






الظروف المتغيرة



الشجرة الأكثر صلابة تنكسر بسهولة، بينما يصمد الخيزران أو الصفصاف بانحنائه أمام الريح.

—بروس لي

مواضيع الندوة الإلكترونية وحصيلتها

سيكون بمقدورك...

- تحديد نقاط قوة نشاطك التجاري ونقاط ضعفه والفرص والتهديدات في السوق الحالية.
- تعديل خطط عملك لتتماشى مع الظروف الجديدة
- شرح خطتك المعدلة للمقرضين والأطراف المعنية الأخرى



سوف نتناقش...

- مقدمة
- تغيير منظورك
- تعديل خطة عملك
- شرح خطتك للمقرضين
- خلاصة

©IFC 2020 All rights reserved


تساعدك هذه الدورة على:



- تحديد المسار الذي ينبغي اتباعه للصمود في وجه الأزمة الصحية العالمية الحالية
- تحديد الفرص الجديدة لتطوير نشاطك التجاري
- تأمين تمويل بيئي (مرحلي) لدعم نشاطك التجاري خلال حالات الطوارئ
- شرح خطة عملك الجديدة للمقرضين والأطراف المعنية المهمة الأخرى

©IFC 2020 All rights reserved

القواعد الأساسية



- المشاركة
- احترام الغير
- كتم الميكر وفونات

©IFC 2020 All rights reserved

النشاط: التعرف



- تعرفوا على بعضكم البعض

الأهداف

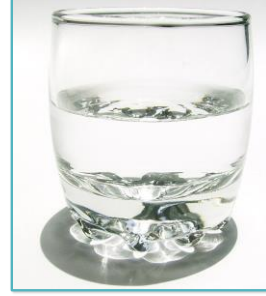
- أطلعنا على:
- التوجهات
- الاسم
- نوع النشاط التجاري الذي تملكه

©IFC 2020 All rights reserved

2. تغيير منظورك

©IFC 2020 All rights reserved

ماذا ترى؟



©IFC 2020 All rights reserved

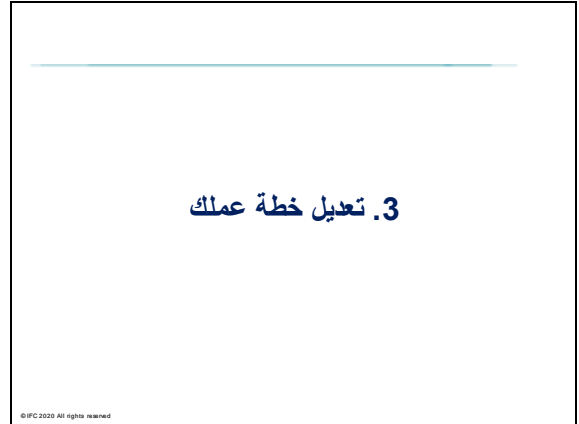
تغيير منظورك

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

©IFC 2020 All rights reserved

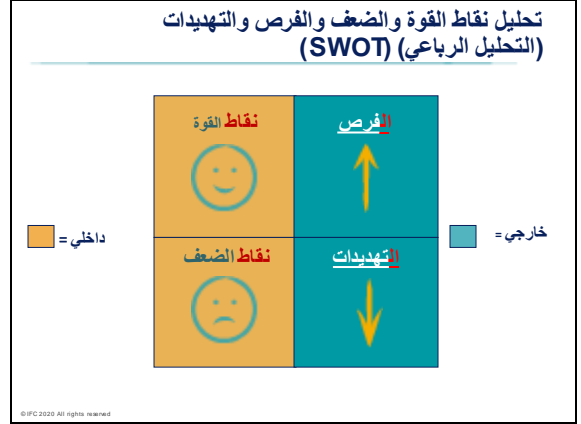
حقائق الأمس ليست واقع الغد













أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الجائحة:
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 ربحاً يجدر بي استبعادها من أنشطتي التجارية؟
- هل هناك عروض يحتمل أن تصبح أقل أو أكثر أهمية بعد انتهاء الأزمة؟

المنتج


©IFC 2020 All rights reserved

أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الجائحة: المكان

- هل يمكن للعملاء الذهاب إلى مكان عملي؟
- هل يمكنني تقريب عملي من عملائي؟
- كيف يمكن أن أسهل على عملائي القدوم إلى مكان عملي؟
- هل يمكنني نقل مكان عملي إلى الإنترنت؟
- ما الذي يلزمني فعله لحماية عملائي والعميلين لدي في مكان عملي؟



©IFC 2020 All rights reserved

أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الجائحة: السعر

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



©IFC 2020 All rights reserved

أسئلة لمساعدتك على توجيه خطتك التسويقية خلال الجائحة: الترويج

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



©IFC 2020 All rights reserved

نقاط القوة والضعف

التحليل الرباعي الخاص بالتسويق: نقاط القوة والضعف
ممتلككخدمتك:

نقاط الضعف		نقاط القوة	
<p>المنتجات</p> <ul style="list-style-type: none"> • احتياجات العملاء ورغباتهم: هل يلبى احتياجات العملاء وتوقعاتهم؟ • التنوع: هل هناك أنواع مختلفة من منتجاتكخدمتك تلبى رغبات عملائك؟ • الجودة: كيف تقارن الجودة بالسعر؟ هل القيمة المحققة جيدة؟ • العرض: هل الموزعون كاف لتلبية الطلب؟ • الشكل: هل يبدو جذاباً؟ 			
نقاط الضعف		نقاط القوة	
فقد	لاأسس	فقد	لاأسس



©IFC 2020 All rights reserved

الفرص والتحديات

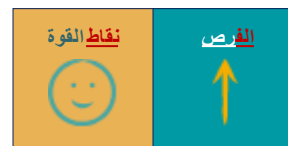
التحليل الرباعي الخاص بالتسويق: الفرص والتحديات
ممتلككخدمتك:

التحديات		الفرص	
<p>المنتجات</p> <ul style="list-style-type: none"> • احتياجات العملاء ورغباتهم: هل يلبى احتياجات العملاء وتوقعاتهم؟ • التنوع: هل هناك أنواع مختلفة من منتجاتكخدمتك تلبى رغبات عملائك؟ • الجودة: كيف تقارن الجودة بالسعر؟ هل القيمة المحققة جيدة؟ • العرض: هل الموزعون كاف لتلبية الطلب؟ • الشكل: هل يبدو جذاباً؟ 			
التحديات		الفرص	
فقد	لاأسس	فقد	لاأسس



©IFC 2020 All rights reserved

حصر نطاق الخيارات



©IFC 2020 All rights reserved



4. شرح خطتك للمقرضين

©IFC 2020 All rights reserved

طلب قرض من البنك

- اكتب خطتك
- اعرف «طلبك»
- كن واضحاً في تعليقك
- قدم دليلاً على العناصر الخمسة C'S



©IFC 2020 All rights reserved

العناصر الخمسة 5 C's

الشخصية الضمانات القدرة على التسديد

رأس المال الظروف

©IFC 2020 All rights reserved

العناصر الخمسة 5 C's

- **القدرة على التسديد:** يأخذ البنك في الاعتبار مقدار الديون الأخرى التي تمتلكها حالياً ويقارنها بدخلك المحتمل. يريد البنك أن يتأكد من أن دخلك كافٍ 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 الائتماني وسمعتك في المجتمع. إنه مؤشر على ما إذا كان بإمكانك لتسديد ديونك.

©IFC 2020 All rights reserved

العناصر الخمسة 5 C's

- **الظروف:** يشير هذا إلى حالة الاقتصاد أو القطاع ومدى قدرة عمك على التعامل مع أي تراجع في الاقتصاد. باختصار، يريد المقرضون معرفة أن أموالهم ستستخدم بشكل جيد، ويريدون التأكد من أنهم سيحصلون على أموالهم بفائدة. إنهم يحددون ذلك من خلال النظر إلى تاريخك المالي، وصحة عمك الحالي، وخططك للمستقبل.
- **رأس 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.

©IFC 2020 All rights reserved

■ |المدرّب: استخدم هذه الشريحة إذا كنت تريد إضافة المزيد من المعلومات حول كيفية مخاطبة البنك بخصوص الحصول على قرض استعجالي، أو حول تغيير خطة العمل، أو الخيارات الجديدة المتاحة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للمساعدة على التغلب على الأزمة الوبائية، أو العمل مع البنك خلال الأزمة.

■ إذا لم تكن تريد إضافة أي شيء، احذف هذه الشريحة.

©IFC 2020 All rights reserved

خلاصة

©IFC 2020 All rights reserved

مراجعة مواضيع الندوة الإلكترونية وحصيلتها

ناقشنا... ← بمقدورك الآن...

- مقدمة
- تغيير منظورك
- تعديل خطة عملك
- شرح خطتك للمقرضين
- خلاصة

- تحديد نقاط قوة نشاطك التجاري وضعفه والفرص والتهديدات في السوق الحالية.
- تعديل خطط عملك لتتماشى مع الظروف الجديدة
- شرح خطتك المعدلة للمقرضين والأطراف المعنية الأخرى

©IFC 2020 All rights reserved

الخطوات التالية



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

©IFC 2020 All rights reserved

ندوات إلكترونية إضافية لمساعدتك خلال الأزمة

- الصمود اليوم للنجاح غداً
 - احصل على نصائح لتستمر في العمل وتحافظ على ربح يساعدك على الصمود والنجاح خلال أي جائحة أو غيرها من الأزمات 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 وتبنيها.
- 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
 - إسئد من أدوات لتكييف خطة عملك مع الظروف الجديدة وتعلم كيفية إبلاغ المقرضين والأطراف المعنية الأخرى بتلك الخطط على أفضل نحو.

©IFC 2020 All rights reserved

مراجع مفيدة – عالمية



- مقال حول تغيير المنظور خلال أي أزمة:
[Worried About a Recession? Millionaire Barbara Corcoran's 3 Best Pieces of Business Advice](https://www.millenniummagazine.com/2020/03/13/gin-hand-sanitizer-coronavirus/)
- 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.businessnewsdaily.com/4245-swot-analysis.html>
- للمزيد من الأفكار حول تحويل نشاطك التجاري للاستجابة للجائحة:
<https://dynamicbusiness.com.au/topics/news/brands-pivot-their-marketing-strategies-in-the-wake-of-the-coronavirus.html>



©IFC 2020 All rights reserved

مراجع مفيدة – عالمية

- www.canva.com
- www.wib.ihub.co.ke
- www.dotsavvyafrika.com
- www.coursera.org
- www.neilpatel.com



▪ للمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بـ:
[أدخل اسم وبيانات نقطة الاتصال المناسبة]

©IPC 2020 All rights reserved

هل من استفسارات؟



©IPC 2020 All rights reserved