

START
UPREF
UGEES

راهنمای مقابله با وضعیت کرونا برای کارآفرینان

TABLE OF CONTENTS

1. چه اقداماتی را باید انجام دهیم اگر پول ما تمام شد؟.....1
2. با کارگران خود چه کنیم؟.....6
3. چگونه کسب و کار خود را در شرایط کنونی و آینده اداره کنیم؟.....9
4. راهنمایی برای صاحبین رستوران، بار و کافه.....12
5. لینک های مهم برای اطلاعات بیشتر.....13

11.05.2020



۱. چه اقداماتی را باید انجام دهیم اگر پول ما تمام شد؟

چه اقداماتی را برای کم کردن مشکلات مالی می توانیم انجام دهیم:

- وحشت نکنید! و از تصمیم گیری عجولانه بپرهیزید. به تصویر کلی کسب و کار خود توجه کنید. اکثر مردم در هنگام وحشت، تصمیمات بدی می گیرند.
- از گرفتن وام های فوری (**Pikavippi**) بپرهیزید! چراکه اصلا مقرون به صرفه نیست و در آینده شما را با مشکل مواجه می کند.
- برنامه ۶ ماهه آینده خود را طراحی کنید، و در آن احتمالات گوناگون را پیش بینی کنید، مثلا تخمین این که در آینده سطح فروش (درآمدزایی) و نیاز شما به سرمایه (پول) بیشتر چقدر خواهد بود. کارهایی که باید الان انجام دهید و کارهایی که در آینده در صورت نیاز انجام خواهید داد را فهرست کنید.
- اگر شما از بانک وام گرفته اید، می توانید با بانک در خصوص کم کردن میزان اقساط و یا به تعویق و تاخیر انداختن اقساط وارد مذاکره شوید. در صورتی که با بانک به توافق جدیدی رسیدید، سعی کنید که توافق شما مکتوب باشد، ایمیل کفایت می کند.
- تحقیق کنید که آیا می توانید از اول کسکوس (**Ely keskus**)، بیزینس فینلاند (**Business Finland**) و یا شهرداری ها حمایت و مساعدت مالی بگیرید. (در ادامه در این خصوص توضیح بیشتری آمده است)
- در صورتی که احتمال نمی دهید درآمد کافی ای را در آینده نزدیک به دست بیاورید، می توانید با مراجعه به سایت اداره مالیات میزان پیش پرداخت مالیاتی خود را به صفر (۰) تغییر دهید.

vero.fi

- می توانید از شرکت مربوطه بیمه (**TYEL**) (**TYEL**) برای پرداخت هزینه های بیمه بازنشستگی خود و کارکنانتان مهلت بیشتری تقاضا کنید.
- قرارداد های خود با پیمانکاران و مقاطعه کاران فرعی را خاتمه دهید.
- با مالک ساختمان محل کار خود وارد مذاکره شوید و تقاضا کنید که در این شرایط بخصوص یا اجاره بها را موقتا نگیرید و یا میزانش را کم کند. در صورت توافق جدید، آن را مکتوب کنید، ایمیل کفایت می کند.
- سعی کنید از خرید زیاد اجناس خودداری کنید و با حداقل ها پیش روید. اگر سفارشات داده اید و اجناس شما هنوز به دستتان نرسیده است، سعی کنید با مذاکره سفارش خود را تغییر دهید.
- سعی کنید برای محصولات خود پیش پرداخت دریافت کنید، به ویژه در شرایطی که محصولات را بر اساس سفارش تولید می کنید. بهتر است برای جلوگیری از مشکلات احتمالی با (**Suomen Asiakastieto OY** و **Bisnode**) اطلاعات اعتباری سفارش های بزرگ را از قبل چک کنید.

- در صورتیکه برای پرداخت قبوض خود/ لاسکو دچار مشکل شده اید، با شرکت های فرستنده قبض وارد مذاکره شوید و تقاضای مساعدت و مهلت بیشتر نمایید. مسلماً آن ها هم ترجیح می دهند که پولشان را دیرتر بگیرند تا اصلاً نگیرند. سعی کنید توافق جدید به صورت نوشته باشد. مدرک مکتوب داشته باشید.
- اگر معاملات اصطلاحاً بی تو بی انجام می دهید (یعنی طرف معامله شما شرکت و کسب و کار دیگری است) و شما کالا/خدمات خود را فروخته اید ولی طرف مقابل هنوز به شما پرداخت نکرده است و یا در پرداخت با مشکل روبرو شده است، می توانید صورت حساب طلب خود را به شرکت های فعال در این زمینه بفروشید (**laskurahoitus**)، این شرکت ها با برداشت مبلغ کارمزد خود، بین ۲ تا ۱۰ درصد، طلبتان را به شما پرداخت کرده و بعداً برای بدهکار شما صورت حساب می فرستند. برخی از این قبیل شرکت ها که در نقد کردن طلب شما فعال می باشند:

[Rahoittaja](#), [Arex](#), [Rahoittamo](#), [Svea](#)

- در صورتیکه کارگر دارید و در پرداخت معاش و دستمزد آن ها با مشکل مواجه شده اید، می توانید موقتاً آن ها را از کار برکنار کنید، قانون شرایط ویژه در فنلاند این اجازه را به شما می دهد تا در مهلت کوتاه تر و آسان تر بتوانید نیروی کار خود را اخراج کنید (نیاز نیست که ۱۴ روز قبل به آن ها اخطار دهید).
- در صورتی که دخل و خرج جور در نیاید و مشکلات مالی دارید، به مرکز حمایت از کسب و کار فنلاند (اوریتوس سومی تالووس آپو) تماس بگیرید. شماره تماس: ۰۲۹۵۰۲۴۸۸۲. خدمات به زبان انگلیسی در روز های سه شنبه و جمعه از ساعت ۹-۱۶ به صورت رایگان صرفاً برای شرکت های ثبت شده می باشد. قبل از تماس گرفتن، این مدارک را آماده نمایید: آخرین صورت و گزارش سود و زیان شرکت خود و یا اطلاعات مالیاتی مشابه، صورت تمامی هزینه هایی که پرداخت آن ها به تعویق/ عقب افتاده است، لیست سایر بدهی ها اگرچه به تاخیر نیفتاده باشند، صورت مالیات ها و سایر قرارداد های موثر در کسب و کار شما که عقب افتاده اند.

اگر به دلیل ویروس کرونا با مشکلات مالی مواجه شده اید، از کجا می توانید برای کسب و کار خود کمک مالی بگیرید؟ موسسات و مراکز زیادی وجود دارند که حاضر هستند به شما به طور مجانی کمک کنند تا فرم های تقاضای کمک مالی را پر کنید، پول خود را به شرکت هایی که در قبال دریافت پول این کار را انجام می دهند هدر ندهید.

۱. شهرداری ها:

- کارآفرینان تک نفره (**Toiminimi**) می توانند از شهرداری محل اقامت خود (محلی که کسب و کار شما آنجا به ثبت رسیده است) برای ۲۰۰۰ یورو کمک هزینه دوران کرونا تا تاریخ ۳۰.۰۹.۲۰۲۰ اقدام کنند.
- به طور کلی این کمک هزینه برای جبران هزینه های جاری مثل اجاره محل کسب، پرداخت قبوض، دستمزد کارگران و غیره است. این کمک هزینه مانعی برای دریافت حقوق بیکاری کلا نمی باشد و روی آن اثر نمی گذارد. اما اگر این کمک هزینه برای حقوق شخص کارآفرین به کار گرفته شود ممکن است که بر روی حقوق بیکاری دریافتی از کلا اثر گذارد. در بعضی از شهرداری ها مثل هلسینکی، نمی توان از این کمک هزینه برای جبران دستمزد و حقوق شخص کارآفرین استفاده کرد.
- این کمک هزینه بلاعوض می باشد.
 - هر شهری فرم تقاضای مخصوص به خود را دارد، به وب سایت شهرداری منطقه ای که کسب و کار شما آنجا ثبت شده است، مراجعه کنید.
 - راهنمای منطقه هلسینکی

۲. مرکز توسعه تجاری، حمل و نقل و محیط زیست (ELY Keskus)

شرکت هایی که حداکثر ۵ کارگر دارند (یعنی ۵ نفر یا کمتر) می توانند برای این کمک هزینه اقدام کنند. شرکت های تک نفره (**tominimi**) نمی توانند برای این کمک هزینه اقدام کنند. حداکثر ۱۰۰۰۰ یورو برای بررسی و ارزیابی موقعیت و ۱۰۰۰۰ یورو برای به کار گرفتن اقدامات توسعه ای برای بهبود شرایط.

شما نمی توانید هم زمان برای این کمک هزینه و کمک هزینه بیزینس فنلاند اقدام کنید، بلکه باید بر اساس موقعیت کسب و کار خود برای یکی از این ها اقدام کنید.

برای اطلاعات بیشتر اینجا را کلیک کنید.

مقاله کارآفرینان فنلاندی در مورد اینکه چگونه برای دریافت حمایت اقدام کنید را مطالعه کنید.

۳. بیزینس فنلاند (Business finland)

شرکت های کوچک و متوسط، یعنی شرکت هایی که به (**oy, oyj, ay, ky, osk**) ختم می شوند و یا این علائم اختصاری را در عنوان خود دارند. به علاوه، بین ۶ تا ۲۵۰ نفر کارگر/ کارکن دارند، می توانند برای این کمک هزینه تا سقف ۱۰۰۰۰ یورو اقدام کنند. هدف از این کمک هزینه توسعه کسب و کار است مثلاً فعالیت تجاری جدیدی را بتوانید شروع کنید، برقرار کردن شراکت جدید و یا پیمانکاری/مقاطعه کاری یا قرارداد فرعی جدید، پیدا کردن زنجیره عرضه جایگزین، تجدید نظر در نحوه تولید و کار و ایجاد راه های جدید.

- اگر شما کمک هزینه توسعه کسب و کار را دریافت کردید، می توانید از بیزینس فنلاند مجدداً تا سقف ۱۰۰۰۰۰ یورو برای پیاده سازی طرح خودتان اقدام کنید.
- این کمک هزینه بلاعوض می باشد.
- از طریق این لینک به صورت آنلاین اقدام کنید

۴. فینورا (Finvera)

هنگامی که برای وام اقدام می کنید، فینورا می تواند وثیقه و ضمانت وام شما را تهیه کند. در ابتدا از بانک خود تقاضای وام کنید، و از بانک تقاضا کنید برای ضمانت به فینورا مراجعه کند و از آن ها ضمانت بخواهد. کارمزد فینورا برای ارائه ضمانت به شما حداکثر تا ۱.۷۵٪ از ارزش وامی است که دریافت می کنید.

قبل از اینکه برای وام اقدام کنید، خوب فکر کنید که آیا می توانید آن را پس دهید؟ اگر بازپرداخت وام برایتان میسر نیست، بهتر است وام نگیرید و کسب و کار خود را ببندید. وقتی تمامی کاغذ بازی ها و کارهای بروکراتیک کسب و کارتان تمام شد، و شرایط بهبود یافت، می توانید شرکت جدیدی باز کنید.

برای اطلاعات بیشتر در خصوص فینورا اینجا کلیک کنید.

۵. کلا

آن دسته از کارآفرینان که نمی توانند در این وضعیت پیش آمده کرونایی کسب و کار خود را ادامه دهند، و یا درآمد حاصله ماهیانه آن ها (دخل آن ها) کمتر از ۱۰۸۹،۶۷ یورو می باشد، می تواند برای حقوق بیکاری موقت از کلا تقاضا کنند بدون اینکه کسب و کار خود را ببندند. حقوق بیکاری روزی ۳۳.۶۶ یورو، و حدود ۷۲۴ یورو در ماه می باشد و دوره ۱۶.۰۳ تا ۳۰.۰۶.۲۰۰۲ را شامل می شود.

کارآفرینان باید ابتدا به عنوان جوینده کار در اداره کار ثبت نام کنند و سپس برای حقوق بیکاری از کلا اقدام کنند. کارآفرینی که در این ایام درآمد کمی دارد ممکن است مشمول کمک هزینه اجاره منزل و کمک های اجتماعی کلا نیز شود. اگر وضعیت مالیاتان بد است می توانید برای موارد مذکور از وب سایت کلا اقدام کنید. این تنها راهی است که شما می توانید اطمینان حاصل کنید که آیا شما و خانواده شما از این کمک ها برخوردار می شوید یا خیر.

از طریق این فرم اقدام کنید.

چگونه کسب و کار خود را برای همیشه تعطیل کنیم؟

- «بعد از تجربه ورشکستگی است که شما واقعا در مورد کسب و کار اطلاع حاصل می کنید»، ما اینگونه می گوئیم. بستن کسب و کار مایه خجالت و شرم نیست و شما می توانید دوباره کسب و کار جدیدی را راه بیندازید.
- شما می توانید موقتا کسب و کار خود را متوقف کنید. شما باید این وقفه را به اداره مالیات از طریق این فرم گزارش دهید.
- بستن همیشگی و دائمی کسب و کار در فنلاند امری زمان بر است. به ویژه برای شرکت های با مسئولیت محدود (OY) که حداقل ۵ ماه روند کار طول می کشد. اما بستن کسب و کار از راه ورشکستگی سریع تر انجام می شود.
- روند کار و هزینه بستن کسب و کار بستگی به نوع شرکت شما دارد (*Oy, toiminimi*...) برای *toiminimi* انجام کارهای اداری و بوروکراتیک مجانی خواهد بود و برای Oy حدود ۴۰۰ یورو هزینه خواهد داشت.
- مراحل بستن کسب و کار:
- بر اساس مقررات مربوط به نوع شرکت خود جلسه کلی و رسمی ای برای شرکت خود ترتیب دهید. تصمیم بستن شرکت را به طور رسمی بگیرید و کلیه مطالب و تصمیمات را به طور دقیق و رسمی بنویسید و امضا کنید.
- صورت مالی نهایی را تهیه کنید، شما به احتمال زیاد به حسابدار نیاز خواهید داشت.
- کسب و کار خود را با اطلاع دادن به مرجع رسمی ثبت شرکت ها Ytj از اینجا ببندید.
- اگر ورشکست شده اید، از دادگاه بدوی محل کسب و کار خود تقاضای صدور حکم ورشکستگی کنید. شما می توانید از **دادرس مخصوص ورشکستگی** در این زمینه کمک بگیرید.
- بر اساس قانون، شما باید کلیه قراردادها و صورت حساب های مالی خود را برای دوره حداقل ۱۰ ساله حفظ کنید. شما ممکن است که همچنان از اداره مالیات قبض دریافت کنید حتی بعد از بستن شرکت خود، و باید آن را پرداخت کنید.
- اطلاعات بیشتر: PRH
- و suomi.fi

۲. چگونه در این شرایط با کارگران و نیروی کار برخورد کنیم؟

نکات مفید برای رهبری و مدیریت بحران:

- ترس و شک و تردید بزرگترین چالش و مشکلی هستند که در نیروی کار در شرایط بحرانی با آن روبرو می شود. برای کاهش این مشکل، شرایط و وضعیت کسب و کار خود را با آن ها در میان بگذارید. آن ها را زودتر و به موقع در جریان کم کردن ساعات کاری و یا تعلیق کلی ساعات کاری (اخراج موقت) بگذارید. (آن ها را شوک نکنید)
- اعتماد نقش مهمی در مدیریت صحیح بحران دارد. اعتماد بر پایه شفافیت، صداقت، نشان دادن حس همدردی، اهمیت دادن به نیروی کار و راهنمایی کردن او برای ادامه و آینده شغلی او بنا می شود.
- اجازه دهید که نیروی کار شما احساسات خود را بیان کنند (مثل ترس، درماندگی و ...) و به دیدگاه ها و نظرات آن ها گوش دهید. شنیده شدن مهمتر است از ارائه پاسخ صحیح.
- کارکنان خود را تشویق کنید و در مورد آن ها نظر مثبت بدهید و سعی کنید جو و محیط کاری را خوب نگه دارید حتی اگر همه به شدت درگیر باشند و یا برعکس ساعات کاری کافی برای همه نباشد.

اگر شما نتوانید نیروی کار خود را نگه دارید، چه کار باید انجام دهید؟

- اگر شما به اندازه کافی کار ندارید و یا توان پرداخت دستمزد و حقوق نیروی کار خود را ندارید، می توانید موقتا آن ها را اخراج کنید (کار آن ها را به حالت تعلیق در بیاورید). قرارداد کاری بین شما همچنان معتبر باقی می ماند ولی آن ها در دوران تعلیق یا اخراج موقت برای شما کار نکرده و حقوق دریافت نمی کنند. اگر از الان می دانید که در آینده نمی توانید آن ها را به کار برگردانید، می تواند کاملا آن ها را کاملا اخراج کرده و در این صورت قرارداد کاری با آن ها خاتمه می یابد.
 - برای اخراج موقت، باید اخطار آن را به طور کتبی، مثلا ایمیل، به کارگر خود ارائه دهید. در شرایط نرمال باید حداقل ۱۴ روز قبل از شروع روز اول اخراج موقت این کار را انجام دهید. با این حال در این شرایط استثنایی به طور موقت تا پایان ماه ششم این مدت به ۵ روز کاهش یافته است. اگر شرایط شما عوض شود و دیگر نیازی به اخراج موقت نداشته باشید، حتی اگر اخطار اخراج را به کارگر داده باشید می توانید او را به کار برگردانید و نیازی نیست که حتما اخراج را انجام دهید.
- در اخطار اخراج موقت این مطالب را بنویسید:

- دلیل اخراج موقت
- اینکه آیا شما به طور کامل رابطه کاری را موقتا قطع می کنید و یا ساعات کاری را کم می کنید.
- تاریخ شروع و اولین روز تعلیق کار (اخراج)
- چه مدت این دوران طول می کشد (می توانید تخمین بزنید)
- شما باید حقوق کارگر خود را از روزی اخطار را به او می دهید تا پایان مهلت مقرر (۱۴ روز یا ۵ روز) یعنی تا اولین روزی که تاریخ اخراج موقت عملا شروع می شود، پرداخت کنید؛ حتی اگر زودتر در مغازه خود را بسته باشید و تعطیل کرده باشید. وقتی که اتمام کار و اخراج عملا شروع شد (یعنی مهلت مقرر سپری شد و کارگر شما عملا سر کار نیامد) می توانید پرداخت دستمزد و حقوق را قطع کنید. کارگران اخراج شده خود را راهنمایی کنید تا به عنوان جوینده کار در اداره کار ثبت نام کنند و برای حقوق بیکاری اقدام کنند.
- اگر می خواهید که کارگر شما به کار برگردد، باید وضعیت اخراج موقت را خاتمه دهید. شما نمی توانید از کارگران خود بخواهید در حالی که موقتا اخراجشان کردید، برای شما در طول این دوران (در حالیکه وضعیت اخراج هنوز پابرجاست) کار کنند؛ پس باید وضعیت اخراج را خاتمه دهید. اخراج موقت با پایان مهلتی که در اخطار اخراج نوشته شده است، خاتمه می یابد. کارگرانی که موقتا اخراج شده اند و دوران اخراج آنان تا اعلام بعدی از سوی کارفرما می باشد، در صورت عدم توافق موعد دیگری، باید حداقل یک هفته زودتر مطلع گردند.
- برای اطلاعات بیشتر در زمینه اخراج موقت به این سایت مراجعه کنید.

چگونه اطمینان حاصل کنیم که مشتریان و کارکنان من از کرونا در امان هستند؟

- مطمئن شوید که بهداشت، نظافت و تمیزی را کاملا رعایت می کنید (حتی کمی وسواس گونه) و به همه گوشزد و یادآوری کنید که دست هایشان را بشویند و دستکش دست کنند. به آن ها محلول و ژل شستشوی دست حاوی الکل تعارف کنید.
- به کارکنان خود توصیه کنید که نزدیک دیگران (این دیگری می تواند کارگر دیگر، خود شما، مشتری و هر شخص دیگری باشد) نروند و فاصله را رعایت کنند.
- سعی کنید ساعات کاری را منعطف کنید. در این صورت کارکنان شما مجبور نیستند از وسایل نقلیه عمومی در ساعات پر رفت و آمد و شلوغ که اکثر کارمندان سر کار می روند، استفاده کنند. همچنین، ساعت کاری منعطف این امکان را فراهم می آورد که همه کارکنان شما در یک زمان واحد سر کار نباشند و تجمع نکنند.

- به کارکنان خود راهنمایی های لازم در مورد رعایت نکات بهداشتی را ارائه نمایید، و مطمئن شوید که تمامی نکات را رعایت می کنند.
 - مطمئن شوید که کارگر شما در صورت مریضی در خانه می ماند.
 - اگر خدای ناکرده شک کردید که شما به ویروس کرونا مبتلا شده اید، بلافاصله با مرکز درمانی مربوطه و اگر مرکز درمانی خاصی ندارید، با درمانگاه محله خود تلفنی تماس بگیرید و حضوری نروید.
 - به مشتریان خود از طریق شبکه های اجتماعی یا اطلاع رسانی در محل کسب خود، اطلاع دهید که چگونه اصول بهداشتی را رعایت می کنید. به ویژه اگر اقدامات خاصی از قبیل تمیز کردن بیشتر، محدود کردن تعداد مشتری همزمان در محل کسب و ... را پیش گرفته اید. با این کار اعتماد آن ها را جذب می کنید.
 - از اطرافیان خود (ترجیحا غیر حضوری) بپرسید که حالشان چطور است، دوران سختی است و باید پشت هم باشیم و هوای هم را داشته باشیم.
- برای معلومات و اطلاعات بیشتر به این آدرس اینترنتی مراجعه کنید و مطالب بیشتری را در این زمینه از مرکز بهداشتی و درمانی کاری فنلاند بخوانید.

اگر کارآفرین و نیروی کار وی مبتلا به ویروس کرونا شوند، مشکوک به ابتلا باشند یا علایم ابتلا را نشان دهند، چه اقداماتی را باید انجام دهید؟

- کلا می تواند به شما کمک هزینه ناشی از بیماری عفونی را پرداخت کند در صورتی که کارآفرین (صاحب کسب) مجبور باشد در قرنطینه بماند تا از سرایت بیماری جلوگیری شود. اگر کارآفرین به ویروس مبتلا شود مستحق دریافت کمک هزینه ناشی از بیماری از کلا می گردد.
- اینگونه توصیه شده است که اگر نیروی کار علائم کرونا را نشان می دهند، بدون رفتن به دکتر برای دریافت گواهی مرخصی بیماری، بهتر است در خانه بمانند. دوره کمک هزینه ناشی از بیماری (۱+۹ روز) از روزی که کارگر به کارفرما اطلاع می دهد که بیمار است شروع می شود.
- کارفرما باید حقوق کارگر را تا پایان ۹ روز بیماری پرداخت کند، اگر بیماری ادامه پیدا کرد، کارگر می تواند برای دریافت کمک هزینه ناشی از بیماری از کلا اقدام کند.
- میزان این کمک هزینه بستگی به حقوق کارگر دارد.
- برای اطلاعات بیشتر اینجا را کلیک کنید.

۳. چگونه کسب و کار خود را در شرایط فعلی و در آینده

ادامه دهیم؟

- تا زمانی که کلید در محل کسب خود را دارید، امید هم وجود دارد. این شرایط می گذرد و ما می توانیم آن را پشت سر بگذاریم.
- کارهای روزمره خود از قبیل خوابیدن، خوردن غذاهای سالم و مفید و ورزش کردن را فراموش نکنید.
- از خواندن اخبار به طور مداوم و پیگیری شبکه های اجتماعی بکاهید، زیرا استرس شما را بیشتر می کند.
- از افرادی که مانند شما کارآفرین هستید حمایت دریافت کنید و سعی کنید احساسات و تجربیات خود را با آن ها به اشتراک بگذارید. ممکن است آن ها اطلاعات مفیدی در مورد مدیریت این شرایط داشته باشند و به درد شما بخورد.
- متخصصین حرفه ای زیادی هستند که در زمینه سلامت روان فعال می باشند و حاضرند به طور مجانی به شما کمک کنند: کریسی پوهلین، به زبان انگلیسی و عربی روزهای دوشنبه تا سه شنبه از ساعت ۱۱:۰۰ تا ۱۵:۰۰ به شماره 0113 2525-09 چهارشنبه ها از ساعت ۱۳:۰۰ تا ۱۶:۰۰ و ۱۷:۰۰ تا ۲۱:۰۰ و پنجشنبه ها از ساعت ۱۰:۰۰ تا ۱۵:۰۰ و به زبان فنلاندی به شماره 0111 2525-09 هفت روز هفته هر ساعت در خدمت شما هستند.
- متخصصین کسب و کار در Suomen Yrittäjät
- عضویت در گروه فیس بوک "[Osta pieneltä](#)" به زبان فنلاندی برای کارآفرینان خرد، پرسش و پاسخ، اطلاعات و حمایت روحی.

چگونه می توانم در مورد کسب و کار خود تجدید نظر کنم و ایده های نوینی را به کار بگیرم؟

- به شرایط پیش آمده به صورت یک موقعیت نگاه کنید که ممکن است بتوانید مشتریان جدید و یا کالا و خدمات جدیدی را عرضه کنید که در این شرایط خاص به کار مردم بیاید.

- اگر می‌توانید ترتیبی دهید که محصولات و یا خدمات خود را درب منزل مشتری تحویل و یا ارائه نمایید.
- اگر می‌توانید کارت‌های هدیه بفروشید که خدمات آن‌ها بعد از دوران کرونا ارائه می‌گردند.
- خدمات خود را به گونه‌ای تعریف کنید و تغییر دهید که هدفش ارائه خدمات به افرادی باشد که در قرنطینه می‌باشند: افراد سالخورده و پدر مادرها در این دوران کمک بیشتری نیاز دارند.
- به افرادی که در یک مجتمع مسکونی و ساختمانی با شما زندگی می‌کنند خدمات ارائه کنید.
- به این فکر کنید که چگونه می‌توانید به مشتریان خود به صورت آن‌لاین دسترسی پیدا کنید و خدمات خود را از طریق اینترنت به آن‌ها ارائه دهید. مثلاً به ارائه تجربیات، آموزش و سایر خدماتی بپردازید که افراد را در خانه مشغول سازد.
- از پلتفرم‌های آن‌لاینی که برای خدمت به کارآفرینان در شرایط کرونا ایجاد شده‌اند استفاده کنید: به عنوان مثال **Mesenaatti** و **Sisumarket**.
- به یاد داشته باشید که به مشتریان خود در مورد محصولات جدید و راه‌های جدید دسترسی به آن‌ها (آدرس وب سایت مثلاً) صحبت کنید.
- اگر می‌توانید با صاحبان کسب و کار دیگر وارد همکاری شوید که خدمات جدیدی را با هم ارائه دهید و یا به گروه جدیدی از مشتریان دسترسی پیدا کنید.
- اگر می‌توانید از فضای خالی و ماشین‌آلات محل کار خود که الان بدون استفاده مانده‌اند، در راه درستی که به شما کمک کند بر این شرایط فائق آید، استفاده کنید. به عنوان مثال بعضی از هتل‌ها از اتاق‌هایشان به عنوان دفتر کار از راه دور استفاده می‌کنند.
- با مشاور و متخصص امر کسب و کار صحبت کنید تا ایده بگیرید و راه کار جدید پیدا کنید.
- **Suomen Yrittäjät** و **Startup Refugees, NewCo Helsinki** می‌توانند حمایت‌های اینچنینی به زبان‌های عربی، انگلیسی و فنلاندی به شما ارائه دهند.

آیا باز کردن فروشگاه اینترنتی راه حل مناسبی است؟

- به این فکر کنید که آیا شما واقعاً به فروشگاه اینترنتی نیاز دارید؟ فروشگاه اینترنتی مناسب هر نوع کسب و کاری نیست. فروشگاه اینترنتی می‌تواند گزینه مناسبی باشد اگر شما از قبل لیست اسم و اطلاعات تماس مشتریان خود را دارید که می‌توانید فروشگاه اینترنتی جدید خود را برای آن‌ها تبلیغ کنید.
- در حال حاضر بسیاری از درگاه‌های (پلتفرم‌ها) افتتاح فروشگاه اینترنتی دوره شروع مجانی ارائه می‌دهند. از قبل قراردادهای آن‌ها و قیمت خدماتشان بعد از سپری شدن دوره مجانی را چک کنید تا از بروز مشکلات احتمالی جلوگیری کنید.
- هر گزینه (سیستم پرداخت از طریق موبایل، سیستم پرداخت اینترنتی و...) در فروشگاه اینترنتی هزینه اضافی بردار است و قبض پرداخت آن هر ماه صادر می‌شود.

- فروشگاه اینترنتی شما بعد از ۶ الی ۱۲ ماه از تاریخ افتتاح به سادگی در گوگل قابل پیدا شدن است. برای دیده شدن در زمان کوتاه تر باید از تبلیغات گوگل استفاده کنید و یا از طریق شبکه های اجتماعی در این رابطه خبر رسانی کنید.
- اگر شما آدرس ایمیل مشتریان خود را دارید، به جای راه اندازی فروشگاه اینترنتی می توانید ایمیل های تبلیغاتی برای مشتریان خود بفرستید.
- امروزه مردم وقت زیادی را در شبکه های اجتماعی می گذرانند. شما می توانید در مورد هر یک از کالاها و خدمات خود با درج عکس و یا ویدیو کوتاه در فیس بوک تبلیغ کنید.

چگونه می توان برای کالاها و خدمات جدید ایده گرفت؟

- آیا شما می توانید کالا و یا خدماتی بهتر، ارزانتر، سریعتر و کوچکتر از رقبای خود ارائه دهید؟ آیا می توانید از مواد، روش، روند و شیوه های جدید برای تحویل کالای خود استفاده کنید؟
- با مشتریان، دوستان، همسایگان، شرکای تجاری و سایر کارآفرینان صحبت کنید.
- چه مسائل و مشکلاتی شما را به طور روزمره اذیت می کند؟ احتمالاً شما تنها کسی نیستید که از این موارد اذیت می شوید. (می توانید راه حلی پیدا کنید و کالا و یا خدماتی بر اساس آن طراحی کنید)
- از کسب و کارهای فعال در زمینه های دیگر از کسب شما ایده بگیرید و آن ها را در زمینه خود پیاده کنید.
- ۲۰٪ از شرکت های فنلاندی که کالاهای جدیدی را تولید و عرضه می کنند، با رقبای خود در زمینه توسعه کالا همکاری و مشارکت می کنند. آیا شما هم می توانید این کار را بکنید و به عرضه کالاهایی بهتر از آنچه خودتان به تنهایی می توانید تولید کنید، بپردازید؟
- به خاطر داشته باشید که الو و بیزینس فینلاند کمک هزینه به شرکت هایی ارائه می دهند که در کار توسعه کالا ها، خدمات و روش های تولید نوین باشند.
- توسعه امری جدید می تواند راهی باشد که در حال حاضر (شرایط سخت) برای شما امید و انرژی به ارمغان بیاورد.
- برخی از کارآفرینان کالاهای جالبی را در این شرایط تولید کرده اند که فروش داشته اند: مانند کیکی که شبیه دستمال دستشویی است، تیشرت ها و کلاه های با نقش وپروس کرونا، لیوان آب جو که توسط صاحب بار امضا شده است.

مراقب مشتریان خود باشید

- این مشتریان هستند که کسب و کار شما را رونق می دهند. روی مشتریان خود فشار نیاورید که حتما از شما خرید کنند و از فرستادن پیام هایی که حاوی درماندگی باشند، جدا بپرهیزید. در عوض بگویید که در حال حاضر مشغول چه کارهایی هستید و چگونه کالاها و خدمات شما می توانند به مشتریان در این شرایط کمک کند و به درد آن ها بخورد.
- به مشتریان زمان دهید تا با شرایط جدید کنار بیایند، ممکن است از ابتدا تمایلی به خرید نداشته باشند، ولی بعدا شروع به خرید کنند.
- سعی کنید طوری خود را نشان ندهید که مشغول سوءاستفاده از شرایط جدید بحرانی هستید.
- آیا می توانید چیزی را به صورت مجانی ارائه دهید که شما هم از آن نفع ببرید؟
- الان زمان مناسبی است که تمام کارهای تبلیغاتی و فروشی که هیچ وقت فرصت آن را نداشتید انجام دهید. وبسایت و صفحه شبکه های اجتماعی خود را به روز کنید، اگر بلد نیستید از ویدیو های آموزشی یوتوب کمک بگیرید.

۴. اطلاعات مفید برای صاحبان رستوران، بار و کافه

- دولت تصمیم گرفته است که همه رستوران ها، بارها و کافه ها تا ۳۱ می تعطیل باشند. این بدان معناست که مشتریان نمی توانند در محل کسب بنشینند و آنجا غذا بخورند و یا بیاشامند، ولی همچنان امکان فرستادن غذا در خانه مشتریان موجود می باشد.
- عده زیادی بر این باورند که آینده رستوران داری به دلیل کرونا برای همیشه تغییر می کند، آیا شما می توانید با خلاق بودن از الان برای این آینده آماده باشید؟
- فقط آن دسته از رستوران هایی که بتوانند با شرایط جدید خود را وفق دهند و منعطف باشند، ادامه حیات می دهند. آیا شما می توانید غذای جدید را ارائه دهید که مناسب تحویل درب منزل باشد؟ آیا می توانید بعد از کرونا هم این غذا را بفروشید؟ به عنوان مثال یک رستورانی که دارای ستاره Michelin هست، سوشی ارائه کرده که برای بسته بندی و فرستادن در خانه مشتری بسیار آسان باشد.
- بعضی از فروشگاه های ک غذاهای آماده و بسته بندی شده برخی رستوران ها را می فروشند. شما هم می توانید با فروشگاه ک محل کسب خود وارد مذاکره شوید و در این زمینه سوال کنید.
- برخی از رستوران ها شروع کرده اند به فروش غذاهای بسته بندی شده کیلویی برا خانواده ها تا بتوانند کودکان خود را در ایامی که مدرسه نمی روند غذا دهند.

- یکی از رستوران ها از پنجره محل کسب خود غذاهای بسته بندی می فروشند.
- مواد غذایی را بگیریید که بتوانید از زیاد مانده آن برای درست کردن غذاهای دیگر استفاده کنید. مثلا یک رستوران از زیاد مانده برگ های شیسو برای درست کردن سوشی استفاده می کند.
- شما لزوما به فروشگاه اینترنتی نیاز ندارید و می توانید از طریق پیامک و یا اس ام اس سفارشات خود را بگیریید و از مشتری تقاضا کنید که جلوتر از طریق سیستم پرداخت موبایل پرداخت کند.
- کوپن های ناهار را می توان برای دریافت غذا در خانه نیز تا تاریخ ۳۱.۰۸.۲۰۲۰ استفاده کرد. برای اطلاعات بیشتر به سایت اداره مالیات مراجعه کنید:

vero.fi

۵. لینک های مفید:

[Business Finland](#)

[Centre for Economic Development, Transport and the Environment](#)

[\(Finnish Institute of Occupational Health \(FIOH](#)

[Finnvera](#)

[Kela](#)

[Ministry of Finance](#)

[NewCo Helsinki](#)

[Suomen Yrittäjät / Entrepreneurs in Finland](#)

[TE Office](#)