

## توجه کنید

- شدت مشکلات با فروکش کردن سیر صعودی کرونا و عبور از پیک آن ، کمی کاهش یافته و امکان بوجود آمدن راه کارهای جدید غیر از مواردی که پیشنهاد می شوند وجود دارد.
- تداوم مشکل تامین و تقاضا تا ماه ها پس از عبور از پیک ابتلا کماکان پیش بینی می شود.
- پیشنهادات ارائه شده در این نشست راه حل های ژنریک هستند.
- راه حل های قطعی را پس از بررسی دقیق تر انتخاب کنید.

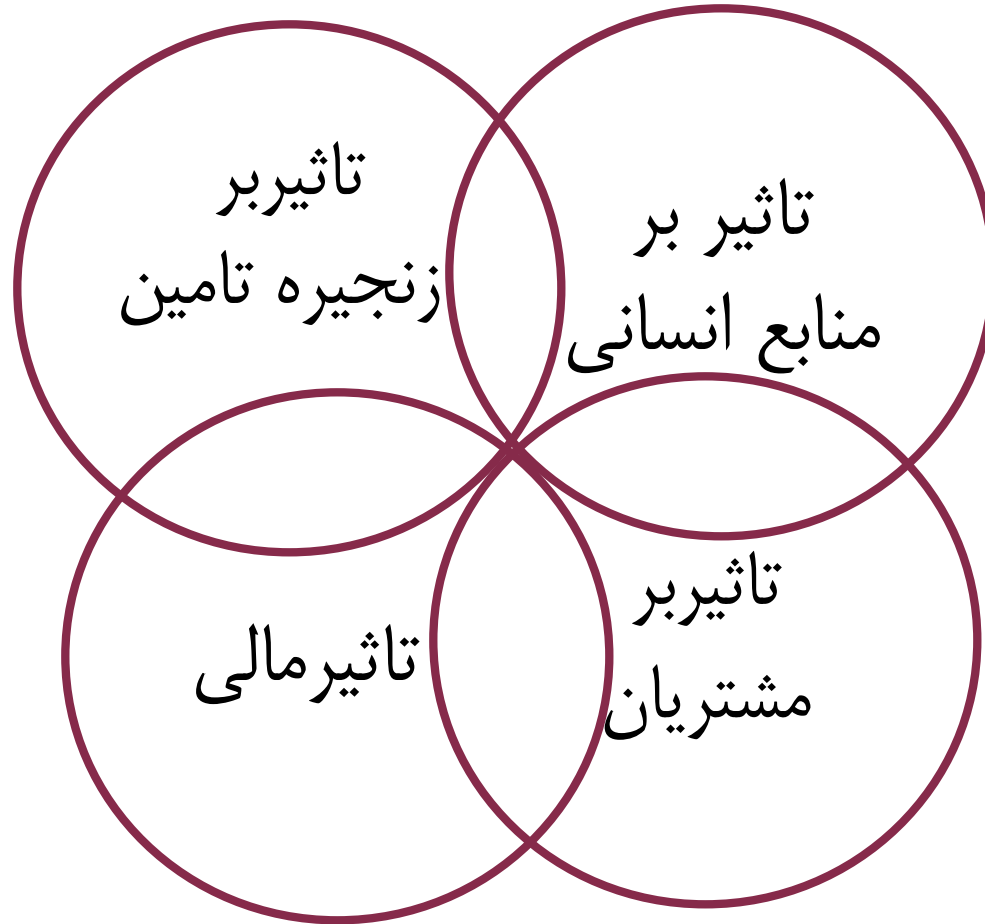
# چرا شرکت های کوچک و متوسط

- چون توان مالی محدودی داشته و در بحران ضربه پذیرتر هستند.
- چون برعکس شرکت های بزرگ ضربه گیری قوی مانند دولت از آنها حمایت نمی کند.
- چون سهم آنها در اقتصاد بالاست و نیروی شاغل زیادی در این بخش فعالیت دارند.

# تصمیم گیری در بحران کرونا

- سناریو های مختلف را طراحی کنید و با تغییر شرایط مناسب ترین را انتخاب کنید.
- مقاطع زمانی تصمیمات کوتاه مدت هستند. برنامه ریزی سه و پنج ساله مرد.
- اصلی ترین عوامل تاثیر گذار در تصمیم ها را در نظر بگیرید.
- کامل ترین اطلاعات وجود ندارد . معطل نکنید. با اطلاعات قابل اتکا و مکفی تصمیم بگیرید.
- سرعت تصمیم گیری با شرایط بالا اهمیت دارد.

# تأثير کرونا بر شرکت ها



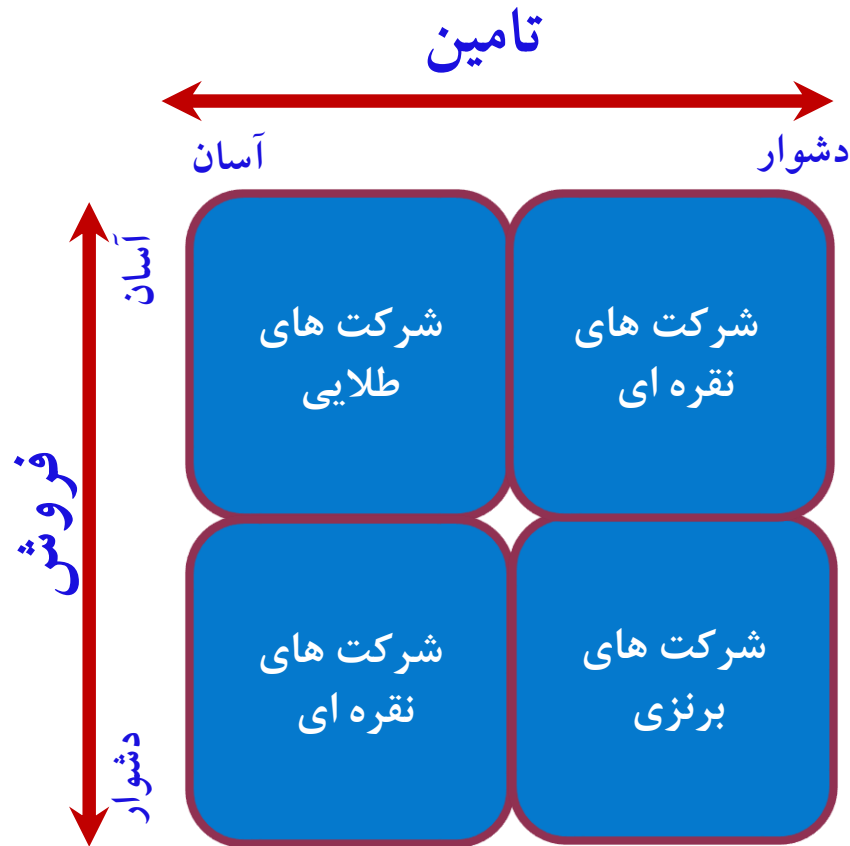
## دلایل افت تقاضا

- افت قدرت خرید مصرف کنندگان به دلیل افزایش بیکاری یا رکود.
- تغییر اولویت های خرید مصرف کنندگان.
- تاثیر روانی شرایط فعلی بر تقاضا.
- پرهیز از برقراری ارتباطات فیزیکی از سوی مصرف کنندگان.
- مشکلات یا منع قانونی فعالیت واسطه ها و کانال های توزیع.
- منع قانونی مراجعه فیزیکی خریداران و مصرف کنندگان.

## دلایل مشکلات تامین

- افت جهانی تولید برای مواد اولیه وارداتی از چین تا اروپا و امریکا.
- افزایش قیمت مواد اولیه در بازار داخل به دلایل اقتصادی و تورم
- دشواری تامین از خارج کشور یا توقف تولید تولید کنندگان داخلی.
- افزایش مشکلات لجستیکی و هزینه های حمل.
- پرهیز از برقراری ارتباطات فردی برای واحدهای خدماتی.
- منع فعالیت برای برخی از صنوف داخلی.

# انواع شرکتهای کوچک و متوسط در مواجهه با بحران کرونا



# شرکتهای با فروش آسان و تامین آسان





# شرکتهای با فروش آسان و تامین آسان

- امکان نقد فروشی و بهینه کردن میزان تخفیفات دارید.
- کیفیت را فدای سرعت تولید نکنید.
- سود از طریق افزایش میزان فروش حاصل می شود نه کاهش کیفیت.
- دقت کنید سوء استفاده از اضطرار مصرف کننده به برند لطمه خواهد زد.
- به دلیل تورمی بودن اقتصاد وجه نقد فروش خود را سریعا به موجودی مواد اولیه تبدیل کنید.
- خرید ها را در صورت امکان بیشتر به سمت اعتباری سوق دهید یا از تخفیفات نقدی و حجمی فروشنده استفاده کنید.
- این شرایط بهترین زمان برای اصلاح، تکمیل و توسعه شبکه توزیع است.
- این شرایط بهترین زمان برای ایجاد شبکه فروش مجازی است.
- از افزایش وابستگی خود به برخی مشتریان بزرگ پرهیز کنید.
- امکان ایجاد برندهای جدید برای فضای رقابتی آتی وجود دارد.

# شرکتهای بدون مشکل فروش ولی با مشکل تامین



# شرکتهای بدون مشکل فروش ولی با مشکل تامین

- واحد خرید خود را تقویت کنید تا منابع بیشتری شناسایی کند.
- تامین مواد اولیه سریع تر به خرید ارزانتر اولویت دارد.
- فروش را به سمت نقدی با حداقل تخفیفات سوق دهید
- وجه حاصل از فروش را صرف خرید مواد اولیه کنید.
- به دلیل تورمی بودن اقتصاد به کاهش موجودی محصول نهایی و افزایش موجودی مواد اولیه دقت کنید
- وجوه فروش را بلافاصله به خرید نقدی مواد اولیه اختصاص دهید.
- مشکل تامین نباید به کاهش کیفیت منجر شود.
- موجودی مواد اولیه، برنامه ریزی خرید ، تولید و فروش را هر روز کنترل کنید

# شرکتهای با مشکل فروش ولی بدون مشکل تامین



# شرکتهای با مشکل فروش ولی بدون مشکل تامین

- به تدریج به بازارهای صادراتی که مشکل فروش کمتری دارند فکر کنید.
- با امکانات خود به تولید محصولات جدیدی که مشکل کمتر فروش دارند فکر کنید.
- به تولید برای دیگرانی که مشکل فروش ندارند فکر کنید.
- کانال های جدید توزیع و فروش نظیر کانال های مجازی را امتحان کنید.
- برای جبران تورم اگر توان مالی بالا دارید و تقاضا افت کرده به ذخیره سازی مواد اولیه پردازید.
- اگر مشکل فروش در قیمت است اجازه دارید بین نقطه تعطیل و سربه سری قیمت گذاری کنید.
- در محصولات جاری روی فروش محصولات پرتانسیل تر متمرکز شوید.
- افزایش طول مدت بازپرداخت در فروش اعتباری به دلیل رکود اقتصادی خطر سوخت شدن را بالا برده و خرید را دچار مشکل می کند.
- دقت کنید محصولات در کانال های توزیع انبار نشوند.
- تخفیفات نقدی فقط برای جذب نقدینگی توصیه می شود.
- هزینه ها را مدیریت کنید.

# شرکتهای با مشکل فروش و تامین




# شرکتهای با مشکل فروش و تامین

- با امکانات خود به محصولات جدیدی که مشکل کمتر تامین و فروش دارند فکر کنید.
- به تولید برای دیگران فکر کنید.
- در برخی از خدمات می توانید از تجارت الکترونیک کمک بگیرید.
- تا فروکش کردن بحران ناچار به صبر هستید.
- هزینه ها را مدیریت کنید.
- کمک دولت می تواند مشکل را کاهش دهد.

# راه های تماس


سازمان مدیریت صنعتی - نمایندگی کرمان

 0912-340 81 74

ali\_ayari@yahoo.com

www.viravision.net

 @viravision

 viravision\_consultants