

Nr.23/NOIEMBRIE 2020

Proiect: “Dezvoltarea antreprenoriatului in Regiunea Sud-Vest Oltenia”

POCU/82/3/7/105388

**RECOMANDARI PENTRU SIGURANTA AFACERII TINERILOR ANTREPRENORI,
BENEFICIARI AI AJUTORULUI DE MINIMIS**

Intr-un an cu provocari neasteptate pentru intregul sistem economic, vanzarile online au cunoscut o crestere importanta, dar acest context a generat si o nevoie de adaptare rapida in situatii precum cele de la inceputul anului, cand o mare parte din activitate a fost suspendata, iar circulatia marfurilor si a bunurilor a fost ingreunata.

Situatia pe plan local:

→ The Economist a declarat despre economia Romaniei ca este intr-o pozitie mai buna decat alte economii din Europa, dar ca revenirea va fi probabil mai lenta in urmatoorii doi ani. De asemenea, specialistii de la revista britanica sunt de parere ca fondurile europene sunt cheia in relansarea economica

→ Premierul Romaniei a declarat ca nu vor exista cresteri de taxe si impozite anul viitor si ca obiectivul Guvernului este relansarea economica.

In Europa:

→ Banca Centrala Europeana pregateste un nou pachet de stimulare a economiei din Europa, ce ar putea fi lansat in ultima luna a anului, decizie care va fi luata in functie de noile proiectii economice din luna decembrie.

CUM VA POATE AFECTA SITUATIA ACTUALA

O analiza realizata de Reveal Marketing Research arata, ca pentru romani experienta cu brandul este foarte importanta la cumparaturi, 50% dintre acestia spunand ca nu se vor mai intoarce sa cumpere de la acelasi magazin daca au avut parte de o experienta negativa. Mai mult, 54% dintre respondenti spun ca o experienta pozitiva cu un brand creeaza loialitate. O alta concluzie a studiului arata ca oamenii ar impartasi mai degraba experientele negative la cumparaturi cu prietenii, familia sau cunostintele.

Apropierea Sarbatorilor de iarna genereaza un interes in crestere pentru consumatori, acesta fiind un moment foarte oportun pentru vanzari de produse non-alimentare. In plus, Black Friday este foarte aproape, deci trebuie sa fti pregatiti pentru o crestere a cererii si pentru gestionarea fluxului operational generat de acest lucru. Intr-un context international inca incert, in care numarul tarilor care anunta restrictii la nivel national creste, devine cu atat mai important sa analizam stocurile necesare si sa ne asiguram ca suntem suficient de bine aprovizionati pentru lunile ce urmeaza. In acelasi timp, adaptarea ofertei curente la nevoile si dorintele clientilor este importanta, in special in contextul actual:

Produse pentru activitati de acasa

Un studiu realizat de PwC la nivel mondial arata ca peste 50% dintre companii au implementat munca de la distanta, iar tendinta va continua cel mai probabil si in urmatorii ani. De aceea, pe fondul telemuncii si a recomandarilor de stat in casa din cauza cresterii numarului de cazuri de Covid-19, achizitia produselor electronice si pentru confort acasa prezinta oportunitati de crestere. Prin urmare, trebuie investit in produse care sustin munca remote, cum sunt laptopurile, calculatoarele, monitoarele si accesoriile din acest segments. De asemenea, produsele de birotica si papetarie, pentru un birou organizat, sau produsele home&deco, pentru un confort sporit acasa, vor fi in atentia clientilor.

Produse ce pot fi facute cadou

Luna decembrie este luna cadourilor, de aceea va recomandam sa diversificati oferta cu produse ce pot fi daruite in cele mai importante momente de sarbatoare: 1 Decembrie, Mos Nicolae, Craciun, Anul Nou. Cele mai diverse produse intra in aceasta categorie: jucarii pentru cei mici, puzzle-uri, jocuri de societate, console de gaming, haine si accesorii de iarna, electrocasnice mici, produse decorative, produse de ingrijire, carti etc.

Produse pentru protectie

Anul acesta, deviza este protectia, prin urmare iti reamintim ca produsele de acest fel vor fi constant in interesul clientilor – de exemplu geluri dezinfectante, servetele antibacteriene sau solutii de curatare pentru casa.

Pentru a creste performantele afacerii:

- prezinta o oferta cat mai diversificata clientilor. Pandemia de coronavirus a schimbat modul in care clientii se raporteaza la produse – desi o parte sunt mai atenti la buget si cumpara doar strictul necesar, majoritatea vrea sa aiba mai multe optiuni, iar o oferta mai variata o va atrage mai mult.
- Urmareste trendurile din piata. Astfel, poti aproxima din timp daca noul tip de consumator va prefera anumite produse in viitor sau, dimpotriva, daca va renunta la o parte din lucrurile pe care obisnuia sa le cumpere;
- Acorda atentie speciala momentelor cheie din an, cum sunt inceperea scolii, Craciunul etc . Acestea sunt oportunitati majore de vanzare in aceasta perioada.

CUM VA PUTETI PROTEJA AFACEREA, CHIAR SI IN CONDITII VITREGE

Perioada aceasta ne-a invatat ca este deosebit de important sa ne putem adapta rapid schimbarilor care ne pot afecta businessul si ca este bine sa croim un plan, macar in linii mari, care sa ne ghideze in perioade dificile sau de criza. Pentru a creste si prospera chiar si in situatii noi, care aduc provocari si pun o presiune mai mare pe afacere, este nevoie sa cunoasteti foarte bine punctele tari si punctele slabe ale businessului pentru a le transforma in atuuri sau pentru a le imbunatati atunci cand va confruntati cu dificultati.

Pentru a creste afacerea si a o proteja chiar si in perioade ca aceasta, aveti nevoie de un plan si de o serie de pasi care sa va ghideze in directia potrivita.

Succesul unei afaceri se bazeaza acum pe abilitatea de a gasi solutii pentru cerintele de moment ale consumatorilor, lucrând in acelasi timp la un plan pe termen mediu si lung pentru activitatea companiei de dupa criza. Un echilibru intre reducerea costurilor care nu sunt imediat necesare si investitii in directiile de business care sunt in crestere poate fi raspunsul pentru a trece cu succes de aceasta perioada.

Pentru firma dvs., trebuie acum sa pastrati sau sa recastigati increderea consumatorului, prin mentinerea calitatii serviciilor oferite si o comunicare onesta si constanta cu acesta. In plus, este momentul sa faceti o analiza a businessului si sa identificati care au fost punctele slabe din aceasta perioada pe care le-ati putea imbunatati, pentru a atrage si

pastra mai multi clienti. Doar prin accelerarea transformarii businessului dvs. si adaptarea acestuia la noile asteptari si cerinte pe care le au clientii, puteti continua sa functionati in perioada urmatoare.

Cateva sfaturi utile:

- Orientati-va oferta firmei spre produse/servicii potrivite pentru o perioada de incertitudine
- Folositi promovarea in mod inteligent
- Construiti increderea clientului, pas cu pas, comunicati transparent si rapid in orice situatie, aratati empatie in mesajele pe care le trimite-ti
- Oferi angajatilor tai o pregatire adecvata pentru a se obisnui usor cu schimbarile produse sau pe care le preconizezi si incurajeaza-i sa caute raspunsuri la intrebarile pe care le au, pentru a-si atinge cu succes indicatorii de performanta agreati.

Invatarea continua este esentiala pentru cresterea unei afaceri. Pentru a trece cu bine de aceasta perioada plina de provocari, trebuie sa continui sa inveti si sa evoluezi, atat tu ca antreprenor, cat si afacerea ta.

Iti recomandam sa te informezi constant despre trendurile existente pe piata, sa fii la curent cu schimbarile legislative sau comerciale care apar atat intern, cat si pe plan international.

Sfaturi pentru mentinerea si eficientizarea afacerii dvs:

RESPONSABILITATEA DVS. CA ANGAJATOR

- Asigurati culoare de acces speciale in incinta si de circulatie pentru angajati, pentru a evita aglomerarea la locul de munca;
- Limitati, pe cat posibil, accesul in zonele comune si asigura respectarea normelor de distantare sociala in tot spatiul de lucru;
- Stabiliti o serie de reguli interne pentru a evita formarea grupurilor spontane, care pot creste riscul de infectare in spatiul de lucru;
- Desemnati un responsabil pentru verificarea temperaturii tuturor celor care intra in unitate;
- Asigurati triajul angajatilor care lucreaza in unitate prin verificarea temperaturii la inceput de program si oricand pe parcursul acestuia, daca este nevoie;

- Asigurati-va ca puneti la dispozitia angajatilor dozatoare cu dezinfectant la intrarea in unitate;
- Nu permiteti accesul in unitate persoanelor care prezinta simptome de infectare cu COVID-19;
- Intrerupeti, pe cat posibil, orice contact intre angajator, angajat si alte persoane.

CUM SE MANIFESTA INFECTIA CU CORONAVIRUS

→Simptomele cele mai frecvente: febra, tuse seaca, oboseala si dureri musculare, urmate de febra 39-40 de grade;

→Se transmite prin picaturi si prin contactul cu suprafetele contaminate cu aceste picaturi provenite din tuse, stranut, etc.;

→Virusul nu se transmite prin aer;

→Virusul se transmite mult si in contextul ingrijirilor spitalicesti;

→Majoritatea celor infectati au simptome usoare/moderate;

→Aproximativ un sfert dintre cei infectati evolueaza spre simptome mai severe;

→Virusul este periculos in special pentru varstnici si cei care au deja alte boli cronice.

CUM SE POATE PREVENI INFECTIA:

Spalati-va pe maini de cat mai multe ori;

- Evitati contactul cu persoane care sunt suspecte de infectii respiratorii acute;
- Nu va atingeti ochii, nasul si gura cu mainile;
- Acoperiti-va gura si nasul daca stranuti sau tusesti;

- Nu luati medicamente antivirale si nici antibiotice, decat in cazul in care medicul va prescrie;
- Curatati regulat toate suprafetele cu dezinfectanti pe baza de clor sau alcool;
- Pentru depozite sunt recomandate biocide pe baza de clor si alcool;
- Pentru ca noul coronavirus se raspandeste usor prin atingerea fetei cu mana, dupa contactul cu suprafete contaminate, curatarea si dezinfectarea corecta a obiectelor din locuinta este importanta!

CE FACETI DACA AVETI SIMPTOME?

Sunati la **112** sau TELVERDE **0800 800 358** (pentru informare) daca aveti febra, tusiti sau v-ati intors din China sau zonele in carantina din Europa de cel putin 14 zile. Evitati in aceasta perioada calatoriile, deplasările de orice fel, precum si spatiile aglomerate.

MITURI DEMONTATE DESPRE CORONAVIRUS

→ 5G nu transmite COVID-19. Virusurile nu pot fi transmise prin unde radio sau de telefonie, iar coronavirusul este foarte raspandit si in tari ce nu detin tehnologie 5G;

→ Baile fierbinti nu previn contractarea coronavirusului. Temperatura corpului va ramane constanta, intre 36,5 si 37 de grade, indiferent de cea a dusului sau din cada;

→ Coronavirusul nu se transmite prin muscatura de tantar. Pana acum nu a fost inregistrata nicio dovada care sa sugereze o legatura intre insecta si contractarea COVID-19, care este un virus transmisibil pe cale respiratorie;

→ Uscatoarele de maini nu sunt eficiente in neutralizarea coronavirusului. Cea mai buna preventie ramane spalarea cat mai frecventa a mainilor cu apa si sapun;

→ Scannerele de temperatura pot identifica persoanele ce sufera de acest simptom, dar nu pot confirma ca sunt si bolnave de COVID-19.

ASIGURATI-VA CA ANGAJATII DVS. SUNT BINE

→ Asigurati reinstruirea angajatilor care au lucrat in regim de telemunca in perioada starii de urgenta. Construiti mesajele in jurul noilor riscuri reprezentante de infectia cu COVID-19. Acest instructaj trebuie realizat in timpul programului de lucru;

→ Informati angajatii cu privire la noile masuri de protectie si reguli de distantare sociala care vor fi practicate in spatiul de lucru. De asemenea, include detalii despre gestionarea situatiilor in care un coleg sau o alta persoana care are acces in spatiul de lucru, prezinta simptome ale infectarii cu COVID-19;

→ Informati angajatii cu privire la masurile de protectie aplicate universal: mentinerea distantei sociale de minimum 1,5 metri, mentinerea unei igiene riguroase a mainilor folosind apa si sapun sau dezinfectanti, evitarea atingerii fetei cu mainile nedezinfectate, mentinerea unei igiene corecte a respiratiei;

→ Asigurati-va ca spatiul de lucru este curat si igienizat si dezinfecteaza regulat suprafetele des folosite.

→ Promovati o igiena corespunzatoare pentru echipa dvs. prin mesaje care incurajeaza o atitudine sanatoasa la locul de munca (distanta sigura fata de alte persoane, spalatul des pe maini, evitarea contactului mainilor cu fata).

→ De asemenea, asigurati-va ca personalul angajat are la dispozitie toate masurile de siguranta, masti de protectie, dezinfectanti, dar si ca poti gestiona in mod sigur activitatea curenta.

→ Promovati masuri de respiratie corecta si igiena corespunzatoare, care ii protejeaza pe ceilalti la locul de munca: foloseste postere cu mesaje care promoveaza acest lucru si asigura-te ca angajatii au masti la dispozitie pentru protectie in cazul in care prezinta simptome de gripa sau raceala.

TEHNOLOGIA ADAPTATA IN CONTEXTUL CRIZEI COVID-19

Din fericire, traim intr-o epoca in care tehnologia este super avansata. Daca aveti angajati care lucreaza de acasa sau in schimburi sau decideti sa implementati aceste metode de lucru, puteti folosi diverse instrumente de colaborare eficiente de pe care se poate lucra la fel ca la birou. In loc de organizarea de sedinte la birou, se pot folosi

teleconferintele. Iata cateva exemple dintre cele mai cunoscute teleconferinte din mediul on-line

→Microsoft Teams

→Skype

→Dropbox

→Google Docs

→One Drive

→Trello

→Zoom

→Google Hangouts

Asigurati-va, insa, ca reseaua de pe care echipele lucreaza este sigura si stabila.

SURSE DE INFORMATII UTILE

Pentru evolutia cazurilor:

<https://experience.arcgis.com/experience/685d0ace521648f8a5beeeee1b9125cd>

- Pentru a ne proteja de fake news:

<https://stirioficiale.ro/informatii>

- Pentru a vedea masurile adoptate de statele europene in timp real:

<https://www.mae.ro/node/51880>

- Pentru informatii dedicate resurselor umane:

<https://www.facebook.com/groups/HRRomania>

- Despre boala, evolutie si preventie:

Ministerul Sanatatii <http://www.ms.ro/>

Organizatia Mondiala a Sanatatii <https://www.who.int/>

Centrele de Control al Bolilor <https://www.cdc.gov/>

World Economic Forum <https://www.weforum.org/>

Ce poti face <https://cetrebuiessafac.ro/>

- Despre tehnologia folosita in contextul COVID-19:

<https://techagainstcoronavirus.com/>

INTAMPINATI DIFICULTATI CU AFACEREA DVS?

Contactati-ne la tel: 0351-416041 sau prin e-mail:office@fpro.ro