

# 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 antiestetice 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**