

Para profissionais de usados.

## Sabia que..? N°7 KPIs; Relação entre a oferta e a procura

### KPIs; Relação entre a oferta e a procura

Uma das melhores medidas de desempenho a ser usado no negócio de carros usados é a Capacidade de Fornecimento do Mercado, que ilustra a relação entre a oferta e a procura com base no número de veículos vendidos versus veículos semelhantes para venda.



### O que é este KPI:

A Capacidade de Fornecimento de Mercado é uma métrica que mede as características da oferta e da procura de cada veículo num mercado específico. Ele rastreia num só número quantos dos veículos iguais ou semelhantes estão disponíveis e quantos foram vendidos num mercado.

Na verdade, é um rácio que mostra a força alusiva da relação entre oferta e procura. Diferente desta métrica, a média de dias em stock, é um KPI histórico que não tem em conta a oferta actual no mercado, enquanto que a capacidade de fornecimento do mercado cobre as mudanças actuais da oferta e procura do mercado e a dinâmica de mutação rápida.

Como é calculado este KPI:

Ele é calculado dividindo a actual quantidade de veículos no mercado daquele ano, marca, modelo, versão e o mesmo nível de equipamento ou similar pela média de vendas diária nos últimos 45 dias. Por exemplo, se existem 200 carros iguais ou semelhantes à venda no mercado e nos últimos 45 dias, 4 (quatro) carros foram vendidos em média por dia (ao particular) no mercado, então 200 será dividido por 4 para derivar uma capacidade de fornecimento de mercado de 50 para esse específico carro. Então, isso significa que não haverá carros depois de 50 dias. Em outro exemplo, existem 300 veículos comparáveis disponíveis e 2 (dois) veículos foram vendidos em média por dia, então, a capacidade de fornecimento do mercado é calculada em 150 dias.

Na próxima edição aprenda como usar este KPI para impulsionar o seu negócio de usados.