

# Kritiske suksessfaktorer: Kompetanse, styring, ledelse, motivasjon og stålfokus...





# ***Bruktbil i 2009: Fra krise til suksess***

*...vi startet året med all time high lagre, treg omsetning og forventninger til en langvarig finanskrise – til at vi avsluttet året med all time high m.h.t. eierskifter både for person-og varebil, balanserte lagre og kraftig forbedrede marginer...  
Du verden så flinke vi var blitt, eller...???*



# ***Avgjørende at vi ikke ”drukner” i vår egen fortreffelighet***

*...det er kort og rask vei fra suksess til fiasko  
i bruktbilmarkedet...*

*Avgjørende at vi i ”gode tider” benytter  
muligheten til ytterligere forbedringer og  
markedsorientering av bruktbilområdet*

*Stadig mer krevende og kompetente kunder,  
endret konkurransesituasjon samt et stadig  
mer transparent marked krever kontinuerlig  
tilpasning, endring og forbedring...*



# ***Bruktbil i 2010: Fra suksess til....?***

*...vi ser ut til å gå mot nok et rekordår for eierskifter og bruktimport samlet i det norske markedet, men obs;*

*vi ser klare tendenser til lageroppbygging – med de konsekvenser det medfører, samtidig som vi opplever at det blir stadig mer utfordrende å få tak i de beste bruktojektene av eget merke...*



# ***Ta i bruk all kompetanse, alle verktøy og virkemidler***

*Ta i bruk den nye Tilstandsrapporten –  
obligatorisk – den er både enkel og intuitiv  
både for bruker og kunde...*

*Ta i bruk det nye dynamiske pris-og  
markedsverktøyet*

*Sørg for at all tilgjengelig informasjon  
benyttes og utnyttes*

*Og styr inn i fremtiden gjennom å kikke  
gjennom frontruten – ikke bare sidespeilene*



# ***Frem til lunsj; Kritiske suksessfaktorer for å lykkes på bruktbil***

*...på den ene siden økonomisk kontroll og styring av "butikken", og på den andre siden holdninger, forståelse, engasjement og stålfokus på bruktbilområdet fra ledelsens side*



# *Vi starter med et dypdykk i nøkkeltall og styringsinformasjon*

*v/Wiggo E Ryhjell, Sentinel Software*