

Tipps für ein erfolgreiches Fotoshooting

Wir laden Sie ein, unsere Empfehlungen zu befolgen, wenn Sie Ihre Fotos auf der **Load and Pay**-Plattform aufnehmen und hochladen.

2 wichtige Regeln

→ Wenn Sie ein schmutziges Auto versteigern, schießen Sie sich selbst in den Fuß!

Die Käufer haben nicht die Möglichkeit, Ihr Auto physisch zu sehen. Um die Chancen zu Ihren Gunsten zu erhöhen, ist es wichtig, dass Sie sich selbst hinter das Steuer setzen können. Und mal ehrlich, wer will schon mit einem schmutzigen Auto fahren ?

Daher ist es wichtig, dass Sie Ihr Auto von außen und innen reinigen und Ihre persönlichen Gegenstände aus dem Fahrzeug entfernen.

→ Die Wahl des richtigen Ortes und der richtigen Zeit für die Aufnahmen ist entscheidend

Wenn Sie ein Autohändler sind, sollten Sie nur dann Innenaufnahmen machen, wenn Sie einen gut beleuchteten Ausstellungsraum haben und das zu verkaufende Fahrzeug das einzige ist, das zu sehen ist. Vergessen Sie nicht, dass der Name Ihres Unternehmens nicht auf Ihren Bildern erscheinen darf!

Wenn Sie als Privatperson verkaufen, wählen Sie Orte mit schönen Hintergründen. Vermeiden Sie schlecht beleuchtete Bereiche, insbesondere Tiefgaragen.

Es gibt keinen idealen Zeitpunkt für die Aufnahme Ihrer Fotos, obwohl das Ende des Tages gute Ergebnisse liefert. Achten Sie darauf, dass das Licht keine unschönen Schatten wirft oder die Farbe Ihres Fahrzeugs verfälscht. Und schließlich, auch wenn es naheliegend scheint, vermeiden Sie Regentage oder eine schnelle Aufnahme nach einer Autowäsche. Wassertropfen und Schlieren bringen Ihr Auto nicht wirklich zur Geltung.

In der Praxis

Die Fahrzeugpräsentation auf Load and Pay enthält einen Fototeil, der in 6 Kategorien unterteilt ist: Hauptfoto, Exterieur, Interieur, Mechanik/Fahrwerk, Mängel und Dokumente. Es ist nicht erforderlich Fotos in allen Kategorien einzureichen, aber wir empfehlen es dringend. Je mehr Details Sie angeben, desto mehr wird es den Käufern gefallen. In jedem Fall sind mindestens 30 Fotos erforderlich um Ihre Anzeige zu validieren.

Außerdem empfehlen wir Ihnen die Fotos möglichst im Querformat zu wählen um die Nutzung unseres Viewers zu erleichtern.



Hauptfoto

Dies ist das erste Foto das auf dem Load and Pay-Auktionsangebot zu sehen ist. Es sollte so aufgenommen werden wie im nebenstehenden Beispiel gezeigt. Wählen Sie freie Flächen und neutrale Hintergründe. Der Star ist das Auto! Spielen Sie nicht zu sehr mit kreativen Atmosphären und verwenden Sie keinen Blitz oder Nachbearbeitungsfilter. Schlichtheit und Realismus werden geschätzt. Richten Sie Ihr Fahrzeug auch nicht zu eng ein.

Äußeres / Exterieur

Geben Sie einen Gesamtüberblick über den Stil und den Zustand Ihres Fahrzeugs. Fotografieren Sie es von $\frac{3}{4}$ der Vorderseite, $\frac{3}{4}$ der Rückseite, vorne, hinten und von beiden Seiten. Zögern Sie nicht, Fotos von bestimmten Bereichen hinzuzufügen, die Bieter interessieren könnten: Spoiler, Auspuff, Schiebedach oder Motorhaube, Scheinwerfer... Schließlich sollten auch die Felgen aus der Nähe fotografiert werden, um ihren Zustand zu beurteilen. Und immer eine goldene Regel: nur scharfe Fotos!



Innenraum / Interieur

Wechseln Sie zwischen allgemeinen und detaillierten Ansichten ab. Beginnen Sie z. B. mit einer Innenansicht von außen, bei geöffneter Tür. Das lädt die Käufer zum Einsteigen ein!

Fotografieren Sie dann die Türverkleidungen, die vordere und hintere Polsterung, das Armaturenbrett (idealerweise mit sichtbarem Kilometerzähler), die Mittelkonsole, das Schiebedach (falls vorhanden). Vergessen Sie den Kofferraum nicht.

Denken Sie daran, dass Käufer Details mögen. Einige Nahaufnahmen können den Zustand eines Bereichs oder das Vorhandensein einer Option bestätigen. Kurz gesagt, knausern Sie nicht mit der Anzahl der Aufnahmen. Sie können die Details immer noch vor der Eingabe Ihrer Anzeige aussortieren.

Mechanik / Fahrwerk

Vernachlässigen Sie diese Kategorie nicht, insbesondere bei Oldtimern!

Fotos vom Motor und vom Fahrgestell sind manchmal unerlässlich, um ein Gebot abzugeben. Zögern Sie nicht zum Beispiel Fotos von der Restaurierung eines Oldtimers einzustellen.



Defekte

Wir wissen, dass Sie diesen Abschnitt nicht mögen.

Aber er ist wahrscheinlich der wichtigste. Es gibt kein perfektes Auto, also ist es besser zu zeigen warum! Entgegen der landläufigen Meinung ist es einfacher ein Fahrzeug mit einer detaillierten Mängelliste zu verkaufen.

Rost, Kratzer, Dellen, zerkratzte Felgen, abgenutzte oder zerrissene Sitze, elektronische Defekte: Machen Sie ohne zu zögern ein Foto.

Welche Mängel sollten Sie erwähnen? Die, die Sie als informierter Käufer gesehen hätten!

Haben Sie noch Zweifel? Sie sollten wissen dass die wenigsten Transaktionen, die nach einer Auktion rückgängig gemacht werden, auf einen Mangel an Transparenz in der Anzeige zurückzuführen sind.

Dokumente

Diese letzte Kategorie ist auch für die Rückversicherung von entscheidender Bedeutung. Sie ermöglicht eine Validierung der mit dem Fahrzeug verbundenen Dokumente.

Je nach Fahrzeugtyp, Alter und Herkunftsland erwarten die Käufer vor allem: Bilder von Seiten des Serviceheftes oder ein Foto des Wartungsprotokolls im Bordcomputer, Rechnungen, technische Überwachung, Betriebsanleitung, europäische Konformitätsbescheinigung (COC), Einfuhrlizenz, Schlüsselsätze usw.

Das war's, wir haben Ihnen das Wichtigste gesagt. Also, holen Sie Ihre Kamera oder Ihr Smartphone! Jetzt haben Sie die Schlüssel um die Käufer mit Ihren Aufnahmen zum Träumen zu bringen!

Das Team von Load and Pay