

Para profissionais de usados.

Sabia que..? N°11 KPIs; Preço de Mercado (continuação)

KPIs; Preço de Mercado (continuação)

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.

Os operadores de usados devem aproveitar as poucas oportunidades para adaptar os preços, ou seja, eles devem saber quando o mercado diz que a oferta é em seu favor. Nestes casos em que a capacidade de fornecimento do mercado é baixa o operador tem oportunidade de marcar o preço mais elevado do mercado.

Dias em Stock	Típico		Ideal	
	Preço/ Mercado %	Capacidade Fornecimento do Mercado	Preço/ Mercado %	Capacidade Fornecimento do Mercado
1-30	97	50 dias	101	60 dias
31-60	100	74 dias	98	60 dias
61-90	101	150 dias	95	60 dias
91+	99	217 dias	-	-

O que deve evitar:

Com base num grande volume de dados identificamos os três principais problemas nas estratégias de preços que deve evitar:

1. Operadores de Usados "desconto" - Operadores de usados que estão a fazer, na verdade, o oposto da estratégia de preços lógica. Estes operadores começam com preços muito baixos, em vez de começarem com valores mais elevados e reduzirem ao longo do tempo.
2. Stock fresco com preço mais baixo do que o stock antigo.
3. Carros atraentes a preços muito baixos - não há realmente nenhuma estratégia. O preço é acidental, as mudanças e as condições de mercado não são tidas em conta. Isso acontece quando um operador de usados não consegue perceber que tem um carro com muita procura e baixa oferta. Nesta situação o operador tem oportunidade de marcar o preço mais elevado do mercado, em vez de começar onde ele normalmente faria.