GROEI VERSIGTIG

Gereedheidskontrolelys vir 'n groot kontrak

Naam _____ **Besigheid** _____ **Datum** _____

Aan die einde het jy
Die kontantgaping vir een kontrak, wat jy nog nodig het om dit te lewer, en 'n besluit: aanvaar, onderhandel of sê nee.

1. Die kontrak

Kliënt, werk en totale waarde (bv. Eiendomsgroep, tuinonderhoud vir 6 maande, R120 000)

Wanneer elke betaling inkom (bv. 60 dae na elke maandelikse faktuur, dus kom die eerste betaling aan die einde van Mei)

2. Jou kontantgaping

Die **kontantgaping** (geld wat jy moet uitbetaal voordat die kliënt se eerste betaling by jou uitkom). Lys elke koste wat jy voor daardie datum sal betaal.

Koste voor die eerste betaling	Bedrag (R)	Datum wat ek dit betaal
bv. Materiaal	8 000	15 Maart
bv. Ekstra werker, 3 maande se lone	18 000	25 Maart, 25 April, 25 Mei
Totale koste voor eerste betaling		

Totale koste voor eerste betaling - Deposito van die kliënt = Kontantgaping (bv. R26 000 - R0 = R26 000)

Kontant wat ek kan gebruik sonder om geld vir huidige kliënte, huur en verskaffers aan te raak (bv. R12 000)

Kontant wat ek kan gebruik - Kontantgaping = Ruimte oor of tekort (bv. R12 000 - R26 000 = -R14 000)

Hierdie hulpbron is slegs vir opvoedkundige doeleindes. Dit is nie belasting-, regs- of finansiële advies nie. Reëls en vereistes kan verskil volgens besigheidstipe en ligging. Raadpleeg die toepaslike owerheid of 'n gekwalifiseerde adviseur vir jou situasie.

WENKE

Tekort onder R0?

Vra vir 'n **deposito** (deel van die betaling voordat die werk begin) of **mylpaalbetalings** (betaling na elke fase). 'n Kleiner eerste fase maak die gaping ook kleiner.

3. Kan jy lewer?

Merk elkeen wat vandag waar is.

KONTROLELYS

- ☐ Ek kan die werk doen teen die kwaliteit wat die kliënt wil hê
- ☐ Ek het genoeg mense, of 'n plan vir ekstra hulp
- ☐ Toerusting is beskikbaar en betroubaar
- ☐ Verskaffers kan materiaal betyds aflewer
- ☐ Huidige kliënte sal steeds hul werk betyds kry
- ☐ Omvang, prys en betaaldatums sal op skrif wees, deur albei kante geteken
- ☐ Ek het die dokumente waarvoor die kliënt vra (bv. registrasie, belasting, bankbrief, versekering, veiligheid, verwysings)

Eerste ding wat nie gemerk is nie, en hoe ek dit sal regmaak (bv. Geen veiligheidslêer nie: kry teen Vrydag 'n kwotasie van 'n veiligheidskonsultant)

4. Grootste risiko

Grootste risiko en my rugsteunplan (bv. Kliënt betaal laat: hou R10 000 eenkant en vra 'n deposito van 30%)

WAARSKUWING

Kry dit op skrif

Moenie 'n groot werk net op 'n mondelinge belofte begin nie.

5. Besluit

KONTROLELYS

- ☐ Aanvaar: kontantgaping gedek en alle items gemerk
- ☐ Onderhandel eers: deposito, mylpale of 'n kleiner eerste fase
- ☐ Sê vir nou nee

Hierdie hulpbron is slegs vir opvoedkundige doeleindes. Dit is nie belasting-, regs- of finansiële advies nie. Reëls en vereistes kan verskil volgens besigheidstipe en ligging. Raadpleeg die toepaslike owerheid of 'n gekwalifiseerde adviseur vir jou situasie.

Volgende stap

Wat ek sal doen (bv. vra die kliënt vir 'n deposito van 30%) _____

Wie dit sal doen _____

Teen wanneer _____

Hierdie hulpbron is slegs vir opvoedkundige doeleindes. Dit is nie belasting-, regs- of finansiële advies nie. Reëls en vereistes kan verskil volgens besigheidstipe en ligging. Raadpleeg die toepaslike owerheid of 'n gekwalifiseerde adviseur vir jou situasie.