

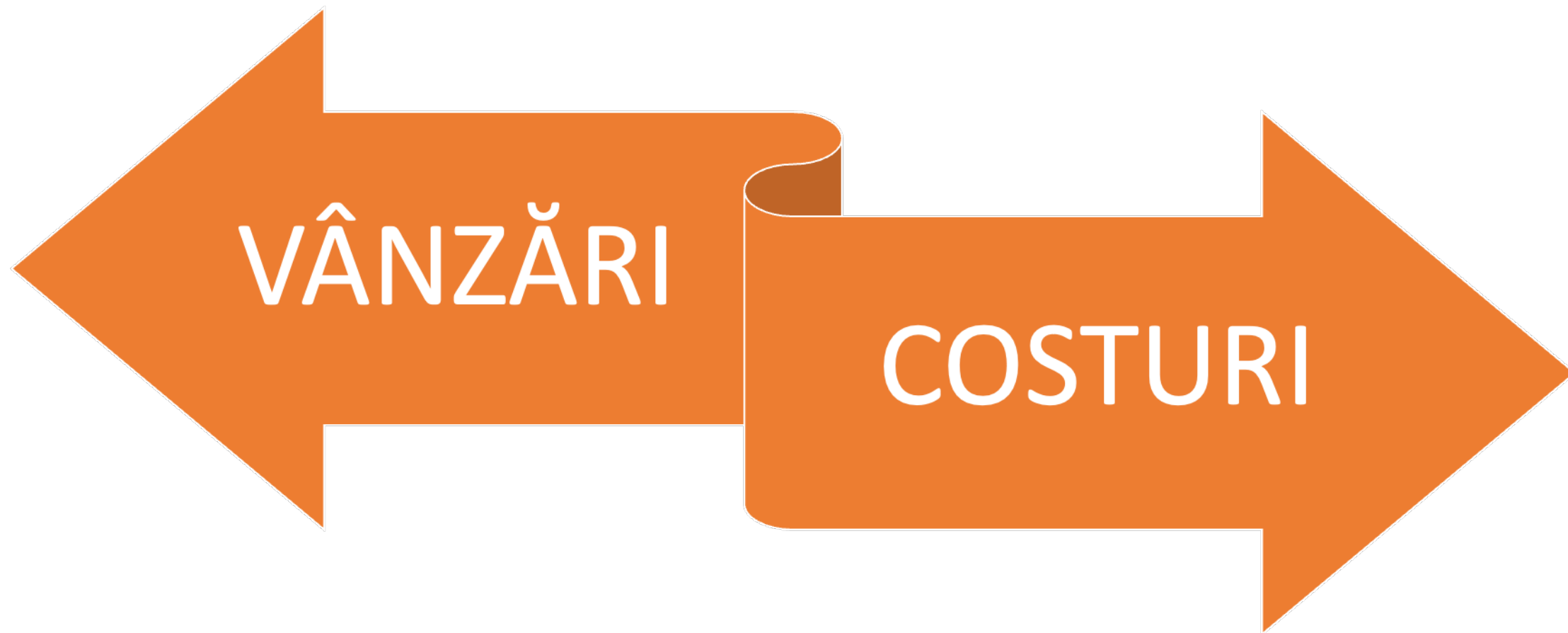


PROTEJAREA AFACERII ÎN PERIOADA CRIZEI

AGENDA

1. Pandemie + Inflație+ Criză energetică = ?
2. Factorii externi ai afacerii noastre?
3. Metode de consolidare a afacerii
4. Cum gestionăm prețurile în criză?
5. Întrebări și răspunsuri

Ce Tip de Criză avem?



Factorii externi ai afacerii noastre

- Inflație
 - Șomaj
 - Curs valutar
 - Prețuri energie
 - Ciclul de aprovizionare
 - Război
 -
- Scăderea veniturilor
 - Șomaj
 - Creșterea prețurilor
 - Scade calitatea vieții
 - Amânarea achizițiilor
 -

INCERTITUDINE

ANXIETATE

GENERATORII DE PROFIT

PREȚUL

CANTITATEA

COSTURILE

CARE DIN ELE ESTE MAI IMPORTANT?

STUDIU DE CAZ

PRET = 100 €

VOLUM = 1 MIL UNITĂȚI

VENIT TOTAL = 100 MIL

COST VARIABIL = 60 € /BUC

COSTURI FIXE = 30 MIL €

PROFIT = 10 MIL €

CUM VĂ PREGĂTIȚI DE CRIZĂ?

A. SCĂDEM PREȚUL CU 5% ȘI MENȚINEM VOLUMUL?

B. ACCEPTĂM O SCĂREDE A VOLUMULUI CU 5% ȘI MENȚINEM PREȚUL?

FORȚA GENERATORILOR DE PROFIT

LA O ÎMBUNĂTĂȚIRE CU 5 % A...	PROFITUL VA CREȘTE CU X %
PREȚULUI	50 %
COSTULUI DE ACHIZITIE	30%
CANTITĂȚII VÂNDUTE	20%
COSTURILOR FIXE	15%

SOLUȚII BUNE ȘI NU PREA...

- FOLOSIȚI SIMULTAN MAI MULTE PÂRGHII
- ACCEPȚAȚI MAI DEGRABĂ SCĂDEREA VOLUMELOR DECÂT A PREȚULUI
- EFECTELE CELE MAI RAPIDE ÎN CASH SE VÂD DIN MODIFICĂRILE DE PREȚ
- REDUCEREA CHELTUIELILOR PRODUCE EFECTE DUPĂ PERIOADE MARI DE TIMP (LUNI)
- MIȘCĂRILE STRATEGICE (INOVAȚII, COTĂ DE PIATĂ, DIVERSIFICARE, INTEGRAREA VERTICALĂ, ETC.) AU EFECTE TARDIVE ȘI CONSUMĂ INEFICIENT RESURSE

SOLUȚII RAPIDE PRIVIND PRETURILE

1. REDUCETI VOLUMELE
2. DISCOUNT ÎN PRODUSE NU ÎN PREȚ
3. PRETURI NON-LINIARE ȘI PACHETE PROMO
4. LUPTAȚI-VĂ CU DINȚII PENTRU FIECARE LEU
5. REDUCEREA INTELIGENTĂ A PREȚURILOR



GM vs. PORSCHE



PORSCHE

”Costurile fixe sunt extrem de mari în industria noastră
(..)

Am realizat în criză că va fi mai bine să reducem
prețurile decât să scădem volumele. În contrast cu unii
competitori noi vom face bani cu această strategie.”

”Un lucru este clar pentru noi: nu vom inunda piața cu
masini pentru care nu există cerere. Întotdeauna vom
produce cu o mașină mai puțin decât cererea din
piață.”

SOLUȚII RAPIDE PENTRU CLIEȚI

1. EXTINDERE DE GARANȚIE (ex. Infusionsoft, Ficion Audio, etc.)
2. TARIFE CORELATE CU PERFORMANȚA
3. FOLOSIȚI BARTER-UL
4. PERIOADA DE PROBĂ FĂRĂ RISCURI (ex. Tassimo)
5. COMUNICAȚI BENEFICII TANGIBILE (ex.soft pentru monitorizarea reală a profitabilității)

Cele 10 practici eficiente

1. Creșterea prețurilor %
2. Creșterea volumelor %
3. Reducerea COGS (costul mărfii vândute)%
4. Reducerea costurilor fixe %
5. Reducerea termenului mediu de încasare

Cele 10 practici eficace

6. Reducerea zilelor de stocare
7. Creșterea termenelor de plată
8. Identificarea clienților extrem de profitabili
9. Concedierea clienților neprofitabili
10. Plătește-ți impozitele

Exemplul 1 – afacere de retail

Your Power of One	-	1.0	+	Reset	Impact on Cash Flow	Impact on Operating Profit
Price Increase %	-	1.0	+	%	105,254	126,774
Volume Increase %	-	1.0	+	%	6,632	27,557
COGS Reduction %	-	1.0	+	%	98,622	99,217
Overheads Reduction %	-	1.0	+	%	20,754	20,754
Reduction in Accounts Receivable Days	-	1.0	+	days	34,733	
Reduction in Inventory Days	-	1.0	+	days	27,183	
Increase in Accounts Payable Days	-	1.0	+	days	27,183	
Your Power of One Impact					↑ 320,361	↑ 274,302
					Net Cash Flow	Operating Profit
Your Adjusted Position					↑ 189,384	↑ 954,638

Exemplul 2 – afacere de productie

Your Power of One	-	1.0	+	Reset		Impact on Cash Flow	Impact on Operating Profit
Price Increase %	-	1.0	+		%	262,170	318,401
Volume Increase %	-	1.0	+		%	45,309	117,231
COGS Reduction %	-	1.0	+		%	216,861	201,170
Overheads Reduction %	-	1.0	+		%	72,086	72,086
Reduction in Accounts Receivable Days	-	1.0	+		days	87,233	
Reduction in Inventory Days	-	1.0	+		days	55,115	
Increase in Accounts Payable Days	-	1.0	+		days	55,115	
Your Power of One Impact						↑ 793,889	↑ 708,888
						Net Cash Flow	Operating Profit
Your Adjusted Position						↑ 2,245,267	↑ 1,837,494

Exemplul 3 - afacere de servicii

Your Power of One	-	1.0	+	Reset	Impact on Cash Flow	Impact on Operating Profit
Price Increase %	-	1.0	+	%	8,909	10,976
Volume Increase %	-	1.0	+	%	2,155	3,359
Direct Costs Reduction %	-	1.0	+	%	6,753	7,616
Overheads Reduction %	-	1.0	+	%	2,160	2,160
Reduction in Accounts Receivable Days	-	1.0	+	days	3,007	
Reduction in WIP Days	-	1.0	+	days	3,007	
Increase in Accounts Payable Days	-	1.0	+	days	2,087	
Your Power of One Impact					↑ 28,078	↑ 24,111
					Net Cash Flow	Operating Profit
Your Adjusted Position					↑ 38,933	↑ 144,064

Cele 3 reguli de aur

(1) Venitul este vanitate

(2) Profitul este sănătate

(3) Cash-ul este realitate



PARADOXUL PROFIT VS. CASH FLOW

Poti avea un cash-flow pozitiv și fără să fii profitabil?

Poți avea profit și să ai totuși un cash-flow negativ?

Unde este profitul care nu se transformă în cash?

METODA PROFIT FIRST – CASH MANAGEMENT

EVALUAREA PROFITULUI						
	Realizat	Actual %	Target %	Profit First	Diferenta	Actiune
Venituri totale	€ 100.000,00					
Materiale & Subcontractori	€ 50.000,00					
Venitul real	€ 50.000,00	100%	100%			
Profit	€ 2.500,00	5%	10%	€ 5.000,00	-€ 2.500,00	CRESC
Compensatii antreprenor	€ 15.000,00	30%	30%	€ 15.000,00	€ 0,00	MENTIN
Donatii	€ 1.750,00	3,5%	3,0%	€ 2.000,00	-€ 250,00	CRESC
Impozite	€ 7.500,00	15,0%	15%	€ 7.500,00	€ 0,00	MENTIN
Cheltuieli operationale	€ 23.250,00	46,5%	42%	€ 20.500,00	€ 2.750,00	DESCRESC

RECOMANDARE LECTURĂ:



CADOUL DE FINAL

<https://burcash.ro/bonus-webinar>

Burcash™

EVALUAREA PROFITULUI

	Actual (anul 2020)	Actual %	PF%	PF\$	Diferenta	Actiune
Venituri totale	€ 100.000,00					
Materiale & Subcontractori	€ 50.000,00					
Venitul real	€ 50.000,00	100%	100%			
Profit	€ 2.500,00	5,0%	10%	€ 5.000,00	-€ 2.500,00	CRESC
Compensatii antreprenor	€ 15.000,00	30,0%	30%	€ 15.000,00	€ 0,00	MENTIN
Donatii	€ 1.750,00	3,5%	4,0%	€ 2.000,00	-€ 250,00	CRESC
Impozite	€ 7.500,00	15,0%	15%	€ 7.500,00	€ 0,00	MENTIN
Cheltuieli operationale	€ 23.250,00	46,5%	41%	€ 20.500,00	€ 2.750,00	DESCRESC

Burcash™

SPOR LA BANI !!!



www.burcash.ro

eusebiu@burcash.ro

+(4) 740 075 710



Eusebiu Burcaș