

11 Punten Anti-Corona-Paniek-Checklist

Het Corona-virus is eigenlijk niet het probleem... maar de paniek over deze ziekte en de effecten ervan.

Als ondernemer heb je de verantwoordelijkheid om je team zekerheid te geven en te leiden gedurende deze periode. Het is niet makkelijk, maar het is goed te doen.

De vraag is hoe jouw bedrijf met het virus en de effecten ervan omgaat.

Uit analyses van de recente economische crises blijkt dat een derde van de bedrijven uit de markt verdwijnt, een derde overleeft en een derde sterker uit de crisis komt. **Tot welke groep behoort jij?**

Wie het sterkst uit de crisis komt zal waarschijnlijk diegene zijn die NU actief tegenstuurt en een expert aan zijn zijde heeft ...

Hier zijn 11 tips die jou kunnen helpen om jouw bedrijf Corona-bestendig te maken!

1. **Allereerst, raak niet in paniek.** Blijf kalm en houd je hoofd koel; deze checklist zal je helpen.
Lees hem eerst helemaal door voordat je tot actie overgaat. Kom daarna in actie, en blijf niet overwegen. In iedere panieksituatie is communiceren iets dat snel moet gebeuren.
2. **Ga niet in discussie over feiten.** Dat er een pandemie is, is een feit. Het is niet iets van horen zeggen.
Ja, dit betekent dat andere factoren deze situatie dom of dwaas maken. Feit is het nieuws, de politici, zelfs lokale en mondiale leiders zullen dingen doen die niet logisch zijn, maar toch doen ze wat ze doen, waardoor de zaken waarschijnlijk erger worden, en niet beter.
De situatie zal veranderen, de regels zullen veranderen. Leer de nieuwe regels en speel het spel van ondernemen op basis van de nieuwe regels.
3. **Zorg eerst voor jezelf.** Zorg ervoor dat je gezond bent; fysiek, mentaal en financieel. Dit is van cruciaal belang omdat jij de kapitein van jouw schip bent. Je kunt anderen niet helpen als jij op deze gebieden wordt uitgedaagd. Dit is veelomvattend en onderschat het belang hiervan niet. Zorg ervoor dat dit wordt gedaan voordat je aan de andere items werkt.
4. **Begrijp jouw distributieketen.** Je hebt een complete toeleveringsketen, van acquisitie tot distributie om te overwegen.
Laten we beginnen met distributie.
5. **Moet jouw distributiemodel worden gewijzigd?** Met deze pandemie of andere problemen met de toeleveringsketen moet je mogelijk de manier waarop je distribueert (of verkoopt of levert) veranderen.
Moet je het product/de dienst in een andere vorm leveren? Zal jouw klant het product op dezelfde manier kopen? Wacht niet tot de klant zelf alternatieve bronnen vindt. Trouwens, probeer niet in discussie te gaan over de logica van de situatie - als de situatie wereldwijde paniek of wereldwijde recessie is, win je het argument niet, ongeacht de irrationaliteit.
6. **Jouw product/voorraad verkrijgen.** Moet je producten ergens anders vinden dan bij eerdere bronnen? In veel situaties kan de primaire bron voor producten of voorraad niet langer de hoeveelheid of tijdig leveren. Dit kan een kans zijn om een wijziging aan te brengen die toch al nodig was.

7. **Wat is operationeel de zwakste schakel?** Doe een stap achteruit (en zoom uit tot 10 km hoogte), en kijk dan naar je hele operatie. Waar zit dan het grootste punt van verstoring?
Voor sommigen is het verkoop, voor anderen het maken van het product of het leveren van de dienst en voor anderen is het ervoor zorgen dat het team het werk doet. Kan technologie of een andere oplossing dit grootste faalpunt elimineren of minimaliseren?
8. **Financiële uitdaging of kans?** In sommige gevallen heb je de mogelijkheid om schulden tegen lagere kosten te financieren, wat betekent dat deze pandemie zeer nuttig kan zijn. Herfinanciering van schulden tegen lagere kosten is een veel voorkomende kans die een enorm voordeel kan zijn. Een afname van de cashflow als gevolg van trage betalingen (hogere debiteuren) zou een groter gebruik van vreemd vermogen kunnen betekenen. Een ramp/pandemie of een ander soort "noodsituatie" zoals gedefinieerd door lokale of nationale overheden maakt vaak grote hoeveelheden contant geld vrij om de economie stabiel te houden. [Zie hier een overzicht van verschillende maatregelen.](#) Of het nu gaat om een orkaan, een tornado, overstromingen, branden of een pandemie, kijk naar financiering als een kans die zelden voorkomt, maar een duidelijke kans is als je voorbereid bent.
9. **Het moraal van jouw team is cruciaal!** Gegeven dat de situatie waarschijnlijk 'nijpend' is in de ogen van de nieuwsmidia, wordt het van cruciaal belang dat je jouw zakelijke veranderingen aan jouw team communiceert. Zonder communicatie slaat de A.O.T. factor toe (Angst, Onzekerheid en Twijfel), wat betekent dat paniek kan escaleren. In dit geval is geen nieuws van de leiding het nieuws – ook geen goed nieuws.
10. **Je kunt beter doorgaan met je marketing en blijven verkopen.** Mensen zullen nog steeds producten en diensten kopen. Er zijn belastingen verschuldigd, restaurants zijn open en er wordt gereisd, ook al is dit beperkt. Degenen die beter marketen en verkopen dan hun concurrentie, zullen op lange termijn de winnaar zijn. En diegenen die 'out-of-the-box'-denken en hun dienstverlening innoveren. Dit is een kans om klanten uit de concurrentie te halen. Mogelijk wil je jouw marketingberichten wijzigen om klanten te helpen zaken met jou te blijven doen. Misschien wil je jouw klanten nu helpen begrijpen dat dit zelfs een geweldige kans is om zaken met jou te doen. Biedt deze situatie kansen waarmee je jouw marketing- en verkoopinspanningen kunt vergroten? Zoek naar de lichtpuntjes - ik vermoed dat er meerdere zijn!
11. **Wees proactief**
Reageer snel. Bereid je voor op extreme situaties. Hoe overleeft jouw bedrijf als je maar de helft van je huidige omzet genereert? Waar moet je als eerste bezuinigen en hoe communiceer je dit zonder paniek naar je team? Snelle actie en communicatie zijn de sleutel. Alleen – zorg ervoor dat je handelt vanuit een goeddoordacht actieplan!

Je hoeft er niet alleen voor te staan

Een [ActionCOACH](#) kan je helpen om het hele proces door te denken en goede beslissingen te nemen, en dit te vertalen in een concreet actieplan. Neem contact op met een van onze coaches voor [GRATIS een online consult.](#)

Deze eenvoudige checklist is een hulpmiddel in tijden van uitdagingen, specifiek voor de COVID-19 pandemie die wereldwijde activiteiten in 2020 beïnvloedt. Het document is niet allesomvattend en veel bedrijfsactiviteiten komen niet aan bod. Aanvullende zullen er discussies moeten plaatsvinden over alle aspecten van jouw bedrijf, inclusief personeelszaken en juridische zaken met betrekking tot de feitelijke situatie in jouw bedrijf en met jouw team.

