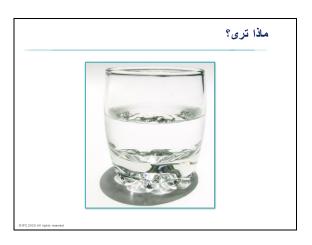
Ryshatt - All file-in-
Palmenta Riffeliare Andrea received accession. UNA SALES CALLES CALLES LICE INC. CALLES CALLES CONTROLLED CONTROLLED CALLES CONTROLLED
1. aētaš

الظروف المتغيرة
الشجرة الأكثر صلابة تنكسر بسهولة، بينما يصمد الخيزران أو الصفصاف بانحنائه أمام الريح. بروس لي
مواضيع الندوة الإلكثرونية وحصيلتها
سيكون بمقدورك ا تحديد نقاط قوة نشاطك التجاري ونقاط ضعفه والغرص والقهديدات في السوق الحالية. ا تعديل خطة عملك التماشى مع الظروف الجديدة المقرضين الظروف الجديدة والأطراف المعنلة المقرضين والأطراف المعنية الأخرى
تساعدك هذه الدورة على: - تحديد المسار الذي ينبغي اتباعه للصمود في وجه الأزمة (١)
الصحية العالمية الحالية الصحية العالمية الحالية الصحيد الغرص الجديدة لتطوير نشاطك التجاري المين تمويل بيني (مرحلي) لدعم نشاطك التجاري خلال حالات الطوارئ المرح خطة عملك الجديدة للمقرضين والأطراف المعنية المهتمة الأخرى

			القواعد الأساسية
		Colombia Colombia	■ المشاركة
		(F)	 احترام الغير
		Į.	 كتم الميكر و فونات
		Y	
	DIFC 2020 All rights reserved		
			النشاط: التعارف
	300	عضكم البعض	 تعرفوا على بـ
			الأهداف
			 أطلعنا على: التوجيهات • الاسم
		باري الذي تملكه -	• نوع النشاط التد
 . 4	DIFC 2020 All rights reserved		
		بير منظورك	2. ت
 	DIFC 2020 All rights reserved		

		•
		•
		•
		•
		•
		•
		-
		•
		•
		•
		•
		-



منظور النصف المملوء من الكأس	منظور النصف الفارغ من الكأس
لدينا فرصة جديدة التفكير والتخطيط بهدوء.	النشاط التجاري على وشك التوقف.
لدينا فرصة للتفاوض على صفقات أفضل.	اضطررنا إلى الغاء الأحداث والمؤتمرات والمعارض الخاصة.
يمكننا التغيير للاستجابة لاهتماماتهم الجديدة.	لم يعد عملاؤنا مهتمين بعروضنا.



941

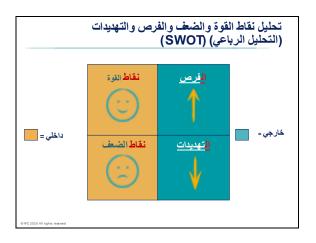
-	
	3. تعديل خطة عملك
	©FC 2020 All fights related
	الأساسية
	اين سابيعه؟
	الذي سابيعه؟
	بكم سابيعه؟ المن سابيعه؟
	كيف سأعلم الناس
	بانی سابیعه؟
	DIFC 2020 All rights reserved
	خطة العمل
	استمرارية خطة العمليات المهمة/الروية • بم تريد أن يعرف نشاطك • • بم تريد أن يعرف نشاطك
	التجاري؟ • ما الذي تريد تحقيقه؟ • 1
	خطة العمليات خطة خطة العمليات خطة في التجاري وخارجه؟
	الخطة التسم بقية 5 التوظيف؟
	• ما هو منتجك أو
	• حيف سنفوم بالعرويج

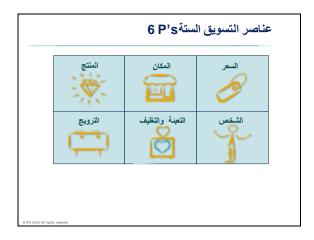
Version 3-2 1-5

المعلومات والاتصالات

كيف سيتواصل نشاطك التجاري مع الجميع؟

 _
 _
 _





أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الجلحة: المنتج/الخدمة

- كيف يمكن أن أجعل عرضي يستجيب بشكل أفضل بهذه الأزمة؟
 - ما مدى سهولة الحصول على المواد الخام خلال الأزمة؟
- كيف يمكنني الاستفادة من عناصر عرضي ذات الأهمية الخاصة خلال هذه الأزمة؟
- هل هناك عروض أقل ربحا يجدر بي استبعادها من أنشطتي التجارية؟
 - هل هناك عروض يحتمل أن تصبح أقل أو أكثر أهمية بعد انتهاء الأزمة؟



© IFC 2020 All rights reserv

Version 3-2

جائحة:
ن عملي؟
©IFC 2020 All rights reserve
جائحة:
بىد.
ضي؟
، في
فاظ

 © IFC 2020 All rights reserve
جائحة:
. من
 .ات؟

أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الج

- هل يمكن للعملاء الذهاب إلى مكان عملى؟
 - هل یمکننی تقریب عملی من عملائی؟
- كيف يمكن أن أسهل على عملائي القدوم إلى مكان عملي؟
 - هل يمكنني نقل مكان عملي إلى الإنترنت؟
- ما الذي يلزمني فعله لحماية عملائي والعاملين لدي في مكان



أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الج

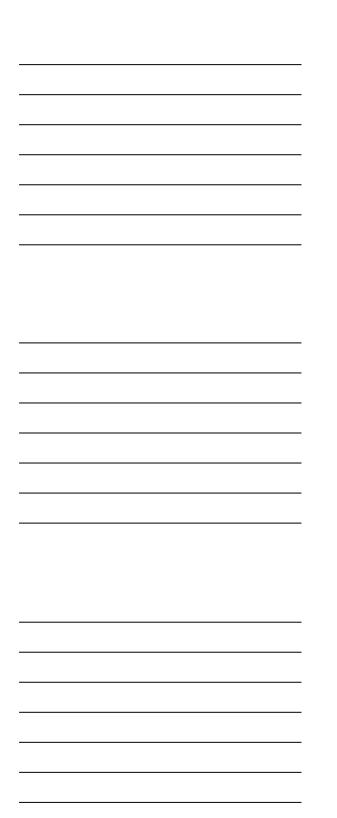
- هل يمكنني فرض أسعار أعلى بسبب زيادة الطلب على عره
- ما هو أعلى سعر يمكنني فرضه دون أن أبدو وكأنني أغالي
- إلى أي حد يمكنني تخفيض الأسعار لجذب المشترين مع الحا على هامش الربح؟
 - هل ينبغي أن أقدم بعض منتجاتي/خدماتي مجاناً؟

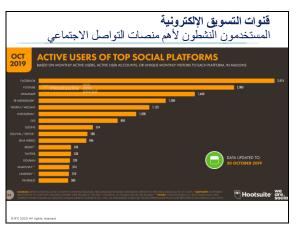


أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الج الترويج

- كيف يمكنني أن أجعل نشاطي التجاري معروفاً لدى عدد أكبر العملاء؟ الإنتقال إلى قنوات التسويق الإلكترونية؟
 - هل يرى عملائي الإعلانات التي أضعها؟
 - هل يجب علي تقديم منتجات عالية الطلب مجاناً لجذب العملاء
- كيف يمكنني دمج عرضي مع منتج عالي الطلب لزيادة المبيع
 - كيف يمكنني القيام بالتسويق التعاوني؟







أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك السويقية خلال الجائحة: التعبئة والتغيف

- هل ينبغي مني تغيير طريقة التعبئة والتغليف لجعلها اكثر أمانا بالنسبة للعملاء؟
- هل ينبغي منى تغيير طريقة التعبئة والتغليف لجعلها تمتثل المتطلبات والقواعد الجديدة؟
- هل ينبغي منى تغيير طريقة التعبئة والتغليف لتعزيز حماية العبوات في ظل الأزمة الحالية؟
 - هل ينبغي مني تغيير شكل العبوة أو الغلاف لتعكس متطلبات الأزمة الحالية؟



©IFC 2020 All rights reserved

أسنلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الجائحة: الشخص

- كيف أريد، بصفتي صاحب العمل، أن ينظر إلي عملائي خلال هذه الأزمة؟
 - كيف أريد أن ينظر العملاء إلى العاملين لدي خلال هذه الأزمة؟
- ما الذي يمكننا فعله كذلك لإظهار اهتمامنا بالأخرين ومساعدتهم خلال هذه الأزمة?

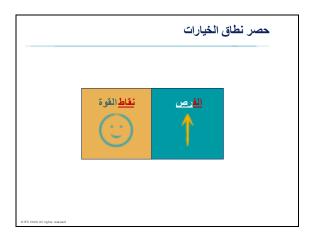


© IFC 2020 All rights reserv

Version 3-2

			ة والضعف	نقاط القوة
			مويق: نقاط القوة والضعف	الرباعي الخاص بالتس نست:
	الضعف	1981	اط القوة	ii:
-			نة من منتجك/خدمتك تلبي رغبات ع السعر ؟ هل القيمة المحققة جيدة؟	نوع: هل هناك أنواع مختلف نودة: كيف تقارن الجودة با رض: هل الهخزون كاف ل
-			القوة	
	Lie	الأمس	Like	الأمس
SWOT				
			المة مديدات	القر مير م
_			(معهديد ا	اعرص و
			سويق: الفرص والتهديدات	الرياعي الخاص بالتم
-				قدمتك:
	پدات			
-			فة من منتجك/خدمتك تلبي رغبات ع السعد ؟ ما القدة المحققة حددة؟	وع: هل هناك أنواع مختلة مدة، كان نقل ن الحددة،
			e .(Ll) 2(c)	ويعة. عليف تمارن العبودة به ر ض : هل المخزون كاف ا
	الخاص بالنمويق	ال الرامي المرامي SNOT المحلل الربامي المرامي SNOT المربول ال	الاقداء المرابع المرا	ورق: تقاط القوة و الشعط المداد وتوقعتها المداد المداد وتوقعتها المداد المداد وتوقعتها المداد المداد وتوقعتها





Version 3-2

التقاصيل
 استعرارية خطة العمليات المهمة/الروية كف ستستم في العمار خلاا (لكدارث؟
 • بم ترید أن يعرف نشاطك
 التَّجَارِي؟ التَّجَارِي؟ • الخطة المالية • ما الذي تريد تحقيقه؟ • ما الذي تريد تحقيقه؟ • خطة العمليات • خطة ا
 كيف سننتج منتجك أو
 الخطة التسويقية 5 التوظيف؟
خدمتك؟ (4) خطة تكنولوجيا
 المعلوم بالمرويج المعلومات و الاتصالات كيف سيتو اصل نشاطك التجاري مع الجميع؟
 GMC 2020 All rights reserved
4. شرح خطتك للمقرضين
 G/FC 1000 AN Eights reasoned
طلب قرض من البنك
 طب عرض من البلت
 اكتب خطتك
■ اعرف «طلبك»
 كن واضحاً في تعليك قدم دليلاً على العناصر الخمسة S C's
 - قدم سياد على المستقر المستقد وال
 l îm î
 Ш

العناصر الخمسة 5 C's
 القدرة على التسديد الضمانات الشخصية
 الظروف رأس المال
OFC 2020 All rights reserved
العناصر الخمسة 5 C's
 القدرة على التسديد: يأخذ البنك في الاعتبار مقدار الديون الأخرى التي تمتلكها حاليًا ويقار نها بدخلك المحتمل. يريد البنك أن يتأكد من أن دخلك كاف لتسديد جميع ديونك.
 الضمانات: يرغب البنك في معرفة البنود ذات القيمة التي ترغب في تقديمها كضمان لسداد القرض. إذا لم تقم بسداد القرض، يمكن للبنك أن يأخذ الضمانات منك على أنها سداد.
• الشخصية: يشمل ذلك تاريخك الانتماني وسمعتك في المجتمع. إنه مؤشر على ما إذا كان بامكانك لتسديد ديونك.
GIFC 2020 All rights swared
العناصر الخمسة 5 C's
الظروف: يشير هذا إلى حالة الاقتصاد أو القطاع ومدى قدرة عملك على الاقتصاد باختصار، يريد المقرضون على الاقتصاد باختصار، يريد المقرضون معرفة أن أموالهم ستُستخدم بشكل جيد، ويريدون التأكد من أنهم سيحصلون على أموالهم بفائدة. إنهم يحددون ذلك من خلال النظر إلى تاريخك المالي، وصحة عملك الحالي، وخططك للمستقبل. ارأس المال: يشير هذا إلى مقدار حقوق الملكية لديك. كلما استثمرت أكثر في العمل، زادت ثقة البنك في التزامك بالعمل والقيام بالشيء الصحيح مع أموال القرض.

المريحة إذا كنت تريد إضافة المزيد من	- 111-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1
 مريحة إدا كنت تريد إصافة المريد من	المدرب: استخدم هذه الس
فاطبة البنك بخصوص الحصول على قرض	المعلومات حول كيفيه مذ
خطة العمل، أو الخيارات الجديدة المتاحة	
وسطة الحجم للمساعدة على التغلب على	للمشاريع الصغيرة والمتو
مع البنك خلال الأزمة.	الأزمة الوبائية، أو العمل
شيء، احذف هذه الشريحة.]	• إدا تم يكن تريد إصافه اي
 ©IFC 2020 All rights reserved	
 <u>, , , , , , , , , , , , , , , , , , , </u>	
خلاصة	
© IFC 2020 All rights reserved	
الکتر و ند قر و حصراتها	مراجعة مواضيع الندوة ا
، سروبياد و <u>حصيسه</u> ا	مراجعة مواصيع السودار
 بمقدورك الآن	ناقشنا
*	■ مقدمة
 تحديد نقاط قوة نشاطك التجاري 	<u> </u>
 وضعفه والفرص والتهديدات	 تغيير منظورك
في السوق الحالية.	
 تعدیل خطط عملك لتتماشی مع 	 تعدیل خطة عملك
 = تعدیل خصص عست سنماسی مع	 شرح خطتك للمقرضين
الظروف الجديدة	 سرح حطیت سمعرصیں
 شرح خطتك المعدلة للمقرضين 	■ خلاصة
والأطراف المعنية الأخرى	-
والاطراف المحلية الاعراق	
© IFC 2020 All rights reserved	

		<u> </u>
 	 	_
		_

الخطوات التالية



- أتمم التحليل الرباعي (SWOT) الخلص بالخطة التسويقية.
 - اكتب خطة عملك المعدلة.
 - تحدث مع المقرضين (إذا اقتضى الأمر ذلك).
 - أخبر الأطراف المعنية.
 - نفذ الخطة الجديدة.

FC 2020 All rights reserved

ندوات الكترونية إضافية لمساعدتك خلال الأزمة

- الصمود اليوم للنجاح غداً
- احصل على نصائح لتستمر في العمل وتحافظ على ربح يساعتك على الصمود
 والنجاح خلال أي جائحة أو غيرها من الأزمك الكبرى.
 - الاقتراض خلال الأزمات
- تعرف على خيارات الاقتراض وغيره من الطرق التي يمكن من خلالها للبنك
 الذي تتعامل معه مساعدة نشاطك التجاري خلال الجائحة، إلى جانب كيفية
 الحصول على هذه المساعدة وتدبيرها.
 - التواصل مع الأطراف المعنية خلال الأزمات
 - حدد المخاوف الرئيسية للأطراف المعنية والمرتبطة بالأزمة وقم بصياغة مراسلات كتابية فعالة للاستجابة لهذه المخاوف
 - √تعديل خطة عملك خلال الأزمات
- إستقد من أدوات لتكييف خطة عملك مع الظروف الجديدة وتعلم كيفية إبلاغ
 المقرضين و الأطراف المعنية الأخرى بتلك الخطط على أفضل نحو.

©IFC 2020 All rights reserved

مراجع مفيدة - عالمية



- مقال حول تغيير المنظور خلال أي أز مة: Worried About a Recession? Millionaire Barbara Corcoran's 3.3 Best Pieces of Business Advice
 - مقال حول تحول مصانع النبيذ والتقطير إلى أنشطة تجارية أخرى: -https://www.winemag.com/2020/03/13/gin-hand-sanitizer -coronavirus/
- للمزيد من المعلومات حول تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات (التحليل الرباعي):

https://www.businessnewsdailv.com/4245-swot-analysis.html



المزيد من الأفكار حول تحويل نشاطك التجاري للاستجابة للجاتحة: https://dynamicbusiness.com.au/topics/news/brands-pivottheir-marketing-strategies-in-the-wake-of-the-coronavirus.html

© IFC 2020 All rights reser

راجع مفيدة – عالمية	
■ <u>w w w.canva.com</u>	
■ <u>w ww.wib.ihub.co.ke</u>	
■ <u>w ww.dotsavvyafrica.com</u>	
■ <u>w ww.coursera.org</u>	
■ <u>w ww.neilpatel.com</u>	
 للمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بـ: 	
[أدخل اسم وبيانات نقطة الاتصال المناسبة]	
هل من استفسارات؟	
•	
•	