دليل رواد الأعمال خلال الاوقات الصعبة

NewCo
Helsinki

جدول المحتويات

١- ماذا تفعل عندما ينفذ المال ١
٢- ماذا تفعل مع الموظفين ٣
٣- كيف تقوم بادارة شركتك في الوقت الحالي والمستقبل ٥
٤- روابط الحصول على المعلومات ٨

18.12.2020

START
UPREF
UGEES

١- ماذا تفعل عندما ينفذ المال

ما يجب القيام به لتقليل المشاكل المالية:

لا داعي للذعر. تجنب الحلول السريعة. انظر إلى الصورة الكبيرة لوضع عملك. يتخذ الناس قرارات خاطئة عندما يصابون بالذعر.

لا تأخذ قرضًا سريعًا (***pikavippi***). إنها أموال باهظة الثمن وستقودك إلى مشاكل في المستقبل.

ضع خطة لمدة 6 أشهر وسيناريوهات مختلفة حول كيفية تطور مبيعاتك واحتياجاتك المالية في المستقبل. خطط لما يجب عليك فعله الآن وماذا ستفعل إذا لزم الأمر.

اتصل بالمصرف الذي تتعامل معه للتفاوض بشأن خطة سداد جديدة لقرضك ولمعرفة الخيارات الأخرى المتاحة لهم لتخفيف حالتك.

تحقق مما إذا كان يمكنك تقديم منح من Business Finland أو ELY Center أو البلديات (مزيد من المعلومات أدناه).

قم بتغيير مبلغ الضريبة المدفوعة مسبقًا في vero.fi

اطلب وقتًا إضافيًا لدفع رسوم تأمين YEL ومعاشات العمل (TYEL).

تغيير أو إنهاء عقدك مع المقاولين من الباطن.

اتصل بالمالك واطلب خفض الإيجار مؤقتًا.

حافظ على مخزونك صغيرًا. إذا كنت قد أصدرت أوامر لم تصل بعد ، فحاول التفاوض لتغيير طلباتك.

حاول الحصول على دفعة مسبقة لمنتجك ، خاصةً إذا قمت بتصنيعه أو تصنيعه وفقًا للطلبات. من الجيد التحقق من المعلومات الائتمانية للطلبيات الكبيرة مقدمًا لتجنب المشاكل من Suomen Asiakastieto Oy و Bisnode.

تفاوض على مزيد من الوقت لدفع الفواتير.

هل تقوم بعمل B2B؟ إذا كنت قد قمت ببيع منتجات إلى أحد العملاء ولكنهم سيدفعون لك لاحقًا أو واجهتك تحديات في دفع الفواتير ، فيمكنك بيع فواتيرك لشركة تحصيل الفواتير (laskurahoitus). إنهم يدفعون لك المبلغ الذي تنتظره من عميلك على الفور ويستمرون في فاتورة عميلك الأصلي. تكاليف خدمتهم 2-10٪ من المبلغ الأصلي للفاتورة.

بعض شركات تحصيل الفواتير: Rahoittaja و Arex و Rahoittamo و Svea

تسريح الموظفين.

اتصل مجانا بخدمة الاستشارة المالية Yritys Suomi Talousapu Tel. +358 295024882 ، خدمة اللغة الإنجليزية يومي الثلاثاء والجمعة من الساعة 9.00 إلى 16.00.

من أين تحصل على التمويل:

جرب حملة تمويل جماعي لمساعدة عملك على تجاوز الأوقات الصعبة. المنصة التي تقدم هذه الخدمة: على سبيل المثال Sisumarket وMesenaatti.

تقدم مراكز ELY و Business Finland منحًا للشركات لتطوير منتجات وخدمات وعمليات جديدة. تحقق من مواقع الويب الخاصة بهم لمزيد من المعلومات.

هناك العديد من المنظمات وشبكات المتطوعين التي تقدم المساعدة مجانًا في ملء النماذج وتقديم طلبات تمويل الأعمال. لا تضيع أموالك عن طريق الدفع لشركة للقيام بذلك نيابة عنك.

كيفية إغلاق العمل بشكل دائم:

نقول: "إنك لا تعرف شيئًا عن الأعمال التجارية إلا بعد أن تعيش حالة إفلاس". ليس من العار إغلاق عمل تجاري. يمكنك بدء عمل جديد في وقت لاحق مرة أخرى.

يمكنك مقاطعة عملك مؤقتًا لفترة من الوقت. يجب عليك الإبلاغ عن توقف العمل إلى إدارة الضرائب باستخدام النماذج هنا.

يستغرق إغلاق شركة بشكل دائم وقتًا في فنلندا ، خاصة بالنسبة للشركات المحدودة (OY) ، والتي تستغرق 5 أشهر على الأقل. إغلاق الشركة بسبب الإفلاس هو عملية أسرع.

تعتمد إجراءات وتكاليف إنهاء العمل على الشكل القانوني للشركة (شركة محدودة ، تاجر وحيد ، إلخ). بالنسبة لشركة ذات مسؤولية محدودة ، فإن تكلفة الأعمال الورقية الإلزامية تزيد عن 400 يورو ، وبالنسبة للتاجر الوحيد (***toiminimi***) فهي مجانية.

خطوات إغلاق العمل:

قم بتنظيم اجتماع عام رسمي لشركتك وفقًا للوائح الشركة ، واتخذ القرار بشأن إغلاق الشركة ، واكتب محضر اجتماع رسمي حول القرارات مع التوقيعات.

قم بإعداد البيانات المالية النهائية. من المحتمل أنك بحاجة إلى محاسب للقيام بذلك.

أغلق عملك بإبلاغ السجلات الرسمية في YTJ.

إذا أفلست ، قم بتقديم التماس إفلاس إلى محكمة محلية. يمكنك الحصول على مساعدة من محقق شكاوى الإفلاس.

يجب عليك تخزين جميع العقود الخاصة بك ومسك الدفاتر لمدة لا تقل عن 10 سنوات ، وفقًا للقانون. لاحظ أنه قد تحصل على فواتير من مكتب الضرائب أيضًا بعد إغلاق عملك. لا يزال يتعين عليك الدفع لهم.

مزيد من المعلومات: PRH و suomi.fi

٢- ماذا تفعل مع الموظفين

نصائح للقيادة الجيدة في الأزمات:

عدم اليقين والخوف هما أكبر التحديات التي يواجهها الموظفون في أوقات الأزمات. لتقليل ذلك ، اجعل موظفيك على اطلاع دائم بوضع عملك. أعط إنذارًا مبكرًا إذا بدا أنه يتعين عليك تقليل ساعات العمل أو تسريح الأشخاص.

الثقة هي أهم شيء في القيادة أثناء الأزمة. الثقة مبنية على الانفتاح وإظهار التعاطف والاهتمام والقدرة على قيادة موظفيك إلى المستقبل.

كن إنسانًا واسمح لموظفيك بالتعبير عن مشاعرهم (الإحباط والخوف وما إلى ذلك) والاستماع إلى أفكارهم. أن يتم الاستماع إليك أكثر أهمية من إعطاء الإجابات الصحيحة.

شجع وقدم ملاحظات إيجابية للحفاظ على جو العمل جيدًا حتى لو كان الجميع مشغولين جدًا أو إذا لم يكن هناك عمل كافٍ.

إذا لم تتمكن من إبقاء موظفيك في العمل وتحتاج إلى التسريح:

إذا لم يكن لديك ما يكفي من العمل أو لم يعد بإمكانك تحمل رواتب موظفيك ، فيمكنك السماح لهم مؤقتًا بالتسريح من العمل. عقد العمل لا يزال ساريًا مع موظفيك لكنهم لا يعملون ولا تدفع راتبًا. إذا كان من الواضح أنك لا تستطيع أن تعرض عليهم العمل في المستقبل أيضًا ، فيمكنك طرد موظفيك وينتهي عقد العمل معهم.

قدم خطاب إشعار تسريح أو بريد إلكتروني إلى موظفيك قبل 14 يومًا على الأقل من بدء التسريح

اكتب في إشعار التسريح:

سبب التسريح

إذا توقف العمل بشكل كامل أو إذا توقفت ساعات العمل - عند بدء التسريح

كم من الوقت يستمر (يمكنك إعطاء تقدير)

يجب عليك دفع الرواتب خلال الأيام التي أعطيت فيها إشعار التسريح حتى يبدأ رسميًا - حتى لو تم إغلاق عملك في وقت سابق. تتوقف عن الدفع ويتوقف الموظفون عن العمل عندما يبدأ التسريح. شجع الموظفين المسرحين على التسجيل كباحثين عن عمل في مكتب - تي والتقدم بطلب للحصول على بدل بطالة.

عليك إنهاء التسريح إذا كنت تريد عودة موظفيك إلى العمل. لا يمكنك أن تطلب من موظفيك العمل مؤقتًا أثناء التسريح. ينتهي التسريح المؤقت في التاريخ المحدد في إشعار التسريح. يجب إخطار الموظفين الذين تم تسريحهم حتى إشعار آخر قبل أسبوع واحد على الأقل مسبقًا ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك

لمزيد من المعلومات: Työsuojelu.fi

٣- كيف تقوم بادارة شركتك في الوقت الحالي والمستقبل

اعتني بنفسك:

هناك أمل طالما لديك مفاتيح باب شركتك.

حافظ على الروتين الطبيعي. اعتن بنومك وتناول طعامًا صحيًا ومارس الرياضة.

احصل على دعم الأقران وشارك مشاعرك مع رواد الأعمال الآخرين. قد يكون لديهم نصائح جيدة لك حول كيفية إدارة مشاكلك.

هناك العديد من المتطوعين المحترفين في مجال الصحة النفسية يقدمون الدعم والمساعدة مجانًا:

Kriisipuhelin باللغتين الإنجليزية والعربية 09-2525 0113 من الإثنين إلى الثلاثاء الساعة 11.00-15.00 ، الأربعاء 13.00-16.00 و 17.00-21.00 والخميس 10.00-15.00 ، والفنلندية 09-2525 0111 مفتوح 24/7

مرشدو الأعمال في Suomen Yrittäjät على موقع mentorisi.fi.

انضم إلى مجموعات Facebook لرواد الأعمال للحصول على المعلومات ودعم الأقران والإجابات على أسئلتك:

- Entrepreneurs of Finland
- HEI – Helsinki Entrepreneurs International FB page
- HEI – Helsinki Entrepreneurs International FB group
- Finnish International Entrepreneurs

اعتني بعملائك:

العملاء يصنعون عملك. لا تضغط على الناس للشراء ولا ترسل رسائل يائسة. بدلاً من ذلك ، أخبر ما تفعله الآن وكيف يمكن أن تساعد منتجاتك أو خدماتك عملائك في حياتهم اليومية. قد يشترون منتجاتك لاحقًا.

هل يمكنك تقديم شيء مجانًا الآن وأنت تستفيد منه أيضًا؟

نفذ كل مهام التسويق والبيع التي لم يكن لديك وقت للقيام بها سابقًا. قم بتحديث موقع الويب الخاص بك وصفحات الوسائط الاجتماعية. إذا كنت لا تعرف كيفية العثور على مقاطع فيديو تعليمية من Youtube.

كيف تجد أفكارًا لمنتجات وخدمات جديدة:

انظر إلى الموقف باعتباره فرصة للعثور على أنواع جديدة من العملاء وإنشاء منتجات وخدمات جديدة من شأنها أن تساعد الأشخاص أو الشركات في حياتهم اليومية.

هل يمكنك جعل منتج أو خدمة أفضل أو أرخص أو أسرع أو أصغر من منافسيك؟ هل يمكنك استخدام مادة أو عملية أو طريقة جديدة لتقديم منتج؟

تحدث إلى عملائك وأصدقائك وجيرانك وشركائك في العمل ورجال الأعمال الآخرين.

ما الأشياء / المشاكل التي تزعجك في حياتك اليومية؟ من المحتمل أنك لست الوحيد.

استعير فكرة من مجال عمل آخر وقم بتطبيقها على موقف جديد.

20٪ من الشركات الفنلندية التي تصنع منتجات جديدة ، تتعاون مع منافسيها في تطوير المنتجات. هل يمكنك أن تفعل الشيء نفسه وأن تصنع شيئًا أفضل مما يمكنك أن تفعله بنفسك؟ لإنشاء خدمات جديدة أو للوصول إلى مجموعات عملاء جديدة معًا؟

استخدم مساحة المتجر أو الماكينات لغرض جديد يساعد في الحصول على إيرادات إضافية. على سبيل المثال ، قامت بعض الفنادق بتحويل جزء من غرفها إلى مكاتب عمل عن بُعد خلال فيروس كورونا.

اعثر على طريقة جديدة للوصول إلى عملائك عبر الإنترنت وفي وضع عدم الاتصال. تذكر أن تخبر عملائك عن قنوات البيع والتوزيع الجديدة.

قد يكون تطوير شيء جديد هو الشيء الذي تحتاجه الآن لتجلب لك الأمل والطاقة في وسط موقف صعب.

تحدث مع مرشد أو مستشار أعمال لمناقشة أفكارك. ، Startup Refugees، NewCo Helsinki Uusyrityskeskus و Suomen Yrittäjät يمكن أن يقدموا لك هذا النوع من الدعم باللغات الإنجليزية والفنلندية والعربية.

بعض المنتجات الجديدة المضحكة التي ابتكرها رواد الأعمال خلال حالة COVID-19 وخلقوا مبيعات:

كعكة تشبه لفافة ورق التواليت

قمصان وقبعات فيروس كورونا

أكواب البيرة موقعة من صاحب الحانة

هل فتح متجر إلكتروني هو الحل؟

فكر إذا كنت حقًا بحاجة إلى متجر على الإنترنت. لا يناسب كل أنواع الأعمال. إنه خيار جيد إذا كان لديك بالفعل قائمة جهات اتصال لعملائك الذين يمكنك الإعلان عن متجرك الجديد عبر الإنترنت.

توفر العديد من منصات المتاجر عبر الإنترنت فترات بدء مجانية. تحقق من اتفاقياتهم والسعر بعد الإصدار التجريبي المجاني لتجنب المشاكل. بعض المنصات: ، www.etsy.com ، www.holvi.com
www.squarespace.com

عادةً ما يكلف كل زر (لنظام الدفع المحمول وأنظمة الخبز عبر الإنترنت وما إلى ذلك) في متجر عبر الإنترنت تكلفة إضافية وتكون الفواتير على أساس شهري.

يمكن العثور بسهولة على متجرك الإلكتروني الجديد في Google فقط بعد 6-12 شهرًا من بدايته. للحصول على رؤية أفضل في وقت أقرب ، عليك شراء إعلانات Google أو استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للتحدث عن متجرك.

إذا كانت لديك عناوين بريد إلكتروني لعملائك ، فبدلاً من إنشاء متجر على الإنترنت ، يمكنك إرسال رسائل بريد إلكتروني تسويقية إلى عملائك.

يستخدم الناس الكثير من الوقت على وسائل التواصل الاجتماعي الآن. يمكنك التحدث عن منتجاتك أو خدماتك واحدة تلو الأخرى على سبيل المثال على صفحتك على Facebook بالصور أو مقاطع الفيديو القصيرة.

٤- روابط الحصول على المعلومات

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

Finnish Enterprise Agencies

Startup Refugees