Как быстро и выгодно продать автомобиль с пробегом или после аварии

Внимание! *Для продажи автомобилей путем публикации объявлений на специализированных сайтах, рекомендуем отдельно купить новую сим-карту с номером телефона*

Таким образом вы не даете свой личный номер телефона незнакомым людям, а после продажи вы забываете о сделке и опоздавших покупателей.

Еще вам будет интересно узнать, Как зарабатывать в интернете почти ничего не делая

Подробнее об этом здесь http://vs-bumerang.ru/kak-zarabatyvat-v-internete-pochti-nichego-ne-delaya/ или здесь по Акции http://bm-78.ru

А если у вас есть сайт, интернет магазин или вы собираетесь зарабатывать в интернете, то 7 способов увеличить продажи, гарантированно помогут вам в этом деле (кроме копирайтинга)

Подробнее об этом здесь http://tur-op.ru

Выкуп автомобилей

При продаже автомобилей с пробегом или после аварии, вы уступаете какую-то сумму от рыночной стоимости автомобиля, размер которой завит от состояния автомобиля, способа, который вы выбрали для продажи, наличия необходимых знаний, чтобы грамотно публиковать объявления о продаже автомобилей и умения торговаться.

Но помните, что у каждого товара есть своя цена, выше которой, перепрыгнуть вряд ли удастся, но от таких попыток отказываться не нужно.

Список всех способов продать свой автомобиль, я перечислю ниже, но самый подходящий для того, чтобы продать автомобиль с минимальными потерями — это самостоятельная его продажа.

Выкупом занимаются:

1. Автосалоны
2. Автоломбарды
3. Частные перепупщики
4. Компании автоскупки
5. Обмен Trade-in
6. Самостоятельная продажа

Выкуп автосалоном

Важно иметь ввиду, что автосалон автосалону рознь и сдать туда автомобиль с пробегом, возможно, как по вполне приемлемой цене, так и с большими необоснованными скидками вплоть до трети от среднерыночной цены и даже ниже.

Выкуп автоломбардом

Автомобильные ломбарды вряд ли предложат вам необходимую сумму, поэтому этот вариант даже не рассматриваете, за исключением случаев, когда срочно нужны деньги. К тому же в некоторых (как правило в крупных) автолобардах, могут быть приемлемые для вас условия кредита (50 — 80% от рыночной оценки вашей автомашины). Маржа ломбарда обычно не превышает 3-5%.

Выкуп частными перекупщиками

Ранее перекупы значились последними, к которым можно было обратиться и сдавали им всякие проблемные автомобили вплоть до криминала. Но времена поменялись и появились «честные» перекупщики, которые могут взять вашу машину в некоторых случаях даже за приемлемую для вас стоимость, то есть с небольшой скидкой.

Такое изменение в бизнесе частных перекупщиков, появилось благодаря тому, что их появилось очень много, возникла конкуренция, которая и повлияла на такие действия частных перекупщиков.

Но не забывайте, что частный перекупщик, никогда не упустит возможности погреть руки, если почувствует, что вам нужно срочно продать автомобиль, поэтому вы готовы существенно скинуть стоимость на свой автомобиль.

Поэтому, хорошим советом будет ваша твердость стоять на своей стоимости и торговаться неохотно и немного, чтобы перекупщик почувствовал, что вы не уступите авто за бесценок.

Но если хотите продать автомобиль быстро и с небольшими уступками в стоимости, то ведите диалог только с частыми перекупщиками, а не с компаниями и автосалонами, в этом случае, вы продадите практически любой автомобиль в каком бы состоянии она не была.

Выкуп компаниями авто скупки

В последнее время появились компании, которые специализируются именно на выкупе автомобилей и другого транспорта, в том числе и срочном. Эти компании имеют сайты-визитки, через контакты которых можно связаться с менеджером и узнать условия выкупа. Также на многих таких сайтах есть формы онлайн-заявок с вводом данных автомобиля для его предварительной оценки.

В крупных городах через подобные компании можно продать автомобиль буквально за пару часов. Цены по скупке тут тоже неплохие и могут достигать 90% от рыночной стоимости авто. Вероятно, в будущем такие компании станут основными игроками в скупочной нише, предлагая наилучшие условия. Вообще, если человек хорошо разбирается в автомобилях ему не составит особого труда продать его быстро и выгодно.

Обмен по Trade-in

Это услуга по обмену старого автомобиля на новый с доплатой, с проведением сделки в автосалоне. Такая услуга, совмещающая в себе покупку и продажу, довольно привлекательной, но на практике таким способом, можно поменять далеко не всякое авто, а только находящееся в хорошем состоянии и тех марок, на которые есть спрос в данное время. Но приготовьтесь к потерям от рыночной цены в 20 и более процентов.

Самостоятельная продажа автомобиля

Если хотите продать машину по самый выгодной цене, понадобится немало сил и времени. Обычно все посредники и авто площадки, предлагающие срочный выкуп, снижают цену на 20–30% от средней по рынку. Поэтому оптимальным вариантом при наличии хотя бы небольшого запаса времени будет самостоятельная продажа.

Шаг 1. Подготовьте машину к продаже

Внешний вид машины играет роль при продаже, поэтому не пожалейте денег на чистку салона и, если требует лакокрасочное покрытия, отполируйте его, чтобы скрыть мелкие царапины, обязательно вымойте двигатель, но за несколько недель до продажи, чтобы он слегка покрылся тонким слоем грязи, а не сверкал как новенький и вызывал подозрения (чрезмерно чистый двигатель вызовет подозрения, а сильно грязный – неприятное удивление), наведите чистоту под капотом, чтобы нигде не было никаких подтеков и протечек, проверьте уровень масла, тормозной жидкости, тосола и незамерзайки, чтобы бачки с ними были заполнены по максимуму (если в бачках мало тосола или тормозной жидкости, то возможны лишние ввопросы к вам от потенциальных покупателей), наведите порядок в багажнике и устраните все неприятные звуки, которые слышите при эксплуатации автомобиля и отремонтируйте все кнопки в салоне, которые должны исправно работать.

Расходники, можете не менять так как это лишняя трата денег, а новый хозяин это не оценит так как все равно будет их менять.

И ни в коем случае, не скручивайте спидометр, так как это будет «отталкивать» потенциальных покупателей, которые будут подозревать что спидометр скручен. А если пробег действительно небольшой (ну потому что мало ездили и такое бывает), то некоторым продавцам таких машин знакомые работающие в автосервисах, советуют немного накрутить пробег на спидометре до реальных (среднестатистических) значений, чтобы не вызывать подозрения у потенциальных покупателей.

Шаг 2. Выберите способ продажи

Наша цель — продать машину как можно дороже, поэтому мы не рассматриваем перекупщиков, авто площадки и услугу трейд-ин в автосалонах.

СПОСОБ 1

Мы будем искать потенциальных покупателей своими силами с помощью крупных сайтов по продаже автомобилей таких как Авто.ru, Avito.ru, Drom.ru, BIbika.ru, UsedCfrs.ru и можно использовать крупные региональные доски объявлений.

Публикация своих объявлений на таких специализированных интернет сайтах по продаже автомобилей, лучший и наиболее эффективный способ быстро продать автомобиль, так как ваше объявление увидит огромное количество потенциальных покупателей.

Если у вас популярная марка автомобиля, то найдите клубный форум, посвященный этой марке автомобиля, где общаются все любители этой марки и разместите там свое объявление (пост). Пусть там меньше посетителей, но все они целевые.

Разместите объявление о продаже автомобиля на всех сайтах и форумах, чтобы показать его как можно большей аудитории.

Не так давно появилась услуга по продаже автомобиля на аукционе https://auto.youla.io/carprice/landing/seller/ Узнайте как это происходит, возможно вам это подойдет.

СПОСОБ 3

Наклейте объявление на заднем стекле автомобиля, для этого купите наклейку (стикер) Продам и напишите крупным шрифтом номер своего телефона и важную инфу про автомобиль.

А оставляя автомобиль на парковках, ставьте его багажником к улице, чтобы объявление, наклеенное на заднее стекло, было видно проезжающим машинам и проходящим мимо людям.

Этот способ хорошо работает, поэтому его обязательно нужно использовать.

СПОСОБ 4

Оставляйте на выходные и праздничные дни свой автомобиль на крупных стоянках и крупных супермаркетов, посещаемых магазинов по продаже автозапчастей, только выбирайте место ближе к центральному входу, а автомобиль ставьте задним стеклом ко входу, чтобы выходящие из центрального входа супермаркета люди, сразу видели ваш автомобиль, наклейку о продаже и тут же могли оценить его состояние.

СПОСОБ 5

Печатные сми, в которых так же, нужно в обязательном порядке дать объявление. Из Рук в Руки, вполне подходит для этого, тем более там, кажется можно купить за небольшую стоимость купон, который позволяет позвонить оператору, принимающего объявления, сообщить пин код, который узнаете, стерев защитный слой на купоне, сообщите текст заранее составленного объявления и опубликуете объявление в 10 выпусках сразу.

СПОСОБ 6

Продажа авто родственникам, друзьям и знакомым. Данный способ очень удобен с точки зрения поиска покупателей. Нет нужды *давать объявления, устраивать рекламные акции*, достаточно просто предложить автомобиль одному из друзей или родственников.

И запомните, что продавая автомобиль в рассрочку, как правило его стоимость поднимается.

СПОСОБ 7

Публикация объявлений о продаже на региональных и городских досках объявлений, желательно в крупных городах, в которых много покупателей и цены на автомобили выше чем в регионах.

Например вот на таком сайте http://www.bitauto.ru/desc.php

Этот способ позволит привлекать дополнительную аудиторию потенциальных клиентов, а из-за разницы в ценах, продать автомобиль дороже.

Полезные советы

- Используйте в объявлениях популярные у покупателей причины продажи: «в связи с переездом», «купил новую машину», «надоела», «мне нравится, а жена возненавидела», «покупаем дом или квартиру» и т. п., где ваша проблема становится стимулом для покупателя.
- Если вы решили быстро сдать авто перекупам или в салон, то все же найдите 3-4 дня (возможно месяц или больше) для ее продажи через интернет по чуть более высокой цене. Выгодные варианты обычно больше на площадках и не задерживаются.
- Если очередной покупатель настаивает на проверке специалистом из СТО, то не оплачивайте ничего – это не ваши проблемы.
- На разных досках объявлений и специализированных сайтах, ставьте разную стоимость, а покупателя спрашивайте на каком сайте он видел объявление, мотивируя это тем, что знакомый или родственник давал объявление.

Как торговаться с покупателями

В объявлении всегда добавляйте фразу, Перекупщикам не беспокоить, или что-то в этом роде, чтобы исключить звонки перекупщиков.

Но если хотите срочно продать автомобиль, то подобные фразы указывать не нужно, так как частные перекупщики, могут купить ваш автомобиль с небольшой скидкой, особенно если у вас автомобиль популярной и востребованной марки и модели.

По телефону не торгуйтесь, скажите, что торг при осмотре.

При торге не спешите и не куда не торопитесь, разговаривайте таким образом, чтобы не показать потенциальному покупателю, что вы заинтересованы как можно быстрее продать автомобиль.

Вымышленная история, что якобы у вас уже есть покупатель, предложивший купить ваш авто, над которым вы пока думаете

В разговоре если будут снижать цену, можете сказать, что у вас есть предложения от знакомых, которые хотят купить ваш автомобиль в рассрочку, при этом 50% денег вам дают сразу, 50% денег в течении 3 месяцев, но скажите, что вы пока думаете над этим предложением и пока больше склоняетесь к тому, что лучше подождать и продать машину сразу получив все деньги.

При разговорах с потенциальными покупателями, старайтесь разговаривать не грубо, нужно быть приветливым, но отстаивать свою позицию, а на все попытки скинуть стоимость отвечать нужно, не просто говоря нет, а доводами, рассказывая о преимуществах именно вашего автомобиля.

Вместо «нет» говорите сильные доводы про свой автомобиль

Для этого у вас должен быть список сильных доводов, например, честный пробег (об этом мы рассказали выше в этой инструкции), отсутствие царапин и гнили на кузове, количество хозяев (чем меньше, тем лучше), наличие сервисной книжки, новый (недавно купленный) аккумулятор, резина, которая в данный момент установлена на автомобиль, ее марка и степень износа, перечислите список всего, что отдаете вместе с автомобилем и другие существенные доводы. которые вам нужно записать и выучить, а при торге, говорить не просто нет, а приводя на каждую попытку торговаться и снизить цену, новый довод в пользу своего авто.

Таким образом, вы сторгуетесь с небольшой скидкой, а покупатели, вспоминая диалог с вами, будут понимать, есть если плохо торгуетесь и мало скидываете, значит автомобиль стоит этих денег и вы в нем уверены, к тому же они будут помнить все услышанные от вас доводы в пользу своего автомобиля и это будет хорошим преимуществом перед другими продавцами, которые уже посмотрел или посмотрит покупатель, владельцы которых не будут так разговорчивы про достоинства своих автомобилей, поэтому покупателю и вспомнить о них ничего не сможет, только внешний вид.

Никуда не торопитесь в разговоре

Говорить нужно не спеша, вспоминая то об одном, то о другом факте «автобиографии автомобиля» по мере того, как покупатель будет переходить от осмотра одного узла к другому.

Но и чрезмерно расхваливать машину не следует – нужно, чтобы покупатель сам пришел к мнению, что автомобиль весьма неплох.

Торгуйтесь уступая не спеша

Торговаться нужно, ведь если вы сразу согласитесь на существенно меньшую цену, это может вызвать подозрения у клиента насчет качества товара. Уступайте понемногу, (конечно, если вы выставили начальную цену с соответствующей надбавкой), настаивая на том, что для своего возраста машина пребывает в неплохом состоянии. Но если покупатель, заметив дефекты, начнет слишком уж рьяно требовать скидки за каждый из них, скажите, что все недостатки уже учтены при составлении цены, которая намного отличатся от цены новой, безупречной машины.

Прокатите покупателя на своем автомобиле

Во время пробной поездки постарайтесь сразу дать покупателю положительные эмоции от непосредственного знакомства с машиной. Поэтому сначала сядьте за руль сами, и ведите машину так, чтобы подчеркнуть ее достоинства (ведь вы их хорошо знаете): избегайте резких маневров или участков дорог, где, скажем, проявятся недостатки изношенной подвески. Или напротив, подтвердите ее отличное состояние (если это так и есть), бесшумно преодолев внушительных размеров яму. Не стоит перекручивать двигатель, резко тормозить и энергично перестраиваться, демонстрируя динамические возможности своей «ласточки» – ведь покупатель может подумать, что вы так ездите всегда и не захочет покупать автомобиль, угробленный доморощенным «шумахером». Если покупатель захочет поехать для диагностики на СТО или привести с собой специалиста, лучше разрешить ему это сделать. А если вам есть что скрывать, сошлитесь на то, что осмотр со специалистами занимает много времени, а у вас через полчаса назначена встреча со следующим покупателем.

Если на кузове есть незначительные царапины, потертости и ржавчина, то в зимнее время года, вымойте автомобиль без шампуня, просто попросите ополоснуть его струей водя. При такой мойке поверхность лакокрасочного покрытия будет чистой, но незначительный (еле заметный) слой грязи останется. Именно он поможет скрыть мелкие дефекты в лакокрасочном покрытии.

В теплое время года, вымойте автомобиль и прокатитесь на нем по пыльной дороге, чтобы собрать на поверхность кузова, незначительный слой пыли, которая скроет незначительные дефекты в лакокрасочном покрытии.

Идеальная чистота в салоне и на кузове

Отдерите все наклейки с кузова если они есть, а в салоне так же, снимите все ленточки, цепочки мягкие игрушки, шильдики и т.д. Должна быть идеальная чистота и порядок, чтобы потенциальный покупатель увидел в вас педанта, который бережно относится к своим вещам. Одежда так же должна быть

соответствующая этому стилю и не обязательно должна быть дорогая, чистая, выглаженная, обувь почищена и т.д.

Видя вас таким вот чистюлей во всем, потенциальный покупатель будет понимать, что так же, бережно вы относитесь и к своему автомобилю.

Не говорите лишнего, что спрашивают, то и отвечайте.

Как купить автомобиль дешевле рыночной цены

Все что прочитали выше и узнаете ниже в этой инструкции, поможет вам купить автомобиль значительно снизив стоимость.

И еще, обязательно в разговоре, предложите продавцу, свою цену, за которую вы готовы купить автомобиль (типа без торга), а когда он согласится, при повторном осмотре у вас всегда есть право торговаться еще, найдя какие-то недочеты, дополнительные несколько тысяч рублей, в предвкушении предстоящей скорой сделки, как правило, продавцы уступают.

Как правильно указать стоимость на автомобиль - критерии повышения стоимости для выгодной продажи машины

Перед тем как назначить цену, нужно узнать стоимость своего авто, для этого просмотрите все объявления с такими же марками автомобилей, годами выпуска и комплектацией и поставьте максимальную цену, которую увидели.

Только помните, что даже две одинаковые машины одного года выпуска могут стоить по-разному. Всё зависит от состояния, пробега, комплектации и уймы других факторов.

Поверхностная оценка, и сравнение с другими, похожими моделями может привести к тому, что вы укажете цену гораздо меньшую той, что можно было выручить.

Чтобы получить точный ответ на вопрос: как выгодно продать машину, следует принять во внимание множество различных параметров.

Всегда завышайте стоимость на свой автомобиль, чтобы при торге, который нужно указать в объявлении, снизить стоимость до той, за которую собираетесь продать свой автомобиль.

Оцените марку и модель авто

1. Неверно установленная цена за дорогую марку вызывает подозрения и вопросы вроде того «что с машиной не так?».
2. Просмотрите предложения с такой же маркой как ваша и выбрав среднюю цену, отталкивайтесь от нее.
3. Если средняя цена – 200 тысяч, а вы хотите выручить 220, то укажите цену 250 тысяч рублей.

Год выпуска

1. Дата выпуска имеет очень большое значение.
2. Здесь важно учесть, что год выпуска и год начала эксплуатации – две разные даты.
3. Машина могла быть выпущена в 2012 году, но куплена лишь в 2015.
4. В таком случае смело пишите 2015 год и повышайте цену.
5. В случае возникновения вопроса о дате выпуска, покажите документы о покупке автомобиля, где будет указана дата эксплуатации.

Пробег

1. Нормальным пробегом за год считается километраж в 10-15 тысяч километров.
2. Здесь схалтурить не получится, опытный специалист быстро определит пробег.
3. Если вы катались на машине от дома до работы, и заменяли старые детали на новые, то можете повысить цену.
4. Если же поездки были дальними, и пробег составляет свыше 20 000 км за год, цену придется снизить.
5. Не нужно пытаться обмануть потенциального покупателя – проверить дальность пробега не так сложно, как кажется.
6. Лучше повысьте другие параметры, но пробег укажите точный.

Комплектация

1. Проследите, чтобы стеклоподъемники, ручки и кресла нормально работали.
2. При необходимости замените их.
3. Пришедший на осмотр покупатель сразу же передумает брать авто, если у нее будет сломана ручка или стекло.

Коробка передач

Повысить цену можно в том случае, если стоит автоматическая или роботизированная коробка.

Страна-изготовитель

1. Очень важный критерий.
2. Отечественные машины стоят гораздо дешевле, чем французские, американские и японские.

Количество всего, что отдайте в комплексе с автомобилем, нужно перечислить и это влияет на стоимость.

Новый аккумулятор и резина, которая в данный момент стоит на автомобиле, так же влияет на стоимость.

Что влияет и от чего зависит конечная стоимость автомобиля

На итоговую стоимость влияет сезонность и список следующих критериев (при обсуждении цены с покупателем их можно и нужно использовать в качестве аргументов):

1. **Модель и год выпуска.** Узнайте среднюю цену на модели этого года и отталкивайтесь от неё. Чем новее машина, тем выше цена.
2. **Пробег.** Средний пробег за год — 10–15 тысяч километров. Если продаёте десятилетнюю машину с пробегом менее 100 тысяч километров, можно надбавить цену. При больших пробегах будьте готовы сделать скидку.
3. **Комплектация.** Чем больше в машине различных опций, тем дороже она стоит. Конечно, при условии, что все навороты исправно работают.
4. **Тюнинг.** А вот тюнинг практически не влияет на цену. По крайней мере, деньги, вложенные в инсталляцию аудиосистемы, антикрыльев и обвеса, вернуть вряд ли удастся. Разве что найдётся такой же ценитель.
5. **Страна-производитель.** Если авто выпускалось на нескольких заводах и конкретная сборка ценится больше, то это ещё один повод увеличить цену.
6. **Объём двигателя и трансмиссия.** Чем больше объём, тем дороже машина. Исключение составляют более удачные варианты моторов, которые ценятся выше. Автомат всегда дороже механики, хотя тут тоже всё зависит от практичности. Иногда отдают предпочтение более простой ручной КП.
7. **Количество владельцев.** Очевидно, что, если машина была в одних руках, есть шанс продать её дороже.
8. **Наличие сервисной книжки.** Поможет доказать, что автомобиль всегда своевременно обслуживался. Это хороший повод просить больше.
9. **Состояние кузова.** Важный критерий, напрямую влияющий на цену. Если всё идеально, можно смело ставить цену повыше.
10. **Работа двигателя.** Если есть какие-то проблемы, лучше сразу рассказать о них и снизить цену. Такое скрыть вряд ли получится.

11. **Состояние салона.** Это первое, на что обращают внимание. Ухоженный, непрокуренный салон — отличный повод поторговаться за большую цену.
12. **Состояние подвески.** Скрыть дефекты не выйдет. Так что, если есть недочёты, лучше не умалчивать о них и сделать небольшую скидку.
13. **Диски и шины.** Хорошие легкосплавные диски не только делают авто привлекательнее, но и поднимают его цену. То же самое с запасным комплектом шин.
14. **Условия эксплуатации и хранения.** Бережно эксплуатировавшийся и хорошо сохранившийся автомобиль будет стоить дороже. Если ваш именно такой, не стесняйтесь говорить об этом.

Как правильно составить объявление

После оценки состояния, выявления всех сильных и слабых сторон вашего авто можно приступать к составлению объявления. Главное правило — говорить только правду.

Не надо приукрашивать реальность или давить на жалость, рассказывая истории о переезде в другую страну или сборе денег на лечение. Даже если это правда, она будет выглядеть жалко и только оттолкнёт покупателей.

Обойдитесь без шаблонных и не несущих никакой информации фраз вроде «Машина — огонь, всё обслужено, вложений не требует. Сел и поехал». Они раздражают и настораживают.

ТЕКСТ ОБЪЯВЛЕНИЯ

В объявлении укажите базовую информацию об автомобиле (тип кузова, марка и модель авто, год выпуска, пробел, трансмиссия и т.д.), укажите все опции комплектации (климат контроль, кондиционер, подушки безопасности, электроподогрев сидений и зеркал, аудит и т.д.) и дополнительное оборудование, которое было установлено при покупке и которое, установили вы в процессе эксплуатации автомобиля, укажите о состоянии резины (износ в процентах), состояние кузова, перечислите список всего что поменяли и когда, перечислите что отдаете вместе с автомобилем в виде подарка (комплект летней или зимней резины, ее марка и состояние, количество хозяев перед вами, напишите, что торг возможен, укажите стоимость и контакты для связи с вами.

Так же советую в конце объявления написать продающую фразу тапа, За эти деньги и в таком хорошем состоянии, автомобилей в продаже нет, проверил лично!

В обязательном порядке, перед публикацией нужно проверьте грамотность написанного объявления. Ошибки отвлекают, а правильная речь и соблюдение орфографии, напротив, создадут благоприятное впечатление.

Если продавец готов обсуждать цену и предполагает возможность ее снижения, то об этом обязательно надо упоминать. То же самое стоит делать, если торг вовсе невозможен. Покупатель должен знать, на что может рассчитывать. Порой только обещание возможного торга побуждает покупателя обратиться по тому или иному объявлению.

ФОТОГРАФИИ ПРИКРЕПЛЕННЫЕ К ОБЪЯВЛЕНИЮ

Сфотографируйте свой автомобиль с разных ракурсов (со всех сторон), сфотографируйте внутреннее пространство салона (приборную доску, заднюю часть салона и потолок), внутреннее пространство багажника, если сделаете фотографию днища (передней и задней подвески), сделанную из смотровой ямы, будет супер (только если у вас там все в порядке и презентабельный вид у всех агрегатов), сфотографируйте пространство под капотом, все что отдаете с машиной (домкрат, насос, балонник, запаску, комплекс летней или зимней резины).

И помните о том, что все фотографии должны быть сделаны только при хорошем освещении.

Фон на котором будет фотографироваться машина, должен быть красивым, выберите красивый загородный дом (пусть даже он не ваш, главное, чтобы на этом фоне сфотографировать автомобиль) и на его фоне сделайте фотографии, подойдет заправка, природный пейзаж (весной и летом).

ВИДЕОРОЛИК

Запишите небольшое видео (делайте его при хорошем освещении), в котором снимите свой автомобиль со всех сторон, на котором хорошо должна быть видна резина (протектор и название), покажите пространство багажника и салона впереди и сзади, все это сопровождая своими комментариями.

Дальше, разместите видеоролик на видеохостинге http://youtube.com и в объявлениях, которые опубликуете на всех авто сайтах по продаже автомобилей, укажите ссылку на страницу с вашим видеороликом. На ютубе под проигрывателем с видео есть кнопка Поделиться, вот именно ее нужно скопировать и вставить в объявление.

Ссылка на видео обзор вашего автомобиля со всех ракурсов, поможет вам лучше показать свое авто.

ВАЖНОЕ ПРАВИЛО ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

Укажите в объявлении готовность рассмотреть обмен автомобиля на битый автомобиль более дорогой марки. При обмене, вы можете завысить стоимость на свое авто.

Продавая, не торопитесь, ваш покупатель, который купит автомобиль обязательно найдется.

Так же, чтобы наиболее выгодно продать машину, всегда слегка завышайте цену, но с возможностью торга и не торопитесь быстрее продать, подождите, ваш покупатель всегда найдется, потому что есть категория людей (и не малая), которые убеждены, что если стоимость низкая, то что-то не так с продаваемым товаром (в нашем случае с автомобилем), а если стоимость высокая (завышена), то автомобиль стоит этих денег и владелец, который его продает, уверен в нем.

Что делать, если машина долго не продается

Если машина долго не продаётся, старайтесь почаще обновлять описание и заново публиковать объявление с новыми фото, чтобы привлечь внимание покупателей.

При этом все снимки должны быть свежими и обязательно соответствовать сезону. Если на дворе лето, ни в коем случае не выставляйте фото, на которых виднеется снег, какими бы удачными они ни были.

Важно также место съёмки и задний фон. Больше доверия вызовут снимки во дворе дома, чем где-нибудь на заправке.

Никогда не пользуйтесь услугой Платного поднятия объявлений.

Дело в том, что если у объявления больше 3000 просмотров, то его нужно переразметить, а не поднять выше за деньги (статистику просмотров никуда не спрячешь, она так и останется у этого объявления). Поэтому лучше купите новую симку, зарегистрируйтесь заново и опубликуйте новое объявление.

Объяснение этому простое, когда покупатели видят много просмотров объявления то у них, возникает подозрения все ли с ней в порядке, ведь столько людей ее уже просмотрели, и не купили, значит есть какие-то «подводные камни». Именно поэтов причине, лучше удалить старое объявление, сделать новые фотографии машины и разместить новое объявление.

Опубликуйте объявление о продаже автомобиля, сразу на всех крупных сайтах для продажи автомобилей, но на каждом сайте составьте разные объявления и желательно, но не обязательно, должны быть немного разные фотографии.

Как продать автомобиль с пробегом дорого и как купить автомобиль недорого, а при последующей продаже еще и заработать на нем

Конечно все продавцы автомобилей, хотят продать его дорого, но практически каждый автомобиль, после нескольких месяцев его эксплуатации, всегда теряет в цене, потому что это не актив, а пассив.

Продавать автомобиль дороже, чем вы его купили получится только в том случае, если вы будете продавать его в рассрочку или покупать битые автомобили, хорошо скинув цену у предыдущего владельца и восстановив его, потратив на это небольшие деньги (в идеале, потребуется знакомый автосервис, хотя в связи с высокой конкуренцией, многие будут готовы торговаться с вами).

Рекомендую рассмотреть этот вопрос и купить автомобиль именно таким образом, то есть после аварии.

Как покупают автомобили перекупщики

А теперь, немного проясню это вопрос, чтобы было понятно, о чем идет речь, продолжив его тем, что расскажу, как на купле и перепродаже аварийных автомобилей, зарабатывают частные перекупщики и вы в том числе, можете таким вот образом купить битый автомобиль, восстановить, эксплуатировать его некоторое время, а затем, продать по более дорогой цене.

Попробовав купить автомобиль таким способом и при продаже заработать, все последующие автомобили, вы будете покупать именно так, потому что при продаже, сможете всегда зарабатывать, а не терять в стоимости продавая свои автомобили.

Бизнес модель перекупщика проста, ему нужно как можно дешевле купить битый автомобиль, восстановить его, потратив небольшую сумму денег на запчасти и последующий ремонт и затем продать за более дорогую стоимость.

После эксплуатации такого автомобиля в течении нескольких месяцев и даже 1-3 лет, вы можете продать его с прибылью, все зависит от того, насколько снизите стоимость, когда будете покупать аварийный автомобиль у хозяина.

Чтобы купить битый автомобиль, перекупщик на досках объявлений находит подходящее ему объявление с нужной маркой и моделью автомобиля, узнает на досках объявлений минимальную и максимальную цену этой марки и модели в хорошем состоянии, затем узнает у продавца битого автомобиля, характер повреждений, составляет список всего, что нужно поменять (стоимость деталей и агрегатов, которые подлежат замене), узнает стоимость ремонта и покраски, плюсует стоимость к цене продавца и только после этого начинает торговаться с продавцом битого автомобиля так, чтобы купить аварийный автомобиль на 70 000 – 100 000 и больше рублей дешевле, чем вся сумма денег, потраченные на его покупку и восстановление. Эта сумма как раз и составляет заработок перекупщика. И чем дороже марка и модель автомобиля, в том числе и характер поломок, тем больше можно заработать, восстановив и перепродав его.

Часто купить автомобиль после аварии получается очень дешево, особенно если объявление висит долго и у него много просмотров, то для вас это сигнал, что это ваш вариант и продавец сделает хорошую скидку. Часто бывает, что скинуть можно 100 000-150 00 рублей от первоначальной цены, которую запросил продавец битого автомобиля.

Только при покупке рекомендую проводить осмотр аварийного автомобиля, который хотите купить, в компании с знакомым авторемонтником, который досконально проведет осмотр на выявление агрегатов, которые подлежат замене.

Дальше я расскажу порядок действий как торговаться с продавцами

Как торговаться с покупателями

Чтобы понять, как торговаться с покупателем, расскажу, как торгуются перекупщики с продавцами от начала и до конца, и после прочтения этого, вы будете знать, как себя вести с потенциальными покупателями на ваш автомобиль и это поможет в том числе и купить автомобиль с пробегом ниже рыночной цены.

Итак, как правило перекупщики находят автомобили на специализированных сайтах, а выбрав автомобиль они оценивают давно ли размещено объявление и смотрят количество просмотров. Чем дольше «висит» объявление о продаже автомобиля, и чем больше просмотров, тем более привлекательным для перекупщиков становится выбранный вариант, так как, по их мнению, (и часто это так), он не очень интересен потенциальным покупателем, поэтому продавец, в большинстве случаях уже готов к торгу и не малому.

Следующим шагом, следует звонок владельцу объявления, то есть, автомобиля и без энтузиазма и излишней заинтересованности, начинается расспрос об автомобиле, чтобы уточнить детали, не указанные в объявлении и оценить готовность продавца уступить значительную сумму денег и предлагается снизить цену на 50 000–70 000 рублей, а то и больше.

Получив резонный отказ, телефонный разговор прекращается.

Затем этот же перекупщик, в течении недели, делает еще несколько звонков с других сим карт, имитируя других людей и предлагает еще больше скинуть цену, на что конечно же получает отказ.

Затем, снова звонит с первой симки и узнает готов ли клиент согласиться с его условием скинуть 50000-70000 рублей, мотивируя тем, что подобные автомобили этой же марки стоят дешевле (назовите самую низкую стоимость на эту марку и модель, которая есть на доске объявлений).

Как правило, клиент после многих неуспешных звонков уже готов и на встрече, а осматривая автомобиль, перекупщик, на месте, после осмотра и нахождения всех недочетов, дополнительно просит уступить еще чуть чуть.

Если клиент готов, то договариваются о дне оформления сделки и в этот день, перекупщик, просит еще раз осмотреть автомобиль (если он на ходу) и самому и проехать за рулём.

А после этого, просит уступить еще некоторую сумму денег, мотивируя что на фотографиях он выглядел более привлекательно и не было заметны небольшие недочеты на поверхности кузова.

А если осматриваете и хотите купить автомобиль после аварии, то при осмотре всегда найдете то, о чем не сказал продавец во время телефонного разговора с вами (утаил подробности или сам не знал об этом).

Возмущению продавца нет предела, но после эмоционального всплеска, он, поторговавшись за эту скидку, все-таки уступает и продает автомобиль перекупщику.

В итоге, перекупщик, покупает автомобиль с большой скидкой.

И помните о том, что есть битые автомобили в таком ужасном на первый взгляд состоянии, что не рассматриваете его как предмет покупки, а зря (хозяин такого автомобиля, видя его состояние, готов быстрее избавиться от него, поэтому можно очень хорошо сторговаться). То как выглядит автомобиль после аварии часто просто видимость, на деле же, если нет каких-то серьезных проблем, то заменив детали кузова и несколько вышедших из строя агрегатов (которые можно купить на авто разборках), вам останется только покрасить его, а дальше, эксплуатировать или перепродать.

Еще немного о покупки битых автомобилей, читайте через абзац.

НЕСКОЛЬКО ВАЖНЫХ СОВЕТОВ ПРОДАВЦАМ

1. В первую очередь надо быть уверенным в себе и разговаривать вежливо, но строго, не проявляя особую заинтересованность быстрее продать свой автомобиль.
2. Если покажете растерянность, есть риск, что покупатель откажется иметь с вами дело, приняв её за скрытность, или же, наоборот, будет действовать нахрапом и навяжет собственные условия.
3. Заранее подготовьтесь и отвечайте на вопросы коротко и по сути, без лирических отступлений, которые могут вызвать у покупателя подозрения.
4. Старайтесь подстроиться под покупателя при выборе места встречи и соглашайтесь на проверку машины в автосервисе, если он возьмёт на себя все расходы по диагностике.
5. При встрече не стоит без конца болтать, расхваливая машину. Сначала дайте покупателю спокойно рассмотреть авто. Когда у него появятся вопросы, он задаст их сам.
6. Не пускайте покупателя за руль, а лучше прокатите его сами.
7. попадётесь полицейским или в машине что-то сломается.
8. Если покупателю всё понравилось, и он согласен на сделку, обязательно берите задаток. Не поддавайтесь ни на какие уговоры придержать авто, а если человек отказывается давать задаток, то разворачивайтесь и уезжайте.

Важные советы, как дорого продать битый автомобиль

Если так получилось, что ваш автомобиль попал в аварию, то запомните, что в большинстве случаях, автомобиль лучше восстановить, хотя бы для продажи.

Варианта здесь три:

1. Поставить автомобиль на ход. В этом случае можно продать дороже, чем если автомобиль не на ходу.
2. Восстановить автомобиль для продажи. В этом случае, разница от цены автомобиля до аварии и после ней будет не такой значительной, если просто продать автомобиль после аварии в том виде, в котором он находится.

Второй вариант самый подходящий. Все запчасти вы можете купить на разборках и не оригинальные, причем сначала обзвоните все разборки и найдите где цены более дешевые и покупая запчасти на разборке можно поторговаться.

Сейчас много автосервисов в каждом городе, среди которых конкуренция огромная, многие сидят без работы. Поспрашивайте своих знакомых есть ли у них знакомые авто мастера или сами прокатитесь по нескольким сервисам, покажите фотографии своего автомобиля и узнайте за сколько в каждом автосервисе готовы восстановить ваш автомобиль.

Так же знайте о том, что в одном автосервисе сделать один вид работ, например, замена деталей кузова и подготовку к покраске, заменить некоторые детали, а покрасить можно у частного «кулибина» (кстати такие «кулибины», могут и заменить некоторые подлежащие замене детали и обойдется это вам значительно дешевле), где ни будь в гараже, который покрасит ваш автомобиль дешевле, но конечно не так качественно, но вам этого будет вполне достаточно, чтобы не так много потерять на продаже автомобиля.

Тут главное не торопиться и составить план в каком автосервисе и какие детали, и виды работ вам будут делать.

Главное не торопиться и помнить, что, восстановив автомобиль для продажи, ваши общие потери с него будут значительно меньше, как правило это будет сумму ремонта.

И помните о том, что не все покупатели, тщательным образом осматривают автомобиль перед покупкой и не все проверяют прибором лакокрасочное покрытие.

Чего не стоит делать при продаже

1. Не обманывайте покупателя, умалчивая о поломках или приукрашивая возможности авто. Скорее всего, ваша ложь в итоге вскроется и приведёт к неприятным последствиям.

2. Никогда не продавайте машину родственникам и друзьям. У вас обязательно попросят скидку, а при возникновении проблем придут к вам жаловаться — и дружеским отношениям придёт конец. Исключение — если вы уверены в машине и родственниках на 100%.

3. Не соглашайтесь на продажу машины в рассрочку. Лучше подождите покупателя с деньгами или посоветуйте где-нибудь занять недостающую сумму, если уж так приглянулась машина.

Как правильно оформить куплю продажу автомобиля

Ещё с 2013 года в России можно совершать сделку без снятия машины с учёта. Никаких транзитных номеров: старый регистрационный знак остаётся на машине, если только вы не хотите оставить его себе.

По новым правилам договор купли-продажи можно составить от руки или заполнить распечатанный бланк. Заверять его у нотариуса не нужно.

Обязательно проверяйте деньги на подлинность в банке. Можно просто внести их на свой счёт, и тогда сотрудник банка проверит всё бесплатно.

Для оформления понадобится лишь ПТС, свидетельство о регистрации автомобиля, а также паспорта продавца и покупателя. Регистрационные данные вписываются в соответствующие поля договора, после чего покупатель рассчитывается с продавцом и получает ПТС и договор купли-продажи. Желательно ещё взять с покупателя расписку, в которой будет указано, что он не имеет никаких претензий, а вы получили деньги за авто.

После этого покупатель обязан в течение десяти дней явиться с документами в ГИБДД и оформить машину на себя. Поскольку в течение этого срока хозяином авто всё ещё являетесь вы и все возможные штрафы придут на ваше имя, лучше указать в договоре не только дату, но и время продажи. Это может пригодиться для обжалования штрафов. По этой же причине никогда не соглашайтесь на продажу по доверенности.

Если при продаже ваш полис ОСАГО ещё действует, можно обратиться в страховую компанию, расторгнуть договор и получить часть денег за неиспользованный период.

6 способов вычислить объявление от перекупщика авто

При выборе подержанного автомобиля очень важно не нарваться на перекупщика, поэтому несколько советов ниже, помогут вам определить кто продает автомобиль, перекупщик или его настоящий владелец.

Посмотрите, кто продавец

Почти на всех сайтах объявлений можно поставить фильтр по продавцу: компания или частник. Выбрав только частные объявления, вы точно отсеете салоны

официальных дилеров, но перекупщики-одиночки и неофициальные салоны, скорее всего, будут прикидываться частниками до последнего.

Обычно частники всегда подписываются своим настоящим именем и пишут его с большой буквы. Перекупы же и «серые» автосалоны, как правило, пишут «продавец», «хозяин», «частное лицо» или могут указать другое имя, а при разговоре с вами представятся другим именем. Поэтому, позвонив по объявлению, спросите кто владелец автомобиля.

Присмотритесь к фотографиям

Отличить автосалон, который прикидывается частником, от настоящего частника бывает довольно легко по фотографиям. Автосалоны часто фотографируют машины на фоне белой стены, на фоне стены автосервиса или своего же автосалона. Иногда даже встречаются фотографии на фоне бренд-волла.

Также автосалон выдаст бирка на ключах, обработанные чернителем шины, снятые номера, кристально чистый салон, защитная бумага на ковриках, вымытый моторный отсек.

А ещё автосалоны редко выкладывают больше семи фотографий. Притом выложенные снимки сделаны, как правило, с традиционных ракурсов: спереди, сзади, несколько фотографий с видом в три четверти, фото салона. Никогда не будет детальных фотографий проблемных мест или каких-то особенностей. Это легко объясняется тем, что менеджерам автосалонов просто некогда разбираться в мелочах, а фотографирование у них поставлено на поток.

Позвоните по телефону

Никогда не тяните со звонком, делайте это сразу. При звонке я обычно говорю примерно следующую фразу: «Здравствуйте, я звоню по поводу автомобиля».

Если у вас уточняют, по поводу какого именно автомобиля вы звоните, можно сразу вешать трубку: это перекупщик.

Если в объявлении указано женское имя, например, Наталья, позвоните и намеренно измените имя. Начните разговор, например, так: «Здравствуйте, Ольга. Я звоню по поводу автомобиля». Если девушка вас не поправит, то, скорее всего, это оператор кол-центра какого-то «серого» автосалона. Хотя бывают и исключения.

А вот ещё один вариант развития событий. В объявлении в качества продавца указано мужское имя, а на звонок отвечает женщина. Говорит, что она сестра, жена или дочь, что может рассказать про автомобиль, но на осмотр, мол, придёт

собственник. Чаще всего это опять-таки оператор кол-центра. Чтобы проверить, спросите у неё, когда можно будет позвонить, чтобы поговорить именно с собственником (с мужчиной, который указан в объявлении). Если она не ответит вам точно, можно заканчивать разговор.

Задавайте вопросы

Многие почему-то стесняются задавать вопросы по телефону. Не стесняйтесь. Чем больше вы узнаете по телефону, тем лучше и для вас, и для продавца (если это, конечно, не перекупщик).

Спрашивайте конкретные вещи. Например, где проводился техосмотр, что в последний раз делалось в машине, какие есть проблемы и косяки, какая сигнализация установлена, какие дополнительные опции есть в авто. Лучше всего, если вы обзваниваете много объявлений, записывать ответы, чтобы при личной встрече проверить их (так у вас будет почва для того, чтобы верить или не верить продавцу в целом).

Обязательно спрашиваете о том, собственник ли с вами разговаривает или просто помощник для продажи (брат, сват, сын, муж, друг, посредник). О том, сколько владельцев по ПТС, оригинален ли ПТС или дубликат. Не стесняйтесь спрашивать и то, что и так написано в объявлении.

Важность этого этапа в том, что перекупщики разговаривают как бы нехотя. Они, как правило, не знают всего о машине, поэтому конкретику от них услышать можно редко. Часто они говорят: «Приезжайте на осмотр, я всё расскажу» или «В объявлении всё написано».

Частник же почти всегда будет терпеливо отвечать на все ваши даже самые глупые и банальные вопросы.

Первые звонки после публикации объявления

Как правило, сразу после размещения объявления начинаются звонки от п***ерекупщиков. Все они хотят приобрести ваш автомобиль на*** 20-30 % ниже рыночной и если вам задают вопрос, продать свой автомобиль без предварительного осмотра, знайте это «перекупщик».

Если покупатель уверяет Вас, что он покупает Ваше авто, но просит подождать, например, 3-4 дня, то не рекомендуем останавливать продажу машину без получения задатка. Покупатель скорее всего передумает, ведь его ничто не обязывает купить авто (покупатель может найти более подходящее для него авто либо вовсе решит купить *новый автомобиль*, воспользовавшись кредитом в банке или автолизингом.

Расширения для браузера

Как получать исчерпывающую информацию о всех продавцах автомобилей на auto.ru, avito.ru, drom.ru, e1.ru

Для этого, есть полезные расширения для браузеров. Вот, например, «Перекуп Клуб» для Хрома. Чтобы его установить, на этой странице https://chrome.google.com/webstore/category/extensions в окне поиска расширений (слева в верхнем углу) введите название расширения: перекуп-клуб, нажмите Enter и перед вами появятся 2 расширения, вам нужно первое в списке, но можете установить оба сразу.

Эти расширения облегчат поиск автомобиля, предоставив дополнительную информацию о продавце:

- Регион телефона и кол-во объявлений с него

- Просмотр отклонения цены от среднерыночной цены на похожий автомобиль

- История изменения цен по объявлению

- «Черный» список номеров недобросовестных продавцов

- Комментарии пользователей, кто уже осматривал авто

115 правил выбора подержанного автомобиля

В завершении инструкции, предлагаю узнать о нескольких правилах покупки подержанного автомобиля, некоторые из которых, вам могут пригодиться.

Вот ссылка на сайт https://lifehacker.ru/2017/08/23/kak-vybrat-avto/

Надеюсь только что прочитанная информация поможет вам продавать автомобили с пробегом дороже, а покупать дешевле.

Просто попробуйте использовать способы, о которых прочитали и сами убедитесь, что они работают.

Что касается покупки автомобилей после аварии, повторюсь, это очень выгодный способ купить автомобиль, который после восстановления, продадите с хорошей маржой (даже после нескольких месяцев его эксплуатации), а дальше, это может перерасти в полноценный бизнес

Информация, которая вас может заинтересовать:

И в завершении, предлагаю 3 кейса, которые вам могут быть интересны, в которых мы рассказали:

1. Как привлечь покупателей в интернет магазин http://bm-52.ru
2. Как соблазнить понравившуюся девушку http://receptyblyud.ru
3. Как зарабатывать на Avito.ru http://runet-prodaja.ru

Еще вас могут заинтересовать наши скрипты (боты), которые помогут зарабатывать в интернете и занимаясь любым видом бизнеса (кроме копирайтинга) ежедневно получать в разы больше денег, чем вы зарабатываете сейчас

Все наши авто боты (описание по каждому и видео, как каждый из них работает) здесь http://zennobot-shop.ru/category/magazin-shablonov/

© 2017 Веб студия Бумеранг и магазин шаблонов ZennoPoster

http://vs-bumerang.ru http://zennobot-shop.ru

В этой инструкции, использованы личные материалы автора (в том числе и шаблоны, которые мы продаем) и несколько материалов с других интернет сайтов