



TEKST EN FOTO: LEO HANSE

DE DEALER

## 'D'n andel is keihard'

PIET KRIEELS, WOUW: 'Als er een nieuwe Valmet-serie uit is, dan laat ik de trekker wel eens als demo draaien. Op die manier kunnen de klanten goed kennis maken met het produkt. Ze kunnen dan een veel betere vergelijking maken met hun eigen trekker, dan wanneer ze op een folder af moeten gaan. Een ander voordeel is dat, wanneer ze de trekker kopen, ze deze al een beetje kennen. Bij die klanten hoef je achteraf niet veel meer uit te leggen. Ook niet als bijvoorbeeld een bepaalde functie niet zo fijn werkt als bij hun vorige trekker. Daar zijn ze bij de proefrit al wel achter gekomen. En als de klant het be-

langrijk genoeg vond, hebben we daar vooraf meestal al over gesproken.

Deze manier van verkopen heeft ook een nadeel. Zo'n demo- trekker stuur je altijd het eerst naar klanten die interesse hebben getoond. Zodra daar dus een nieuwe Valmet over het land rijdt, weet de 'toevallig' passerende concurrent ook meteen dat de boer een andere trekker heeft. Dus die maakt even een praatje: 'Zo, een nieuwe trekker gekocht?' Als dan blijkt dat het een demo-model is, heeft de concurrent natuurlijk ook wat in de aanbieding.

Andersom komt het natuurlijk ook wel eens voor. Zo heb ik eens

de grap uitgehaald bij een goede klant van mij die een demo-model van een ander merk had. Hij mocht 'm de hele dag gebruiken en 's middags zou de vertegenwoordiger van dat betreffende merk langskomen voor tekst en uitleg. Oké, zei ik tegen die boer, dan krijg jij van mij vanmiddag een Valmet op proef. Dus toen die vertegenwoordiger 's middags bij hem kwam, reed daar onze trekker in plaats van zijn eigen demo-model. Het vervolg van het verhaal is overigens een serieuze en stevige strijd om de klandizie geworden. Want zo gaat het vandaag de dag. D'n andel is keihard.' □