როგორ გაყიდო მანქანა სწრაფად და სარფიანად



Dealer Info	
სახელი:	Avto News
მობ. ტელ.:	(694) 854-947
სახელი:	Avto
საკონტაქტო პირი:	Contact Person
თანახმა ხართ თუ არა მიიღოთ სარეკლამო შეტყობინებები:	დიახ

განცხადების დეტალები

საერთო

სათაური:	როგორ გაყიდო მანქანა სწრაფად და სარფიანად
გამოქვეყნებულია:	05.11.2026

აღწერა:

 როგორ გაყიდო მანქანა სწრაფად და სარფიანად – სრული გზამკვლევი

მანქანის გაყიდვა ბევრისთვის შეიძლება ერთჯერადი პროცესია, მაგრამ სწორად დაგეგმილმა ნაბიჯებმა შეიძლება საგრძნობლად გაზარდოს მისი ღირებულება და მნიშვნელოვნად შეამციროს გაყიდვის დრო. ამ სტატიაში ვიხილავთ დეტალურად, როგორ მოემზადოთ გაყიდვისთვის, როგორ მოახდინოთ მანქანის სწორად პოზიციონირება ბაზარზე და როგორ მიხვიდეთ წარმატებულ გარიგებამდე.

---

 1. მანქანის ფიზიკური მომზადება – გარეგნობა ყიდის!

 მანქანის გარეცხვა და დეტალიზაცია

მყიდველს პირველად თვალში ეცემა ვიზუალური მხარე. სუფთა მანქანა ტოვებს შთაბეჭდილებას, რომ მასზე ზრუნავდნენ.

ინტერიერის გაწმენდა, სკამებქვეშ ნაგვის ამოღება, ჭერის წმენდა და წებოვანი დეტალების მოცილება დიდი შთაბეჭდილებას ახდენს.

➡ მცირე ხარვეზების გამოსწორება

იაფი ტექნიკური სამუშაოები (მაგ. ნათურების შეცვლა, ძრავის ზეთის შემოწმება) აჩვენებს, რომ მანქანა მზადაა ექსპლუატაციისთვის.

---

 2. მაღალი ხარისხის ფოტოები

ფოტო გადაღების წესები:

გადაიღეთ დღის შუქზე, უმჯობესია დილის ან მზის ჩასვლის პერიოდში.

კადრებში მოხვდეს სხვადასხვა კუთხე: წინიდან, გვერდიდან, უკნიდან, ინტერიერი, საბარგული, დაფა, ძრავის ნაწილები.

დააფიქსირეთ მანქანის VIN კოდი, თუ შესაძლებელია – მყიდველს ნდობას უჩენს.

⚠ ფოტოებში ნუ დამალავთ ხარვეზებს:
– სჯობს, მომხმარებელმა ნახოს მცირე ნაკაწრი ფოტოებში, ვიდრე გაბრაზდეს დათვალიერებისას.

---

 3. დამაჯერებელი და გამჭვირვალე განცხადება

აღწერის სტრუქტურა:

მარკა, მოდელი, წელი, გარბენი, ძრავის ტიპი, გადაცემათა კოლოფი, მოდიფიკაცია.

ტექნიკური მდგომარეობა: "გაკეთებულია სრული სერვისი", "ახალი აკუმულატორი", "ზეთი შეცვლილია X კმ-ზე".

აღჭურვილობა: კლიმატკონტროლი, პარკინგ სენსორი, ბორტკომპიუტერი, ეკრანი, საბარგულში დამატებითი ადგილი.

დამატებითი ინფორმაცია: პირველი მფლობელი, საქართველოში არ გამოიყენებოდა, ყველა ნაწილი ორიგინალია და ა.შ.

---

 4. ფასის სტრატეგია – რეალისტურად განსაზღვრული ღირებულება

როგორ დავადგინოთ ფასი:

გააანალიზეთ ბაზარი: შედარეთ მსგავსი წელი, გარბენი, მდგომარეობა.

თუ მანქანა უნიკალურია (განსაკუთრებული მოდიფიკაცია ან აღჭურვილობა), ეს გამოყავით აღწერაში და არგუმენტირებულად ასახეთ ფასზე.

---

 5. განცხადების გავრცელება – იყავით ყველგან

საიტები და პლატფორმები. Facebook ჯგუფები, Instagram გვერდები და ა.შ

➡ აქტიურობა მნიშვნელოვანია:

უპასუხეთ ზარებს, კომენტარებს და კითხვებს სწრაფად.

განაახლეთ განცხადება ყოველ 2–3 დღეში – გამოჩნდება თავში და გაზრდის მნახველების რაოდენობას.

---

 6. მყიდველთან კომუნიკაცია და გარიგების მომზადება

☎ სატელეფონო საუბარი და ტესტ-დრაივი

იყავით გულწრფელი, არ დახუჭოთ თვალი ხარვეზებზე.

შესთავაზეთ ტესტ-დრაივი – ეს მყიდველს უფრო ამყარებს გადაწყვეტილებაში.

 საბუთების მომზადება

მოამზადეთ ტექნიკური პასპორტი, ხელშეკრულების ფორმა (ან გამოიყენეთ საავტომობილო პლატფორმების ავტომატური დოკუმენტები).

თუ მანქანა იპოთეკაშია ან ლიზინგზე – ეს ინფორმაცია წინასწარ აცნობეთ.

 დასკვნა

თუ წინასწარ მოამზადებთ მანქანას, სწორად განსაზღვრავთ ფასს და აქტიურად ეძებთ მყიდველს – წარმატება გარანტირებულია