



9 Pași

pentru a-ți proteja afacerea



THE ALTERNATIVE BOARD
Shared Wisdom, Bottom Line Success



9 PAȘI PENTRU A-ȚI PROTEJA AFACEREA

Prin definiție, situațiile de urgență sunt imprevizibile - indiferent dacă sunt la scară globală sau locală. Cu toate acestea, companiile care nu reușesc să planifice sunt cele mai afectate de dezastre majore și chiar de întreruperi minore ale serviciilor. De aceea, existența unui plan de continuitate a activității este de neprețuit în cazul unei crize sau al unei recesiuni economice. Planificarea pentru o gamă largă de circumstanțe te va determina pe tine și compania ta să treceți peste perioade incerte, indiferent de cât durează.

Orice perturbare a afacerii poate avea consecințe de anvergură și poate introduce discordie în procesele altfel simplificate. Prin crearea unui plan de continuitate a activității, nu numai că te vei asigura că toată lumea știe ce să facă în caz de urgență, dar vei obține și o mai bună înțelegere a ceea ce funcționează bine în afacerea ta și a ceea ce poate fi îmbunătățit.

Indiferent dacă te afli în plină criză sau pur și simplu concepi un plan de continuitate pentru a-ți proteja compania împotriva unei potențiale situații de urgență, acești nouă pași te vor ajuta să îți protejezi afacerea pentru reușita pe termen lung.

PASUL 1

Evaluează situația și impactul prognozat



Primul pas în planificarea continuității afacerii este de a evalua unde situația în prezent. Dacă ai la dispoziție o listă clar definită și prioritară a serviciilor vitale și a leadership-ului, vei putea să începi să iei decizii rapid dacă apare nevoia.

Evaluarea ta ar trebui să implice identificarea **funcțiilor CENTRALE** minime în compania ta. Care sunt serviciile esențiale pe care le oferi și de care ai nevoie pentru a menține operațiunile la un nivel de bază?

În mod similar, ar trebui să lucrezi la identificarea **membrilor CHEIE ai echipei** și la crearea unei organigrame clare care să identifice responsabilitățile și lanțul de comandă. Planificarea de urgență ar trebui să ia în considerare strategiile pentru a face față pierderii sau absenței prelungite a oricărui membru cheie al echipei. Există instruire încrucișată continuă pentru ca alții să intervină în cazul în care apare nevoia?

PASUL 2

Păstrează lichiditățile și evaluează finanțele

Pentru a planifica în mod eficient în avans, accesul la date financiare fiabile despre afacerea ta este esențial, la fel ca și înțelegerea foarte clară a situației financiare și a bilanțului. Nu dorești să intri în panică și să începi să reducereți costurile fără a-ți **evalua strategic** opțiunile.

Păstrarea lichidităților ar trebui să fie prioritatea maximă în timpul unei crize, deci trebuie să identifici cheltuielile esențiale și neesențiale. Dacă le ai clar definite, va fi mai ușor să decizi ce să tai dacă va veni momentul. În mod similar, evaluează ce produse sau servicii sunt cele mai performante. Când planifici tăieri, începe prin simplificarea liniei de produse, scăpând de produse mai puțin profitabile. Poate fi prudent să reduci inventarul la cele care sunt cu adevărat „vacile de lapte” ale afacerii tale.

Nu există nicio îndoială că a fi membru TAB m-a ajutat să fac economii. Membrii Consiliului TAB mi-au dat sugestii la care nu m-aș fi gândit niciodată. Nu există diferende, nimeni nu concurează, toată lumea vrea doar să se ajute reciproc.

Colin Burney, Director General și Membru TAB





PASUL 3

Planifică fluxurile de numerar, împrumuturile și lanțurile de aprovizionare

Din nou, fluxul de numerar este colacul tău de salvare în perioadele de tensiune economică. O parte a elaborării unui plan de continuitate eficient este reprezentarea scenariilor cele mai nefavorabile: cum vor arăta lucrurile cu o contracție de 25%, 50% sau mai mult a afacerii.

Concentrează-te pe trecerea la **datoria pe termen lung față de cea pe termen scurt** prin reînnoirea împrumuturilor. Blocarea datoriilor la rate scăzute ale dobânzii îți va servi pe termen lung și în viitorul imediat prin amânarea fluxului de numerar de ieșire. A avea un **model realist de prognoză a vânzărilor** bazat pe o scădere semnificativă a veniturilor te va ajuta să iei decizii strategice cu privire la punctele în care să reduci cheltuielile.

În plus, ai nevoie de o hartă clară a lanțului de aprovizionare pentru a planifica întreruperile. Ce părți componente sunt vitale și care este inventarul tău tipic? Cât timp poți supraviețui unei penurii de materiale date?

PASUL 4

Caută oportunități de a-ți pivota modelul de afaceri

Indiferent dacă îți construiești strategia în timpul unui eveniment major sau în timpul operațiunilor normale, este întotdeauna productiv să identifici domeniile de oportunitate. Caută oportunități care au un **impact financiar ridicat** (marjă de profit) asociat cu un **impact/cost organizațional redus** și care poate fi realizat pe termen scurt. S-ar putea urmări proiecte cu **risc scăzut** și cu impact ridicat, în timp ce proiectele pe termen lung ar putea fi necesar să fie temporar suspendate.

În plus, ar trebui să ai un **plan operațional de afaceri** pe douăsprezece luni clar definit. Acest lucru îți ajută pe toți să rămână pe drumul cel bun pentru a menține scopurile și obiectivele cheie ale companiei.

PASUL 5

Canalizează corect forța de muncă



Asigură-te că sprijini angajații într-un mod care încurajează o **cultură a companiei** de susținere chiar și în perioadele de **stres**. Deși disponibilizările pot fi inevitabile, ia în considerare mutarea angajaților esențiali la jumătate de normă. În mod similar, perioadele de întrerupere sau încetinire a serviciilor pot fi o oportunitate de a te concentra cu adevărat pe formare profesională.

În cele din urmă, dorești să **depui eforturi pentru retenție** și să eviți un mediu de lucru toxic. În funcție de natura unei crize, poate exista o reducere semnificativă a forței de muncă disponibile. Așadar, retenția angajaților pe care îi ai, chiar dacă în condiții restrânse, va fi preferabilă angajării.

PASUL 6

Dezvoltă un plan de comunicare pentru toate părțile implicate

Cheia gestionării crizelor și a operațiunilor efective în desfășurare este **comunicarea clară** cu toți cei implicați: clienți, angajați, acționari și oricine are o participare la performanța companiei tale. Deși acest lucru ar trebui să facă parte din operațiunile tale obișnuite, un **plan eficient de continuitate a activității** ar trebui să includă linii directoare detaliate privind distribuirea exactă și în timp util a informațiilor după apariția unei crize. Aceasta include contactul cu angajații, clienții, vânzătorii, oficialii de siguranță publică (după cum este necesar) și orice alte părți terțe relevante.

Consiliul meu TAB este foarte bun în a-mi pune întrebările la care nu vreau să răspund! Este întotdeauna interesant să le ascult sfaturile, deoarece îmi oferă idei noi pentru rezolvarea provocărilor. Faptul că colegii mei membri mă ajută să lucrez la afacerea mea îmi reînnoiește entuziasmul și menține lucrurile proaspete.

Kirsty Davies-Chinnock, Director General și Membru TAB





PASUL 7

Concentrează-te pe retenția clienților

În special în timpul unei **crize economice**, retenția clienților fideli este o necesitate. Începi prin **evaluarea publicului țintă** pentru a te asigura că oferi în continuare clienților fideli produse sau servicii care să le satisfacă nevoile. S-ar putea să dorești chiar să chestionezi clienții cheie pentru a determina ceea ce văd drept provocări care urmează și modurile în care compania ta poate continua să le satisfacă nevoile.

Cu retenția ca obiectiv, vei dori, de asemenea, să creezi un plan pentru a continua să livrezi produse și servicii **de calitate** clienților. **Evaluează-ți operațiunile curente**. Există zone de asistență pentru clienți care trebuie îmbunătățite? Asigură-te că te îndepărtezi de orice domeniu cu probleme înainte de a începe să apară reclamații. Serviciul excepțional pentru clienți va contribui mult la retenția clienților, dacă vremurile devin dificile.



TAB mă trage la răspundere, în timp ce îmi amintește că, oricât de mult crezi că știi, nu poți ști totul. Este extrem de util să primești feedback de la alții care au o experiență considerabilă.

Tom Wechsler,
Președinte și Membru TAB

PASUL 8

Continuă să faci marketing. Continuă să vinzi.

Bugetul tău de marketing nu ar trebui să fie unul dintre primele elemente din blocul tăierilor cheltuielilor. Mai mult ca oricând, vremurile de tensiune economică sunt momentul în care ar trebui să te apleci în elaborarea unui **plan de marketing eficient**. Tatonează asupra punctul nevralgic curent pentru baza ta de clienți și găsește modalități inovatoare de a le rezolva problemele.

Deși este înțelept să reduci costurile, neexaminarea nevoilor în schimbare ale clienților cheie poate pune în pericol performanța companiei pe termen lung. Companiile care **înțeleg în mod clar nevoile clienților** și pivotează pentru a ajusta strategiile, produsele și serviciile ca răspuns la cererea în schimbare, sunt mai susceptibile să înflorească atât în timpul, cât și după o recesiune. Ascultându-ți clienții, vei **găsi noi oportunități** și îți vei adapta rapid eforturile de marketing și vânzări pentru a le valorifica.

PASUL 9

Pune-ți la dispoziție un consiliu de încredere răsunătoare pentru deciziile importante

În special în mijlocul unei catastrofe, a avea un antrenor de afaceri sau un **consiliu consultativ de la individ la individ** la dispoziție va servi nemăsurat atât ție, cât și companiei tale. Un consiliu consultativ TAB îți va oferi acces la colegi și antreprenori omologi care ar putea avea experiență cu exact situația cu care ai de-a face și care au rezistat furtunii. Chiar și în situații fără precedent, grupul va servi ca o **comunitate de camaraderie** și va oferi ascultători experimentați, obiectivi, pentru a ajuta la rezolvarea problemelor. Dacă intenționezi să creezi un plan eficient de continuitate a afacerii înainte de o criză, este la fel de important să primești idei de la alți directori generali executivi și lideri de afaceri care au experiență în gestionarea provocărilor pe care le proiectezi.

Mă simțeam izolat și aveam nevoie de cineva din afara companiei cu care să vorbesc. TAB m-a ajutat cu câteva probleme delicate de care mă ferisem sau pur și simplu nu m-aș fi gândit să le abordez. În plus, am dezvoltat câteva noi prietenii în membrii Boardului TAB. Sunt un grup atât de divers, dar toți trec prin aceleași tipuri de probleme ca și mine.

Darren Aggasild, Director General și Membru TAB





În cele mai bune momente, este extrem de important să ai un consiliu consultativ de o calitate răsunătoare. În perioadele de incertitudine economică, accesul la perspective noi, expertiză și susținere atunci când te confrunți cu decizii importante nu este un lux - este o necesitate.

Poziționarea pentru recuperare

Nu există nicio îndoială că recesiunile sunt dificile pentru afaceri. Cu toate acestea, multe dintre companiile de top din lume au început în perioade economice dificile și, asemenea lor, și tu poți să te poziționezi pentru a rezista furtunii. Urmând acești nouă pași, compania ta poate ieși mai puternică în vremuri mai înșorite. Cu operațiuni simplificate și o înțelegere excelentă a nevoilor clienților, vei fi neprofitabil, eficient și bine poziționat pentru a ieși sănătos și pregătit pentru creștere.

De ce să fii singur când te confrunți cu decizii importante și provocatoare?

Devino membru TAB și experimentează perspectivele și beneficiile pe care ți le va aduce un grup de consultanță de afaceri inter pares.



THE ALTERNATIVE BOARD
Shared Wisdom, Bottom Line Success

www.thealternativeboard.com - TABromania.ro