

Milyen konkrét problémákkal szembesülsz jelenleg a vállalkozásodban?

Mióta tartanak ezek a nehézségek, és mi indította el őket?

Milyen pénzügyi helyzetben van most a vállalkozásod? Hány hónapra elegendő tartalékkal rendelkezel?

Van jelenleg adósságod? Ha igen, milyen összegű, és milyen forrásból származik?

Milyen lépéseket tettél eddig a probléma megoldása érdekében?

Milyen költségeket tudsz csökkenteni vagy optimalizálni a vállalkozásodban?

Hogyan teljesít a vállalkozásod értékesítési vagy bevételi oldala? Látod-e a visszaesés konkrét okait?

Milyen marketing- és értékesítési stratégiákat használsz, és működnek-e ezek megfelelően?

Van-e olyan piac, ahol még nem vagy jelen, de lehetőségeket láatsz?

Hogyan áll a csapatod motivációval és teljesítménnyel?

Vannak-e folyamatban lévő jogi vagy pénzügyi vitáid, amelyek rontják a cég helyzetét?

Milyen technológiai vagy innovációs fejlesztéseket fontolgatsz a hatékonyság növelése érdekében?

Hogyan kezeled az ügyfelek elégedettségét és a visszajelzéseket?

Mennyire látod át a pénzügyi helyzetedet és a cash flow-t?

Milyen célokat szeretnél elérni a következő 6-12 hónapban, és hogyan képzeled el az odavezető utat?