



*Мерки за зајакнување на
женски бизниси по Ковид19*

МЕРКИ ЗА ЗАЈАКНУВАЊЕ НА ЖЕНСКИ БИЗНИСИ ПО КОВИД-19



7 ЧЕКОРИ ЗА ОДРЖУВАЊЕ НА ЖЕНСКИ БИЗНИСИ ВО УСЛОВИ НА КОВИД-19

Пандемијата КОВИД-19 предизвика бројни негативни ефекти врз женските бизниси низ нашата земја. Најголем дел од женските компании се погодени од кризата и се борат да опстојат на пазарот. Еден од најголемите предизвици е профитабилноста и намалената куповна моќ на потрошувачите. Најчесто жените претприемачи се присутни во микро претпријатијата, каде капацитетите и резервите за опстанок без готовински прилив е исклучително тежок на долг рок. Оттука, неопходна е владина поддршка на женските бизниси за надминување на кризниот период и обезбедување на обуки за нивно реструктурирање или прилагодување кон новите пазарни услови.

Сите бизниси се принудени да се прилагодат на новонастаната пазарна ситуација, и мора да се работи на нивна адаптација. Создавањето детален план за континуитет и предвидување на финансискиот тек е важен услов за одржување на тековните деловни операции и овозможува полесно закрепнувањето на бизнисите во пост Ковид-19 периодот.

Следните чекори имаат за цел да појаснат што треба женските бизниси да предвидат и како да реагираат на секојдневните промени, за да можат да го контролираат финансискиот тек и да воспостават оперативна еластичност.

1. Здравје и безбедност

Пандемијата Ковид-19 има пред се големо влијание врз здравјето на луѓето - затоа прво треба да се грижите за вашето здравје и здравјето на вашите вработени. Еве неколку важни прашања што треба да ги имплементирате во деловните политики.

Дали ги имате имплементирано најдобрите практики за да го заштитите здравјето на вработените?

Првенствено треба да се идентификуваат здравствените и безбедносните практики што мора да се преземат за да се спречи ширење на вирусот. Вклучете ги потребните практики за безбедно растојание и употреба на заштитни маски, ракавици, бариери од плексиглас и така натаму.

Дали вашите вработени можат да работат од далечина?

Доколку е можно, дозволете им на вашите вработени да работат од дома за да го минимизираат контактот и да одржуваат социјална дистанца. Може ли да започнете онлајн продажба преку Интернет? Може ли вашите услуги да се испорачуваат од далечина? Дали сте во можност брзо да започнете со услуга за испорака? Колку од вашите процеси можат да се дигитализираат? Потрудете се да имплементирате решенија што можат да одржат дел од вашите приходи а истовремено да го заштитите здравјето на вработените и клиентите.

Дали имате план и стратегија за непредвидени ситуации кога вработените би биле во изолација/карантин?

Што ќе направите ако еден или повеќе од вашите вработени се ставени во карантин и повеќе не можат да дојдат на работа? Дали некој друг може да го заземе нивното место? Секогаш треба да имате стратегија која ќе го намали ризикот да останете без работници, на пример, да создадете различни работни тимови кои ќе одат во наизменични смени на работа со цел да го минимизирате ризикот целиот ваш персонал да биде принуден да се изолира. Дополнително, може да иницирате вакцинација на работниот персонал и сл.

2. Подгответе план за комуникација

Комуникацијата секогаш се намалува за време на криза. Вашиот план за комуникација треба да ги вклучува:

- вработените
- клиентите
- добавувачите

Внимателно направете јасна и концизна стратегија за одржување на редовна комуникација, закажување на редовни состаноци, ажурирања и оптимизација на технологијата за испраќање на вашите пораки. Поставете лице одговорно за редовно ажурирање на комуникациските пораки и закажување на онлајн состаноци. Тоа е многу важна работа.

3. Пристапите до клиентите

Кога ќе започнете да правите промени во начинот на водење на бизнисот на краток рок, тоа ќе даде ефект врз вашиот готовински тек. Во овој дел на менаџирањето особено важно е дефинирање на бизнис ризиците кои ќе влијаат врз готовинските текови и да се пронајдат начини за нивно ублажување.

Навремено информирајте ги клиентите

Така, на пример, за да остварите професионален однос кон клиентите и да ја задржите нивната доверба, секогаш испратете известување за одредени доцнења на нарачките и рокови кога се очекува тие да пристигнат до клиентите.

Не мора нужно повторно да преговарате за условите за плаќање, но можеби ќе треба да го одложите производството или да ги олесните условите за отплата, што ќе го забави приливот на финансии.

Потрудете се да ги инкорпорирате овие промени кои се однесуваат на времето и вредноста на финансиските текови во финансиските планови на компанијата.

Наплатете ги побарувањата од клиентите

Второ, започнете да испраќате побарувања до клиентите кон кои имате ненаплатени побарувања. Треба да ја имате во предвид нивната способност да платат и истекот на роковите на побарувањата.

Со тоа што ќе бидете проактивни, можете да добиете појасна слика за времето на прилив на средства во компанијата. Испратете учтиво потсетување за истекот на рокот на наплата на побарувањата кон клиентите кои се изјасниле за рок до кога ќе ги подмират нивните обврски кон вашата компанија.

Ова треба да биде една од првите три работи што ќе ги практикувате секое утро.

Предложете дополнителни услуги

Во контактот со вашите клиенти, прашајте ги дали имаат потреба од друга дополнителна услуга - можно е друг снабдувач да не е во можност да ја исполни вообичаената услуга и можеби вие ќе можете да ги проширите услугите кои ги нудите на вашите клиенти. Погледнете на ова како можност да истражите други опции што можат да донесат дополнителни приходи на вашата компанија.

4. Пронајдете добавувачи

Синџирите за снабдување се ограничени и ако вашиот снабдувач е во странство или се потпира на увоз, ризикувате да не ги испорачате навремено вашите производи/услуги на вашиот клиент.

Потврдете ја навремената испорака на набавките

Побарајте од добавувачите да ви потврдат дали постојните нарачки ќе бидат доставени навремено. Доцнењата од страна на добавувачите може да влијаат на вашето производство. Ова е особено важно за да можете да управувате со очекувањата на вашите клиенти и да го ажурирате планот за финансиски текови. Секако дека финансиските приливи ќе се намалат доколку добавувачите доцнат со испораката. Или доколку нарачката е на пат и ќе пристигне порано од очекуваното, вашите одливи на финансии ќе се зголемат.

Преговарајте за одложени плаќања

Ако е можно, обидете се да преговарате за одложени услови за плаќање на обврските. Како и кај побарувањата, треба редовно внимавајте на роковите на исплата на обврските на вашата компанија. Доколку сте ветиле рок за плаќање на обврските кон вашиот добавувач и не можете да го постигнете тој рок – треба да го известите однапред – истото што го очекувате од вашите клиенти, истиот пристап практикувајте го и со добавувачите. Одложените плаќања ќе влијаат кон намалување на одливот од компанијата доколку добавувачите се согласат на подоцнежни плаќања.

Идентификувајте снабдувачи за набавка на средства за здравје и безбедност

Согласно на промената на вашите здравствени и безбедносни практики, треба да идентификувате компании од кои може да набавите потрошен материјал за заштита на здравјето при работа. Средствата за овој вид на потрошен материјал треба да бидат инкорпорирани во буџетскиот план на компанијата; план за набавка исто како и за другите материјали и потрошен материјал.

5. Оценете ги капацитетите и ресурсите

Дополнителни работи што треба да ги направите надвор од управувањето со клиентите и добавувачите.

Изменете ги здравствените и безбедносните практики

Лидерите во индустријата, на пример, ги информираат клиентите за воведените нови безбедносни мерки во пакувањето и ракувањето со производите во услови на КОВИД-19. Ваша одговорност е да ја вклучите оваа практика во политиките на вашата компанија. Ова ќе значи дополнителни трошоци за компанијата но довербата на клиентите е од поголемо значење за градење на идентитет и долгорочен развој на компанијата.

Прилагодување на човечките ресурси согласно потребите на компанијата

Со намалувањето на побарувачката, ќе треба соодветно да ги намалите вработувањата во компанијата. Ова е еден од главните предизвици со кои се соочуваат компаниите во услови на Ковид-19.

Новите владини мерки за привремена субвенција на плати за работодавачи има за цел да помогне во задржување што е можно повеќе од вашата работна сила.

Трето, побарајте да најдете периодични оперативни трошоци што можат да бидат намалени на краток рок. На пример:

- Дали има можности за одложување на киријата?
- Дали можете привремено да намалите некои од режиските трошоци?
- Дали може да ги намалите услугите кои ги обезбедувате за вашите вработени?

Изработка на преглед на ставките на трошоци е од клучно значење за да се види каде можете да ги избришете или намалите трошоците на краток рок. Исто така, за опстанок на компанијата треба да најдете други поодржливи заштеди на трошоци од кои ќе имате корист по закрепнувањето.

Пример. За секоја ново пристигната фактура запрашајте се дали трошокот е навистина неопходен.

Се разбира, едноставно треба да се одложат сите непотребни трошоци. Примери за овие може да бидат бизнис вечери, патувања и слично.

6. Составете неделен план на постојани парични текови

Постојат многу специфични стратегии кои можат да се спроведат. Соединувањето на истите во план за финансиски текови ќе ви овозможи точно да одредите колку обртни средства ви се потребни.

Најдобро е да се подготви табеларна пресметка која ги прикажува финансиските текови од недела во недела. Ова се нарекува прогноза за тековен финансиски тек. Ова значи дека мора да се ажурира на почетокот и на крајот на секоја недела. Табеларната пресметка треба да вклучи период од тринаесет недели, секако согласно големината на компанијата и прометот може да варира периодот на пресметка.

Планот за финансиски текови делува како мерач на гориво за вашиот автомобил. Парите се гориво за вашата компанија; планот за финансиски текови е мерач за тоа колку обртни средства ви се потребни за да стигнете до вашата дестинација по закрепнувањето.

Наведете парични приливи

Прво, ги наведуваме приливите: Побарувања и продажба во готовина, други субвенции, исто така, можат да бидат извор на готовина.

Наведете ги одливите

Следно, ги набројуваме одливите на готовина: Обврски, месечни плаќања, камати и сл.

7. Подгответе се за закрепнување

Економската криза има крај, едноставно прашањето е колку ќе трае и какви деловни активности треба да се преземат за да се надмине таа. При закрепнување, ќе треба да се преземат следните активности:

- формирање нарачки
- купување материјали
- отповикување на вработените
- преземање нови инвестиции
- операционализирање

Важно е да се испланира финансискиот прилив и во фазата на закрепнување. Кога работите ќе почнат да се враќаат во нормала, ќе треба да инвестирате финансии за да заработите. Бизнисот нема да може да опстои ниту да се развие доколку по кризниот период немате доволно ресурси за да го вратите вашиот бизнис во нормала. Сите бизнис планови треба да вклучуваат најмалку период од еден месец за опоравување од економската криза. Ова закрепнување треба автоматски да се вгради во процентите на обртниот капитал.