

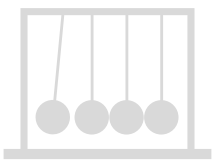


¿CÓMO GARANTIZAR LA VIABILIDAD DE TU NEGOCIO TRAS EL COVID-19?

Algunos tips que te pueden ayudar a corto plazo

ACCIONES A CORTO PLAZO

Actuar sin pensar es como disparar sin apuntar



Hay que actuar lo más rápido posible con todas aquellas acciones que estén en tus manos para reducir el impacto provocado por la crisis.

Pero antes de actuar planifica qué vendrá después, las posibles consecuencias de tus actos actuales.

ESTRUCTURA ACTUAL

¿Conoces a tu empresa?



Conocer la estructura de ventas y costes de tu empresa va a facilitarte el camino.

Analiza cómo se generan tus ventas actualmente, analiza estacionalidad, ventas por cliente, precios.

Es importante que listes todos los costes, los clasifiques entre prescindibles e imprescindibles.

Seguidamente habrá que realizar un plan de acción.

POSIBLES ESCENARIOS FUTUROS

¿Cómo estará el mercado tras el COVID19?



El futuro es impredecible, pero si que es posible dibujar posibles escenarios de lo que puede ocurrir. ¿Cómo evolucionarán las ventas? ¿Puedo reinventarme?.

El resultado de diferentes escenarios te ayudará a crear un plan de acción progresivo, del cual vayan saliendo acciones a medida que se vaya clarificando el futuro.

Es importante plantear a priori posibles acciones para cada situación para no dar palos de ciego.

CASHFLOW

¿Qué pulmón de cash tienes y cómo evolucionará?



En la situación actual, los ingresos se reducen dramáticamente, pero las obligaciones de pago siguen en pie. Necesitas caja para continuar, hay que planificar.

Es vital conocer la situación actual de caja, así como su evolución futura, para prever las necesidades de posibles financiación. De esta forma se podrá actuar a tiempo.

Pídenos **cita gratuita** para más información:
susanna@aantalfinance.com - 673.00.35.41
aantalfinance.com

