



KRÓTKI OPIS 7 PARAMETRÓW TWOJEJ DZIAŁALNOŚCI NA RYNKU AUT UŻYWANYCH

7 Kluczowych Parametrów Indicata
do analizy Twojej działalności.

5 KROKÓW DO SKUTECZNEGO WDROŻENIA KLUCZOWYCH PARAMETRÓW INDICATA

1

Zacznij od Strategii

2

Poznaj liczby

3

Bądź konkretny

4

Określ działania

5

Stale poprawiaj wynik



5 kroków do skutecznego wdrożenia KPI

Zacznij od Strategii

W ogólnym ujęciu, co próbuje osiągnąć Twoja firma? Jaki jest Twój ogólny cel i jakie cele poszczególnych działów i grup roboczych wspomagają jego osiągnięcie

Poznaj liczby

Określ sposoby pozwalające zmierzyć postęp na drodze do tego celu. Jakie czynniki składają się na prawdziwy wskaźnik KPI dla zdefiniowanego celu?

Bądź konkretny

Wskaźnik KPI może stanowić połączenie wielu czynników, ale powinien istnieć prosty sposób określenia go.

Określ działania

Każdy wskaźnik KPI powinien być wykorzystany do działań, dlatego myśl o właściwych działaniach już na etapie określania liczb. Co oznacza w rzeczywistości nagły spadek? Jakie działania naprawcze można podjąć w odpowiedzi?

Stale poprawiaj wynik

Wprowadź w życie wskaźniki KPI, monitoruj je i wykorzystuj do rozwoju biznesu.

Te 5 kroków pomoże ci określić konkretne wskaźniki i uniknąć pułapki bezwartościowych danych. Poświęć trochę czasu, aby zrozumieć, co Twoja firma musi zrobić, aby odnieść sukces i opracuj KPI, które są zarówno zgodne z Twoją strategią, jak i łatwo wpłyną na poprawę działań.

Kluczowe Parametry Indicata NA DRODZE DO SUKCESU



OBRÓT



MARKET DAYS
SUPPLY



WIEKOWANIE
SKŁADU



CENA
DO RYKU



STRATEGIA
CENOWA



UDZIAŁ POWYŻEJ
PIERWSZEJ CENY



IŁOŚĆ
ZDJĘĆ

KPI na drodze do sukcesu

Obrót: Inaczej - rotacja zapasów lub obrót stock'u - określa, ile razy w ciągu roku sprzedawane są zasoby. Zgodnie z ogólnym zaleceniem, im szybciej firma rotuje zapasami, tym lepiej. W celu obliczenia wskaźnika rotacji zapasów należy roczną sprzedaż detaliczną używanych samochodów, tj. liczbę używanych samochodów sprzedanych w jednym roku, podzielić przez liczbę używanych samochodów będących na stanie.

Market Days Supply: Wskaźnik ten określa charakterystykę podaży i popytu każdego pojazdu lub dostępnych pojazdów na określonym rynku. Za pomocą jednej liczby pokazuje, ile takich samych lub podobnych pojazdów jest dostępnych i ile zostało sprzedanych na danym rynku. Średni wskaźnik 60-70 dla wszystkich używanych samochodów na stanie został uznany za wartość referencyjną (benchmark) dla tego wskaźnika KPI.

Wiekowanie Składu: Wskaźnik ten określa, jak kształtuje się udział nowych i starych pojazdów, jakie posiadasz na stanie. Zwykle obejmuje następujące kategorie:

1 – 30 dni	50%* (*rekomendowana wartość)
31 – 60 dni	30%*
61 – 90 dni	15%*
91 dni +	5%*

Im dłużej używane auto pozostaje na stanie dealera, tym bardziej deprecjacja zmniejszy szansę dealera na maksymalizację potencjału zwrotu z inwestycji (ROI) w takie auto.

Cena do Rynku: Wskaźnik ten określa, jak cena pojazdu wypada w stosunku do średniej ceny takich samych lub podobnie wyposażonych konkurencyjnych samochodów na danym rynku.

Strategia Cenowa: Strategia cenowa pokazuje średnią cenę w stosunku do rynku dla każdej kategorii wiekowania pojazdów na stanie.

Udział Powyżej Pierwszej Wyceny: Wskaźnik ten pokazuje udział pojazdów na stanie, które odnotowały stosunkowy wzrost ceny, tj. rynek odnotował większy spadek w stosunku do korekty cen od momentu pierwszego ogłoszenia sprzedaży pojazdów.

Ilość Zdjęć: Zarządzaj optymalną liczbą zdjęć online, aby nie zdażyły się opatrzyć klientom, i zamień wyświetlenia w potencjalne transakcje.

Weź udział w webinarze INDICATA i dowiedz się, które KPI monitorować.

www.indicata.com/resources/webinars/register



Już teraz popraw swoje wyniki
sprzedaży samochodów
używanych.

Zgłoś się po demo.

www.indicata.pl