

BUSINESS SOS



PLANUL

ANTI-NEPREVĂZUT

ACTIVITĂȚI DE DISTRIBUȚIE - PROVOCAREA I



Sunt Adina și, încă din copilărie, am fost fascinată de beneficiile pentru sănătate ale diverselor plante, în special cățina, așa cum mi le povestea bunica atunci când mergeam în vacanță la țară.

În urmă cu 5 ani, am reușit să transform visul în realitate: am deschis o afacere în domeniul prelucrării și distribuției căținei. Azi, pot spune că business-ul meu, născut dintr-un vis de copil, a ajuns la cel mai înalt nivel de dezvoltare, cu sprijinul celei mai mari echipe de până acum. Și cred cu tărie că la succesul meu au contribuit și partenerii de încredere pe care i-am avut și care m-au ajutat să depășesc momentele de cumpănă. Îmi aduc aminte de două dintre cele mai dificile situații prin care am trecut.

Prima provocare majoră a fost când, după primii 2 ani de activitate, am dorit să extind echipa de parteneri cu clienți persoane juridice pentru că doar în felul acesta produsele mele puteau ajunge la cât mai mulți oameni. Ajunsesem să am peste 100 de companii cărora le distribuam produsele noastre cu plata la termen. Problemele au început să apară când unii dintre clienții mei cei mai importanți au ajuns în imposibilitatea de a ne mai plăti facturile. Din cauza asta și noi înșine am început să acumulăm datorii foarte mari. Situația devenea pentru noi din ce în ce mai critică, temându-ne chiar că vom ajunge și noi să ne întrerupem activitatea. 😞



Planul meu anti-neprevăzut:

Din fericire, planul meu de asigurări a cuprins și o asigurare de credit comercial care, practic, mi-a salvat business-ul. În baza acestei polițe am primit sprijinul financiar necesar pentru a-mi acoperi datoriile și, totodată, am primit consultanță din partea companiei de asigurări cu privire la modul în care îmi puteam evalua partenerii pentru a preveni alte situații similare pe viitor.

Mai mult, anul trecut am avut parte de o surpriză frumoasă când intenționam să accesez o linie de credit pentru a putea extinde zona de prelucrare și cea de depozitare a căținei. Am fost plăcut surprinsă că am primit condiții foarte bune din partea băncii – tocmai datorită existenței acestei asigurări de credit comercial. Prin urmare, sunt convinsă că în călătoria mea antreprenorială, această formă de asigurare va fi nelipsită din planul meu anti-neprevăzut.

CONCLUZIA: Explicația "am avut ghinion" nu ajută în asemenea situații. Există un plan anti-neprevăzut pentru orice situație. Informează-te la distribuitorul tău preferat de asigurări și activează acest Plan înainte ca neprevăzutul să te ia prin surprindere!

#PlanulMeuDeSalvare #PlanAntiNeprevăzut



Un demers inițiat de

UN SAR 29
DE ANI

www.asiguropedia.ro

Powered by

ASIGUROPEDIA
Asigură-te că știi!