



Guía para la toma de fotos



¿Cómo fotografiar tu vehículo?

Una imagen vale más que mil palabras...

Ese es el caso, estás escribiendo una novela sobre tu vehículo cada vez que construyes un listado de fotos. Más a menudo de lo que se piensa, si no tomas fotos de calidad, estás perdiendo clientes.

Es importante realmente prestar atención a lo que estás fotografiando... cosas simples como asegurarte de que el vehículo está limpio por dentro y por fuera, hacen una gran diferencia (y definitivamente asegúrate de que no hay manchas en el pavimento debajo del vehículo).

Esta guía no pretende ser el método perfecto para fotografiar vehículos, pero es un gran punto de partida para maximizar tus oportunidades.

Ten en cuenta...

- Asegúrate de utilizar un fondo coherente
- Asegúrate de centrar el vehículo horizontalmente
- Asegúrate de mantener constante la línea del horizonte
- No recortes el vehículo

Lista de verificación 4ruedas.com

La venta de un vehículo puede ser una experiencia divertida. Sí, lo leíste bien. Realmente puedes disfrutar del proceso de preparación, comercialización y cierre del trato de tu automóvil. La mejor manera de garantizar que tienes un buen momento para encontrar el próximo propietario de tu vehículo es asegurarte de que entiendes todo el proceso, desde el inicio hasta el final.

- Utiliza una carpeta para organizar tu información acerca de la venta de tu vehículo.
- Asegúrate de tener acceso a todas las especificaciones de tu vehículo para tu publicación y para futuras preguntas. Si no tienes el manual del propietario para el automóvil, busca la información en línea. La mayoría de los fabricantes de automóviles proporcionan sus manuales en línea (por Internet).
- Haz una lista de las comodidades o accesorios adicionales de tu vehículo.
- Obtén un informe del historial del vehículo.
- Toma fotos atractivas de tu vehículo para llamar la atención a los compradores.
- Reúne el historial de mantenimiento del vehículo.
- Compilar una lista de todas las garantías activas.
- Investiga acerca de los precios de vehículos similares en tu localidad.
- Establece un precio de venta inicial para el vehículo y también el precio más bajo.
- Limpia y ordena el vehículo por dentro y por fuera.
- Realiza el mantenimiento de rutina, como el cambio de aceite o el control de presión de los neumáticos.
- Considera la posibilidad de contar con un mecánico reconocido y de buena reputación en tu localidad que inspeccione el vehículo y emita un informe sobre su estado.
- Haz las reparaciones necesarias.
- Verifica la información emitida por las autoridades gubernamentales, asegurándote que entiendes las reglas de la compra-venta de vehículos.
- Indica la disponibilidad específica en la puedes mostrar tu vehículo.
- Responde rápida y cortésmente a las preguntas.
- Por razones de seguridad, cita a los posibles compradores en un lugar público y siempre trata de estar acompañado, si es posible. Si no puedes tener a alguien contigo, infórmale a un amigo o familiar de donde estarás.
- Antes de permitir una prueba de conducción, asegúrate de que el comprador potencial tiene una licencia válida y que está asegurado.
- Mantente abierto a permitir que un comprador potencial haga que su propio mecánico inspeccione el vehículo.
- Haz planes para pagar cualquier saldo pendiente en el automóvil, ya sea por tu cuenta antes de la venta o por completar la transacción en tu institución financiera para que el título se pueda transferir al nuevo propietario.
- También es una buena idea para llevar a cabo la transacción monetaria final en una institución financiera para que el comprador potencial no tenga que llevar dinero en efectivo. Un cheque de gerencia o servicio de custodia son alternativas aceptables al efectivo.
- No aceptes cheques personales.
- Completa todos los formularios requeridos por las autoridades gubernamentales.
- Asegúrate de que el documento de compra-venta indique que el automóvil se vende "tal cual".
- Haz una copia de todas los documentos y planillas involucradas en la transacción.
- Sigue el procedimiento para la transferencia del título de propiedad descrito por las autoridades gubernamentales.
- Una vez que la transacción esté completa, registra el kilometraje del odómetro en el formulario de liberación de responsabilidad.
- Quita todos tus artículos personales del vehículo.
- Entrega las llaves, título, registros de mantenimiento y cualquier garantía activa.
- Mantén al día el seguro para tu vehículo.

¿Cómo fotografiar tu vehículo?



Ángulo frontal del lado del conductor



Del lado del conductor



Ángulo trasero del lado del conductor



Trasero exterior



Trasero interior



Ángulo trasero del lado del pasajero



Del lado del pasajero



Ángulo frontal del lado del pasajero



Emblema



Frota



Motor del lado del pasajero



Motor de frente



Motor del lado del conductor



Interior delantero del lado del conductor



Panel de la puerta delantera del lado del conductor



Interior del techo



Interior trasero del lado del conductor



Panel de la puerta trasera del lado del conductor



Interior frontal desde el adentro



Odómetros



Neumáticos



Banda de los neumáticos

Esperamos que hayas disfrutado de esta guía...

A diferencia de otros proveedores que se olvidan de ti hasta que te quejas de un problema técnico, 4ruedas.com se dedica a ayudar a cada publicador a tener éxito.

Datos reales, soluciones reales y verdadero éxito. Desde la adquisición de vehículos hasta el punto de venta, estamos contigo en cada paso del camino.