



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Activități 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat
a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate

MAI MULTE FACTURI ÎNCASATE

Resurse online | Iunie 2020



Sursa: <https://thinkout.io>

Titlul proiectului: "PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Dacă ar fi să ne imaginăm o afacere ca un organism viu, atunci vânzările ar reprezenta mușchii care îi susțin scheletul și o ajută să se miște (înainte), iar cash flow-ul ar fi sângele care alimentează fiecare celulă și o menține în viață. Și cu toate acestea, mulți proprietari de companii par să nu conștientizeze importanța fluxului de numerar și nu îi acordă suficientă atenție, uneori chiar ignorându-l. Asta până în momentul în care realizează că nu au bani pentru a plăti salariații sau furnizorii și se blochează activitatea. Sunt cazuri extreme, așa e, dar mai dese decât ne-ar plăcea să credem. Este atât de ușor să fie evitate, încât nici nu ar trebui să existe.

Bun, deci ce ar fi de făcut?

În primul rând, problema pornește de la modul în care sunt gestionate resursele financiare. În condițiile în care vânzările sunt la nivelul așteptat și nu apar cheltuieli neplanificate, nu ar trebui să existe blocaje. Și totuși se întâmplă. De ce? Din cauza nesincronizării între plăți și încasări. Dacă ai o companie într-un domeniu în care încasarea nu se face pe loc, atunci trebuie să devină o prioritate din a monitoriza dacă și când plătesc clienții.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Amintește-ți că profitul nu presupune automat și bani în cont. Atunci când apar costuri neprevăzute sau furnizori care trebuie plătiți și nu ai numerar disponibil, uită-te, mai întâi, la suma facturilor emise, dar neîncasate. E posibil ca acei bani să existe sub formă de Creanțe, dar fie facturile nu sunt încă scadente, fie clienții au uitat pur și simplu să le plătească. Cu cât le transformi mai curând în încasări, cu atât va fi mai bine pentru afacerea ta. Iată câteva metode prin care poți face asta:

- Fii prompt în emiterea facturilor. Cu cât amâni momentul, cu atât se decalază și data încasării, ce poate cauza probleme pentru

propriile plăți de făcut. Pare un lucru banal, ușor de ținut minte, dar tocmai de aceea nu-l includem pe lista priorităților și îl amânăm la nesfârșit.

- Oferă discount-uri acelor clienți care plătesc înainte de scadență. Este un cost pe care va trebui să-l suporti, într-adevăr, dar va merita pe termen lung prin evitarea unor blocaje și penalizări.

- În cazul unei urgențe, apelează la acei clienți cu care ai o relație apropiată pentru a plăti mai repede facturile. Dacă ai dezvoltat, în timp, încredere și apreciere reciprocă, nu te vor refuza și vor înțelege situația (în care și ei se pot regăsi oricând)



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



- Cere un avans. Atunci când ai un proiect/o comandă care cere mai mult timp, este foarte util să facturezi în avans un procent din valoarea finală. Va acoperi o parte din costurile de funcționare până la încasarea totalului și diminuează pierderea în cazul în care apare ceva pe parcurs și proiectul/comanda se suspendă.

- Pentru clienții care nu plătesc cash, poți cere bilete la ordin. Oferă mai multă siguranță că plata va fi efectuată datorită efectelor negative pe care neplata lor le are asupra emitentului.

- Dacă ai emoții privind încasările, poți

institui o politică de "încasare la livrare" pe care să o discuți deschis și ferm cu clienții de la bun început.

Metoda Drobul de Sare

De cele mai multe ori povestea cu drobul de sare e folosită ca exemplu negativ, cum să nu lăsăm presupunerile pesimiste să ne saboteze oportunitățile. De data aceasta, însă, drobul de sare poate fi foarte util. Dacă luăm în calcul un scenariu de viitor în care vânzările nu sunt grozave, iar clienții, pe deasupra, plătesc și cu



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



întârziere, poți anticipa și planifica niște acțiuni pe care să le pui în practică pentru limitarea pierderilor. Cel mai probabil nu se vor aduna toți norii negri deodată, dar tot e bine să ai o umbrelă la îndemână. O rezervă de cash pe care să o accesezi în caz de nevoie poate fi o „umbrelă” bună.

Mentține controlul cu ajutorul tehnologiei

Sunt atât de multe aplicații și programe pentru facturare, gestionarea costurilor, urmărirea conturilor bancare, încât nu ai o scuză reală să nu le pui la treabă în folosul companiei tale.

Un astfel de exemplu e și ThinkOut, pe care l-am gândit tocmai pentru a avea acest gen de informații imediat și la îndemână (cash disponibil, creanțe, datorii, încasări și plăți în termeni de valoare și timp, planificare de cash flow, structura costurilor).

Sunt pași simpli, necostisitori, care merită efortul pentru a asigura o funcționare fluentă a afacerii. Trebuie doar să îți dorești, să te mobilizezi și să pui în practică.

Sursa material: <https://thinkout.io>



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului
"PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Iunie 2020

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



[profitantreprenor](https://www.facebook.com/profitantreprenor)

Denumirea proiectului: PROFIT Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru (ID: 104254) | Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret