



**Tipps zum Inserieren  
auf autoricardo.ch**



## Das richtige Angebotsformat

### Auktionen – für ältere, seltene und günstige Fahrzeuge

Auktionen eignen sich für Fahrzeuge, die älter oder selten sind, sowie Autos mit hoher Kilometerleistung. Generell funktioniert die Auktion am besten für **Fahrzeuge bis ca. CHF 5'000.00. Höherpreisige Fahrzeuge** verkaufen sich in der Auktion in der Regel nur, wenn der **Startpreis deutlich unter dem Marktwert** liegt. Die

Auktion sollten Sie durch einen attraktiven Startpreis rasch in Gang bringen. So erhalten Sie mit dieser Angebotsform innert kurzer Zeit einen realen Marktpreis und können den Verkauf innert weniger Tage abwickeln.

### Kleinanzeigen – für neuere, höherwertige Fahrzeuge

Haben Sie ein höherwertiges Fahrzeug, welches der Interessent vor dem Kauf auf jeden Fall besichtigen will, so empfehlen wir Ihnen die Kleinanzeige. Hier kann Sie der Kaufinteressent direkt **für Fragen oder eine Besichtigung kontaktieren** und Sie besiegeln den **Ver-**

**kauf mit dem Käufer vor Ort.** Sie können dabei den Preis an vergleichbaren Fahrzeugen auf dem Markt ausrichten, die Nachfrage abwarten und gegebenenfalls den Preis zu einem späteren Zeitpunkt noch anpassen oder mit potenziellen Käufern direkt verhandeln.



## Der richtige Preis

### Orientieren Sie sich am Markt

Haben Sie Zeit, so können Sie einen höheren Preis versuchen – soll es rasch gehen, setzen Sie den Preis am unteren Rand an.

Durchsuchen Sie den Markt nach ähnlichen Fahrzeugen. Berücksichtigen Sie, dass die Händlerangebote meist mit Garantie und frisch ab MFK sind. Hat Ihr Fahrzeug keine Garantie mehr, oder ist die MFK bald fällig, so sollten Sie Ihren Preis ca. **10 % unter den Händlerangeboten** positionieren.

Wenn Sie die Möglichkeit haben, sich mit dem Verkauf Zeit zu lassen, können Sie Ihr Fahrzeug erst mal etwas

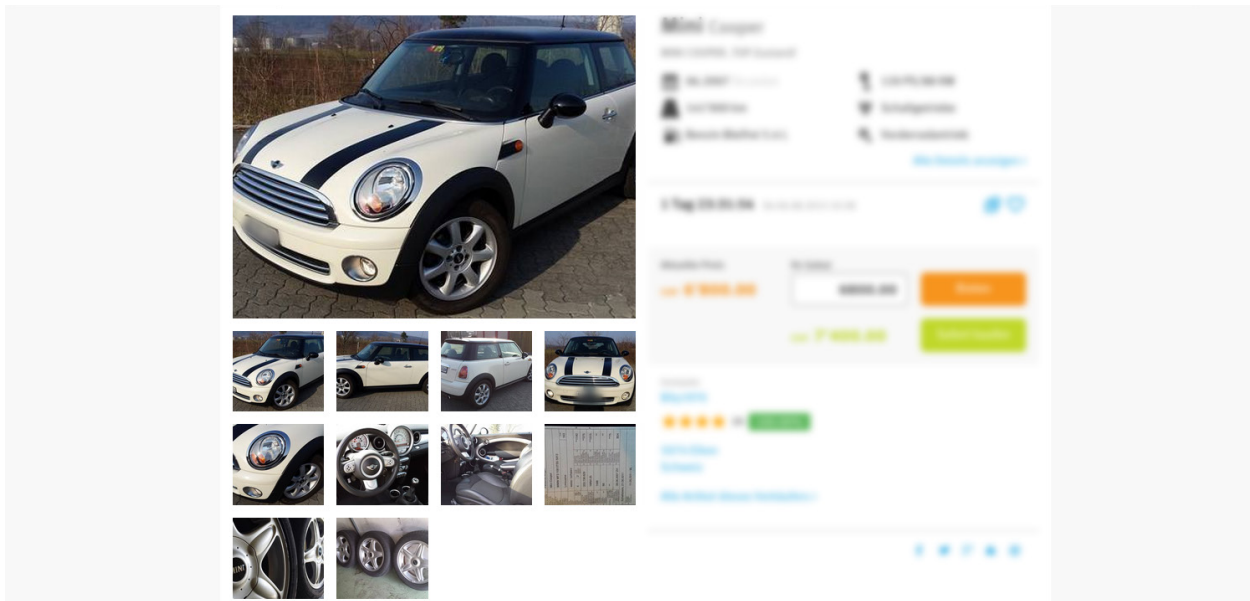
teurer positionieren. Umso wichtiger sind bei einer solchen Positionierung **gute Fotos** sowie eine **detaillierte Beschreibung**. Warten Sie nun mal die Nachfrage ab und korrigieren Sie gegebenenfalls den Preis.

Möchten Sie Ihr Fahrzeug schnell verkaufen, so sollten Sie es im unteren Viertel der vergleichbaren Fahrzeuge positionieren. Gegebenenfalls ist die Auktion der beste Weg, um das Fahrzeug rasch zu verkaufen. Hier muss aber der Startpreis nochmals tiefer angesetzt werden, um die Auktion in Gang zu bringen.



## Die richtigen Bilder

Zeigen Sie Ihr Auto von allen Seiten



Das Auge kauft mit und bleibt automatisch bei Angeboten mit attraktiven Bildern hängen. Nehmen Sie sich deshalb unbedingt die Zeit Ihr Fahrzeug vor einem möglichst **neutralen Hintergrund** zu platzieren und aus **allen Perspektiven** zu fotografieren. Vergessen Sie dabei auch nicht die Bilder aus dem **Innenraum**. Dabei sollte das Auto sauber gewaschen und der

Innenraum aufgeräumt sein.

Verkaufen Sie Ihr Fahrzeug als Auktion sollten Sie auch **allfällige Mängel, Beulen und Roststellen fotografieren**. Diese Transparenz schafft Vertrauen beim Käufer.



## Die richtige Beschreibung

**Streichen Sie die Highlights Ihres Angebotes heraus.**

Die technischen Daten und Ausstattungen werden von unserem System automatisch hinzugefügt. Trotzdem hat auch Ihr Auto sicherlich **Highlights** zu bieten, welche Sie **speziell in der Beschreibung** oder im **Untertitel** erwähnen können: Neuwertige Reifen, frisch ab MFK, 1. Hand, Servicegepflegt, kürzlich ausgeführte Wartungsarbeiten, etc. werten Ihr Angebot auf und machen es einzigartig.

In der Auktion sollten Sie auch **auf Mängel und Schäden eingehen**. Mit dieser Transparenz schaffen Sie Vertrauen und verhindern Diskussionen nach Auktionsende.