

Pieniądze to nie wszystko,
ale wszystko bez pieniędzy
to...

***„Zasada nr 1: Nigdy nie trać pieniędzy. Zasada nr 2: Zawsze
pamiętaj o zasadzie nr 1.”***

Warren Buffett

Agenda spotkania

- 1 Podsumowanie pierwszego raportu – co osiągnęliśmy do tej pory?
- 2 Wsparcie dealerów gwarancją sukcesu – jak dane z raportu wspierają rozwój firm?
- 3 Nowe badanie – jakie zmiany wprowadziliśmy i dlaczego warto wziąć udział?
- 4 Nowa formuła – wywiady – głos branży w najważniejszych kwestiach
- 5 Podsumowanie – praktyczne wskazówki i dalsze kroki
- 6 Czas na pytania, odpowiedzi i sugestie – w odniesieniu do nowej ankiety i opublikowanej edycji raportu

Podsumowanie pierwszego raportu

SUKCESY

- Po wielu nieudanych próbach, udało się skonstruować raport
- Stworzona kompleksowa matryca stanowisk u dealerów
- Duże zainteresowanie i zaangażowanie dealerów na etapie wypełniania ankiet - otrzymaliśmy ponad 100 ankiet
- Powstał kompletny i spójny raport
- Milczenie dealerów po jego otrzymaniu oznacza aprobatę lub...zaskokowanie



Podsumowanie pierwszego raportu

CO SIĘ NIE UDAŁO

- Brakuje danych z niektórych województw
- Brakuje danych przy wielu stanowiskach
- Dużo błędów na etapie wypełniania ankiet

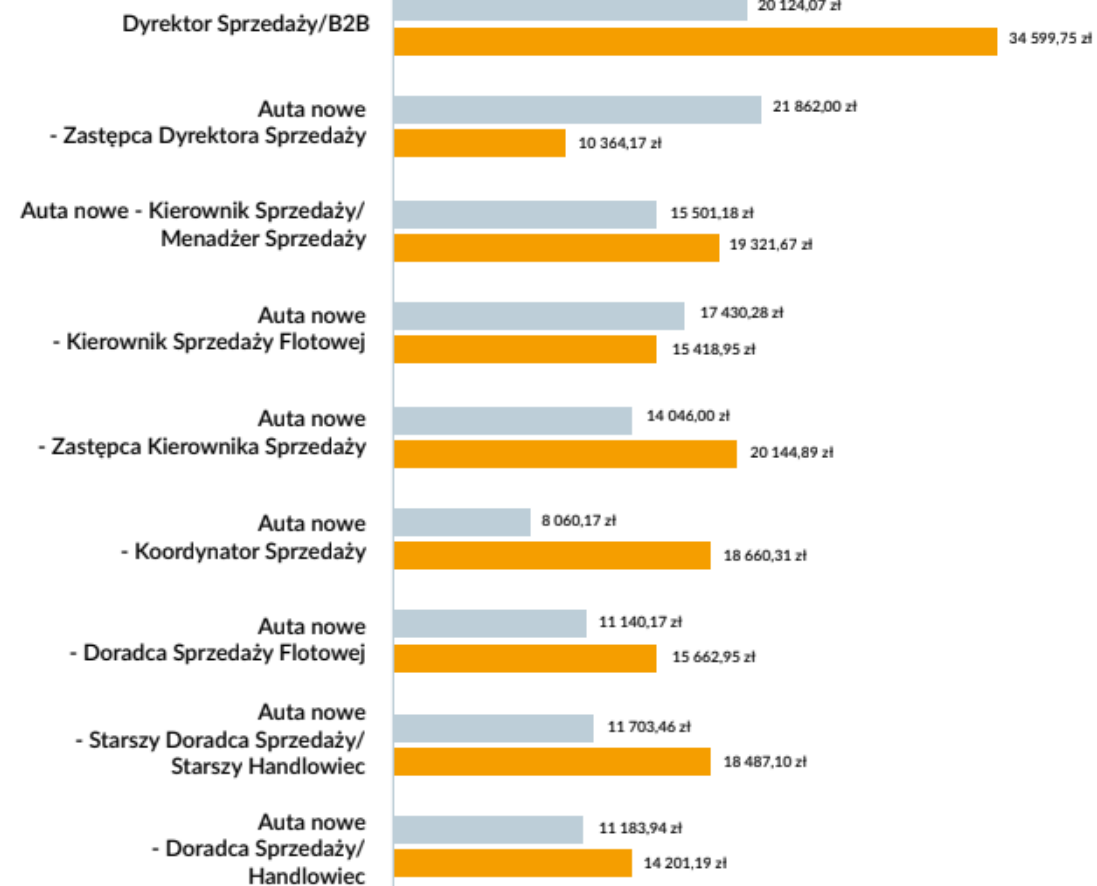
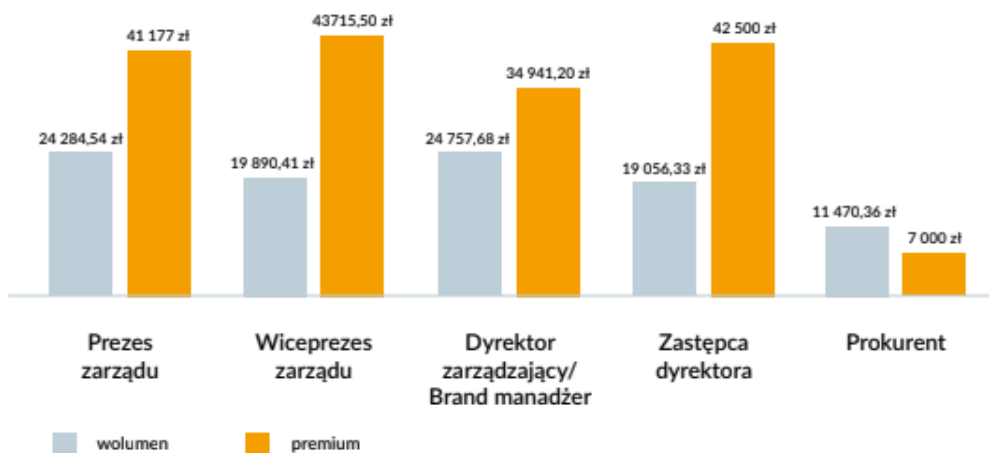


Pierwsze koty za płoty, my też się uczymy!

Wnioski z raportu

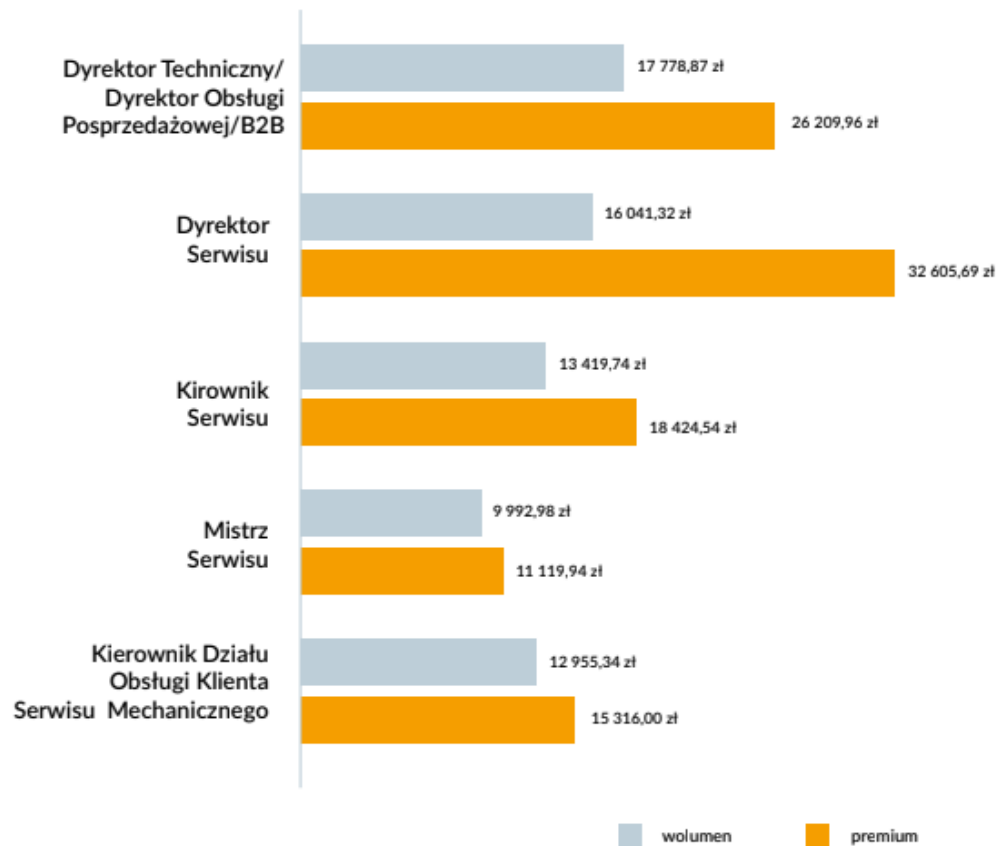
SPRZEDAŻ - AUTA NOWE

KADRA ZARZĄDZAJĄCA



Wnioski z raportu

AFTER SALES - SERWIS MECHANICZNY - KADRA ZARZĄDZAJĄCA



Wnioski z raportu

W markach premium płacą lepiej

- Ta kategoria marek charakteryzuje się też większą stabilnością zatrudnienia

Różnice płac pomiędzy poszczególnymi województwami powoli się zacierają

- Ludzie rozmawiają na kongresach, konferencjach
- Większa mobilność Polaków



Wsparcie dealerów gwarancją sukcesu – jak dane z raportu wspierają rozwój firm?

- Potwierdzenie lub zaprzeczenie słuszności polityki płacowej
- Wykazanie braków w siatce płac
- Wskazanie powodów rotacji



Wsparcie dealerów gwarancją sukcesu – jak dane z raportu wspierają rozwój firm?

- Rewizje kontraktów na poziomach menadżerskich
- Ukrócenie zapędów zbyt zachłannych kandydatów

Jak widać – same korzyści!

Nowe badanie, nowe podejście

Odchodzimy od pierwotnej matrycy stanowisk, skupiamy się na stanowiskach kluczowych dla dealerów

- Odrzucamy stanowiska typu „Myjkowy” bądź „Placowy”
- Zmniejszamy siatkę stanowisk



Nowe badanie, nowe podejście

- Wprowadzamy nowy sposób prezentacji wynagrodzeń

NAZWA STANOWISKA	ROCZNE WYNAGRODZENIE	MIESIĘCZNE WYNAGRODZENIE	B2B
------------------	----------------------	--------------------------	-----

- Dla lepszej analizy poziomów wynagrodzeń konieczne jest wprowadzenie rocznych wynagrodzeń
- Wprowadzamy rozróżnienie umów o pracę/umów zlecenia oraz umów B2B

Nowa formuła – wywiady – głos branży w najważniejszych kwestiach

W pierwszym raporcie pod każdą kategorią stanowisk był komentarz autora oparty na:

- doświadczeniach z rozmów z setkami kandydatów i dziesiątkami dealerów
- Licznych raportach HR



Nowa formuła – wywiady – głos branży w najważniejszych kwestiach

W nowej edycji chcemy dodatkowo uzyskać bezpośredni głos z branży, dlatego wybrani szefowie firm biorących udział w badaniu zostaną poproszeni o udzielenie wywiadu On-line lub bezpośrednio.

- Wsparcie głosu dealera
- Uzyskanie opinii z drugiej strony rynku
- Opinie zostaną umieszczone anonimowo w postaci cytatów z wypowiedzi bądź wyciąganych wniosków przez autora



Podsumowanie - praktyczne wskazówki i dalsze kroki

Wprowadzamy zmiany na stronie Raportu Płac oraz tworzymy nową ankietę

- Czekamy na uwagi od Państwa do 31.01.2025



Podsumowanie – praktyczne wskazówki i dalsze kroki

Już w lutym otrzymają Państwo zaproszenie do wzięcia udziału w badaniu

- Należy zapisać się do badania, aby otrzymać ankietę
- Wypełnioną ankietę prosimy przesłać na adres mailowy martyna@dealerkadry.pl
- Niektóre firmy zostaną poproszone dodatkowo o krótki wywiad
- Raport Płac zostanie wysłany tylko do osób uczestniczących w badaniu

Czas na pytania, odpowiedzi i sugestie -
w odniesieniu do nowej ankiety
i opublikowanej edycji raportu

Dziękujemy za udział

Wszelkie pytania prosimy kierować do:

Bartłomieja Piwnickiego
piwnicki@dealerkadry.pl
603 910 920



Martyny Golacik
martyna@dealerkadry.pl
608 348 820



Dealer kadry



| consulting



Dealer świeża krew