「売注文」

・受注

事務員が電話で行う。（１）

メモを取り、営業担当者へ車両売却指示を与える。（２）

※得意先→営業担当者へ直接受注が入る場合が多くある。（３）

営業担当者は業者と直接電話で売却希望価格・出品会場などの打ち合わせを行う。（５）

・出品

オークション開催前日までに必要書類を揃えてオークション会場へ出品車両を出品する。（４）

業者とスタート価格・希望価格を設定し、希望価格を上回れば売却する。（６）

・希望価格の値がつかない場合や入札がない場合

「売注残」扱いとして記憶管理。（７）

売注残車両は次回オークションや別会場などにて再出品。場合によっては希望価格の見直しが発生することも。（８）

また、業者によって売注文が取り消される場合もありえる。（９）

　その場合、オークション出品料（諸経費）はすべて業者に請求する。（１０）

・支払い

業者へ車両売却代金（落札価格－オークション諸経費－売手数料）を支払う。（１１）

売手数料（基本的に一台一律二万円）は予算の都合などに合わせて増減させる可能性あり。（１２）