

**Алексей Ушаев
Илья Ушаев**

**Как выгодно
продать или купить
авто с пробегом?
Опыт автоэкспертов.**



**“ максимум полезной информации о том,
как выгодно реализовать свою машину
или купить качественный автомобиль
с пробегом ”**

Алексей Ушаев
Илья Ушаев
**Как выгодно продать или
купить авто с пробегом?**
Опыт автоэкспертов

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22202341
ISBN 9785448353307*

Аннотация

Давайте на чистоту и без розовых очков. Автомобильный рынок хранит в себе множество опасностей, обмана и угроз. Салоны забирают автомобиль на комиссию и не отдают деньги, перекупы вписывают себя в ПТС и предлагают меньше денег, битые машины выдают как новые – все это в реалиях современного авторынка. Цель этой книги – дать Вам максимум полезной информации о том, как выгодно продать машину без проблем и купить качественный автомобиль с технической и юридической точки зрения.

Содержание

От авторов	5
Глава 1. Общая информация	7
Коротко о нас	9
Глава 2. Выгодная продажа автомобиля	11
Как мы обычно продаем?	11
Как правильно фотографировать автомобиль на продажу	14
Какие фотографии стоит публиковать	16
Какие фотографии не нужно публиковать	19
Как проводит осмотр среднестатистический покупатель?	24
Создание текста объявления	26
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Как выгодно продать или купить авто с пробегом?

Опыт автоэкспертов

Илья Ушаев

Алексей Ушаев

© Илья Ушаев, 2016

© Алексей Ушаев, 2016

ISBN 978-5-4483-5330-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От авторов

Здравствуй, дорогой читатель!

Данная книга направлена на то, чтобы помочь вам быстро разобраться в вопросах покупки и продажи автомобиля.

К сожалению, автомобильный рынок сплошь и рядом наполнен обманом и конфликтными ситуациями. В этой книге мы расскажем, как избежать этих ситуаций в процессе покупки и продажи автомобиля с пробегом.

Все рекомендации, которыми мы делимся в нашей книге, предназначены для качественных и ухоженных автомобилей, а также для их порядочных владельцев. Уверены, что если вам в руки попало наше произведение, то вы из их числа!

Мы постараемся рассказать вам, на что обращать внимание при покупке автомобиля, почему так важно понимать, что за человек перед вами, каким образом проверить документы автомобиля, что делать, если автомобиль оказался неисправен после покупки, как продать автомобиль быстро и выгодно, а также, почему автомобили стоят по полгода и не продаются.

Все это и многое другое вы, дорогой читатель, найдете в этой книге.

Удачи на дорогах!
Алексей и Илья Ушаевы

Глава 1. Общая информация

Введение

Начать нам хотелось бы с такой, на наш взгляд, важной темы, как автомобили с пробегом. Наш рассказ о том, как правильно купить, как быстро продать и как не попасть в неприятные, конфликтные ситуации.

Автомобильный рынок Москвы, Московской области и регионов России, как и любая область, сопровождаемая оборотом больших денег, несет в себе определенные опасности. Где большие деньги, там большой обман.

Большинство обывателей даже не представляют себе, какие «подводные камни» встречаются при покупке и продаже автотранспортного средства.

Представьте такую ситуацию: человек приехал с региона покупать автомобиль в Москве. Закончив с формальностями оформления, счастливый владелец автомобиля выезжает на финишную прямую, ведущую к родному семейству, чтобы поделиться своей радостью, но через 500 метров у него глохнет двигатель, и машина не собирается дальше заводиться. Он приходит в автосалон обратно, а того менеджера, ко-

торый оформлял машину, уже нет. Может оказаться, что он вообще не работает в этом автосалоне. Такие казусы происходят постоянно, и каждый может столкнуться с похожей проблемой. Но мы искренне надеемся, что вас, дорогой читатель, эти события обойдут стороной, ведь в руках у вас помощник – наша книга.

Автомобиль – это достаточно сложный и высокотехнологичный товар с большим количеством нюансов, как юридических (например, оформление и покупка, юридическое состояние), так и технических (состояние двигателя, ходовой части, коробки передач и лакокрасочного покрытия). Поэтому существует много всяких «лазеек», с помощью которых не порядочные люди могут вас обмануть. Например, скрутить пробег на меньший километраж, выдать битый автомобиль за недавно купленный и прочее.

Как говорится: «Предупрежден – значит вооружен».

«А вы, уважаемые автолюбители, прочитав эту книгу, будете не только предупреждены, но и получите достаточный багаж знаний в области продажи и покупки автомобилей с пробегом, и никакой мошенник не сможет нажиться на вашей безграмотности»

Коротко о нас

Чтобы читатель понимал, с кем имеет дело, мы сочли необходимым рассказать о нашей компании.

Как юридическое лицо, наше автомобильное агентство «Форсаж», было зарегистрировано в 2013 году, но как профессионалы и специалисты в этом деле мы существуем и работаем с 2008 года. Начинали мы с продажи автомобилей. И делали это для родных и знакомых, но, как говорится, слухами земля полнится, и те, кому мы помогли быстро реализовать или приобрести автомобиль, передавали наши контакты своим друзьям и родственникам, которые в свою очередь оставляли благодарные отзывы о нас и рекомендовали своим знакомым.

Со временем, наше желание и энтузиазм переросли в большую компанию, которая, помимо продажи и подбора автомобилей, охватывает достаточно широкий спектр услуг: обучение (автошколы, мото-школы, экстремальное вождение) и перегон автомобилей из разных точек Земли в Россию, страхование и автокредитование, продажа автозапчастей. Мы стараемся охватить рынок автомобильной продукции более полно, так как машины являются не только нашим бизнесом, но и страстью. Без ложной скромности можно ска-

зять, что разбираемся мы в них, как никто другой.

Сейчас мы медленными, но верными шагами выходим на международный уровень. Открыли филиал в Астане и Алма – Ате, открываем филиал в Белоруссии, достаточно активно развиваемся и не собираемся останавливаться на достигнутых результатах.

Стремясь передать свой опыт на автомобильном рынке как можно большему количеству людей, мы решили написать эту книгу, которая, к нашей великой радости, попала вам в руки.

В рамках книги мы проведём ликбез, чтобы многие стереотипы о рынке автомобилей развеялись, а розовые очки исчезли.

Самое главное при покупке и продаже автомобиля – адекватная оценка ситуации и знания обо всех вариантах неблагоприятных стечений обстоятельств для их недопущения. В конце книги мы откровенно делимся с вами своими накопленными знаниями и описываем те случаи, которые возникали в нашей практике на протяжении многолетнего опыта.

Глава 2. Выгодная продажа автомобиля

Как мы обычно продаем?

Вы когда-нибудь задавались вопросом, как среднестатистический человек продает автомобиль? Наверное, не раз видели рекламу сайтов, помогающих в продаже б/у товаров – Авито, Авто.ру?

Как правило, люди ленивы и с целью продажи авто пользуются подобными сайтами, а на большее не хватает ни времени, ни сил, ни желания. Но уверяем вас, это несерьезный подход, и так мы вам продавать не рекомендуем.

«Важно основательно подходить к процессу составления объявления и созданию самих фото и публикаций»

Мы расскажем вам два ключевых момента при продаже автомобилей с пробегом:

Первое и самое главное это энергетика, с которой подаются текст и фотографии. Не стоит выкладывать банальные «серые» снимки автомобиля плохого качества. Объявления

с такими фотографиями не привлекают внимания.

Помимо фотографии, важно отметить, что определённая энергетика закладывается и при непосредственном общении с потенциальным покупателем.

Нужно стараться лично передать эмоции, которые вызывает и даёт вам продаваемая машина. Важно понять, что есть в этой машине такого, что она так вас зацепила, и презентовать это потенциальному клиенту.

Во-вторых, важно сделать отличные фотографии автомобиля, чтобы покупатель сразу захотел его приобрести. Но как сделать такие фото?

Необходимо, чтобы все ваши объявления и содержащийся в них текст говорили о том, что вы частное, незаинтересованное в перепродаже лицо.

На секундочку представьте такую ситуацию: машина помыта, «вылизана», стоит среди стоянки, чуть ли не на подиуме. О чем подумают потенциальные покупатели? О чем подумали бы вы в первую очередь? Правильно! Подумают, что продает машину перекупщик.

Для публикации выбирайте «живые» фотографии автомобиля, чтобы у клиента не возникало сомнений, что продажей

этого авто занимается сам продавец, а не перекупщик, преследуя цель «быстрой наживы».

Как правильно фотографировать автомобиль на продажу

Фото – это и есть олицетворение товара. Вашей основной задачей является сделать такие фотографии, при просмотре которых у человека не только появится полное представление о вашем автомобиле, но и пробудится интерес вживую рассмотреть представленный экземпляр авто.

«От того, насколько качественно и правильно сделано фото, зависит первое впечатление покупателя, а также то, как быстро вы продадите свой автомобиль»

Фотографию делайте на фоне леса, жилых домов, парков и дорог. Не нужно фотографировать машину на фоне других авто, автосалонов, автомоек, автосервисов. Люди подумают, что вы перекупщик.

Постарайтесь сфотографировать автомобиль, взяв большой ракурс. Чем больше вы покажете свой автомобиль, тем более прозрачным ваше предложение будет казаться потенциальному клиенту.

Покажите, что вы открыты и скрывать вам нечего. В вопросах продажи чего-либо очень важна прозрачность пред-

ложения, отсутствие каких-либо недомолвок.

Какие фотографии стоит публиковать

Ниже мы представим вам ряд фотографий автомобилей для того, чтобы вы наглядно могли посмотреть, о каких именно «живых фотографиях» мы говорим:

Как вы видите на фотографии, автомобиль сразу видно с двух сторон – это хороший ракурс.





Этот ракурс хорош тем, что на фотографии торпедо¹ видно полностью.

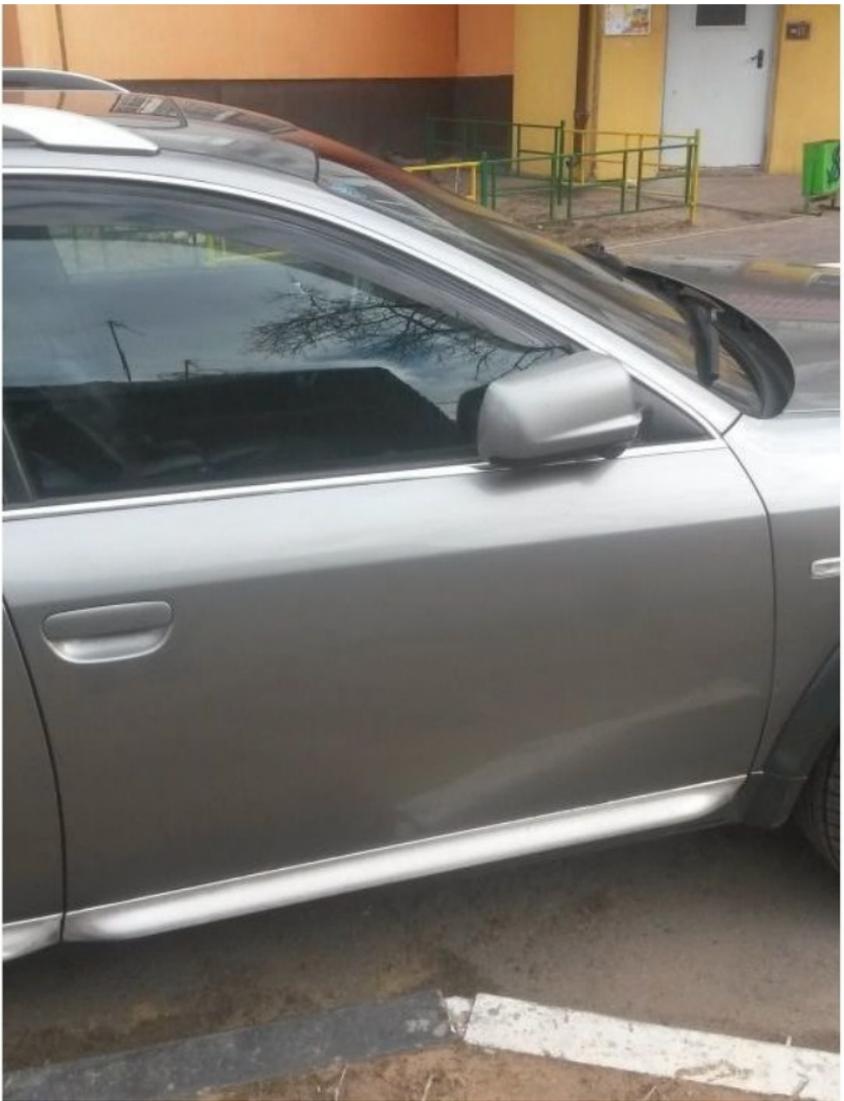
¹ **Торпедо** – приборная панель автомобиля.



Вот это неплохой пример ракурса для фото задних сидений.

Какие фотографии не нужно публиковать

Для формирования у вас сравнительных ориентиров мы хотим показать вам, как НЕ стоит фотографировать ваше транспортное средство, если вы заинтересованы в быстрой и успешной продаже:



Зачем мне, как покупателю, дверь автомобиля? Какое впечатление у вас возникает при просмотре этой фотографии? Уж точно не желание приобрести автомобиль.



Какое впечатление у вас возникает при просмотре этой фотографии? Уж точно не желание приобрести автомобиль.



Вот еще наглядные примеры бессмысленных для продажи фотографий. Только все желание у потенциального покупателя «отобьет»!

Фотографии нужны, чтобы создать картину мечты, вызвать желание клиента приобрести этот автомобиль для се-

бя, прокатиться на нем, показать его своей любимой.

Тут нужно понимать истинную цель, которую преследуют люди для покупки авто.

«Люди покупают не сам автомобиль, а то, как они в нем выглядят!»

Поставьте для себя задачу сделать все для того, чтобы потенциальный покупатель сам продал себе вашу машину, нужно зажечь огонь в покупателе!

И не нужно накладывать фильтры на фотографии – это будет излишне. Как мы уже сказали ранее, главное естественность и открытость с вашей стороны! Важно, чтобы вам доверяли, ещё на стадии предоставленного вами объявления и размещенных фотографий, и тогда при первой встрече клиент будет иметь первоначальное, вами заданное, суждение о вас и вашем автомобиле.

Уверены, что вам, как владельцу автомобиля с пробегом, не хотелось бы, чтобы ранее этим средством владел какой-нибудь неаккуратный невежа.

Как проводит осмотр среднестатистический покупатель?

Первоначально осмотр производится визуально. Покупатель определяет, нравится ли ему внешний вид автомобиля или нет. Рассматривает на фотографии изъяны, которые могли бы отвлечь его от этой покупки.

Если машина некрасивая: немытая, видны какие-нибудь потертости, то у человека сложится плохое впечатление, и звонить он вам не будет.

«Люди „любят“ глазами. Дайте им шанс полюбить вашу машину, чтобы ее купить»

Фотографируйте достоинства автомобиля. Например, акустика Hardman-Cardon, редкие литые диски R20, камера заднего вида, проекция стекла, крутая оптика, сервисная книжка, отметки ТО и многое другое, чем вы можете похвастаться и вызвать доверие клиента.

Еще один совет, который мы хотим вам дать, заключается в необходимости снимать видеозаписи по своему автомобилю. Фотографии не скажут и половины того, что можно продемонстрировать на камеру хорошего разрешения. На дворе сейчас век информационных технологий, и любой покупатель, который заинтересован в покупке автомобиля, выра-

зит предпочтение именно тому объявлению, из которого он сможет узнать, как можно больше информации о товаре.

Отличный пример видеобзора можно найти на нашем youtube канале по адресу [битая ссылка] <https://www.youtube.com/watch?v=xmckPOLMxws>.

Вывод:

- Фотографии делайте на фоне леса, парка, жилых домов;
- Фотографии должны быть такими, чтобы сложилось положительное впечатление об автомобиле;
- Люди покупают не сам авто, а то, как они в нем себя представляют;
- Сделайте фотосессию с разных ракурсов и выберите лучшие фотографии;
- Не накладывайте фильтр на фото, не снимайте грязный авто;
- Не фотографируйте отдельные части автомобиля. Они не дадут полного впечатления о вашей машине;
- Выкладывайте фото всех достоинств авто: литые диски, новая аудиосистема и пр.;
- Обязательно снимайте видеобзор по автомобилю. Предоставьте клиентам больше информации о машине, и звонки не заставят себя ждать.

Создание текста объявления

Для написания объявления, которое поможет вам продать автомобиль, мы советуем писать больше конкретики, минуя лирические отступления.

При обращении к нам за покупкой автомобиля, мы всегда расспрашиваем владельца, какие расходные материалы он использовал, когда было сделано последнее ТО, случались ли аварии при эксплуатации автотранспортным средством, а также, когда и что было заменено в автомобиле.

Советуем и вам писать то же самое. Напишите свою историю, и чем содержательней и конкретней она будет, тем лучше. Ведь, чем больше узнает клиент, тем быстрее он сможет принять решение о покупке и позвонит вам.

Давайте посмотрим со стороны, как действует потенциальный покупатель. Сначала он смотрит фотографии, определяет, нравится ли ему внешний вид автомобиля или нет, захотел бы он сесть в такую машину. Далее уже приступает к прочтению объявления, выявляет для себя основные характеристики и нюансы автомобиля. Текст устраивает, тогда вам позвонят. Если что-то вызвало подозрение или размешенные фотографии не вызвали положительной реакции,

клиент не будет вам звонить.

«Ваша задача состоит в том, чтобы написать такое объявление, которое увеличит вероятность звонка потенциального покупателя»

Для примера мы хотим предоставить несколько объявлений тех автомобилей, которые мы продали максимально оперативно.

Hyundai Solaris с этим текстом «ушел» за 1 день:

«Продаю машину своей девушки, купленную в декабре 2011 в рольфе. Кроме неё никто никогда за рулём не сидел. В дтп не участвовала, регулярное обслуживание исключительно у официалов, есть сервисная книжка со всеми отметками. Продаём в связи с покупкой новой. В салон не поставим, перекунам не продадим) Торг обоснованный и только у капота. Отдадим только в хорошие руки.»

На какие важные нюансы стоит обратить внимание в этом объявлении:

Сразу понятна позиция – продает парень машину своей девушки;

Написано простым, человеческим языком;

Понятна причина продажи автомобиля;

После прочтения текста остается положительное впечат-

ление.

Toyota Land Cruiser 200 с этим текстом «ушел» за 14 дней:

«ВНИМАНИЕ! Продается Toyota Land Cruiser 200 4.5 TD! Недорого и очень срочно! Автомобиль куплен 13.07.09 года за наличные у ОФ дилера на Рублевке. Из приятного: Максимально возможная комплектация 4 зонный климат, дополнительно установлен телевизор, салон светлая кожа и многое другое. Один владелец, 2 комплекта колес на литые. На данный момент пробег всего 96тыс/км (ТО 2тыс/км назад), Вся история обслуживания в Тойота-Митино. (ТО каждые 10тыс/км) В общем, автомобиль реально классный, отличное техническое состояние, идеальный внешний вид (100% родная краска) ни разу не подкрашивался, в ДТП не участвовал, любые проверки. В салоне не пили, не курили, за все время авто катало только 1 попу (без выездов за город). Продается срочно, до конца ноября 2014 г., потом будет сдан в Трейд ИН. Повторюсь. Технически автомобиль в изумительном состоянии! Для хороших людей есть хороший торг и тот возле капота. В салон не поставлю, перекупам не отдам, помощь в продаже не интересует. В соответствии со статьей 18 Федерального законе „О рекламе“ я запрещаю и не даю согласия на СМС рассылку. В противном случае – статья 14.3 КоАП РФ пункт 1

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.