

## EFFEK VAN COVID-19 PANDEMIE OP KLEIN BESIGHEDE

Beste Sakekamer Lede,

'n Wyse man het eenkeer gesê: 'Entrepreneurs vind geleenthede, selfs in moeilike omstandighede. Hulle fokus op oplossings terwyl ander hul besig hou met probleme. Hulle sien die moontlikheid om wins te maak wanneer ander pyn ervaar. 'n Entrepreneur is 'n halfvol glas mens!'

Die Covid-19-pandemie is egter besig om deur die wêreld te ruk en as u 'n besigheid van enige aard bestuur, is dit noodsaaklik dat u die impak van hierdie pandemie fyn dophou en gereed is om die moeilike tye te hanteer. Dit is dus onverstandig om oor-optimisties te wees en nie die werklikhede in die gesig te staar nie. Met ons land wat afgesluit is, word Toerisme vernietig en standaard bestedingsvlakke beperk, wat ons reeds haglike ekonomiese toestand verder verswak.

Die Sakekamer het dit goed gedink om 'n lys op te stel wat eenaars van kleinsake-ondernemings kan benut ten einde voor te berei vir die moeilike maande wat voorlê:

### 1. Deeglike kennis van u finansiële situasie

- Finansiële bestuur wat kontantvloei bestuur insluit, is baie belangrik gedurende hierdie tyd. U moet in staat wees om vroegtydig te bepaal of u voldoende kontant beskikbaar het om verpligtinge na te kom.
- Oorweeg dit om uitgawes te besnoei en afslag met krediteure te onderhandel.
- Onderhandel ook met die verhuurder van u perseel oor die vermindering van huurgeld oor die kort termyn.
- Invordering van debiteure is 'n prioriteit. Begin om elkeen wat u geld skuld te skakel. Ignoreer die betalingsvoorwaardes op die fakture,



skakel die kliënt en vra vir vroeër of onmiddellike betaling en moenie nee as 'n antwoord aanvaar nie.

- U kan korting bied vir vroeë betaling indien moontlik.
- Gaan u versekering na vir die moontlikheid om te eis onder die omstandighede.

## **2. Neem die moeilike besluite vinnig en benut die tyd om u werknemers werklik te leer ken**

- Dit is belangrik om die individuele omstandighede van u werknemers te verstaan.
- Maak die moeilike keuses, soos om personeel te laat gaan, werksure te verminder en / of om salarisverlagings te beding.
- Die besluite moet vinnig geneem en so gou as moontlik implementeer word sodat u besigheid kan oorleef.

## **3. Verkoop, verkoop, verkoop en maak seker klient verwagtinge word oortref**

- Elke onderneming floreer uitsluitlik as gevolg van verkope. Inkomste generering handel oor die doeltreffendheid van 'n verkoopstrategie. Die sukses van u besigheid gaan meer as ooit afhang van die uitvoering van 'n goeie verkoopstrategie.
- Neem in ag dat u kliënte ook deur 'n moeilike tyd gaan, en doen alles in u vermoë om dit vir hulle beter en makliker te maak. Dit sal 'n groot indruk op die langtermyn maak en verseker dat u bo die res uitstyg.
- Plaas fokus op dit wat binne u beheer is en maak gebruik van hierdie tyd om kontak met u kliënte te bou.

## **4. Maak die oorskakeling na digitaal**

- Dink aan elke aspek van u besigheid en besluit of dit na 'n digitale ruimte kan beweeg.
- Ondersoek die moontlikhede van:



- aanlyn vergaderings
  - lewering van u produk/diens wat fisiese interaksies beperk?  
Indien nie nou nie, hoe vinnig kan u dit dan laat gebeur?
  - video-verkoopsooproepe na kliënte regoor die wêreld.
  - Kan u 'n nuwe mark êrens anders met behulp van aanlynmetodes ontsluit?
- Dit is ook 'n goeie idee om u verkoopskanale te begin diversifiseer. Gebruik AdWords, LinkedIn-advertensies, Twitter Facebook, TikTok en ander platforms om u besigheid te bevorder. Indien nie, begin dan.

## 5. Vergader met eweknieë en mededingers

- Sake-eienaars is almal in dieselfde bootjie. Gebruik dinkskrumssessies om uit te vind wat die beste manier is om die industrie weer te stimuleer.
- Ondersteun plaaslike ondernemings sover moontlik. Dit is moeiliker vir klein ondernemings om hierdie krisis te oorleef en hulle maak staat op plaaslike ondersteuning

## 6. Bestuur u verskaffingsketting

- Om te verseker dat u onderneming volhoubaar bly, is dit noodsaaklik dat verskaffers u van die produkte kan voorsien. Vind uit wat hul gebeurlikheidsplanne is. Oorweeg dit om meer voorraad te hou van items wat goed verkoop, onderhandel langer betalingsvoorwaardes en/of alternatiewe verskaffers.
- Evalueer enige bestaande kontraktuele risiko's. Hersien u kontrakte en bepaal watter impak dit sou hê as daar oortredings voorkom.

## 7. Hersien u besigheidsmodel

- Gebruik hierdie krisis om te bepaal of u onderneming optimaal presteer. Kan u u diens op 'n ander manier aanbied of nuwe markte betree? Vorm vennootskappe met aanvullende ondernemings.



- Maak u besigheid veilig vir kliënte: Beperk aantal kliente op 'n slag, maak trollies en toonbanke gereeld skoon, voorsien hand-sanitiseerders en bring kennisgewings aan met opvoedkundige inligting.

Die koronavirus-krisis is 'n verhaal met 'n onduidelike einde. Wat wel duidelik is, is dat die menslike impak tragies is, en dat dit noodsaaklik is vir sake-eienaars om onmiddellik op te tree deur hul werknemers te beskerm, sake-uitdagings en -risiko's aan te spreek, en alles moontlik te doen om die risiko te verminder.

Ons wens u alles van die beste toe en vertrou dat die paar idees wat ons met u gedeel het, van waarde is vir die moeilike tyd wat voorlê.

Moet asseblief nie huiwer om met ons in verbinding te tree indien u meer inligting benodig. Ons is gereed om u te ondersteun!

Sake-Groete



**VOORSITTER**

