

18.08.2016

COMUNICAT DE PRESĂ

În 2016, companiile au probleme mai serioase decât falimentul

Chiar dacă nivelul economic în anul 2016 este unul superior față de anii trecuți, mediul de afaceri românesc întâmpină o problemă mai serioasă decât lipsa clienților, lipsa banilor sau chiar decât chiar însuși falimentul.

În opinia lui Lorand Soares Szasz, unul dintre cei mai cunoscuți traineri din România în creșterea afacerilor, problema mai mare cu care se confruntă cele mai multe afaceri este lipsa unei organizări în fața unei piețe diferite față de acum câțiva ani. Fie că e vorba de mai mulți clienți, mai mulți parteneri sau mai multe ramuri ale *business*-ului pe care să se concentreze, mulți manageri se trezesc că au mai multe de făcut decât pregătire și infrastructură. “Da, pot spune că este un paradox, însă asta se întâmplă în momentul de față în mediul de afaceri românesc și internațional. Într-adevăr, falimentul încă este o problemă și în unele state e chiar în ușoară creștere. Acum, însă, a apărut o problemă dacă nu mai gravă, cu siguranță mult mai frustrantă decât lipsa clienților - o piața de consum mai mare și mai diferită, posibilități multiple de promovare, rețele de business, iar toate acestea cumulate ajută o afacere să crească. Însă, în lipsă de pregătire, acestea pot să și încurce antreprenorii care nu mai reusesc să facă față și să se concentreze pe ceea ce este esențial. Este ca și cum ai avea o masă plină, dar nu o poți gestiona. Am numit acest ultim concept drept *moarte prin indigestie* și este o problemă mai complexă și mai delicată decât însuși *muritul de foame* (lipsa clienților, lipsa banilor, falimentul)”, declară Lorand Soares Szasz, trainerul care a adunat peste 140.000 de participanți la cursurile sale de creștere a afacerilor.

Ce variante avem pentru a evita “moartea prin indigestie”?

Specialistul este de părere că există cel puțin doi pași pe care trebuie să îi urmeze un manager de firmă pentru a evita “morte prin indigestie” a unei companii. “În primul rând, trebuie să fim recunoscători pentru această situație de a avea prea mulți clienți pentru a le mai face față, prea multe canale de promovare, prea multe oportunități de

Coaching4you **a:** Str. Lunetei 15 Cluj - Napoca **m:** 0732 24 96 58, **e:** office@coaching4you.ro
s: www.coaching4you.ro **b:** www.lorand.biz/blog



networking deoarece dacă eram în situația diametral opusă, atunci eram ori în faliment, ori aproape de faliment. Firmele care mor de foame (adică nu mai au clienți, bani sau chiar riscă să intre în faliment) nu au fost în stare să rezolve probleme și vor fi repede înlocuite de alte firme care le pot rezolva. În al doilea rând, și cel mai important pas, este să ne oprim pentru un moment din execuție și să avem curajul de a fi cinstiți cu clienții pe care nu îi mai putem gestiona la parametri înalți și să găsim soluții pentru rezolvarea situației”, afirmă Lorand Soares Szasz.

În accepțiunea trainerului, pentru a eficientiza procesul de triere a clienților în plus, îi putem împărți în patru categorii, anume: **clienții fideli** (care aduc valoare mare pentru firmă), **clienții buni** (pe care îi putem fideliza), **clienții problematici** (cu care avem adeseori provocări) și **clienții imposibili** (cu care nu găsim cale de mijloc). „Este o dovadă de curaj, chiar de inteligență managerială să continuăm colaborarea cu primele două categorii, iar celorlalte două categorii să le comunicăm direct și cinstit că urmează să întrerupem colaborarea. Chiar dacă este o decizie grea, trebuie să ne aducem mereu aminte că 20% dintre clienți ne pot aduce 80% din rezultate, tot în același timp cum 20% dintre clienți ne pot aduce 80% din probleme”, recomandă Lorand Soares Szasz.

Lorand Soares Szasz este unul dintre cei mai apreciați speakeri și antreprenori români la ora actuală. A fost desemnat de 2 ori consecutiv cel mai bun speaker din România la evenimentele Business Days. Prin cărțile și cursurile sale inspiră zeci de mii de antreprenori din țară, dar și din străinătate.

Persoană de contact

Heidi Cucu
PR Manager
0730.591.959
adelheid.cucu@coaching4you.ro

Transmite,
Dr. Tănase Taseu
Director General
Plus Communication
0725.465.508