





5 области за адаптация на бизнеса

СЛЕД COVID-19

Живот след кризата

Всеки продължителен период на криза поражда силен копнеж за 'прераждане' и 'обновяване'.

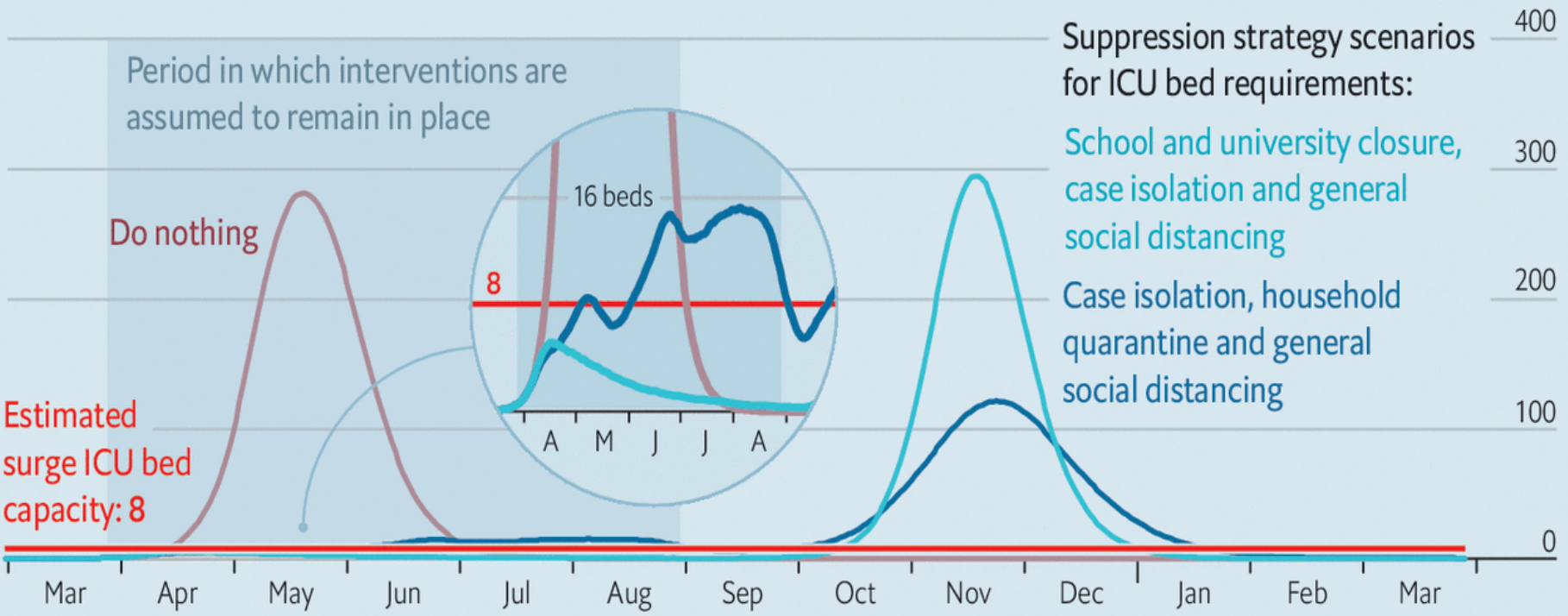
Всяка война е често последвана от икономически и социален бум.

С мира идва и втори шанс в живота и огромен прилив на творческа и икономическа енергия.



Anticipating an encore

Britain, covid-19, critical-care beds occupied per 100,000 population



Source: Imperial College Covid-19 Response Team, March 16th 2020

Втора вълна

На много места се усеща проблясък на надежда – плахо, плавно завръщане към нормалното и разхлабване на кризисните мерките. Научните модели, обаче, предполагат, че това е само първата вълна.

Кризата Covid-19



91% от фирмите търпят негативи.

ПРЕДМЕТ НА ДЕЙНОСТ	ИЗКЛЮЧИТЕЛНО НЕГАТИВНО	- НЕГАТИВНО	= НЕ ОКАЗВА ОСОБЕНО ВЛИЯНИЕ	+ ОКАЗВА БЛАГОПРИЯТНО ВЛИЯНИЕ
Фармация	20%	20%	40%	20%
Битова и промишлена химия		40%	50%	10%
Земеделие и животновъдство		47%	53%	
Производство /търговия с храни и напитки	28%	36%	18%	18%
Услуги, производство/търговия в ИТ сферата	20%	60%	20%	
Банки, застраховане и финанси	22%	67%	11%	
Производство/ търговия с техника и електроника	29%	71%		
Консултантски услуги	38%	63%		
Строителство и архитектура	42%	58%		
Маркетинг и реклама	44%	56%		
Производство/търговия с козметични продукти	50%	33%	17%	
Автомобилостроене и търговия с МПС	60%	40%		
Транспортно-спедиторска дейност	60%	40%		
Спорт и красота	60%	35%	5%	
Образование и обучение	75%		25%	
Производство/търговия с мебели	75%	25%		
Производство/търговия със стоки за бита	75%	25%		
Хотелиерство и туризъм	81%	19%		
Производство/търговия с дрехи и обувки	85%	15%		
Недвижими имоти	85%	15%		
Развлекателен бизнес	86%	14%		
Ресторанти и заведения	97%	3%		
Друго	56%	44%		



Спад в приходите

И РИСК ОТ ФАЛИТ

При над 81% от фирмите е налице спад в продажбите, като половината от тях определят ситуацията като критична.



Хора и заплати

В СЛЕДСТВИЕ НА СПАДА В ПРОДАЖБИТЕ

Запазване на служителите, изплащане на заплатите и осигуровките им е второто най-голямо предизвикателство. Налице са затруднения при организирането на работния процес, както на място, така и от разстояние.



Събиране

НА ВЗЕМАНИЯТА

Много от компаниите се оплакват, че срещат сериозни трудности при събирането на вземанията си.



Поддържане

НА ПРОИЗВОДСТВОТО

Сред производителите сериозно предизвикателство е поддържането на производството -осигуряване на безопасен и ефективен работен процес, доставка на суровини, променливо търсене и други.

Нови възможности



ЗА ПРОДАЖБА

По-гъвкавите фирми се опитват да реагират бързо и определят като основен приоритет адаптацията и откриването на нови възможности за продажби.

Промяна на модела



НА РАБОТА

Ситуацията е нова, никой не е подготвен за нея. В същото време, необходимостта от промяна на модела на работа е неизбежен процес.



НАШИЯТ

ПОДХОД

за адаптация на бизнеса
разглежда и оценява
инициативи свързани с
подобрене на клиентското
преживяване и бизнес
трансформация в пет
конкретни области под
формата на стълба.

5. Технологии

4. Хора

3. Операции

2. Маркетинг

1. Стратегия



Риск

Нисък – бюджет по-малък от 50,000
лв

Среден – Бюджет между 50 и 150
хил. лв

Висок – Бюджет над 150 хил. лв.



Възвръщаемост

Бавна – над 9 месеца

Средна – 3 – 9 месеца

Бърза – до 3 месеца



Приоритизация

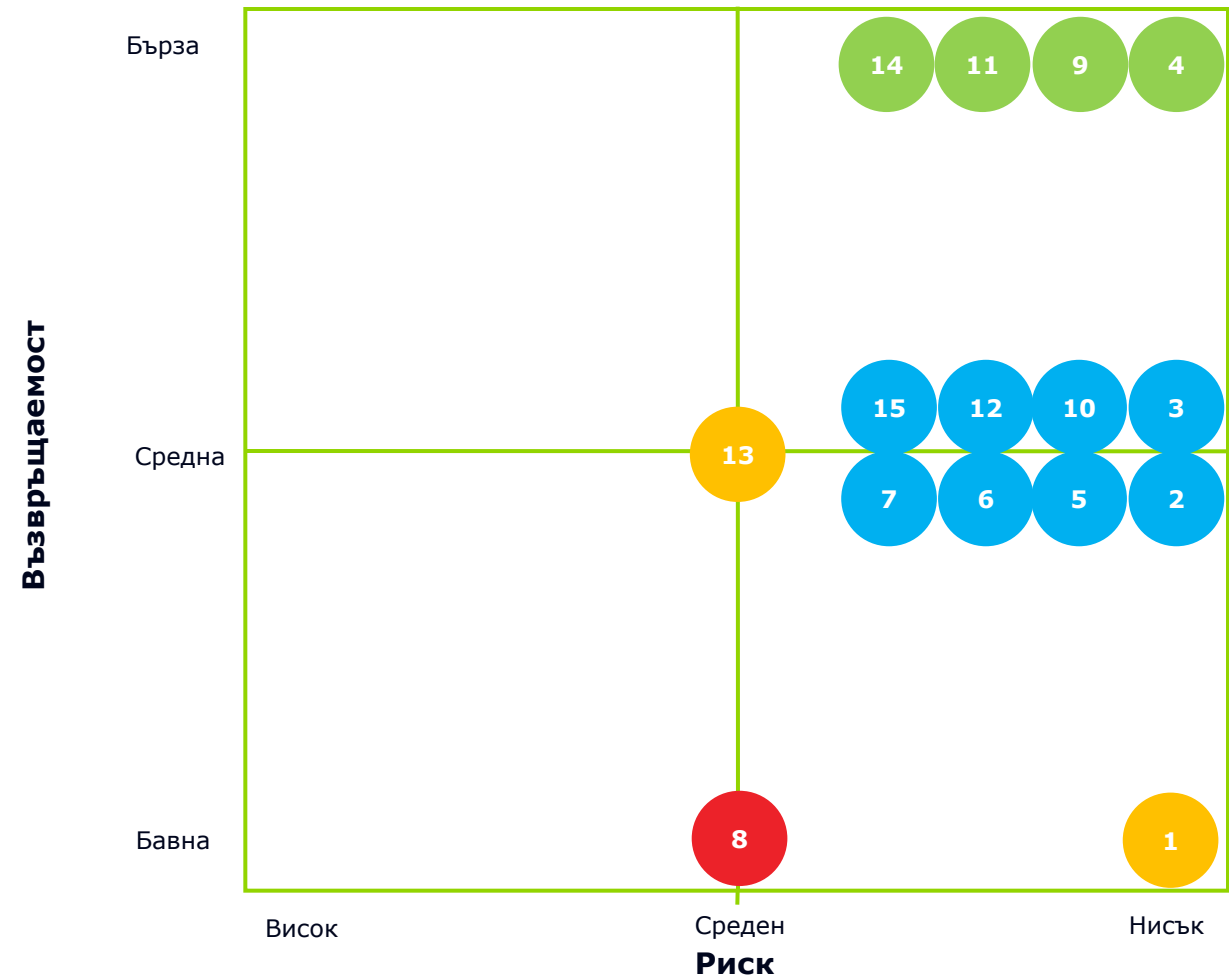
Приоритет 1: Инициативи с нисък
риск и бърза възвръщаемост

Приоритет 2: Инициативи с нисък
риск и средна възвръщаемост

Приоритет 3: Инициативи със
среден риск и средна
възвръщаемост

Приоритет 4: Инициативи с висок
риск и бавна възвръщаемост

.....



Инициативи

1. ДИГИТАЛИЗАЦИЯ И ИНОВАЦИЯ
2. ОПТИМИЗАЦИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛСКО ИЗЖИВЯВАНЕ
3. ОЦЕНКА БРАНД РЕЛЕВАНТНОСТ
4. АДАПТАЦИЯ НА КОМУНИКАЦИЯТА
5. AGILE УПРАВЛЕНИЕ
6. ЕЛИМИНИРАНЕ НА ЗАГУБИТЕ (muda)
7. RESIZING
8. SOURCING REDESIGN
9. CASH FLOW MANAGEMENT
10. РАБОТОДАТЕЛСКА МАРКА
11. НОВИ ВЪЗМОЖНОСТИ
12. УПРАВЛЕНИЕ НА ПЕРСОНАЛИЗИРАНИ КЛИЕНТСКИ ПЪТЕШЕСТВИЯ
13. ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НА ПРОЦЕСИ
14. ОНЛАЙН РАБОТА И КОЛАБОРАЦИЯ
15. ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НА END-TO-END-VALUE-CHAIN



Благодарим!

ВЪПРОСИ?

Petya.lakova@digitas.com