



2.EL İŞİNİZİ YÖNETİRKEN
FAYDALANACAĐINIZ
7 PERFORMANS KRİTERİ

BAŞARILI İŞ SONUÇLARI İÇİN İZLEMENİZ GEREKEN 5 ADIM

1

Stratejinizi Oluşturun

2

İşinizi Rakamlarla Yönetin

3

Ulaşılabilir ve Ölçülebilir Hedefler Belirleyin

4

Aksiyonlarınızı Tanımlayın

5

Sürekli İyileşme Sağlayın



Başarılı İş Sonuçları için İzlemeniz Gereken 5 Adım

Stratejinizi Oluşturun

İşinizde neyi başarmak istiyorsunuz?
Amacınız nedir ve bunu destekleyen hedefleriniz nelerdir?

İşinizi Rakamlarla Yönetin

Amacınıza yönelik ilerlemeyi ölçmenin rakamsal yollarını belirleyin.
Tanımladığınız amaç için hangi başarı faktörlerinin bir araya gelmesi gerekli?

Ulaşılabilir ve Ölçülebilir Hedefler Belirleyin

Performans kriterleri birçok bileşenden oluşabilir, ancak bunun izlenebilir ve ölçülebilir basit bir yolu olmalıdır.

Aksiyonlarınızı Tanımlayın

İş sonuçlarınızı iyileştirebilmek için aksiyonların tanımlanması gereklidir.
Düzeltilici, önleyici adımlarınız neler olabilir, düşünün.

Sürekli İyileşme Sağlayın

Hedeflerinizi belirleyin, takip edin, aksiyonlarınızı uygulayın ve işinizi geliştirin.

Başarılı iş sonuçları elde etmeniz için bu 5 adım size bir yol haritası çizer. Hedeflerinize ulaşmak için işletmenizin neler yapması gerektiğini anlamaya zaman ayırın. Performans kriterlerinizi stratejinize uygun bir şekilde belirleyin ve işinizi buna göre yönetmeye başlayın.

www.indicata.com/resources/webinars/register

Başarılı 2.el yönetimi için Performans Kriterleri



Stok Devir
Hızı



Pazar
Arzı



Araç Stok
Yaşı



Pazara
Göre Fiyat



Fiyatlandırma
Stratejisi



İlana Verildiği
Günden Daha
Yüksek Fiyatlı araç
Oranı



Fotoğraf
Adedi

2.El araç Yönetimi Başarısına Rehberlik Edecek Performans Kriterleri

Araç Stok Devir Hızı: 1 yılda stoğun kaç kere satıldığını ölçümler. Araç Stok Devir Hızı, yıllık 2.el satılmış araç adedinin 2.el araç stoğuna bölünmesiyle hesaplanır.

Pazar Arz Günü: Pazar Arz Günü (MDS), 2.el araç stoğunun arz ve talep dinamiklerini izlemek için gerekli olan, satılmış aynı veya benzer araçlar ile stoktaki araç sayısına dayalı arz ve talep arasındaki ilişkiyi gösteren bir orandır. Bu performans kriteri için ortalama 60 Pazar Günü Arzı referans noktası alınmıştır.

Araç Stok Yaşı: Stoktaki yeni araçların ve eski araçların payının gelişimini izler.2.el bir araç ne kadar uzun süre bir bayinin stoğunda kalırsa, o bayinin aracın ROI potansiyelini en üst düzeye çıkarma kabiliyetini bozacaktır.

1-30 gün 50%* (* önerilen stok kriteri)
31-60 gün 30%*
61-90 gün 15%*
90 gün + 5%*

Pazara Göre Fiyat: Pazara Göre Fiyat, bir aracın fiyatının pazarda aynı veya benzer şekilde donatılmış rakip araçların ortalama fiyatı ile karşılaştırılmasını ölçer.

Fiyatlama Stratejisi: Fiyatlama stratejisi, aracın stok yaşına kıyasla aracın ortalama pazara göre fiyatını gösterir.

İlana Verildiği Günden Daha Yüksek Fiyatlı araç Oranı: İlk ilandan sonra, şu anki pazara göre fiyatı yükselmiş stoktaki araçların oranını verir.

Fotoğraf Adedi: 2.el araç ilanlarında yeterli fotoğraf sayısının olup olmadığının yönetilmesidir.

Hangi performans kriterlerini izlemeniz gerektiğini keşfetmek için bir INDICATA web seminerine katılın. Ayrıntılı tavsiyeler ve en iyi uygulamalar için, şu adrese kayıt olun:

www.indicata.com/resources/webinars/register



2.El araç işinizi şimdi daha iyi yönetin.

Demo Kullanımı Talep edin.

www.indicata.com.tr