

Quines són les preocupacions d'un emprenedor?

Les preocupacions d'un emprenedor tenen molt poc a veure amb les d'una empresa ja madura que funciona. Fruit de la meua experiència amb ells us indico les tres que considero més comunes i algun consell per fer-los front.

Els clients no em paguen a temps. Estem començant i estem més que engrescats amb els nostres primers clients. Però... haurem de negociar amb ells la forma de pagament de les seves factures i el termini en què ho faran. Sóc conscient que els inicis són durs i que tenim un munt de despeses, però hem de trobar l'equilibri entre pactar uns terminis de pagament que ens vagin bé i no semblar desesperats. La manera que considero més correcta és fixar un termini de pagament que ens sigui favorable als dos, posem 60 dies. Si el client passa aquest termini, no ens ha de fer res fer-li saber. Per exemple, una bona opció és enviar-li un correu electrònic 20 dies després del venciment si encara no ens ha pagat i recordar-li que es troba fora de termini. Si això no ens funciona haurem de recordar la naturalesa del nostre negoci i que poc import per a nosaltres pot suposar molts diners. Treballar és important, però cobrar ho és més.

Disposar de fons per a possibles emergències. Sí, ho sé, no és senzill començar i guardar ja uns fons per si de cas. Però la veritat és que intentar mantenir uns fons per a possibles emergències pot resoldre un munt de situacions, i no haver de recórrer a finançament extern dels bancs. Tingueu en compte que sempre s'espantava aquella màquina en el moment en què tenim més producció, o ens surt una oportunitat de negoci que implica un viatge al qual no podem assistir. Disposar d'un fons ens hi pot ajudar.

Organització! El dia a dia del nostre projecte ens tindrà molt ocupats, i en els primers mesos ens donarà la sensació que fem molt poques coses de les 132.548 que teníem programades. És important que siguem capaços de gestionar les nostres tasques pendents. Si les veiem totes de cop segurament ens marxaran les ganes de fer-les. Hem de ser capaços d'agrupar-les i dividir-les de tal manera que ens sigui fàcil establir prioritats i diferenciar el que és urgent del que és important. I si cal, i és clau per al nostre negoci, no ho deixem per fer. Demanem ajuda. En el mercat actual el temps és or i hi ha oportunitats que s'han d'aprofitar en el moment que passen. Valoreu subcontractar-ho a d'altres o delegar-ho.