

«Ο δρόμος για την ανάκαμψη»

Τα 4 βασικά πράγματα στα οποία οι υπεύθυνοι των επιχειρήσεων θα πρέπει να επικεντρωθούν σε αυτήν την συγκυρία με την COVID-19

Από την παρουσίαση του Brian A. Trzcinski
Director of Business Market Development, “MassMutual”
στο Webinar του SCORE στις 12/5/2020

Visit the Coronavirus Small Business Resource Hub for coronavirus (COVID-19) business assistance
<https://www.score.org/coronavirus>

Επιμέλεια μετάφρασης και προσαρμογής στα ελληνικά:

Γιώργος Χρυσικός

- Μέλος του ΚΕΜΕΛ



Ας ρίξουμε μια ματιά στην ιστορία για το πώς οι ζωές μας άλλαξαν μετά από μια μεγάλη κρίση:

- Κοινωνική ασφάλιση, υποδομές μεταφορών, καθώς και η εφεύρεση της τηλεόρασης ήρθαν μετά την παγκόσμια οικονομική ύφεση του 1929.
- Η αεριωθούμενη μηχανή, το ραντάρ, και η μαζική παραγωγή των «θαυματουργών φαρμάκων» (πενικιλίνη, ασπιρίνη, ινσουλίνη, κλπ) όλα βγήκαν από το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο.
- Ο πυρετός για την επιχειρηματικότητα, η ωριμότητα του Διαδικτύου, και η ψηφιακή υποδομή με οπτικές ίνες προέκυψαν από την «φούσκα» των dot com του 2000...
- Με την COVID-19 τι θα προκύψει;

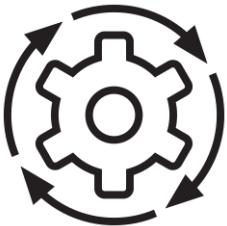
Σε τι θα πρέπει να επικεντρωθούμε τώρα;



- **Ηγεσία: Να επικοινωνούμε τακτικά**



- **Εργαζόμενοι: Να είμαστε ξεκάθαροι**



- **Λειτουργίες: Να σκεφτούμε δημιουργικά**



- **Ταμειακές ροές: Να διαχειριζόμαστε εισπράξεις και πληρωμές**

Σε τι θα πρέπει να επικεντρωθείτε τώρα;

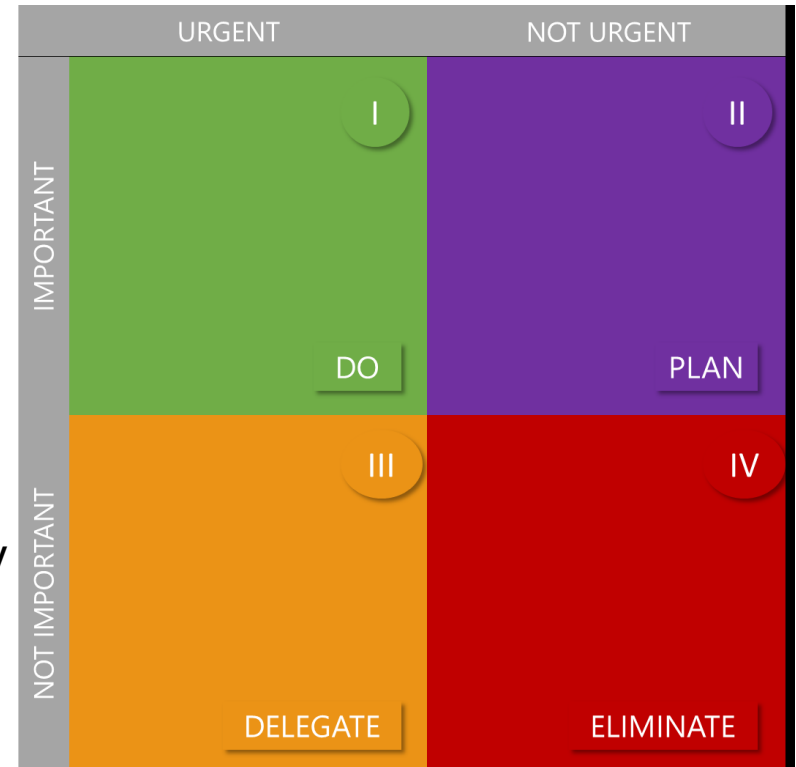
Για να βοηθηθείτε στην προτεραιότητα που πρέπει να δώσετε, χρησιμοποιήστε τα "Τέσσερα τεταρτημόρια" του Stephen Covey

Κάνω: Διαχείριση ταμειακών ροών, είσπραξη απαιτήσεων, διαπραγμάτευση όρων πληρωμής και επικοινωνία με τους υπαλλήλους.

Σχεδιάζω: Ενημέρωση ιστοσελίδας, την ανάπτυξη νέων προϊόντων, την εξεύρεση νέων προμηθευτών και την οικοδόμηση σχέσεων.

Αναθέτω: Απαντήσεις σε μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, λήψη τηλεφωνικών κλήσεων, παρακολούθηση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, ολοκλήρωση των απολογισμών και των αναφορών.

Διαγράφω: Την παρακολούθηση των ειδήσεων, τα κουτσομπολιά, την πολυσχιδή δραστηριότητα και εργασίες διαφυγής.



✓ Η ηγεσία

Μπορεί να έχετε γεννηθεί για να είστε επιχειρηματίας, αλλά οι ταραχώδεις καιροί μπορεί να σας κάνουν έναν μεγάλο ηγέτη.

1. Δεν πρόκειται για την μεγάλη ύφεση.

Από 1928-1932 στις ΗΠΑ:

- Το ΑΕΠ βούτηξε κατά 50%
- Η ανεργία αυξήθηκε από 3,2% στο 24,9%

2. Δεν πρόκειται για τη διόρθωση της αγοράς του 2008.

Από τον Οκτώβριο του 2007 έως τον Μάρτιο του 2009:

- Ο Dow κόπηκε στη μέση
- Τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα κατέρρευσαν

3. Πρόκειται για στιγμές σοβαρής ανησυχίας για την οικογένεια, τους υπαλλήλους και τους πελάτες σας

- Διατηρήστε τα πράγματα απλά και εστιάστε σε αυτό που έχει μεγαλύτερη σημασία

Αυτά είναι μερικά χαρακτηριστικά ηγεσίας διαχείρισης κρίσεων που πρέπει να επιδείξετε αυτή τη στιγμή :

- Εστιάστε στην ταχύτητα αντί της ακρίβειας
- Κάντε έξυπνες συναλλαγές
- Προσαρμοστείτε με τόλμη
- Επικοινωνήστε με την ομάδα σας
- Διατηρήστε την ποιότητα πάνω απ' όλα



✓ **Οι εργαζόμενοι**

Σκεφτείτε στρατηγικά κατά τη λήψη αποφάσεων μισθοδοσίας

Πράγματα που πρέπει να λάβετε υπόψη κατά την οικοδόμηση μιας στρατηγικής για τους εργαζόμενους, σε συνθήκες παρέμβασης στην λειτουργία των επιχειρήσεων:

Μειώσεις μισθοδοσίας για να βοηθηθούν οι ταμειακές ροές μπορεί να είναι μια φτηνή έξυπνη σκέψη αλλά μιά ακριβή ανόητη απόφαση.

Η απώλεια του πνευματικού κεφαλαίου των εργαζομένων μπορεί να είναι πιο πολύτιμη από τη μείωση της μισθοδοσίας τους.

Καμία εγγύηση ότι οι εργαζόμενοι θα επιστρέψουν όταν τελειώσει η κρίση, ή ότι μπορείτε να βρείτε αντικαταστάτη.

Τις ευεργετικές διατάξεις για δάνεια με περίοδο χάρητος και επιδότηση επιτοκίου που απαιτούν από εσάς να διατηρήσετε την προ-πανδημίας μισθοδοσία σας.

Η φροντίδα για τους υπαλλήλους σας πηγαίνει πέρα από μόνο την ασφάλειά τους

- Να είστε διαφανείς
- Επιλέξτε τις λέξεις σας σοφά
- Σκεφτείτε στρατηγικά
- Μοιραστείτε τα γεγονότα



✓ Οι λειτουργίες

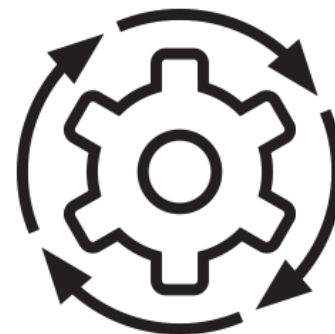
Μην φοβάστε να κάνετε μια τολμηρή αλλαγή στις επιχειρηματικές λειτουργίες

Τρόποι λειτουργίας της επιχείρησής σας για να συντηρηθούν τα σημερινά δεδομένα και να ευδοκιμήσει όταν αλλάξει η κατάσταση.

- **Διαφοροποιήστε το προϊόν/την υπηρεσία σας**
 - * Υπάρχουν νέοι πελάτες που μπορείτε να προσελκύσετε με διαφορετική όμως χρήση για το προϊόν ή την υπηρεσία σας;
 - * Έχετε τη δυνατότητα να βάλετε ένα εντελώς νέο προϊόν ή υπηρεσία στην αγορά;
- **Αλλάξτε τον τρόπο διανομής**
 - * Μπορεί το φυσικό κατάστημα να αλλάξει σε ηλεκτρονικό εμπόριο;
 - * Μπορεί η με ίδια μέσα εταιρική παράδοση να αντικατασταθεί με ομαδικές παραδόσεις από εταιρεία ταχυμεταφορών;
- **Δημιουργήστε προϊόντα**
 - * Οι χρήστες σταματούν να αγοράζουν υπηρεσίες πρόσωπο-με-πρόσωπο αλλά εξακολουθούν να αγοράζουν προϊόντα.
 - * Πάρτε μια υπηρεσία με προστιθέμενη αξία και εμπορευτείτε την ως αναβαθμισμένο και εξειδικευμένο προϊόν.
 - * Πρέπει να είναι εύκολο στην εκμάθηση, επαναλαμβανόμενο και επεκτάσιμο.
(π.χ Γυμναστήριο σε σχέση με όργανα γυμναστικής για το σπίτι)

Πέντε τρόποι «συντήρησης» κατά τη διάρκεια μιας κρίσης:

- Σκεφτείτε διαφορετικά για τον τρόπο που εξυπηρετείτε τον πελάτη σας
- Σκεφτείτε διαφορετικά για αυτό που προσφέρετε στον πελάτη σας
- Μην θυσιάζετε την ποιότητα
- Να παράγετε αυτά που είναι σε έλλειψη
- Εστιάστε σε συνεργασίες/συγχωνεύσεις παρά σε εξαγορές



✓ **Οι ταμειακές ροές**

Βήμα 1: Προσδιορίστε τις ανάγκες των ταμειακών ροών σας

Για την ανάλυση ταμειακών ροών κατά τη διάρκεια αυτής της ταραχώδους περιόδου χρησιμοποιήστε ένα φύλλο εργασίας με τις εισπράξεις και τις πληρωμές.

- **Πώς δείχνουν να είναι οι επόμενοι 5 μήνες;**
 - Αθροίστε τα ποσά που θα εισπράξετε συνολικά, και αυτά που πρέπει να πληρώσετε.

- **Τι/Ποιος είναι ο πιο σημαντικός;**
 - * Δώστε προτεραιότητα στις σχέσεις που δεν μπορείτε να χάσετε.

- **Τι/Ποιος μπορεί να βοηθήσει στην ελάφρυνση του βάρους;**
 - Θυμηθείτε ότι οι τράπεζες, οι επιχειρήσεις πιστωτικών καρτών και οι εκμισθωτές είναι προμηθευτές. Μιλήστε τους.

- **Που υπάρχει πλεόνασμα και που έλλειμμα;**
 - Αφαιρέστε τις πληρωμές από τις εισπράξεις σε μηνιαία βάση.

Βήμα 2: Βρείτε νέους τρόπους για να δημιουργήσετε έσοδα στην διάρκεια της κρίσης

➤ **Επαναδιαπραγμάτευση των όρων πληρωμής με τους προμηθευτές και τους πελάτες σας**

* Μπορεί να πληρώσουν οι πελάτες νωρίτερα ή οι προμηθευτές να πληρωθούν αργότερα;

➤ **Αναβολή πληρωμών μίσθωσης**

* Μπορείτε να αναβάλετε τρεις μήνες πληρωμής και να τους προσθέσετε στο τέλος της μισθωτικής περιόδου;

➤ **Πρόσβαση σε προγράμματα δανεισμού επιχειρήσεων**

- Ειδικά προγράμματα στήριξης
- Κεφάλαιο κίνησης
- Επιχορηγήσεις



Καλή επιτυχία !!!

ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΚΕΜΕΛ

Περισσότερα θέματα για την Επιχειρηματικότητα
θα βρείτε στο www.kemel.gr

ή

στείλτε μας μήνυμα με το ερώτημά σας στο info@kemel.gr

Μπορείτε επίσης να μας συναντήσετε στα γραφεία του
ΚΕΜΕΛ

στο Innovathens στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων στο
Γκάζι καθε Δευτέρα και Τετάρτη 4-6μμ