คู่มือแก้ปัญหาธุรกิจ 360°

THE WORST-CASE SCENARIO
BUSINESS SURVIVAL GUIDE



คู่มือเอาตัวรอดทางธุรกิจ
สำหรับผู้บริหาร ผู้จัดการ และเจ้าของกิจการ

David Borgenicht
& Mark Joyner

คู่มือแก้ปัญหาธุรกิจ 360°

THE WORST-CASE SCENARIO
BUSINESS SURVIVAL
GUIDE

คู่มือเอาตัวรอดทางธุรกิจ
สำหรับผู้บริหาร ผู้จัดการ และเจ้าของกิจการ

คู่มือแก้ปัญหาธุรกิจ 360°

แปลและเรียบเรียงจาก The Worst-Case Scenario Business Survival Guide

ผู้เขียน : David Borgenicht and Mark Joyner

ผู้แปล : ปราณี พุ่มบางปา

ราคา 200 บาท

พิมพ์ครั้งที่ 1 : มกราคม 2558

สงวนลิขสิทธิ์โดย : **บริษัท เอ็กซเปอร์เน็ท จำกัด**

The Worst-Case Scenario Business Survival Guide
by David Borgenicht and Mark Joyner

Copyright © 2009 by Quirk Productions, Inc.
All rights reserved.
First published in English by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Thai translation rights © 2014 Expernet Co., Ltd.
All rights reserved.

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย : **บริษัท เอ็กซเปอร์เน็ท จำกัด**
2387 อาคารรวมทุนพัฒนา ถนนเพชรบุรีตัดใหม่
แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทร. 0-2718-1821 (10 คู่สาย)
แฟกซ์ : 0-2718-1831
http://www.expernetbooks.com
e-mail: public@expernetbooks.com

พิมพ์ที่ : บริษัท ส.เอเซียเพรส (1989) จำกัด
โทร. 0-2732-3101

ข้อมูลทางบรรณานุกรมหอสมุดแห่งชาติ
บอร์เกนิชต์, เดวิด.
คู่มือแก้ปัญหาธุรกิจ 360°.--กรุงเทพฯ : เอ็กซเปอร์เน็ท, 2558.
200 หน้า.
1. การบริหารธุรกิจ. I. จอยเนอร์, มาร์ก, ผู้แต่งร่วม. II. ปราณี พุ่มบางปา, ผู้แปล. III. ชื่อเรื่อง.
650
ISBN 978-974-414-358-7

หากมีข้อผิดพลาดเนื่องจากการพิมพ์ สามารถนำมาเปลี่ยนได้ที่สำนักพิมพ์เอ็กซเปอร์เน็ท
ในกรณีที่ต้องการซื้อเป็นจำนวนมาก เพื่อใช้ในการสอน การฝึกอบรม การส่งเสริมการขาย
หรือเป็นของขวัญพิเศษ กรุณาติดต่อสอบถามราคาพิเศษได้ที่ โทร. 0-2718-1821 (10 คู่สาย)

ตัวอย่าง

คำนำ

มาร์ก จอยเนอร์
(Mark Joyner)

เมื่อคุณทำธุรกิจแล้วเกิดความผิดพลาดครั้งใหญ่ขึ้นมา เราก็มักจะพบว่าหลัก ๆ แล้วจะมีผู้ประกอบการอยู่ 2 ประเภท ซึ่งก็คือ (1) พวกที่ยังคงเดินหน้ากล้าเผชิญกับปัญหาอย่างไม่ท้อถอย กับพวกที่ (2) คือพวกที่ถอดใจยอมศิโรราบกับความซับซ้อนยุ่งเหยิงของสถานการณ์ที่เป็นอยู่

ข่าวดีคือพฤติกรรมเหล่านี้เกิดจากการเรียนรู้ ไม่ใช่นิสัยที่มีมาแต่กำเนิด แต่ปัญหาก็คือ การเรียนรู้ที่จะ *"เดินหน้า"* ต่อไป ต้องเกิดจากความมั่นใจว่าคุณรู้ว่าจะต้องทำอะไรบ้างเมื่อเกิดความผิดพลาดขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้ต้องสั่งสมมาจากประสบการณ์ ถ้าเช่นนั้นคุณจะทำอย่างไร ?

คำตอบง่าย ๆ คือ ให้คุณยึดถือคำแนะนำในหนังสือเล่มนี้ แล้วเดินหน้าต่อไป และจำไว้ว่าทุกสถานการณ์ย่อมมีทางออกเสมอ แม้แต่สถานการณ์ที่เลวร้ายจนแทบจะทำให้ธุรกิจของคุณล่มสลาย คุณวางใจได้เพราะทางออกในหนังสือเล่มนี้ได้รับการทดสอบในสถานการณ์จริงมาแล้วโดยยักษ์ใหญ่ทางธุรกิจในหลายยุคหลายสมัย

ถ้าผมมีแหล่งข้อมูลเช่นนี้เมื่อตอนที่ผมเริ่มทำธุรกิจครั้งแรก ผมคงไม่ต้องเจ็บปวดและทุกข์ทรมาน ผมหวังว่าคำแนะนำในหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณประสบความสำเร็จได้มากกว่าที่ผมเคยทำสำเร็จมาแล้วอย่างยิ่งใหญ่

ตัวอย่าง

ในหนังสือเล่มนี้ประกอบด้วยบทเรียนที่ผู้ประกอบการทุกคนต้องเรียนรู้ ซึ่งเราได้จัดไว้ให้คุณในส่วน *“การเตรียมตัวเบื้องต้นและบทส่งท้าย”* ผมอยากให้คุณเริ่มลงมืออ่านเดี๋ยวนี้ และใช้หนังสือเล่มนี้เป็นเสมือนที่ปรึกษาข้างกายคุณอยู่เสมอ ๆ

โปรดอย่าลืมว่า...คุณไม่มีวันจะทำสิ่งที่ยิ่งใหญ่ใด ๆ ได้ ถ้าไม่กล้าพอที่จะเผชิญกับมัน

ขอให้คุณเดินหน้าต่อไป

mark@worstcasebusiness.com

ตัวอย่าง

คำนำ

เดวิด บอร์เกนิชต์
(David Borgenicht)

ผมขอเริ่มต้นด้วยการสารภาพว่าผมไม่ใช่ปรมาจารย์ด้านธุรกิจ

ใช่ครับ ผมเป็นผู้สร้างและผู้ร่วมเขียนหนังสือที่ขายดีที่สุดในธุรกิจสิ่งพิมพ์ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา (หรือในประวัติศาสตร์ธุรกิจสิ่งพิมพ์เลยก็ว่าได้) นั่นคือหนังสือ *คู่มือแก้ปัญหาธุรกิจ 360˚ (The Worst-Case Scenario)*

ผมยังเป็นผู้บริหารสำนักพิมพ์เคิร์กบุ๊กส์ (Quirk Books) (www.quirkbooks.com) ที่ประสบความสำเร็จอย่างน่าพอใจแม้จะไม่ใช่เรื่องง่ายในภาวะปัจจุบัน

แม้ผมจะไม่ใช่มหาเศรษฐี และไม่ได้มีอาชีพเป็นโค้ชทางธุรกิจหรือเป็นที่ปรึกษา หรือผู้คอยช่วยเหลือ ผมไม่ได้เรียนจบด้านธุรกิจ ผมไม่เคยเรียน MBA และผม (ยัง) ไม่ได้ขายธุรกิจที่ตัวเองสร้างมากับมือเพื่อแลกกับเงินหลายร้อยล้านดอลลาร์ ทั้งยังไม่ได้เป็นคนประดิษฐ์เครื่องมือ *“มหัศจรรย์”* ที่เสนอขายตามรายการแนะนำสินค้าอีกด้วย

ตัวอย่าง

แต่ผมสามารถบอกคุณแบบไม่ติดตลกและไม่ได้ประชดประชันได้ว่า จากประสบการณ์ส่วนตัวและประสบการณ์การทำงานของตัวผมเอง หนังสือเล่มนี้สามารถช่วยให้ธุรกิจของคุณก้าวไปข้างหน้าได้ตลอดไปอย่างแน่นอน

ผมไม่ได้พูดในฐานะนักเขียนแต่ขอพูดในฐานะเจ้าของกิจการขนาดกลางคนหนึ่ง ซึ่งได้ผ่านสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุดมาแล้วทุกประเภท ตั้งแต่ภาวะเงินสดขาดมือขั้นรุนแรงไปจนถึงการประกาศเลิกจ้าง ตั้งแต่อันตรายของภาวะ *"ภารกิจหลงทิศ"* ไปจนถึง *"ตัวถ่วง"* ตั้งแต่ลูกค้าเหนียวหนี้ไปจนถึงพนักงานที่หมดกำลังใจ ผมบอกคุณได้เลยว่าข้อมูลที่ชัดเจน ตรงไปตรงมา ละเอียดเป็นขั้นเป็นตอนในหนังสือ *คู่มือแก้ปัญหาธุรกิจ 360˚* เล่มนี้คือแหล่งข้อมูลที่คุณต้องการเมื่อธุรกิจของคุณตกอยู่ในสถานการณ์ย่ำแย่อย่างกะทันหัน

และผมบอกคุณได้เลยว่าหนังสือเล่มนี้ไม่ได้เขียนขึ้นเล่น ๆ หนังสือเล่มนี้เป็นเล่มที่เจ้าของกิจการทุกคนจำเป็นต้องอ่านอย่างแท้จริง มาร์ก จอยเนอร์ ผู้แต่งหนังสือเล่มนี้ร่วมกับผมและตัวผมได้ทำงานอย่างหนักเพื่อหาคำตอบให้กับสถานการณ์ที่ยากที่สุดมากมายที่เจ้าของกิจการต้องเผชิญ พร้อมกับนำเสนอข้อมูลการเตรียมตัวเบื้องต้นเพื่อป้องกันไม่ให้คุณต้องตกอยู่ในสถานการณ์เหล่านี้อีก นอกจากนี้เรายังได้ขอให้ผู้เชี่ยวชาญทางธุรกิจอีกหลายสิบท่านแบ่งปันความรู้ที่จะช่วยให้คุณผ่านพ้นสถานการณ์เหล่านี้ไปให้ได้

หนังสือเล่มนี้อาจเป็นหนังสือธุรกิจที่มีคุณค่าที่สุดที่คุณเคยซื้อมา

ตัวอย่าง

สุดท้ายแล้ว เมื่อเกิดสถานการณ์เลวร้ายขึ้น คุณไม่ได้ต้องการหนังสือที่บอกเรื่องราวเล่าขาน หรือมีสถิติ แผนภูมิหรือรูปภาพหลายต่อหลายหน้า แต่คุณต้องการคำตอบ และต้องการอย่างเร่งด่วนเสียด้วย นั่นทำให้หนังสือเล่มนี้ไม่เหมือนหนังสือเล่มใด ๆ เรามุ่งไปที่หัวใจสำคัญของเรื่องด้วยการอธิบายคำตอบทีละขั้นตอนตามที่คุณต้องการเพื่อช่วยให้คุณและธุรกิจของคุณรอดพ้นจากวิกฤติที่กำลังเกิดขึ้นกับคุณอยู่ในขณะนี้

หนังสือเล่มนี้เป็นคู่มือ-คู่คิดที่ผมอยากมีเหลือเกินในสมัยที่ผมต้องจัดการกับสถานการณ์เช่นเดียวกันนี้ ผมดีใจที่เราผ่านมันมาได้ และผมดีใจที่เราค้นพบวิธีที่จะถ่ายทอดข้อมูลเหล่านี้ไปสู่คุณ โดยได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากสำนักพิมพ์ไวลีย์ (Wiley)

ผมรับรองไม่ได้ว่าคำตอบทุกแง่มุมที่คุณต้องการจะอยู่ในหนังสือเล่มนี้ คุณอาจต้องปรับตรงนั้นบ้างตรงนี้บ้างให้เหมาะกับสถานการณ์ของคุณ หรืออาจต้องสลับสับเปลี่ยนขั้นตอนการดำเนินการ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับธุรกิจ วัฒนธรรม และโครงสร้างทางธุรกิจของคุณเป็นสำคัญ

แต่ผมรับรองกับคุณได้เลยว่าถ้าคุณตั้งสติให้ดี ถ้าคุณไม่ปล่อยให้ตัวเองตื่นตระหนก ถ้าคุณเตรียมรับมือกับสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด และถ้าคุณวางแผนรองรับสิ่งที่จะเกิดขึ้นต่อไป คุณและธุรกิจของคุณย่อมอยู่รอดและรุ่งเรืองได้อย่างแน่นอน

ขอให้คุณโชคดี และผมหวังว่าจะได้รับฟังเรื่องราวจากคุณบ้าง

david@worstcasebusiness.com

ตัวอย่าง

สารบัญ

		หน้า
คำนำ		3
บทที่ 1	สถานการณ์คับขันด้านการเงิน	11
	วิธีเอาตัวรอดเมื่อไม่มีเงินเดือนจ่ายพนักงาน	12
	วิธีแก้ปัญหาค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	16
	วิธีหาเงินสดแบบเร่งด่วน	20
	วิธีทวงหนี้จากลูกค้าเหนียวหนี้	24
	วิธีเจรจาต่อรองกับผู้ให้สินเชื่อ	27
	การเตรียมตัวเบื้องต้น	30
บทที่ 2	สถานการณ์คับขันด้านบุคลากร	39
	วิธีเลิกจ้างและบริหารงานให้อยู่รอด	40
	วิธีไล่พนักงานออก	45
	คำแนะนำสำหรับผู้ที่ต้องไล่พนักงานออก	47
	วิธีจัดการพนักงานขี้บ่น	49
	วิธีจัดการพนักงานเจ้าปัญหา	52
	วิธีจัดการกับการต่อต้านของพนักงาน	56
	วิธีกู้ขวัญกำลังใจที่ตกต่ำจนถึงขีดอันตราย	59
	การเตรียมตัวเบื้องต้น	63
บทที่ 3	สถานการณ์คับขันด้านการปฏิบัติงาน	75
	วิธีกำจัดตัวการบั่นทอนการทำงาน	76
	วิธีป้องกันภารกิจหลงทิศ	78

ตัวอย่าง

หน้า

วิธีป้องกันตัวถ่วงในการทำงาน 84
วิธีจัดประชุมอย่างมีประสิทธิผล 87
วิธีพิจารณาสิ่งสำคัญอย่างแท้จริงต่อธุรกิจของคุณ 90
วิธีพลิกฟื้นความคิดใหม่ ๆ 92
การเตรียมตัวเบื้องต้น 95

บทที่ 4 สถานการณ์คับขันด้านการขายและการตลาด 105

วิธีสร้างสรรค์โฆษณาให้โดนใจ 106
วิธีกอบกู้แคมเปญการตลาดที่ล้มเหลว 109
วิธีทำการตลาดโดยไม่ต้องใช้เงิน 112
วิธีขายสินค้าในภาวะที่คนไม่อยากซื้อ 119
วิธีจัดการลูกค้าเจ้าปัญหา 121
วิธีรับมือเมื่อลูกค้ารายใหญ่ดีจาก 123
การเตรียมตัวเบื้องต้น 125

บทที่ 5 สถานการณ์คับขันของผู้บริหาร 135

วิธีสร้างวิสัยทัศน์ให้ชัดเจน 136
วิธีแจ้งข่าวร้าย 140
วิธีขอโทษในทุกสถานการณ์ 142
วิธีหลีกเลี่ยงการหย่าร้าง 145
วิธีจัดการกับภาวะขาดสมาธิ 148
วิธีจัดการปัญหาที่ง่ายและได้ผล 149
การเตรียมตัวเบื้องต้น 152

ตัวอย่าง

หน้า

บทส่งท้าย **159**

"มีความคิดที่ถูกต้อง" โดย Mark Joyner 160

ภาคผนวก **167**

บทพูดเมื่อต้องไล่พนักงานออก 168

บทพูดเมื่อต้องประกาศเรื่องการไล่ออกกับพนักงาน 169

บทพูดเมื่อต้องเลิกจ้าง 170

บทพูด/อีเมลเมื่อต้องบอกว่า *"เราไม่สามารถชำระเงินได้ตามกำหนด"* 172

การกล่าวขอโทษในทุกสถานการณ์ 172

บทพูดเมื่อต้องสิ้นสุดความสัมพันธ์ทางธุรกิจแบบ *"ไม่ใช่เพราะคุณแต่เป็นเพราะผม"* 173

การพูดให้กำลังใจพนักงาน 173

คำพูดให้กำลังใจในช่วงเวลาที่ยากลำบาก 174

กฎการเจรจาที่ดี 177

4 กลยุทธ์การถอนตัวจากธุรกิจ 177

เทคนิคการหาเงินสดแบบเร่งด่วน 1 178

เทคนิคการหาเงินสดแบบเร่งด่วน 2 180

เกี่ยวกับผู้เชี่ยวชาญ **183**

เกี่ยวกับผู้เขียน **197**

คำขอบคุณจากผู้เขียน **200**

ตัวอย่าง


01
สถานการณ์คับขัน
ด้านการเงิน
ตัวอย่าง

วิธีเอาตัวรอด เมื่อไม่มีเงินเดือน จ่ายพนักงาน

ผู้เชี่ยวชาญ

จอห์น พอล เดอโจเรีย (John Paul DeJoria)

www.paulmitchell.com

ตัวอย่าง

1 ประกาศระงับการใช้จ่ายและการว่าจ้างพนักงานใหม่

การระงับในที่นี้ให้รวมถึงการว่าจ้างพนักงานใหม่ การเลี้ยงสังสรรค์ การเดินทางที่ไม่จำเป็น และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งต้องไม่ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดหรือความสามารถในการทำกำไร โดยทีมผู้บริหารของบริษัทควรให้ความร่วมมือช่วยกันระงับค่าใช้จ่ายทั้งหมด

2 สูงสุดคืนสู่สามัญ

นึกย้อนกลับไปเมื่อครั้งที่คุณเริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ ๆ ตอนที่คุณยังไม่มีพนักงานหรือเงินทุนเหมือนที่คุณมีทุกวันนี้ แล้วบริหารงานด้วยอุดมการณ์เหมือนตอนแรกเริ่มนั้นโดยใช้ทรัพยากรให้น้อยที่สุด แล้วคุณก็จะหลุดพ้นจากปัญหาได้ในที่สุด แต่ขณะเดียวกันคุณควรพิจารณาในเชิงกลยุทธ์ด้วยว่าจะหันกลับไปใช้แนวปฏิบัติใด เช่น ถ้าลูกค้าของคุณมากกว่า 50 เปอร์เซ็นต์มาจากการโฆษณาบนป้ายขนาดใหญ่ คุณก็ไม่ควรงดจ่ายค่าโฆษณานั้น

3 กำจัดจุดอ่อนในทีม

ให้คุณใช้โอกาสนี้กำจัดลูกน้องเจ้าปัญหา หรือพนักงานที่ไม่ทำงานอย่างเต็มที่ โดยบอกกับพวกเขาว่าคุณเสียใจ แต่คุณจำเป็นต้องให้พวกเขาออกจากงานเนื่องจากปัญหาสภาพเศรษฐกิจ (จำไว้ว่า ในกรณีที่มีคดีความฟ้องร้อง คุณสามารถแก้ต่างการเลิกจ้างได้ง่ายกว่าการไล่ออก การทำเช่นนี้จึงช่วยป้องกันข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจเกิดขึ้นได้ด้วย)

4 ลดเงินเดือนพนักงานที่ได้รับเงินเดือนสูงเกินกว่าที่ควรจะเป็น

ผู้ที่ได้รับเงินเดือนสูงเกินกว่าที่ควรจะเป็นในที่นี้หมายถึงทีมผู้บริหาร (รวมทั้งตัวคุณเองด้วย) ดังนั้น ให้ยื่นข้อเสนอแก่พวกเขาว่าคุณมีทางเลือกอยู่ 2 ทางในกรณีนี้ คือ

- เลิกจ้าง
- ให้ทำงานต่อแต่ลดเงินเดือน

วิธีนี้จะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในส่วนของการจ่ายเงินเดือนได้มากกว่า 10 เปอร์เซ็นต์ แต่คุณก็ต้องพร้อมจะลดค่าตอบแทนของตัวเองให้ได้เท่า ๆ กับการลดเงินเดือนของพนักงานคนอื่นด้วย

5 ถ้าผู้บริหารคนสำคัญลาออกไป ให้หาคนที่มีความสามารถระดับเดียวกันแต่เรียกเงินเดือนน้อยกว่าเข้ามาแทน

ไม่ต้องห่วง...มีคนแบบนี้ให้คุณเลือกอีกเยอะ !

ตัวอย่าง

6 ขอให้ทุกคนช่วยกันลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มรายได้

อธิบายถึงสถานการณ์ที่แท้จริงให้พนักงานของคุณเข้าใจ โดยเน้นว่าสถานการณ์ที่เกิดขึ้นนี้ส่งผลกระทบต่อพวกเขาแต่ละคน และต่อตัวคุณอย่างไรบ้าง พร้อมทั้งชี้แจงว่าหากไม่มีทางเลือก อาจต้องใช้วิธีเลิกจ้าง ซึ่งคุณไม่อยากให้เป็นเช่นนั้นจึงขอให้ทุกคนช่วยกัน

7 อย่าโกหก อย่าตื่นตระหนก และอย่าทำตัวเหมือนคนหมดสิ้นหนทาง

ถ้าคุณโกหก ย่อมมีคนจับโกหกได้ และเมื่อถึงตอนนั้น เงินจำนวนมากมายแค่ไหนก็ช่วยคุณไม่ได้ ดังนั้น คุณจึงต้องเปิดเผยความจริงทั้งหมดกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง (พนักงาน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ลูกค้า) ได้รับทราบ นอกจากนี้ถ้าคุณตื่นตระหนก คนอื่น ๆ ในบริษัทก็จะตื่นตระหนกไปด้วย หรือถ้าคุณทำตัวเหมือนคนหมดสิ้นหนทาง ทีมงานของคุณก็จะหมดความเชื่อมั่นในตัวคุณและรู้สึกเคว้งคว้าง

ตัวอย่าง

8 ให้ทุกคนมีส่วนร่วมในกระบวนการหา *“กระแสเงินสดฉุกเฉิน”*

9 เสนอการปรับลดเงินเดือนทั้งบริษัท

อธิบายให้พนักงานทุกคนเข้าใจว่าคุณจำเป็นต้องลดเงินเดือนเพื่อหลีกเลี่ยงการเลิกจ้าง

10 ถ้ายังหยุดรายจ่ายที่เป็นเงินสดไม่ได้ ให้ใช้วิธีเลิกจ้าง

(ศึกษา *"วิธีเลิกจ้างและบริหารงานให้อยู่รอด"* ได้จากบทที่ 2 สถานการณ์คับขันด้านบุคลากร)

11 อย่ายอมแพ้

คนที่ประสบความสำเร็จกับคนที่ล้มเหลวแตกต่างกันตรงที่คนประสบความสำเร็จทำทุกอย่างที่คนล้มเหลวไม่อยากทำ ถ้าคุณถูกลูกค้าปฏิเสธมาแล้ว 39 ครั้ง ให้คุณกระตือรือร้นที่จะหาลูกค้ารายที่ 40 ต่อไป เหมือนอย่างที่คุณพยายามทำตอนเริ่มหาลูกค้ารายแรก *เพราะการยืนหยัดสู้คือกุญแจสู่ความสำเร็จ*

ตัวอย่าง

วิธีแก้ปัญหาค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ผู้เชี่ยวชาญ

แดน คุสเชลล์ (Dan Kuschell)

www.dankuschell.com

ตัวอย่าง

1 ระงับการจ่ายค่าตอบแทนและรายจ่ายเพิ่มเติมอื่น ๆ ทันที

อย่าเพิ่มรายจ่ายใด ๆ ถ้าไม่ได้ผ่านการอนุมัติจากผู้จัดการฝ่าย

2 จัดลำดับความสำคัญและกำหนดเป้าหมายทันที

ตรวจสอบว่าธุรกิจของคุณเพียงแค่ตกอยู่ในภาวะเงินตึงตัวอย่างมากหรือกำลังตกอยู่ในภาวะฉุกเฉินจริง ๆ (เป็นภาวะที่ *"ต้องเอาตัวรอด"*) จากนั้นกำหนดเป้าหมายและขั้นตอนดำเนินการระยะสั้น ตัวอย่างเช่น ถ้าตอนนี้คุณยังไม่มีเงินสำหรับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ก็ไม่จำเป็นต้องใช้เงินไปกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่วางตลาดจนกว่าจะถึงปีหน้า

3 ตัดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นหรือรายจ่ายที่ไม่สมเหตุสมผล

ตัดค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร ค่าเดินทาง ค่าเลี้ยงสังสรรค์ และค่าใช้จ่ายด้านการตลาดที่ไม่จำเป็นออกไปทันที

4 ระบุค่าใช้จ่ายหลักในธุรกิจของคุณ

โดยค่าใช้จ่ายหลัก ได้แก่ ค่าบริการโทรศัพท์ ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าพิมพ์เอกสาร ค่าบริการทำความสะอาด ค่าขนส่งสินค้า ค่าเบี้ยประกันภัย เงินเดือนพนักงาน ค่าธรรมเนียมธนาคาร และค่าเช่าต่าง ๆ เป็นต้น

5 จำไว้ว่าในที่สุดแล้ว ทุกอย่างย่อมต่อรองกันได้อีก แม้จะมีการต่อรองกันไปบ้างแล้วก่อนหน้านี้

คุณอาจคิดว่าผู้จำหน่ายหรือจัดหาวัตถุดิบได้ให้ข้อเสนอที่ดีที่สุดกับคุณแล้ว แต่คุณควรทำธุรกิจอย่างชาญฉลาดด้วยการหันไปซื้อสินค้ากับคู่แข่งของผู้จำหน่ายหรือจัดหาวัตถุดิบเหล่านี้บ้าง เพื่อให้พวกเขาตระหนักถึงอำนาจการต่อรองของผู้ซื้ออย่างคุณ โดยเฉพาะในเวลาที่จำเป็น จำไว้ว่า ไม่ใช่แค่การต่อรองว่าจะจ่ายค่าสินค้าในราคาเท่าไรเท่านั้น แต่คุณยังสามารถต่อรองว่าจะจ่ายเงินเมื่อใดได้อีกด้วย

ซึ่งคุณต้องยืนกรานเพื่อให้ได้ข้อเสนอที่ดีที่สุดสำหรับธุรกิจของคุณ

6 ลดค่าโทรศัพท์

ค่าโทรศัพท์มือถือและโทรศัพท์ในสำนักงานอาจทำให้รายจ่ายของคุณเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่ปัจจุบันเทคโนโลยีก้าวล้ำไปมาก คุณจึงสามารถตรวจสอบเวลาในการใช้โทรศัพท์มือถือและจับคู่โปรโมชั่นค่าโทรที่เหมาะสมกับคุณได้ นอกจากนี้ คุณอาจพิจารณาเปลี่ยนจากการใช้โทรศัพท์แบบเดิม ๆ มาเป็นการคุยโทรศัพท์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

(VOIP) และควรตรวจสอบให้แน่ใจว่าในข้อตกลงการใช้บริการระบุว่าคุณจะได้รับสิทธิอัตราค่าบริการที่ปรับลดลงหรือส่วนลดในอนาคต ซึ่งผู้ให้บริการย่อมได้ประโยชน์เพราะคุณยังเป็นลูกค้าของเขา ส่วนคุณก็ได้ประโยชน์เพราะได้อัตราค่าบริการที่ต่ำและได้ส่วนลดเช่นเดียวกับลูกค้ารายอื่น

7 ค้นหาและเข้าร่วมกลุ่มเพื่อการสั่งซื้อ

ตรวจสอบว่ามีบริษัทหรือองค์กรใดที่จะได้รับประโยชน์จากส่วนลดในค่าบริการ/สินค้าที่คุณต้องการบ้าง แล้วใช้ประโยชน์จากอำนาจการซื้อของพวกเขา โดยเข้าร่วมสั่งซื้อบริการ/สินค้านั้นด้วย

8 ให้ทีมงานของคุณมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา

สร้างแรงจูงใจให้พนักงานเข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา และขอให้พวกเขาเสนอวิธีลดค่าใช้จ่ายในแผนกหรือส่วนงาน การให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาจะช่วยสร้างความรู้สึกเป็นเจ้าของในสิ่งที่พวกเขาทำ และที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้นคือ จะช่วยให้พวกเขาตั้งใจสร้างผลกำไรด้วย นอกจากนี้คุณยังสามารถให้ทีมงานมีส่วนในการกำหนดงบประมาณของแผนก ขอให้พวกเขาเข้าใจว่าเป้าหมายของแผนกคือ การทำให้แผนกเป็นศูนย์กลางการทำกำไรของบริษัท และเป้าหมายคือต้องสร้างรายได้จากรายจ่ายของแผนกในอัตรา 10 ต่อ 1 การทำเช่นนี้จะทำให้พนักงานตระหนักว่าคุณทำธุรกิจก็เพื่อผลกำไร นอกจากนี้ยังช่วยกระตุ้นให้ทีมงานมีความรับผิดชอบและให้ความสำคัญกับการตัดสินใจอย่างชาญฉลาด

ตัวอย่าง

9 กำจัดจุดอ่อน

ระบุให้ได้ว่าใครคือจุดอ่อนของทีมและพยายามลดจำนวนหรือเลิกจ้างคนเหล่านั้นเสีย ให้ตัดเรื่องส่วนตัวออกไปจากสมการนี้ และคิดแต่เรื่องหน้าที่รับผิดชอบเท่านั้น โดยพิจารณาว่าพนักงานคนใดสำคัญและคนใดไม่สำคัญต่อการบรรลุเป้าหมายของคุณ

10 สื่อสารกับทีมงานและผู้จำหน่ายหรือจัดหาวัตถุดิบอย่างชัดเจน ตรงไปตรงมา และเปิดเผย

จำไว้เสมอว่าคุณต้องพูดถึงประโยชน์ที่พวกเขาจะได้รับเช่นเดียวกับตอนที่คุณอธิบายผลลัพธ์ที่คุณอยากได้ พูดง่าย ๆ คือ ถ้าคุณสามารถลดรายจ่ายและทำงานได้มากขึ้น คุณก็ไม่ต้องลดจำนวนพนักงาน แล้วในที่สุดคุณก็จะฟื้นตัวกลับมาได้อีกครั้ง และเมื่อต้องติดต่อกับผู้จำหน่ายหรือจัดหาวัตถุดิบ ให้คำมั่นว่าถ้าพวกเขาช่วยคุณ คุณก็จะเป็นลูกค้าของพวกเขาไปอีกนานแสนนาน ผลที่ได้คือพนักงานของคุณจะเข้าใจถึงสถานการณ์และสิ่งที่พวกเขาต้องทำ ส่วนผู้ขายก็อยากทำธุรกิจกับคุณต่อไป

11 อย่าอับอายกับการขอความช่วยเหลือ

หน้าที่หลักของคุณในฐานะเจ้าของธุรกิจคือการทำกำไร นั่นทำให้คุณสามารถสร้างโอกาสให้กับพนักงาน โอกาสในการเติบโตของตนเองและสร้างความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งหมายความว่าคุณกำลังสร้างงานและโอกาสให้กับคนอื่น ๆ นั่นเอง

ตัวอย่าง

วิธีหาเงินสด แบบเร่งด่วน

ผู้เชี่ยวชาญ

สกอตต์ ลอเรนซ์ (Scott Lorenz)

www.westwindcos.com

ตัวอย่าง

1 เริ่มไล่บี้ลูกหนี้อย่างหนัก

ถ้าคุณใช้วิธีทวงเงินทางโทรศัพท์แบบสุภาพแล้วไม่ได้ผล ให้ลองใช้บริการบริษัททวงหนี้ วิธีนี้อาจไม่ค่อยดีนัก แต่การที่ลูกหนี้ไม่ยอมจ่ายหนี้ให้คุณก็ไม่ดีเช่นกัน

2 ใช้วิธีทางการตลาดในภาวะฉุกเฉิน

มีเทคนิคทางการตลาดมากมาย ทั้งการตลาดตามเทศกาลและการกระหน่ำลดราคาที่คุณใช้อยู่แล้ว แต่การตลาดในภาวะฉุกเฉินคือการทำในสิ่งที่คุณควรทำมาตลอดโดยเพิ่มความน่าสนใจเข้าไป หากคุณมีสินค้าที่ขายไม่ออกเหลืออยู่ในคลังสินค้า ให้คุณเสนอขายสินค้าจำนวนมากนี้กับลูกค้ารายหลัก ในราคาซื้อ 3 จ่าย 2 โดยให้เครดิตในการสั่งซื้อครั้งต่อไปเป็นของแถม หรือจัดรายการพิเศษด้วยงบประมาณเพียงเล็กน้อย แต่ถ้าไม่มีเวลาแล้วจริงๆ อาจใช้ยุทธวิธีทางการตลาดแบบ *“ขอความช่วยเหลือ”* โดยขอรับเงินบริจาค *ดังนั้น ขอให้คุณรู้ว่าข้อจำกัดเพียงข้อเดียวที่อาจเกิดขึ้นคือ ข้อจำกัดทางความคิดของตัวคุณเอง*

3 แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการแทนการซื้อ

ยื่นข้อเสนอเพื่อแลกเปลี่ยนสิ่งที่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายสำคัญต้องการ ซึ่งคุณสามารถจัดหาให้ได้ (โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่ม) กับสินค้าและบริการที่คุณต้องการจากพวกเขา คุณสามารถยื่นข้อเสนอนี้กับใครก็ได้ ไม่ว่าจะเป็นผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายบุคคลหรือบริษัท ตัวอย่างเช่น ถ้าบริษัทของคุณเป็นเอเจนซีโฆษณา ให้คุณเสนอออกแบบแคมเปญโฆษณาฟรีให้กับบริษัทไอทีเพื่อแลกกับบริการของเขา หรือถ้าเป็นบริษัทสิ่งพิมพ์ ให้คุณเสนอออกแบบหนังสือประวัติบริษัทให้กับลูกค้าหรือผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายหลักเพื่อแลกกับสินค้าหรือบริการที่คุณต้องการ ให้คุณคิดว่าคุณมีอะไรเพื่อแลกเปลี่ยน แล้วลองเสนอดู

4 ขอความช่วยเหลือจากผู้อื่นในธุรกิจเดียวกัน (หรือเกี่ยวข้อง) ที่กำลังประสบปัญหาเช่นกัน

วิธีนี้ไม่ได้ทำให้มีเงินสดเข้ามา แต่อาจช่วยพัฒนาฐานธุรกิจของคุณให้ดีขึ้นจากการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจหรือความเป็นหุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์ คุณสามารถยื่นข้อเสนอแบ่งเปอร์เซ็นต์จากยอดขายสินค้าออนไลน์ให้กับกลุ่มหรือธุรกิจที่จะช่วยคุณขายสินค้าได้ หรือเสนอว่าจะส่งอีเมลโปรโมตสินค้าของบริษัทพันธมิตรให้แก่ลูกค้าในฐานข้อมูลของคุณถ้าเขาส่งอีเมลโปรโมตสินค้าของคุณให้แก่ลูกค้าของเขาด้วย คุณต้องแน่ใจว่าลูกค้าของคุณและลูกค้าของบริษัทพันธมิตรมีลักษณะใกล้เคียงกัน ดังนั้นการมีหุ้นส่วนทางธุรกิจเช่นนี้อาจส่งผลดีในยามจำเป็น (และในยามอื่นด้วยเช่นกัน)

ตัวอย่าง

5 มองหาช่องทางปรับโครงสร้างหนี้

การปรับโครงสร้างหนี้ช่วยให้บริษัทเอกชน บริษัทมหาชน หรือบริษัทต่างชาติที่กำลังประสบปัญหากระแสเงินสดและภาวะการเงินตกต่ำได้ลดและต่อรองหนี้สินเพื่อปรับหรือกระตุ้นสภาพคล่อง รวมทั้งฟื้นฟูกิจการเพื่อให้ดำเนินธุรกิจต่อไปได้ มีบริษัทจำนวนมากที่ช่วยคุณได้ในเรื่องนี้ ซึ่งคุณหาได้จากเว็บไซต์สืบค้นข้อมูล

6 ขอโอนหนี้กับเจ้าหนี้

ให้คุณลองเจรจากับเจ้าหนี้ปัจจุบันก่อน จากนั้นค่อยไปคุยกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่อาจให้สินเชื่อกับคุณ ผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ทำธุรกิจกับคุณมานานและมีฐานะทางการเงินมั่นคงอาจเต็มใจให้ความช่วยเหลือในการโอนหนี้ ซึ่งคุณอาจต่อรองขอลดการชำระเงินต้นและอัตราดอกเบี้ยกับเจ้าหนี้ที่คุณจะขอโอนหนี้ไปได้ด้วย

ตัวอย่าง

7 หาผู้ร่วมลงทุนหรือใช้วิธีแปลงหนี้เป็นทุน

บริษัทของคุณอาจมีมูลค่ามากกว่าที่คุณคิด และอาจมีนักลงทุนหัวใสที่อยากหาประโยชน์จากสถานการณ์อันยากลำบากของคุณ เพียงแต่ต้องแน่ใจว่าคุณจะไม่ลงเอยด้วยการขายกิจการแล้วหันมาทำงานที่คุณไม่ชอบ (ตัวอย่างที่พบคือ หลายคนขายกิจการของตนเองไป แล้วกลับมารับตำแหน่งประธานกรรมการบริหารของบริษัทเพื่อแลกกับเงินเดือนเพียงเล็กน้อย)

8 ลองขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคาร

ลองสอบถามธนาคารว่ามีข้อเสนออะไรให้คุณบ้าง ซึ่งจะง่ายกว่าการมานั่งคิดเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าคุณมีลูกหนี้ชั้นดีและสินทรัพย์อื่น ๆ

9 สมัครบัตรเครดิตหลาย ๆ ใบ

จำคนที่เคยบอกคุณว่า *"คุณได้รับอนุมัติวงเงินล่วงหน้า"* ได้ไหม ถึงเวลาที่ต้องโทรหาเขาบ้างแล้ว เพราะธุรกิจในตำนานมากมายล้วนสงวนเงินสดไว้ได้ (และเริ่มต้นธุรกิจ) จากการใช้วงเงินในบัตรเครดิตนี่แหละ

ตัวอย่าง

วิธีทวงหนี้จาก ลูกค้าเหนียวหนี้

1 แจ้งให้ลูกค้าชำระหนี้ และตามด้วยการโทรย้ำ

ฝ่ายบัญชีของลูกค้าเหนียวหนี้ไม่มีวันสนใจหรอกว่าคุณจะได้รับเงินหรือยัง ดังนั้น คุณจึงต้องโทรหาตัวลูกค้าโดยตรงและต้องโทรให้บ่อยด้วย เมื่อคุณติดต่อเขาได้แล้ว ก็ต้องบอกให้เขาทราบว่าคุณเข้าใจปัญหาสภาพคล่องทางการเงินของเขาแต่เขาต้องคิดวางแผนการชำระเงินได้แล้ว

2 โทรไปเตือนลูกค้าอย่างสุภาพว่าถึงกำหนดชำระเงินแล้ว

บอกกับลูกค้าของคุณว่า *“ทางเราคิดว่าคุณคงลืมว่าถึงกำหนดชำระเงินแล้ว เพราะปกติคุณชำระเงินตรงเวลา ผมขอทราบรายละเอียดบัตรเครดิตของคุณเพื่อดำเนินการเรื่องชำระเงินตอนนี้เลยได้ไหมครับ”*

3 โทรหาลูกค้าซ้ำอีกครั้ง

บอกกับลูกค้าของคุณว่า *“ทางเราคิดว่าคุณคงกำลังมีปัญหา แต่ทุกคนก็มีปัญหาด้วยกันทั้งนั้น และผมเสียใจที่ทางเราไม่สามารถให้บริการคุณต่อได้ถ้าคุณยังไม่ชำระยอดเงินที่ค้างอยู่ ผมขอทราบรายละเอียดบัตรเครดิตเพื่อให้คุณชำระเงินตอนนี้เลยได้ไหมครับ”*

ตัวอย่าง

4 สร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าชำระเงินให้คุณก่อน

ให้คุณใช้ *"ไม้อ่อน"* ก่อนจะใช้ *"ไม้แข็ง"* ด้วยการเสนอส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าหรือใช้บริการครั้งต่อไป หรือให้ส่วนลดในยอดเงินที่ค้างอยู่ในปัจจุบัน ถ้าลูกค้ายอมชำระเงินให้คุณก่อนและตกลงจะสั่งซื้อสินค้ากับคุณอีก

5 หาทางเลือกอื่น

ถ้าคุณโทรบอกลูกค้าให้ชำระเงินไม่สำเร็จ (ในกรณีที่คุณไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้ หรือลูกค้ายังไม่ยอมชำระเงินที่ค้างไว้) คงต้องใช้วิธีที่รุนแรงขึ้น

ตัวอย่าง

6 ระงับการให้บริการและโทรหาลูกค้าอีกครั้ง

บอกกับลูกค้าของคุณว่า *"ผมต้องขอโทษด้วยครับที่ต้องแจ้งให้คุณทราบว่า ทางเราจำเป็นต้องระงับการให้บริการแก่คุณ ไม่ทราบว่าคุณต้องการให้เราเปิดให้บริการคุณใหม่ตอนนี้เลยหรือเปล่าครับ"* แต่ถ้าคุณกำลังทวงค่าบริการที่คุณได้ให้บริการกับลูกค้าไปแล้ว (หรือทวงค่าสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้าไปแล้ว) ให้คุณพูดว่า *"ทางเราอยากให้คุณชำระเงินตามใบแจ้งหนี้ รวมไปถึงการชำระหนี้เก่าของคุณด้วย ไม่ทราบว่าคุณจะชำระค่าบริการตอนนี้เลยได้ไหมครับ"*

7 ขู่ว่าจะดำเนินการตามกฎหมาย

บอกลูกค้าเหนียวหนี้ของคุณว่า *“ผมไม่อยากให้เรื่องนี้ต้องไปถึงฝ่ายกฎหมายเลยนะครับ”* หรือคุณอาจพูดว่าคุณไม่ได้อยากจะ *“ระงับ”* การส่งสินค้าหรือให้บริการเลย แต่คุณจำเป็นต้องทำถ้าลูกค้ายังไม่ยอมชำระเงิน

8 ขู่ว่าจะเปิดเผยเรื่องนี้ต่อสาธารณะ

บอกลูกค้าของคุณว่าคุณเป็นคนกว้างขวาง และสามารถป่าวประกาศเรื่องนี้ให้คนในวงธุรกิจรู้ทั่วกันว่าลูกค้ารายนี้ไม่ยอมชำระเงินและเป็นบริษัทที่ไม่น่าเชื่อถือ หรือถ้าบริษัทนั้นมีชื่อเสียงในทางลบอยู่แล้วก็ให้ขู่ว่าคุณจะบอกเรื่องนี้ให้สื่อต่าง ๆ รู้ (สื่อทุกแขนงหรือเฉพาะสื่อในวงการธุรกิจ)

9 ถ้าคุณพยายามทวงหนี้ด้วยวิธีต่าง ๆ แล้วแต่ยังไม่สำเร็จ ให้ใช้บริการบริษัทรับทวงหนี้

ก่อนจะใช้บริการบริษัทรับทวงหนี้คุณต้องแน่ใจว่าครั้งสุดท้ายที่ติดต่อลูกค้า คุณได้บอกลูกค้าแล้วว่าจะใช้วิธีการนี้ ให้คุณจำไว้ว่าบริษัทรับทวงหนี้จะคิดค่าบริการจากเปอร์เซ็นต์ของจำนวนเงินที่ทวงหนี้ ดังนั้นจะต้องไม่มีการเรียกเก็บเงินค่าบริการจากคุณล่วงหน้า

ตัวอย่าง

คำแนะนำ

ลองยื่นข้อเสนอกับลูกค้าว่า ถ้าลูกค้าชำระเงินภายใน 30 วันหรือชำระเงินทันทีจะลดหนี้หรือลดเงินที่ค้างชำระให้

วิธีเจรจาต่อรองกับผู้ให้สินเชื่อ

1 พุ่งเป้าไปที่ผู้ให้สินเชื่อรายใหญ่ที่สุดก่อน

การต่อรองเงื่อนไข/จำนวนเงินที่ต้องชำระกับผู้ให้สินเชื่อเหล่านี้จะส่งผลอย่างมากต่อกระแสเงินสดของคุณ และเพราะผู้ให้สินเชื่อเหล่านี้ส่วนใหญ่มักให้ความสำคัญกับสถานะของคุณและการทำธุรกิจกับคุณอย่างต่อเนื่อง พวกเขาจึงน่าจะอยากช่วยคุณมากที่สุด

2 ห้ามตัดผู้ให้สินเชื่อรายใดออกแม้แต่รายเดียว

ผู้ให้สินเชื่อทุกรายคือทางเลือก ผู้ให้สินเชื่อซึ่งทำธุรกิจกับคุณทุกคนต่างก็อยากได้เงินค่าสินค้าและบริการ และทุกรายอยากทำธุรกิจกับคุณต่อไปในอนาคต

3 ตรวจสอบว่าบริษัทอื่นจ่ายค่าสินค้าและบริการประเภทเดียวกันในราคาเท่าไรและมีราคาที่ดีกว่านี้อีกหรือไม่

การมีข้อมูลเหล่านี้ไม่เพียงแต่ช่วยให้คุณต่อรองกับผู้ให้สินเชื่อรายปัจจุบันเพื่อให้ได้ข้อเสนอที่ดีขึ้นเท่านั้น แต่คุณยังมีตัวเลือกในกรณีที่การเจรจาไม่ประสบความสำเร็จอีกด้วย

ตัวอย่าง

4 ถ้าเป็นไปได้ ให้โทรหาผู้ให้สินเชื่อก่อนครบกำหนดชำระเงิน

หากคุณพูดอย่างตรงไปตรงมาและแจ้งให้ทราบล่วงหน้าถึงการเลื่อนกำหนดชำระเงิน จะทำให้พวกเขารู้สึกดีกว่าการที่คุณโทรบอกหลังจากเลยกำหนดชำระเงินมาแล้ว

5 อธิบายสถานการณ์อย่างตรงไปตรงมาให้มากที่สุด

ทุกบริษัทมีปัญหาเรื่องกระแสเงินสดได้ ดังนั้นอย่าโกหกหรือแก้ตัวเรื่องที่คุณไม่สามารถชำระเงินได้ แต่จงอธิบายสถานการณ์อย่างเปิดเผยและตรงไปตรงมา (แต่อย่าบอกว่าธุรกิจของคุณกำลังจะเจ๊ง) พวกเขาน่าจะพอใจที่เห็นคุณพูดอย่างตรงไปตรงมาและให้การช่วยเหลือเป็นการตอบแทน (ศึกษาตัวอย่างบทพูดได้จากภาคผนวก)

6 ขอสิ่งที่คุณต้องการ

ไม่มีอะไรที่คุณไม่ควรขอ ไม่ว่าจะเป็นเงื่อนไขที่ดีขึ้น ราคาสินค้าหรือบริการที่ถูกลง หรือยอดเงินผ่อนชำระในแต่ละเดือนที่ลดลง เพราะถ้าพวกเขาเห็นคุณค่าของการทำธุรกิจกับคุณและเชื่อว่าถ้าไม่ช่วยคุณพวกเขาก็ต้องเสียลูกค้าไป พวกเขาจะพยายามช่วยเหลือคุณอย่างเต็มที่ นอกจากนี้คุณยังสามารถเพิ่มน้ำหนักในการเจรจาด้วยการเสนอข้อมูลเกี่ยวกับราคาตลาดของสินค้าหรือบริการที่คุณหามาได้ (ซึ่งบอกเป็นนัยว่าคุณอาจหันไปซื้อสินค้ากับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายอื่น)

ตัวอย่าง

7 ยื่นข้อเสนอที่จูงใจให้เขาช่วยคุณ

ข้อเสนอเหล่านี้อาจหมายถึงเงื่อนไขพิเศษ สัญญาที่มีอายุนานขึ้น การแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการจากบริษัทของคุณ และแม้แต่เสนอราคาที่สูงขึ้นในปีหน้าแลกกับการลดราคาในตอนนี้

8 ถ้าการเจรจาไม่ได้ผล ให้บอกว่าคุณคงต้องเปลี่ยนไปซื้อกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบอีกราย

ประโยคง่าย ๆ ที่ตรงไปตรงมานี้อาจทำให้พวกเขาพยายามช่วยคุณแก้ไขสถานการณ์มากขึ้น ธุรกิจในอนาคตมาจากการตอบรองของคุณ

ตัวอย่าง

การเตรียมตัวเบื้องต้น

หลักปฏิบัติ

- อย่าตื่นตระหนก !
- กระแสเงินสดคือสินทรัพย์ที่สำคัญที่สุดของคุณ
- กระแสเงินสดมาจากระบบธุรกิจ
- คุณบริหารกระแสเงินสดได้
- มุ่งเน้นเฉพาะการทำกำไร
- กำไรไม่ได้มีค่าเท่ากันหมด

ตัวอย่าง

เมื่อคุณต้องเผชิญกับ
สภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ
ต้องการเพิ่มยอดขาย
ต้องการเงินสดฉุกเฉิน
ต้องเลิกจ้างพนักงาน

หนังสือเล่มนี้คือคู่มือที่จะช่วยคุณ
ฝ่าฟันทุกสถานการณ์คับขันในองค์กรธุรกิจ
ทั้งการเงิน การตลาด การขาย
การบริหารงานบุคคลและองค์กร
สำหรับผู้บริหาร ผู้จัดการและเจ้าของกิจการ
โดยกูรูธุรกิจชื่อดัง

Mark Joyner และ David Borgenicht
นักเขียนหนังสือขายดีติดอันดับ
New York Times Bestseller

ตัวอย่าง

ISBN 978-974-414-358-7
9 789744 143587
ราคา 200 บาท
EXPERNET BOOKS
คู่มือแก้ปัญหาธุรกิจ 360°