

# 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 distribuim 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](http://www.asiguropedia.ro)

Powered by

**ASIGUROPIEDIA**  
Asigură-te că știi!



## PLANUL

# ANTI-NEPREVĂZUT

## ACTIVITĂȚI DE DISTRIBUȚIE - PROVOCAREA II

**Sunt Adina** și, încă din copilărie, am fost fascinată de beneficiile pentru sănătate ale diverselor plante, în special cătina, așa cum mi le povestea bunica 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 cătinei. 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.

**A doua provocare** a constat în faptul că mă confruntam cu o lipsă de oameni dornici să se alăture visului meu. Deși aveau un pachet salarial atractiv, nu reușeam să-i conving să rămână alături de mine.



### Planul meu anti-neprevăzut:

Situația s-a perpetuat până când distribuitorul meu de asigurări mi-a propus un plan anti-neprevăzut care să cuprindă și partea de beneficii extrasalariale pe care să le ofer angajaților, format din asigurări de sănătate, de viață și de călătorie.

Așadar, în baza poliței de sănătate - prin care unii dintre colegii mei au ales să își protejeze și membrii familiei - aceștia au acces, în caz de un accident sau de o îmbolnăvire, la consultații medicale de specialitate, analize, investigații, diverse tipuri de tratamente medicale, intervenții chirurgicale și chiar la pachete de prevenție. Iar eu, ca angajator, sunt de două ori mulțumită: beneficiaz de o deductibilitate fiscală în limita a 400 eur/an/angajat, iar nivelul de retenție a personalului a crescut de la un an la altul, devenind astfel o adevărată familie.

Cu ajutorul asigurării de viață m-am asigurat că, în cazul unui eveniment nefericit, colegii mei și familiile lor vor putea primi un sprijin financiar important care să-i ajute să depășească mai ușor aceste provocări ale vieții, cum ar fi îmbolnăviri, accidente sau chiar deces.

Și, pentru că îmi doresc o echipă sănătoasă și fericită, m-am asigurat că au parte de vacanțe fără griji. Iar în cazul apariției unor cheltuieli urgente, acestea urmează să fie preluate în baza poliței de călătorie, indiferent că vorbim despre îmbolnăviri, accidente, pierderea bagajului, întârzieri ale zborului sau chiar anularea călătoriei.

**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

Powered by