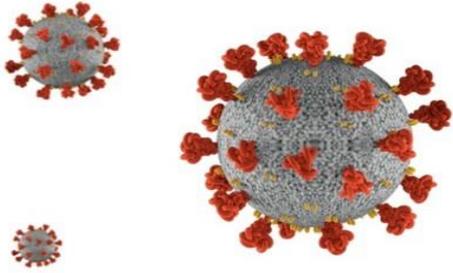


الصمود اليوم للنجاح غداً

استمرارية الأعمال خلال جائحة "كوفيد 19"



استراتيجيات لزيادة التدفقات النقدية الواردة والمبيعات

- تسهيل عملية الشراء بالنسبة للعملاء (عبر الإنترنت، الهاتف)
- تسهيل توصيل العملاء بالمبيعات (التوصيل، والتزود من عين المكان، وتحديد مواقع الاستلام)
- تسهيل الدفع بالنسبة للعملاء (طرق دفع متعددة لا تتطلب نقداً أو معاملات شخصية)
- إعادة توظيف المنتجات/ الخدمات/ الموظفين لتلبية الطلبات الجديدة (استخدام معدات الإنتاج لصنع منتجات مرتبطة بالأزمة، استخدام الموظفين في عمليات التوصيل)
- بيع حزم مسبقة الدفع أو بطاقات الهدايا لتعزيز التدفق النقدي الفوري
- تقديم تخفيضات وعروض واقتراحات بشأن استخدامات المنتجات المتعلقة بالجائحة



تعديل استراتيجيات التسعير من خلال تحليل الأوجه الخمسة

(العميل، وخصائص المنتج، والمنافسة، والعلامة التجارية، والتكلفة)

قد تُحدث الأزمة تغييراً كبيراً في السوق، لذلك عليك تحليل ديناميات السوق مجدداً.

عند اتخاذ القرارات التجارية خلال الأزمة، عليك أخذ الأمور التالية بعين الاعتبار:

- استمرارية العمليات خلال الأزمة
- توفر الإمدادات خلال الجائحة وبعدها
- حجم الطلب على المديين القريب والبعيد
- الأثر على العملاء الحاليين
- الأثر على رفاهك الشخصي
- الأثر على عائلتك
- الأثر على العاملين
- الأثر على سمعة الشركة على المدى البعيد

خطة عمل لـ 6-12 شهراً	خطة عمل لـ 3 أشهر	التحليل والعمل
<ul style="list-style-type: none">• مراجعة التأمين• وضع صندوق طوارئ دائم• تعزيز أو تغيير نموذج الأعمال	<ul style="list-style-type: none">• تطبيق إجراءات فعالة فيما يهم إعداد التقارير والمراقبة• تقليص التكاليف المحددة• استكشاف خيارات لنماذج أعمال جديدة	<ul style="list-style-type: none">• التركيز على الرفاه الشخصي والعائلي• التركيز على رفاه العاملين• التواصل الفعال• تحليل الأثر على العملاء: نقل استراتيجيات المبيعات إلى الإنترنت• تفعيل سياسة العمل عن بعد• تحليل الأثر على المدفوعات والقروض البنكية• تحليل الأثر على التحصيلات؛ توقع مدى تقلص العائدات• تحليل الأثر على سلسلة التوريد والإنتاج• البحث عن طرق لتحويل الأزمة إلى فرصة

استراتيجيات لتقليل التكاليف

استغلال الأزمة لتقييم كافة التكاليف وإجراء التغييرات اللازمة

1. الانطلاقة بقوة
 - تحديد التكاليف الثلاث الكبرى
 - دراسة هذه التكاليف لإيجاد فرص لتوفير المال
2. اقتطاف المكاسب السانعة
 - وضع قائمة بأسهل التكاليف الممكنة لتقليصها
 - البدء بالتعاطي مع أسهل التكاليف ومواصلة العمل على تقليص البقية
3. التوفير من التكاليف الثابتة
 - تحويل التكاليف الثابتة إلى تكاليف متغيرة بناءً على مبيعاتك أو إنتاجك
 - إيجاد بدائل أرخص
 - بيع أي عناصر غير مستخدمة/متقادمة
 - تشارك المكان أو الإيجار مع آخرين
 - تقليص النفقات العامة
 - تقليص أو إعادة توزيع العاملين
 - تأخير الشراء واستبداله بالاستئجار
4. تحسين التكاليف المتغيرة
 - البيع وليس فقط الاكتفاء بالإنتاج
 - تقليص زمن حسابات القبض
 - تمديد زمن حسابات الدفع
 - خفض ساعات العمل
 - خفض استهلاك الطاقة