Γράφει ο Βασίλης Παππάς *

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ

ΠΩΣ ΘΑ ΜΕΙΩΣΕΤΕ ΤΙΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ

ΔΕΙΤΕ 4 ΤΡΟΠΟΥΣ ΠΟΥ ΘΑ ΣΑΣ ΒΟΗΘΗΣΟΥΝ ΝΑ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΣΕΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΝΑ ΜΕΙΩΣΕΤΕ ΤΙΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΑΠΟ ΤΟ ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΚΛΙΜΑ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ.

Έχω μερικά καλά και μερικά άσχημα νέα. Τα καλά νέα είναι ότι ίσως του χρόνου τέτοια εποχή να έχετε λιγότερους ανταγωνιστές! Μερικοί δεν θα καταφέρουν να προσαρμοστούν στις νέες συνθήκες που δημιουργεί η οικονομική κρίση. Και τα άσχημα νέα είναι ότι ένας από αυτούς, ίσως είσαστε εσείς !!

Η σκληρότητα του γεγονότος δεν σημαίνει ότι δεν πρέπει να το συζητάμε και να μας προβληματίζει. Η οικονομική κρίση αναπόφευκτα θα χτυπήσει και την πόρτα στον νομό μας! Κάποιοι ίσως να μην τα καταφέρουν όπως κάποιοι άλλοι, ενώ μερικοί ίσως να μην τα καταφέρουν και καθόλου. Όμως μπορώ να σας πω σχεδόν σίγουρα ποιοι θα είναι αυτοί που θα τα καταφέρουν!

Όλοι εκείνοι που αναγνωρίζουν την κρισιμότητα της κατάστασης, δεν παρασύρονται από τα κανάλια της τηλεόρασης, φέρονται ψύχραιμα και αναλαμβάνουν δράση περισσότερο από ποτέ, θα είναι σίγουρα εδώ μαζί μας και το επόμενο έτος! Όλοι όσοι συνεχίζουν να ξοδεύουν χρήματα για την προβολή, την διαφήμιση και το μάρκετινγκ της επιχείρησης τους. Όλοι όσοι δούνε την κρίση περισσότερο σαν ευκαιρία παρά σαν απειλή. Όλοι όσοι καταφέρουν να “διαφοροποιήσουν” την επιχείρηση τους από την υπόλοιπη αγορά, θα τα καταφέρουν!

Έχουμε υπερεκτιμήσει την κρίση. Πρόβλημα σίγουρα υπάρχει και καλό είναι να είμαστε προσεκτικοί αλλά όχι στο σημείο του πανικού που παραλίγο να μας οδηγήσει να “τραβήξουμε” τις καταθέσεις μας από τις τράπεζες. Ο καθηγητής Οικονομικών Επιστημών στο Πανεπιστήμιο Κολούμπια της Νέας Υόρκης, Ρόμπερτ Μαντέλ, νικητής του βραβείου Νόμπελ Οικονομίας του 1999, πριν μερικές ημέρες σε μια συνέντευξη είπε: “Η παγκόσμια οικονομία δεν είναι σε τόσο άσχημη κατάσταση, όσο δείχνουν οι ειδήσεις”.

Διανύουμε μια περίοδο πτώσης. Και επειδή μετά από κάθε πτώση η φυσική εξέλιξη είναι η άνοδος, κερδισμένοι θα βγουν όσοι βρεθούν ένα βήμα μπροστά από τον ανταγωνισμό. Όσοι καταφέρουν να ανταποκριθούν και να προσαρμοστούν στις νέες συνθήκες που μας επιβάλει η αγορά. Όσοι καταφέρουν να δουν περισσότερο μακροπρόθεσμα και προετοιμαστούν κατάλληλα γι’ αυτό.

Υπάρχει όμως τρόπος να μπορέσει κάποιος να προστατευτεί από την κρίση; Θα είμαι ειλικρινής. Η κρίση θα μας επηρεάσει. Υπάρχουν όμως μερικές κινήσεις που μπορείτε να κάνετε ώστε να έχετε τις ελάχιστες συνέπειες! Παρακάτω θα δούμε 4 τρόπους προσέγγισης, που μπορούν να σας βοηθήσουν μέσα σ’ αυτό το περιβάλλον αβεβαιότητας που διανύουμε.

---

* Ο Βασίλης Παππάς είναι Επιχειρηματικός Σύμβουλος (BA, MBA in Marketing). Διαβάστε περισσότερα άρθρα και αναλύσεις στο ιστολόγιο του, http://epixeirein.blogspot.com. Κάθε Πέμπτη στις 10:00πμ παρουσιάζει την εκπομπή “Business News” στο Ράδιο Ηγουμενίτσα (89,2 FM).

Προβολή και Διαφήμιση:

NOW OR NEVER

Μπορώ να προβλέψω ότι όσες επιχειρήσεις βρίσκονται αυτή την στιγμή μέσα στις σελίδες των εφημερίδων και περιοδικών όπως αυτό που κρατάτε στα χέρια σας, θα είναι μαζί μας και το επόμενο έτος. Γιατί;; Επειδή κινούνται πολύ πιο “επιθετικά” από ότι οι υπόλοιποι ανταγωνιστές τους! Βρίσκονται περισσότερες φορές μπροστά στα μάτια των πελατών και της αγοράς. Υπενθυμίζουν διαρκώς στους καταναλωτές: “είμαστε εδώ και έχουμε αυτό που ψάχνετε”.

Πολλοί θεωρούν ότι δεν υπάρχει λόγος να ξοδέψει κάποιος χρήματα για προβολή όταν η αγορά είναι “πεσμένη”. Μεγάλο λάθος! Είναι ότι χειρότερο μπορεί να κάνει κάποιος! Σε περιόδους όπου τα πράγματα αρχίζουν και δυσκολεύουν, θα πρέπει να αναλάβετε δράση περισσότερο από ποτέ. Τώρα είναι η στιγμή που θα πρέπει να προβληθείτε περισσότερο και όχι λιγότερο. Να δείξετε προς τα έξω την πραγματική δυναμική της επιχείρησης σας όταν όλοι οι υπόλοιποι θα έχουν κάνει ένα βήμα πίσω!

Επιχειρήσεις που συνεχίζουν να διαφημίζονται και να ξοδεύουν χρήματα σε δράσεις προβολής και μάρκετινγκ, έχουν μεγαλύτερη τύχη να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν, ακόμα και όταν η οικονομία πέφτει!

Διαφοροποιηθείτε και

ΚΕΡΔΙΣΤΕ

Σε μερικές ημέρες ξεκινούν οι εκπτώσεις. Όλοι θα μειώσουν τις τιμές κατά 20, 40, ή και 50%. Γιατί να προτιμήσει κάποιος την δική σας έκπτωση και όχι κάποια άλλη; Γιατί να προτιμήσει κάποιος το δικό σας κατάστημα την περίοδο αυτή και όχι κάποιο άλλο; Έχετε αναρωτηθεί; Τι είναι αυτό που θα κάνει κάποιον να βγάλει λεφτά από το πορτοφόλι και να τα δώσει σε εσάς και όχι στο μαγαζί απέναντι; Έτσι κι’ αλλιώς την ίδια έκπτωση έχετε! Θα πρέπει να είσαστε σε κάτι καλλίτεροι από τους υπόλοιπους, ειδάλλως για ποιον λόγω να ψωνίσει κάποιος στο δικό σας κατάστημα;

Σε στιγμές όπου η οικονομία περνάει δύσκολες στιγμές και σε μια εποχή όπου δεν “πείθεις” εύκολα τον πελάτη να αγοράσει το προϊόν σου, χρειάζεται να φερθείτε έξυπνα! Βρείτε τους τρόπους εκείνους που θα κάνουν την “προσφορά” σας μοναδική. Τα προϊόντα και υπηρεσίες σας ξεχωριστά. Την επιχείρηση σας – πρώτη επιλογή στο μυαλό του πελάτη.

Εφαρμόστε τον κανόνα του 10%. Ο κανόνας αυτός μας λέει κάτι πολύ απλό: Αρκεί να είσαστε 10% καλλίτεροι σε κάτι από την υπόλοιπη αγορά, για να κάνετε τους πελάτες να προτιμήσουν το δικό σας προϊόν! Μπορείτε να είσαστε 10% πιο φθηνοί, 10% πιο γρήγοροι, 10% πιο συνεπείς, 10% πιο εξυπηρετικοί ή ακόμα και 10% πιο φιλικοί από τους ανταγωνιστές σας! Εσείς θα βρείτε πιο είναι αυτό το 10% στο οποίο είσαστε καλλίτεροι από τους υπόλοιπους! Βρείτε το και δουλέψτε πάνω σε αυτό. Σε λίγο ο κόσμος θα μπορεί να σας ξεχωρίσει.

Δεν αρκεί μόνο το αυτοκόλλητο στην βιτρίνα “sales 50%”. Αυτό θα το έχουν όλοι. Βρείτε κάτι να “κολλήσετε” που το προσφέρετε μόνον εσείς!

Διώξτε την αβεβαιότητα.

ΑΡΠΑΞΤΕ ΤΗΝ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Το πρόβλημα αυτή την στιγμή είναι η “αβεβαιότητα”. Διώξτε την αβεβαιότητα από τους πελάτες σας και κερδίστε τους! Δείξτε τους ότι θα είσαστε εκεί όταν σας χρειαστούν. Ο κόσμος σήμερα έχει ανάγκη από αξιόπιστες λύσεις και αξιόπιστους ανθρώπους. Μόνον σε αυτούς θα εμπιστευθεί τα χρήματα του και πουθενά αλλού!

Η αβεβαιότητα σε πολλούς επιχειρηματίες έχει ήδη μετατραπεί σε “απροθυμία” να αναλάβουν δράσεις, να ψάξουν για νέους πελάτες, και να “κυνηγήσουν” την δουλειά τους. Η αλήθεια είναι ότι η απροθυμία μπορεί να “σκοτώσει” την δημιουργικότητα και την διάθεση του επιχειρηματία. Αυτό είναι ότι χειρότερο μπορεί να σας συμβεί. Σίγουρα δεν είναι αυτή η σωστή προσέγγιση. Ούτε η προσέγγιση που θέλουμε. Εσείς θα πρέπει να αντισταθείτε. Και εδώ υπάρχει ένα μικρό μυστικό. Όταν όλοι οι υπόλοιποι θα “χαλαρώνουν” και δεν θα έχουν όρεξη να εξυπηρετήσουν σωστά τους πελάτες τους, επειδή “υπάρχει κρίση”, εσείς θα έχετε την ευκαιρία να αναδείξετε τα προϊόντα και υπηρεσίες σας. Να δείξετε γιατί αποτελείτε την πιο αξιόπιστη λύση στην αγορά.

Δείτε την κρίση ως μια μορφή ευκαιρίας και όχι ως απειλή. Αλλάξτε τρόπο προσέγγισης. Πέρα από τα προβλήματα που σίγουρα θα δημιουργήσει, αποτελεί ταυτόχρονα και μια καλή ευκαιρία να αναλάβετε δράση! Οι καταναλωτές πάντα επιλέγουν αυτούς που δείχνουν όρεξη, ενέργεια, και διάθεση να ικανοποιήσουν τις ανάγκες και επιθυμίες τους. Κάντε το και αποκτήστε νέους και ευχαριστημένους πελάτες.

Η κρίση δεν είναι άλλοθι.

ΒΡΕΙΤΕ ΤΙΣ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΣΑΣ

Η κρίση δεν θα πρέπει να αποτελεί την δικαιολογία για να καλύψετε τυχόν αδυναμίες που έχει η επιχείρηση σας. Αδυναμίες που πιθανόν να είχε και πριν έρθει η κρίση!

Δεν σημαίνει τίποτα η φράση “δεν πάμε καλά λόγω της κρίσης”. Διώξτε την αρνητική ψυχολογία και δραστηριοποιηθείτε! Βρείτε το πρόβλημα και λύστε το. Αποφύγετε τις γενικότητες. Τι είναι αυτό που δεν πηγαίνει καλά; Το έχετε εντοπίσει; Μειωθήκανε τα έσοδα σας; Δεν έρχονται πελάτες στο μαγαζί σας; Δεν αφήνουν όσα λεφτά άφηναν παλαιότερα; Δεν έρχονται τόσο συχνά να ψωνίσουν; Οι προμηθευτές σας δεν σας εξυπηρετούν; Έχετε εντοπίσει πιο ακριβώς είναι το πρόβλημα; Υπήρχε πριν την κρίση ή τώρα εμφανίστηκε; Βρείτε το και διορθώστε το.

Μην ρίχνεται το φταίξιμο αποκλειστικά στο αρνητικό κλίμα των ημερών. Σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να “χαλαρώσετε” τους ρυθμούς σας, εν ονόματι της κρίσης, ειδικά τώρα.

Πριν λοιπόν επιστρέψετε στις καθημερινές σας ασχολίες και στην πραγματική ζωή, απ’ όλα τα παραπάνω κρατήστε στο μυαλό σας το εξής: Δεν πουλάτε τα προϊόντα σας στις στατιστικές για τον πληθωρισμό, τα επιτόκια και τους διάφορους οικονομικούς δείκτες που βγαίνουν κάθε μήνα! Δεν πουλάτε στα πρωτοσέλιδα των εφημερίδων και τους βαρύγδουπους τίτλους των δελτίων ειδήσεων. Εσείς πουλάτε σε πραγματικούς ανθρώπους! Ανθρώπους που συνεχίζουν να θέλουν να ψωνίσουν ρούχα και να δείχνουν ωραίοι, ανθρώπους που συνεχίζουν να θέλουν να βγουν έξω για φαγητό και διασκέδαση, να πάνε γυμναστήριο και να νιώσουν υγιείς, να αγοράσουν έπιπλα για το σπίτι, να πάνε σούπερ μάρκετ, να ζητήσουν υπηρεσίες από μηχανικούς, δικηγόρους και γιατρούς, να στείλουνε τα παιδία τους πανεπιστήμιο, ανθρώπους που θέλουν να αγοράσουν σπίτι και αυτοκίνητο! Ο κόσμος δεν σταμάτησε ξαφνικά να έχει ανάγκες και επιθυμίες! Συνεχίζει να θέλει λύσεις στα προβλήματα του. Και εσείς θα πρέπει να είσαστε εκεί όταν σας χρειαστεί!