

Rozbudowana checklista przetrwania firmy

Zanim zainwestujesz wszystkie oszczędności i rzucisz etat, upewnij się, że Twoja firma ma realną szansę na przetrwanie. Poniższa lista powstała na podstawie analizy tysięcy przypadków zamykających się firm i zawiera konkretne działania, które pozwalają uniknąć upadku:

CZYNNOŚĆ	☒
Zweryfikuj realne potrzeby rynku – nie pytaj znajomych, pytaj potencjalnych klientów.	☐
Nie rzucaj się na głęboką wodę – zacznij od testu MVP (Minimum Viable Product).	☐
Przygotuj poduszkę finansową na min. 6 miesięcy – na koszty firmy i życia prywatnego.	☐
Monitoruj finanse od pierwszego dnia – nie czekaj na raport księgowej, używaj Excela lub aplikacji.	☐
Nie inwestuj wszystkiego – zachowaj elastyczność, zostaw bufor na błędy	☐
Zdefiniuj dokładnie swoją grupę docelową – unikaj komunikatu 'dla wszystkich'.	☐
Przetestuj różne kanały pozyskiwania klientów – Instagram to nie zawsze odpowiedź.	☐
Rozwijaj kompetencje zarządzania – ludzie nie zatrudnią się i nie ogarną się sami.	☐
Stwórz proste procedury i standardy pracy – nawet w małym zespole.	☐
Skaluj firmę z głową – zbyt szybki lub zbyt wolny wzrost zabija jakość i zyski.	☐
Inwestuj w utrzymanie obecnych klientów – ich lojalność to Twoja stabilność.	☐
Buduj kulturę organizacyjną skupioną na kliencie – od strony www po obsługę zamówienia.	☐

Ta lista nie zastąpi strategii, ale pozwoli uniknąć najczęstszych błędów, przez które upada ponad połowa firm. Wydrukuj ją, sprawdź punkt po punkcie i wracaj do niej regularnie.