

أفكار لإنقاذ مشروعك الصغير من تبعات الجائحة



ترجمة وتحرير نون بوست

لا شك بأن الشركات الصغيرة ستكون الأكثر تضرراً بجائحة كوفيد-19 الحالية، فالشركات الأكبر لديها فرصة أفضل للنجاة، عادة ما تميل الشركات الصغيرة للعيش فقط بعدة أشهر قليلة من التدفق النقدي، لذا فعند حدوث أمر بارز مثل الآن فإنه قد يكون مدمراً لمالكي تلك الشركات الصغيرة وللموظفين العاملين بها.

لذا كيف يمكن للشركات الصغيرة النجاة في تلك الأوقات العصيبة القادمة هذا العام؟ لا توجد إجابة سهلة، ومع ذلك فهذه عدة نقاط يمكن أن تبدأ بتنفيذها والتخطيط لها خلال الأشهر الثلاثة القادمة على الأقل.

لا تفزع، اهتم بنفسك وحافظ على هدوئك

قد يكون من الصعب القيام بذلك خاصة مع نفاذ المال، لكن تذكر أن تهتم بنفسك جيداً بالطريقة التي تنجح معك، فعلى سبيل المثال؛ تناول طعاماً جيداً وحاول ممارسة بعض الرياضة، فالاهتمام بنفسك سيمنحك بعض الهدوء والذي سيحافظ بدوره على هدوء فريقك وفي النهاية يمنحك تفكيراً صحيحاً للوصول إلى أفكار مبتكر للمضي قدماً.

إذا واجهتك بعض القرارات الصعب، فخذ وقتاً للموازنة بين نفسك وعقلك قبل اتخاذ أي قرار مصيري، ففي هذا الموقع الديناميكي المتغير بشكل سريع، قد يكون من الأفضل في بعض الأحيان الرجوع خطوة للوراء لتقييم الوضع والحصول على آراء موثوق بها، وقد يساعدك أيضاً الحفاظ على المشهد الحالي، سوف تتحسن الأمور فليست وحدك في هذه المشكلة، ولا تتردد في طلب المساعدة العاطفية متى تحتاج إليها.

استفد من الموارد التي تقدمها الحكومة والمؤسسات المالية

تقوم الحكومات حول العالم بوضع مبادرات لدعم مالكي المشروعات الصغيرة وهو أمر يتطور على أساس يومي، لذا تابع المستجدات واكتشف كيف يمكن للحكومة أن تساعدك في خفض التكاليف وكذلك

المؤسسات الهامة الأخرى مثل البنوك التي تتحمل مسؤولية اجتماعية.

كن حريصًا دائمًا في خطط الدفع المتعلقة بشركات صغيرة أخرى، فهم أيضًا بحاجة للحفاظ على أوضاعهم.

إذا كنت تعمل في أكثر من سوق فاكشف خيارات الدعم في كلا السوقين، على سبيل المثال؛ يمكنك أن تجد الكثير بشأن دعم حكومة المملكة المتحدة للمشروعات الصغيرة هناك، ويمكنك أن تسمع أيضًا من حكومة دبي حول العملية التحفيزية لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، والتي ستعلن عنها قريبًا.

اصنع خطة مالية لمدة 3 أشهر

عادة ما تمتلك جميع الشركات الصغيرة نفس النفقات الرئيسية والتي تتضمن رواتب الموظفين وإيجار المكتب وفواتير الخدمات، أما النفقات الأخرى فتختلف من صناعة لأخرى، تحدث مع من ستحتاج لأن تدفع لهم خلال الأشهر الثلاثة القادمة (مثل مالك المكان والموردين) واكتشف الخيارات المتاحة لتوزيع التكاليف.

من المحتمل أن يكون لديهم خيارات أخرى لذلك وربما يكونوا متفهمين للوضع ومن مصلحتهم الحفاظ على شركتك، لكن كن حريصًا دائمًا في خطط الدفع المتعلقة بشركات صغيرة أخرى، فهم أيضًا بحاجة للحفاظ على أوضاعهم، لذا يجب أن يكون ذلك عاقلًا لكليهما.

انظر إلى مواردك المالية الشخصية وتحدث إلى الأشخاص الذين قد يدعموك في مناقشة واقعية حول التحكم في النفقات الشخصية لثلاثة أشهر قادمة، ما التكاليف الضرورية وما الذي يمكن تأجيله؟ وإذا كان لديك شريك يدعمك أثناء تنمية عملك كمورد للرزق فيجب أن تتحدث معه في مناقشة منفتحة وصادقة حول وضعك الحالي وخطتك طويلة المدى للشركة.

يجب أيضًا أن تبحث عن طرق يمكن من خلالها خفض النفقات، لكن يمكنك أن تستخدمها كإجراء أخير بعد أن ترى الأضرار الناجمة لشهرين من الجائحة، أكبر تكلفة ستواجهها عادة ما تكون فريق العمل وإيجار المكتب.

يمكنك أن تدرب فريقك الحالي على مهارات إضافية تجعلهم أكثر إنتاجًا وفعالية بدلًا من توظيف المزيد. يمكنك أن تتوقف عن توظيف أي موظفين جدد بدوام كامل ويمكنك الاستعانة بدلًا من ذلك بموظفين مستقلين لكل مشروع، من الممكن أن تفكر أيضًا في تقليص حجم مكتب واستخدام مساحة عمل مشتركة للحصول على شروط دفع أكثر مرونة ويمكن تحملها.

ابحث عن الفرص

ليس من الجيد إطلاقًا أن تحاول الاستفادة مما يحدث، لكنها قد دعوة لإعادة النظر في كيفية قيامك بالعمل، في تلك الحالة يجب أن تسأل نفسك: هل يمكن لنموذج العمل أن ينجح في ظل التغييرات التي ستحدث بسبب الجائحة؟ كيف تتوقع من عملائك التصرف في المستقبل؟ ما الذي سيهتمون به وما الذي لن يهتمهم في المستقبل وكيف يمكنك التكيف مع النوع الجديد من العملاء؟ هل يمكن أن تصبح أي من منتجاتك أو خدماتك رقمية وأن تبدأ في تقديمهم عبر الإنترنت؟ هل يمكنك استخدام التكنولوجيا لموازنة أي خسائر في الأرباح وذلك بتقديم طرق جديد للتواصل مع العملاء؟

طور مهارات فريقك

حاول بقدر الإمكان أن تحتفظ بفريقك خاصة من يعتمدون عليك، وإذا كنت تدير فريقًا جيدًا فمن المفترض أن يدعموك، يمكنك أن تدرب فريقك الحالي على مهارات إضافية تجعلهم أكثر إنتاجًا وفعالية

بدلاً من توظيف المزيد، هناك الكثير من الدورات على الإنترنت بأسعار مناسبة والتي ستسمح لهم بالتركيز على مساحات أخرى في العمل عند تعطل القسم الذي يعملون فيه.

فعلى سبيل المثال؛ يمكن لفريق المبيعات أن يساعد فريق التسويق، يمكنكم الحصول على دورات إلكترونية حول صنع استراتيجيات التسويق الإلكتروني وتطبيقها، كل ذلك يمكنكم القيام به من منازلكم أثناء العزل الذاتي، ابحث عن دورات ومصادر تتوافق مع احتياجاتك وكذلك ميزانيتك في هذا الوقت.

المصدر: إنترنيور

رابط المقال: <https://www.noonpost.com/36524/>