

Blog

5 anbefalinger til hvordan du undgår store økonomiske tab

af Anders Hesdam |  15. august 2024[← Tilbage til inspirationssiden](#)

Den globale økonomi er på vej i recession og den høje efterspørgsel vil gå i stå som konsekvens af stigende inflation, høje energipriser og rentestigninger. De virksomheder som ikke reagerer i tide, vil lide store økonomiske tab. Med andre ord: det er tid til at rebe sejlene.

Vi har samlet nogle gode råd og anbefalinger til at bruge data, så du undgår store økonomiske tab.

Indkøbsparametre

Under COVID-19 havde virksomhederne svært ved at følge med efterspørgslen. Nu skal virksomheden tilpasse lagerniveauerne til en periode med lavere efterspørgsel og større usikkerhed. Det kræver en stram styring og jævnlig opdatering af sikkerhedslager, ordrestørrelser m.v. Men tid og ressourcer i indkøbsafdelingen er en knap faktor. Inact Now overvåger aftræksmønsteret på alle dine varenumre for dig dagligt og giver dig besked om de afvigelser, som kræver din opmærksomhed, så du hele tiden er et skridt



Risikolager

Hvor mange procent af lagerbindingen er bundet op i varer med lav efterspørgsel og få kunderelationer? I en lavkonjunktur bliver spørgsmålet om hvor virksomheden investerer og binder sine penge, afgørende i forhold til likviditet og indtjening. Din ABC-analyse rummer svaret på, hvor virksomheden binder sine penge i lageret, og hvor I bør fokusere på at trimme lageret og polstre jer under en lavkonjunktur.

Indekstal

Indekstal sammenligner salget i forskellige perioder og er en god metode til at fange afvigende salg. Du kan for eksempel beregne indekstallet for den seneste måned, mod de seneste tre måneder, for at se trenden i salget. Brug Inact Now til at fange varenumre med de største afvigelser. Du kan overveje at lade indekstallet indgå i beregningen af dit sikkerhedslager, så det automatisk følger med efterspørgslen.

Hurtige data

Har du altid friske data, eller hænger dine data fast i manuelle udtræk og gamle excelark? Forskellen på først- og sidstnævnte kan aflæses direkte på virksomhedens bundlinje, i virksomhedens årsregnskab. Uden rettidige data reagerer virksomhedens medarbejdere for sent, og træffer de forkerte beslutninger. Inact Now leverer altid dugfriske tal og analyser, så du og dine kollegaer kan bruge tiden på at træffe beslutninger, istedet for at være fanget i din kollegas makro i excelarket fra sidste uge.

Forecast

Hvem der bare havde en krystalkugle! Forecast baserer sig på historiske data og kan derfor være fejlbehæftede og medføre fejldisponering, når efterspørgslen ændrer sig markant. Vores anbefaling er noget så gammeldags som "dialog" mellem salg og indkøb. Hvad siger kunderne? Hvad forventer vi? Smid rygmærkerne og brug tiden til at kigge ind i fremtiden sammen. Et månedligt Sales & Operations Planning møde er en god og konstruktiv løsning, når vi skal afstemme forventninger og træffer beslutninger om en fremtid.

[← Tilbage til inspirationssiden](#)

Vil du gerne lære mere?

Vores evangelist, Anders, tilbyder gratis undervisning i differentieret styring, segmentering, complexity management og ABC-analyse – med en særlig styrke for formidling.

Få besøg af Anders

Del



inact



Inact ApS

For kunder

CVR 26360714

Support@inact.io

Rued Langgaards Vej 7, 5C, 2300
København S

Inact help

sales@inact.io

Cookie- og privatlivspolitik

+45 7020 2668

Inspiration

