




النشاط: تصور نجاح نشاطك التجاري



تصور أن نشاطك التجاري يزدهر
خلال فترة هذه الجائحة

الهدف

1. غمض عينيك وتصور نشاطك التجاري
مزدهرا وناجحا على الرغم من فترة الوباء

2. سجل ملاحظات عما بدا لك في رؤيتك

التوجيهات

©IFC 2020 All rights reserved

مواضيع الندوة الإلكترونية وحصيلتها

سنناقش... ← سيكون بمقدورك...

- التعرف على بعضنا البعض
- الربح والربحية
- طرق للزيادة في الربح
- اعتبارات عند انتقاء الخيارات المتاحة
- الخلاصة
- توضيح الفرق بين الربح، والربحية، والمبيعات والسيولة النقدية
- وضع قائمة بالسبل الممكنة للتحايل على الجائحة وتخطيها بهدف التحكم في التكاليف، وزيادة المبيعات وإدارة التسعير
- تحديد النقاط التي ينبغي مراعاتها عند انتقاء الخيارات البديلة

©IFC 2020 All rights reserved

هذه الندوة الإلكترونية تساعدك على

- التأقلم مع الأزمة الراهنة
- التخطيط للمستقبل
- الاستفادة من التغييرات من أجل تضخيم الربح
- النظر إلى الأزمة كفرصة ونعمة

"إنها فرصة بالنسبة لك لتسترجع أنفاسك وتضع خطة للسنة المقبلة من نشاطك التجاري"

باربرا كوركوران (Barbara Corcoran) - مليونيرة أمريكية عسافية

©IFC 2020 All rights reserved

استمرارية النشاط التجاري خلال جائحة كوفيد-19

خطة عمل لـ 6-12 شهرا	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 يخص إعداد التقارير والمراقبة تقليص التكاليف الثابتة استكشاف خيارات لنماذج أعمال جديدة 	<ul style="list-style-type: none"> التركيز على الربح الشخصي والعائلي التركيز على رداء العميل تواصل العميل تحليل الأثر على العملاء: نقل استراتيجية المبيعات إلى الإنترنت تحويل عملية العمل عن بعد تحليل الأثر على المدفوعات والقروض البنكية تحليل الأثر على التحويلات؛ توقع مدى تفضيل العملاء تحليل الأثر على سلسلة التوريد والإنتاج البحث عن طرق لتمويل الأزمة إلى فرصة

©IFC 2020 All rights reserved

القواعد الأساسية

- المشاركة
- الاحترام المتبادل
- كتم الميكروفونات



©IFC 2020 All rights reserved

النشاط: التعرف

الهدف

- التعرف على بعضنا البعض.

أطلعنا على:

- الاسم
- نوع النشاط التجاري الذي تملكه



©IFC 2020 All rights reserved

2. تذكير بمفهوم الربحية

©IFC 2020 All rights reserved

الربح والربحية



1. الربح هو الفائض المتبقي بعد خصم النفقات.

الربح = إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات

2. مصطلح الربحية يعني القدرة على تحقيق الربح



إنها قدرتك على جعل نشاطك التجاري مدرراً للربح.

(استمرارية الربح)

3. هامش الربح = (الربح / المبيعات) × 100%

©IFC 2020 All rights reserved

الربح، المبيعات والسيولة النقدية

الربح	المبيعات	السيولة النقدية
<ul style="list-style-type: none"> الفائض المتبقي لنشاط تجاري بعد خصم جميع النفقات التجارية من الدخل. عملية حسابية عند نهاية فترة الاتجار/التداول. 	<ul style="list-style-type: none"> الدخل المتأتي من بيع السلع والخدمات. يمكن تتبعها في سجلاتكم للمصادر كمدخلات (دفتر الخزينة). 	<ul style="list-style-type: none"> تمثل الأموال الحقيقية المتوفرة. الواقع في الوقت الحقيقي

©IFC 2020 All rights reserved

مثال

قام صاحب متجر تجاري خلال شهر ابريل 2021 (فترة الجائحة) بالعمليات التجارية التالية:

▪ شراء 10,000 وحدة من المخزون بـ \$10,000 نقدي

▪ باع 5,000 وحدة من المخزون بـ \$20,000 (تكلفة الوحدة دولار)

▪ 80% من المبيعات نقدية والباقي مؤجل القبض لـ 3 اشهر

▪ تكبد مصاريف تشغيلية بـ \$7,000

▪ ما مقدار كل من المبيعات، الربح، هامش الربح، و التدفق النقدي في آخر الفترة المالية؟

©IFC 2020 All rights reserved

الجواب

التدفق النقدي	هامش الربح	الربح	المبيعات
\$1,000-	% 40	\$8,000	\$20,000

ما هي مقترحاتك لجعل التدفق النقدي موجب؟

©IFC 2020 All rights reserved

حل المثال

- المبيعات = \$20,000 من معطيات السؤال (و هي تشمل المبيعات النقدية و الأجلة معا)
- الربح = المبيعات - تكلفة البضاعة المباعة - مصاريف تشغيلية
 $\$8,000 = \$7,000 - \$5,000 - \$20,000 =$
- هامش الربح = الربح / المبيعات * 100 %
 $\%40 = \% 100 * \$20,000 / \$8,000 =$

ما رأيك بهامش الربح ؟ هل هو جيد ام قبيح؟
 هل تعتقد ان ربحية العميل تعكس تدفق نقدي جيد؟

©IFC 2020 All rights reserved

حل المثال

- التدفق النقدي = المبيعات / النقدية - المشتريات النقدية - المصاريف التشغيلية
- المبيعات النقدية = 80% (من السؤال) * المبيعات الكلية
 $\$16,000 = \$20,000 * \% 80 =$
- التدفق النقدي = \$7,000 - \$10,000 - \$16,000 =
- التدفق النقدي = \$1,000-

هل من الممكن ان يكون التدفق النقدي سلباً؟
 كيف ممكن للتدفق النقدي ان يكون سلباً والمشروع ربحان؟

ما هي مقترحاتك لجعل التدفق النقدي موجب؟

©IFC 2020 All rights reserved

3.أ. حلول بديلة من أجل التحكم في التكاليف

© IFC 2020 All rights reserved

جمع التكاليف في فئات ، وتحليلها وتقليصها

الاستفادة من أزمة كوفيد 19- كفرصة للاطلاع عن كثب على النفقات، والتساؤل ، والابتكار في إيجاد سبل لتقليصها

18

© IFC 2020 All rights reserved

استراتيجيات للشروع في تقليص التكاليف

<p>الاستراتيجية 1: الانطلاقة بقوة</p> <ul style="list-style-type: none"> تحديد التكاليف الثلاث الكبرى دراسة هذه التكاليف لإيجاد فرص لتوفير المال 	<p>الاستراتيجية 2: اقتطاف المكاسب السالفة</p> <ul style="list-style-type: none"> وضع قائمة بأسهل التكاليف الممكن تقليصها البدء بالتعاطي مع أسهل التكاليف ومواصلة العمل على تقليص البقية
---	--

الأزمة تفتح نافذة من الخيارات وتيسر العمليات من أجل توفير بعض المال.

© IFC 2020 All rights reserved

امثلة على استراتيجيات للشروع في تقليص التكاليف

الاستراتيجية 1: الانطلاقة بقوة

تحديد التكاليف الثلاث الكبرى ودراستها لإيجاد فرص لتوفير المال

©IFC 2020 All rights reserved

امثلة على استراتيجيات للشروع في تقليص التكاليف

الاستراتيجية 2: اقتطاع المكاسب السانعة

وضع قائمة بأسهل التكاليف لتقليصها ومواصلة تقليص البقية

©IFC 2020 All rights reserved

استراتيجيات من أجل التكاليف الثابتة والمتغيرة

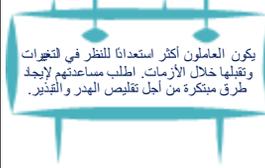
<h4>تحسين التكاليف المتغيرة</h4> <ul style="list-style-type: none"> البيع، وليس فقط الاكتفاء بالإنتاج تقليص زمن حسابات القبض تمديد زمن حسابات الدفع خفض ساعات العمل خفض استهلاك الطاقة 	<h4>التوفير من التكاليف الثابتة</h4> <ul style="list-style-type: none"> تحويل التكاليف الثابتة إلى تكاليف تتغير بناءً على مبيعاتك أو إنتاجك إيجاد بدائل أرخص بيع أي عناصر غير مستخدمة / متقدمة تشارك المكان أو الإيجار مع آخرين تقليص النفقات العامة وخفض عدد العاملين أو إعادة توزيعهم/توزيعهم تأجيل الشراء واستبداله بالاستئجار
---	---

العديد من هذه التدابير ستجعل نشاطك التجاري أفضل. هذه الأزمة هي ما سيحفزك على وضع استراتيجيات.

©IFC 2020 All rights reserved

استراتيجية لتقليل التبذير

- إجراء جولة تفقدية للوقوف على التبذير من خلال البحث عن:
 - الموارد التي لا تقدم أي قيمة مضافة
 - العمل الذي لا يجلب أي قيمة مضافة
 - الأنشطة المزدوجة أو المتكررة
- وضع قائمة بالمجالات التي يمكن إدخال بعض التغييرات عليها:
 - التقليل من الأخطاء
 - توفير الوقت و/أو المال
 - التقليص، أو إعادة الاستخدام أو إعادة التدوير



©IFC 2020 All rights reserved

ما العمل إذا تعذر عليك دفع مستحقات؟

- التخلف عن السداد:** عدم تسديد قرض في الوقت (التخلف عن الدفع، حتى بيوم واحد)
- العجز عن السداد:** التخلف عن تسديد القرض وفقا للاتفاق (التقصير في تسديد العديد من الأقساط)
- تأجيل الاستحقاق:** خيار بالتأجيل المؤقت لسداد أقساط القرض (مع استمرار تراكم الفائدة)



نحن لا نحب المفاجآت. كن استباقيا وتواصل معنا. نجاك هو ما يهمنا.

©IFC 2020 All rights reserved

النشاط: أين يمكنك تقليل التكاليف؟

- ضع قائمة بطرق خفض التكاليف على الفور لتعزيز الربحية أثناء الوباء

الهدف



- عصف ذهني
- أين توجد المكاسب السائغة الجاهزة للقطف، خيارات خفض التكاليف؟
- ما هي الخيارات المبتكرة التي أتاحتها الجائحة من أجل مساعدتك في تقليص التكاليف؟

التوجيهات

©IFC 2020 All rights reserved

3ب. حلول بديلة من أجل الزيادة في المبيعات

©IFC 2020 All rights reserved

النشاط: توفر هذه الجانحة فرصا من أجل خدمة عملائك



■ ضع قائمة بسبل تحفيز المبيعات من خلال توفير خدمات للعملاء أثناء فترة الوباء.

الهدف

■ عصف ذهني

- ما هي الاحتياجات الجديدة لعملائك خلال فترة الوباء؟
- ما الذي يمكنك أن تقدمه من أجل تلبية الاحتياجات القائمة والجديدة لعملائك؟

التوجيهات

©IFC 2020 All rights reserved

الزيادة في التدفقات النقدية والمبيعات



- تسهيل عمليات الشراء بالنسبة للعملاء (طلبات عبر الإنترنت، الهاتف)
- تسهيل توصيل العملاء بالمبيعات (التوصيل، التزود من عين المكان، وتحديد مواقع الاستلام)
- تسهيل الدفع بالنسبة للعملاء (طرق دفع متعددة لا تتطلب معاملات نقدية أو 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 واقترحات بشأن استخدام المنتجات المتعلقة بالجانحة

©IFC 2020 All rights reserved

امثلة على تحويل الجائحة إلى فرصة

©IFC 2020 All rights reserved

امثلة على استراتيجيات تسويقية خلال الجائحة

©IFC 2020 All rights reserved

3ج. حلول بديلة من أجل وضع استراتيجية التسعير

©IFC 2020 All rights reserved

طريقة واحدة لحصر الرؤية وطريقة واحدة للإقلاع بها



الحصر بالتلاعب في الأسعار



الإقلاع من خلال بيع كميات كبرى بأسعار منخفضة

©IFC 2020 All rights reserved

تضخيم الإيرادات من خلال نموذج التسعير خماسي الأوجه



من الممكن أن تكون السوق قد تغيرت بشكل كبير نتيجة لهذه الأزمة. اجراء تحليل للسوق مجددا.

©IFC 2020 All rights reserved

النشاط: ما هي الأوجه التي تغيرت؟



الهدف

- التفكير في أوجه استراتيجية التسعير التي تغيرت خلال فترة الوباء وكيف يمكن أن يؤثر ذلك على التسعير.

التوجيهات

- ما هي الواجهة (الواجهات) في الماسة التسعير التي تغيرت بالنسبة لنشاطك التجاري خلال الجائحة؟
- وضع قائمة بالعمليات الواجب اتخاذها من أجل تحليل استراتيجية التسعير وتعديلها لتتأقلم مع التغييرات.

©IFC 2020 All rights reserved

4. اعتبارات عند انتقاء الخيارات البديلة

©IFC 2020 All rights reserved

النشاط: ما الذي يتعين عليّ مراعاته؟



■ وضع خارطة بالأعتبارات حتى لا يكون للقرارات تأثيرات غير مرغوب فيها أو غير مخطط لها.

الهدف

■ وضع قائمة بما قد تحتاج إلى مراعاته عند تحقيق رؤية عمالك

- التكاليف الملموسة وغير الملموسة
- العوامل التي يمكن أن تساهم في تحقيق الرؤية أو تمنع تحقيقها.

التوجيهات

©IFC 2020 All rights reserved

هل فكرت في...؟

- 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

©IFC 2020 All rights reserved

.5 الخلاصة

©IFC 2020 All rights reserved

مواضيع الندوة الإلكترونية وحصيلتها

- | | | |
|---|---|--|
| <p>سيكون بمقدورك...</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ توضيح الفرق بين الربح، والربحية، والمبيعات والسيولة النقدية ■ وضع قائمة بالسبل الممكنة للتحويل على الجائحة وتخطيها بهدف التحكم في التكاليف، وزيادة المبيعات وإدارة التسعير ■ تحديد النقاط التي ينبغي مراعاتها عند انتقاء الخيارات البديلة |  | <p>سنناقش...</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ التعرف على بعضنا البعض ■ الربح والربحية ■ طرق للزيادة في الربح ■ اعتبارات عند انتقاء الخيارات المتاحة ■ الخلاصة |
|---|---|--|

©IFC 2020 All rights reserved

الخطوات التالية



- مراجعة واستعراض أنشطة العصف الذهني في هذه الندوة الإلكترونية مع صناع القرار الرئيسيين لديك.
- وضع وتنفيذ خطط التحكم في التكاليف.
- وضع وتنفيذ خطط الزيادة في المبيعات.
- وضع وتنفيذ استراتيجيات التسعير.

©IFC 2020 All rights reserved

مراجع مفيدة - عالمية

« مقال يشمل نصيحة بريلا كورنوران:

https://www.inc.com/betsy-mike/worried-about-a-recession-millionaire-barbara-corporans-3-best-pieces-of-advice-for-small-business-owners.html?cid=nl029week13day24_2&utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=Inc%20Must%20Reads&position=1&partner=newsletter&campaign_date=24032020

« دليل الشركات الصغرى لفرقة الصناعة الأمريكية:

<https://www.uschamber.com/c/start/strategy/business-owner-tips-coronavirus-pandemic>



©IFC 2020 All rights reserved

مراجع مفيدة - عالمية

« التحكم بالمصاريف الثابتة في ظل COVID 19 :

<https://www.betthebusiness.com/productivity-insights/coronavirus-controling-fixed-costs/>

« ادارة نمو المبيعات في ظل COVID 19 :

<https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/revenue-growth-management-in-the-covid-19-crisis>

« سياسات التسعير في ظل COVID 19 :

<https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/pricing-in-a-pandemic-navigating-the-covid-19-crisis>

« كيفية استجابة الشركات ل COVID 19 :

<https://www.weforum.org/agenda/2020/03/how-are-companies-responding-to-the-coronavirus-crisis-d15bedf137/>

« التسويق أثناء COVID 19 : امثلة واستراتيجيات:

<https://esputnik.com/en/blog/marketing-during-covid-19-crisis-cases-strategies-examples>

©IFC 2020 All rights reserved



©IFC 2020 All rights reserved