

Scris de newsreporter pe 25 martie 2020, 18:13

## Trei sfaturi pentru antreprenori in perioada coronacrizei

”Conservati cash. Pastrati legatura cu asett-urile cele mai importante. Pastrati legatura cu clientii pe care va asteptati sa ii aveti in continuare. Este foarte posibil ca in prezent sa nu puteti sa-i deserviti, dar e foarte posibil sa-i puteti deservi peste 3 luni sau peste doi ani si jumatate. Tineti-i aproape prin orice lucru pe care il puteti face pentru ei acum. Apoi, exista niste oameni cheie in firma. Poate nu puteti sa-i tineti pe toti si e normal sa nu puteti face asta. Dar tineti-i aproape pe cei pe care va bazati sa mergeti inainte”, spune antreprenorul Sergiu Negut intr-o discutie online cu HotNews si StartupCafe.ro.



image-2020-03-24-23748271-46-sergiu-negut.png

---

Ce a mai spus Sergiu Negut:

- Ce se intampla cand urci pe munte si ajungi la o altitudine unde aerul este rarefiat si ramai fara oxigen, iti creste pulsul. Ce inseamna asta pentru business? Corpul directioneaza resursele importante catre organele vitale. Asa trebuie sa faci si tu in afacerea ta.
- Riscul de degeraturi exista, pentru ca organismul aloca resurse pentru a supravietui catre alte organe. Concentrati-va pe activitatile esentiale, folositi-va toate resursele pe ce

conteaza mai mult.

- Fa analize rapide si constante, saptamanale daca se poate asupra business-ului.
- Trebuie sa ne gandim ce e posibil sa se intample in lume dupa ce se va termina toata perioada asta. Ma astept ca activitatile care se bazeaza pe distantarea sociala sa ramana pe un val care sa mai tina o vreme.
- Este o vreme a abordarilor tactice si a pregatirilor strategice. Pregatirea strategiei trebuie sa se bazeze pe asteptarile pe termen lung. Ce industrii ne asteptam sa mearga, ce industrii s-ar putea sa nu mai mearga. in cadrul industriilor existente, care sunt comportamentele care vor prevala si care vor fi in declin.
- Conservati cash. Este important sa puteti gestiona orice fluctuatie care poate aparea. E ca si cum ai directiona sangele spre zonele vitale. Pastrati legatura cu asset-urile cele mai importante. Pastrati legatura cu clientii pe care va asteptati sa ii aveti in continuare dupa orice scenariu ati lucra dupa revenire. Este foarte posibil ca in prezent sa nu puteti sa-i deserviti clientii, dar e foarte posibil sa-i puteti deservi peste 3 luni sau peste doi ani si jumătate. Tineti-i aproape prin orice lucru pe care il puteti face pentru ei acum. Sunt niste oameni cheie in firma. Poate nu puteti sa-i tineti pe toti si e normal sa nu puteti face asta. Dar tineti-i aproape pe cei pe care va bazati sa mergeti inainte.
- Atentie este o perioada in care interactiunea umana este mai slaba. in cel mai fericit caz ne vedem ochi in ochi in discutii online, care tind sa devina mai functionale decat cele de la birou. Relatia umana pe care o legai cu colegul de birou se estompeaza in tehnologia care ne inconjoara si trebuie s-o suplinim cu un extraordinar de comunicare.

**N.Red:** Sergiu Negut e antreprenor, business angel si board advisor. Cofondator FintechOS, business angel in Softelligence, 2performant, Bittnet, cu Exituri din frufu si Intermedicas. Preda strategie si antreprenoriat la Maastricht School of Management Romania si Entrepreneurship Academy. Membru in board-ul Romanian Business Leaders.

Video pe [Hotnews.ro](http://Hotnews.ro)

ADRESA: <http://crct.ro/nvRU>