
DOBRE RADY

PLAN FIRMY NA PRZETRWANIE, NIEZBĘDNE DZIAŁANIA

1. Oszacować realnie poziom zamówień w czasie
2. Oszacować niezbędne do tego capacity
3. Wyznaczyć kluczowe zasoby – trudne do odtworzenia w przyszłości
4. Uwolnić wszystkie zasoby, które nie są niezbędne
5. Zrobić cash-flow i aktualizować go co najmniej raz na tydzień
6. Chronić / szanować gotówkę
7. Jeżeli cash-flow wykazuje utratę płynności, zrobić listę wierzycieli i min raz w tygodniu decydować, komu zapłacić (tylko dostawcą niezbędnym do utrzymania ciągłości działalności)
8. Za płatność gotówkową proponujemy dodatkowy rabat, ze względu na obecną sytuację, tam gdzie to możliwe unikamy sprzedaży na kredyt kupiecki
9. W miarę możliwości wchodzimy w obrót przedpłacony, produkcję uruchamiamy dopiero po otrzymaniu zaliczki od klienta.
10. Wszystkie transakcje staramy się ubezpieczyć, cały czas śledzimy wiarygodność płatniczą naszych klientów we współpracy z firmą ubezpieczającą.
11. Musimy przyzwyczać się do warunków dużej niepewności i ograniczonej o przyszłości.
12. Kryzys jest i zagrożeniem i szansą, może warto się "przebranżowić" lub dołożyć dźwignię finansową
13. Zminimalizować zapasy (chyba, że są zagrożenia w płynności dostaw)
14. Właściwie planować produkcję, aby doprowadzić do minimum czas pomiędzy dostawą surowców a wysyłką do Klienta = jak najkrótszy czas finansowania zasobów
15. Zweryfikować listę pracowników wraz z określeniem ich niezbędności oraz kwalifikacji i uniwersalności – jeśli trzeba będzie podejmować decyzje o redukcji jesteś gotowy