

Para profissionais de usados.

Sabia que..? N°6 Os KPIs para conduzir o seu negócio ao sucesso

Os KPIs para conduzir o seu negócio de usados ao sucesso

Existem uma série de métricas importantes que devem ser seguidas a fim de obter um negócio de carros usados mais bem-sucedido e rentável. Se você se concentrar sobre esses KPIs, então essas métricas - quando combinadas – irão dar-lhe uma visão profunda e abrangente de como a sua empresa está performando e irão dar-lhe orientações claras de como melhorar a rentabilidade no seu negócio de usados.



RELAÇÃO ENTRE A OFERTA E A PROCURA



TEMPO DE STOCK



PREÇO DE MERCADO



ESTRATÉGIA DE PREÇO



ROTAÇÃO DE STOCK



PERCENTAGEM ACIMA DO PRIMEIRO PREÇO DE MERCADO



PREÇOS NÃO ALTERADOS RECENTEMENTE



POUCAS FOTOGRAFIAS

Existem 8 (oito) principais KPIs que permitem uma forma eficaz de avaliar e melhorar eficiências no seu negócio de veículos usados:

- Relação entre a oferta e a procura
- Tempo de Stock
- Preço de Mercado
- Estratégia de Preço
- Rotação de Stock
- Percentagem acima do primeiro preço para o mercado
- Preços não alterados recentemente
- Poucas fotografias

Nas próximas edições dar-lhe-emos detalhes de cada um destes KPIs.