

# Consejos para una sesión fotográfica exitosa

Le invitamos a seguir nuestras recomendaciones a la hora de disparar y subir sus fotos a la plataforma **Load and Pay**.

## 2 reglas clave

---

### → Subastar un coche sucio es como dispararse en el pie.

Los compradores no tienen la oportunidad de ver físicamente su coche. Para poner todas las probabilidades a su favor, es importante que estos últimos puedan imaginarse al volante del coche. Y, francamente, ¿a quién se le ocurriría conducir un coche sucio?

Por lo tanto, es esencial que limpie su coche por fuera y por dentro y que quite sus objetos personales del vehículo.

### → Elegir el lugar y el momento adecuados para la sesión fotográfica es esencial

Si usted es un concesionario de coches, elige fotografiar en el interior del concesionario solamente en caso de tener una sala de exposición bien iluminada y si el vehículo en venta es el único visible. No olvide que el nombre de su empresa no debe aparecer en las fotos.

Si vende como particular, elige lugares con fondos agradables. Evite las zonas poco iluminadas, especialmente los aparcamientos subterráneos.

No hay una hora ideal para hacer las fotos, aunque el final del día da buenos resultados. Asegúrese tener una luz que no cree sombras antiestéticas ni distorsione el color de su coche. Por último, aunque parezca obvio, evite los días de lluvia o una toma rápida después de lavar su coche. Las gotas y rayas de agua no realzan realmente un vehículo.

## En la práctica

---

La presentación del vehículo en Load and Pay contiene una sección de fotos, organizada en 6 categorías: foto principal, exterior, interior, mecánica/chasis, defectos y documentos. No es obligatorio presentar fotos en todas las categorías, pero se lo recomendamos encarecidamente. Cuantos más detalles aporte, más gustará a los compradores. En cualquier caso, se requiere un mínimo de 30 fotos para validar su anuncio.

Además, para una experiencia más fluida en el uso de nuestro visor, le recomendamos que seleccione las fotos en formato horizontal siempre que sea posible.



### Foto principal

Esta es la primera foto visible en el anuncio de subasta de Load & Pay. Para sacarla, siga el ejemplo de al lado. Elija espacios abiertos y fondos neutros. La estrella es el coche. No juegue demasiado con entornos creativos y no utilices flash ni filtros de postprocesado. Se agradece la sencillez y el realismo. Además, no enfoque el vehículo demasiado cerca.

### Exterior

De una visión general del estilo y del estado de su vehículo. Fotografielo desde  $\frac{3}{4}$  de la parte delantera,  $\frac{3}{4}$  de la parte trasera, la parte delantera, la parte trasera y ambos lados. No dude en añadir fotos de zonas concretas que puedan interesar a los pujadores: alerones, escape, techo solar o capota, faros... Por último, las llantas deben fotografiarse de cerca para apreciar su estado. Y siempre una regla de oro: ¡sólo fotos nítidas!



### Interior

Alterne entre vistas generales y detalladas. Por ejemplo, empiece con una vista del interior, desde el exterior, con la puerta abierta. Esto invita a los compradores a entrar.

A continuación, fotografíe los paneles de las puertas, la tapicería delantera y trasera, el salpicadero (idealmente con el cuentakilómetros a la vista), la consola central, el techo solar si lo hay. No olvide el maletero del coche.

Recuerde que a los compradores les gustan los detalles.

Algunos primeros planos pueden validar el estado de una zona o la presencia de una opción. En resumen, no escatime en el número de fotos. Siempre podrá arreglar los detalles antes de activar el anuncio.

## Mecánica / Chasis

No descuide esta categoría, sobre todo en el caso de los coches clásicos.

Tener fotos del motor y del chasis es a veces esencial para activar la puja. No dude en añadir fotos de la restauración de un coche antiguo, por ejemplo.



## Defectos

Sabemos que no le gusta esta sección.

Sin embargo, es probablemente lo más importante. No hay ningún coche perfecto, así que es mejor mostrar el porqué. En contra de la creencia común, es más fácil vender un vehículo con una lista detallada de defectos.

Óxido, arañazos, abolladuras, llantas rayadas, asientos desgastados o rotos, defectos electrónicos: haga una foto sin dudarlo.

¿Qué defectos debe mencionar? Los que hubiera visto usted mismo como comprador informado.

¿Sigue teniendo dudas? Debe saber que las pocas transacciones que se anulan después de una subasta se deben a la falta de transparencia del anuncio.

## Documentos

Esta última categoría es también un punto clave para el momento de reasegurar el coche. Permite la validación de la documentación relacionada con el coche.

Según el tipo de vehículo, su antigüedad y su país de origen, las principales expectativas de los compradores son: imágenes de las páginas del libro de mantenimiento o una fotografía del registro de mantenimiento en el ordenador de bordo, facturas, inspecciones técnicas, manual del propietario, certificado europeo de conformidad (COC), licencia de importación, juegos de llaves, etc.

**Eso sería todo, le hemos contado lo esencial. Así que, ¡coja su cámara o su smartphone!  
¡Ya tiene las claves para hacer soñar a los compradores con sus fotos!**

**El equipo de Load and Pay**