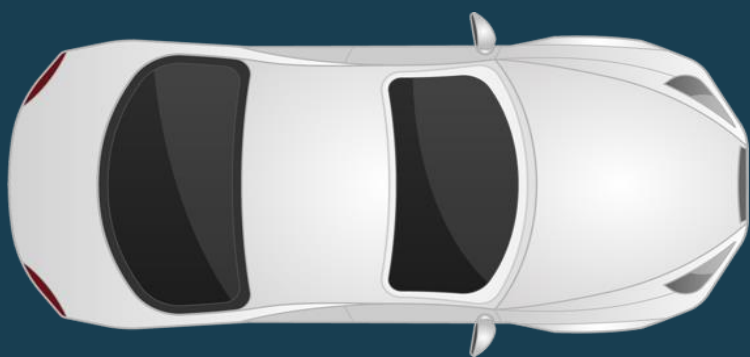




GUIA

COMPRA & VENDA LINKMOTORS

Vai COMPRAR?

Entenda TUDO que
precisa para realizar uma
compra segura!

Vai VENDER?

Descubra o preço do seu
carro, como fazer uma
venda segura e pelo valor
certo!



1. BEM-VINDO(A)!

O que é este Guia e para que serve?

Este Guia contempla textos e vídeos autorais dos fundadores da Linkmotors.

A missão deste material é te fornecer o Guia mais completo do Brasil para que você **COMPRA** ou **VENDA** seu carro de forma segura e pelo valor correto. E o melhor de tudo: **GRÁTIS!**

Dicas **SUPER** valiosas que nem os profissionais sabem. Tudo confeccionado com muito carinho para você, cliente Linkmotors!

Atenção: Este Guia foi confeccionado, aproveitando vídeo aulas dos Métodos Ganhe com Carros e Avaliar Carros. Ambos são cursos desenvolvidos pelos fundadores da Linkmotors voltados para profissionais de compra e venda.

Por este motivo, as vezes os vídeos podem remeter a você, como se você fosse um profissional de compra e venda, mas o que importa, é o **CONTEÚDO!**

Você está diante do material mais completo do Brasil sobre compra e venda de carros.

Boa leitura!



2. QUEM SOMOS

História da Linkmotors e os Fundadores

Curiosidade: A Linkmotors foi lançada em 2015 e sua primeira versão foi batizada pela mídia e usuários, de “Tinder dos Carros”

Clique no vídeo abaixo!



Era um Site basicamente de Troca de carros, entre particulares.

3. LINKMOTORS: UMA NOVA ALIADA

Em 2022 a LinkMotors é relançada com nova proposta.

Um forma justa e totalmente segura de compra e venda de carros.

Clique no vídeo abaixo!



4. INTRODUÇÃO

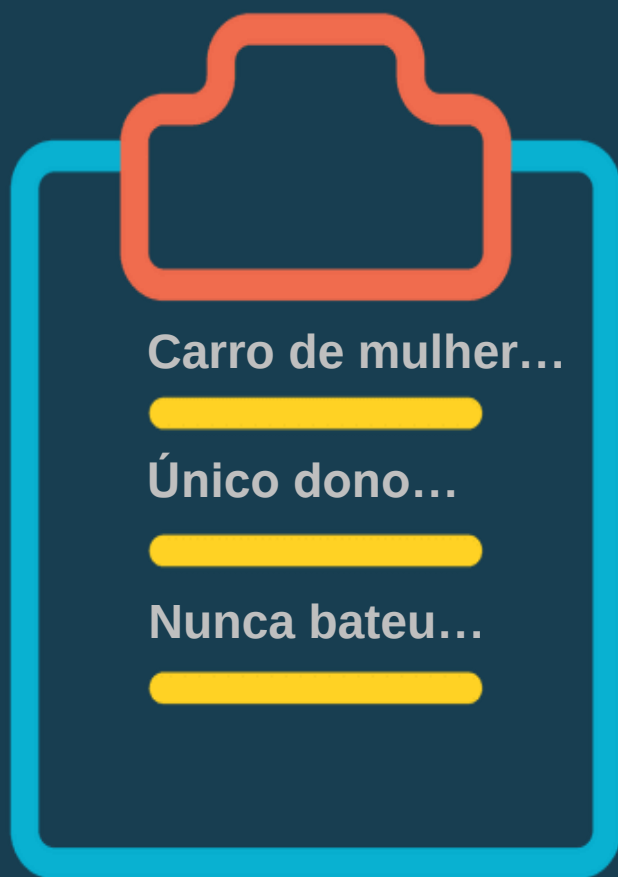
Este vídeo foi tirado do curso AVALIAR CARRO, mas traz uma excelente conteúdo introdutório para este e-book!

Clique no vídeo abaixo!



5. PRIMEIROS PASSOS...

Você anuncia igual a TODO mundo?



É COMO SUA MÃE JÁ DIZIA:

“VOCÊ NÃO É TODO MUNDO!”

Existem **MILHARES** de **CARROS** da mesma

MARCA, MODELO, VERSÃO e ANO, anunciados na internet todos os dias...

Tá! Então, por que o **SEU ANÚNCIO?**

PORQUE CADA CARRO É ÚNICO!



Se você ...

Anuncia grátis ou com pacotes econômicos

Faz anúncios sempre iguais e sem detalhes na descrição

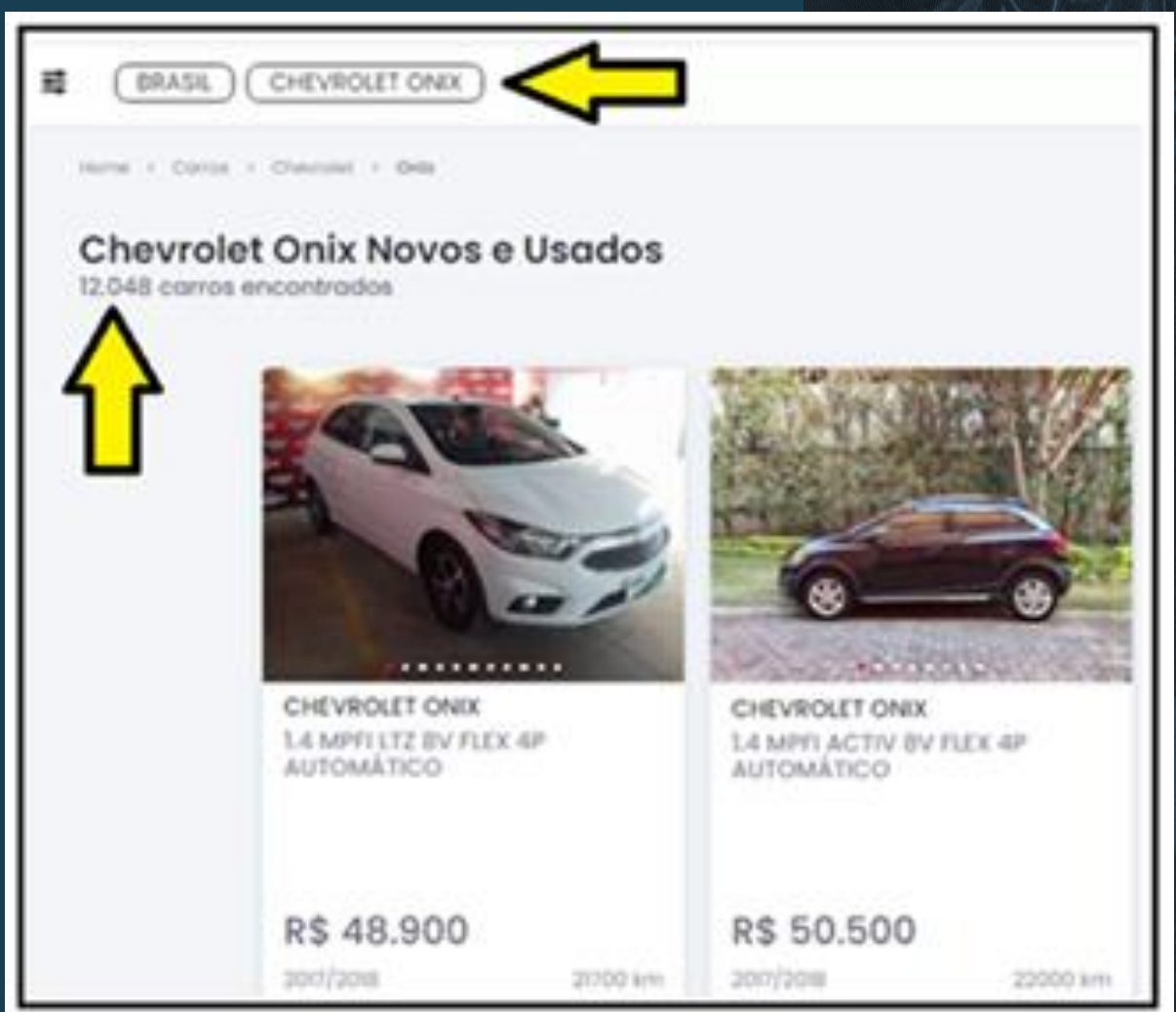
Não utiliza nenhuma técnica ao anunciar

As fotos dos seus anúncios são feitas na garagem com pouca luz, dia chuvoso

Você se baseia pela FIPE e anuncia pouco abaixo

Pronto! Agora é só esperar, certo?

Errado!



A busca? **Chevrolet + ônix + hatch**

Resultados: **12.048** carros



Pode esperar ...

Contatos nos 2 ou 3 primeiros dias e depois, ZERO contatos sérios.

Ofertas irrelevantes ou absurdas

Tentativas de golpes

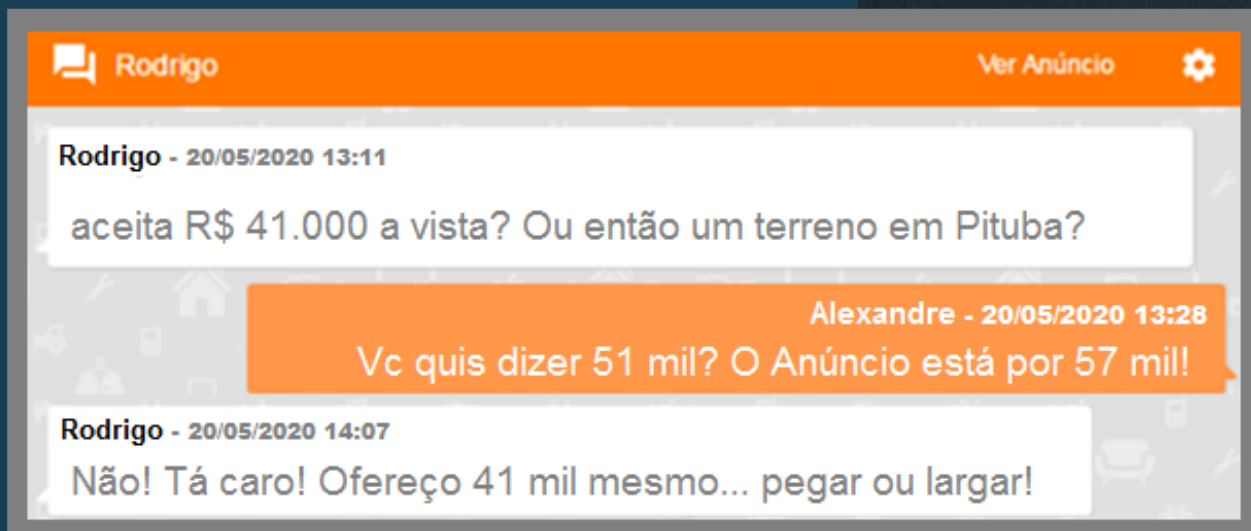
Você espera 1, 2, 3 semanas....

Apertado ou ansioso, começa a baixar o preço sem critério algum

**Você refaz o anúncio para voltar ao topo com o preço mais baixo do site.
Você vende, mas vende mal!**

E depois da venda? O comprador vai transferir o carro? Se não, e as multas?

Você já passou por isso?



6. GOLPES MAIS COMUNS

Golpes - como se prevenir?

Clique no vídeo abaixo!



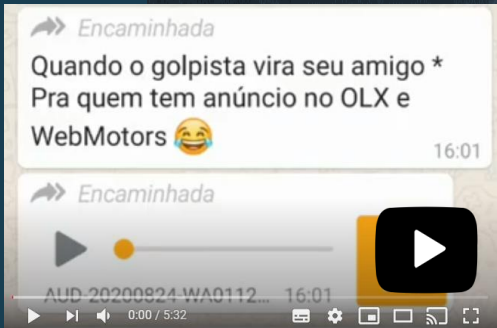
O Golpe do Intermediario

Clique no vídeo abaixo!



Quando o golpista se torna amigo

Clique no vídeo abaixo!



7. PRECIFICAÇÃO REAL DE MERCADO

Você sabe qual é o real valor de mercado dos seus carros?

Você está anunciando um carro. Seu vizinho falou que ele está muito conservado e vende acima da FIPE

Seu cunhado, o cara mais entendido de carros da família, falou que a marca do carro, não vende bem. Com sorte, 20% abaixo da FIPE.

E agora?

Não estar seguro do preço real de mercado, vai te deixar incerto na negociação e o resultado é quase sempre o mesmo:

Não vende porque o preço está acima do mercado

Ou Vende desvalorizado!

Atenção: A Tabela GANHE COM CARROS citada no vídeo acima evoluiu e virou o processo de AUTO AVALIAÇÃO dentro da Linkmotors. Acesse clicando no botão abaixo:

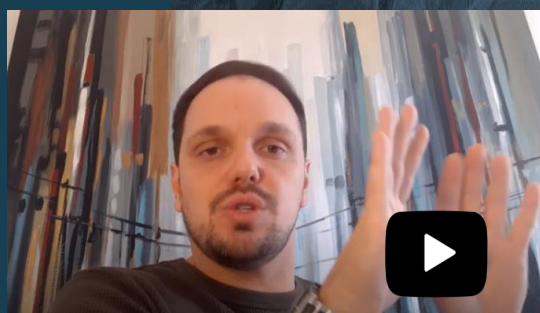
Clique no botão abaixo

LINKMOTORS:

> Calculadora Real



Clique no vídeo abaixo!



8. GUIA DE VENDAS

Como tornar seu anúncio o TOP 1 da Internet?

Existem MILHARES de carros da mesma MARCA, MODELO e VERSÃO anunciados TODOS os dias.

Clique no vídeo abaixo!



Acesse: Módulo 2, Aula 18, Guia de vendas

Tá, então por que o SEU ANÚNCIO?

Preparativos básicos



Lave bem o carro!

Invista em um polimento para destacar o brilho



Limpe o Interior!

Aspire e limpe os estofados e tapetes com uma esponja úmida



Fotos em Ambiente Claro!

De preferência ao ar livre. Nunca contra o sol, sem sombras. Procure uma praça ou cenário bonito



Click!

O carro é o MODELO. Explore ângulos que o valorize. Celular em posição deitada!



9. AS FOTOS

Atenção: Os TOP 3 fatores que definem se o anúncio escolhido será o do seu carro ou não:

Clique no vídeo abaixo!



Acesse: Módulo 2, Aula 19, As fotos

Fator 1 na venda: AS FOTOS

Fator 2 na venda: A DESCRIÇÃO

Fator 3 na venda: O PREÇO

Lembre-se: As FOTOS são o MAIOR ATRATIVO do seu ANÚNCIO!



Frente



Diagonal Frontal 1



Diagonal Frontal 2



Traseira



Diagonal Traseira 1



Diagonal Traseira 2



Interior



Painel com KM



Não vende



Vende



Foto na garagem, pouca luz, objetos diversos ao fundo e placa tapada com pano



Foto na Vertical, luzes acesas e figurinhas tapando a placa



Sem bordas suficientes, o enquadramento do site pode cortar parte do carro na hora do anúncio



Ambiente iluminado, sem sombras e placa tapada no editor de imagens ou com papel sulfite bem recortado



Foto centralizada, sem reflexos. Carro limpo e farois apagados



Foto bem centralizada e com espaços de borda evitam que a imagem tenha partes cortadas



Não vende



Vende



Deixar de evidenciar um ângulo importante do carro, perdendo espaço com fotos irrelevantes



Ângulo, sujeira e ambientes que desfavorecem o carro



Pilastras ou obstáculos tapando parte do carro dando a entender que há algo a se esconder



Todos os ângulos do carro bem explorados e evidenciados, trazem credibilidade



Ângulo, limpeza e fundo que favorecem o carro, deixando-o mais imponente



Carro bem enquadrado na imagem, ressaltando todas as partes e até os pneus



Não vende



Vende



Câmera torta e carro mal enquadrado na foto: terá partes cortadas ao anunciar em sites



Ângulos de cima para baixo ou de baixo para cima, “deformam” o design real do carro



Foto do interior que não demonstra bem o espaço do carro e ressalta sujeira e desorganização



Excelente enquadramento: Centralizado e com bordas



Ângulo reto e rodas levemente inclinadas trazem destaque e curvas reais do carro



Foto pelo porta-malas gera amplitude e demonstra melhor o espaço interno do carro



Não vende

X

Vende



Foto embaçada do painel que não evidencia o cockpit, acessórios e a KM do carro



Foto que evidencia cockpit, som, KM do carro, câmbio e o que mais, for interessante

Atenção: As 2 fotos abaixo raramente são expostas, mas elas atraem a atenção de compradores mais experientes e exigentes. Essas fotos te colocam à frente de anúncios comuns. **Não economize nas fotos!**



Capô aberto

Evidenciando o motor e principalmente as proximidades do farol, comprovando se há desalinhamento na frente, que pode evidenciar uma colisão frontal



Porta malas aberto

Da mesma forma que na foto anterior, esta foto comprova se há desalinhamento nos faróis ou para-choques. Isso pode demonstrar uma colisão traseira



Lembre-se do Questionamento:

Existem MILHARES de CARROS da mesma MARCA, MODELO, VERSÃO e ANO...

Tá! Então, por que o SEU ?

Reflita...

- As fotos anteriores são reais e foram tiradas em ambiente público, de um celular normal.
- As fotos NÃO foram feitas por um profissional. Você pode fazer IGUAL!
- O mesmo carro, o mesmo preço, na mesma KM, na mesma cidade:
 - Qual deles você gostaria de ver?
 - Para qual proprietário você enviaria a primeira mensagem?

Coloque-se no lugar do comprador...
Você só precisa de tempo e do seu celular!



10.Opcionais que o site oferece



Não economize nos campos de opcionais, descrição, etc.

Preencha **TODOS** os campos que o **SITE** disponibilizar!

Pense: O comprador está entre 2 anúncios. Um deles é o seu.

Seu concorrente não evidenciou se o carro tem ar condicionado (mesmo que seja de fábrica), se é de único dono, se tem chave reserva e se fez as revisões em dia.

O seu pode estar até mesmo 500 ou 1.000 reais mais caro. Mas suas fotos são lindas, sua descrição é completa. **Seu anúncio é o TOP 1!**



11. PREÇO

Clique no vídeo abaixo!



12. VENDER SEM INVESTIR

Lavagem Completa +
polimento:

R\$ 50 a 80

Fotos adequadas em
ambiente adequado:

R\$ 0

Descrição adequada:

R\$ 0

Preencher todos os
campos do anúncio:

R\$ 0

- Você não está vendendo um bem de 100 ou 200 reais. Está vendendo um bem de dezenas de milhares de reais.
- Descontos ou valorizações sobre um carro são na ordem de 500, 1000, 5000 reais.
- Quem compra um carro, compra um sonho. Faça seu anúncio ser o sonho de alguém. **ENCANTAR** é a chave da venda bem valorizada!



13. CARROS DE DIFÍCIL MERCADO

Até aqui, você só investiu na lavagem + polimento.

Aplicando essas técnicas, com TODA certeza você já valorizou seu carro em algumas centenas ou milhares de reais \$\$\$.

Agora, se você acredita que deve melhorar o aspecto do carro para vender melhor, se tem um carro de baixo apetite de mercado ou ainda, um carro de luxo (mais de R\$100.000), vale investir um pouco mais! Vamos te apresentar técnicas para garantir ainda mais valorização do carro

Revitalização de
pintura e farois
mais higienização
do interior

R\$ 400 a 600

Consulta
Histórico Online

R\$ 30 - 50

Laudo Cautelar
Ou Vistoria

R\$ 180 – R\$300



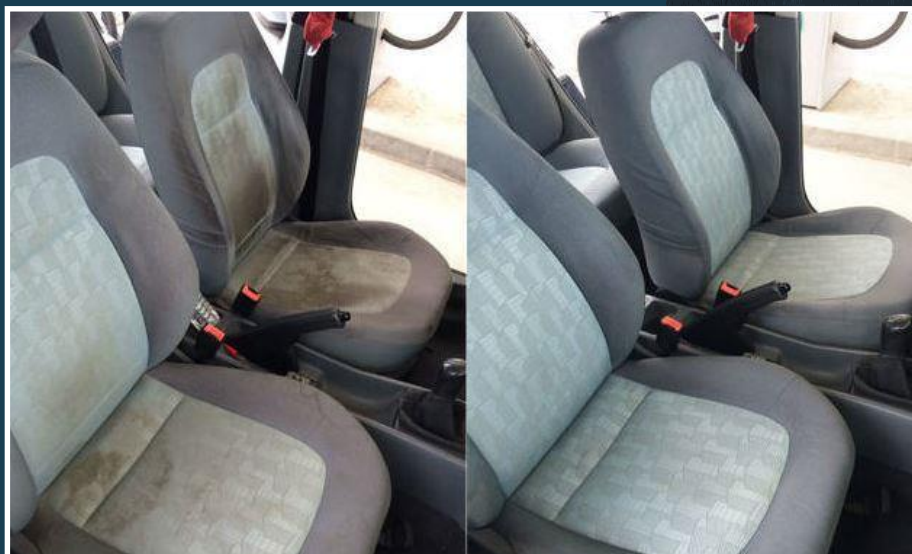
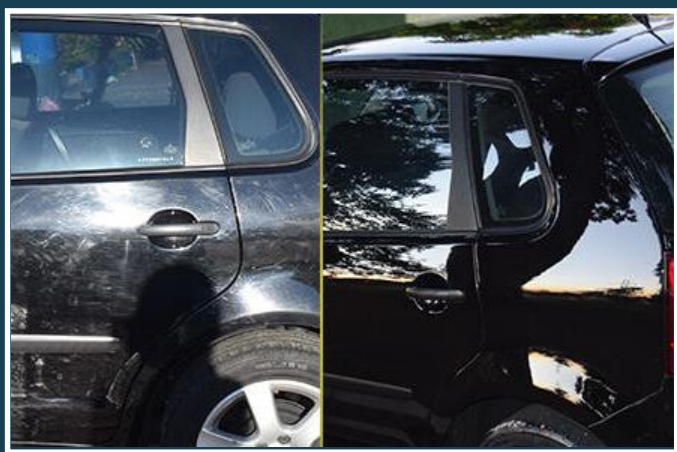
14. REVITALIZAÇÃO ESTÉTICA

Essa técnica, como o próprio nome já diz, consiste em revitalizar a estética da pintura, faróis e tapeçaria do carro.

Existem lojas especializadas e também, muitos funileiros e lava-rápidos, oferecem os serviços.

São eles:

- **Cristalização da pintura:** Garante um novo brilho à lataria, dando aspecto de pintura nova;
- **Polimento dos faróis:** Remoção de micro trincas, amarelados e faróis opacos;
- **Higienização do Interior:** Limpeza de carpates, forros e estofados, removendo algumas manchas.



15. VENDI, E AGORA?

Vender um carro é uma ação que nos gera tensão devido ao alto valor agregado na transação.

Especialmente para pessoas que não trabalham com com venda de carros e

farão isso pouquíssimas vezes na vida. Por ser uma ação não cotidiana, isso pode nos gerar inseguranças e dúvidas de como proceder. Assista ao vídeo abaixo e baixe o arquivo anexo para uma venda tranquila.

Clique no vídeo abaixo!



ATENÇÃO: Nunca entregue o CRV (também conhecido como DUT) assinado ao comprador, antes de receber o valor da venda do carro.

Baixe e
imprima 2
vias!!



16. GUIA DE COMPRA

Você já sabe vender carros na internet como poucos profissionais sabem. Agora **vamos te ensinar a COMPRAR** carros pela internet com total segurança.

Como avaliar um carro?

Assista aos Vídeos



Avaliação Básica



Avaliação Técnica

Na hora a avaliação presencial do carro que irá comprar, recomendamos que você realize um **LAUDO CAUTELAR**, contratando uma empresa especializada. Isso garantirá uma compra 100% segura. Saiba mais no próximo vídeo.

Mas se você é um comprador experiente e prefere fazer você mesmo a avaliação do carro, preparamos um checklist para te auxiliar:

Baixe o Checklist de avaliação



17. Histórico Veicular e Laudo Cautelar

Clique no vídeo abaixo!



1- Consultas de Histórico online:



Clique na
imagem para ver
uma Consulta
Modelo

2- Faça sua consulta com 15% de Desconto!



Com a parceria
Olho no Carro e
LinkMotors /
Ganhe com Carros,
você faz sua
consulta 15% OFF



Obrigado!



AUTO AVALIAÇÃO LINKMOTORS: Saiba o preço real de mercado de carros na compra ou na venda e anuncie grátis



Técnicas de Venda e Compra Online que nem mesmo profissionais conhecem



O Guia mais completo para te ensinar a comprar e vender seu carro pela internet

Bons Negócios!

LINKMOTORS.COM.BR



contato@linkmotors.com.br



LinkMotors