



КАК ПРАВИЛЬНО ВЕСТИ ДИАЛОГ ПРИ ПОДБОРЕ

LikeAvto.ru 

● Блок СОБСТВЕННИК

Первым блоком отсеиваем все варианты с сомнительной и непонятной историей эксплуатации. Наша задача найти автомобиль от собственника в идеале с большим сроком владения. Узнаем возможность составления юридически грамотного договора купли-продажи.

1. "Автомобиль продан?" (не называем марку интересующего автомобиля)

а) На ответ: "какой автомобиль интересуют?" Задаем прямой вопрос: "Машинами занимаетесь?" На этом этапе уже отсеиваем варианты от перекупщиков по той причине, что скорее всего всей истории эксплуатации прежними владельцами этот человек не может знать.

б) На ответ: "нет, не продали", уточняем "сколько по времени владеете?" (сопоставляем полученный ответ с указанными регистрационными данными Дрома либо Автору)

2. В ПТС вписаны? Процедуру перерегистрации проходили в гаи или владеете по договору?

3. ПТС оригинал или дубликат? Сколько записей?

4. "Сможем прописать полную стоимость в ДКП?" Лучше это вопрос задать заранее, нежели узнать в момент сделки купли-продажи, что сумма будет занижена кратно.

5. Спрашиваем гос номер. Можете воспользоваться нашим опытом и скачать телеграм. Запустить чат бота @AVinfoBOT

И во время беседы с продавцом успеть сгенерировать первичный отчет, где можно увидеть зарегистрированные ДТП, залоги, возможность отследить пробег, историю ранее поданных объявлений и в момент разговора уже задать наводящие вопросы по свежее полученной информации.

● Блок СЕРВИСНАЯ ИСТОРИЯ

Вторым блоком узнаем, где и на каком пробеге обслуживался автомобиль.

1. "Имеется сервисная книжка?"

На этом этапе необходимо собрать любую информацию, отображенную на бумажных носителях. Дилерская сервисная книга либо чек наряды на ТО.

2. Уточняем, где сейчас обслуживается автомобиль? Узнаем название станции и гуглим отзывы по этой организации.

● Блок АГРЕГАТЫ

Предварительно собираем отзывы по конкретной модели на просторах интернета. Ее болячки и слабые места. В момент разговора делаем акцент именно на них.

1. На каком пробеге была крайняя замена масла в ДВС?

2. В каком интервале меняете масло? 5-7-10 тысяч км.

3. Какой расход масла от замены до замены?

На этом этапе у продавца необходимо вытащить информацию по масложору.

4. На каком пробеге меняли масло в коробке передач?

Узнаем частичная замена или полная.

5. Когда последний раз проходили диагностику подвески?

Узнаем, что меняли. Необходимо понять какие работы проводились за время всей эксплуатации автомобиля.



● Блок КУЗОВ

Если продавец вам дал гос номер и вы за время беседы дойдя до 4 блока должны были уже получить отчет с бота. Согласно полученным данным задаем неудобные вопросы о наличии допустим ДТП, если таковые имеются. И собираем всю информацию по кузову, лакокрасочному покрытию и возможных дефектов (сколы, трещины и т.д.)

1. "За время эксплуатации случалось ДТП? "

Даже если нет в базе зарегистрированных ДТП и продавец настаивает на том, что за время его эксплуатации машина в ДТП не попадала, это не означает 100% уверенности, что с автомобилем не производились кузовные работы.

2. "Какие окрасы и следы ремонта имеются по автомобилю? "

На этом этапе необходимо понять, какие ремонтные работы проводились по кузову. Допустим удаление сколов, вмятин, царапин вторичным окрасом.

3. "Вы проверяли автомобиль перед покупкой? "

Уточняем, если продавец заверяет, что автомобиль без окрасов и ремонтов ДТП откуда у него такая уверенность? Необходимо понять, либо человек сам проверял автомобиль перед покупкой допустим толщиномером, либо загонял в профильный сервис или обращался за услугами эксперта.

● Блок САЛОН и интерьер

На этом этапе необходимо понять в каком состоянии отделка материалов салона. Лучше заранее узнать о недочетах и возможном детейлинге.

1. "Подскажите пожалуйста, а руль, ручка акпп, водительское сидение перешивалось?"

Не бойтесь задать этот вопрос! Даже если вы ни разу не видели перешитый руль или восстановленную боковую поддержку сидения, и вам трудно будет понять делали детейлинг или нет, все равно задаем этот вопрос. Поверьте, в большинстве случаев продавец начнет нервничать и попытается уйти на другую тему или все же раскроет карты. Мы не говорим о том, что шитый руль это плохо, в каких то моментах это наоборот плюс. Не нужно новому владельцу допустим восстанавливать и приводить в божеский вид эти элементы салона. Все зависит от ваших критерии, а точнее от ваших запросов на желаемый пробег автомобиля.

2. Уточните какие замечания по салону еще имеются.

Царапины, прожиги, грязь, все то, что придется устранять вам при покупке данного автомобиля.

ПЛЮШКИ

Уточните наличие второго комплекта резины, имеется ли второй комплект дисков.

А так же какая стоит сигнализация и сколько комплектов ключей.

РЕЗЮМЕ

Друзья, если вы добьетесь внятных и однозначных ответов на вышеперечисленные вопросы у вас сформируется четкое понимание заслуживает автомобиль дальнейшего внимания или нет.



8 800 201 8787

г.Новосибирск ул. Геодезическая, 4/1, офис 13
г.Чита ул. Ленина, 162А, офис 26г

likeavto.ru@gmail.ru

