

Процесс продажи автомобиля – целая наука, особое искусство, которое включает в себя, как умение вести психологическую игру, на кону которой – стоимость автомобиля, так и способность подать товар в красивой обертке с красивыми словами, стимулирующими желание его приобрести. Вот обо всем этом и расскажет данная статья.

Итак, три основных пункта, на которые в первую очередь обращает внимание покупатель, при выборе автомобиля Фольксваген.

Стиль составления объявления

Правильно составленное объявление – это уже половина успеха, ведь оно может либо зацепить, заинтересовать потенциального покупателя, либо, наоборот, заставить его пройти мимо и искать что-то другое. Здесь любой просчет может сыграть роковую роль. Один и тот же товар можно расписать по-разному, и в первом случае на него будет широкий спрос, а во втором – машина может продаваться годами.

Для того чтобы составить грамотное объявление, придется проявить фантазию. Шаблонные слова и краткость – не помощник в этом деле. Правильнее придать описанию красочности, можно сделать мини-отзыв, расписав положительные стороны автомобиля (а не только указание его технических характеристик). Конечно, в газете объявлений такое сделать трудно, ведь там строго ограничено число слов, но большие возможности открывают сайты автопродаж, где можно выложить также и фотографии, которые помогут покупателю определиться с выбором. Стоит отметить, что вполне быстро и по хорошей цене можно продать Volkswagen на auto.ria.com, общеукраинском сайте, с широчайшей базой спроса и предложения. И последнее, что стоит сказать в этом пункте – следите за орфографией и пунктуацией. Как правило, нелепые ошибки в словах отбивают внимание покупателей, что действует на уровне подсознания, и действует в 90 процентах случаев из 100.

Внешний вид автомобиля

Если удалось заинтересовать покупателя объявлением, и он пришел смотреть товар, то

Автор: Алексей
20.06.2015 01:19

следующим важнейшим пунктом является внешний вид машины. Обшарпанный, потертый, с царапинами и сколами кузов наводит на мысль, что машина эксплуатировалась не в самом щадящем режиме, а значит и от двигателя, впрочем, как и от других деталей, не осталось ничего, кроме доходящих к состоянию полного износа железяк. Поэтому, чтобы придать солидности, цены машины, очень желательно, провести внешний марфет. Салон также нуждается в такой процедуре.

Цена

Даже, если машину продать нужно срочно, не стоит слишком сильно занижать цену, а также слишком быстро соглашаться на крупный торг, потому что это может навести на подозрения, будто бы автомобиль и вовсе не стоит заявленной цены. Покупательская психология – штука сложная, но ее нужно учитывать при желании продать автомобиль быстро и выгодно.