



**Uw marketing-  
machine krijgt een  
rijker mengsel en  
meer adem**

**Scherpe tarieven**



Belofte en Beleving  
**ROBBERT HEUM**  
Producties

**Geboren uit  
puur auto-  
enthousiasme:  
resultaat:  
specialisatie**

**Bent u al de  
beste? In uw  
rayon, in uw  
merk?**

**Dan ligt er werk!**



**R**obbert Heijm Producties (RHP), prettig kennis te maken. Marketing- communicatie, gespecialiseerd in het leven van de dealer.

*gespecialiseerd:* want is het soms teveel gevraagd, dat u alleen met specialisten zaken wil doen?

*het leven van de dealer:* er is meer in het leven dan marketing alleen. Of reclame. Of verkoop. Een auto is emotie vermenigvuldigd met ratio, in een voor elke klant verschillende mengverhouding.

Er is veel keuze. Een nieuwe of gebruikte, groot of klein. Motoren, brandstoffen, comfort of snelheid, en alles afgewogen tegen welke value for money.

Het is lastiger geworden. Vroeger was er meer merkentrouw, maar ook waren er minder modellen in minder prijsklassen. Een grote auto was altijd een dure auto.

Kortom: in een gedifferentieerde, opener markt kunt u sneller aan de top komen. Maar de klant is ook onvoorspelbaarder.

Het vraagt om het stellen van doelen. Het vraagt om inzicht in de klant. Het vraagt om planning, en vervolgens actie. En altijd vraagt het om het nagaan van nut en opbrengst.

**RHP**  
Walchersestraat 76-B  
3083 NR Rotterdam  
Robbertheijm@hotmail.com  
**06-444 80308**

**H**eijm is onderweg. Wat kan ik u bieden?

*Audit:* nulmeting, de quickscan: de inventarisatie van IST versus SOLL.

*Marketing:* veel facetten komen aan bod bij de dealer. Evenementen, marketing van dienstverlening (auto-onderhoud), relatiebeheer, en natuurlijk het product en de positionering tussen alle concurrenten.

*Tekst en beeld:* er is niet alleen meer in het leven dan marketing, er is ook minder. Ik leg het uit. Sommige klanten redeneren, dat in eerste aanleg een dealerschap toch een winkel is: showroom en persoonlijke verkoop. Marketing beperkt zich dan tot haar basis: wervende teksten en beelden, in en buiten de showroom.

*Systemen:* administratieve ondersteuning, overzicht brengen en ICT. Verkoopondersteuning in de breedste zin. Maar zeker ook klantgericht onderhoud.

*Planning en proces:* een goed idee bedenken en uitvoeren zijn twee. Dat moet gemanaged worden!

**P**rotest! Enkele denkbare tegenwerpingen opgevangen.

*Bent u wel onafhankelijk?* Jawel, ik ben niet gebonden aan andere bedrijven en ben geheel zelf-gefinancierd.

*U werkt alleen:* maar ik heb hulp. Mijn tante heeft jarenlange management -en trainers-ervaring bij toonaangevende retailers; diverse bronnen kan ik benutten, als meer dan mijn eigen creativiteit nodig is (tekst, foto of illustratie). Eveneens in de familie- en vriendsfeer, kan ik putten uit verkoop, marketing en ondernem-inspiratie. Een familiebedrijf, zou je kunnen zeggen. Zoals bij zovelen in deze branche het geval is.

*Wie denkt u eigenlijk dat u bent?* Ik heb veel schrijfervaring: artikelen, plannen. Ik maakte marketingplannen, verkoopondersteunend materiaal en ik fotografeer. Eerder in mijn carrière werkte ik in de kwaliteitszorg van IT-beheer, waardoor ik veel kennis heb van dienstverlening m.b.t. storing en reparaties. Hierbij heb ik veelvuldig (software-)systemen geïmplementeerd, trainingen bedacht en gegeven. Ik kan een project leiden.

Maar.. beter nog leert u mij kennen in een persoonlijk gesprek.

Robbert Heijm

