

10 zasad działania w czasach kryzysu

1 Zdiagnozuj sytuację

Zadania, stojące przed firmą zmieniają się: określ nową sytuację, dokonaj diagnozy podstawowej działalności - co firma robi najlepiej i dlaczego. Zastanów się, jaki wpływ na jej działalność ma kryzys.

2 Działaj zdecydowanie

Większa niepewność i zmienność otoczenia wymaga szybkiego podejmowania trudnych decyzji. Skoncentruj się na kluczowych czynnikach sukcesu firmy i potencjalnych zagrożeniach. Nie czekaj biernie na to co się wydarzy - zdecydowane działanie pozwoli przygotować pozycję na okres wzrostu.

3 Gotówka to podstawa

Zapewnij sprawne zarządzanie gotówką i kapitałem obrotowym; szczególnie zadbaj o płynność; zweryfikuj sposoby oraz źródła finansowania i związane z tym ryzyka. Na bieżąco monitoruj zarówno zobowiązania finansowe, jak i inne zobowiązania umowne.

4 Zdefiniuj priorytety

Sprawdź, które produkty, klienci i kanały sprzedaży przynoszą firmie zysk, a które powodują straty. Przeanalizuj istniejące plany inwestycyjne – czy są takie projekty, które mogłyby zostać wstrzymane lub odłożone w czasie?

5 Kontroluj koszty

Popraw efektywność działalności operacyjnej - ograniczaj koszty w wybranych obszarach zamiast równomiernie w całej organizacji; wzmocnij kontrolę kosztów; wyeliminuj zbędną złożoność procesów; zastanów się czy obecny model biznesowy firmy powinien ulec zmianie.

6 Zadbaj o wiarygodną informację

W okresie kryzysu szczególnie istotny jest właściwy system zarządzania informacjami - niezbędne jest właściwe określenie Kluczowych Wskaźników Efektywności. Decyzje muszą być podejmowane szybko opierać się na sprawdzonych i aktualnych informacjach.

7 Rozważaj różne scenariusze

Chcąc odnieść sukces, firma musi elastycznie reagować na zmiany w obszarze finansowym operacyjnym i zarządzania zasobami ludzkimi. Przygotuj model pozwalający ocenić wpływ różnych scenariuszy rozwoju sytuacji rynkowej na firmę. Reaguj szybko wykorzystując istniejący model i aktualizuj go zachowując strategiczne kierunki rozwoju firmy.

8 Postaw na pracowników

Regularna i jasna komunikacja z pracownikami jest kluczem do zwiększenia ich zaangażowania. Zidentyfikuj najważniejsze i najbardziej utalentowane osoby i opracuj dla nich odpowiedni system motywacyjny – ich zaangażowanie i praca zadecyduje o przyszłości firmy.

9 Współpracuj z partnerami

Zastanów się jak obecna dekonunktura może wpłynąć na partnerów firmy (właścicieli, instytucje finansujące, kontrahentów, etc.) oraz upewnij się, że rozumiesz ich sytuację. Otwarty i regularny dialog pomoże utrzymać dobre relacje.

10 Wykorzystuj okazje

Nie rezygnuj z rozwoju i inwestowania w te obszary działalności, które będą decydować o rozwoju firmy w przyszłości; pamiętaj o wartości swojej marki; myśl długookresowo, sięgaj planami poza kolejny kwartał.