

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

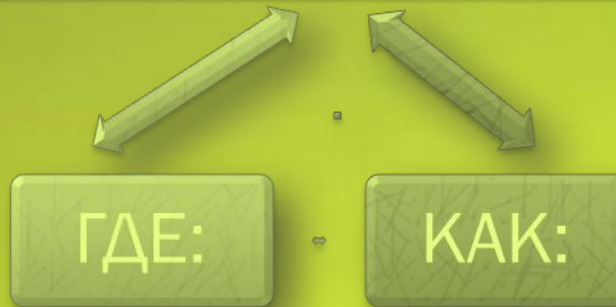
ЯСТРЕБ

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:

ДОГОВОРЕННОСТЬ	ЮР.ПРОВЕРКА
МАРШРУТ	ДИАГНОСТИКА
ФОРМУЛА РЕШЕНИЯ	ОЦЕНКА
	ТОРГ
	РАСЧЕТЫ
	ОФОРМЛЕНИЕ



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

ВАЗ 2114

ВАЗ 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

