

Consigli per un servizio **fotografico** di successo

Consigliamo vivamente a seguire le nostre raccomandazioni quando scatti e carichi le tue foto su **Load and Pay**.

Due regole essenziali

→ Mettere all'asta un'auto che non è pulita significa darsi la zappa sui piedi!

Gli acquirenti non hanno la possibilità di vedere fisicamente il vostro veicolo. Per mettere tutte le possibilità dalla vostra parte, è importante che possano vedersi al volante della vostra bella macchina. E francamente, chi si vedrebbe in una macchina sporca?

È quindi essenziale che la carrozzeria della vostra auto sia pulita, che l'interno sia aspirato e spolverato e che i vostri effetti personali siano rimossi dall'abitacolo.

→ Scegliere il luogo e il momento giusto per scattare è essenziale

Se sei un professionista, scegli un spazio all'interno solo se hai uno showroom ben illuminato e solo se il veicolo in vendita è visibile. Ma non dimenticare che l'identità della tua azienda non deve apparire sulle tue foto!

Se sei un privato, privilegia gli esterni con un buon inquadramento. Evita le aree scarsamente illuminate, specialmente i parcheggi sotterranei.

Non c'è un momento ideale per scattare le foto, anche se la fine della giornata dà buoni risultati. Assicurati di avere una luce che non crei ombre antiestetiche o distorca il colore della vostra auto. Infine, anche se sembra ovvio, evita i giorni di pioggia o le riprese veloci dopo un autolavaggio, gocce e striature d'acqua non valorizzano realmente la vostra auto.

In pratica

La presentazione del veicolo su Load and Pay contiene una sezione Foto, organizzata in 6 categorie: foto principale, esterno, interno, motore/telaio, difetti e documenti. Non è obbligatorio presentare foto in tutte le categorie, ma lo consigliamo vivamente. Più dettagli ci sono, più gli acquirenti saranno soddisfatti. In ogni caso, un minimo di 30 foto è necessario per convalidare il tuo annuncio.

Inoltre, per un'esperienza più fluida nell'uso del nostro visualizzatore, ti raccomandiamo di usare foto in orizzontale quando possibile.



Foto principale

Questa è la prima foto visibile sull'annuncio dell'asta Load and Pay. Dovrebbe essere presa da $\frac{3}{4}$ anteriore come nell'esempio qui a fianco. Scegli spazi aperti e sfondi neutri. La stella è la tua macchina! Non giocare con atmosfere creative e non usare flash o filtri in post-processing. La semplicità e il realismo sono apprezzati. Inoltre, non inquadrare troppo da vicino il tuo veicolo, sembrerà meglio con un po' di distanza.

Esterno del veicolo

Sii esauriente per dare una visione globale della linea e delle condizioni del tuo veicolo. Fotografalo da $\frac{3}{4}$ davanti, $\frac{3}{4}$ dietro, davanti, dietro e di lato (entrambi i lati). Non esitare ad aggiungere delle foto di certe parti che interessano gli offerenti: rocker panels, spoilers, scarico, tetto apribile o soft top, fari... Infine, i cerchi dovrebbero essere fotografati da vicino per apprezzare il loro stato. E sempre una regola d'oro: solo foto chiare!



Interno del veicolo

Alterna la vista generale a quella dettagliata. Per esempio, inizia con una vista dell'interno dall'esterno con la porta aperta. Questo vi invita ad entrare!

Poi fotografa i pannelli delle porte, la tappezzeria anteriore e posteriore, il cruscotto (idealmente con la lettura del contachilometri), la console centrale, il tetto apribile se c'è. Non dimenticare il bagagliaio.

Ricorda che agli acquirenti piacciono i dettagli. Alcuni primi piani consentono di convalidare lo stato di un'area in particolare o la presenza di un'opzione. In breve, non lesinare sul numero di scatti. Potrai scegliere le foto da pubblicare prima di inserire il tuo annuncio.

Motore / Telaio

Non trascurare questa categoria, soprattutto per le auto classiche!

Avere degli scatti del vano motore e del sottoscocca del veicolo è a volte essenziale per far scattare l'offerta. Per i veicoli più vecchi, non esitare a selezionare delle foto da un file di restauro, per esempio.



Difetti

Sappiamo che non ti piace questa sezione.

Tuttavia, è probabilmente la più importante. Nessun'auto è perfetta, quindi tanto vale spiegare il perché! Contrariamente alle credenze popolari, i veicoli con una lista dettagliata di difetti si vendono più facilmente.

Corrosione, graffi, ammaccature, cerchioni graffiati, sedili usurati o strappati, difetti elettronici: fate una foto senza esitazione.

Quali sono i difetti da menzionare? Quelli che avresti visto come acquirente informato!

Ancora in dubbio? Dovete sapere che le poche transazioni che falliscono dopo un'asta sono dovute alla mancanza di trasparenza dell'annuncio.

Documenti relativi al veicolo

Quest'ultima categoria è anche un elemento di rassicurazione. Ti permette di convalidare gli elementi relativi al veicolo in vostro possesso.

A seconda del tipo di veicolo, della sua età e del suo paese d'origine, le principali aspettative degli acquirenti sono: pagine del libretto di manutenzione o una fotografia della storia della manutenzione nel computer di bordo, un file di fatture, controlli tecnici, manuali, certificato europeo di conformità (COC), certificato di importazione, set di chiavi, ecc.

Questo è tutto, ti abbiamo detto l'essenziale. Quindi, prendi la tua macchina fotografica o il smartphone! Ora hai le chiavi in mano per far sognare gli acquirenti con i tuoi scatti!

Il team Load and Pay