



TOP 100
Używane

Od marży na aucie do zarządzania kapitałem

4 zmiany operacyjne, które podniosły ROI aut używanych z 34% do 52%



Szymon Perczak

Kiedy zaczynałem...

30% aut
powyżej 180
dni

Rotacja około
3,3

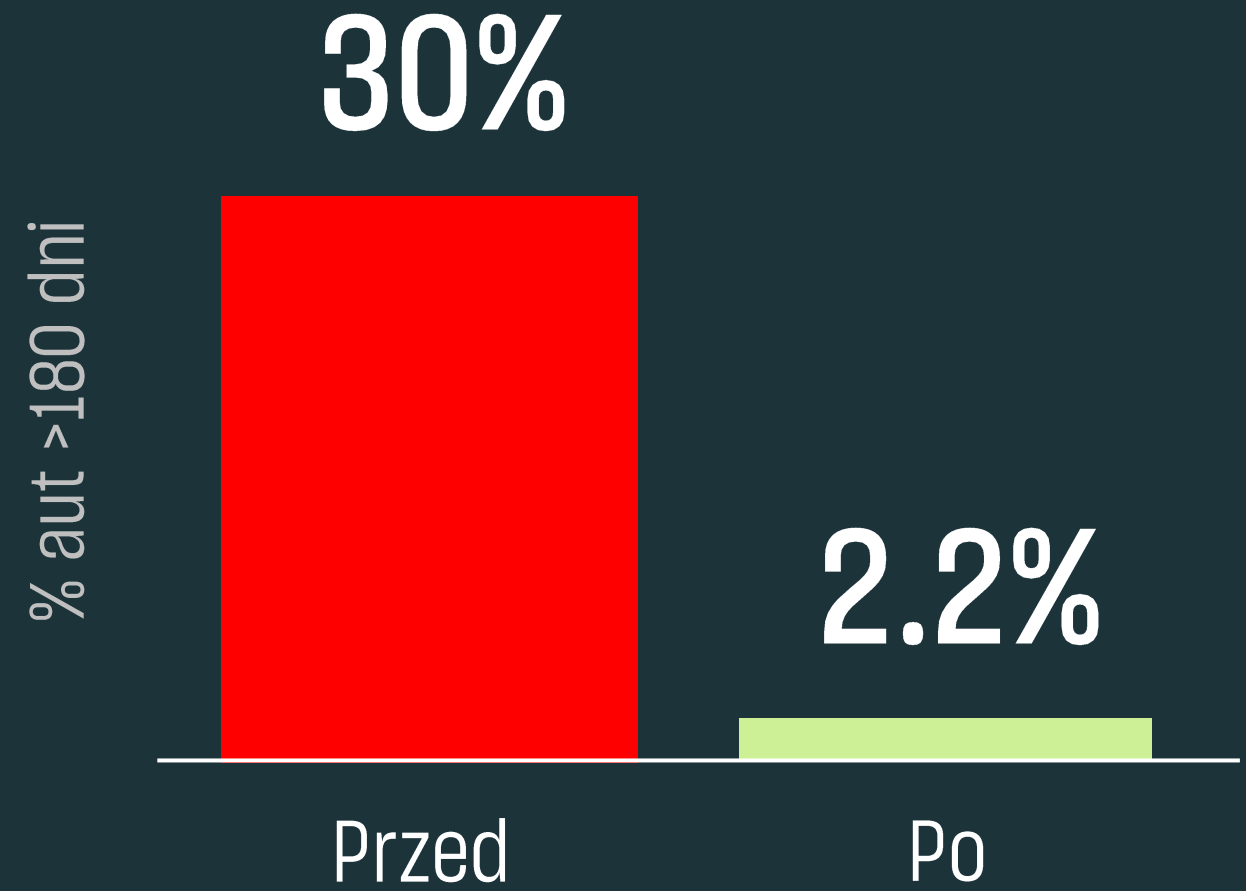
Spadająca
marża
i wolumen

Po 2 latach...

2,2% aut powyżej 180 dni

Wolumen wzrósł o 121% 2022-2025

Jednocześnie marża rośnie



Zmiana

Zmieniliśmy sposób myślenia.
Zamiast koncentrować się marży na pojedynczym samochodzie
skupiliśmy się obrocie kapitałem

Niesprzedawalne samochody...

01

Auta wypadkowe

02

Bez informacji o historii
wypadkowej i serwisowej

03

Niszowe marki

04

Niepewne pochodzenie
przebiegu



Filar – 1: Jakość odkupu

Nie każde auto powinno znaleźć się w magazynie.

Filar 1: Jakość odkupu – wykluczone samochody

 TOP 100
Używane

01

Jakość odkupu

02

Przygotowanie

03

Stok

04

Transparentność



Wykluczaliśmy auta powypadkowe
i bez wiarygodnej historii



Lista aut wykluczonych
– aktualizowana co miesiąc

Filar 1: Jakość odkupu – komitet i kryteria wykluczeń



01

Jakość odkupu

02

Przygotowanie

03

Stok

04

Transparentność

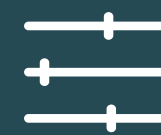


Komitet odkupu

Zakupy

Handlowcy

Kierownicy



Kryteria wykluczeń

Rynek

Aktualny magazyn

Historyczna sprzedaż

Filar 1: Jakość odkupu – system motywacyjny



01 Jakość odkupu

02 Przygotowanie

03 Stok

04 Transparentność

Dodatkowa premia dla Specjalistów ds. zakupów liczona od:

40%

Marży

30%

Czasu od zakupu
do sprzedaży

30%

Wolumenu

Efekt: większa dbałość przy zakupach i lepsza jakość stoku

Filar 1: Jakość odkupu – kartoteki pojazdów

 TOP 100
Używane

01

Jakość odkupu

02

Przygotowanie

03

Stok

04

Transparentność



Kartoteka pojazdu



Katalog dostępnych pojazdów

Jakość odkupu to nie wszystko...

Wcześniej auto przechodziło przez serwis, lakiernię, myjnię i przygotowalnię bez właściciela procesu

Doradcy serwisowi zajmowali się klientami zewnętrznymi, a auta używane spadały na koniec

Nie było pełnej widoczności statusu ani daty zakończenia prac



Filar 2: Skrócenie czasu przygotowania

Sama jakość odkupu nie wystarcza, gdy auto zbyt długo czeka na publikację.

Filar 2: Skrócenie czasu przygotowania – nowe role

 TOP 100
Używane

01

Jakość odkupu

02

Przygotowanie

03

Stok

04

Transparentność



Koordynator



Dedykowany doradca serwisowy SU

Filar 2: Skrócenie czasu przygotowania – proces

 TOP 100
Używane



Filar 2: Skrócenie czasu przygotowania – publikacja i przedsprzedaż



01

Jakość odkupu

02

Przygotowanie

03

Stok

04

Transparentność

Centralizacja publikacji ogłoszeń

Predsprzedaż już na etapie przygotowania

30 → 8 dni

Czas przygotowania

6 → 9

Liczba ogłoszeń dziennie

15%

Predsprzedaż

Dawno temu w magazynie...



Ceny aktualizowano
co około 2 miesiące



Decyzje bazowały
głównie na istniejącej
marży



Duży udział aut
powyżej 180 dni
blokował kapitał

Filar 3: Zarządzanie stokiem

Po jakości i szybkości przygotowania przechodzimy do aktywnego zarządzania stokiem.

Filar 3: Zarządzanie stokiem – analiza marży

TOP 100
Używane

01

Jakość odkupu

02

Przygotowanie

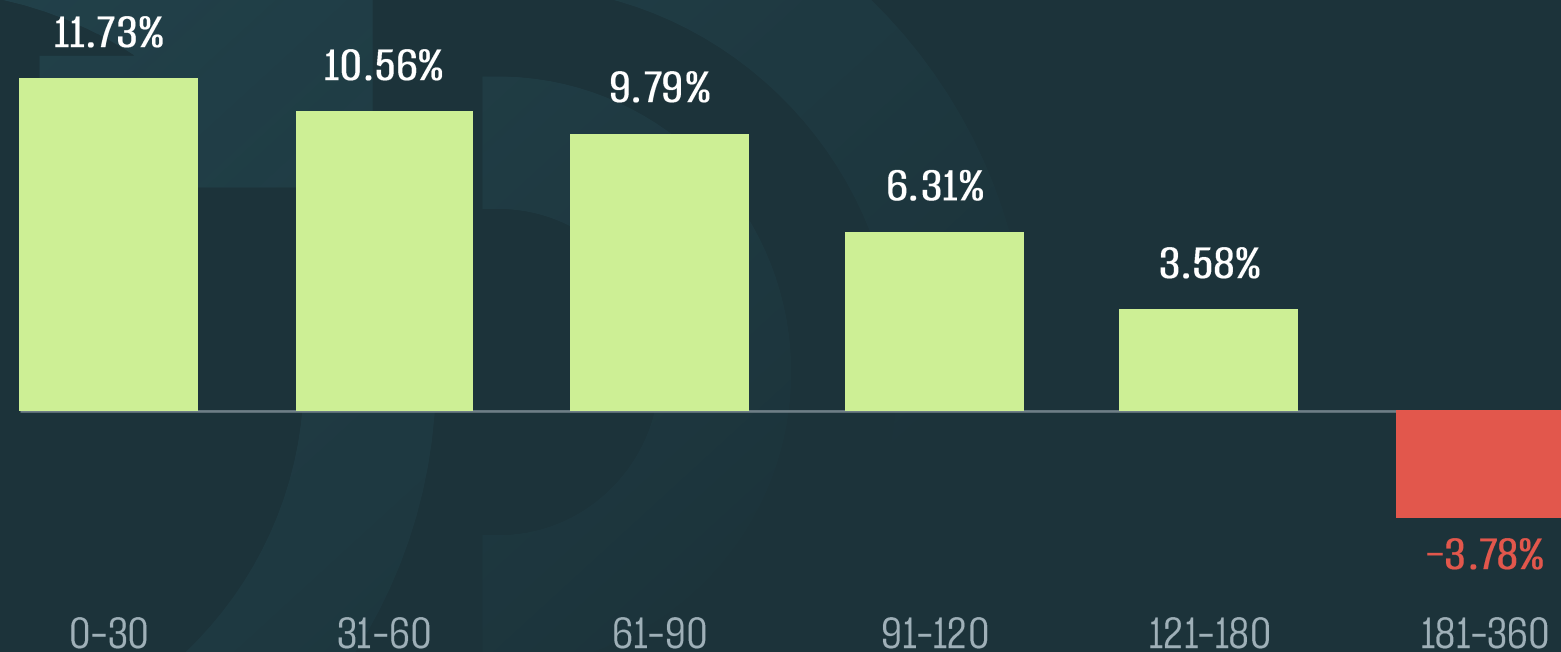
03

Stok

04

Transparentność

Marża



>120 dni

Próg spadku marży

>180 dni

Marża ujemna

Klucz: nie czekamy, aż marża zniknie. Zarządzamy ceną i kapitałem zanim auto się przeterminuje.

Filar 3: Zarządzanie stokiem – działania



01 Jakość odkupu

02 Przygotowanie

03 **Stok**

04 Transparentność

01

Monitoring cen

monitoring cen co 2 tygodnie w każdym przedziale wiekowym

02

Korekty ceny

korekty ceny wynikają z wieku auta, rynku i rotacji kapitału

03

Twarda granica

powyżej 180 dni auto wychodzi ze stoku – bezwzględnie

Musimy zrozumieć obawy klienta...

1

Klient obawiał się ukrytych wad, wypadków, braku serwisu i kosztów napraw

2

Informacje o pochodzeniu, historii i stanie auta nie były wystarczająco łatwe do użycia

3

Sprzedaż częściej musiała walczyć ceną

Walka wyłącznie za pomocą ceny
nie kończy się dobrze

DLATEGO...

Filar 4: Transparentność sprzedaży

Na końcu klient musi zobaczyć, że Dynamica zmniejsza jego ryzyko.

Filar 4: Transparentność sprzedaży – budujemy relacje z klientem



01 Jakość odkupu

02 Przygotowanie

03 Stok

04 Transparentność

Zaufanie to waluta przyszłości

- ✓ Kartoteka pojazdu tworzona od momentu zakupu
- ✓ Raporty, analiza rzeczoznawcy, historia serwisowa, pochodzenie i stan techniczny w katalogu
- ✓ Większe zaufanie, lepsza konwersja, mniej reklamacji i więcej poleceń

Raporty

Rzeczoznawca

Historia serwisowa

Stan techniczny

Pochodzenie

Klient oszczędza czas i pieniądze, bo szybciej podejmuje decyzję na bazie kompletu informacji.

Rezultaty

Co osiągnęliśmy?

4 Filary

33,57% → 51,78%

ROI

3,3x → 5,7x

Rotacja

31% → 2,2%

Auta >180 dni

30 → 8 dni

Czas przygotowania

Wcześniej

- ✗ Marża jednostkowa
- ✗ Spóźnione korekty ceny
- ✗ Rozproszona odpowiedzialność
- ✗ Niepełna informacja dla klienta



Teraz

- ✓ Rotacja kapitału
- ✓ Monitoring co 2 tygodnie
- ✓ Właściciele procesu
- ✓ Transparentna kartoteka pojazdu

Kolejny krok: zmniejszenie stoku aut powyżej 120 dni.

Wynik finansowy na przykładzie: ten sam stock, wyższy zwrot



Punkty	Scenariusz przed	Scenariusz po	Różnica
Rotacja	około 3	5,7	
Stock – średni w roku	10 000 000 zł	10 000 000 zł	0 zł
ROI %	33,57%	51,78%	+18,21 p.p.
Marża roczna (auta + F&I)	3 357 000 zł	5 178 000 zł	1 821 000 zł

Wniosek: marża na pojedynczym aucie jest ważna, ale wynik roczny robi rotacja kapitału.

Podsumowanie

01
Jakość odkupu

kupujemy lepiej



02
Czas przygotowania
wystawiamy szybciej



03
Zarządzanie stokiem
obracamy kapitałem



04
Transparentność
budujemy zaufanie

5 wskazówek:

- ✓ Zmierzcie cały proces od zakupu do publikacji
- ✓ Sprawdźcie, gdzie rozmywa się odpowiedzialność
- ✓ Systematycznie analizujcie wiek stocku
- ✓ Kupujcie na podstawie danych i raportów
- ✓ Budujcie sprzedaż na transparentności – zarządzajcie biznesem przez KPI: rotację stocku, ROI, konwersję oraz koszt pozyskania klienta



TOP 100
Używane

Szymon Perczak

s.perczak@dynamica.pl

