

La Strategia Vincente per l'acquisto dell'auto

Come prepararsi alla trattativa,
scegliere il miglior modello e
risparmiare fino a 3000€

La Strategia Vincente

Come prepararsi alla trattativa, scegliere il miglior modello e risparmiare fino a 3.000€

Versione: ebook

Estratto dal Libro: *Guida pratica all'acquisto dell'auto*, by EQUUS

Gli Autori



Davide Mistrangeli
Founder di EQUUS Italia

Davide Mistrangeli ha lavorato per più di 20 anni in ambito Marketing e Commerciale per **Europ Assistance, Toyota e gruppo FCA** (Fiat Chrysler Automobiles)

È stato l'ideatore di svariati progetti presso importanti finanziarie del settore

automobilistico. Sia legati alle attività di fidelizzazione clienti che di prodotti finanziari per le famiglie che di prodotti a maxirata con VFG utilizzati poi tra le principali strategie del brand.

Più recentemente è diventato **imprenditore e direttore generale** in BDM Srl, società di consulenza e sviluppo d'impresa.



Gianpiero Micale
Founder di EQUUS Italia

Gianpiero Micale, CEO e presidente della società, dopo un passato da dirigente in importanti multinazionali, è **stato Direttore Commerciale in CarGlass**, azienda leader nella riparazione e sostituzione di parabrezza e vetri auto.

Poi ha fondato Fit2You Srl, Broker assicurativo che ha **rivoluzionato il mondo delle assicurazioni auto**, passando dalla generica polizza Rc uguale per tutti ad un insieme di soluzioni pensate ad hoc per ogni singolo automobilista.

Introduzione

Innanzitutto, grazie per aver scaricato questo ebook con il quale desideriamo darti l'opportunità di risparmiare fino a 3.000€ sull'acquisto dell'auto.

Per farlo ti parleremo di:

1. Come scegliere l'auto giusta per te
2. Quali problemi dovrai affrontare
3. Come la pensa un venditore
4. Quale strategia utilizzare

Come risparmiare fino a 3.000€ sulla tua prossima auto

In questo **ebook gratuito** ti daremo una **panoramica veloce** di quelle che saranno **le tue opportunità** durante la trattativa. Ovviamente non abbiamo potuto inserire tutte le informazioni con grande dettaglio per ovvi motivi di spazio.

Perciò se desideri prepararti al meglio all'acquisto della tua prossima auto ottenendo **molti benefici economici** ed anche **l'ottimizzazione del tuo tempo** e delle **tue competenze** per poter al meglio gestire il confronto con il venditore ti consigliamo di leggere il libro ***“La Strategia Vincente”*** di cui questo ebook è un estratto.

Strategia Vincente

GIORNO 1

timing: 2 ore sul web + 1 ore al lavaggio

- a. Per prima cosa ricordati che, a meno che non sia la tua prima auto o tu esca da un noleggio, dovrai vender al rivenditore o ad un privato il tuo usato quindi preparalo al meglio. Prima di recarti in concessionaria **fai pulire e profumare la tua vettura**, rinvigorisce le plastiche, pulisci i sedili e lava i tappetini. Insomma, sarà un'ovvietà dirtelo ma **un veicolo ben proposto otterrà una valutazione migliore** di uno sporco e che puzza di sigaretta.
- b. Prima di recarti dal rivenditore **dovrai aver identificato 2 o 3 modelli di tuo gradimento** ed in linea con le tue esigenze. Procedi andando sul sito della casa produttrice ed **elabora un preventivo automatico che includa tutti gli optional che desideri** in modo da conoscerne l'esatto prezzo e aver avuto il giusto tempo per approfondire i contenuti del modello di tuo interesse.

NOTA:

È importante, quando configuri due veicoli diversi di due case automobilistiche, che tu **identifichi versioni e optional** presenti su entrambe **evidenziandoti sul preventivo gli optional unici di quel veicolo** (cioè quelli che non lo differenziano)

GIORNO 2

timing: 1,25 ore per ogni rivenditore visitato, incluso test drive.

- c. Recati dal rivenditore per parlare con un addetto alle vendite. Seguilo nel suo processo di vendita, **fai domande aperte**, anche quando conosci la risposta, perché ti servirà **per capire il grado di competenza** della persona che hai di fronte.
- d. In questa fase **esprimi come farebbe un contantista senza auto da permutare**. Anche se la tua vettura è pronta e pulita per una buona valutazione il tuo approccio dovrà essere quello di una persona che ha l'intenzione di tenerla ma che tuttavia gradiresti la loro miglior valutazione. **Chiedi**, solo alla fine dell'offerta, se ci fossero ulteriori **incentivi**, da parte della casa automobilistica, qualora dessi in **permuta** il tuo usato; non farlo in fase iniziale, lascia questa trattativa ad una seconda fase.
- e. **Condividi con lui quanto hai appreso** dal sito del brand e la configurazione ideale di tuo interesse. **Potrai capire subito** se desidera portarti verso **soluzioni diverse in pronta consegna** confrontando tra loro i contenuti offerti e avrai già un primo elemento per una tua valutazione.
- f. **Fatti fare un preventivo scritto per l'auto esattamente come quella che hai configurato sul sito della Casa costruttrice** in modo che tu possa poi confrontarli e soprattutto in modo che tu abbia chiaro il prezzo finale che ti sta riservando. Non dimenticarti di chiedere se quel prezzo sia il **miglior prezzo** che lui possa farti ed annota sul preventivo la sua risposta.
- g. **Fatti fare, sempre per scritto e non apportando modifiche a penna sul precedente preventivo**, le sue proposte alternative perché non è detto che abbia in casa qualcosa di davvero interessante per **potrebbe farti risparmiare oltre 1.000€** o ottenere vantaggi in termini di optional e accessori. Avrai anche modo così di aver certezza del modello proposto e dei suoi contenuti verificando se sia una versione aggiornata oppure un fondo di magazzino. Attenzione, non significa che se l'auto è a magazzino non sia una buona vettura utile ad offrirti tutto quello che cerchi. **Molto spesso** quando ci sono modifiche e/o

restyling l'ultima precedente versione potrebbe essere meglio allestita di quella attualmente offerta.

- h. Fatti spiegare bene la vettura e chiarisci le differenze e richiedi subito il test drive; le auto vanno necessariamente provate SUBITO, prima di fare un contratto di acquisto, perché guidando vivrai delle sensazioni dirette e personali e potrai concretamente valutare meglio i modelli tra le tue opzioni di acquisto.

Nel nostro libro *“La Strategia Vincente”* trovi diversi esempi, molto dettagliati, su come condurre la trattativa in modo da ottenere un buon prezzo sul veicolo, una buona valutazione del tuo usato, la migliore proposta finanziaria ed assicurativa.

Non sei lì per chiudere ma per informarti.

Esci e recati dal secondo rivenditore del modello di tuo interesse e **ripeti la procedura per ogni auto di tuo interesse.**

Nota bene:

1. Alcuni venditori non ti faranno andar via senza parlarti e/o sottoposti una proposta di finanziamento in quanto in alcune case automobilistiche l'offerta prezzo è vincolata all'acquisto di una proposta finanziaria.
2. Ascolta l'offerta in maniera attenta ponendo le giuste domande.
3. Fatti lasciare, anche in questo caso, un'offerta scritta del finanziamento chiedendo se vi fosse un ulteriore sconto sul veicolo in caso di finanziamento.
4. Sicuramente saranno presenti polizze assicurative fatti rilasciare il foglio informativo della/e copertura/e.
5. Sappi che i rivenditori sono obbligati, per legge, a rilasciarti in fase di proposizione, questi documenti e non, come spesso avviene, solo alla firma del contratto o, ancor peggio, alla consegna del veicolo.

In caso di auto da permutare

Una volta ottenuto il prezzo finale, **chiedere al dealer la quotazione della propria auto in modo da capire, in maniera trasparente, la valutazione che il venditore ti farà.**

In questo modo **saprai se ti conviene dare l'auto in permuta o se è più favorevole venderla in autonomia.**

Qui tu potresti essere in tre distinte situazioni:

- a. **Il tuo veicolo non è coperto da garanzia sul valore futuro;**
- b. **Il tuo veicolo è coperto da finanziamento a maxirata in scadenza con valore futuro garantito da parte della casa automobilista;**
- c. **Il tuo veicolo lo hai pagato come meglio ritenevi ed è coperto da una garanzia del valore futuro senza limiti non legata alla casa automobilistica.**

Nel libro *“La strategia Vincente”* abbiamo approfondito molto il tema dell'usato e della valutazione per offrirti svariate opportunità per massimizzare il tuo profitto.

Tuttavia, il tuo potere di trattativa e di chiusura ottimizzata sarà diverso per queste tre casistiche.

Caso a: il tuo veicolo non è coperto da garanzia sul valore

La grande maggioranza delle persone è in questa situazione perché nel momento in cui hanno acquistato non esistevano formule di garanzia del valore futuro oppure non gli sono proprio state offerte.

La motivazione è perché in questo modo il venditore sarà libero di offrirti ciò che ritiene più opportuno sulla base del momento e delle opportunità che lui ha di rivendita e di margine.

Il venditore non è obbligato a ritirare la tua auto e potrebbe accadere che, al momento della consegna del nuovo veicolo, da una verifica approfondita e tecnica della tua macchina, salti fuori qualche problema che tu dovrai necessariamente risolvere a tuo carico.

Questa è la peggior situazione in cui potevi trovarti.

Tutte le armi sono nelle mani del rivenditore e quindi ne uscirai sempre perdente.

Molte volte, in questi casi, i venditori hanno fatto i grandi affari guadagnando molto di più sull'usato che dal nuovo appena venduto.

L'alternativa è vendere a privato ma con un impiego di tempo ed energie sicuramente diverso.

In media perderai tra il 20% ed il 35% di ricavo.

Caso b: il tuo veicolo è coperto da un finanziamento a maxirata in scadenza con valore futuro garantito da parte della casa automobilista

La prima cosa che desideriamo sottoporre la tua attenzione è che per aver sottoscritto questo contratto devi aver certezza che la finanziaria sia quella della casa automobilistica.

In quanto il prodotto a maxirata viene offerto da tutte le finanziarie del settore, tuttavia **solo quelle del brand, offrono questa garanzia contrattuale.**

Se hai sottoscritto questo finanziamento circa tre mesi prima della scadenza della maxirata, riceverai una lettera o un contatto da parte della finanziaria o del rivenditore al fine di valutare se:

- a. **Tenere la vettura, saldando la maxirata;**
- b. **Tenere la vettura, rifinanziando la maxirata;**
- c. **Sostituire il veicolo.**
- d. **Lasciare il veicolo senza che nulla sia più dovuto**

In caso tu non sia dell'idea o nel momento di poter sostituire dovrai **decidere come saldare la maxirata.** L'opzione di rifinanziamento è da valutare confrontandola, anche, con una proposta della tua banca. Se invece hai sufficiente denaro **potrai estinguere il debito evitando di pagare ulteriori interessi.**

Tuttavia, ti dovresti domandare perché ha fatto questo finanziamento che ti ha solo fatto spendere più soldi d'interessi rispetto ad un sistema tradizionale senza maxirata.

Nel caso tu optassi per la **soluzione C: SOSTITUIRE**, il valore futuro garantito **sarà uguale alla maxirata finale** che normalmente è tarata al rialzo da parte della casa automobilistica per ovvi motivi

commerciali che le consentono di tenere la rata bassa nella prima fase.

In questo caso il **rivenditore** non ha avuto voce in capitolo sul valore futuro garantito e non ha potuto personalizzarlo sulla base delle tue esigenze sia in termini di chilometraggio che di utilizzo del bene.

Per tali ragioni, oltre che contrattuali verso la casa automobilistica, **dovrai verificare lo stato d'uso del tuo veicolo e decidere a tua discrezione di decurtare il valore futuro garantito di eventuali danni e dell'esubero chilometrico o se optare per confermarlo a fronte dell'emissione di un nuovo contratto di acquisto da parte tua.**

Raramente sarai nella condizione di un valore maggiore rispetto alla maxirata, sia perché i brand spingono in alto questi valori, sia perché per il rivenditore vorrebbe meno il suo margine nella vendita dell'usato acquisendo il rischio di mancata rivendita.

Tuttavia, questa opzione è favorevole al cliente però deve combaciare con la sua disponibilità di acconto e volontà di sostituzione alla specifica scadenza della maxirata.

La migliore soluzione in questo caso per il cliente sarebbe quella di optare per una vendita diretta a privato in quanto il bene è ancora nei primi 24/36/48 mesi di vita, ha un chilometraggio contenuto ed è assolutamente appetibile per una vendita diretta in cui potrete avere un potenziale guadagno che varia dal 10% al 20% in più della maxirata che dovrete estinguere alla finanziaria.

Il ricavo potrete utilizzarlo come acconto per il nuovo veicolo.

In relazione all'opzione d, **LASCIARE il veicolo: non tutte le case automobilistiche offrono questa opzione** che diventa fondamentale nel caso in cui il veicolo abbia subito una eccessiva svalutazione.

Tuttavia, nei casi in cui abbiamo visto clienti esercitare questa opzione i rivenditori e i brand hanno fatto sempre valere, addebitandole al cliente, **le clausole di restituzione e ripristino del veicolo incluso l'eventuale passaggio di proprietà al rivenditore.**

Caso C: Il tuo veicolo lo hai pagato come meglio ritenevi ed è coperto da una garanzia del valore futuro senza limiti

In questo caso **sei nella condizione ottimale**, in cui puoi massimizzare tempo, energia e soldi.

Se hai pagato in contanti il veicolo e hai una garanzia scritta e certificata del valore del tuo veicolo **hai molteplici momenti**, all'interno della vita del tuo bene, **in cui poter decidere** di attivare la garanzia del valore futuro in quanto non è vincolata alla casa automobilistica, né ad un finanziamento.

Normalmente tale garanzia opera per tutta la durata del contratto.

Pertanto, **sei nella totale libertà di scelta**.

Se hai scelto di acquistare il veicolo con un finanziamento dovrai farti fare il conteggio di estinzione dalla banca/finanziaria e valutare se:

- a. la garanzia copre in toto o in parte il tuo debito residuo
- b. **sei nella condizione di maggior vantaggio** per te cioè quella in cui il debito residuo è minore della garanzia.

Anche in questo caso **sei tu a decidere cosa fare** rispetto alle tue necessità di mobilità perché in qualsiasi momento potresti anche decidere di **attivare la garanzia** continuando a pagare il tuo finanziamento ma **ottenendo una liquidità immediata** molto utile nei casi di urgenza.

Il rivenditore ha il tuo stesso interesse nel determinare il **corretto valore personalizzato** in modo da poterti garantire sulla base delle tue esigenze la **migliore valutazione professionale del mercato**.

In media otterrai tra il 10% ed il 25% in più di ricavo rispetto a quanto normalmente offerto dal mercato.

Schema di valutazione dell'usato

Senza Garanzia	Garanzia della finanziaria	Garanzia personalizzata
da -20% a -30%	uguale a maxirata	valore commerciale reale

Più avanti, nel testo, ti parlerò di uno strumento che ha proprio tutte queste caratteristiche e che, per la prima volta sul mercato, offre molteplici opportunità al consumatore.

GIORNO 3

timing: 2 ore

Ora è il caso che tu ti prenda del tempo per:

- a. **controllare in dettaglio tutti i prezzi di listino** indicati nel preventivo e la **versione del modello** che ti hanno preventivato MY19 significa Model Year 2019, quindi se sei nel 2020 probabilmente ti hanno preventivato un modello che hanno in casa quindi fatti attenzione.
- b. richiedere, anche via mail, i **preventivi di finanziamento e assicurativi** sia al rivenditore, che alla tua banca ed assicurazione
- c. **controllare il costo della messa in strada**, alcuni player arrivano a imputare fino a 3.500,00 € per la preparazione del veicolo e la messa dei tappetini in modo particolare sui veicoli premium.
- d. Capire a cosa facciano riferimento le voci di costo dei contratti.

Una volta ricevute ed integrate le proposte di finanziamento ed assicurazione **avrà di fronte a te il panorama completo delle spese** e potrai gestire al meglio la trattativa **per ottenere il massimo dei vantaggi** sugli aspetti di tuo maggior interesse.

Punta sempre alla **soluzione di maggior vantaggio economico** per te.

Per esempio, è meglio ottenere l'abbattimento di uno 0,5% sul tasso di finanziamento a 84 mesi rispetto ad avere altri 500 euro di sconto aggiuntivo sul veicolo.

Ricordati di fare inoltre attenzione a:

1. Alcuni operatori indicano i prezzi dell'auto e degli optional senza iva in modo da non permettervi alcun calcolo sullo sconto
2. Altri mettono nel listino importi per gonfiare lo stesso e per farvi figurare uno sconto maggiore che in realtà non esiste

3. Altri inseriscono optional non richiesti da voi ma sui quali loro hanno premi di vendita oppure su cui la casa sta spingendo con offerte specifiche come ad esempio manutenzioni programmate, preparazioni varie, estensioni di garanzia, messa in strada accessorie, kit sicurezza, etc.

Consigli sulla scelta del rivenditore

Alcune offerte saranno simili ad altre se avrai lavorato bene sugli aspetti sopra descritti.

Ti consigliamo ad integrazione di prendere una decisione in base a:

1. **Professionalità e disponibilità dimostrata dal venditore durante tutta la trattativa di vendita**
2. **Vicinanza**, cioè la distanza dalla vostra abitazione o dal vostro posto di lavoro
3. I **Servizi** disponibili, auto in sostituzione gratuita in caso di interventi di manutenzione, officina e carrozzeria interne, gommista con la disponibilità a stoccare le vostre gomme invernali/estive.
4. Lavaggio gratuito dopo ogni intervento; nei segmenti dei brand premium è un servizio spesso incluso (anche se a pagamento)

anche se le più importanti per noi sono:

5. **Reputazione del dealer**, verificata nei social e nei forum
6. **Garanzie proposte scritte e certificate** perché “Scripta Manent Verba Volant” e crediamo che tu conosca il senso di queste parole.

Cosa avrai ottenuto fin'ora

Bene, se avrai seguito questa strategia ora dovresti essere nella condizione di:

1. **Aver ottenuto un buon prezzo ma non il miglior prezzo**
2. **Aver verificato le condizioni ed i contenuti delle polizze CVT proposte**
3. **Aver confrontato le proposte di finanziamento ricevute.**

4. Aver analizzato i costi di manutenzione pre-pagata delle vetture da te selezionate.
5. Hai svolto un regolare test drive dei veicoli che avevi identificato come ideali

Hai davanti a te, tutti gli elementi per poter scegliere in libertà e riservatezza quale strada percorrere.

FASE FINALE

Timing 2 ore

Ora la tua attività deve diventare proattiva e sulla base delle informazioni che hai **dovrai segnarti i punti di forza e debolezza** delle offerte ricevute **per poter intavolare**, con i venditori, una chiamata di verifica e/o di miglioramento dell'offerta.

È in questa chiamata che dovrai:

- a. **Far notare le differenze** tra i veicoli che stai valutando incentivando il venditore ad offrirti delle soluzioni a te utili
- b. **Evidenziare i contenuti di polizza problematici e/o mancanti** cercando di capire se vi siano alternative (se non hanno alternative potrebbero proporvi un sconto di polizza o togliere la stessa dalla proposta)
- c. **Richiedere un ulteriore sforzo verso la valutazione del vostro usato** (ove trovaste differenze tra le offerte o anche solo come tentativo di chiusura)
- d. **Richiedere un ulteriore sforzo per un acquisto entro fine mese del veicolo**
- e. **Richiedere che quanto condiviso verbalmente vi venga quantomeno scritto tramite e-mail.**

Ottenuto tutto questo vi potrete fermare in quanto **l'ultima trattativa l'affronterete presso il rivenditore con cui avrete deciso di chiudere il contratto ed avrete fissato un appuntamento dedicato.**

GIORNO 4 - LA CHIUSURA DEL CONTRATTO

Timing 1 ora

A questo incontro dovrete arrivare con la documentazione condivisa, verificare nuovamente il veicolo desiderato, fare un ultimo passaggio sulla valutazione del vostro usato in modo che possa essere contrattualizzata.

Seduti per il contratto e prima della firma farete la trattativa sul finanziamento andando a definire le condizioni, la corretta durata, una rata in linea con il vostro costo di guida, l'inclusione dei servizi utili e tutte le relative garanzie accessorie inclusa la Garanzia del Valore Futuro del bene.

Se avete fatto quanto da noi suggerito **alcuni di voi avranno risparmiato anche fino a 3.000€** tra valutazione dell'usato, prezzo di acquisto del nuovo e sconti su polizze assicurative, pacchetti di manutenzione, spese istruttoria e proposta finanziarie oltre alle estensioni di garanzia e alla copertura del valore futuro del bene.

Sicuramente, grazie alla nostra guida, avrete acquistato un prodotto con maggior consapevolezza e fiducia verso il vostro rivenditore.

In Conclusione

Ti abbiamo offerto un per corso strategico ed ottimizzato per arrivare preparato al momento della firma del contratto, oltre a multi spunti di riflessione e strategie vincenti che, ne siamo certi, faranno capire al venditore di fronte a te che non sei l'ultimo arrivato.

Ma sicuramente ci saranno altre cose che vorrai sapere. E' naturale, perché comprare una macchina non è come acquistare un paio di scarpe, che puoi pagare relativamente poco e rendere se qualcosa non va...

La macchina è, dopo la casa, l'investimento più importante nella vita di una persona.

E sbagliare acquisto può avere conseguenze molto importanti (per non dire gravi).

Ecco perché abbiamo pensato, per coloro che volessero affrontare questo processo in maggiore serenità, di preparare una guida molto più approfondita di quella che hai trovato in questo manuale gratuito.

Una guida che, partendo dall'inizio, affronta in maniera approfondita e dettagliata ogni aspetto della scelta dell'auto:

- Meglio Diesel o benzina? Meglio Ibrida o Elettrica?
- Conviene comprare un'auto nuova o un usato?
- Quale segmento è meglio per le mie personali esigenze?
- Meglio un 1000 di cilindrata che costa e consuma poco o vale la pena valutare una potenza che mi sostenga durante un sorpasso evitando dei pericoli?
- E poi... dovrei comprarla? O noleggiarla?
- E come dovrei pagarla? In contanti? Con finanziamento classico? O Con la maxirata?

Queste e tante altre domande sono i dubbi quotidiani di ogni persona che debba cambiare la propria auto.

Per dare a tutte queste persone la giusta risposta abbiamo creato la “Guida Pratica all’acquisto dell’auto”: un libro dettagliato più una serie di risorse che ti aiuteranno ad eliminare ogni dubbio e ad acquistare un’auto che sia davvero ideale per te.

Guida Pratica all’acquisto dell’auto



Tutto quello che devi sapere
prima di comprare la tua prossima auto

[Clicca qui per saperne di più](#)

Per ispirarti ad agire abbiamo deciso di offrirti tutto questo percorso con uno sconto di benvenuto davvero notevole.

Non farti sfuggire questa opportunità e potrai diventare un vero esperto in materia di auto, facendo un ottimo affare e scegliendo la soluzione migliore per te.

Questa è la nostra promessa, poi c'è l'impegno...e quello dovrai mettercelo tu

A presto!!!

Davide Mistrangeli