

## • Presentatie



## Kennen, kunnen en zijn

De mobiliteitsbehoefte van de klant verandert. Vroeger wilde de klant een auto, tegenwoordig wil de klant een mobiliteitsoplossing: een specifieke auto voor een specifiek moment. Dat is één van de conclusies uit het Trendonderzoek personenwagenbranche (OOMT). Een klant wil bijvoorbeeld een cabrio als "vrijtijdsauto" om samen met zijn partner een dagje rond te toeren, een robuuste gezinsauto als hij met zijn gezin op vakantie gaat, of een comfortabele auto voor de dagelijkse rit naar het werk. Het onderscheid tussen de zakelijke en de particuliere rijder wordt steeds meer zichtbaar. De zakelijke rijder wil vooral een vervoersoplossing tegen zo min mogelijk kosten. Een particuliere klant zoekt een auto die ook past bij zijn/haar identiteit. De beleving van de auto moet passen bij de persoon. Klanten weten wat ze willen en zoeken een betrouwbaar autobedrijf met een degelijk advies en de beste service. Autobedrijf Klaassen speelt goed in op deze veranderende behoeften bij de klant, wij hebben onze organisatie hierop volledig ingericht. Het Trendonderzoek concludeert dat het in de autobranche aankomt op kennen, kunnen en zijn. Dat is nu ook precies onze insteek. Wij KENNEN de klant, de markt en ons vak. Al bij de inkoop houden wij het pakket wensen, behoeften en eisen van onze klanten voor ogen. In onze showroom vind je dan ook vooral courante auto's die voldoen aan alle kwaliteitseisen. De onderhandeling met de klant en de verdere administratieve afwikkeling en bijbehorende garanties verlopen gesmeerd. In onze werkplaats staan deskundige monteurs stand-by. Kortom, wat we beloven, KUNNEN we ook. Ons persoonlijk klantencontact en deskundig advies worden zeer gewaardeerd en dat vertaalt zich in jarenlange klantentrouw. Na de aankoop is onze klant nog steeds een gewaardeerde klant. Veel nadruk ligt daarom op de service en after sales. We ZIJN er voor de klant en dat willen we graag zo houden. Graag heffen we het glas met u tijdens onze Eindejaarsshow.

*Jacques Klaassen*

## Eindejaars Autoshow

Van 15 tot en met 31 december is er weer een Eindejaars Autoshow bij Autobedrijf Theo Klaassen. Wij zijn ook op zondag 21 december a.s. (tegelijk met de Kerst-koopzondag van winkelcentrum Malden) voor onze speciale Eindejaars Autoshow geopend. U kunt genieten van diverse lekkere winterse versnaperingen. Dus kom voor een auto-oriëntatie naar Autobedrijf Theo Klaassen: volop sedans, compact-cars, stationwagens, suv's en mpv's. Alvast een gezond en gelukkig 2015!

## • De Showroom

Een selectie mooie jonge auto's in alle segmenten van gerenommeerde merken bij Autobedrijf Theo Klaassen BV. Allemaal met BOVAG garantie en Nationale Autopas.



BMW 120i Businessline automaat, 07-2009, 33.000km



Mercedes B 170 Sport Automaat, 08-2007, 73.000km



BMW 325Xi Executive Automaat, 03-2006, 96.000km



Nissan Qashqai 2.0 Tekna Premium Automaat, 01-2008, 88.000km



Porsche Cayenne 3.2-V6 Automaat Luchtvering, 11-2004, 110.000km

Bezoek ook onze website: [www.theoklaassen.nl](http://www.theoklaassen.nl)

Autobedrijf  
**Theo Klaassen BV**

Rijksweg 177-179a  
6581 EK MALDEN  
tel: 024-3580523  
fax: 024-3581243

*Al ruim 54 jaar!*

N A P  
Nationale Auto Pas

BOVAG