



Előre tekintő vezetés a változások idején

Kecskés Róbert
POMS Cloud Ltd.

POMS
personalised online marketing solutions

XXVII. NEMZETI MINŐSÉGÜGYI KONFERENCIA
2020.09.17-18.



**Vezetők és
változások**



**Változások és
következményeik**



**Hogyan tovább?
Javaslatok**



Vezetők és változások

Változni vagy változtatni?

POMS
personalised online marketing solutions



„Az ésszerűen élő ember alkalmazkodik a világhoz. Az ésszerűtlenül élő ragaszkodik ahhoz, hogy a világot próbálja magához igazítani.”

George Bernard Shaw



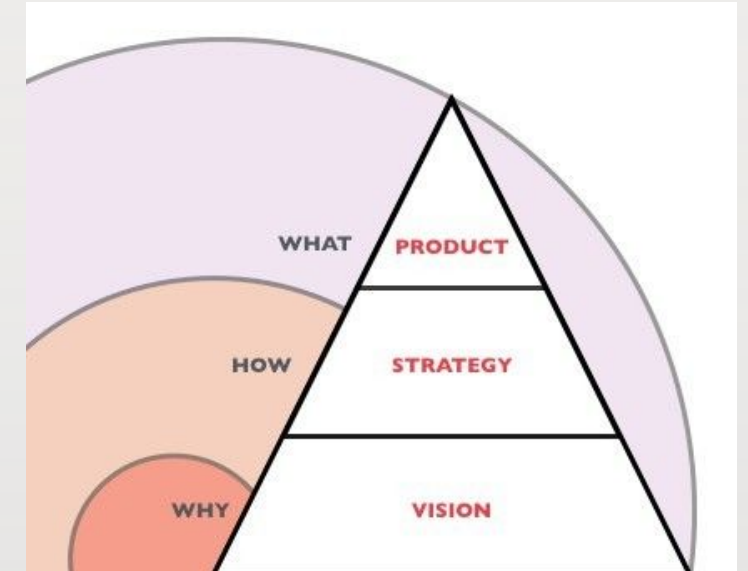
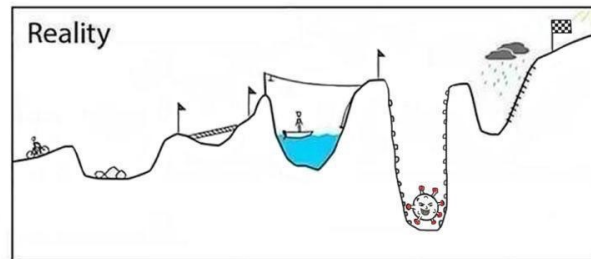
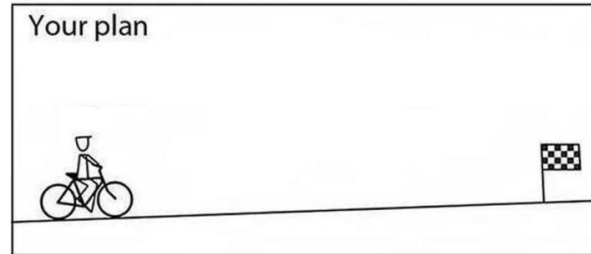
2020

2020. első felében a túlélés érdekében a cégek megerősítették digitális jelenlétüket. Előnyben részesítették az automatizált rendszereket a termelés, kommunikáció és az értékesítés során egyaránt.

Az előre tekintő vezetés



✓ Szervez és tervez!



- ✓ "Miért" - a motivátor
- ✓ "Hogyan" – a stratégia
- ✓ "Mit" - a teremtmény



202ONE



✓ "A" terv -> "B" terv, alternatívák

A jövő szervezetei – jövőtálló szervezetek



Agilis, Teal szervezeti struktúrák



Home Office



Klasszikus iroda



Felkészülés a kihívásokra

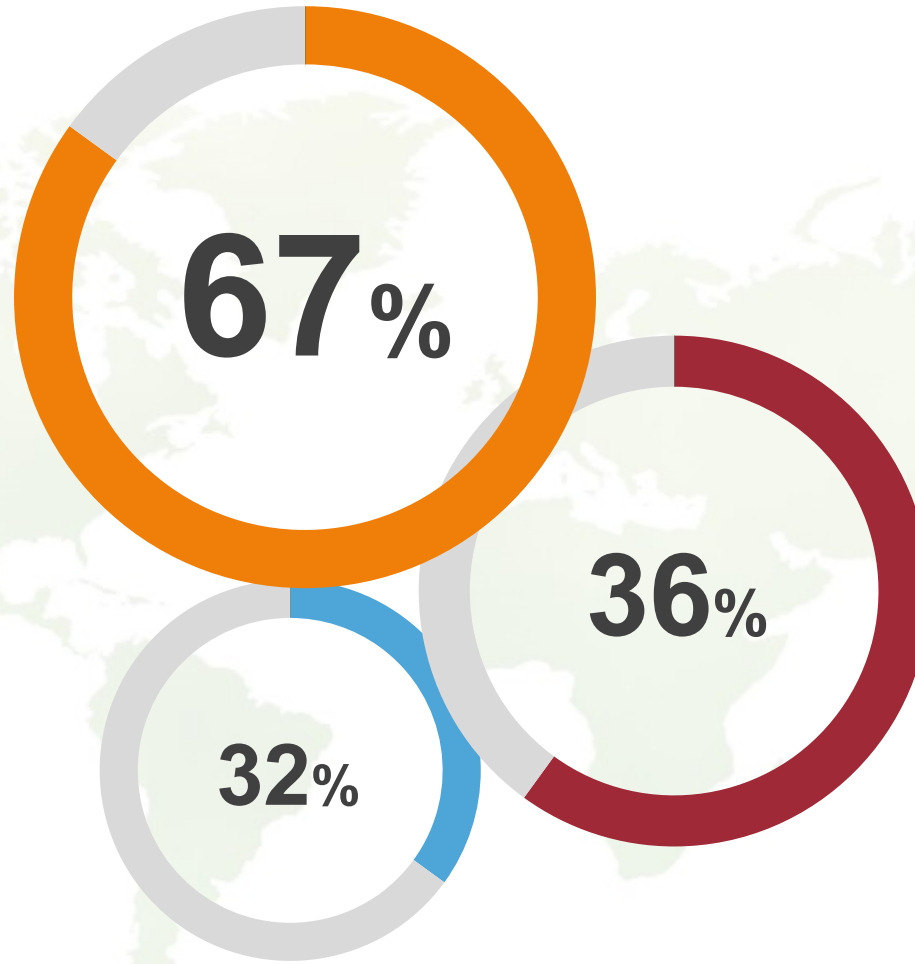
A pandémia és ami utána várható

POMS
personalised online marketing solutions

Staufen tanulmány 2020. április

“Reset after the shutdown 2020”

730 vállalat
12 ország,
3 kontinens



67% Hiányzó vagy elégtelen kereslet



36% Pénzügyi problémák okozta átszervezés



32% Ellátási lánc átalakítása

**GE
AD**



Hiányzó és elégtelen kereslet

Új piacok, vevőszegmensek



Pénzügyi problémák

Források átcsoportosítása és/vagy bevonása



Ellátási láncok átalakulása

Biztonságos és tudatos kockázatkezelés

Hatások

Intézkedések



A változások kezelése

Hogyan tovább?

POMS

personalised online marketing solutions

Kihívások 2020. és 2021. időszakban

A COVID-19 súlytotta időkben új kihívásoknak kell megfelelni minden téren. Fel kell készülni a váratlan helyzetekre. A tradicionális munkamódszerek mellé új többretegű megoldásokat kell választani.



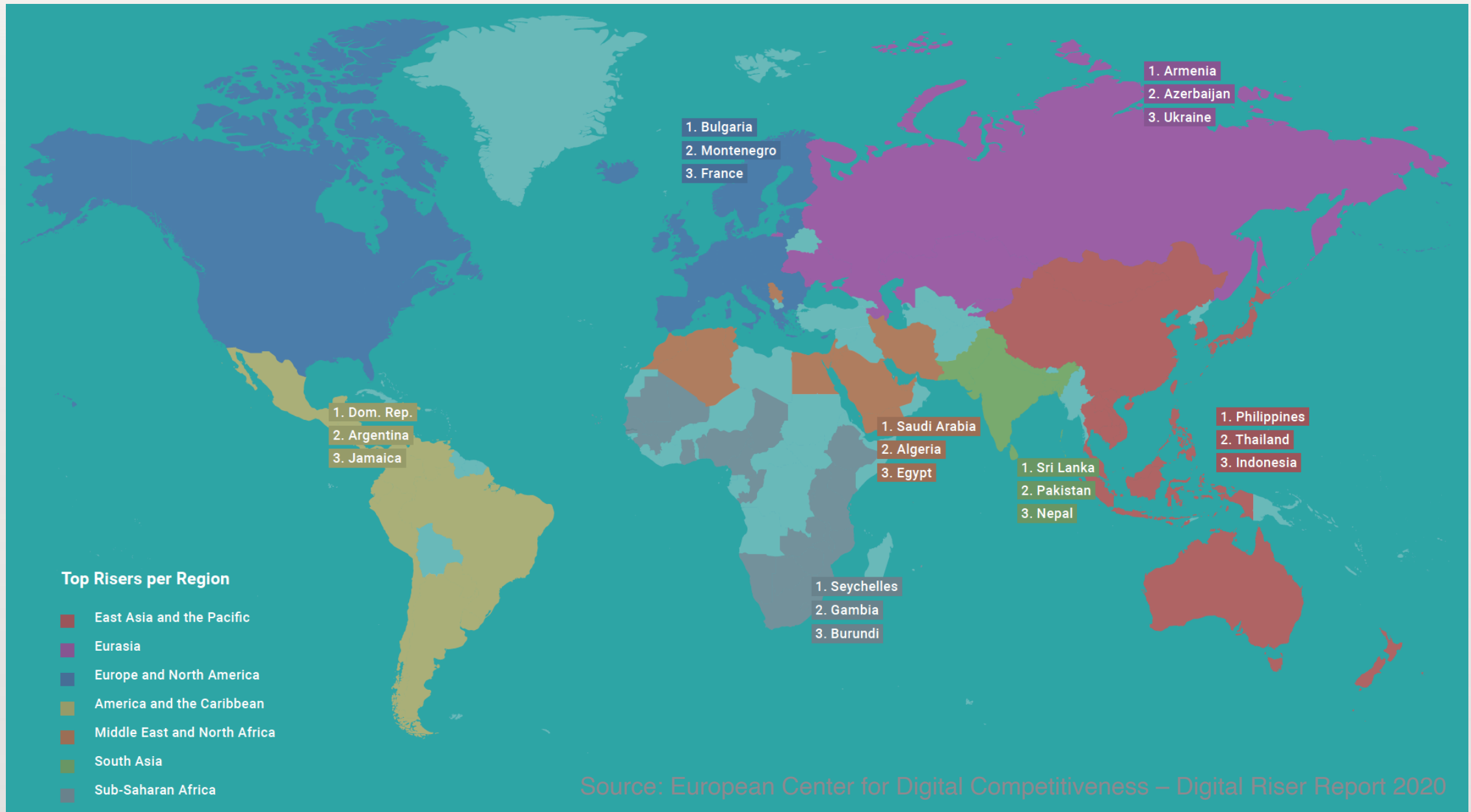


Paradigmaváltás

- ✓ Hatékonyság: ugyanazt előállítani a lehető leggyorsabban vagy legolcsóbban
- ✓ Hasznosság: újra szervezni a beszállítói láncokat
- ✓ Munkavégzés helye: home office - where you live office
- ✓ Fizetési struktúrák, adórendszerek újragondolása

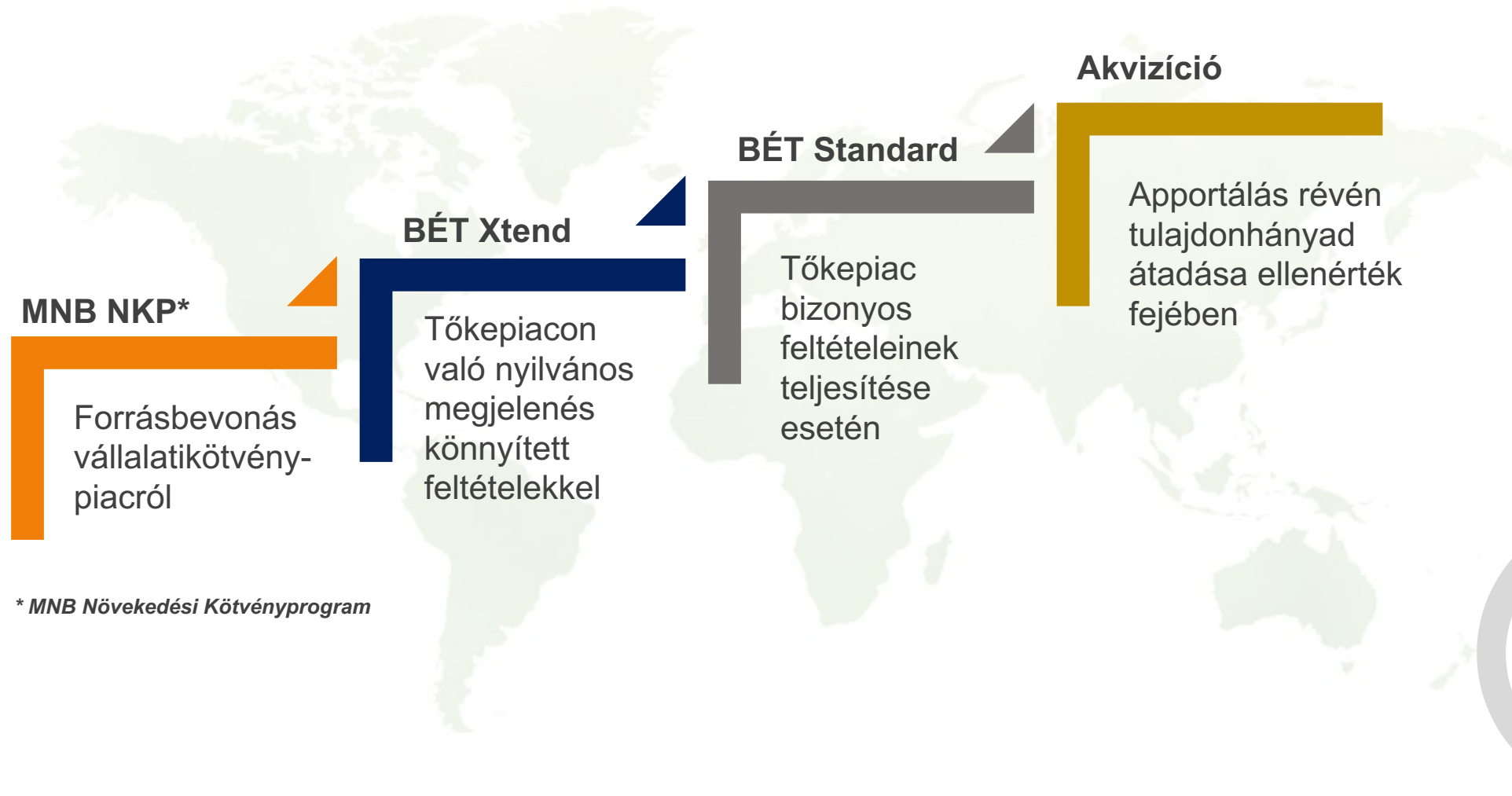


Digitalizációs úttörők 2020. tanulmány



Pénzügyi kitettség mérséklése

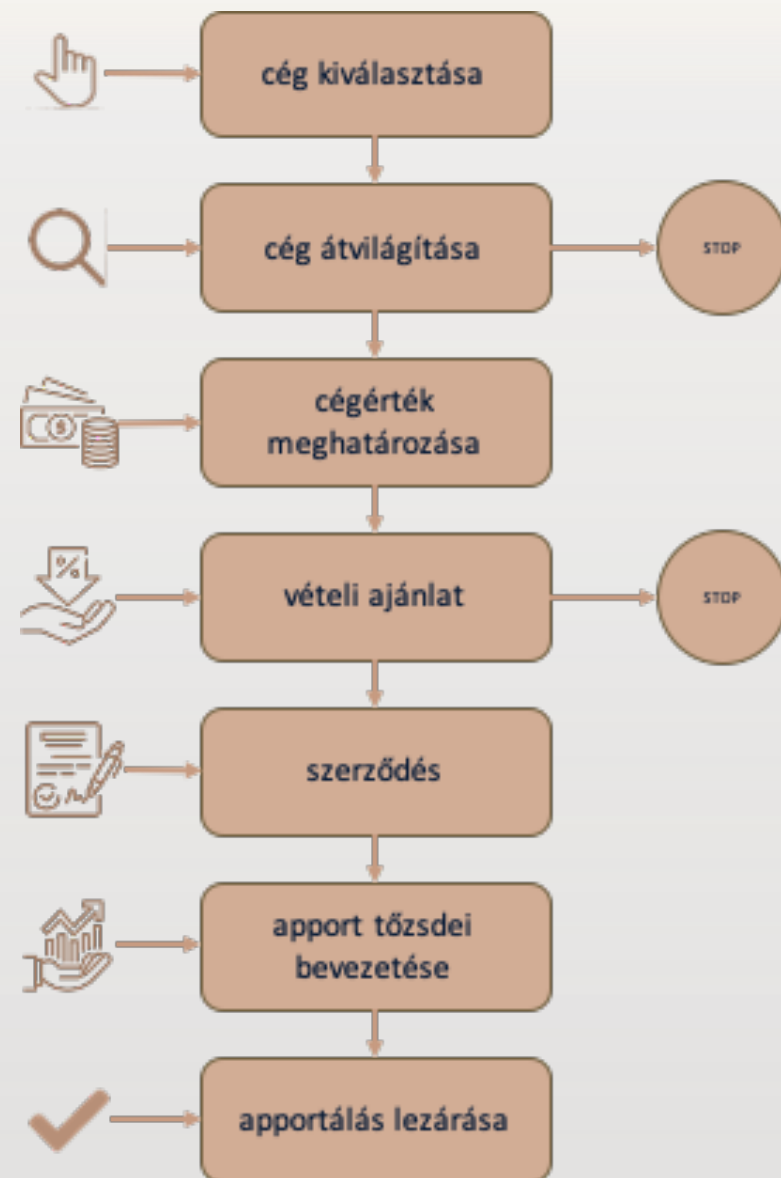
Forrásbevonási lehetőségek, finanszírozási formák



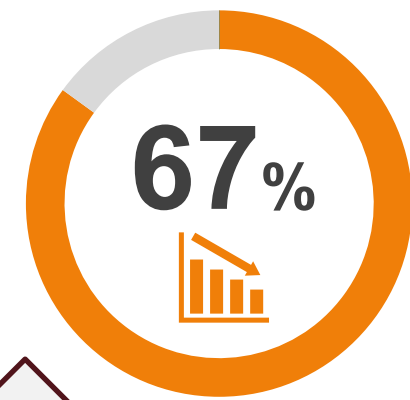
Akvizíció - apportálás

Milyen értékek vannak egy akvirálandó cégben?

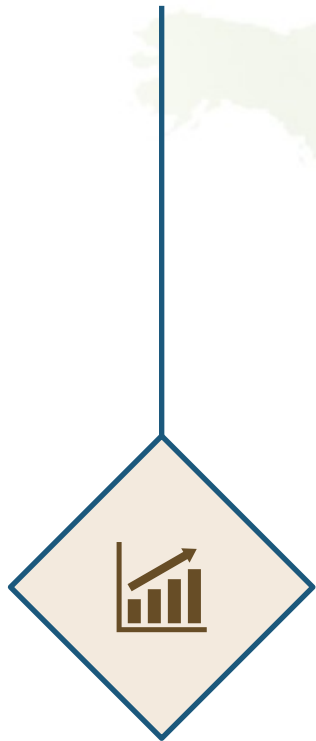
- ✓ Iparági know-how
- ✓ Lojális, jól teljesítő szakemberek
- ✓ Több évtizedes tapasztalat
- ✓ Elismert márkanev (brand)
- ✓ Élő szerződések és megrendelések
- ✓ Beszállítói kapcsolatok
- ✓ Ingatlanok: telephely(ek), irodaépület(ek)
- ✓ Ingóságok: szerszámgépek, autók, eszközök



Piacbővülés stratégiai irányok



Újabb vásárlói rétegek bevonása



A tradicionális márkakép és a digitális márkakép egyeztetése

Nemzetközi „jó kereskedelmi gyakorlatok” meghonosítása

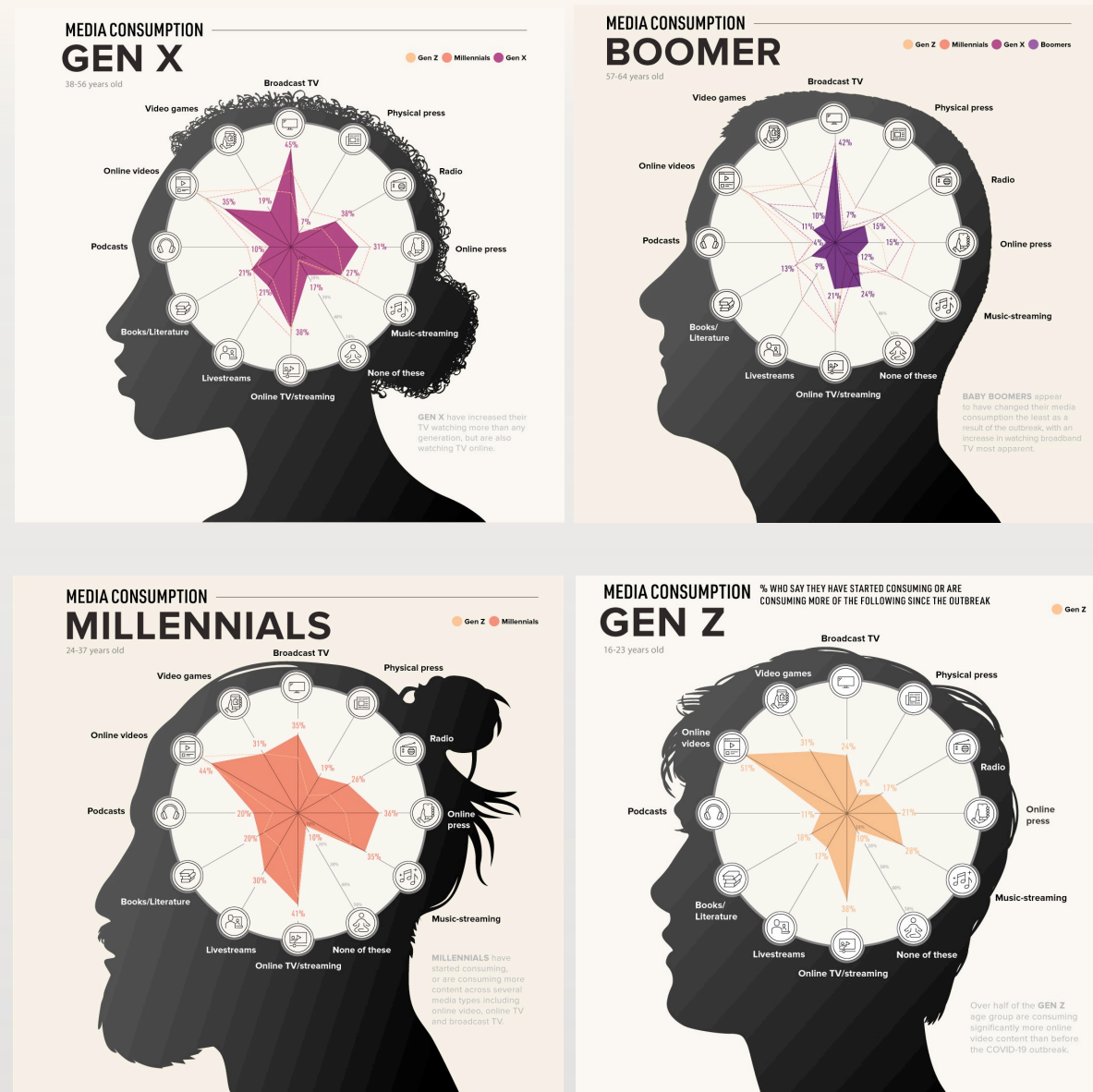


E-kereskedelem fejlesztése



Kommunikáció

- A megváltozott helyzet megváltozott médiafogyasztást eredményez
- Személyre szabott kommunikáció cégen belül és kívül
- COVID-19 tartalom megjelenítése a reklámokban
- POMS „Pandemic-proof Marketing” stratégiák alkalmazása



Forrás: Global Web Index, Coronavirus Research Report April 2020



Stratégiai gondolkodás a változások idején

Az előre tekintő vezetés motivál, stratégiát alkot és értéket teremt azáltal, hogy a múlt tapasztalatait ötvözi a jelenkor innovatív, újszerű megoldásaival!



Kecskés Róbert

*Üzletfejlesztési Igazgató
Társalapító*

Mobil: +36 20 333 9034

E-mail: robert.kecskes@pomscloud.ie

POMS Cloud Ltd.

Dublin, Ireland

E-mail: poms@pomscloud.ie

Köszönöm a figyelmet!

IN THE RACE OF EXCELLENCE THERE IS NO
FINISH LINE!

ISOFÓRUM XXVII. NMK