



**SUPERIA CARS**  
KJØP, SALG, GARANTI, FINANSIERING & FORSIKRING

# VÅRE INNKJØPSLØSNINGER

Bilmarkedet er stort og representerer et vanvittig potensial, men skal man drive som bilforhandler må man ha biler til salg og krever enormt mye kapital dersom man først skal kjøpe inn bilene og deretter selge dem. I snitt koster en gjennomsnittlig bruktbil 150.000kr. Skal vi da lykkes med å ha 150 biler til salgs vil det kreve varelagerfinansiering på over 22,5 millioner kroner! Og det har vi ikke!

**VI ER DERFOR NØDT TIL Å VÆRE SMARTE OG FINNE LØSNINGER  
SOM I REALITETEN INNEBÆRER AT VI SELGER ANDRES BILER.**



# INNKJØPSAVTALE

## • INNKJØPSAVTALE / OPSJONSAVTALE

Den primære løsningen vi tilbyr for bileiere i Superia Cars er INNKJØPSAVTALE. Det er fordi det er denne avtalen vi tjener mest på uten å ta kapitalbinding (før bilen er solgt)

Dette er en avtale som gir oss en RETT men IKKE EN PLIKT til å kjøpe bilen til en 3.part: Avtalen er som følger:

**Vi kjøper bilen fra en bileier under forutsetning av at**

### 1. Bilen er fri for feil og mangler

Dette undersøker vi ved å foreta en tilstandskontroll på bilen ifm innlevering av bilen. Tilstandskontrollen betales av eieren av bilen – ikke oss.

### 2. Vi først lykkes med å

#### 1. selge bilen videre og

#### 2. sitte igjen med en bruttofortjeneste på minimum 26.000kr etter at vi har dekket ALLE våre kostnader

## • FORDELER FOR SUPERIA CARS

- Vi kjøper ikke ut bilen med mindre vi får solgt den.
- Vi begrenser kostnader bruker på bilen frem til den er solgt.
  - Vi betaler kun for vask, foto og annonsering.Tilstandskontroll betaler bileieren for selv!
- Vi får tilbake våre utlegg dersom avtalen termineres i form av at eieren må betale et bruddgebyr til oss for å hente bilen.
- Vi kan gjøre denne øvelsen 150 ganger og bygge en bilpark bestående av andres biler.

## • FORDELER FOR BILEIER

- Får i realiteten en profesjonell part til å selge bilen sin.
- Når vi selger den vil vi overta reklamasjonsansvaret og han trenger ikke å tenke mer på bilen noensinne.
- Han kan terminere avtalen og hente ut bilen

<b>AVTALT BRUTTOFORTJENESTE MED BILEIER</b>	<b>28 000</b>	
<b>INNTEKTER</b>		
Salgssum bil (ny kunde)	390 000	} Summen av inntekter
Videresalg av tilstandskontroll til tidligere eier	1 500	
Transporttjenester (henting av bil ifm levering til oss)	5 000	
<b>SUM INNTEKTER</b>	<b>396 500</b>	
<b>KOSTNADER</b>		
Omregistreringsavgift	4 400	} Summen av kostnader
Vask & tilstandskontroll	1 500	
Foto & annonsering finn.no	1 000	
Reparasjoner	10 000	
Innkjøp transporttjenester	3 000	
<b>KOSTPRIS PÅ BILEN (som beregnes slik)</b>	<b>345 100</b>	
Salgssum	390 000	
Omregistreringsavgift	-4 400	MVA
Reparasjoner (tilsvarende hva det ville ha kostet kunden)	-10 000	-2 500
Vår avtalte fortjeneste v/salg av bilen jfr Innkjøpsavtale	-28 000	
<b>SUM KOSTNADER</b>	<b>365 000</b>	
<b>BRUTTOFORTJENESTE</b>	<b>31 500</b>	



# SUPERIA CARS

KJØP, SALG, GARANTI, FINANSIERING & FORSIKRING

# FORMIDLINGSAVTALE

Dette er et alternativ vi kun tilbyr bileiere som IKKE ønsker å inngå Innkjøpsavtale med oss. Det gjør vi fordi vi fremdeles kan tjene penger på å selge bilen i formidling, men som utgangspunkt tjener vi mye mindre på denne øvelsen enn ved å kjøpe ut bilen.

Avtalen er som følger:

**VI SELGER BILEN FOR EN BILEIER TIL EN NY KUNDE.**

Vi kjøper ikke bilen, men vi selger den på vegne av bileieren, akkurat som en eiendomsmegler selger huset for X til Y.

**NB! DET BETYR I REALITETEN AT VI SELGER EN SALG- OG MARKEDSFØRINGSTJENESTE FOR TJENESTEN TAR VI BETALT ET HONORAR PÅ 16.000KR EKS MVA = 20.000KR**

Så hva er egentlig fordelene med denne løsningen hvis selskapet tjener kun 16k på å selge bilen?

## FORDELER FOR SUPERIA CARS

- Vi får inn en bil parken vår og det er viktig i seg selv ifht nå målet om 150 biler.
- Dersom en bil selges i formidling, tjener vi mindre – men vi sitter ikke med et potensielt kostbart reklamasjonsansvar i ettertid.
- Når vi har en kunde som vil kjøpe bilen kan vi alltid gå tilbake til eieren av bilen og spørre på nytt hvorvidt han VIRKELIG ønsker å sitte med reklamasjonsansvaret etter at bilen er solgt. Når han er så nære å kunne få betalt for bilen vil han også kunne være mer åpen for å vurdere en modell hvor vi heller kjøper ut bilen.

**NB! Dersom eieren ønsker å bli kjøpt ut av oss FØR vi selger den videre.**

- Eieren av bilen har allerede akseptert at vi tar minst 20.000kr for bare salgsjobben.
- Nå er spørsmålet hva det vil koste han å kvitte seg med risikoen, og det skal vi vise han ved å bruke vår risikomatrise.
- Ved å akseptere minst 10.000kr mindre betalt for bilen, vil han kunne overføre ansvar til oss. Samtidig så har vi plutselig kjøpt ut bilen – og kjøp og salg av bil er fritatt for moms – hvilket betyr at vi fremdeles får 20.000 for salgsjobben + minst 10k for å overta risikoen.
- Vår inntjening har mao økt fra 16k til 30k på denne ene telefonsamtalen.

<b>AVTALT FORMIDLINGSHONORAR MED BILEIER (INK MVA)</b>		<b>20 000</b>	
<b>INNTEKTER</b>			MVA
Salgshonorar	16 000	4 000	Summen av inntekter
Videresalg av tilstandskontroll til tidligere eier	1 500		
Transporttjenester (henting av bil ifm levering til oss)	5 000		
<b>SUM INNTEKTER</b>	<b>22 500</b>		
<b>KOSTNADER</b>			
Vask & tilstandskontroll	1 500	3 000	Summen av kostnader
Foto & annonsering finn.no	1 000		
Innkjøp transporttjenester	3 000		
<b>SUM KOSTNADER</b>	<b>5 500</b>		
<b>BRUTTOFORTJENESTE</b>	<b>17 000</b>		

PREMIE FOR Å OVERTA REKLAMASJONSANSVAR												
			MARKEDSPRIS PÅ BIL									
			100 000	200 000	300 000	400 000	500 000	600 000	700 000	800 000	900 000	1 000 000
			BASISPREMIE									
BILENS ALDER, ETTER UTLØP AV GARANTIE TAR MAN ET TILLEGG PÅ 500KR / ÅR	1	0	10 000	12 000	14 000	16 000	18 000	20 000	22 000	24 000	26 000	28 000
	2	0	10 000	12 000	14 000	16 000	18 000	20 000	22 000	24 000	26 000	28 000
	3	0	10 000	12 000	14 000	16 000	18 000	20 000	22 000	24 000	26 000	28 000
	4	0	10 000	12 000	14 000	16 000	18 000	20 000	22 000	24 000	26 000	28 000
	5	0	10 000	12 000	14 000	16 000	18 000	20 000	22 000	24 000	26 000	28 000
	6	500	13 000	15 000	17 000	19 000	21 000	23 000	25 000	27 000	29 000	31 000
	7	500	13 500	15 500	17 500	19 500	21 500	23 500	25 500	27 500	29 500	31 500
	8	500	14 000	16 000	18 000	20 000	22 000	24 000	26 000	28 000	30 000	32 000
	9	500	14 500	16 500	18 500	20 500	22 500	24 500	26 500	28 500	30 500	32 500
	10	500	15 000	17 000	19 000	21 000	23 000	25 000	27 000	29 000	31 000	33 000
	11	500	15 500	17 500	19 500	21 500	23 500	25 500	27 500	29 500	31 500	33 500
	12	500	16 000	18 000	20 000	22 000	24 000	26 000	28 000	30 000	32 000	34 000
	13	500	16 500	18 500	20 500	22 500	24 500	26 500	28 500	30 500	32 500	34 500
	14	500	17 000	19 000	21 000	23 000	25 000	27 000	29 000	31 000	33 000	35 000
	15	500	17 500	19 500	21 500	23 500	25 500	27 500	29 500	31 500	33 500	35 500