



SMEs กับภูมิคุ้มกันภาวะวิกฤต

เมื่อเกิดภาวะวิกฤต แม้ว่าผู้ประกอบการ SMEs ต้องรับมือกับปัญหาต่าง ๆ ที่มาพร้อมกับวิกฤตนั้นอย่างรอบด้าน แต่ผู้ประกอบการก็ต้องไม่ลืมด้วยว่ายังคงต้องบริหารงานให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ด้วย เราจะมัวมานั่งกังวลกับวิกฤตที่เกิดขึ้นไม่ได้ เพราะภาวะวิกฤตสามารถเกิดขึ้นกับใครหรือธุรกิจใดก็ได้ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใดไม่ว่าเล็ก กลาง ใหญ่ สิ่งสำคัญอยู่ที่ว่า ผู้ประกอบการจะตั้งหลักรับมือกับวิกฤตเหล่านั้นอย่างไร ทั้งเรื่องของภัยพิบัติจากธรรมชาติ การเมืองที่วุ่นวาย เศรษฐกิจโลกชะลอตัว ทั้งหมดนี้ส่งผลให้ธุรกิจของคุณตกอยู่ในสภาวะวิกฤตได้ตลอดเวลา บางเรื่องเราอาจจะหลีกเลี่ยงได้ แต่อย่างกรณีของภัยพิบัติทางธรรมชาติ น้ำท่วม หรือภัยแล้ง เป็นเรื่องยากที่เราจะรู้ก่อน ดังนั้นบทความนี้จะนำคุณไปสร้างภูมิคุ้มกันภาวะวิกฤตกัน เพื่อให้คุณที่เป็น SMEs สามารถรู้หลักและตัดสินใจที่จะทำได้อย่างถูกต้อง

หากเป็นในกรณีของสถานการณ์ภัยพิบัติ ผู้ประกอบการ SMEs ควรรู้ไว้ว่า ทางภาครัฐไม่ว่าในระดับไหนในเรื่องนี้ มีนโยบายและมาตรการมากมายที่ออกมาช่วยเหลือ

ผู้ประกอบการ SMEs ในจุดนี้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องศึกษา ค้นหา และทำความเข้าใจกับมาตรการต่าง ๆ ที่ภาครัฐออกมา ผู้ประกอบการบางรายอาจคิดว่า เริ่มต้นมาด้วยตัวเองทุกอย่างก็ไม่ค่อยหวังพึ่งพาจากภาครัฐ เพราะเกรงในเรื่องของความยุ่งยากของระบบราชการ แต่การคิดและตัดสินใจแบบนั้นเลยไม่ถูกต้อง คุณอย่าลืมว่า เราไม่อาจรู้ได้ว่าภัยพิบัติจะเกิดขึ้นตอนไหนอย่างไร ที่เตรียมตัวรับมือไว้ด้วยการศึกษา มาตรการช่วยเหลือของรัฐบาลให้เกิดภัยพิบัติไว้ด้วยก็ไม่ใช่ว่าจะเสียหายอะไร การยกเว้นภาษี การให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ และการช่วยค้ำประกันสินเชื่อ มาตรการเหล่านี้มีประโยชน์กับคุณแน่นอน แม้ไม่เกิดภัยพิบัติ คุณก็สามารถขอรับความช่วยเหลือได้ ถ้าคุณเกิดเหตุภาวะวิกฤตจากด้านอื่น ๆ และที่สำคัญมากก็คือ คุณควรการวางแผนการบริหารจัดการความเสี่ยงภัยพิบัติ (Disaster Risk Management-DRM) เอาไว้ด้วย ซึ่งถ้าคุณไม่รู้อย่างไร คุณก็สามารถขอรับคำปรึกษาจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ได้ จัดทำแผนเอาไว้จะได้มีช่องทางให้ดำเนินธุรกิจต่อไปในภาวะวิกฤตได้

ในส่วนของภาวะวิกฤตที่ส่งผลกระทบต่อมาจากการเมือง หรือ ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ถ้าคุณเป็น SMEs ที่ประสบปัญหาต้องปรับตัวด้วย การตัด ลด หรือหลีกเลี่ยงกิจกรรมที่มีความเสี่ยงสูงทางการเงินและสภาพคล่องของกิจการ เทคนิคที่ทำให้คุณสามารถบริหารความเสี่ยงในธุรกิจของคุณได้ก็คือ การปรับกลยุทธ์

1. ปรับแผนกลยุทธ์การตลาดอย่างเร่งด่วน ซึ่งปกติแล้วแผนการตลาดในสถานการณ์ปกติเราจะดูกันที่ยอดขายทำเลที่ตั้ง โปรโมชัน หรือแผนการส่งเสริมการขาย โปรที่อัดฉีดที่จะช่วยกระตุ้นให้พนักงานมีแรงจูงใจในการขาย ทุกสิ่งทุกอย่างเหล่านี้ใช้ได้ในตอนสถานการณ์ปกติ แต่เมื่อเข้าสู่ภาวะวิกฤตการเมืองและเศรษฐกิจถดถอย ยอดขายจะลดลง ซึ่งจุดนี้เจ้าของกิจการควรจะเริ่มทำการสังเกตสภาวะแวดล้อมทันทีที่คุณจะต้องดูว่ายอดขายลดลงเฉพาะกิจการของคุณหรือไม่ หรือว่า ธุรกิจคู่แข่งรวมทั้งธุรกิจอื่น ๆ ก็โดนไปด้วย ถ้ายอดขายลดลงเฉพาะกิจการของเราเอง นั้นแปลว่าธุรกิจของเราทำสิ่งผิดพลาด คุณต้องหาสาเหตุแห่งความผิดพลาดนั้นให้ได้แล้วปรับกลยุทธ์ แต่ถ้ายอดขายลดลงทั้งกลุ่มกิจการประเภทเดียวกัน นั่นเป็นสัญญาณบ่งบอกว่าวิกฤตเศรษฐกิจเกิดขึ้นแล้ว ได้เวลาที่คุณจะให้ความสนใจในการระบายสินค้าที่ค้างสต็อกของคุณ ยอมตัดออกไป ยอมที่จะขาดทุนบางรายการเพื่อรักษาเงินสดไว้ในมือให้มากและนานที่สุด

2.หาช่องทางการขายที่ประหยัดต้นทุนให้มากที่สุด ถ้าในปัจจุบันการขายออนไลน์เป็นอะไรที่ตอบโจทย์ที่สุด เพราะเป็นตลาดการขายที่ต้นทุนต่ำสุดในบรรดาช่องทางการจำหน่ายสินค้า แต่คุณก็ต้องรู้ไว้ด้วยว่าตลาดออนไลน์ก็มีข้อจำกัด นั่นคือเจ้าของธุรกิจจำเป็นต้องหาและสร้างกลุ่มลูกค้าด้วยตัวเอง และต้องใช้เวลานานไม่น้อยเหมือนกัน แม้จะทำให้คุณรู้จักได้แต่ก็ใช้ว่าจะหวังผลอะไรในการจำหน่ายสินค้าได้ เพราะโลกออนไลน์เป็นอะไรที่รวดเร็ว ผ่านมาก็ผ่านไป คนรู้จักแต่เขาอาจจะไม่ซื้อสินค้าของเราที่เป็นได้ สิ่งที่คุณต้องตระหนักและพิจารณาให้ถี่ถ้วนสักหน่อยก็คือ การซื้อโฆษณา และการซื้อไลค์ สิ่งเหล่านี้ถ้าเป็นในสถานการณ์ปกติไม่อยู่ในภาวะวิกฤต เป็นสิ่งที่ควรทำอย่างยิ่ง เพราะหลักการตลาดออนไลน์ยุคใหม่ สิ่งเหล่านี้จะช่วยให้คุณเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่แท้จริงได้ แต่ถ้าอยู่ในช่วงวิกฤต คุณก็ต้องพิจารณาอีกที เพราะการตัดสินใจซื้อโฆษณา คุณอย่าลืมว่าค่าใช้จ่าย ซึ่งก็เท่ากับว่าคุณก็ต้องลงทุน ซึ่งอาจจะไม่คุ้มก็ได้ ดังนั้นการ ใช้วิธีเก่าไปก่อนก็น่าจะเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ นั่นคือ สร้างเนื้อหาที่น่าสนใจ ทั้งภาพ ข้อความ คลิป ต้อง

พยายามให้โดนใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมาก ๆ และพยายามโปรโมทให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย หรือบางครั้งก็อาจจะให้กว้างออกไปเลย เป็นกระแสเลยก็ได้ ซึ่งทั้งหมดนี้ก็ต้องดูความเหมาะสมด้วย ซึ่งแน่นอน ไม่ว่าจะเล่นกับกลุ่มเล็กหรือกลุ่มใหญ่ ก็มีโอกาสเพิ่มยอดขายได้ทั้งคู่

“SMEs ที่รู้จักปรับตัวและ
เตรียมรับมือแต่เนิ่นๆ
โอกาสทางธุรกิจก็
จะอยู่กับคุณเสมอ”

3. เป็นจากรับเป็นรุก ใช้การบุกเป็นการตั้งรับ ท่าเลที่ตั้งใจในการทำการค้าเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เป็นเรื่องปกติที่เห็นได้ทั่วไปว่าทำเลที่ดี ๆ มักจะถูกจับจองไป ช่วงเศรษฐกิจเฟื่องฟูทำเลในการทำธุรกิจจะหายากมาก และมีค่าเช่าที่แพงอย่างมาก ซึ่งราคาแพงก็ไม่ใช่ว่าธุรกิจจะไปได้สวย แต่ถ้างดอยู่สถานการณ์ที่เศรษฐกิจกำลังถดถอยทุกอย่างจะเป็นตรงกันข้ามทันที ท่าเลการค้าต่าง ๆ จะมีที่ว่างเต็มไปหมด มีที่ให้เราได้เลือกจำนวนมากอีกทั้งยังสามารถต่อรองราคาได้ คุณจึงต้องอาศัยช่วงจังหวะเวลาแบบนี้หาทำเลการค้าใหม่ ๆ อันนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับวิสัยทัศน์การคาดการณ์ในอนาคตของแต่ละคนด้วย ใครมีประสบการณ์มากก็คงจะมองออก เบื้องต้นง่าย ๆ ก็คือสังเกตดูความหนาแน่นของลูกค้าในทำเลนั้น ๆ พยายามสังเกตในหลาย ๆ ช่วงเวลา ดูว่าช่วงเวลาที่ต่างกันมีความเปลี่ยนแปลงอะไรบ้าง ลูกค้าเปลี่ยนกลุ่มหรือไม่ เพื่อให้แน่ใจว่าจะมีจำนวนลูกค้าเป้าหมายเพียงพอในการเปิดร้านใหม่หรือสาขาใหม่ บางครั้งถ้าโอกาสเหมาะจะปรับธุรกิจให้เป็นธุรกิจแฟรนไชส์ จะเหมาะสมหรือไม่อย่างไร คุณจะต้องใช้ช่วงเวลาแบบนี้ให้เกิดประโยชน์กับคุณมากที่สุด ต้องใช้การบุกเดินหน้ามาเป็นการตั้งรับ ซึ่งหากคุณพบเจอทำเลดี ๆ แล้วคุณขยับขยายหรือโยกย้ายไปยังทำเลนั้น เมื่อวิกฤตถดถอยมาถึงธุรกิจคุณ ลูกค้าจากที่แรกอาจจะหายไปหมดเลยด้วยพิษเศรษฐกิจหรือ



สถานการณ์การเมือง คุณก็ยังไม่ล้ม เพราะคุณยังมีอีกที่ที่เปิดไว้ตั้งรับกับสถานการณ์เหล่านี้แล้ว ธุรกิจคุณก็จะยังเดินหน้าต่อไปได้อยู่ นักธุรกิจที่ช้าชองและมีวิสัยทัศน์จะใช้ช่วงวิกฤตนี้เองหาโอกาสและช่องทางใหม่ ๆ สินค้าที่น่าสนใจและมีโอกาสเขาเหล่านั้นจะรับควาไว้มาจัดจำหน่ายในพื้นที่ของเขาทันที พวกเขาจะมองว่านี่คือโอกาสในการขยายสาขา ขยายธุรกิจอีกช่วงเวลาหนึ่งเช่นกัน เรียกว่าไม่นิ่งรอความตายอยู่กับท่าเดิมอีกต่อไป แต่แสวงหาโอกาสใหม่ด้วยต้นทุนต่ำในช่วงเวลาวิกฤต

4.กลยุทธ์ถือครองเงินสด ถัดมาอยู่ในภาวะวิกฤตกลยุทธ์ทางการเงินก็กลายเป็นสิ่งสำคัญอีกเรื่องที่ขาดกันไม่ได้ ธุรกิจใครแข็งแกร่งกว่ากัน เขาวัดกันที่เงินสดในมือ ไม่ว่าคุณจะประสบปัญหาเกี่ยวกับยอดขายหนักหนาย่างไร หากคุณต้องไปพูดคุยกับธนาคารในเรื่องสินเชื่อ ธนาคารจะไม่มองสิ่งที่คุณต้องพบและประสบข้างนอก ธนาคารจะวิเคราะห์ดูเฉพาะตัวเลข

ในบัญชี ยิ่งวิกฤตตัวเลขในบัญชีต้องมีความเคลื่อนไหวอย่างสม่ำเสมอ ธนาคารจะให้ความสำคัญกับการนำเงินรายได้ทุกบาทเข้าบัญชีก่อนเสมอ ดังนั้น คุณจะทำอะไรควรจะทำผ่านบัญชี อย่าจ่ายสดโดยไม่ผ่านบัญชีเด็ดขาด เพราะจะทำให้ตัวเลขในบัญชีไม่แสดง ตัวเลขในบัญชีเหล่านี้จะบอกถึงความสามารถในการบริหารเงินของธุรกิจคุณ ถ้าตัวเลขมีการเคลื่อนไหวเป็นบวก ธนาคารจะเป็นฝ่ายเดินหา เรา อย่าลืมว่าธนาคารก็เป็นองค์กรธุรกิจเช่นกัน หากถ้าเกิดพิษเศรษฐกิจลุกลาม เขาจะเลือกเฉพาะลูกค้าที่มีวินัยทางการเงินดีเท่านั้น

นี่คือทั้งหมดของเทคนิคที่จะช่วยสร้างภูมิคุ้มกัน ให้กับ SMEs อย่างคุณ ให้สามารถตั้งหลักรับมือกับวิกฤตได้ และสามารถที่จะพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสสำหรับคุณได้ จำไว้ SMEs ที่รู้จักปรับตัวและเตรียมรับมือแต่เนิ่น ๆ โอกาสทางธุรกิจก็จะอยู่กับคุณเสมอ