Published on *Melano.hu* (https://www.melano.hu)

Hogyan csinálj vonzó és hatékony hirdetést az eladó autódról?

Létrehozás: 05/30/2026 - 10:54
Szerző: Melano
[1]
Az autó eladásánál sokan az árral kezdik. Érthető. Mégis van valami, ami az ár előtt dolgozik. A fotó. A hirdetés első képe sokszor már azelőtt döntést hoz a vevő fejében, hogy egyetlen sort is elolvasna.
Kapcsolódó cikkek:
Így sprólolhatunk az autóval télen is [2]

Ha az autó rossz fényben, koszosan, félbevágva vagy zsúfolt háttér előtt szerepel, akkor a vevő nem azt gondolja, hogy biztosan jó autó, csak rosszul fotózták. Inkább azt érzi, hogy ha a hirdetésre sem figyeltek, talán az autóra sem figyeltek igazán.

Ezért az autó fotózása és a hirdetésszöveg megírása nem mellékes feladat. Nem kell túlbonyolítani, nem kell profi fotósnak lenni, és nem kell úgy beállítani az autót, mintha katalógusba készülne. Sokkal inkább az a cél, hogy rendezett, tiszta, őszinte és bizalomépítő képet adj róla. Egy jó autóhirdetés nem manipulál. Egyszerűen segít a vevőnek megérteni, mit lát, milyen állapotú az autó, és miért érdemes személyesen is megnéznie.

Hogyan fotózd le az autót?

A fotó az online hirdetés első kapuja. Hiába jó az autó, ha rossz képeken szerepel. Sötét garázsban, esőben, koszosan, zsúfolt háttér előtt, félbevágott képekkel. Ezek nem csak esztétikai hibák. A vevő azt érzi, hogy a hirdetés nincs rendesen elkészítve, és talán maga az autó sincs igazán rendben. A jó fotó nem manipulál. Egyszerűen tisztán megmutat.

Fotózás előtt az autó legyen tiszta, a belső tér legyen rendezett, a személyes tárgyakat pakold ki. Válassz világos, nyugodt hátteret. Nem kell profi stúdió. Egy tiszta parkoló, egy rendezett utca vagy egy nyitottabb, semleges környezet bőven elég lehet. A lényeg, hogy az autó legyen a főszereplő, ne a háttérben lévő káosz.

A fény nagyon sokat számít. Erős déli napsütésben könnyen kiégnek a világos részek, a sötét árnyékok pedig eltüntetik a részleteket. Sokkal jobb a reggeli vagy késő délutáni fény, amikor lágyabb a megvilágítás. Borús, de világos időben is lehet jó képeket készíteni, mert ilyenkor kevesebb az éles árnyék. Esőben, sárban, sötétben vagy esti parkolófény alatt viszont ritkán lesz igazán meggyőző a végeredmény.

Érdemes úgy gondolkodni, mintha a vevő helyett járnád körbe az autót. Mit nézne meg először.

Milyen részletek érdekelnék. Hol keresne hibát. Mit szeretne látni ahhoz, hogy ne kelljen már az első telefonban alapvető dolgokat kérdeznie. Ha ezt végiggondolod, a fotózás nem véletlenszerű kattintgatás lesz, hanem egy tiszta, logikus bemutatás.

Érdemes ilyen képeket készíteni:

- első háromnegyedes külső kép
- hátsó háromnegyedes kép
- oldalnézet mindkét oldalról
- első és hátsó rész külön
- felnik és gumik
- műszerfal
- első ülések
- hátsó ülések
- csomagtér
- kilométeróra állása
- középkonzol és váltó környéke
- motorház, ha rendezett állapotú
- szervizkönyv vagy dokumentumok, ha érdemes megmutatni
- esetleges sérülések korrekt bemutatása

A sérüléseket ne hagyd ki. Tudom, elsőre furcsán hangzik, de a korrekt hirdetésben jobb megmutatni a hibákat is. A vevő úgyis észreveszi személyesen. Ha előre látja, kevésbé érzi becsapva magát. Ez nem gyengíti a hirdetést, hanem tisztábbá teszi. És a tisztaság bizalmat épít.

Arra is figyelj, hogy ne legyen túl kevés kép. Egyetlen külső fotó ma már kevés. A vevő nem csak azt akarja látni, hogy milyen színű az autó. Érdekli az utastér állapota, az ülések kopása, a műszerfal, a csomagtér, a gumik, a felnik és a kilométeróra is. Ha ezek hiányoznak, sokan automatikusan gyanakodni kezdenek. Nem biztos, hogy igazuk van, de a hirdetésed már veszített.

A háttér és a beállítás többet számít, mint elsőre gondolnád

Sokan ott rontják el az autófotózást, hogy nem az autóval van baj, hanem a környezettel. Kukák, más autók, szétszórt tárgyak, sötét udvar, zsúfolt garázs, félárnyék, rendezetlen háttér. Ezek mind elveszik a figyelmet. A vevő nem fogja külön elemezni, hogy mi zavarja. Csak azt érzi, hogy a hirdetés nem tiszta.

A legjobb háttér általában egyszerű. Egy üres parkoló, egy világos fal, egy nyugodt utca, egy tiszta udvar vagy egy tágasabb, semleges tér. Az autó körül legyen hely. Ne állj túl közel hozzá, mert a telefon lencséje torzíthat. Inkább lépj hátrébb, és készíts egyenes, arányos képeket. A ferde, túl közelről lőtt képek sokszor amatőr hatást keltenek.

Az autó legyen természetes helyzetben. Ne parkolj fél kerékkel járdán, ne álljon ferdén, ne legyen túl szűk helyre beszorítva. Egy jól beállított autó nyugodt benyomást ad. Ez apróságnak tűnik, de a hirdetés összhatását nagyon meghatározza.

A rendszám kitakarása opcionális, sokan megteszik adatvédelmi okból. Ha kitakarod, csináld igényesen. Ne egy odavetett, vastag, csúnya firkával. Egy egyszerű, tiszta takarás bőven elég. A lényeg, hogy ne rontsa el a teljes képet.

Mit mutass meg az autó belsejéből?

Az utastér sokszor erősebben beszél, mint a külső. Egy autó lehet kívül szépen lemosva, de ha belül

koszos, foltos, elhanyagolt vagy tele van személyes tárgyakkal, akkor a vevő bizalma gyorsan csökken. A belső fotók ezért különösen fontosak. Itt derül ki, hogyan használták az autót a mindennapokban.

Fotózás előtt pakolj ki mindent. Ne legyen benne napszemüveg, gyerekjáték, blokk, palack, kabát, töltőkábel, illatosítóhalom vagy bármi, ami személyes. A vevő nem a te életedet akarja látni az autóban, hanem a sajátját elképzelni benne. Ez nagyon fontos. Egy rendezett autóbelső segít neki ebben.

A műszerfalat, a kormányt, a váltót, az üléseket és a hátsó sort mindenképp érdemes megmutatni. Ha az autóban van extra felszereltség, például ülésfűtés, nagy kijelző, tolatókamera, digitális klíma vagy bőrülés, azt külön is fotózhatod. Ezek nem csak kényelmi részletek. A hirdetésben értéknövelő elemek.

A csomagtérről se feledkezz meg. Sok vevőnek fontos, mennyi hely van benne, milyen állapotú a kárpit, megvan-e a kalaptartó, pótkerék vagy defektjavító készlet. Ha a csomagtér tiszta és rendezett, az nagyon jó jel. Azt üzeni, hogy az autó nem csak kívül lett gyorsan „eladásra mosva”, hanem tényleg átnézted.

Hirdetésszöveg, amely nem túlzó, mégis elad

Az autóhirdetés szövegénél a legnagyobb hiba a két véglet. Az egyik, amikor túl kevés információ van benne. Eladó szép állapotú autó, érdeklődni telefonon. Ez ma már kevés. A másik véglet, amikor a szöveg túlzó és gyanús. Hibátlan, újszerű, kihagyhatatlan, makulátlan. Egy használt autónál az ilyen szavak könnyen ellenérzést keltenek, főleg ha a képek nem támasztják alá.

A jó hirdetésszöveg egyszerre informatív és emberi. Tartalmazza a lényeges adatokat, de nem száraz felsorolás. Leírja az autó állapotát, használatát, előnyeit, ismert hibáit és azt is, miért lehet jó választás. Nem kell kisregény, de legyen benne elég kapaszkodó ahhoz, hogy a vevő ne alapvető kérdésekkel kezdjen telefonálni.

A jó hirdetésszövegben szerepelhet

- pontos típus és felszereltség
- évjárat és futásteljesítmény
- motor és váltó típusa
- szervizelőzmény röviden
- műszaki vizsga érvényessége
- gumik állapota
- ismert hibák
- miért adod el
- milyen használatra volt nálad
- mi az autó legnagyobb előnye
- hány kulcs van hozzá
- milyen tartozékokat adsz vele
- van-e téli vagy nyári kerékszett
- mikor volt utoljára szervizelve

A hangnem legyen nyugodt. Ne akarj mindenáron meggyőzni. Egy jól felkészített autó és egy korrekt hirdetés együtt dolgozik. A vevő érzi, ha nem nyomják rá az autót, hanem tisztán bemutatják neki. Ez sokszor erősebb, mint bármilyen hangzatos mondat.

Egy jó hirdetésszövegben például sokkal hitelesebb azt írni, hogy „az autó korának megfelelő állapotban van, rendszeresen karbantartott, a bal hátsó ajtón kisebb karc látható”, mint azt, hogy „hibátlan állapot, csak igényes vevőnek”. Az első mondat nyugalmat ad. A második inkább gyanút kelthet.

Hogyan írd le a hibákat úgy, hogy ne rontsd el a hirdetést?

A hibák leírásától sok eladó fél. Azt gondolják, ha leírják, akkor kevesebben fognak érdeklődni. Részben igaz. De azok közül, akik megkeresnek, több lesz a komoly érdeklődő. És ez nem mindegy. Az autóeladásnál nem az a cél, hogy minél több felesleges telefonod legyen, hanem hogy olyan vevők jelentkezzenek, akik tudják, mit néznek meg.

Nem kell dramatizálni. Nem kell túlmagyarázni. Egyszerűen írd le tárgyilagosan. Például kisebb karc a jobb első lökhárítón, vezetőülés oldalt enyhén kopott, klíma működik, de érdemes tisztítani, hátsó sárvédőn parkolási sérülés látható. Ezek nem ijesztő mondatok. Pont azért nem, mert világosak.

A korrekt hibakommunikáció három dolgot ér el. Először is kiszűri azokat, akik tökéletes autót keresnek használt áron. Másodszor csökkenti a személyes megtekintéskor előkerülő kellemetlen meglepetéseket. Harmadszor azt mutatja, hogy nem rejtegetsz semmit. Ez pedig használt autó eladásnál az egyik legerősebb bizalmi jel.

Persze nem mindegy, hogyan fogalmazol. Ne írd azt, hogy „tele van hibával”, ha csak néhány kisebb esztétikai sérülésről van szó. De azt se írd, hogy „apró használati nyomok”, ha valójában jól látható sérülések vannak rajta. Az őszinteség akkor működik, ha pontos.

Összegzés

Az autó eladásánál a fotó, a hirdetésszöveg és az ár nem különálló részletek. Ezek együtt alakítják ki az első benyomást. Egy tiszta, jól lefotózott autó, egy korrekt, túlzásoktól mentes hirdetésszöveg és egy reálisan meghatározott ár sokkal jobb indulási helyzetet ad, mint bármilyen hangzatos állítás.

Nem az a cél, hogy az autó többnek tűnjön, mint ami. Hanem az, hogy a valódi állapota rendezett, érthető és bizalomépítő módon jelenjen meg. Ha ezt sikerül megcsinálni, a vevő nem azt érzi, hogy rá akarnak beszélni valamire. Inkább azt, hogy tiszta képet kap. És egy használt autó eladásánál ez az egyik legerősebb dolog, amit adhatsz. A témával kapcsolatban minden részletet megtalálsz az auto-felvasarlas-budapest.hu-n [3].

Fotó: Harsh Naval/Pexels.com

Tags:
autóeladás [4]
fotózás [5]

Forrás webcím: https://www.melano.hu/hogyan_csinalj_vonzo_es_hatekony_hirdetest_az_elado_autodrol

Hivatkozások
[1] https://www.melano.hu/sites/default/files/articles/pexels-harsh-narwal-157463831-20222608.jpg
[2] https://www.melano.hu/igy_sprololhatunk_az_autoval_telen_is
[3] http://auto-felvasarlas-budapest.hu
[4] https://www.melano.hu/tags/autoeladas
[5] https://www.melano.hu/tags/fotozas