

CONSIGLI PRATICI SU COME GESTIRE L'IMPRESA DURANTE LA TEMPESTA

Ciò che stiamo vivendo in questi giorni ha dell'incredibile, solo ripensando ad un mese fa.

Siamo stati colti impreparati dalla tempesta perfetta che ha portato un immenso dolore per le persone che si ammalano e muoiono.

Oltre questo le aziende devono e/o dovranno affrontare un'altra tempesta, quella economico finanziaria. L'Italia ha giustamente scelto, anche se con tentennamenti e notevoli ritardi, il modello cerchiamo di salvare tutti, che, se eticamente giusto, avrà dei costi molto elevati.

Per questo il nostro compito (rientra nelle attività essenziali) è quello di fare il possibile (e l'impossibile) per salvare aziende e posti di lavoro, dando indicazioni ed suggerimenti soprattutto alle realtà medio piccole.

Abbiamo elaborato una breve serie di pillole che potranno aiutarti a gestire meglio la tua azienda.

1. TIENI SOTTO STRETTO CONTROLLO LA LIQUIDITÀ

Preparati e aggiorna in modo rigoroso lo scadenzario attivo e passivo, in modo da avere totalmente sotto controllo il cash flow con una visione almeno a 4/5 mesi.

Comincia a pensare che molti dei tuo clienti ti chiederanno degli spostamenti e che tu dovrai fare altrettanto con i fornitori. Richiedi alla banca di spostare di 6 mesi/ 1 anno le rate dei mutui e dei finanziamenti. Rimani informato, e noi siamo preparati a fornirti queste informazioni, sulle agevolazioni, contributi che sono stati già emanati e che verranno integrati e messi a punto nei prossimi giorni.

2. RIUNISCITI CON I COLLABORATORI

Utilizza se possibile i sistemi di connessione in remoto (ad es. whatup, skype, zoom). Rassicurali, assicura a tutti parola e comprensione. Condividi un piano operativo ed una metodologia costante di contatto. L'efficienza, il supporto ai clienti, ai fornitori ed al sistema finanziario potrà addirittura migliorare.

3. LAVORA PER INCASSARE

Sollecita i crediti vecchi, chiama per gli insoluti, controlla sempre chi ha pagato e chi no. Lavoro oggi difficile ma va fatto con continuità.

4. PARLA CON I CLIENTI

Fatti sentire, personalmente e a mezzo mail, social, web, chiedi loro informazioni, dai la tua disponibilità.

Predisponi offerte speciali pronta consegna, gestisci eventuali annullamenti degli ordini, disdette e subito tutte le criticità.

5. COMUNICA CON I FINANZIATORI

Prima di tutto sposta le rate. Poi, informati delle possibilità di nuovi finanziamenti e delle loro condizioni. Non attendere di avere bisogno. Confrontati con chiarezza e precisione con la banca e/o i tuoi finanziatori. Anche loro valutano chi finanziare e chi no, e la tua capacità imprenditoriale e la tua chiarezza di idee possono fare la differenza.

6. PARLA CON I FORNITORI

Vale quello detto con le banche anche se il rapporto è spesso più personale. Nel caso tu abbia necessità di dilazioni sii tu l'attore, chiama per primo e prometti dopo aver fatti bene i conti.

7. RIPARTI DA ZERO NELLA VISIONE DEL TUO BUSINESS

Lo sconvolgimento mondiale in atto creerà nuovi business e ne farà sparire altri. Occorre essere positivi e individuare le sicure opportunità che si andranno a presentare.

Coloro che forzatamente avranno tempo disponibile potranno ripensare il loro business, scoprirne di nuovi contigui, ridefinire le strategie di marketing, organizzative ed economiche indispensabili alla crescita ed alla sopravvivenza della tua azienda.

Buon Lavoro

Dr. Alessandro Ancilotti - PUNTO e LINEA Consulting Srl

In collaborazione con

Amerigo Anguillesi – Dottore Commercialista

Insieme ce la faremo!