



Miembro



Red SMS Latinoamérica
Estamos en 21 países
y estamos cerca.

MANEJO FINANCIERO EN CRISIS

Recomendaciones

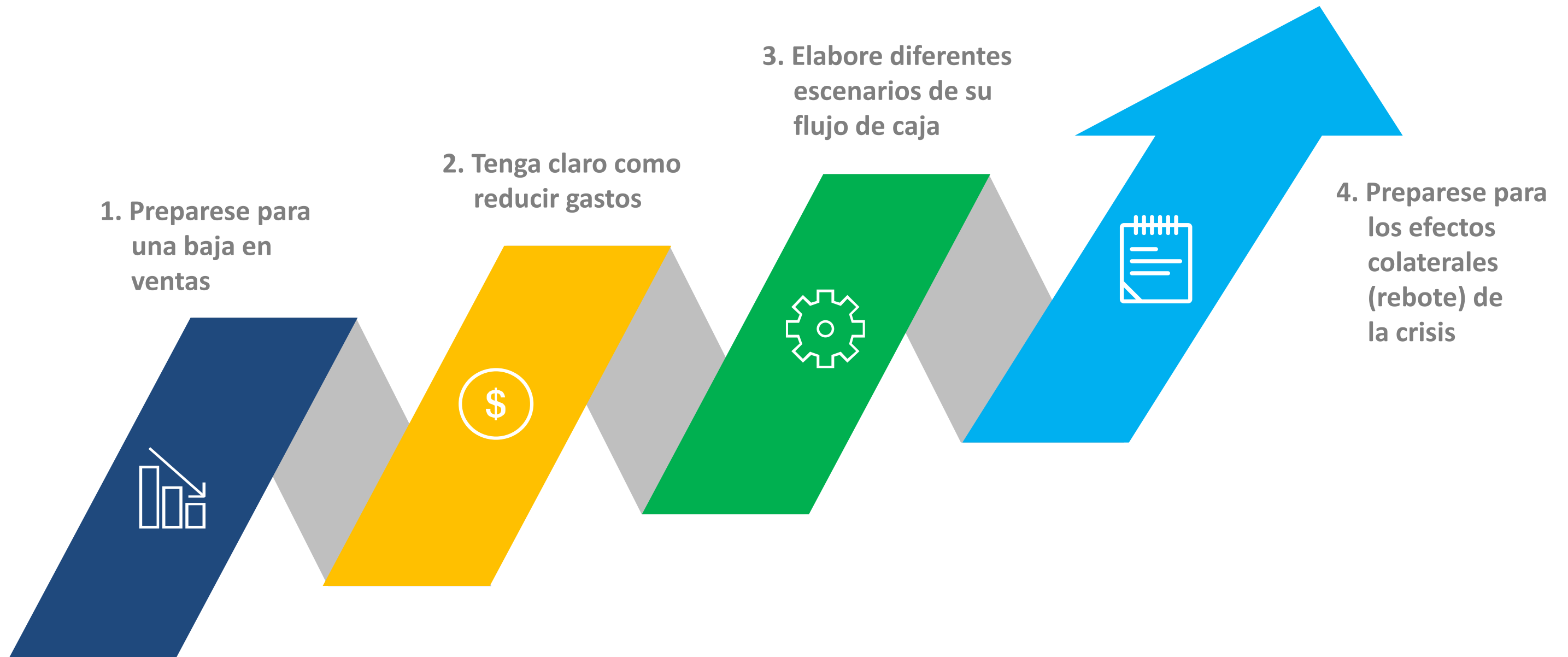
Abril 2020



Apoyese siempre en un especialista financiero para un manejo adecuado de estos 4 asuntos.



Miembro



Prepárese para una baja en ventas



Miembro



CIERRA OPORTUNIDADES

Si hay propuestas bajo análisis, verifique la intención de esos clientes. Si es del caso lanzar paquetes o promociones.



DEFINE ESCENARIOS

Tenga claro al menos un plan a, b y c para proponer a sus clientes en caso que quieran cortar o disminuir tus servicios, puede que uno de sus planes sea atractivo para ellos.



CONOCE TU PUNTO DE EQUILIBRIO

Actualice semanalmente su punto de equilibrio, así sabrá cuánto debe vender para mantener los costos y gastos actuales.



El primer objetivo es entender la capacidad de ventas de tu empresa con el fin de saber para qué impacto nos tememos que preparar.

HABLA CON TUS CLIENTES

Identifique los clientes en peligro y comuníquese proactivamente con ellos para saber de primera mano que puede pasar en las próximas semanas.



ALINEA TU EQUIPO

El equipo que no esté desempeñando funciones críticas puede enfocarse en nuevos proyectos que estén avanzando lentamente o lleven un tiempo pausados.



DEFINE CANALES ONLINE

Busque oportunidades de generar ventas online o productos que se estructuran una sola vez pero pueden ser vendidos muchas veces.



Tenga claro cómo reducir egresos



Miembro



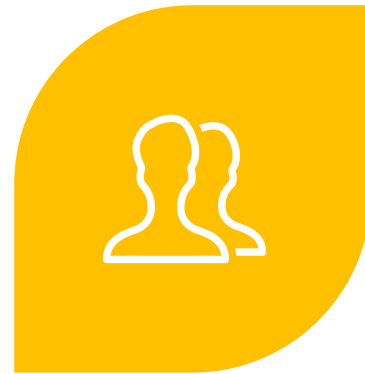
PRESTAMISTAS

Busque opciones de alivio por parte de los prestamistas, es clave negociar períodos de gracia y ampliación de plazos para bajar cuotas. Cuide su calificación crediticia.



SERVICIOS BANCARIOS

Elimine costos de transacciones por transferencias y otros gastos asociados por un período determinado.



PERSONAL

Congele contrataciones hasta tanto no este claro el panorama.



ARRENDADOR

Busque con el arrendador de su inmueble períodos de gracia en caso de que su equipo se encuentre en teletrabajo. Esto puede representar ahorros de entre el 5% y 10% de las ventas.



LOCALES

Renegocie tarifas y busque períodos de gracia. Si no se va a poder vender a través de ellos o busque centralizar las operaciones. Un arriendo puede representar entre el 5% y el 15% de los gastos.



PROYECTOS Y MARKETING

Si hay proyectos de mercadeo que no sean necesarios considere frenarlos. Una Pyme puede gastar entre el 5% y 8% de sus ventas en estos gastos.



El Segundo objetivo es entender los costos y gastos y tener una estrategia para negociar reducciones con las contrapartes.

Planee su flujo de caja en diferentes escenarios



El Segundo objetivo es entender los costos y gastos y tener una estrategia para negociar reducciones con las contrapartes.

1

Prepara escenarios

Tenga claro al menos 3 escenarios de flujo de caja. Proyecte por lo menos 4 semanas de sus necesidades e ingresos.

2

Costeo claro

Tenga clara y definida la rentabilidad por línea de negocio, esto le ayudará a tomar decisiones rápidas y consistentes.

3

Cupos bancarios

Deje disponibles, amplie o gestione cupos bancarios con bancos aliados, nuevos o alternativos para poder sostenerse durante el proceso de crisis.

4

Presupuesto flexible

Revise semanalmente el presupuesto para las proximas 4 semanas y su ejecución para que pueda tomar decisiones rápidas y consistentes.

Planee su flujo de caja en diferentes escenarios



El tercer objetivo es conocer a detalle las palancas que afectan su flujo de caja.

5

Gestione cartera

Llame proactivamente a sus clientes en búsqueda de la cartera que esta pendiente por cobrar y pudiera recuperarse pronto.

6

Maneje proveedores

Hable con sus proveedores para negociar mejores términos de pago durante la crisis.

7

Suspenda marketing

A pesar de que podría ser necesario para el negocio las personas al comienzo de la crisis no piensan en comprar.

8

Cuide el inventario

Si puede evitar tener un “stock” importante sería ideal para que no tenga recursos parqueados.

Prepárese para el rebote de la crisis



El cuarto objetivo es entender que este es un proceso que tendrá que terminar y debe aprender de él u aprovechar las oportunidades.

Innovación



Tome esta como una oportunidad para innovar, aproveche para reinventarse y no pierda buenas prácticas después de la crisis.

Optimización



Tenga en cuenta como se ha optimizado la organización gracias a la crisis y procure mantener lo que más se pueda.

Comercial



Debe estar preparado para mantener al máximo sus esfuerzos comerciales y reactivarlos apenas se termine la crisis.

Competidores

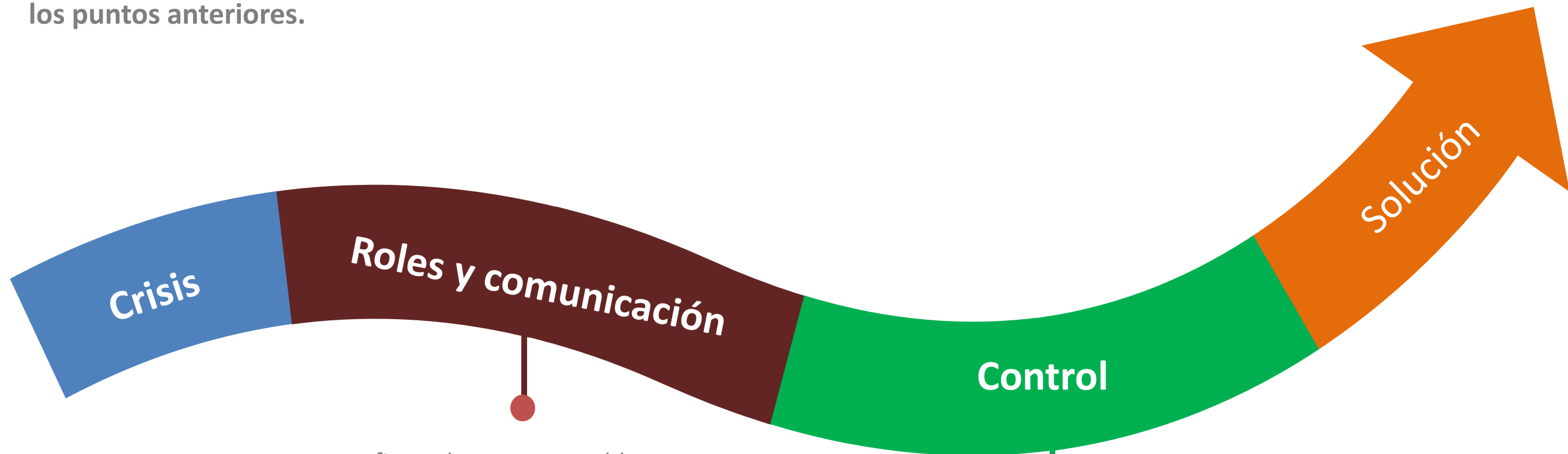


Investigue el estado de sus competidores para buscar oportunidades nuevas en su mercado u otro mercado objetivo.

Coordinación interna



El quinto objetivo es tener en cuenta que los roles, comunicación y control son definiciones críticas para lograr los puntos anteriores.



Defina roles y responsables que actúen como equipo permanente de crisis y solución, . Gerentes son ideales. Debe haber una reunion “diaria” o sala de situación donde se comunique el estado de herramientas explicadas indispensable el flujo de caja.

Maneje una herramienta sencilla de control como un simple correo para ver el estado de las finanzas. Debe haber control sobre las metas establecidas.

En resumen



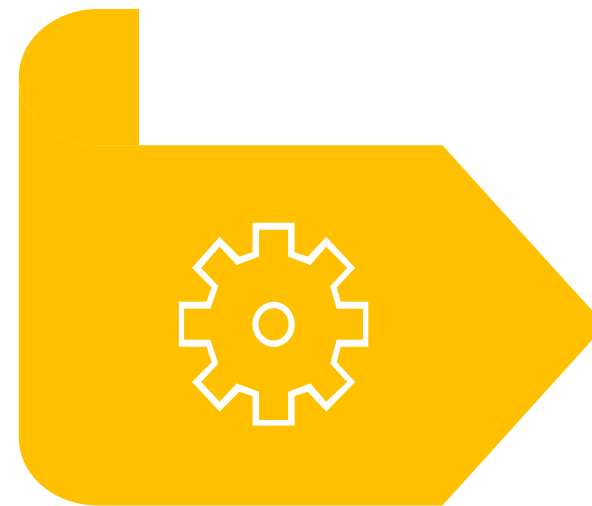
Miembro



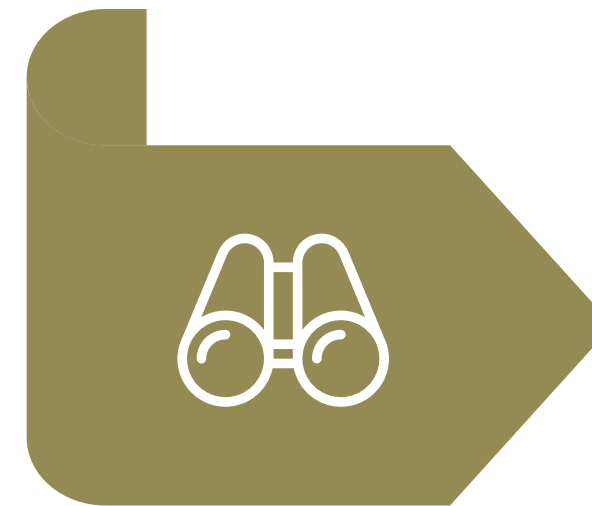
Entienda la capacidad de ventas



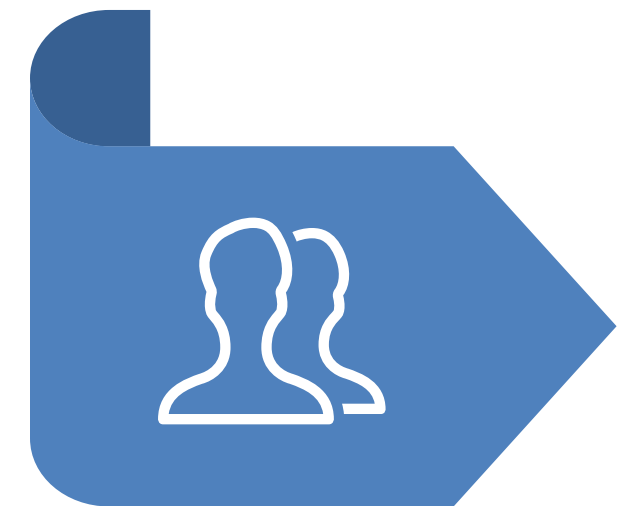
Comprenda los gastos y comience a negociar con todos los involucrados.



Conozca detalladamente las palanca de su flujo de caja.



Este es un proceso que terminará, hay que aprender de él crear o saber aprovechar las oportunidades.



Definir roles, comunicación y control son claves para lograr los puntos anteriores.



CONTACTENOS

Lo asesoramos en como gestionar la crisis a través de desarrollo de todas estas herramientas para que su Compañía mitigue los efectos de esta y su reactivación.



Miembro



Red SMS Latinoamérica
Estamos en 21 países
y estamos cerca.

Contacto

Calle 106 No. 53-39 Oficina 202
Edificio Cosmopolitan 106

Móvil +57 320 271 2522
Oficina +57(1) 702 5475

Bogotá D.C. Colombia
info@keypeopleba.com

www.smslatam.com
www.keypeopleba.com