

Nr.21/OCTOMBRIE 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**

Incep pregatirile pentru cele mai importante momente de vanzari din an. Sezonul rece vine cu multiple oportunitati pentru afacerea dvs, in special intr-o perioada in care vanzarile de sfarsit de an sunt in crestere.

Situatia pe plan local:

→ Potrivit unei analize KeysFin, comertul a ramas cel mai mare sector economic din Romania, cu o cifra de afaceri de 613,5 miliarde de lei, adica 39,2% din, la nivelul anului 2019.

→ Economia digitala din Romania valoreaza 16,6 miliarde de euro, potrivit unui raport McKinsey. Mai mult, economia digitala din regiune (Europa Centrala si de Est) a crescut aproape de doua ori mai rapid in comparatie cu ultimii doi ani. Potrivit datelor McKinsey, in regiune au fost inregistrati aproape 12 milioane de utilizatori noi de servicii online, iar aproximativ 30% dintre acestia provin din Romania.

→ Romania, cea mai mare crestere din Uniunea Europeana in comertul electronic: un avans de 30% este estimat pana la final de an. Anuntul a fost facut cu ocazia primei editii a Zilei Nationale a comertului electronic.

CUM VA POATE AFECTA SITUATIA ACTUALA

Desi pe fondul cresterii numarului de infectari, mai multe tari din Europa revin la masuri de restrictie pentru a controla raspandirea pandemiei, contextul pentru mediul digital ramane unul favorabil: avem in fata o perioada plina de oportunitati pentru vanzari pentru care trebuie sa ne pregatim, pentru a inregistra cele mai bune rezultate.

Potrivit unui studiu realizat de Google si Ipsos la nivel international despre cea mai aglomerata perioada de cumparaturi din an, 70% dintre cumparatori spun ca ar cumpara de la retaileri noi in acest moment al anului. De asemenea, analiza arata ca 78% dintre consumatori folosesc mai mult de trei surse online pentru a se documenta inainte de a face o achizitie. Mai mult, acestia declara ca documentarea dureaza doua-trei zile, ceea ce indica faptul ca oamenii evita cumparaturile impulsive.

Analiza realizata de Google si Ipsos releva si faptul ca, de Black Friday, clientii apreciaza cel mai mult preturile avantajoase, comoditatea plasarii comenzii si disponibilitatea produselor. Cumparaturile de Black Friday nu inseamna o scadere a apetitului pentru cumparaturi dupa ziua cu cele mai mari reduceri din an. Prin urmare, este recomandat sa aveti stocuri asigurate si pentru luna decembrie, care vine de asemenea cu oportunitati mari de crestere a vanzarilor.

Cumparatorii descopera produsele si serviciile online inainte de achizitie folosind motoare de cautare, platforme de tip marketplace sau site-urile comerciantilor, dar si videoclipuri online sau social media.

In general, in perioada Black Friday si a Sarbatorilor, cumparatorii achizitioneaza aproape orice, iar multi dintre ei asteapta aceste momente pentru a face cumparaturi pe care le amana in timpul anului, tocmai pentru ca asteapta sa gaseasca oferte si reduceri substantiale.

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, lucrand 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, deplasarile 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 teledunca in perioada starii de urgenta. Construiti mesajele in jurul noilor riscuri reprezentate 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 (distanța 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, traим 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 rețeaua 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