



Prioritizarea problemelor legate de bani

Problemele legate de bani se referă la dificultățile și provocările care apar din cauza gestionării necorespunzătoare sau a lipsei de resurse financiare în mediul personal sau de afaceri. Pentru întreprinzători, problemele legate de bani pot fi deosebit de dificile, deoarece acestea trebuie adesea să funcționeze cu bugete limitate și se pot confrunța cu fluxuri de venituri incerte. Problemele bănești frecvente includ gestionarea fluxului de numerar, finanțarea insuficientă, strategiile ineficiente de stabilire a prețurilor și nivelul ridicat al datoriilor. Aceste probleme pot avea un impact negativ asupra succesului și sustenabilității unei afaceri, ceea ce face ca pentru antreprenori să fie important să le înțelegă și să le abordeze în mod proactiv.

COMPETENȚE

Competențe de gestionare financiară: Aceasta include capacitatea de a crea și de a menține situații financiare, de a urmări cheltuielile, de a gestiona fluxul de numerar și de a lua decizii financiare în cunoștință de cauză.

Competențe analitice: Antreprenorii ar trebui să fie capabili să analizeze datele financiare și tendințele pieței pentru a identifica oportunitățile de creștere și de reducere a costurilor.

Abilități de negociere: Abilitățile de negociere eficiente îi pot ajuta pe antreprenori să obțină înțelegeri mai bune cu furnizorii, investitorii și creditorii.

Gândirea strategică: Antreprenorii ar trebui să fie capabili să gândească strategic și să ia decizii în cunoștință de cauză pentru a gestiona riscurile și oportunitățile financiare.

Abilități de comunicare: Bunele abilități de comunicare sunt esențiale pentru ca antreprenorii să comunice în mod eficient nevoile și obiectivele lor financiare părților interesate, cum ar fi investitorii, partenerii și angajații.

Ingeniozitate: Antreprenorii ar trebui să fie inventivi și capabili să găsească soluții creative la provocările financiare, cum ar fi găsirea unor surse alternative de finanțare sau reducerea cheltuielilor.

Gestionarea riscurilor: Antreprenorii ar trebui să fie capabili să identifice și să gestioneze riscurile financiare, cum ar fi fluctuațiile pieței, cheltuielile neașteptate sau modificările reglementărilor.

Cunoștințele instrumentelor și tehnologiilor financiare: Antreprenorii ar trebui să aibă cunoștințe practice despre instrumentele și tehnologiile financiare, cum ar fi programele de contabilitate, instrumentele de bugetare și platformele de plată.

OBIECTIVE DE ÎNVĂȚARE

- ✓ Înțelegerea noțiunilor de bază ale managementului financiar, inclusiv elaborarea bugetului, analiza prețurilor, monitorizarea fluxului de numerar și oportunitățile de economisire a costurilor.

- ✓ Dezvoltarea competențelor de analiză financiară, cum ar fi identificarea domeniilor de creștere potențială sau de risc financiar.
- ✓ Învățarea modului de negociere cu furnizorii, investitorii și creditorii pentru a maximiza profitabilitatea.
- ✓ Întelegerea importanței de a căuta consiliere și resurse financiare, cum ar fi contabilii sau consilierii în afaceri.
- ✓ Dezvoltarea unei bune înțelegeri a terminologiei și a conceptelor financiare, cum ar fi marjele de profit, punctele de echilibru și rentabilitatea investițiilor.
- ✓ Dezvoltarea competențelor necesare pentru a crea planuri de economisire eficiente și strategii financiare care îi pot ajuta pe antreprenori să facă față recesiunilor economice și cheltuielilor neprevăzute.
- ✓ Învățarea modului de adaptare a strategiilor financiare la diferite modele de afaceri și industrii.

Acest modul conține mai multe exerciții care vă vor ajuta să reduceți problemele legate de BANI

A1. Creați un buget
A2. Analizați-vă prețurile
A3. Monitorizarea fluxului de numerar
A4. Negocierea cu furnizorii
A5. Identificarea oportunităților de economisire a costurilor
A6. Elaborarea unui plan de economii
A7. Căutați consiliere financiară

Activitatea 1

Crează i un buget

Elaboraț i un buget cuprinzător pentru afacerea dumneavoastră, care să prezinte toate cheltuielile și veniturile preconizate. Acest lucru vă va ajuta să vă controlaț i finanț ele și i să evitaț i cheltuielile excesive. Paș ii pe care îi puteț i urma pentru a crea un buget pentru afacerea dvs:

1. **Enumeraț i sursele de venit:** Începeț i prin a enumera toate sursele de venit ale afacerii dumneavoastră, inclusiv veniturile din vânzări, investiț iile și i orice alte surse de venit.
2. **Faceț i o listă a cheltuielilor:** În continuare, enumeraț i toate cheltuielile dvs. de afaceri, inclusiv chiria, utilităț ile, salariile, materialele, consumabilele și i orice alte costuri.
3. **Clasificaț i-vă cheltuielile pe categorii:** Organizaț i-vă cheltuielile în categorii, cum ar fi chirie, utilităț i, salarii, marketing și i consumabile.
4. **Estimează-ț i cheltuielile:** Estimaț i suma de bani pe care o veț i cheltui pentru fiecare categorie de cheltuieli pe o perioadă de timp determinată, cum ar fi o lună sau un an.
5. **Adunaț i-vă veniturile și i cheltuielile:** Adunaț i suma totală a veniturilor și i cheltuielilor afacerii dumneavoastră.
6. **Comparaț i-vă veniturile și i cheltuielile:** Comparaț i veniturile totale cu cheltuielile totale. Dacă cheltuielile sunt mai mari decât veniturile, va trebui să căutaț i modalităț i de a reduce cheltuielile sau de a creș te veniturile.
7. **Stabiliț i un buget:** Pe baza veniturilor și i a cheltuielilor, stabiliț i un buget pentru afacerea dvs. care să indice cât veț i cheltui pentru fiecare categorie de cheltuieli.

8. **Urmăriți i-vă cheltuielile reale:** Pe măsură ce cheltuiți bani pentru afacerea dvs., urmăriți cheltuielile reale și comparați-le cu bugetul. Acest lucru vă va ajuta să vă mențiți înțelegerea pe drumul cel bun și să faceți ajustările necesare.

Nu uitați că elaborarea unui buget este un proces continuu. Va trebui să vă revizuiți și să vă actualizați bugetul în mod regulat pentru a vă asigura că acesta reflectă veniturile și cheltuielile curente.

Activitatea 2

Analizează-ți prețurile

Analizați-vă strategia de stabilire a prețurilor pentru a vă asigura că practicați tarife suficiente pentru a vă acoperi cheltuielile și pentru a obține un profit. Luați în considerare efectuarea de studii de piață pentru a determina prețurile concurenților dvs. și ajustați-vă prețurile în consecință.

Iați în considerare pașii pe care îi puteți urma pentru a vă analiza prețurile:

1. **Înțelegiți-vă costurile:** Trebuie să înțelegiți toate costurile asociate cu producerea și vânzarea produsului sau serviciului dumneavoastră. Acestea includ costurile directe, cum ar fi materialele și forța de muncă, precum și costurile indirecte, cum ar fi chiria, utilitățile și marketingul.
2. **Determinați-vă marja de profit:** Marja de profit este suma de bani pe care o obțineți din fiecare vânzare după ce toate costurile sunt luate în considerare. Pentru a vă calcula marja de profit, scădeți costurile totale din prețul de vânzare și împărțiți rezultatul la prețul de vânzare.
3. **Cercetați-vă concurența:** Uitați-vă la prețurile practicate de concurenții dumneavoastră pentru produse sau servicii similare. Acest lucru vă va da o idee despre intervalul de preț pe care clienții sunt dispuși să îl plătească.
4. **Luați în considerare piața dumneavoastră țintă:** Luați în considerare veniturile și obiceiurile de cheltuieli ale pieței dvs. țintă. Dacă produsul sau serviciul dvs. se adresează unei piețe de lux, este posibil să puteți percepe un preț superior. Dacă piața dvs. țintă este mai sensibilă la preț, este posibil să trebuiască să mențiți prețurile mai mici.

5. **Experimentați i cu prețurile:** Încercați să experimentați i diferite strategii de stabilire a prețurilor pentru a vedea ce funcționează cel mai bine pentru afacerea dumneavoastră. Ați putea oferi reduceri, promoții sau pachete de produse sau servicii pentru a crește vânzările.
 6. **Monitorizați i-vă prețurile:** Țineți evidența prețurilor și monitorizați impactul pe care acestea îl au asupra vânzărilor și profiturilor dumneavoastră. Dacă descoperiți că strategia de stabilire a prețurilor nu funcționează, fiți pregătit să faceți schimbări.
7. Nu uitați că stabilirea prețurilor este o parte importantă a strategiei de afaceri și poate avea un impact semnificativ asupra succesului dumneavoastră. Analizând prețurile și făcând ajustările necesare, vă puteți asigura că practicați un preț corect, obținând în același timp un profit.

Activitatea 3

Monitorizează-ți numerarul

Monitorizați periodic fluxul de numerar pentru a vă asigura că dispuneți de suficient numerar pentru a acoperi cheltuielile și pentru a investi în oportunități de creștere. Luați în considerare utilizarea instrumentelor de previzionare a fluxului de numerar pentru a vă ajuta să vă mențineți în frunte cu fluxul de numerar.

Iată câțiva pași pe care îi puteți urma pentru a vă monitoriza fluxul de numerar:

- ✓ Creați o situație a fluxurilor de numerar: O situație a fluxurilor de numerar este un raport care arată fluxul de numerar care intră și iese din afacerea dvs. pe o anumită perioadă de timp. Acesta vă poate ajuta să urmăriți veniturile, cheltuielile și soldul de numerar. Puteți crea o situație a fluxurilor de numerar folosind un software de contabilitate, o foaie de calcul sau chiar pe hârtie.
- ✓ Actualizați-i-vă periodic situația fluxurilor de numerar: Este important să vă actualizați periodic situația fluxurilor de numerar, de exemplu săptămânal sau lunar, pentru a vă asigura că aveți o imagine exactă a fluxurilor de numerar. Acest lucru vă va ajuta să identificați din timp orice probleme potențiale.

- ✓ Identificați sursele de intrări de numerar: Determinați de unde provin banii, cum ar fi vânzările, împrumuturile sau investițiile. Acest lucru vă va ajuta să înțelegem și cât de mulți bani vă puteți și aștepta să primiți și când.
- ✓ Urmăriți ieșirile de numerar: Țineți evidența tuturor cheltuielilor dumneavoastră, inclusiv a costurilor fixe, cum ar fi chiria și utilitățile, a costurilor variabile, cum ar fi materialele și forța de muncă, și a cheltuielilor unice, cum ar fi achizițiile de echipamente. Acest lucru vă va ajuta să identificați zonele în care puteți reduce costurile și să vă îmbunătățiți fluxul de numerar.
- ✓ Analizați situația fluxurilor de numerar: Examinați cu regularitate situația fluxurilor de numerar pentru a identifica orice tipare sau tendințe. Acest lucru vă va ajuta să luați decizii în cunoștință de cauză cu privire la finanțele afacerii dvs. și să vă ajustați strategia, după caz.

- ✓ Planificați pentru viitor: Utilizați situația fluxurilor de numerar pentru a planifica viitorul. Dacă anticipați un deficit de numerar, este posibil să trebuiască să căutați fonduri suplimentare sau să reduceți costurile. Dacă aveți un surplus de numerar, este posibil să îl puteți investi în afacerea dumneavoastră sau să plătiți datoriile.



Prin monitorizarea periodică a fluxului de numerar, vă puteți asigura că afacerea dvs. dispune de banii de care are nevoie pentru a funcționa și a se dezvolta.

Activitatea 4

Negociați cu furnizorii

Negociați cu furnizorii pentru a obține prețuri mai bune la bunurile și serviciile de care aveți nevoie pentru a vă conduce afacerea. Luați în considerare dezvoltarea unor relații pe termen lung cu furnizorii pentru a obține oferte mai bune în timp.

Iată câteva sfaturi despre cum să negociați eficient cu furnizorii:

- ✓ Faceți cercetări: Înainte de a intra în negocieri, faceți-i-vă temele și cercetați piața pentru a vă face o idee despre ce prețuri și condiții sunt rezonabile.
- ✓ Construiți o relație: Dezvoltarea unei bune relații cu furnizorii vă poate ajuta să negociați oferte mai bune. Comunicați în mod regulat, fiți respectuoși și arătați-i-vă aprecierea pentru serviciile lor.
- ✓ Întrelegeți nevoile lor: Întelegerea nevoilor și obiectivelor furnizorului dumneavoastră vă poate ajuta să găsiți soluții reciproc avantajoase care să fie benefice pentru ambele părți.
- ✓ Fiți clar și specific: Definiți-i-vă în mod clar nevoile și așteptările și precizați ce căutați. Acest lucru vă va ajuta să evitați neînțelegerile și să vă asigurați că ambele părți sunt pe aceeași lungime de undă.
- ✓ Fiți flexibil: Deși este important să aveți așteptări clare, este de asemenea important să fiți flexibil și deschis la soluții alternative. Colaborați cu furnizorul dvs. pentru a găsi soluții creative care să răspundă nevoilor dvs. și ale lui.

- ✓ Negociați mai mult decât prețul: Deși prețul este important, pot exista și alți termeni care pot fi negociați, cum ar fi termenele de livrare, condițiile de plată sau calitatea produsului. Luați în considerare toți acești factori atunci când negociați cu furnizorii dumneavoastră.
- ✓ Rămâneți calm și profesionist: Negocierile pot fi tensionate, dar este important să rămâneți calm și profesionist pe tot parcursul procesului. Evitați să faceți amenințări sau ultimatumuri și încercați să găsiți o soluție care să funcționeze pentru ambele părți.



Urmând aceste sfaturi, antreprenorii pot negocia eficient cu furnizorii lor și pot obține înțelegeri mai bune care pot contribui la reducerea problemelor legate de bani.

Activitatea 5

Identificarea oportunităților de economisire a costurilor

Identificați și domeniile în care puteți reduce costurile, de exemplu prin implementarea unor procese mai eficiente sau prin utilizarea unor materiale mai puțin costisitoare. Luați în considerare efectuarea unei analize cost-beneficiu pentru a determina ce oportunități de economisire a costurilor merită urmărite.

Iată câteva sfaturi despre cum să identificați oportunitățile de economisire a costurilor:

- ✓ Efectuați o analiză a costurilor: Efectuați o analiză amănunțită a cheltuielilor dumneavoastră pentru a identifica domeniile în care cheltuiți cei mai mulți bani. Acest lucru vă poate ajuta să identificați oportunități de reducere a costurilor.
 - ✓ Căutați ineficiențele: Căutați ineficiențe în procesele sau sistemele dumneavoastră care vă pot costa bani. De exemplu, există sarcini care durează mai mult decât este necesar sau folosiți mai multe resurse decât aveți nevoie?
 - ✓ Cereți feedback din partea angajaților: Angajații dvs. pot avea informații despre domeniile în care pot fi reduse costurile. Cereți-le părerea și ideile lor despre cum să reduceți costurile.
 - ✓ Luați în considerare externalizarea: Externalizarea anumitor sarcini sau funcții poate fi deseori mai rentabilă decât dacă se face totul la nivel intern.
- ✓ Negociați cu furnizorii: Negocierea cu furnizorii dumneavoastră pentru prețuri sau condiții mai bune vă poate ajuta să vă reduceți costurile.
 - ✓ Utilizați tehnologia pentru a automatiza sarcinile: Automatizarea sarcinilor repetitive sau care necesită mult timp vă poate ajuta să economisiți timp și bani.
 - ✓ Implementați măsuri de economisire a costurilor: După ce ați identificat oportunitățile de economisire a costurilor, puneți în aplicare măsurile de reducere a costurilor. Acestea pot include lucruri precum reducerea consumului de energie, tăierea cheltuielilor inutile sau renegocierea contractelor cu furnizorii.



Urmând aceste sfaturi, antreprenorii pot identifica oportunități de economisire a costurilor și pot lua măsuri pentru a-și reduce cheltuielile și a-și îmbunătăți rezultatele.

Activitatea 6


Elaborarea unui plan de economisire

Elaborați un plan de economisire pentru afacerea dvs. pentru a vă ajuta să vă creați o rezervă financiară pe care să o puteți folosi pentru a face față unor cheltuieli neprevăzute sau unor recesiuni economice.

Iată câțiva pași pentru a elabora un plan de economii:

- ✓ **Stabiliți obiective:** Începeți prin a stabili obiective specifice, măsurabile și realizabile pentru economiile dumneavoastră. Acestea pot include economisirea unei anumite sume în fiecare lună, constituirea unui fond de rezervă sau economisirea pentru un anumit proiect sau investiție.
- ✓ **Creați un buget:** Un buget vă va ajuta să vă înțelegem veniturile și cheltuielile și să identificați domeniile în care puteți reduce costurile pentru a economisi mai mult. Folosiți o foaie de calcul sau o aplicație de bugetare pentru a vă urmări cheltuielile și pentru a identifica zonele în care puteți face reduceri.
- ✓ **Acordați prioritate economiilor:** Faceți din economisire o prioritate, punând deoparte o parte din venitul dumneavoastră în fiecare lună. În mod ideal, ar trebui să vă propuneți să economisiți cel puțin în 20% din venitul dumneavoastră, dar chiar și sumele mici se pot aduna în timp.
- ✓ **Utilizați instrumente de economisire automată:** Luați în considerare posibilitatea de a utiliza instrumente automatizate pentru a vă ajuta să economisiți mai consistent. Acest lucru ar putea include configurarea transferurilor automate către un cont de economii sau utilizarea unei aplicații care vă rotunjește cumpărăturile și depune diferența într-un cont de economii.

- ✓ Evaluați și ajustați: Revizuiți în mod regulat planul de economisire și faceți ajustările necesare. Aceasta ar putea include creșterea ratei de economisire, modificarea bugetului sau ajustarea obiectivelor în funcție de evoluția nevoilor de afaceri.

 Urmând acești pași, antreprenorii pot dezvolta un plan de economii care să îi ajute să își constituie rezervele de numerar, să investească în creșterea viitoare și să facă față cheltuielilor neașteptate sau scăderilor de pe piață.

Activitatea 7

Căutați consiliere financiară

Cereți sfatul unor profesioniști în domeniul financiar, cum ar fi contabili sau planificatori financiari, pentru a vă ajuta să luați decizii financiare mai bune și să evitați problemele financiare în viitor.

Iată câțiva pași pe care îi puteți face pentru a solicita consultanță financiară:

- ✓ Identificați-vă nevoile: Înainte de a solicita consultanță financiară, este important să identificați domeniile specifice în care aveți nevoie de ajutor. Aveți nevoie de ajutor pentru a crea un buget, pentru a vă analiza prețurile sau pentru a vă monitoriza fluxul de numerar? Faceți o listă a punctelor dvs. de durere financiară, astfel încât să puteți găsi un consilier specializat în acele domenii.
- ✓ Consilieri de cercetare: După ce v-ați identificat nevoile, căutați consilieri financiari specializați în aceste domenii. Căutați consilieri care au experiență de lucru cu antreprenorii și care au un istoric solid de succes.
- ✓ Programează consultări: După ce ați identificat câțiva potențiali consilieri, programați consultări cu aceștia pentru a discuta despre nevoile și obiectivele dumneavoastră. Folosiți aceste consultări ca pe o oportunitate de a pune întrebări și de a vă face o idee dacă acest consilier este potrivit pentru dumneavoastră.

- ✓ Evaluați-vă opțiunile: După ce vorbiți cu potențialii consilieri, evaluați-vă opțiunile și alegeți consilierul care credeți că este cel mai potrivit pentru nevoile și obiectivele dumneavoastră.

- ✓ Elaborați un plan: După ce ați ales un consilier, colaborați cu acesta pentru a elabora un plan care să vă permită să vă abordați provocările financiare. Acest plan ar trebui să includă obiective specifice, termene și etape de acțiune care să vă ajute să vă atingeți obiectivele financiare.