

## HFDA Academy: New View

### Üzletfejlesztés változó környezetben

Takács László

A koronavírus-járvány mindenki számára szokatlan, nehézségekkel teli élethelyzetet eredményezett, amely üzleti értelemben is ismeretlen szituációk elé állította a vállalkozásokat. A megváltozott gazdasági körülmények miatt minden gazdasági szereplőnek naprakésznek kell lennie, hogy sikeresen vegyék az akadályokat. De mit tehetnek jelen helyzetben a KKV-k a működőképességük fenntartása érdekében?

#### Odafigyelés és kommunikáció

Az alkalmazottakkal való folytonos kommunikáció most fontosabb, mint valaha: a munkáltatóknak érdemes prioritásként kezelniük azt, hogy megértessék a dolgozókkal miként érinti őket a vírushelyzet. Amennyiben van rá mód, a cégeknek célszerű valamilyen biztosítékot nyújtani a munkavállalóknak arról, hogy milyen támogatásra számíthatnak a vállalattól ebben a nehéz időszakban. Krízishelyzetben a legnagyobb áru a bizalom – ezt mi sem mutatja jobban, mint a vásárlók attitűdje, akik most még nagyobb igényt tartanak a tájékoztatásra, amelynek érintenie kell a vírus elleni harccal kapcsolatos intézkedéseket, és nem utolsósorban a helyzet megoldásához vezető javaslatokat is. A közösségi média kiváló platform lehet ehhez, amely még a vásárlók ötleteinek összegyűjtésére is alkalmas. A cégeknek fontos megtudniuk, hogy fogyasztóik valóban vásárolnak-e - és ha igen akkor mit lehet nekik eladni. Az ezzel kapcsolatos információk birtokában érdemes egyeztetniük a szállítókkal, akik túl nagy ígéreteket tehetnek, amelyekkel vigyázni kell. Amiről most sem szabad megfeledkezni az a készpénzállomány pótolhatósága: gondoljunk arra, hogy nem minden üzlet készpénzzel jött létre – a cserekereskedelmet például a termékek és a szolgáltatások hívták életre! Tartsuk ezt szem előtt a készpénzállomány szükségése esetén!

#### Likviditás megőrzése

Napi, illetve heti szintű likviditási terv és felülvizsgálat szükséges ahhoz, hogy az üzlet naprakész maradjon a megváltozott gazdasági helyzetben. Mindezt több módon is elősegíthetik a cégek – rövidebb fizetési határidőt kérhetnek a vevőktől, fizetési könnyítéseket igényelhetnek a szállítóktól, valamint a bejövő tételek biztosításával is eleget tehetnek a likviditás megőrzésének. Pozitívum, hogy a beruházások átütemezésével, valamint a rendelkezésre álló erőforrások átgondolásával pontosan látható, hogy milyen helyzetben van a vállalkozás és milyen lépések tehetők annak érdekében, hogy az működőképes maradjon.

## A nemzetközi piacra lépés előkészítése és végrehajtása

A nemzetközi piacra lépés speciális szakértelmet, ismereteket és kapcsolatrendszert igényel. Ezek megszerzése, valamint az exportáláshoz szükséges szervezeti és működési folyamatok önálló kiépítése a KKV-k többsége számára nehézséget okoz. Mindehhez megoldást nyújthat a globális jellegű kreatív platformokhoz való csatlakozás. A piacra lépés magas költsége és jelentős kockázatai miatt a KKV-knak külső támogató szolgáltatásokra van szükségük, ugyanakkor a vállalkozások külpiazi sikeréből fakadó pozitív gazdasági, technológiai és társadalmi hatások miatt az állami szerepvállalás is indokolt a nemzetközi terjeszkedést támogató lépések megteremtésében.

## A holtidő produktív eltöltése

„Megfigyel, gondolkodik, értékkel, tesztel – ez a kulcsa a holtidő produktív eltöltésének. Minden korábbinál nagyobb szükség van a régi rutinok elfelejtésére és új lehetőségek keresésére. A jövő nyertesei nem a múltbeli működésüket akarják lineáris módon folytatni, hanem új jövőképet és új célokat fogalmazznak meg divergens gondolkodással, azaz ki mernek lépni a megszokott üzletmenetükből. Érdemes olyan új szolgáltatások vagy folyamatok fejlesztésén gondolkodni a munkatársak bevonásával, amelyekre korábban nem jutott idő.

## A fogyasztói szokások megváltozása

A vészhelyzetben meg kell változtatni sok minden más mellett a vásárlási szokásokat is. Ezekben az időkben nem csak ajánlott, de közös érdek is az, hogy az emberek a lehető legritkábban menjenek ki az utcára és igyekezzenek a feltétlenül szükséges vásárlásokat a lehető legrövidebb idő alatt elintézni, sőt ha tehetik, inkább online rendelések leadása mellett döntsenek a személyes kontaktusok elkerülése érdekében.

## Milyen segítségre számíthatnak a KKV-k?

A kormány által több lépcsőben meghirdetett gazdaságvédelmi akcióterv több szempontból próbálja enyhíteni a vírushelyzet negatív hatásait, amelyek egyszerre több területre irányulnak – adminisztratív terheket csökkentenek például az adóbevallási határidő kitolásával, adó-és járulékcsoökkentés formájában segítik a vállalkozásokat, valamint kedvező hitelekkel és tőkeprogramokkal támogatja a világjárvány által leginkább érintett ágazatokat, köztük az építőipart, a közlekedést, a logisztikát, az idegenforgalmat, a kreatív ipart, az egészségipart, és az élelmiszeripart. A jelenlegi helyzet megköveteli, hogy a cégek folyamatosan figyelemmel kövessék az állam által bejelentett intézkedéseket és részletekbe menően megismerjék azok szabályait, hogy ehhez igazodjanak működésüket tekintve.

## A hátrányból előny lehet

Azok lesznek az elkövetkezendő időszak nyertesei, akik nem a korábbi működésüket akarják lineáris módon folytatni a krízishelyzetet követően, hanem új jövőképet és új célokat fogalmazznak meg maguknak, és ki is mernek lépni a megszokott üzletmenetükből és mindezt nemcsak gondolatban, hanem a tettek szintjén is meg merik lépni. A jövő nyertesei azok közül kerül ki, akik a hátrányból előnyt, a kockázatból lehetőséget tudnak faragni.