

Mine oppgaver som Innkjøper

1. Kontakt med kunde og innsalg av våre løsninger.

- Ta kontakt med bileier og informer om at vi kan hjelpe med salg av bilen.
Send om nødvendig «Oversikt over alle fordeler ved å selge bilen sin til eller via oss»
- Presenter valgmulighetene:
 - **Formidling:** Vi selger bilen for bileier for et honorar på minst 20.000 kr (inkl. mva).
 - **Kjøp etter videresalg:** Vi kjøper bilen først når vi har solgt den videre, forutsatt en minimum bruttofortjeneste på 26. 000 kr.
 - **Direkte oppkjøp:** Vi kjøper bilen på stedet, dersom bileier aksepterer et bud som ligger 60–100.000 kr under markedspris.

2. Avtaleinngåelse

- Velg den løsningen som passer kunden best.
- Sikre signering av avtale via BankID (Billink eller Autonet).

3. Innlevering av bil

- Avtal tid og sted for innlevering til vårt utsalgssted.
- Dersom bileier ikke kan levere selv, tilby transporttjeneste iht. prisliste.

4. Kontroll ved innlevering

- Sjekk at bilen samsvarer med annonsen (ingen skader, alt utstyr følger med).
- Kontroller at bilen leveres med:
 - Vognkort del II, Nøkler, Komplette dekk/felger
 - Full tank, Ryddet og rengjort interiør
 - Gyldig forsikring og EU-godkjenning

5. Annonsering/Markedsføring av bil

- Når bilen er vasket, kontrollert og fotografert:
 - Kvalitetssikre bildematerialet.
 - Lag en korrekt og attraktiv annonse på finn.no.
 - Send annonsen til selger for godkjenning, før du publiserer den på finn.no.

6. Ved videresalg og eventuelle feil

- Dersom det oppdages feil/mangler etter tilstandskontroll:
 - Informer tidligere eier om hva som må utbedres og til hvilken pris.
- Inngå kjøpekontrakt hvor reparasjonskostnaden trekkes direkte fra kjøpesummen.

Eksempel:

Bilpris: 200.000 kr

Reparasjoner: 20.000 kr inkl. mva

Kjøpesum som kontraktsfestes i innkjøpsavtalen: 180.000 kr

(Vi kjøper mao bilen for en sum fratrukket det beløpet bileier uansett ville ha måttet betale for å reparere bilen, så reparerer vi bilen og selger den videre (noe vi allerede har gjort)).