

# Презентация

Маковский Сергей



# Критерии эффективного обучения

- Примеряй на себя
- Делись опытом
- Анализируй себя
- Задавай вопросы
- Говори про себя
- Бери ответственность



# Прибыль в автобизнесе:

- 1) оборачиваемость
- 2) триада бабла
- 3) техника "волна"



# Триада Бабла



# Техника "Волна":

- Идём за спросом
- "Еврейская" схема



Олдскульный Перекуп (перекуп- старовер)	Перекуп-технолог (техномэн)
Интуиция	Схема
Опыт	Методика
Скрытость	Прозрачность
Ложь	Адекватность
Жадность, экономия	Здравый смысл, инвестиции
Урвать, обмануть, впарить	Win-win
Ушлость	Харизма
В стереотипе	Вне стереотипа





# Стратегии перепродажи

Одна модель	Одна марка
Премиум-сегмент, Массовый сегмент	Автослесарь, Спецтехника
Кредитная, Битые	Прокачай тачку, Ретроавтомобили
Тотал	Перекуп-тусовщик
Trade in	Мототехника
Выкуп с Trade in	Автоплощадка
Срочный выкуп	Выкуп автопарков, Автохлам
Залоговые (банки, автоломбарды, торги по банкротству)	Хобби (когда как)

**ЕЖИК**

**ЯСТРЕБ**

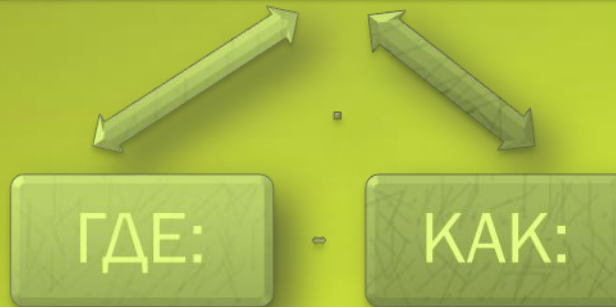
**БЕЛОЧКА**

**ЛИСИЧКА**





# Ежик



Сайты	Скрипты поиска
Газеты	Критерии интересного варианта
Авторынки	Скрипт телефонного разговора
Соц.Сети	Список вопросов продавцу
Знакомые	Формула принятия решения
Форумы	
Срочный выкуп	
Технобанка	
Мобильные приложения	
Сайты, Агрегаторы объявлений	

# Ястреб (покупка)



приехать:

купить:

<b>ДОГОВОРЕННОСТЬ</b>	<b>ЮР.ПРОВЕРКА</b>
<b>МАРШРУТ</b>	<b>ДИАГНОСТИКА</b>
<b>ФОРМУЛА РЕШЕНИЯ</b>	<b>ОЦЕНКА</b>
	<b>ТОРГ</b>
	<b>РАСЧЕТЫ</b>
	<b>ОФОРМЛЕНИЕ</b>



# БЕЛОЧКА (подготовка)

ПРОЕКТ

ТЕХНОЛОГИИ

РАСХОДЫ



# ЛИСИЧКА (продажа)

Позиционирование (имидж+легенда)

Реклама (сайты, газеты, форумы, авторынок, знакомые, паблики, м.приложения, месенджеры)

Прием звонков

Показ

Торг

Расчеты (наличные, безнал, продажа в кредит)

Оформление

После сделки

# Автомобиль - объект инвестиций.

## Анализ стоимости объекта:

- 1) Остаточная стоимость
- 2) ЦО
- 3) Сумма вложений
- 4) Ликвидность модели
- 5) Состояние, имидж
- 6) Сезон



# Схема

## 3+1





# Нормы прибыли

10-40тыс:10

50-70тыс:15

75-100тыс:20

105-130тыс:25

135-200тыс:30



# Бонусы к доходу

- 1) +1
- 2) резина
- 3) проект



# Заповеди перекупа

- каждая машина имеет цену (чего-то стоит)
- на любую машину есть свой покупатель
- главное - соотношение цена/качество
- зазор решает



# ХИТЫ ПРОДАЖ

Lada Priora

BA3 2114

BA3 2112

Lada Granta

Hyundai Getz от 2005г.

Renault Logan

Daewoo Matiz



# Хорошо продаются

**ЯПОНСКИЕ от 2003г.**

**НЕМЕЦКИЕ МЛАДШЕ 2005г.**

**КОРЕЙСКИЕ МЛАДШЕ 2005г.**

**Авто ВАЗ**





# Плохо Продаются

**ИНОМАРКИ СТАРШЕ 2000г.**

**ФРАНЦУЗСКИЕ (КРОМЕ LOGAN)**

**ШВЕДСКИЕ**

**ИТАЛЬЯНСКИЕ**

**СВЕЖАЯ КЛАССИКА**

**ГАЗ, ИЖ, ЗАЗ, МОСКВИЧ**





# Виды разводов:

- На задаток
- Ара-салон
- Чёрные перекупы-староверы



# На задаток:

- едут перекупы
- тачка в идеале
- популярная модель
- цена ниже рынка
- долго ехать
- уже едут
- не скидывает VIN



# Ара-салон:

- завышение потребительских характеристик
- занижение цены
- восстановленный



# Ара-салон:

- с 9 до 18
- девушка/приличный м.ч.
- по адресу бизнес- центр
- человек покажет
- не скидывает VIN



# Старовер:

- проблемы с документами
- проблемы по базам
- проблемы с VIN или номерами рамы/кузова/двигателя
- тотальное несоответствие факта с описанием





# Старовер:

- все хорошо по телефону
- на все есть ответ, все легко и дёшево
- разбирается
- энергичный
- на учёте не на нем

