

senhor carros



Como vender seu carro

online? 



ÍNDICE

- 3 Introdução
- 4 A venda do seu carro começa quando você o compra
- 7 Itens que interferem no valor de venda do seu carro
- 10 6 Motivos para vender seu carro online
- 13 Aprenda a avaliar seu veículo de maneira realista
- 18 Onde vender meu carro online?
- 21 Faça um bom anúncio
- 28 Dê atenção especial às fotos
- 31 Esteja aberto a negociações
- 33 Conclusão

INTRODUÇÃO

Assim como a maioria dos brasileiros, nós do Senhor Carros somos literalmente apaixonados por veículos, sejam eles antigos, tecnológicos, movidos à combustão, elétricos, híbridos, zero km, seminovos ou usados.

Tão importante quanto a compra de um veículo, é o momento de sua venda, onde uma série de fatores são necessários para que um negócio justo seja fechado, sem trazer prejuízos ao proprietário, tampouco onerar demais o comprador.

Pensando nisso, nós do Senhor Carros reunimos o nosso time de especialistas para te mostrar todos os passos que precisam ser levados em consideração na hora de vender um carro e conseguir obter o valor real que ele vale.

Esse material foi produzido com amor, carinho e dedicação por quem entende e gosta de carros, direcionado para aqueles que simplesmente amam veículos!

Esperamos que você goste desse material e que ele seja muito útil para você!

Equipe Sr. Carros.



A venda do seu carro começa quando você o compra.



Aqui temos uma verdade que poucos conhecem, mas que precisa ser levada em consideração. A venda do seu carro começa, na verdade, no momento de sua compra. Embora muitos sejam guiados pela emoção na hora da compra, observar alguns detalhes importantes nesse momento é crucial para conseguir um valor justo pelo seu veículo no momento de venda. Neste tópico, mostraremos o que precisa ser levado em consideração na hora que você compra seu carro, evitando uma depreciação futura ou simplesmente uma dificuldade de venda.



Importação

Um carro importado possui um agravante em termos de compra e venda que provavelmente será descontado do primeiro comprador: Os impostos. “Mas os veículos produzidos aqui também têm impostos”, podem indagar os mais atentos. Sim, entretanto, veículos produzidos fora do país possuem carga tributária ainda mais elevada, e quem paga por isso? O primeiro comprador!

Com essa informação, é importante ter em mente que ao comprar um veículo importado, os tributos referentes à importação pagos em sua compra dificilmente serão repassados no momento da venda. O que naturalmente trará uma “perda” de dinheiro no momento de passar o carro adiante.



Financiamento

A maioria das pessoas que financiam um veículo o compram através de um financiamento e, convenhamos, tudo que envolve financiamento envolve juros, e juros nada mais é do que dinheiro. Ao financiar um carro, se paga um valor a mais do que ele vale, uma vez que também é necessário que se pague esse juros.

A exemplo dos tributos de importação, uma pessoa que comprou um carro financiado não conseguirá repassar os juros ao comprador final, o que pode acarretar em maior perda de dinheiro. A solução para isso? Procurar linhas de crédito com os menores juros possíveis, ou então, tentar comprar um carro à vista, algo que não é tão fácil de ser feito, mas é capaz de render bons descontos.



Cor

A cor é outro ponto que pode ter grande impacto na hora de vender seu carro. A preferência do brasileiro ainda está em cores mais básicas como preto, prata e branco. Também conhecidas como cores sóbrias, os veículos com essa cor costumam ter saídas mais rápidas e fáceis.

Caso seu usado tenha tonalidades mais chamativas, como verde, amarelo, vermelho, laranja, as chances de serem vendidos são mais baixas, e quando a venda for efetuada, talvez o valor seja mais baixo por conta da baixa aceitação e preferência por esses tons naturalmente mais chamativos.



Lista de itens e equipamentos

Hoje em dia são poucas as pessoas que estão dispostas a comprar um carro sem ar-condicionado, por exemplo. Por isso, os modelos pelados costumam demorar mais para serem vendidos, ou então são vendidos por valores inferiores ao que valem, justamente por não possuírem esses itens e equipamentos.



Marca e modelo

Aqui temos dois aspectos de grande importância na venda do seu carro antes mesmo de você comprá-lo: A marca e o modelo.

De maneira geral, veículos populares são mais acessíveis e têm maior procura, o que faz com que sejam vendidos de maneira mais fácil. Modelos importados, de luxo ou mesmo marcas que são pouco conhecidas no país tendem a dificultar sua venda, além de fazer você perder dinheiro.

O fato de haver poucas revendas no país também é outro empecilho, principalmente com relação a marca, o que pode dificultar a vida do comprador se o carro ainda estiver na garantia e ainda houver a necessidade de revisões em concessionárias.

Pesquisar índices de vendas das marcas e modelos nos últimos cinco anos também é uma ótima forma de guiar sua compra, já pensando na venda.



Marca e modelo

E por último neste tópico, outro ponto que necessita atenção antes da compra são os índices de desvalorização. Enquanto uns modelos sofrem uma alta desvalorização com o passar dos anos, outros sofrem menos, e ter ciência disso é importante na hora de escolher seu carro.

Os índices de desvalorização veiculares podem facilmente ser acompanhados em tabelas como Fipe, KBB e Fenabreve.

Itens que interferem no valor de venda do seu carro



Existem muitos aspectos capazes de influenciar o valor de revenda de um veículo que muita gente sequer imagina. Pensando em potencializar a venda de seu carro e aumentar o seu lucro, você não pode os deixar de lado. Confira quais são eles.



Originalidade

Nem todos os compradores buscam um carro com rodas maiores ou equipamentos de som que não foram instalados em uma concessionária, por exemplo. Por conta disso, manter a originalidade do veículo é muito importante no momento de sua venda, afinal, alguns equipamentos podem até ter um efeito contrário do desejado, fazendo com que você perca dinheiro no momento de vender seu carro, uma vez que são poucos os que estão dispostos a pagar o dinheiro que foi gasto neles.

Algo que afeta a originalidade do veículo, e pode se transformar em uma dor de cabeça na hora da venda, é a blindagem. O carro blindado, por conta de seu peso, tende a apresentar maior nível de desgaste de pneus e suspensão, sem contar no aumento do consumo de combustível por conta do peso. Além disso, manutenções específicas, principalmente nos vidros podem trazer dificuldades e gastos adicionais. Nem todos os compradores estão dispostos a pagar mais por modelos blindados.



Oferta e procura

A oferta e procura é outro indicativo que pode influenciar no valor do seu carro, e muita gente sequer imagina isso. Em alguns casos, as marcas podem ditar o preço do mercado, uma vez que têm os carros mais procurados.

Um exemplo clássico de oferta e procura pode ser visto no Toyota Corolla, que é um verdadeiro líder mundial de vendas. Isso faz com que ele seja um carro naturalmente mais desejado do que outros. Dessa forma, a Toyota pode cobrar um pouco mais por ele, porque as pessoas estão dispostas a pagar mais para ter o modelo.



Manutenção

Manter a manutenção em dia é uma forma de poder cobrar pelo seu carro o que ele vale, e não perder dinheiro na hora da venda. A ausência de manutenções dá ao comprador maior poder de barganha na negociação, podendo argumentar que irá precisar “gastar” com as manutenções que não foram realizadas.

Por isso, é importante guardar todas as notas fiscais das revisões programadas. Elas são a prova de que o carro está em perfeitas condições de uso e que, caso haja garantia de fábrica, ela ainda está mantida. Entretanto, é importante obedecer os prazos estabelecidos pela fabricante para fazer as revisões.



Volume de produção

Quanto maior for o volume de produção de um veículo, mais baixo será seu custo de fabricação, o que tem impacto direto no preço. Se uma fábrica se adequa para fabricar 4 milhões de carros por ano e está fabricando apenas 2 milhões, seu custo fixo será maior e, naturalmente, isso será passado para o primeiro proprietário do veículo, mas não para o segundo.



Multas

Outro fator que pode interferir no valor do seu carro é a presença de multas. Embora possa parecer mentira, há quem não saiba que tem multas registradas no veículo, e só descobre no momento de fazer a transferência para o futuro proprietário.

Por isso, se você está pensando em vender o carro, faça uma busca de multas no documento. Caso haja alguma infração em aberto, o ideal é que a quitação seja feita, afinal, qualquer tipo de débito pendente abre precedente para que o comprador peça um desconto.



Documentação

Assim como a manutenção e as multas, estar com a documentação em dia ajuda a não perder dinheiro na hora de vender o veículo. IPVA ou licenciamento atrasados farão com que o comprador precise arcar com os custos, colaborando para a diminuição dos valor final do carro.



Pressa

Você pode estar pensando: “Mas como assim?” Pois bem, se você estiver com pressa na hora de vender seu carro, provavelmente irá diminuir o valor para que seu veículo seja vendido mais rapidamente. O segredo para fazer um bom negócio é ouvir diferentes propostas e ter bons argumentos que sustentem o valor que você está pedindo.



Estado de conservação

Embora o ano de fabricação conte bastante na hora da venda, o estado de conservação tem grande influência na hora de negociar seu veículo. Carros antigos, mas em bom estado, podem até ser mais valorizados, podendo ser, inclusive, considerados como raros.

É preciso ter em mente que compradores sempre irão procurar defeitos como forma de tentar reduzir o valor do carro na negociação, e isso inclui reparos provenientes de acidentes, desgastes de tecidos, couro, plástico e demais acabamentos internos. Por isso, é sempre importante cuidar bem do seu veículo, muito antes de você pensar em vendê-lo.

6 Motivos para vender seu carro online



Com a evolução tecnológica que enfrentamos, é comum que passemos a fazer o que fazíamos antes de maneira diferenciada. As formas de vender um carro hoje são diferentes das que eram praticadas alguns anos atrás, e certamente uma das melhores, se não a melhor, maneira de vender seu carro é online.

Caso ainda não esteja convencido disso, separamos os principais motivos para que você venda o seu carro online.



1. Veículo não fica retido

Um dos principais obstáculos na hora de vender seu carro é ter que deixá-lo retido em alguma concessionária ou estacionamento de vendas com a finalidade de exposição. A situação fica ainda pior quando esse é seu único carro.

Abdicar do uso do único veículo da família pode impactar de maneira direta na sua rotina e da sua família. Quando se opta por vender o carro de maneira online, é possível utilizá-lo enquanto ele está à venda.

2. Maior lucro

Quando você opta por vender seu veículo online não precisa pagar a comissão da concessionária ou estacionamento na venda do seu veículo, que pode acometer até 30% do valor da venda.

Ao optar pela venda online, é você que negocia diretamente com o comprador do seu veículo e isso automaticamente aumenta sua margem de lucro.



3. Segurança

A segurança é outro motivo de grande importância para você optar pela venda online, pois é você quem estará negociando o seu carro e não um vendedor. Isso faz com que o processo de venda se torne muito funcional e, acima de tudo, seguro, o que aumenta as chances de você receber o valor que está pedindo pelo carro.



4. Facilidade de comunicação

Ao vender seu carro online, há naturalmente uma facilidade de comunicação. Se alguém tem dúvidas ou está interessado em seu veículo, essa pessoa irá entrar em contato diretamente com você, o que facilita a comunicação como um todo, aumentando as chances do modelo ser vendido.

5. Comodidade

A comodidade é mais um dos motivos para se optar pela venda online, uma vez que não há a necessidade de deslocamento tanto por parte do vendedor, quanto por parte do comprador. Através de mensagens e fotos, é possível ter acesso a uma série de informações sobre o veículo, assim como seu estado de conservação. A comodidade, nesse caso, é uma vida de mão dupla, sendo útil tanto para o vendedor, quanto para o comprador.



6. Maior raio de atuação

Quando o carro fica à venda em uma concessionária ou estacionamento de vendas, ele fica ali parado esperando que um futuro comprador venha até ele.

Quando você opta por vender seu carro online, é seu carro que vai até os compradores, ou seja, é possível alcançar um raio de atuação ainda maior, o que aumenta as chances de venda. Quem nunca se deparou com histórias de veículos específicos que foram encontrados na internet e os compradores rodaram alguns quilômetros para ir comprá-los?

Ao colocar seu veículo na internet, você pode alcançar compradores em todo o país. Isso aumenta as chances de venda e ainda pode garantir valores superiores aos praticados por concessionárias e estacionamentos.

Como é possível notar, vender o seu carro online é literalmente uma mão na roda.

Aprenda a avaliar seu veículo de maneira realista



Todo mundo conhece alguém que faz bom negócio quando o assunto é encontrar um carro usado que parece que saiu de fábrica. Na verdade, isso não tem nada a ver com sorte, mas sim em fazer uso de um conhecimento básico, principalmente em lataria e mecânica.

Na hora de vender seu carro online, a maioria dos compradores tentará desvalorizá-lo. Vamos mostrar agora como avaliar seu carro de maneira realista, para que nenhum comprador tente te enrolar e você possa ser prático na hora de avaliar o seu veículo.

As dicas desse tópico são válidas para você precificar seu carro, assim como podem ser utilizadas quando você for comprar um carro usado ou seminovo.

Lataria e carroceria

A regra de ouro para avaliar um veículo é nunca fazê-lo em um dia de chuva, pois as gotas de água acabam escondendo imperfeições tanto na lataria, quanto na pintura. Outra dica importante é evitar o sol do meio dia ou do fim de tarde, o que pode dificultar um pouco a avaliação.

Muita atenção ao seus encaixes

Encaixes também precisam de atenção - todo eles. Por isso, observe-os com muita calma: passe pelos encaixes das portas, capô e tampa do porta-malas. Todos precisam estar alinhados e os vão precisam ter espaços iguais. As portas não devem raspar nos batentes. Diferenças entre os encaixes é sinal de acidente.

Passar o dedo no vão das portas também é importante. A distância precisa ser a mesma em toda a extensão e em todas as portas. Se um lado tiver espaçamento menor que o outro, é sinal de acidente e conserto mal feito, ou ainda ser um problema crônico de desalinhamento.

Pintura é um excelente indicador

Diferenças de tom da pintura externa em relação à interna (principalmente nas portas e nos batentes) é um indício importante. Essa diferença precisa existir, pois do lado externo, o carro é envernizado e brilha mais. Na lataria interna a cor é mais fosca. Normalmente, funileiros deixam tudo no mesmo tom, e isso é um indício de que o carro passou por algum reparo.

Olhe o carro de frente, encostando sempre o rosto no para-lamas e analise toda a lateral. Essa é uma forma eficiente de enxergar diferenças de textura na tinta, desalinhamento de portas, e ainda pequenos amassados que não podem ser vistos de maneira direta.

Pequenos pontos de tintas nas lanternas, grades, faróis e para-choques denunciam um processo de repintura. Há oficinas que, ao invés de desmontar a lataria, optam por empapelar essas peças para ganhar tempo, e o resultado são alguns respingos de tintas que apenas os olhos mais treinados conseguem ver.

Olho no porta-malas e no teto

Abra o porta-malas e levante o estepe. Se o lugar onde fica o pneu estiver ovalado ou amassado, é um mal sinal, pois indica um conserto mal feito após uma batida na traseira.

No teto do automóvel, quase sempre haverá três borrachas que denunciam uma nova pintura: A da junção entre o para-brisa e o capô, e as que escondem a emenda do teto com as laterais. Levante um pedacinho e veja, ou apenas passe o dedo por baixo da borracha. A diferença de tonalidade e o “degrau” entre a tinta nova e a tinta antiga vão revelar que a lataria já foi pintada.

Confira os pontos de solda

As borrachas que ficam em volta dos batentes das portas são apenas encaixadas, por isso é possível retirá-las. Ao fazer isso, será possível encontrar os pontos de solda originais de fábrica. A distância entre esses pontos costuma variar entre 5 e 10 centímetros. A ausência de pontos de solda ou espaços irregulares denunciam que a lataria foi reparada. Existem oficinas que colam as borrachas para evitar que elas sejam retiradas, o que dificulta saber se já houve algum tipo de conserto.

Números do chassi

Confira se todos os números do chassi que estão gravados nos vidros são os mesmos que constam no documento do carro. Existem falsificadores que não remarcam os vidros, porque geralmente ninguém se lembra de checá-los. É importante conferir também se o desenho das letras é igual em todas as marcações. É muito difícil que falsificadores sejam capazes de reproduzir o mesmo padrão de fábrica em um vidro novo.

Mecânica

Comece ligando o carro normalmente. Se ele demorar muito para dar partida, é sinal de que há folga no motor.

Outro ponto importante é retirar a vareta do óleo para conferência. Caso a vareta saia com uma mistura esbranquiçada, é sinal de que há mistura de água com óleo.

O motor do carro normalmente é sujo de poeira e de óleo. Um motor limpinho é sinal de limpeza para esconder a presença de problemas ou vazamentos.

Test-drive na prática

Em um test-drive prático, cheque se durante a frenagem não há nenhum tipo de ruído. Caso isso ocorra, é sinal de pastilhas gastas.

Tente notar se o carro não puxa ou pende para um lado. Quando isso ocorre, é um sinal clássico de

desalinhamento ou um sintoma pós-batida.

Por fim, passe por um rua de paralelepípedo, como forma de verificar o funcionamento da suspensão ou presença de ruídos estranhos.

Desgaste de pneus

Outro ponto de importante atenção é conferir se os pneus estão desgastados por igual, e se são da mesma marca e do mesmo lote. Em carros com quilometragem mais baixa (menos de 30 mil km rodados), não há motivos para que tenham sido trocados. Carros com pneus trocados antes dessa quilometragem podem ter enfrentado algum problema como furo ou ter o odômetro alterado. Pneus com desgastes irregulares e medidas diferentes são sinônimos de problemas de alinhamento ou suspensão.

Observe o carro por baixo

Vá até um posto de gasolina ou no seu mecânico de confiança e coloque o veículo em um elevador hidráulico, pois isso permitirá uma checagem fácil da parte inferior do automóvel. Nesse momento, é preciso buscar por marcas de soldas ou trincas, escapamentos enferrujados e vazamentos de óleo. Caso alguns desses problemas se faça presente, o valor do carro provavelmente será depreciado.

O escapamento precisa estar preto de fuligem. Caso o escapamento esteja melado de óleo, é sinal de que o motor precisa de conserto. Por fim, escapamento soltando uma fumaça azulada é sinal de mau funcionamento do motor.

Marcas de uso condizentes com a quilometragem

O hodômetro é o um itens que mais sofrem adulteração em um veículo usado. Por isso, é sempre importante checar o pedal de freio. Pedais desgastados indicam que um veículo tem mais de 60 ou até 70 mil km rodados. O mesmo é válido para o volante e o câmbio, que perdem suas rugosidades com o tempo.

Atenção ao airbag

Em modelos com airbag, é recomendado girar a chave e olhar no quadro de instrumentos. A luz do airbag deve acender e apagar alguns segundos depois, indicando que tudo está em ordem. Se a luz não acender, é sinal de que há algo errado.

Existem casos em que o dono do veículo com airbag bate, repara o painel, desliga a luz e não instala um novo airbag.

Itens de cuidado

Confira se os bancos estão firmes e não apresentam desgastes irregulares. Abra o porta-luvas e verifique se o manual está lá. Ter a chave reserva também é muito importante: isso diz muito sobre a maneira como o automóvel foi cuidado.

Não se esqueça de testar os componentes elétricos

Testar os componentes elétricos também é muito importante. Ar condicionado, limpadores, vidros, e travas precisam todos ser conferidos. Além disso, é importante conferir o funcionamento de todas as luzes do veículo, passando por faróis, setas, freios, e lâmpadas internas. Isso evita dores de cabeça posteriores.

É possível optar por um serviço especializado

Caso você não tenha paciência para fazer esse tipo de inspeção por conta própria ou realmente não entenda nada do assunto, não tem problema. Existem hoje empresas especializadas em vistoria técnica veicular. As análises custam em média de R\$ 100 a R\$ 300, dependendo da complexidade solicitada. Nelas, são verificados os mais variados dados de procedência veicular, e com isso um valor justo e realista pode ser dado ao veículo.

E por fim, colocando preço no seu veículo

Outro ponto importante na hora de avaliar e, consequentemente, precificar o seu veículo, é levar primeiro em conta os valores da Tabela FIPE. Em seguida, busque modelos que sejam iguais ao seu carro e que também estejam à venda, e faça uma média dos valores que estão sendo pedidos.

Com isso em mente, é possível ter uma ideia um tanto quanto realista de quanto pedir por seu veículo. Por mais que você tenha cuidado e ainda cuida do seu carro, o mercado automotivo muitas vezes é cruel por conta da demanda de compra e venda, e também da desvalorização anual.

Seu carro pode ser especial para você, mas se você não for realista com relação aos valores praticados, dificilmente conseguirá vendê-lo!

Onde vender meu carro online?



Tão importante quanto vender seu carro online, é saber onde colocar seu carro para vender. Existem hoje várias plataformas que oferecem esse tipo de serviço, entretanto algumas são mais consolidadas e funcionais do que outras.

Apenas para efeito de curiosidade, a OLX, conhecida plataforma de anúncios de compra e venda online, já responde sozinha pela comercialização de um em cada quatro carros vendidos no Brasil. Mensalmente, são 20 milhões de usuários e 750 milhões de buscas por automóveis. Vamos falar sobre cada uma dessas plataformas.

De acordo com estudos recentes, 67% dos consumidores brasileiros gostariam de comprar um carro pela internet. Essa pesquisa só mostra a força que essa rede tem na preferência dos compradores de automóveis. Por isso, é importante escolher uma plataforma com boa reputação e alcance para hospedar os anúncios do seu carro.

Além de trazer confiabilidade, um site de classificados de qualidade apresenta uma lista enorme de contatos cadastrados e recebe, diariamente, milhares de visitas avulsas de possíveis compradores em suas páginas.

Atualmente, as melhores opções para vender o seu carro online são OLX, Webmotors e a InstaCarro. Vamos falar sobre cada uma delas agora.



olx.com.br

A OLX é hoje o maior site de classificados na internet, e conta com a ajuda da tecnologia para oferecer tranquilidade na hora da negociação - tanto para quem está comprando, quanto para quem está vendendo.

Por meio do site é possível negociar financiamento com lojistas e também com pessoas físicas, fazendo a compra ficar protegida. Com isso, o potencial comprador pode depositar o dinheiro negociado, e o valor fica guardado enquanto as partes providenciam os trâmites legais, incluindo a transferência de valores.

Assim que o processo termina, ambas as partes informam ao banco que ele pode enviar o dinheiro para o vendedor sem nenhum custo adicional. Assim, quem opta por vender seu veículo pela OLX fica com 100% do dinheiro.

Para o lado de quem compra, também há segurança, uma vez que a plataforma oferece o histórico do veículo com mais de 40 informações, incluindo dados sobre roubos, sinistros e a transferência mais recente, evitando surpresas desagradáveis.



webmotors.com.br

O site da webmotors é uma conhecida plataforma de anúncios, onde compradores encontram vendedores de todos os lugares do Brasil, sendo uma ótima forma de vender seu carro online.

Diferente da OLX, não é possível comprar ou vender diretamente no site da Webmotors, ou seja, o site é apenas um intermediário. Assim, o interessado pode entrar em contato com o vendedor do veículo para que a negociação seja efetuada fora do site.

O anúncio no site é pago, e quanto mais visibilidade seu anúncio tiver, maior o preço a ser pago por ele. Algo importante de ser elencado é que esses valores variam de acordo com a cidade de quem está anunciando.

Para pessoas físicas, existem os planos Economic, Plus, Premium e VIP - listados de menor para maior visibilidade. Assim que escolher quanto visibilidade quer ter no anúncio, é só fazer o pagamento e esperar que os interessados entrem em contato com você. O anúncio não tem prazo de validade: uma vez colocado no ar, ele ficará disponível até que seu veículo seja vendido.



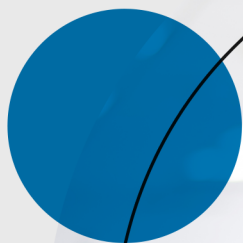
instacarro.com

A InstaCarro foi criada em 2015 e virou uma alternativa pra lá de popular em São Paulo para quem quer vender seu carro online e está com pressa. A plataforma promete vender seu carro em apenas uma hora e meia. O segredo é que o veículo participa de um leilão online com lojistas. Atualmente há cerca de 1.500 empresas cadastradas para comprar veículos da InstaCarro. No entanto, a desvantagem é que o proprietário recebe um preço abaixo do valor de mercado. Afinal, a loja precisa pagar menos para depois revender o veículo para o consumidor final. Confira abaixo o relato de um vendedor que optou por vender seu carro na InstaCarros:

“Testei o serviço marcando um dia para levar meu Fiat Uno Way 1.0 2012 até uma das unidades da plataforma. Na tabela Fipe, meu carro estava avaliado em R\$ 22.400. O pessoal da InstaCarros avisou que o valor que eu ia receber pelo veículo deveria ficar entre R\$ 16 mil e R\$ 20 mil. Me pediram as chaves, documentos e que eu aguardasse em uma sala. Após uma hora e meia de espera, o consultor veio até mim e disse que no leilão virtual meu carro havia recebido 32 lances. Ao término recebi o valor de R\$ 18.900”.

Realizar uma venda online bem-sucedida é algo relativamente simples de ser feito, mas é preciso fazer uso de algumas técnicas que podem tornar seu anúncio mais eficiente. Nos próximos tópicos, vamos te mostrar quais técnicas são essas e como colocá-las em prática.

Faça um bom anúncio



Embora seja importante seguir as dicas que demos até agora, é importante ter em mente que um bom anúncio vai ser a alma para você fazer um bom negócio. Embora seja uma tarefa relativamente simples, existem alguns macetes que devem ser levados em consideração na hora de descrever o seu carro para a venda online.

Confira agora mesmo quais são as principais dicas para você fazer um anúncio nota 10.



Escolha uma plataforma de anúncios de qualidade

Além de trazer confiabilidade para a sua venda, uma plataforma de qualidade apresenta uma lista enorme de contatos cadastrados, e recebe muitas visitas avulsas de possíveis compradores em suas páginas diariamente.

Esse tráfego possibilita que seu anúncio tenha mais visualizações, fique disponível para um maior público, e seja divulgado por e-mail e redes sociais da plataforma. Como citamos, hoje, no Brasil, há três plataformas consideradas como padrão ouro onde você pode colocar o seu carro para vender.

Depois de escolher uma ou mais plataformas, é preciso pensar para quem você vai oferecer os seus veículos.



Compreenda quem é o seu público alvo

Antes de começar a escrever a descrição e o título do seu anúncio e pensar nas fotos para ilustrá-lo e fortalecê-lo, é essencial conhecer bem o seu público-alvo. Só assim será possível construir um anúncio atraente e específico para quem de fato tem interesse em comprar o modelo de carro que está sendo oferecido.

Por isso, é preciso analisar as características específicas do veículo, tais como desempenho, modelo, acessórios incluídos e condições de pagamento.

Após essas análises, é importante observar quais são os grupos que mais se interessam por esses aspectos, reunindo o maior número possível de informações como, por exemplo, sexo, idade, poder aquisitivo, uso para o dia a dia ou finais de semana, cidade ou rodovias, etc.



Crie um personagem para facilitar sua comunicação

Assim que você tiver uma ideia de quem é o seu público, é chegada a hora de criar um personagem baseado na realidade.

O personagem deve ser criado para personificar um indivíduo que pertence ao público-alvo do anúncio. O personagem deve ter suas necessidades e seus interesses bem definidos. Quanto mais detalhado for, mais diretamente você vai falar com o seu comprador.

Ao criar um personagem, o vendedor será capaz de conhecer ainda melhor o seu público alvo

e ser certo tanto nas informações, quanto nas propostas. Além disso, será possível adaptar a linguagem da descrição e do título, além de destacar os diferenciais que mais chamam atenção e até mesmo tirar fotos de uma maneira capaz de atrair ainda mais os potenciais compradores.

Para facilitar a compreensão de como criar um personagem, vamos mostrar o seguinte exemplo de uma SUV de sete lugares com câmbio automático com um valor de mercado de R\$ 100 mil. Seu anúncio pode ter como personagem uma mãe de família com três filhos, bem sucedida, que gosta de viajar de carro com a família aos finais de semana, e leva as crianças para a escola todos os dias antes de ir ao trabalho.

Tendo o seu público-alvo e o personagem bem definidos, já é possível adequar seu anúncio para atrair o maior número de interessados possíveis. A primeira impressão já deve ser causada logo no título.



Comece criando um título atraente

O título do anúncio é o seu primeiro contato do público com o produto que você está vendendo. É, também, o responsável por chamar a atenção de quem está procurando por ofertas na internet e na plataforma de classificados.

Dessa forma, ele é muito importante para que seus veículos sejam considerados como uma opção de compra ao invés de anúncios concorrentes.

A primeira dica para escrever um título atraente é ir direto ao assunto. Conte, em poucas palavras, exatamente qual é o automóvel que está sendo vendido, sem nenhum tipo de enrotação ou adjetivos que não acrescentam em nada, como "lindo", "maravilhoso" ou "ótimo", por exemplo.

O ideal é indicar a marca, o modelo, o ano de fabricação e outros dados mais relevantes, como a potência do motor, por exemplo, de maneira mais profissional e direta possível.

Dependendo do público-alvo e dos interesses do personagem, o título pode trazer alguma outra informação mais específica que chame a atenção do possível comprador, como câmbio automático, motor de 16 válvulas, vidros com insulfilm ou aparelho de som e DVD. O título deve ser uma introdução ao conteúdo da descrição do carro.

O ideal é manter o título o mais sucinto possível, sem perder a qualidade de informação. O ideal é usar algo em torno de 70 caracteres - incluindo os espaços para que a frase não seja quebrada em sites de busca.

Como citado, o primordial na hora de construir seu título é manter a qualidade da informação, sem nenhuma apelação. Assim, só os verdadeiros interessados vão ser atraídos pelo título do anúncio e ele será considerado relevante por motores de busca, ampliando sua divulgação.

Em geral, junto ao título, é mostrada uma das imagens adicionadas à galeria de fotos do anúncio. Uma oferta de vendas sem foto ou com imagens de má qualidade tem pouca chance de conquistar um comprador, por isso são essenciais para acelerar uma venda.

Um exemplo clássico de título otimizado e funcional para vender o seu carro é o seguinte:

“Hyundai Tucson 2015 2.0 16V Flex com câmbio automático 4 portas”

Como é possível notar, trata-se de um título direto, falando tudo o que precisa ser dito: Modelo do veículo, ano, potência do motor, câmbio e informações relevantes ao personagem. Além disso, o tamanho também está otimizado, o que vai atrair somente os verdadeiros interessados.

Com o título criado, é hora de irmos ao próximo tópico: a descrição do seu veículo.



Fazendo a descrição do seu veículo

A descrição é sem sombra de dúvidas a parte mais importante do seu anúncio. É nela que o comprador consegue obter todas as informações necessárias para tomar a decisão de entrar em contato com você.

Além disso, é principalmente a partir da descrição que os motores de busca, tanto do site de anúncios, quanto os de buscadores - como o Google - fazem a filtragem do conteúdo. Portanto, para que seu anúncio chegue aos verdadeiros interessados, é preciso descrevê-lo de maneira correta.

A descrição deve ser bastante detalhada, justamente para que o cliente tenha a certeza de que aquele é o carro ideal para as suas necessidades.

Anúncios com pouca informação tendem a ser deixados de lado, tanto por buscadores, quanto por potenciais compradores, por trazerem dificuldades a mais para o comprador, que precisará solicitar os detalhes do negócio e as características do veículo ao vendedor. A ideia aqui é facilitar para ganhar a preferências dos interessados e, dessa forma, vender o seu carro o mais rapidamente possível.

Vamos te mostrar agora tudo o que seu anúncio deve ter para potencializar sua venda.



Características do veículo

Ao descrever o seu carro, é preciso reafirmar questões já demonstradas no título, tais como marca, modelo e ano, além de outras características como a cor, a quilometragem atual e o tipo de combustível (diesel, gasolina, álcool, GNV, flex).



Informações da mecânica

Também devem ser expostas informações sobre o motor, como as cilindradas (1.0; 1.3; 1.4; 1.6; 1.8; 2.0 e por aí vai), a quantidade de válvulas (8V ou 16V) e se possui turbocompressor.

É preciso, ainda, falar sobre o câmbio do veículo - se é manual, automático ou automatizado, e indicar se o veículo possui direção hidráulica ou elétrica.



Opcionais de fábrica do modelo

Os opcionais de fábrica são acessórios originais de fábrica escolhidos pelo primeiro comprador na concessionária e devem ser indicados, uma vez que valorizam o veículo.

Esses opcionais na maioria das vezes incluem:

- Ar-condicionado;
- Ar quente;
- Desembaçador traseiro;
- Bancos de couro;
- Vidros e retrovisores elétricos;
- Travas elétricas;
- Sistema de som;
- Sistema de navegação;
- Sensores de estacionamento.



Acessórios incluídos

Todos os acessórios que foram incluídos pelos antigos donos também estar detalhados, pois podem tornar o veículo ainda mais atraente. Os principais exemplos nesse caso são:

- Aparelhos de DVD;
- Insulfilme;
- Sistema de alarmes;
- Sistema de rastreamento;
- Tapetes novos;
- Rodas de liga leve.



Modificações nas características originais

Modificações nas características originais, ainda que legalizadas, nem sempre são bem-vistas e podem acabar com uma compra no momento em que forem notadas. Por isso, é fundamental abrir o jogo e falar francamente sobre elas.

Dessa forma, inclua na descrição todas as modificações que foram feitas no veículo, e isso pode incluir:

- Modificações na suspensão (como rebaixamento);
- Modificações no motor (turbinado);
- Alteração no tamanho das rodas;
- Alteração de estofados.

Também é importante mencionar se o bloco do motor já foi trocado, pois o número pode não bater com o do chassi do carro na vistoria. A substituição, nesse caso, precisa estar regularizada com nota fiscal.



Avarias e defeitos

Qualquer tipo de avaria, como batidas, amassados, arranhões na lataria, manchas no estofamento e pintura queimada, além de defeitos - sendo de fábrica ou não - mau funcionamento de componentes e falta de acessórios obrigatórios devem ser descritos, pois fazem diferença na hora de precificar o carro.

Ao colocar um preço mais baixo pelo seu veículo e não mostrar o motivo do desconto, o comprador se sentirá enganado ao descobrir potenciais defeitos, e isso pode fazer com que ele volte atrás antes de fechar negócio.



Elenque os pontos positivos do veículo

Elencar os pontos positivos do veículo também é muito importante de constar no seu anúncio.

Dentre os principais pontos positivos que podem ser elencados no anúncio do seu carro, estão:

- Economia ao rodar;
- Ausência de ruídos;
- Autonomia em deslocamentos;
- Conforto;
- Revisões feitas nas concessionárias;
- Presença de garantia.

Esses itens devem estar destacados e claros no seu anúncio, como forma de fortalecer a confiança dos compradores e facilitar a venda.



Coloque preços e condições de forma clara

Após ser atraído para sua oferta e se certificar de que o carro anunciado é exatamente aquilo que procurava, o comprador quer ter a segurança de não ser passado para trás no momento da compra. Por isso, precisa ser informado sobre o valor de maneira clara, sem o uso de nenhum artifício, como a indicação apenas do valor de entrada para que pareça mais barato.

Sendo assim, coloque o preço total do veículo no anúncio, e na descrição conte sobre os detalhes e condições de pagamento. Só então indique o valor da entrada e a quantidade de parcelas e seus valores, se for o caso. Fale sobre financiamentos disponíveis e descontos para pagamentos à vista, se houver.

Dessa maneira, além de tratar seus clientes com respeito e sinceridade, você irá atrair aqueles que realmente estão interessados na faixa de preço do seu automóvel. Afinal, não adianta nada ter grande quantidade de visitas de pessoas que não podem ou não querem gastar determinado valor.



Exemplo clássico de anúncio

Para facilitar a criação do seu anúncio, fizemos um exemplo básico para que você possa seguir. Como citamos, é importante ser direto e objetivo. Um anúncio ideal tem, em média, um texto entre 80 e 130 palavras, sem contar o título.

Exemplo:

Hyundai Tucson 2015 2.0 16V Flex com câmbio automático 4 portas

Vendo Hyundai Tucson 2015 2.0 16V Flex com câmbio automático

Características:

- 80 mil quilômetros rodados;
- Ar-condicionado;
- Travas e vidros elétricos;
- Direção hidráulica.
- Câmbio automático;
- Navegador de GPS;
- Câmera de ré instalada;
- Rodas de liga-leve de 17 polegadas.

Carro utilizado para deslocamentos urbanos e rodoviários, com revisões feitas na concessionária. Possui pequeno ralado no para-choques traseiro. Estofados em couro em ótimo estado de conservação, e pneus acima de meia vida.

Veículo confortável, silencioso e econômico na estrada, sendo uma ótima opção para viagens em família.

Valor total à vista R\$ 41.500

Nesse anúncio, foi colocado tudo o que ensinamos: Um título adequado, seguido por um anúncio coerente, descritivo, honesto e sem apelação, passando todas as informações que os possíveis compradores precisam saber. Ou seja, reto e direto.



Aumentando a visibilidade de seu anúncio

Embora as plataformas de vendas online já sejam naturalmente ambientes com bastante visibilidade, uma forma natural de aumentar a visibilidade do seu anúncio e, consequentemente, elevar suas chances de venda, é compartilhar o link de venda em suas redes sociais.

Tão importante quanto um anúncio bem feito e ampla visibilidade, é oferecer aos compradores imagens adequadas do seu veículo, e isso é o que vamos te mostrar no próximo tópico.

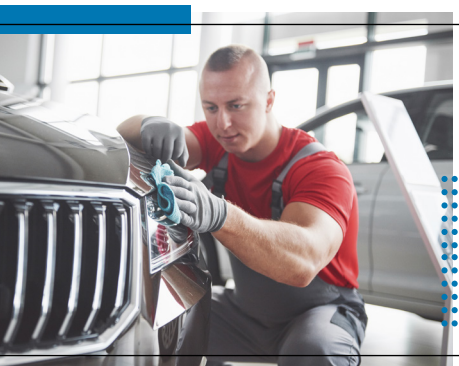
Dê atenção especial às fotos



A primeira coisa na que diz respeito às fotos é a quantidade. Estatísticas mostram que o número ideal de fotos para o seu anúncio varia entre quatro e sete fotos.

Se você inserir menos do que quatro fotos, seu anúncio pode parecer incompleto, e se usar mais do que sete cliques, isso pode acabar dispersando a atenção.

Mostraremos agora todos os macetes para você fotografar e vender seu carro online por um preço justo.



Melhore a aparência

Antes de sair tirando fotos, é preciso dar ao veículo uma boa presença. Por isso, lave-o e passe cera para deixá-lo com melhor aparência externa.

Outro ponto importante é o interior. Já que vai limpar seu carro externamente, limpe dentro também. Limpe os bancos, tapetes e, se possível, passe um aspirador. A limpeza interna é um grande atrativo e é muito notada por potenciais compradores.



Procure um bom lugar para tirar as fotos

As fotos do seu carro não devem ser feitas em um lugar escuro, tampouco sob o sol forte, por isso busque sempre por equilíbrio.

Isso pode ser conseguido em uma garagem ou estacionamento abertos, com poucas sombras. Para fotos do exterior, achar um meio termo é muito importante, pois isso realça detalhes e curvas do carro.

Para o interior, a dica é totalmente o inverso. Como forma de potencializar os detalhes internos, o ideal é que se busque um local extremamente claro para fotografar todos os pontos do interior.



Ângulos obrigatórios

Quando o assunto é vender seu carro online, existem alguns ângulos obrigatórios de fotos. As fotografias devem mostrar o perfil dianteiro e traseiro do carro. Fotos laterais também devem fazer parte do álbum de vendas. Imagens do interior que mostram bancos, painel e console são indispensáveis, assim como imagens do motor.

O ideal é usar um celular com uma câmera de qualidade, ou optar por uma câmera mais profissional na hora de fazer os cliques, afinal, quanto mais qualidade, melhor.

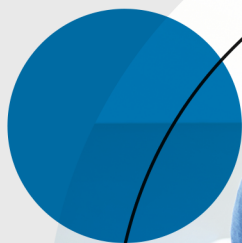


Buscar ajuda profissional é uma alternativa

Uma forma de melhorar a qualidade das fotos do seu carro e até mesmo agregar valor na venda, é buscar ajuda de um fotógrafo profissional.

Muitos fotógrafos já oferecem esse tipo de serviço por valores acessíveis. E por se tratar de um trabalho profissional, optar por um ensaio fotográfico do seu carro pode até mesmo ajudar a elevar o valor pedido pelo seu carro. Trata-se, literalmente, de um investimento.

Esteja aberto a negociação





E por fim, não basta apenas deixar o anúncio na plataforma de vendas e esperar que o seu carro seja vendido sozinho, automaticamente. Compradores online estão acostumados com a velocidade da internet, e querem atendimento rápido e eficiente quando decidem comprar algo.

Muitos interessados terão uma primeira impressão do vendedor e da empresa através do atendimento que irão receber online. Por isso, é fundamental atender os clientes o mais rápido possível, seja pelo chat das plataformas, WhatsApp, telefone e até mesmo e-mail, respondendo dúvidas e o mais importante de tudo: Estando aberto a negociação.

Não é preciso, necessariamente, reduzir drasticamente os valores ou negociar o preço pedido. Em algumas situações, a negociação pode incluir condições de parcelamento, entrega do veículo, pagamento de documentação e até mesmo quitação do IPVA e do licenciamento, revisões, e qualquer outra questão. É por esse motivo que ouvir o que os possíveis compradores têm a dizer é tão importante.

A internet mudou completamente a forma como as pessoas buscam por veículos à venda, tendo uma importância cada vez maior nas negociações. Por isso é essencial para qualquer vendedor compreender essa mudança e saber fazer um anúncio eficiente, capaz de se destacar da concorrência e alcançar o comprador ideal de forma mais rápida possível.

CONCLUSÃO

Depois de ler todo o nosso material você deve ter compreendido que, certamente, vender o seu carro online é algo que veio para ficar e é uma modalidade que só tende a crescer.

Além do mais, foi possível compreender que fazer uma venda online do zero não é nenhum bicho de sete cabeças, e é algo que pode ser feito de maneira rápida, simples e funcional.

É chegado o momento, então, de colocar tudo em prática e vender o seu carro online. Basta seguir o passo a passo que não tem erro, o resultado vai ser seu carro vendido e dinheiro no bolso.

BOAS VENDAS!





Como vender seu carro online?



senhor carros