

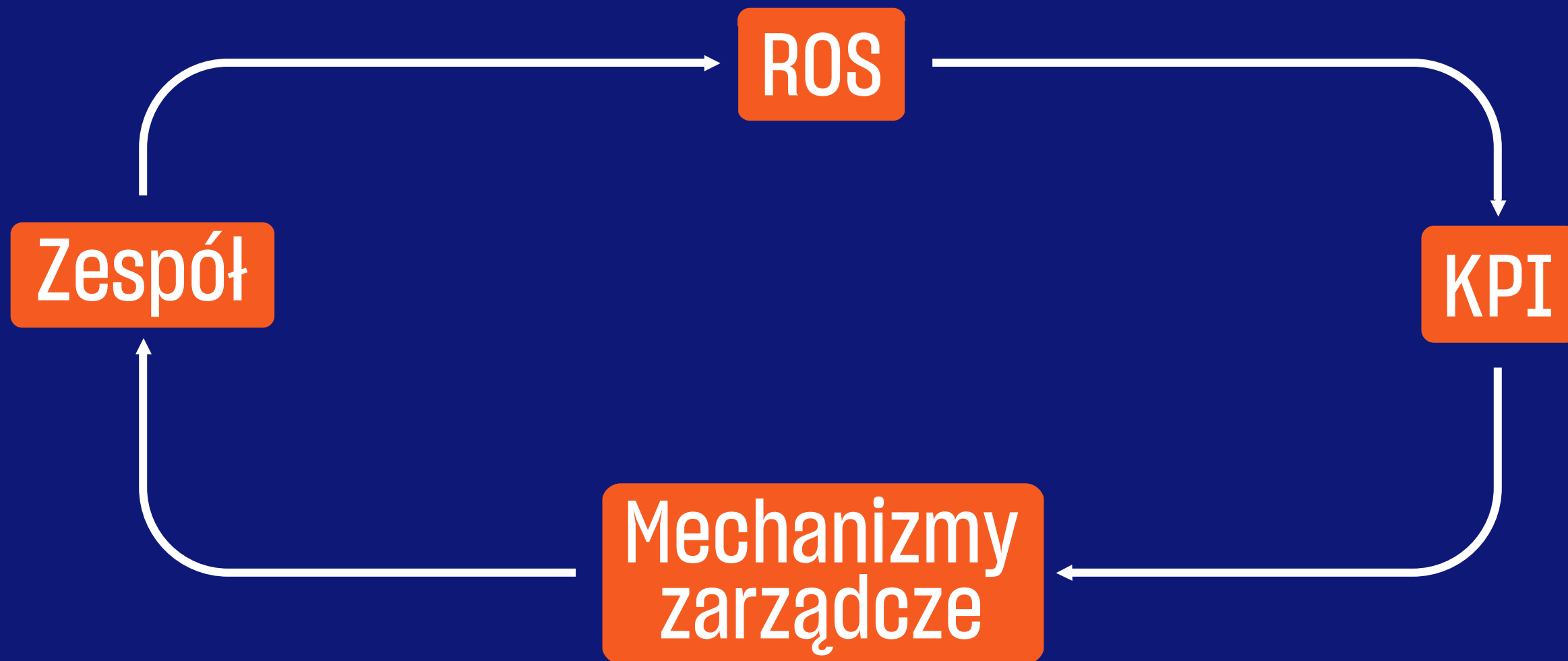
Jak trwale zmaksymalizować dealerską rentowność

Z 0,6 na 4,2% nie tylko
w sezonie bez samochodów

Marcin Słomkowski

Bogusław Głód

Sukces pewnej firmy dealerskiej



Kim
jesteśmy



Zarządzanie
czasowe

Zarządzanie
zastępcze

O jakiej firmie mówimy

KPI

System
wynagrodzeń

Wizja
i strategia

Organizacja

Budżet

Zespół



Czego
brakowało



Rok temu



Wizja i strategia



Organizacja



Sprawozdawczość
zarządcza



System
wynagrodzeń



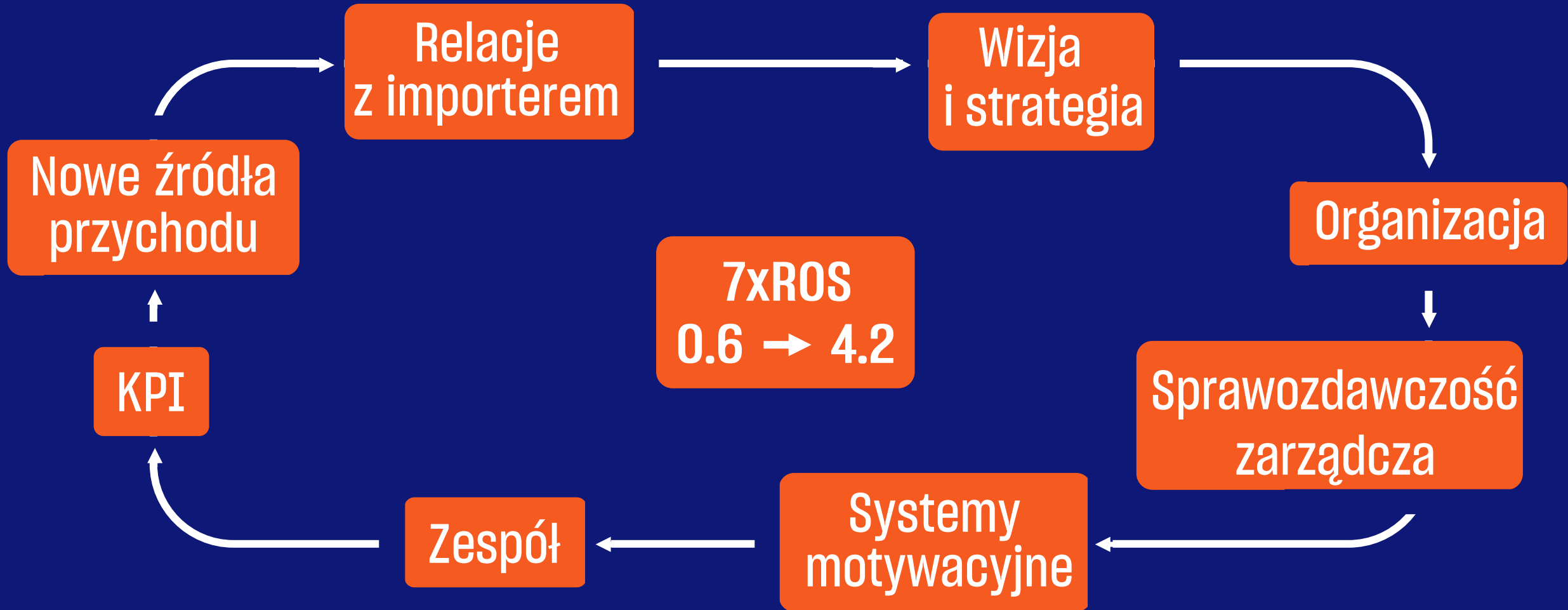
KPI



Relacje z importerem



Wszystkie źródła przychodu



Sprawozdawczość zarządcza

Budżet

P&L
Magazyny
Przepływy pieniężne
Roboty w toku
Należności
Marżowość transakcji
Kontrola kosztów
Kontrola realizacji celów bonusowych importera

Prognoza

Tygodniowe prognozy realizacji budżetu

Raporty

Miesięczne raporty realizacji budżetu

Cykliczne spotkania

Cykliczne, tygodniowe spotkania kadry w celu oceny i korekty działań potrzebnych do realizacji budżetu

Zarządzanie wskaźnikami KPIs

Katalog KPIs

Stworzyliśmy katalog wskaźników KPIs wraz z celami oraz złotym standardem

Business Drive Solution

Wdrożyliśmy cyfrowe narzędzie do monitorowania procesów (wzrost jakości pracy)

Action plany

Wprowadziliśmy zasady pracy na planach naprawczych (action plany)

Cykliczne spotkania

Cykliczne, miesięczne spotkania kadry w celu oceny i korekty poziomu wdrożenia action planów

BDS - Zarządzanie wskaźnikami KPIs



Wyzwania do pokonania

Właściciel

Pracownicy

Partnerzy
zewnętrzni

Dlaczego
mamy sukces



QR Code



Zeskanuj mnie

Dziękujemy!

Interim Management Solution Sp. z o.o.

www.interimsolution.pl

biuro@interimsolution.pl

+48 667 952 059