

Pressemappe: Agrar-Pressportal

03.09.2012 | 15:00:00 | ID: 13516 | Ressort: [Landwirtschaft](#) | [Landtechnik](#)

Agriaffaires - Neuer Service im Landmaschinenhandel

[Paris](#) (agrar-PR) - *Der führende Anbieter für Landtechnik in Europa setzt auf ein grösseres Angebot und erobert Facebook und Co.*

Denn seit der Gründung der Firma im Jahre 2000 konnte sich Agriaffaires innerhalb von wenigen Jahren, als eines der führenden Unternehmen für Kleinanzeigen im Landtechnikbereich behaupten. Diese Position konnte sich das Unternehmen nur durch regelmäßige Modernisierungen und Innovationen sichern.

Neuheiten auf der Verkaufsplattform

Mittlerweile werden rund 200.000 Maschinen weltweit angeboten - Tendenz steigend. Dabei wuchs neben der Zahl der Inserate auch das Angebot der Internetplattform, auf der nun neben gebrauchter auch nagelneue Landtechnik angeboten wird.

Die Anzeigen für neue und gebrauchte Landmaschinen, die auf <http://www.agriaffaires.de> zu finden sind, sind in ein System mit 27 Haupt- und über 250 Unterrubriken aufgeteilt, die alle mit einem informativen Text versehen sind. „Die Texte enthalten Informationen über die speziellen Charakteristika der Landmaschinen erlauben es so unseren Kunden den feinen Unterschied zwischen den Maschinen auszumachen“, erklärt Christophe Demars, Geschäftsführer von Agriaffaires. „Sie informieren über Vor- und Nachteile, sowie Hersteller und helfen somit bei der Kaufentscheidung mit.“

Des Weiteren hat sich auch das Verkaufskonzept der Internetseite geändert. Denn neuerdings werden Maschinen auch mithilfe von Auktionen verkauft, oder als sogenannte „Preisknüller“ zu reduzierten Preisen, unter <http://www.agriaffaires.de/ventes-flash/1.html>, angeboten. Letztere werden an bestimmten Tagen bis zu 45 % günstiger angeboten.

Dazu kommt, dass die Anbieter nun auch die Möglichkeit haben ihre Anzeigen an erster Stelle zu positionieren und farbig hervorzuheben. „Mithilfe der neuen Verkaufskonzepte können Anbieter ihre Maschinen schneller verkaufen. Wenn der Käufer dadurch weniger zahlt, schlagen wir quasi zwei Fliegen mit einer Klappe.“, erklärt Demars.

Verbesserter Kundenkontakt durch soziale Netzwerke

Auch auf sozialer Ebene hat sich die Firma ins Zeug gelegt. Ziel ist es dabei Landmaschinenfans auch über den Maschinenhandel hinaus zu betreuen und sich mit ihnen auf einer neutralen Plattform auszutauschen. Zu diesem Zweck wurde der Agrarblog von Agriaffaires, den man unter <http://blog.agriaffaires.de/> aufrufen kann, gegründet.

Neben aktuellen Themen bietet der Blog vor allem nützliche Artikel, wie zum Beispiel Tipps zum Spritsparen für Traktoren, Ratschläge für den Verkauf- oder Kauf von Gebrauchtmaschinen, oder Zulassungskriterien für Bauernhöfe zum Landtourismus. Themenfelder die die Redaktion von Agriaffaires nicht alleine bewältigen kann, werden von Partnern gestellt. So liefert Proplanta beispielsweise aktuelle Wetterdaten.

Der Blog ist allerdings nicht die einzige Neuheit, wenn es um direkten Kundenkontakt geht. Denn Agriaffaires setzt auch auf andere soziale Medien, wie zum Beispiel Facebook, Google+ und Twitter, die seit Juni auch auf Deutsch betrieben werden. Vor allem Fotoliebhaber kommen hier auf ihre Kosten, da man auf den Profilen zahlreiche Fotoalben findet. Diese unterscheiden sich nach der jeweiligen Landmaschine, Marken und Modellen. (Pd)



[Agrar-Presseportal](#)

Postfach 131003 70068 Stuttgart Deutschland

Telefon: +49 0711 63379-810

E-Mail: redaktion@agrarpresseportal.de Web: www.agrarpresseportal.de >>> [Pressefach](#)