

15 Gyakorlati TIPP Vállalkozóknak

1. **A könyvelőtől** kérd el negyedévente az alábbiakat:
 - ÁFA listát (ha Áfás vagy)
 - az aktuális NAV folyószámla kivonatát
 - részletes főkönyvi kivonatát
2. Mire **figyelj** rendszeresen:
 - a Pénztár értékére
 - a Tagi kölcsön értékére
 - ... és hogy nyereséges legyen a vállalkozásod 😊
3. Vezess **Cash-Flow táblázatot** (*Írj és küldöm*) és **Házipénztár** táblázatot mindenképp!
Különítsd el a magán és céges költségeidet!
Céges bakkártyával csak céges dolgokat vásárolj!
4. A könyvelőnek adott **számlákról** készíts magadnak **másolatot!** (papír vagy scann)
5. Legyél tisztában vele, hogy **pontosan mennyit ér egy munkaórád!**
 $(\text{havi átlagos bevétel} - \text{havi átlagos kiadás}) / \text{havi átlagos munkaóra} = ?$
Használd eredményesen az idődet!
6. Ha valaki más olcsóbban, de kb. ugyanolyan jól el tudja végezni az adott feladatot, **delegáld, szervezd ki!**
7. Tanulj meg **megbízni** az emberekben és rendszeresen **számonkérni** őket az elvégzett feladatokról.
8. **Mérd** a vállalkozásod teljesítményét és **figyeld a statisztikát.**
Csak azon tudsz javítani, amit mérsz.
9. Csütörtökön-pénteken már **tervezd meg a következő heted.**
Akár olyan órarendet is csinálhatsz magadnak, mint iskolában volt. Követheted és kontrollálhatod az idődet, teljesítményedet.
10. Ha **találkozókra** mész, ne szórd szét őket a hétre össze-vissza.
Takarékoskodj az időddel! (*Lásd 5-ös pont!*)
11. **Ne félj az eladástól**, tekints rá értékesítésként, **érték teremtésként!**
De ne nyomulj, inkább kérdezz, mérd fel az ügyfél igényeit.
12. Tervezd meg a havi és éves **értékesítési céljaidat**, majd bontsd le **heti adagokra** és **teendőkre.**
Ha követed a terved, a megfelelő célpiacnak értékesítesz és fókuszálsz a teendőidre, valamint kontrollálsz a kiadásaidat, egyre sikeresebb és nyereségesebb leszel.

13. **Akarj adót fizetni!** (Ne foglalkozz vele, hogy ez a 13-as pont! ☺)
Légy tudatos, úgy **tervezd** meg az eredményed, hogy eleve belekalkuláld az adókat is!
Boldogan fizethetsz adót, ha sok a bevétel. (Ha meg kevés, akkor úgylis kevesebbet kell)
14. **Legyen egy 2.bankszámlád**, amire **félreteszed** az összes bevétel Áfáját és lehetőség szerint a 9% társasági adót (vagy a felét) és 1-2%-ot az iparűzési adóra.
Így egyáltalán nem fog „fájni”, amikor fizetni kell – és még kamatozhat is.
15. Keress **keresztmarketing** partnereket!
Akinek ugyanaz a célpiaca, de mégsem konkurencia. Megtöbbszörözhetitek a marketingetek hatékonyságát és a bevételeket.

Sok sikert kívánok a vállalkozásodhoz!

Üdvözlettel!

Incze Katalin
a Vállalkozás Katalizátor

Ui: Ha kérdésed van, keress bátran fenti elérhetőségeimen!