

Kom styrket gennem krisen

Af Henrik Wiese, virksomhedsrådgiver

Uanset om du er berørt eller ej, kan du lige så godt få det bedste ud af krisen. Den giver nogle begrænsninger, men også nogle muligheder. Måske er tiden inde til at kigge forretningen efter i sømmene?

I de senere år har vi ikke set meget til fyringer, konkurser og tvangsauktioner. Vi havde måske fortrængt deres eksistens, og det påvirker os, når de pludselig opstår. Uvished er en ubehagelig størrelse.

Faktum er dog, at vi fortsat har en lav arbejdsløshed på 60.000 personer mod 300.000 i perioden fra 1987 til 1992. Dengang var der 18.000 tvangsauktioner i kvartalet, mens der nu er ca. 1.000. Antallet af konkurser er faldet i januar måned sammenlignet med slutningen af 2008. Det er slemt for de berørte, men samfundet er ikke på afgrundens rand.

Desuden er vores land begunstiget med en lav inflation og en lille gæld, der gør, at staten har råd til at pumpe penge ud i samfundet. Skattelettelser og faldende brændstofpriser gør desuden, at danskerne reelt får flere penge til forbrug i 2009.

For de fleste af os er der altså ingen grund til bekymring. Til gengæld er krisen en god anledning til at fokusere og holde snuden i sporet. Her giver vi dig 8 gode tip til, hvordan du kan komme styrket ud af blæsevejret.

Tip 1: Smil og verden smiler til dig

Det er fristende at tale og tænke sig ind i en negativ spiral. Men hvis du kun ser problemer og forhindringer, får du bare flere af dem. Til gengæld virker det omvendte også, når du tænker positivt og ser muligheder. Beslut allerede ved dagens begyndelse, hvad der skal til for, at netop denne dag eller uge bliver rig på resultater.

Dine omgivelser og kunder måler og vejer alt, hvad du siger og gør. De registrerer, hvor stort overskud du har, og hvor god service du leverer. Og de vil helst handle med dem, der har succes eller i hvert fald ikke beklager sig. Det er helt o.k. at have bekymringer, men du behøver ikke dele dem alle sammen med kunderne. Det kan gøre dem usikre på, om du er her i morgen.

Tip 2: Opsøg heldet og kunderne

De fleste forretninger bygger på synlighed, relationer og held. Held skal opsøges! Dit held har sandsynligvis noget med kunderne at gøre, så de skal også opsøges. Ring til dem, inviter dem, skriv til dem eller om muligt: Besøg dem! Jo flere du kontakter, desto større er chancen for, at der falder opgaver og ordrer af.

Du kan ikke tale markedet i gang alene, men du kan sørge for, at dine kunder køber mere og i hvert fald køber det meste hos dig. Det er naturligvis en forudsætning, at du har et rimeligt forhold mellem pris og kvalitet. Rådgiv også kunden gennem gode ideer, forslag og inspiration. Oversalg er en dødssynd, men de fleste kunder har ikke noget imod at købe mere, hvis de kan indse fordelene.

Tip 3: Gør en forskel, der gør en forskel

I nogle år har du været vant til, at tingene gik rimeligt godt, uanset hvad du gjorde. Der var kunder, opgaver og penge nok. Det billede har måske ændret sig og kunderne er blevet mere prisbevidste. Når kunder spørger til pris, er det et tegn på, at de har svært ved at se forskel på dig og alle de andre.

Du ved helt sikkert, hvordan du kan gøre en afgørende forskel i netop din branche. Hold øje med dem som du synes gør det godt og lær af dem, også folk i andre brancher. Find så ind til de forskelle som netop dine kunder lægger vægt på.

Synlighed, ægte interesse, god service, begavede spørgsmål, byttepolitik og lydhørhed er noget af det som de fleste kunder efterspørger. Hvis du er den, som bedst kan afdække og efterkomme kundens behov, er du favorit. Hvis du er velforberejet, inspirerende og har tjek på tingene, bliver kunderne trygge. Hvis du skriver præcise og gennemskuelige tilbud samt regninger, vil kunderne få lyst til at anbefale dig. Hvis du efter forretningen kontakter kunden og hører til dennes tilfredshed, bliver du husket!

Tip 4: Aktivér dit netværk

Hvis du ikke har noget salgsmateriale i form af en brochure eller en hjemmeside, er det en god ide at få det lavet nu. Måske har du noget materiale, men det er blevet for gammelt.





Med en god hjemmeside og en god brochure kan du sprede dit budskab via dit netværk, som kan være kunder, leverandører, samarbejdspartnere, familie, venner etc.

Klæd dem på til at holde øje med muligheder for dig. Tag dig god tid til at fortælle hvad du kan, som ingen andre kan gøre lige så godt. Når de ved det, kan de finde kunder til dig.

Tip 5: Forlang betaling for dit arbejde

Vælg dine kunder med omhu. Sørg for at have helt klare og skriftlige aftaler mht. økonomi, betaling og tidsplan. Undlad at lægge penge ud for kunderne.

Hvis du kommer i en situation, hvor du skal give et afslag, så husk at regne nøje på hvordan det påvirker din fortjeneste. Lad dig ikke friste af at slå til pga. kundens kretser evner.

Tip 6: Hold dig på god fod med bank og myndigheder

Tag et møde med din bank og hør hvordan de kan gøre det bedre for dig. Kan du få bedre renter på dit indlån og lavere renter på din kassekredit? Vis dem tillid, vær ærlig og læg alle papirer frem. Et godt samarbejde med banken er afgørende. Derfor skal du sørge for at være løbende i kontakt med din bank. Der er ingen tvivl om, at gode og personlige relationer til banken har en betydning for, hvor gode vilkår du opnår.

Måske er det kun dig, der lever op til partnerskabet, mens banken ingenting gør? I givet fald bør du undersøge det alternativ, som du måske har overvejet længe.

Tip 7: Køb bedre ind

I de senere års travlhed har der ikke været tid til at optimere omkostningerne. Måske er tiden der nu? Prøv at gå bilagene for sidste kvartal igennem, og udvælg de 10 største udgiftsposter. Kontakt de pågældende leverandører og hør til mulighederne for at opnå bedre vilkår.

Det kan være en lavere husleje eller bedre priser, men det kan også være bedre betalingsbetingelser, fri levering, mindre kvanta etc.

Kig også på om du har de rigtige telefon- og it-abonnementer samt forsikringsordninger. Undersøg, eventuelt, om du er medlem af en forening eller lignende, der kan give dig bedre vilkår.

Hvis du bruger meget energi i din virksomhed (el, olie, vand eller brændstof), er det også værd at blive bevidst om. Der kan være gode penge at spare ved at se sig for.

Sidst, men ikke mindst: Trim dit budget og skær al overflødig "fedt" væk.

Tip 8: Uddan dig

I de senere år har der næppe været tid til at uddanne sig ret meget. Nu har du måske tiden til at forkæle dig selv med noget personlig udvikling. Det kan være salg, forhandlings-teknik, service, it, sprog eller et kørekort.

Det kan også være en uddannelse, der gør dig klar til et karriereskift, og her har dit lokale AMU-center, handels-skole eller teknisk skole, rigtig mange gode tilbud. Hvis du har medarbejdere, kan du også overveje at uddanne dem. Mange kan tilmed få lønrefusion via deres A-kasse.

God vind!

Selvstændige beklager sig sjældent, heller ikke når det bliver svært. Med flid, slid og kreativitet kæmper de sig ud af problemerne. Sådant har det altid været, og sådan vil det også gå denne gang.

Vi håber, at vores otte råd kan hjælpe dig til at blive endnu skarpere og dermed komme styrket ud af blæsevejret.

