

INFOMOTOR 2010 TIPS

In de motorbranche krijgen we niet vaak de gelegenheid om ons te presenteren aan een groot deel van Nederland. Als er meer verkocht moet worden in een moeilijke markt zouden we voor marktverruiming moeten zorgen. Een van deze kansen biedt Infomotor met een bereik van 2,5 miljoen Nederlanders. Hoeveel mensen zouden kiezen voor een GT als ze er voldoende over zouden weten?

Mocht u meedoen aan de uitgave van Motorworks en Sanoma Men's Magazines, volgen hier enkele tips die uw rendement kunnen verhogen.

Branding:

Infomotor is bij uitstek geschikt om uw merk, model of bedrijf stevig neer te zetten. Infomotor bereikt niet alleen veel motorrijders maar ook een grote groep mensen die de motor interessant vinden.

Website bezoek:

Een goede website doet haar werk bijna vanzelf. Gebruik Infomotor als drager om een bezoek te brengen aan uw website. Wanneer heeft u 2,5 miljoen mensen benaderd?

E-mailadressen:

Het verzamelen van e-mailadressen zorgt voor houvast. U heeft er vast al heel veel die u regelmatig met een Nieuwsbrief verrast. Nodig 2,5 miljoen mensen uit op zich te aan te melden.

Modelinfo:

U heeft beperkt de ruimte in Infomotor maar genoeg om al snel 3 modellen interessant te maken om informatie over te gaan inwinnen.

Dealeradressen:

De dealers zijn het visitekaartje van uw merk maar waar zitten ze eigenlijk? Veel mensen zijn nog nooit bij een motordealer binnengelopen en weten niet waar ze zitten. Nodig Nederland uit voor een oriëntatiebezoek.

Proefrijden:

Daadwerkelijk kennismaken en proefrijden verhoogd de kansen tot verkoop aanzienlijk. Veel mensen zijn niet bekend met de mogelijkheden van proefrijden. Vertelt u het ze?

Standbezoek:

Als u in Utrecht staat, geef lezers een reden om bij uw stand langs te gaan.