

# Пример упаковки оборудования / спецтехники

Как может выглядеть готовый пакет  
после первичного разбора оборудования.

демонстрационный пример

конфиденциально

Не кейс продажи.  
Показывает формат упаковки.



# Что получает собственник

Не теория и не методичка. Визуальный комплект для разговора с покупателем.

## 01 Карточка техники

марка, модель, состояние, комплектность

## 02 Карта рисков

что может остановить покупателя

## 03 Пакет проверки

фото, видео, документы, история

## 04 Условия сделки

демонтаж, погрузка, перевозка

## 05 Следующий шаг

что делать после разбора

Итог: видно, что показывать покупателю и какие пробелы закрыть.



## Готовый пакет материалов

Карточка техники, риски, документы, условия демонтажа и следующий шаг.

# Как выглядит карточка оборудования

Одна страница вместо разрозненных фото, устных пояснений и вопросов по состоянию.

## Оборудование / спецтехника

пример

<b>Тип актива</b>	производственное оборудование / техника
<b>Идентификация</b>	марка, модель, год, серийный номер
<b>Состояние</b>	рабочее / требует проверки / под ремонт
<b>Документы</b>	паспорт, сервисные записи, право
<b>Логистика</b>	демонтаж, погрузка, перевозка

### Сильные стороны

понятная модель, фото, видео работы, документы

### Ограничения

износ, неполная история обслуживания

### Что уточнить

моточасы, комплектность, расходники, стоимость демонтажа

# Что заранее показываем покупателю

Короткая карта того, что может остановить сделку.

## 01 Состояние

Риск: неясно, как техника работает  
Подготовить: видео проверки

важно

## 02 Комплектность

Риск: не хватает узлов или оснастки  
Подготовить: список комплекта

важно

## 03 Документы

Риск: проверка может зависнуть  
Подготовить: паспорт и право

важно

## 04 Демонтаж

Риск: непонятны сроки и стоимость  
Подготовить: условия демонтажа

готово

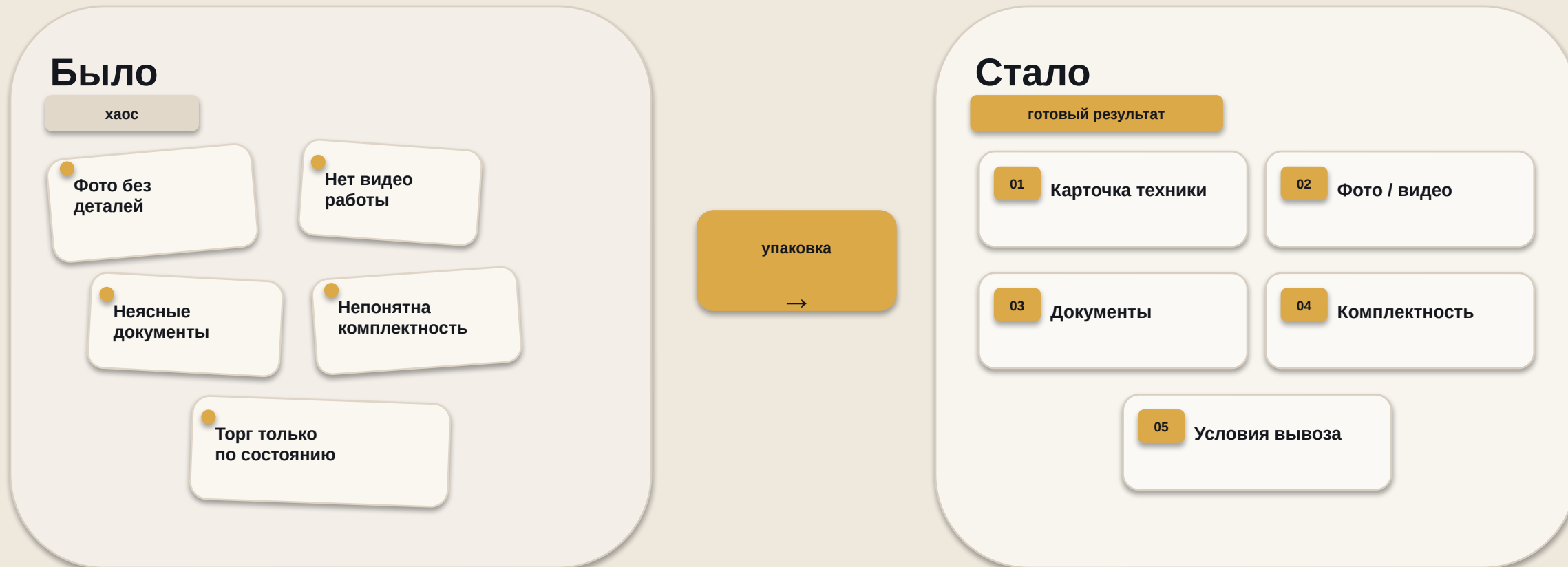
## 05 Логистика

Риск: сложно вывезти и доставить  
Подготовить: схему погрузки

готово

# До / после упаковки техники

Как разрозненные данные превращаются в понятный материал для покупателя.



Собственник получает не просто объявление, а понятный комплект материалов для разговора с покупателем.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

## Передайте оборудование или спецтехнику на первичный разбор

Что отправляет собственник

фото, видео, документы, цену, состояние и историю обслуживания.

Что получает обратно

карточку техники, риски, условия сделки и следующий шаг.

[Получить первичный разбор](#)