



וובינר לחברי התאחדות התעשיינים
BDO והתאחדות התעשיינים
מתניעים את הכלכלה

רו"ח דורון שטיין, שותף
מנהל חטיבת תעשייה והתיישבות



צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

**הכנסו לאתר הבנק ובטלו ה.קבע מיותרות.
עשו כך גם באתר כרטיסי אשראי.**

צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

**אתרו את שורות החיוב בבנק כדי לוודא
שעמלות מחויבות בתעריף הנכון.**

צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

**בידקו חיובי הלוואות ומשכנתאות-
קרן וריבית-בדגש על חישוב נכון של
ריבית ועמלות.**

צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

**עברו על כל צד "חובה" כדי לאתר
חיובים ע"י גורמים לא מזהים.**

צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

**ניירות ערך - תנו עדיפות לפקדונות
ללא סיכון.**

צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

**צרו פקדון שיהווה "קו הגנה פיננסי" –
פקדון בו לא נוגעים לצריכה אלא
בחירום.**

צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

**ביצעתם הזמנות שטרם סופקו?
תשקלו מחדש מה הכרחי.**

צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

**בצעו קניות מזון ומצרכים ברשתות
זולות ונצלו מבצעים. מי שיכול, הוסיפו
לקניות מוצרים כתרומה לחיילים
ומשפחות והביאו את המצרכים
לנקודות האיסוף.**

צעדי בלימה עבור בעלי מניות כאנשים "פרטיים"

תרומה ערכית לקהילת העובדים:

**סייעו לעובדים להתנהל נכון פיננסית
באמצעות סדנה בסגנון "פעמונים"**

בעסקים – בלימת חירום

**איתור השקעות
שניתן לדחות**



בעסקים – בלימת חירום

**הוצאות שאינן
מתאימות לתקופה**



בעסקים – בלימת חירום

**שינוי היקף ייצור ורכש
בהתאם לביקושים**



בעסקים – בלימת חירום

**באם היקף המכירות יורד,
הקטינו עלויות שכר-חופשה,
חל"ת ופיטורין בנסיבות של
אי שביעות רצון מקצועית
וירידת ביקושים**

בעסקים – בלימת חירום

**שינוי בהיקף ונוסח
פרסום קמפיינים**



בעסקים – בלימת חירום

**קיום שיחות עם לקוחות
וספקים בחו"ל לטובת הסברה**

בעסקים – בלימת חירום

**עדכנו תחזית רווח ובקשו
התאמה של מקדמות
למס הכנסה**



בעסקים – בלימת חירום

**הפיקו חשבון עסקה למכירות
בהן אין ודאות לגביית התמורה
(במקרים מיוחדים ובהתייעצות
מראש עם רואי החשבון)**

בעסקים – בלימת חירום

**התעדכנו במועדי תשלום
מיסים-מס הכנסה, מע"מ,
ניכויים**



בעסקים – בלימת חירום

ביטוח – ודאו כיסוי ביטוחי לנזקי רכוש, אבדן רווחים הנובעים משיגרה והן ממצב בטחוני. תעדו כל נזק הנגרם מהמצב-ביטול הזמנות ע"י לקוחות, אי הגעת עובדים, תקלות בשרשרת אספקה וכל נזק ישיר (פגיעה פיסית) ועקיף.

בעסקים – בלימת חירום

פיצויים – מינוי של אדם שירכז את הנזקים העקיפים – ירידה במחזור, עובדים ושכר, הוצאות קבועות, נסיבות מיוחדות על מנת להעריך להגשת תביעות פיצויים בגין ירידת הכנסות ורווח

בעסקים – בלימת חירום

**נהלו את תזרימי המזומנים
ברמה יומית לרבות
תחזית קדימה**



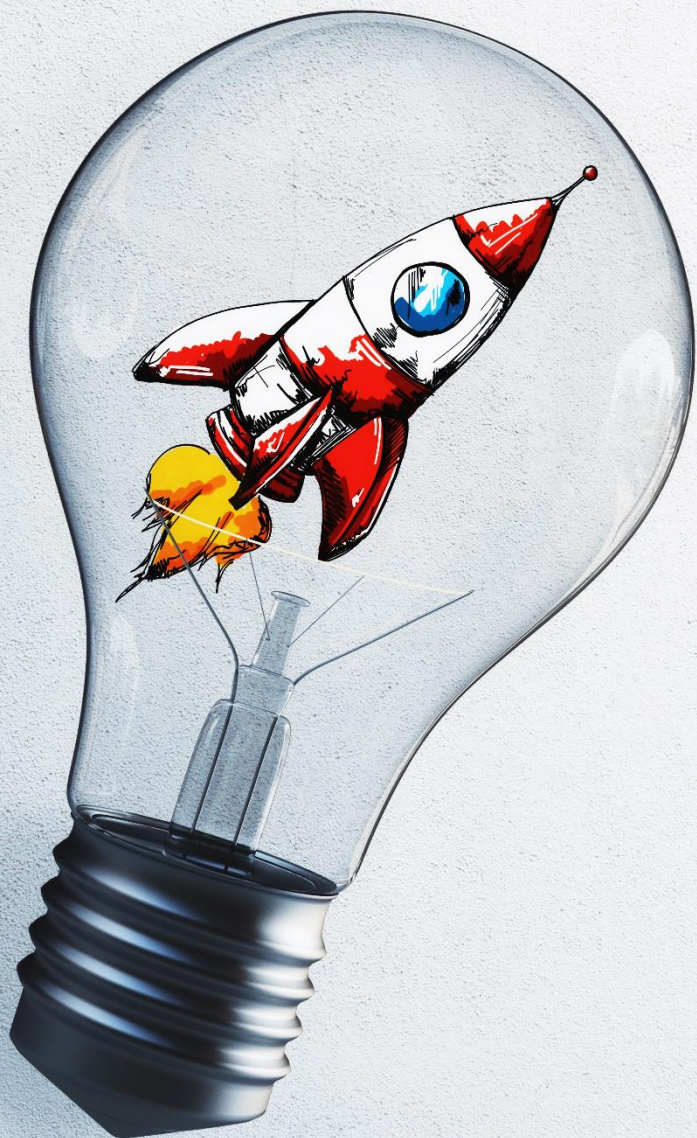
בעסקים – בלימה לפני התנעה

**הפעילו הגנה פיננסית מפני
הפרשי מטבע (הגנה טיבעית
היא הזולה ביותר - על ידי חוב
לקוחות/ספקים באותו מטבע)**

בעסקים – בלימת חירום

**בחנו את הרכב החוב הפיננסי.
בצעו Re Finance לרבות החלפת
מסלול, פריסה מחדש, הקדמת
פרעון, מו"מ לשינוי ריבית ועמלות.
נהלו מו"מ להסרת ערבויות
אישיות ובטוחות עודפות.**

עסקים – זינוק קדימה



**הציעו שירותים ומוצרים חיוניים ללקוחות
על ידי חשיבה עם אנשי המכירות.
תשאלו לקוחות "מה הם צריכים".
(לקוח זקוק לחלקי חילוף אבל בימים אלה
גם שירות תחזוקה וביצוע החלפה.
לקוח צרך מוצרי מזון פרימיום ועתה עובר
למוצרי מזון בסיסיים. הגדלת מוצרים לאורך
"שרשרת המזון" של צרכי הלקוח).**

עסקים – זינוק קדימה

המטרה

התעשייה מחולקת לשני עולמות:

שירותים

מוצרים

חדשנות תוצג אם:



שירותים המוענקים
בצורה יצירתית



המוצרים יהיו חדשניים
בשילוב שירות חדשני
after sale לרבות

עסקים – זינוק קדימה

מימוש המטרה
השבחת DNA

< לקוחות ושיטות תקשורת



< עובדים וסביבת עבודה



< מחקר ופיתוח



< משאבי ייצור ושירות



עסקים – זינוק קדימה

מוצרים חדשניים

- < ארונות מטבח שהם גם מדיח הכלים.
- < רצפות משובצות נורות לד, בהן ניתן להחליף צבעים/רקעים ותחושת עומק.
- < מכונת ממוגנת בפני תאונות באמצעות "מעגל מגנטי".
- < מכשיר המנטר כלי נשק במקומות ציבוריים.
- < חיבור וייז למערכת הרמזורים.
- < אפליקציה המופעלת בזמן הקניות בסופר לחשיפת ההרכב התזונתי של המוצר.
- < מקרר חכם המשדר חוסר במוצרים ויוצר הזמנת רכישה עבור המשפחה.

יתרון:

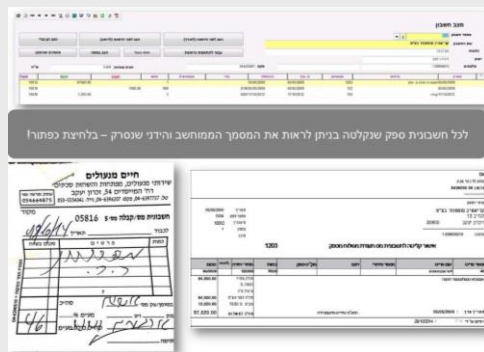
**ישימות בקרב מיליארדי
צרכנים (B&C)**



עסקים – זינוק קדימה

מוצרים לחשיבה
מחדש

< הנהלת חשבונות אוטומטית (ללא מגע אדם)



< מכונית אוטונומית..... אבל עם פקקי התנועה
? ואיך ימנע זיהום אוויר? (סוללות...)



< פענוח מערכות פיננסיות (הונאות ומעילות...)



עסקים – זינוק קדימה

מוצרים הנתפסים בלתי אפשריים



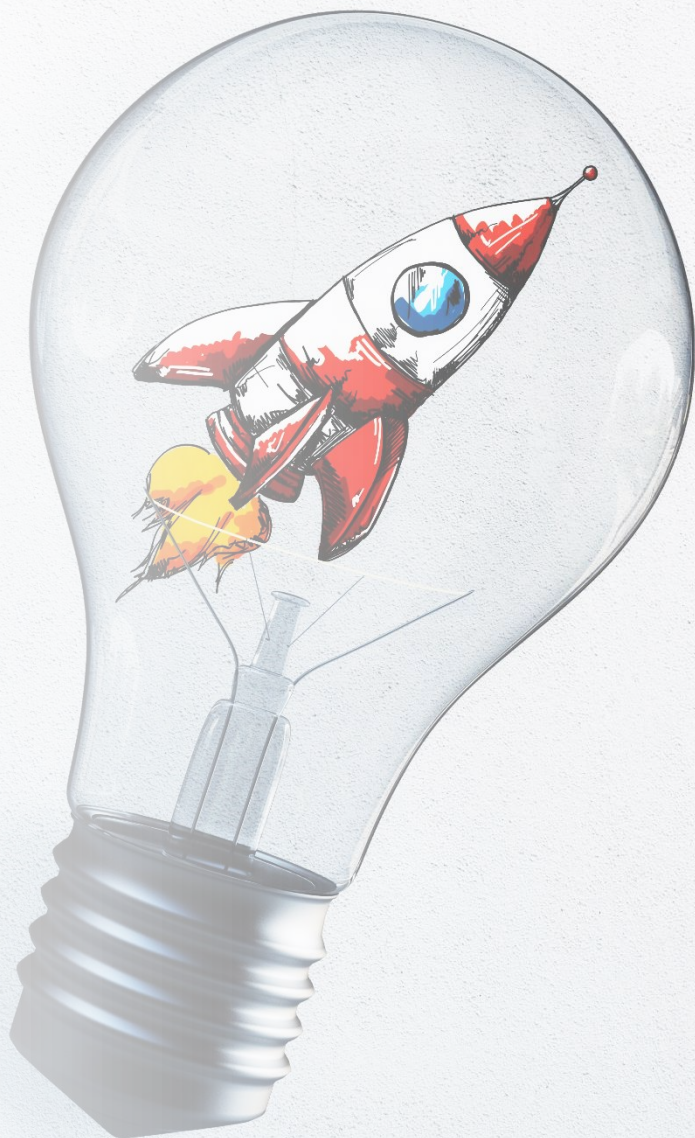
< מקלחת ללא מים (חוסר...)

< מכונית ללא דלק

< דירה בה ניתן לשנות בצורה גמישה את מבנה החדרים

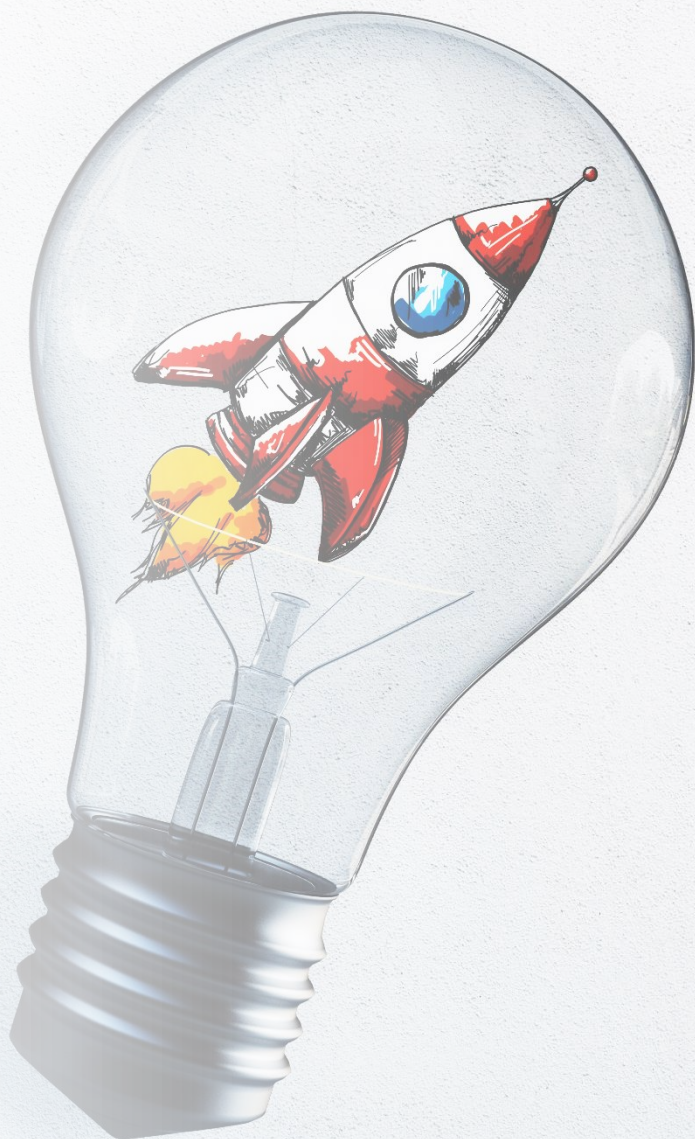
< בנין מסתובב כדי לשנות כיוון אוויר

עסקים – זינוק קדימה



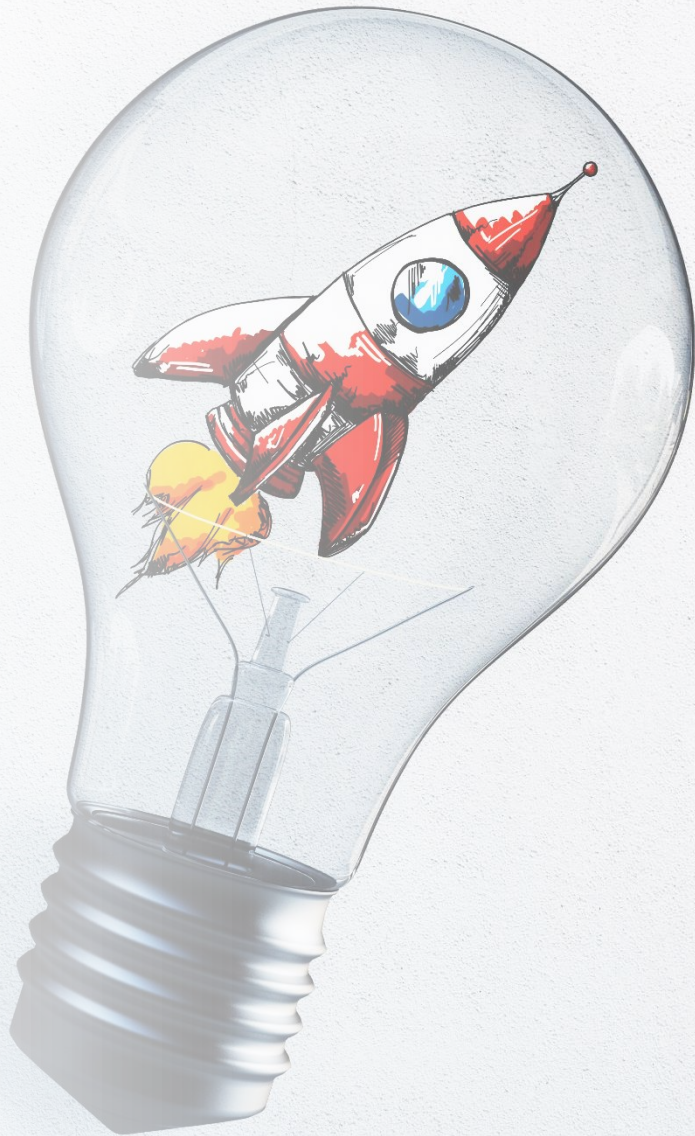
תחזרו ללקוחות להם לא מכרתם
בשנתיים האחרונות עם הצעות
ערך חדשות.

עסקים – זינוק קדימה



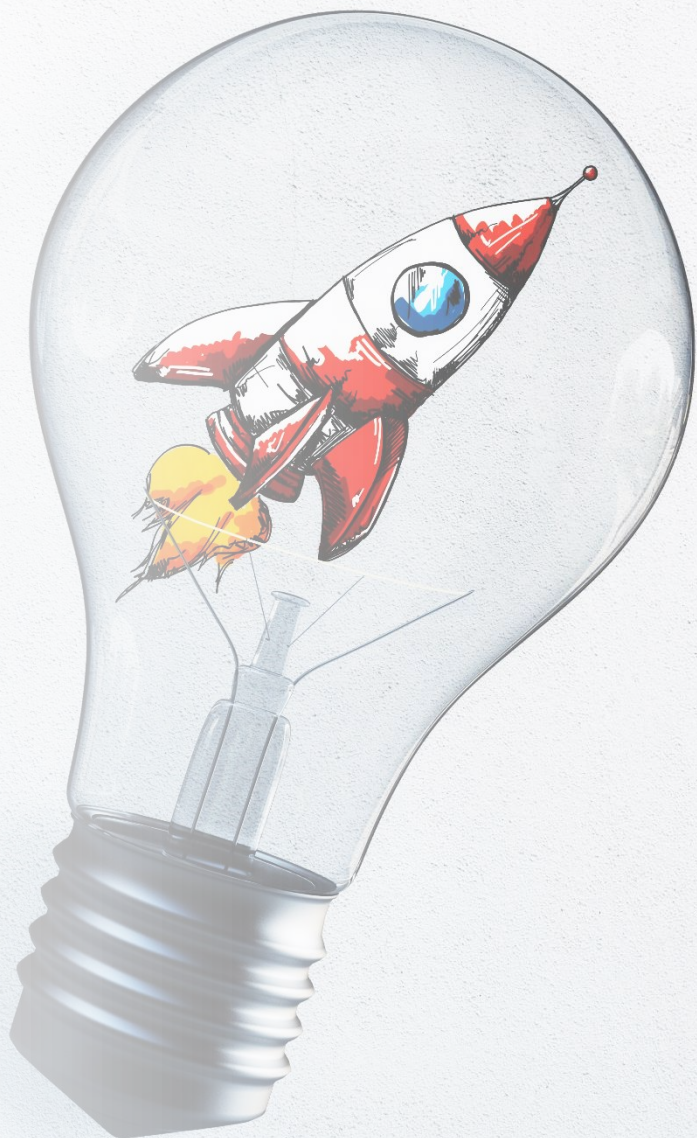
כנסו את העובדים למספר
צוותים – כל צוות "ימציא"
מוצרים ושירותים שאינם קיימים
ונדרשים בחירום.

עסקים – זינוק קדימה



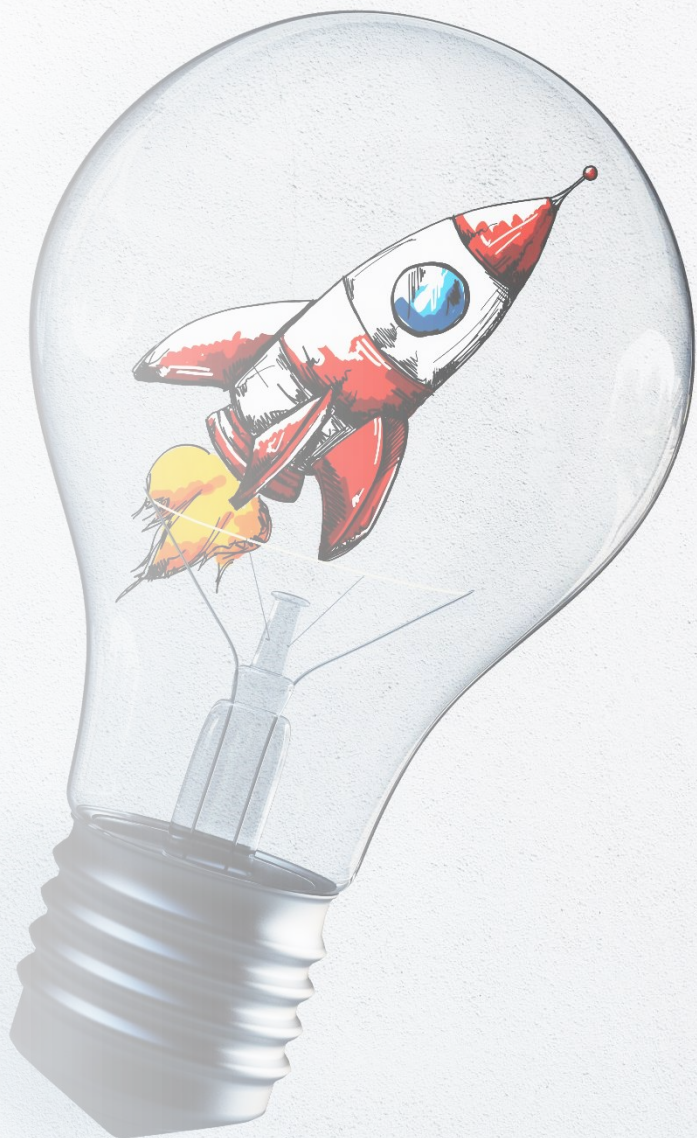
הראו גמישות בהחזר סחורה

עסקים – זינוק קדימה



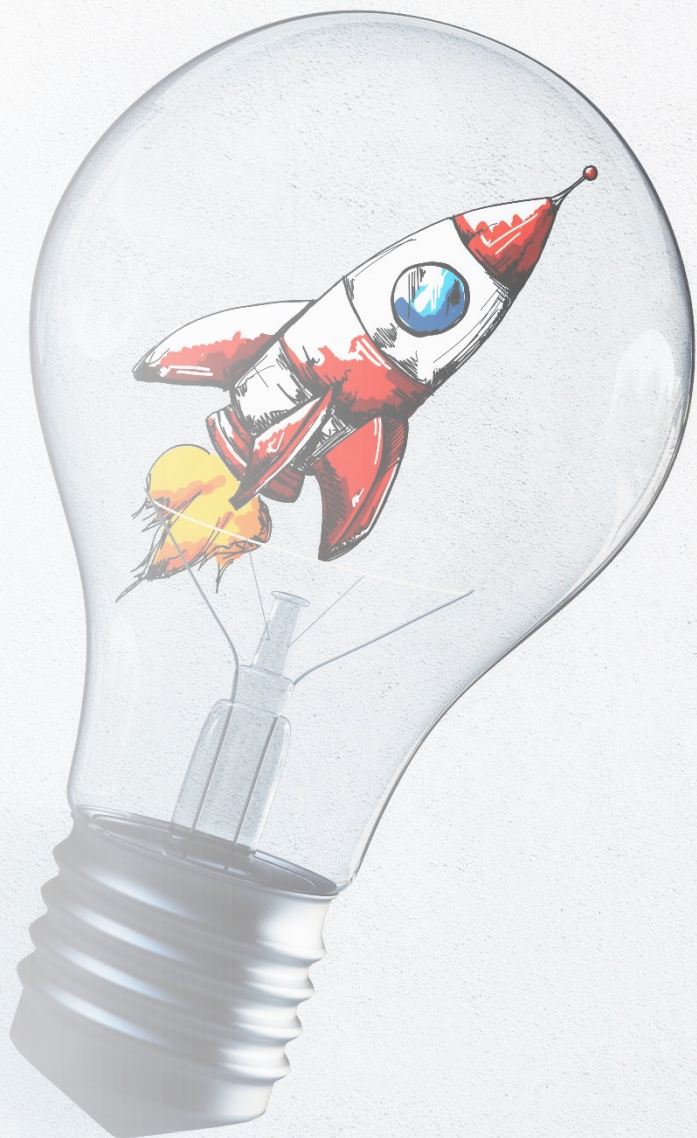
תנו עדיפות למענה אנושי
למכירות ושירות לקוחות

עסקים – זינוק קדימה



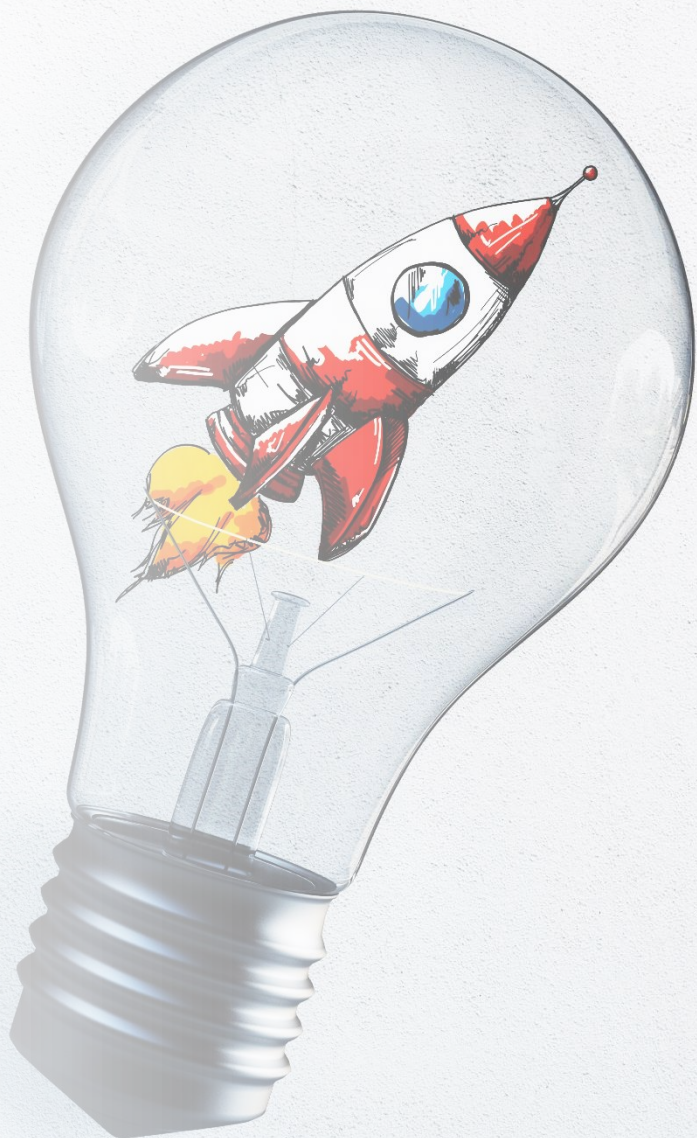
העבירו מסר ללקוח:
"אנו איתך, דבר איתי..."
בקשו מאנשי המכירות ליצור
מגע עם הלקוחות-טלפון,
ביקור-הראו נכונות לתת שירות
"יוצא מן הכלל".

עסקים – זינוק קדימה



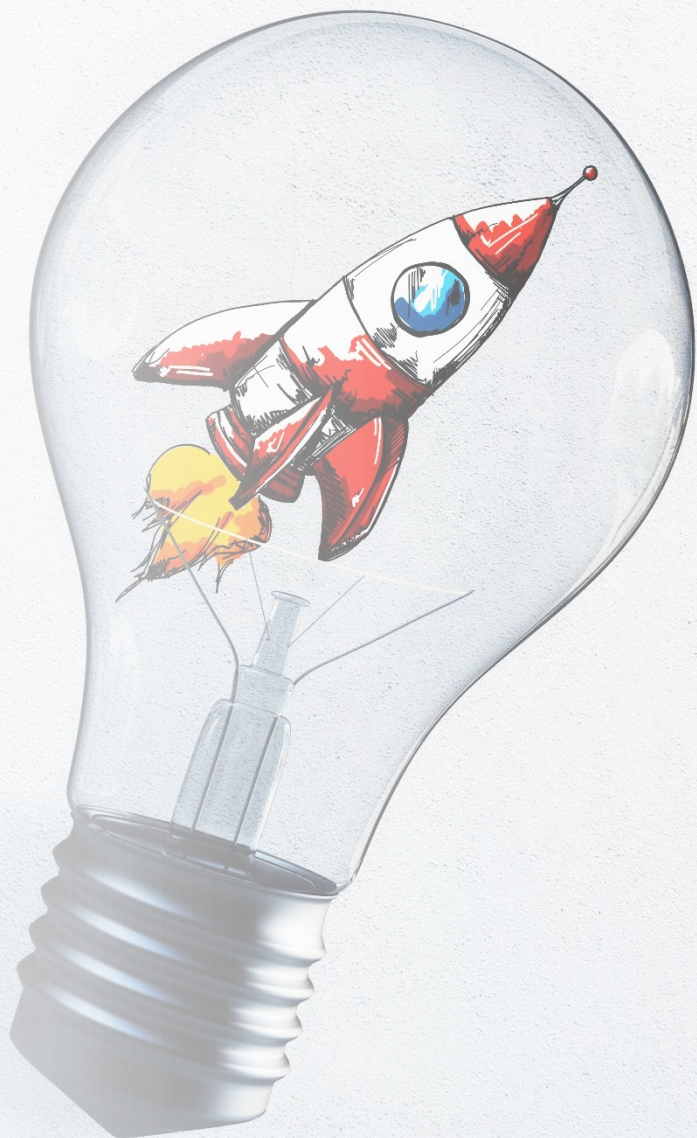
דיגיטל – ודאו שאתר המכירות
של החברה מותאם למצב:
מוצרים מתאימים, הובלה
ואספקה, תנאי תשלום מיוחדים.

עסקים – זינוק קדימה



מיסים – זה הזמן לשינוי מבנה
שיביא לתכנון חבות המס –
שינוי אחזקות בישראל, שינוי
אחזקה בין ישראל לחברות בחו"ל,
מחירי העברה ומיקום הרווח
במדינה מתאימה.

עסקים – זינוק קדימה



**תרומות – עדיפות באמצעות
עמותות עם אישור 46א.
לטובת זיכוי ממס הכנסה.**

מורל:

**העובדים שלנו מסתכלים עלינו.
עלינו להוות דוגמה אישית, גם ביכולת
להכיל ולהמשיך את החיים
המשפחתיים והעיסוקיים**





תודה רבה

רו"ח דורון שטיין

נייד: 054-8182710

מייל: DoronS@bdo.co.il

