

Para profissionais de usados.

## Sabia que..? N°9 KPIs; Tempo de Stock

### KPIs; Tempo de Stock

O histórico do tempo de stock mostra o desenvolvimento de parcelas de stock nas diferentes categorias de idade de stock (1 – 30 dias, 31 – 60 dias, 61 – 90 dias, + de 90 dias).

Ele permite acompanhar o desenvolvimento das parcelas de stock fresco e de stock antigo.



### Como usar este KPI:

Qualquer operador de usados deveria saber como é importante vender carros frescos rapidamente de forma a maximizar os lucros brutos e por sua vez a rotação de stock. Os carros frescos têm o maior potencial em termos de preços e lucros. De todos os carros no stock de usados os veículos acabados de chegar são os mais susceptíveis de gerar entusiasmo entre os vendedores e os compradores de hoje. À medida que pesquisam on-line os veículos que se encaixam nas suas necessidades e budget, os compradores irão provavelmente dar a maior atenção às unidades que não tenham visto antes, desde que estes carros correspondam às suas preferências de compra. A maioria dos operadores bem sucedidos mantêm uma idade média de stock perto de 45 dias para atingir a meta de rodar o stock 9 vezes por ano.

Contudo ainda existem muitos operadores com mais da metade do seu stock de veículos usados com idade superior a 90 dias. Este cenário sugere um problema na gestão de carros que não se vendem imediatamente. Existem diversas causas para um stock envelhecido: o carro errado, uma sobreavaliação, os preços errados, muito tempo perdido para recondiçioná-lo, etc. Mas uma gestão que permite idade de stock de 90 dias ou mais não está em sintonia com o ambiente altamente competitivo de hoje, mais volátil e de margens comprimidas. A frase “já nasceu quem o vai comprar” é bastante perigosa, servindo para empurrar os problemas com a barriga. A única forma de os enfrentar com sucesso é fazer uma gestão rigorosa baseada em dados de mercado. Quanto mais tempo um veículo usado permanece no stock, mais depreciação irá corroer a capacidade do operador em maximizar o potencial de retorno do investimento, sendo necessário fazer ajustes de preços para vender veículos antigos mais rapidamente e reduzir os efeitos da depreciação. É por isso que o potencial de lucro bruto diminui à medida que a idade e os custos aumentam.

Sugerimos que os operadores mantenham pelo menos 50 por cento do seu stock abaixo de 30 dias de idade. De acordo com a capacidade de fornecimento do mercado (a relação entre a oferta e a procura que falámos na edição anterior) dos veículos que você adquire deverá marcar os preços para os vender rapidamente.