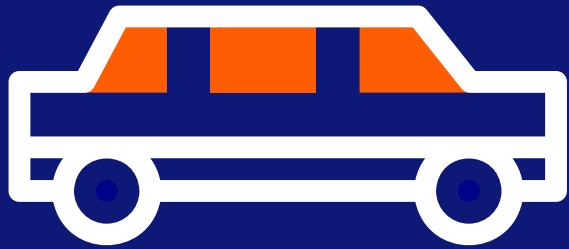


VI KLUCZOWYCH ELEMENTÓW, DZIĘKI KTÓRYM DORADCA SERWISOWY WYGENERUJE MILION ZŁOTYCH MARŻY ROCZNIE



Wojciech Kordalewski
ASE Poland

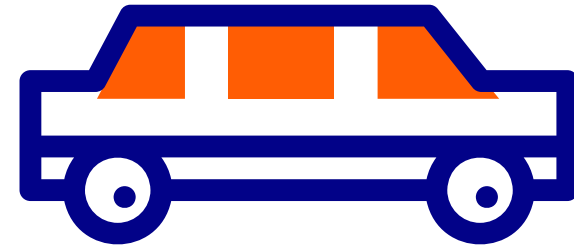
Spojrzenie Producentkie



**Sprzedana robocizna – koszt
produkcji / sprzedana
robocizna**

> 69%

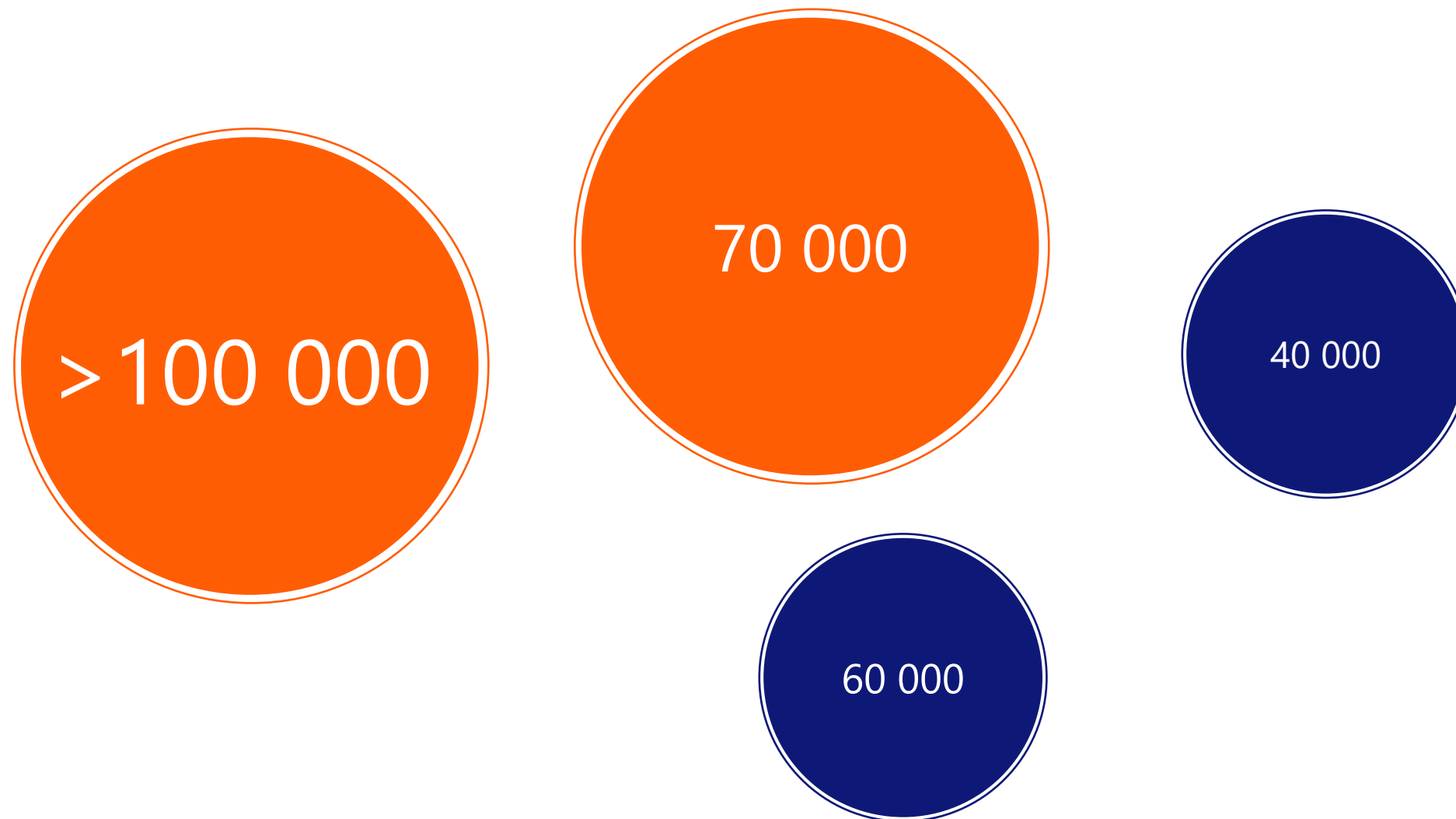
Spojrzenie Dealerskie



**Sprzedana robocizna + marża
na częściach + marża z pozostałej
sprzedaży/sprzedaży serwisu**

56%-58%

Uzyskiwane marże miesięczne u Dealerów na Doradcę



Uzyskiwane marże miesięczne u Dealerów na Doradcę

**Od 1 mln
do 1,5 mln
w skali roku**

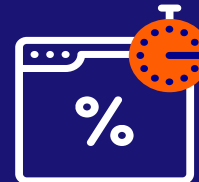
Bezpośrednie kluczowe czynniki stymulujące marżę doradcy



Liczba Zleceń



**Liczba RBG
/zlecenie**



Marża/RBG



Liczba dni pracy

Elementy bezpośrednio wpływające na liczbę zleceń

Liczba zleceń na doradcę dziennie

❑ Popyt na usługę

< 4 dni

❑ Struktury: doradcy – produkcja

1-3

❑ Ilość RBG / zlecenie

2

❑ Efektywności zapisów

100%

Popyt na usługę



Czas oczekiwania
na usługę



Wielkość parku



Wskaźnik ilości
RBG / 1 samochód
z parku

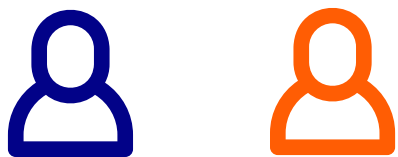


Retencja
serwisowa



Działania
proaktywne: BDC

Struktura: Doradca - Pracownik Produkcyjny



1-1

Oczekiwana liczba
zleceń 4

**Potencjał
8 RBG sprzedanych**



1-2

Oczekiwana liczba
zleceń 7-8

**Potencjał
16 RBG sprzedanych**



1-3

Oczekiwana liczba
zleceń 10-12

**Potencjał
24 RBG sprzedanych**

Struktura Produkcyjna



**Jaka liczba
pracowników
produkcyjnych?**



**Wielkość potencjału
sprzedaży RBG
w danym roku**



**Oczekiwana wartość
efektywności
warsztatu**

Efektywność vs. liczba RBG / produkcyjnego

70%

=

115 RBG

80%

=

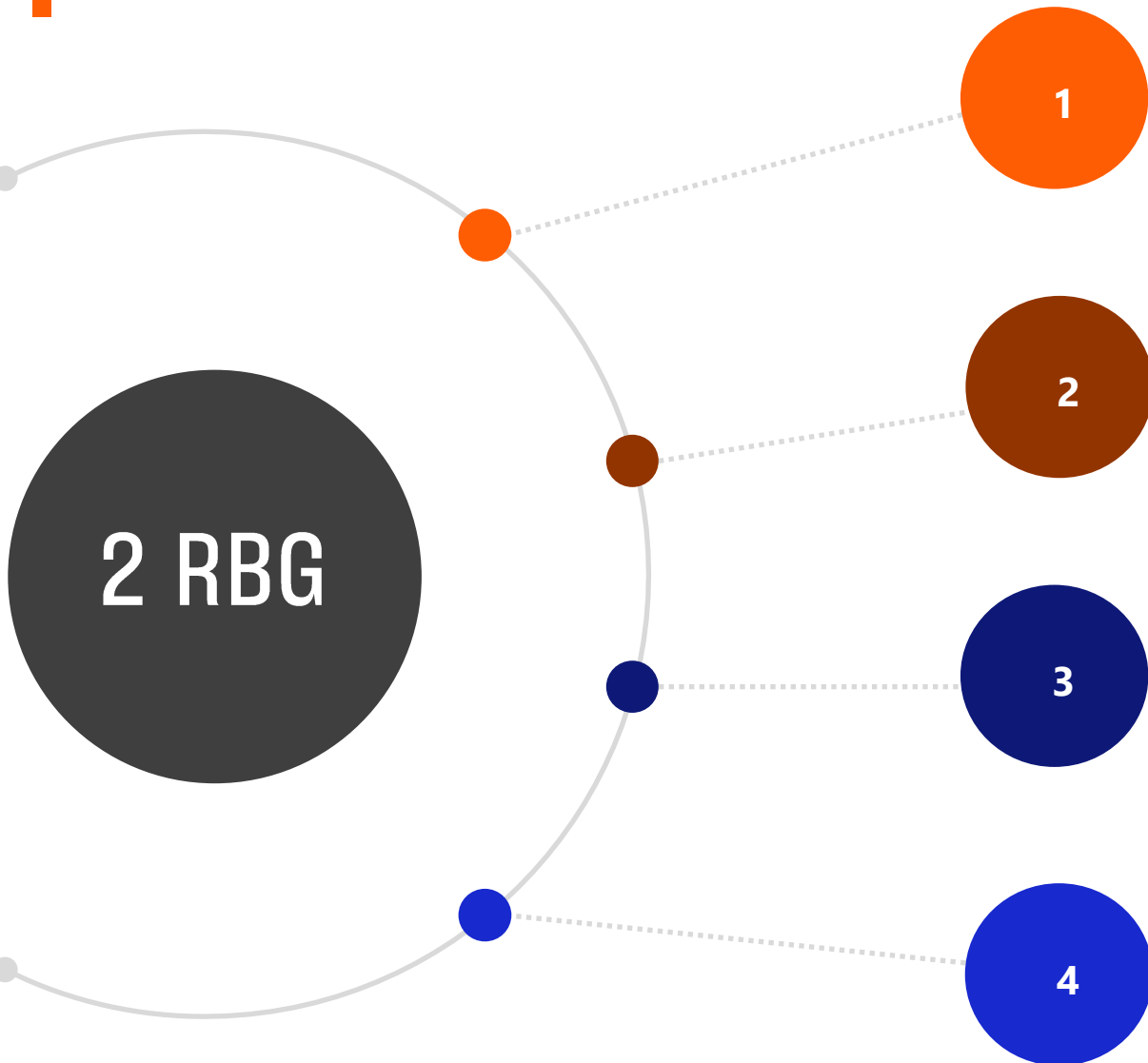
135 RBG

90%

=

150 RBG

Liczba RBG/zlecenie



Rozszerzenie:

- Videocheck
- Recepcje przejazdowe
- Stanowiska techników

Dosprzedaż:

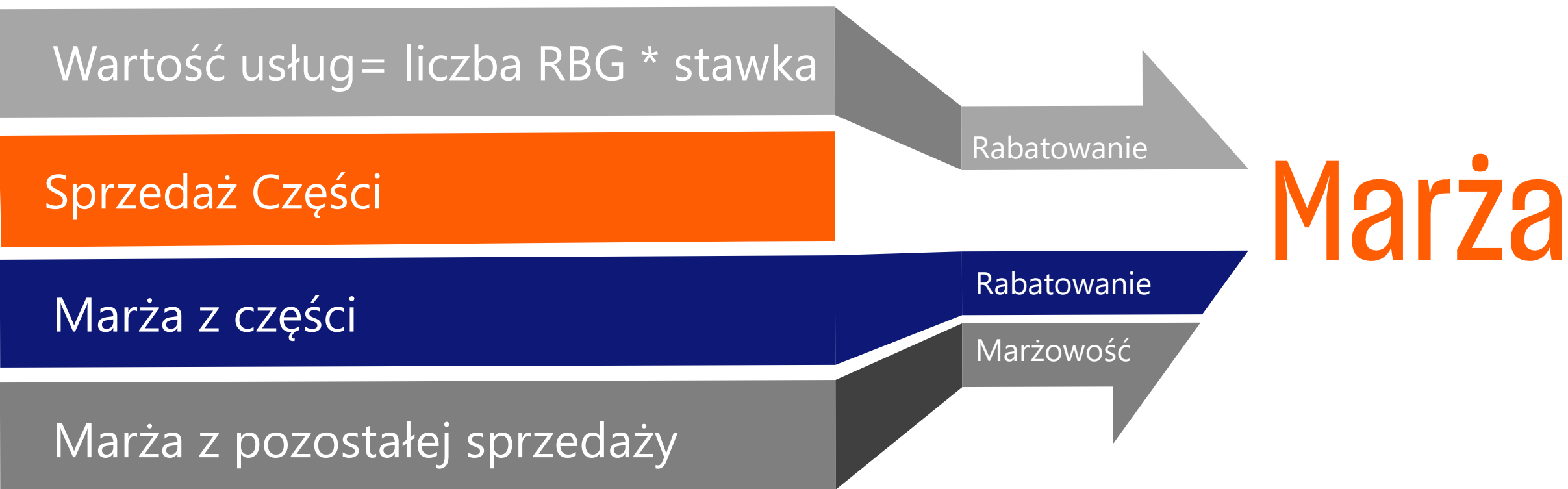
- Na etapie umawiania
- Na etapie przyjęcia

Skuteczność sprzedaży (znalezione, przepracowane = sprzedane):

- Opisy na zleceniach
- Kontrola czasu fakt. z opisanym

Udziały kategorii zleceń:

- Zewnętrzne 70%-80%
- Gwarancyjne 10%-15%
- Wewnętrzne 5%-10%



Marża / RBG

Wartość usług = liczba RBG * stawka

Sprzedaż Części

Marża z części

Marża z pozostałej sprzedaży

Rabatowanie

Rabatowanie

Marżowość

Marża
RBG

Kalkulator

Pobierz kalkulator www.kongr.es/Kordalewski

	Ilość klientów	Kategoria zlecenia	Rodz.kl	RBG /zlecenie	dzienna suma RBG/rodz zlec	stawka	udziały wg. rodz.zleceń	Sp robocizny	Sp. CZ	Marżowość	Marża Cz.	M.Cz./RB G	Marża łączna/RBG	Marża łączna 100%rob+marża cz.
C E L	10	ZEW.	6	2	12	225	60%	2700	4320	26%	1123	94	319	3823
		GWAR	1,5	1,2	1,8	190	9%	342	547	6%	33	18	208	375
		WEW	2,5	2,5	6,3	110	31%	688	1100	0%	0	0	110	688
	SUMA		10		20,1		100%	3730	5967		1156	112	298	4886
				śr RBG/zlec	2,0	EFEKT STAWKA	sp.Robc./zlecenie	373	1,6	wsk sp cz/sp robocizny				244
	ilość tech/ doradcę		3	RBG/mech/dz.	6,7	186,0	sp.Robc./mech.	1243		Rocznie		Marża na doradcę CEL		103 085
efektywność				84%	1 082 390					Marżowość		56,8%		
P L A N	6	ZEW.	3,7	2	7,4	225	61%	1665	2664	26%	693	94	319	2358
		GWAR	0,8	1,2	1,0	190	8%	182	292	10%	29	30	220	212
		WEW	1,5	2,5	3,8	110	31%	413	660	0%	0	0	110	412,5
	SUMA		6		12,1		60%	2260	3616		722	124	311	2982
				śr RBG/zlec	2,0	EFEKT STAWKA	sp.Robc./zlecenie	377	1,6	wsk sp cz/sp robocizny				246
	ilość tech/ doradcę		3	RBG/mech/dz.	4,0	186,6	sp.Robc./mech.	753		Rocznie		Marża na doradcę PLAN		62 914
efektywność				50%	660 601					Marżowość		57,2%		

Pobierz kalkulator www.kongr.es/Kordalewski

Marżowość	Marża Cz.	M.Cz./RBG	Marża łączna/RBG	Marża łączna 100%rob+marża cz.
26%	1123	94	319	3823
6%	33	18	208	375
0%	0	0	110	688
	1156	112	298	4886
wsk sp cz/sp robocizny				244
Rocznie		Marża na doradcę CEL		103 085
1 082 390			Marżowość	56,8%

Wynagrodzenie:
Oczekiwanie
pracownika(rynek) vs
marża

1 000 000 złotych marży



Liczba
zleceń

Struktura
Doradców

Liczba RBG
/zlecenie

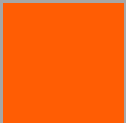
*Struktura
Produkcji*

Marża / RBG

*System
wynagrodzeń*

Marża na zlecenie

Dostępności
pracownika



10-12

Liczba zleceń



2

Liczba
RBG/zlecenie



Pomiar, analiza
stawka, wolumen
części, marżowość;

Marża / RBG



1 klient więcej dziennie generuje w skali
miesiąca minimum
10 000,- PLN



Dziękuję za uwagę

Wojciech Kordalewski, ASE Poland