

# 3 plana koja treba da kreirate za vaše poslovanje

## Uvod

Ukoliko želite da sačuvate poslovanje u vreme krize sa Kovid 19 virusom najvažnija stvar koju možete da uradite jeste da promenite poruku koju šaljete svojim klijentima jer su se njihovi problemi promenili, a vi ste tu da rešavate njihove probleme.

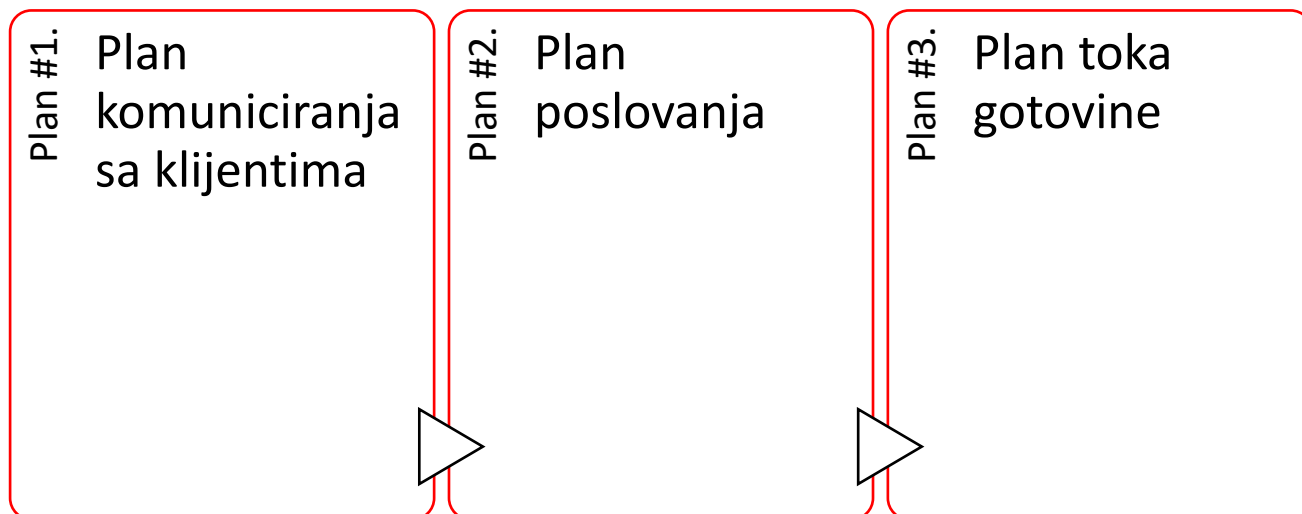
Ova promena poruke će vam omogućiti da osmislite nove načine na koje možete da im pomognete a ovi novi načini će vam pomoći da generišete prihod i sačuvate poslovanje.

Bilo bi dobro da u narednom periodu napravite 3 plana koja će vam pomoći da lakše prođete kroz krizu sa Kovid 19 virusom:

- Plan toka gotovine (Cash Flow)
- Plan poslovanja
- Plan komuniciranja

### 3 plana koja treba da napravite

Planove treba da kreirate određenim redosledom tako da imaju smisla i jedan plan treba da proizilazi iz drugog. Predložimo da ih kreirate sledećim redosledom:



## Plan #1. – Plan komuniciranja sa klijentima

Problemi klijenata su se promenili tako da je vaš zadatak da uočite trenutne probleme i pronađete načine na koje možete da ih rešite. Komunikacija treba da bude takva da pokažete da razumete u kojoj se situaciji klijenti trenutno nalaze, te da pokaže da ste vi autoritet za rešavanja njihovih problema.

Ovo je veoma važno, i ukoliko se ne obrati pažnja možete samo da dovedete do toga da vam klijenti manje veruju.

Možete postaviti neke od sledećih pitanja:

- Kako se situacija za moje klijente promenila sada u odnosu na pre mesec dana?
- Koji su najveći problemi mojih klijenata sada?
- Da li postoje klijenti kojima su sada moje usluge relevantnije nego što su bile pre krize?
- Kako mogu klijentima sada da obezbedim vrednost koja će učiniti da kupe od mene kada kriza prođe?

## Plan #2. – Plan poslovanja

Ovaj plan treba da odgovori na pitanja kako ćete generisati prihod tokom trajanja krize. Ovaj plan ćete najlakše napraviti tako što ćete pogledati prethodno izlistana pitanja i odgovore, te razmisliti koje proizvode ili usluge možete kreirati kako bi pomogli vašim klijentima.

Ovde treba da uključite i sve članove vašeg tima, jer je ovo dobar trenutak da i oni daju svoje ideje i predloge.

Neka od pitanja koja vam mogu pomoći su:

- Da li mogu postojeći proizvod da ponudim u novom obliku?
- Koje nove proizvode mogu da kreiram?
- Koji moj proizvod je sada važniji nego ranije i kako ga mogu ponuditi novim ciljnim grupama?
- Kako [mogu iskoristite Internet za prodaju?](#)

## Plan #3. – Plan toka gotovine

Ovaj plan treba da vam omogući jasan pregled prihoda koje možete ostvariti naredni 30, 60 i 90 dana kao i pregled troškova koje ćete imati u tom periodu. S tim u vezi, dobro je da napravite pregled troškova prvo i analizirate da li možete da isključite neki od troškova u narednom periodu.

Kada kreirate ovaj plan, dobro je da ga komunicirate sa članovima tima, kako bi znali kakva je situacija i šta mogu da očekuju u narednom periodu. Ukoliko ste odradili dobar posao kreirajući prethodne planova, sve bi trebalo da bude u redu.

Plan možete napraviti u Excel-u i onda ga porediti sa stvarima koje se dešavaju u realnom vremenu kroz [program za poslovanje](#).

### Izjava o odricanju o odgovornosti

Sve informacije navedene u ovom dokumentu nisu namenjeni i ne trebaju se smatrati kao zamena za profesionalne konsultacije nekoga ko je u potpunosti upućen u vašu situaciju.

Dali smo sve od sebe kako bi informacije prisutne u ovom dokumentu bile vredne i korisne onome ko ih čita. Međutim, sve navedeno u ovom dokumentu se ne može smatrati kao preporuka koju možete primeniti u vašem konkretnom slučaju. S tim u vezi preporučujemo da za vaš konkretni slučaj potražite profesionalne konsultacije.

Zbog toga, niko iz naše kompanije se ne može smatrati odgovornim za bilo kakvu štetu koja nastane ukoliko primenite predloge navedene u ovom dokumentu a ne potražite profesionalne konsultacije za vaš konkretni slučaj.

Koristeći preporuke navedene u ovom dokumentu preuzimate odgovornost za rezultate koje proizađu iz njih.

Preuzimate potpunu odgovornost za svu štetu koja eventualno nastane zbog korišćenja ili nekorišćenja preporuka u ovom dokumentu.

Ne garantujemo na bilo koji način da će primena koraka koje smo naveli garantovani uspeh u vašem poslovanju.

## Ko smo mi?

Mi smo kreatori poslovno informacionog sistema TiramISu ERP koji je dostupan online i koji koriste kompanije u Crnoj Gori, Srbiji i Bosni i Hercegovini koje se bavi različitim delatnostima.

Pored toga, uspešno se bavimo:

- E-commerce rješenjima
- Izradom web stranica
- Digitalnim marketingom
- Konsaltingom na projektima implementacije informatičkih rješenja
- Konsaltingom iz oblasti sigurnosnih informacija - implementacija standarda ISO 27001

Data Design je siguran partner u realizaciji informatičkih projekata.

Kontaktirajte nas i uvjerite se da je naš slogan „Vještina upravljanja podacima“ potpuno utemeljen u praksi.

ul. Beogradska bb, Podgorica Crna Gora

Telefon : +382 20 633 458

info@datadesign.me

www.datadesign.me

www.tiramisuerp.com

