

## Persberichten

Apr 23, 2020 | ID: 268116

# Volvo 'Stay Home Store', de Volvo-dealer aan huis

Volvo Cars introduceert het nieuwe onlineverkoopconcept 'Stay Home Store', speciaal voor consumenten in Europese landen die vanwege de huidige coronacrisis in quarantaine zijn geplaatst. Hiermee kunnen klanten vanuit eigen huis communiceren met hun Volvo-dealer en gemakkelijk online een nieuwe Volvo kopen of leasen. In Nederland gaat het om twee aantrekkelijke Volvo Private Lease-aanbiedingen: de Volvo XC40 T2 Momentum Pro en Volvo V60 B3 Business Pro.

De pandemie als gevolg van het coronavirus beïnvloedt autoverkoop wereldwijd. Vanwege 'lockdowns' en alle richtlijnen met betrekking tot 'social distancing' en een verplichte quarantaine schaffen veel consumenten geen auto's aan bij de dealer zoals ze onder normale omstandigheden zouden doen.

Met het nieuwe 'Stay Home Store'-verkoopconcept kunnen consumenten in landen die op slot zitten zoals Duitsland, Frankrijk en Italië gemakkelijk een nieuwe Volvo zoeken, selecteren en aanschaffen. De 'Stay Home Store' maakt gebruik van Volvo's bestaande onlinetool en is voor zowel klanten als dealers een nieuw, transparant en gebruiksvriendelijk platform om te kunnen communiceren zonder elkaar in het echt te zien.

Consumenten kunnen kiezen uit aantrekkelijke prijzen en leasetarieven van geselecteerde nieuwe Volvo-modellen. In Nederland gaat het vooralsnog om twee Volvo Private Lease-aanbiedingen: de Volvo XC40 T2 Momentum Pro en de Volvo V60 B3 Business Pro.

Frits Giesbers, Director Sales & Financial Services Volvo Car Nederland : "Met de nieuwe onlinetool willen we inspelen op de veiligheid en het gemak die consumenten in deze bijzondere tijden thuis ervaren. De klant kan zich hiermee rustig en veilig op een nieuwe Volvo oriënteren, vanuit zijn eigen huis. We hebben juist voor de Volvo XC40 T2 Momentum Pro en Volvo V60 B3 Business Pro gekozen, omdat deze Volvo-modellen in Nederland heel populair zijn. We beginnen met aan het aanbieden van Volvo Private Lease, later volgen wellicht andere aanschafvormen. Samen met de dealers gaan we voor zoveel mogelijk waardevolle leads door het onze nieuwe klanten zo aangenaam mogelijk te maken om een nieuwe Volvo aan te schaffen, ook als dit betekent dat ze elkaar niet fysiek kunnen ontmoeten."

Lex Kerssemakers, Global Head of Commercial Operations: "We willen onze klanten de mogelijkheid bieden om eenvoudig een nieuwe Volvo te vinden die bij hen past, zonder te hoeven wachten tot de huidige pandemie voorbij is. Ons onlineverkoopteam heeft een geweldige onlinetool ontwikkeld – en omdat we begrijpen dat de aanschaf van een auto vooral nu een grote stap is, bieden we onze klanten extra aantrekkelijke financieringsmogelijkheden."

[Ontdek de Volvo Stay Home Store](#)  
[Veelgestelde vragen met betrekking tot Volvo en de coronacrisis](#)

### Keywords:

Facilities, Corporate, Press Releases

---

Omschrijvingen en feiten in dit persmateriaal zijn gerelateerd aan Volvo Cars` s internationale auto gamma. Omschreven features kunnen optioneel zijn. Voertuigomschrijvingen kunnen variëren per land en mogen worden aangepast zonder voorafgaande notificatie.

## Contact

### **Roger van Polanen Petel**

PR Manager

Volvo Car Nederland B.V.

Telefoon: +31 (0)345 688 288

[roger.van.polanen@volvocars.com](mailto:roger.van.polanen@volvocars.com)

## Relevante foto's



[Meer foto's >](#)

[media.volvocars.com >](http://media.volvocars.com)

[volvocars.com >](http://volvocars.com)

Copyright Volvo Car Corporation