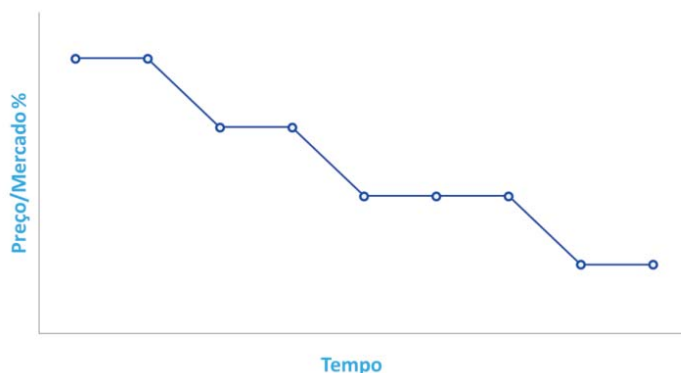


Para profissionais de usados.

Sabia que..? N°10 KPIs; Preço de Mercado

KPIs; Preço de Mercado



A métrica Preço de Mercado mede a forma como o preço de um veículo se compara com o preço médio de veículos idênticos ou semelhantes que competem num mercado.

Ela compara o preço de venda de um veículo com os preços actuais de veículos similares disponíveis no mercado.

Como usar este KPI:

O gráfico em cima mostra a estratégia de preços racional que é normalmente espectável e pode ser vista como o senso comum. Esta estratégia mostra uma queda relativa dos preços ao longo do tempo à medida que os operadores de usados ajustam os seus preços em frequências específicas pré-definidas. Mas no mundo real dificilmente vai encontrar esta estratégia, na realidade, actualmente é muito comum a inexistência de estratégia de preços definida ou a marcação de preços ser feita ao acaso.

No entanto, os operadores de usados de alto desempenho passaram a regra examinar os seus preços de veículos usados com mais frequência, muitas vezes passando de ajustes de preços uma vez por mês para intervalos semanais ou quinzenais. Estes ajustes de preços mais frequentes são motivados pelas métricas capacidade de fornecimento de mercado e preço de mercado que mostram como a estratégia de preços de um operador se compara com unidades concorrentes disponíveis no seu mercado. Operadores de usados que fizeram dos preços uma prioridade são mais capazes de aumentar a sua rotação de stock e maximizar o potencial de rentabilidade em cada veículo.

Os operadores de usados mais bem-sucedidos fazem a gestão desta métrica em relação à métrica Capacidade de Fornecimento de Mercado e ao Tempo de Stock.