

## Covid-19:

Διαχειριστείτε το σήμερα.

Προετοιμαστείτε για το αύριο.



# 3 βήματα για τη διαχείριση του σήμερα

## Βήμα 1°

### Διάγνωση και προστασία



Στελέχωση ομάδας κρίσης και **εκτίμηση** άμεσων **οικονομικών επιπτώσεων** (για την οικονομική διαχείριση της κρίσης βλ. [εδώ](#))

**Διασφάλιση υγείας** του προσωπικού και καθορισμός εναλλακτικών τρόπων επικοινωνίας

Διαχείριση πληροφοριακών συστημάτων, υποστήριξη **απομακρυσμένης εργασίας** και προστασία έναντι κυβερνοαπειλών

## Βήμα 2°

### Διαφύλαξη σχέσεων



Έγκυρη και **έγκαιρη ενημέρωση** για τα μέτρα οικονομικής ενίσχυσης (για άμεση ενημέρωση σχετικά με τα μέτρα βλ. [εδώ](#))

Επικοινωνία με τράπεζες και διαχείριση **χρηματοοικονομικών προβλημάτων** (για χρηματοοικονομικά και λογιστικά ζητήματα βλ. [εδώ](#) και [εδώ](#))

Διαχείριση ζητημάτων με προμηθευτές – **επανασχεδιασμός διαδικασιών** εφοδιασμού και όρων συνεργασίας

## Βήμα 3°

### Ανταπόκριση στις ανάγκες



Περιοδική **ενημέρωση πελατών** αναφορικά με τις εφαρμοζόμενες νέες πολιτικές και διαδικασίες

**Διασφάλιση προσφοράς** υφιστάμενων προϊόντων και υπηρεσιών

**Διερεύνηση** και εμβάθυνση στις **νέες ανάγκες** των καταναλωτών που έχουν ή που θα δημιουργηθούν

# 3 δράσεις για την προετοιμασία του αύριο

## Δράση 1<sup>η</sup> Ανασυγκρότηση



Εντοπισμός των **αδύναμων σημείων** και των σημείων που **χρρίζουν βελτίωσης**

Ανάπτυξη και παρακολούθηση **εναλλακτικών σεναρίων** (stress tests)

Επαναπροσδιορισμός **Distaster Recovery Plan** και ενός **Business Continuity Plan**

## Δράση 2<sup>η</sup> Εξομάλυνση



**Επανακαθορισμός** κεντρων κόστους και πηγών εσόδων – **επαναδιαπραγμάτευση** συμβατικών όρων με προμηθευτές και χρηματοδότες

Σταθεροποίηση χρηματοοικονομικών ροών, αναζήτηση **νέων μορφών χρηματοδότησης**

Ανάπτυξη και εκσυγχρονισμός **ψηφιακών μέσων διανομής** και εξυπηρέτησης

## Δράση 3<sup>η</sup> Ανάκαμψη



Εφαρμογή νέων **ευέλικτων πολιτικών και συστημάτων** προσφοράς προϊόντων και υπηρεσιών

Ανάπτυξη **εξατομικευμένων προϊόντων** και υπηρεσιών

Διείσδυση σε **νέες αγορές** και **διεύρυνση** πελατειακής βάσης

# Η προετοιμασία είναι ικανή να αποδώσει, αρκεί...

- **Να αποδεχθείτε** ότι θα υπάρχει σημαντική οικονομική ζημιά στην επιχείρησή σας ή (και) στην επιχείρηση του προμηθευτή ή πελάτη σας
- **Να μετατρέψετε** την αδράνεια σε ευκαιρία για στρατηγική σκέψη και νέο σχεδιασμό
- Να διατηρήσετε τη θετική σας σκέψη και φυσικά **να μην ξεχάσετε** ότι πάντα υπάρχει αύριο





---

[grant-thornton.gr](https://www.grant-thornton.gr)

© 2020 Grant Thornton. All rights reserved.

'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton Greece is a member firm of Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.