



mile
madinah institute
for leadership & entrepreneurship

مدينة المعرفة الاقتصادية
Knowledge Economic City



Live
Webinar



م. باسم حسين
مدير تطوير أعمال



م. عبدالله الأحمدي
محلل أعمال



م. شيرين مسلم
مستشار التميز التشغيلي



تابعونا في بث مباشر مجاني بعنوان

خمس خطوات لنجاة الشركات والمؤسسات من الوضع الاقتصادي الراهن



الإثنين 20 أبريل 2020



09:00 م بتوقيت السعودية
08:00 م بتوقيت القاهرة

f t in g+ @milemadinah | www.mile.org

Our Team



م. باسم حسين
مدير تطوير أعمال



م. شيرين مسلم
مستشار التميز التشغيلي



م. عبدالله الأحمدي
محلل أعمال

خطة المحاضرة

1 □ البجعة السوداء و فيروس كورونا

- قصة البجعة السوداء
- التغيرات المصاحبة لفيروس كورونا

2 □ خمس خطوات لنجاة الشركات والمؤسسات من الوضع الاقتصادي الراهن

- الخطوة الأولى: الإنفاق بحكمة والإدارة الحسنة لدخل الشركة
- الخطوة الثانية: التركيز على العميل
- الخطوة الثالثة: المحافظة على الحالة الصحية للأفراد مع الإنتاجية العالية
- الخطوة الرابعة: السرعة في إتخاذ القرار
- الخطوة الخامسة: دور القائد

3 □ ما بعد الأزمة

□ No one expects a black swan

1. Its an outlier: Rare event
2. Extreme event / impact
3. Human nature make it explainable and predictable after the event

Example:

- Market crash in 1987
- Many significant events qualify to be lack swan
- There is always blindness with respect to randomness, particularly large deviations
- Why do we focus on pennies and ignore the dollars
- Your company strength is a cumulative effect of a handful significant shocks and survival
- Let's look at significant events which happened since we were born, in our career, how often did things happen according to plan

□ لا أحد يتوقع أنها بجعة سوداء

1. لأنه شيء غير متوقع : نادر حدوثه
2. متطرف حدوثه وتأثيره
3. طبيعة الناس تجعله متفهم ومتوقع حدوثه بعد الحادثة

أمثلة :

- انهيار السوق في عام 1987
- هناك دائماً العمى فيما يتعلق بالعشوائية ، والانحرافات الكبيرة الخاصة
- لماذا نركز على البنسات ونتجاهل الدولارات
- إن قوة شركتك هي تأثير تراكمي لعدد قليل من الصدمات الكبيرة والبقاء على قيد الحياة
- دعونا نلقي نظرة على الأحداث الهامة التي حدثت منذ ولادتنا ، في حياتنا المهنية ، كم مرة حدثت الأشياء وفقاً للخطة

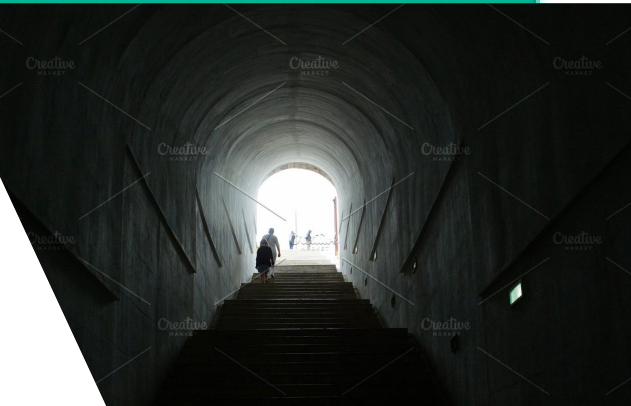
- These are not unprecedented times. There are many cases where change or something unexpected has put companies out of business:

• هذه ليست أوقات غير مسبوقة. هناك العديد من الجهات التي أدى فيها التغيير أو شيء غير متوقع إلى توقف الشركات عن العمل :

- the invention of the internet
 - إختراع الإنترنت
- Video stores
 - متاجر الفيديو
- Uber is putting taxi companies out of business not because of uber, because taxi companies refused to change
 - تقوم أوبر بإخراج شركات سيارات الأجرة من العمل ليس بسبب أوبر ، لأن شركات سيارات الأجرة رفضت التغيير
- How will we do what we are doing in a different world
 - كيف سنعمل ما نقوم به في عالم مختلف
- We need to come stronger after the crisis
 - نحن بحاجة لأن نكون أقوى بعد الأزمة
- We are in dark tunnel, there I a light at end of the tunnel
 - نحن في نفق مظلم ، هناك ضوء في نهاية النفق



*It's not
how but
why*



التغيرات المصاحبة لفيروس كورونا



- **We have to think parallel** to maintain the balance, what are we going to do in the future, how are you going to run business after the crises is gone.

• علينا أن نفكر بالتوازي للحفاظ على التوازن ، وماذا سنفعل في المستقبل ، وكيف ستديرون الأعمال بعد انتهاء الأزمات.

- First; what am I going to do today.
- أول؛ ماذا سأفعل اليوم
- Second, how can I get ready for tomorrow after the crisis for the new normal.
- ثانيًا ، كيف أستعد للغد بعد الأزمة على الوضع الطبيعي الجديد
- Third, how to think of the crisis management always and be read
- ثالثًا ، كيف تفكر في إدارة الأزمات دائمًا وتكون جاهزًا

التغيرات المصاحبة لفيروس كورونا

- The Covid-19 virus will change how we shop, travel, and work for at least a year and likely three
- Social isolation and a declared national emergency have had an immediate impact on industries that cluster people; governments, conferences, trade shows, airlines/cruise ships and all types of travel, the hospitality industry, sporting events, theater and movies, restaurants and schools.
- In fact, shutting down the economy for a pandemic has never happened. Millions of jobs may be lost in the next few months, as entire industries are devastated, something not seen since the Great Depression of 1929-39.
- Most of businesses first priority is keeping their employees and customers safe. But the next question is, 'What happens to their business?'
- Since the world today is no longer the same as it was a month ago, and likely will be worse a month from now, if our business model today looks the same as it did at the beginning of the month, you're in denial – and possibly out of business.
- **Is this a three-month, one-year, or a three-year problem?**

- سيغير فيروس كورونا كيفية التسوق والسفر والعمل لمدة عام على الأقل وثلاث سنوات على الأرجح
- كان للعزلة الاجتماعية وحالة الطوارئ الوطنية المعلنة تأثير مباشر على الصناعات التي تجمع الناس؛ الحكومات والمؤتمرات والمعارض التجارية وشركات الطيران أو السفن السياحية وجميع أنواع السفر خدمات الضيافة والأحداث الرياضية والمسرح والأفلام والمطاعم والمدارس.
- في الواقع، لم يحدث إغلاق الاقتصاد بسبب جائحة. قد تُفقد ملايين الوظائف في الأشهر القليلة المقبلة، حيث يتم تدمير صناعات بأكملها، وهو أمر لم نشهده منذ الكساد الكبير في 1929-1939.
- معظم أولويات الشركات هي الحفاظ على سلامة موظفيها وعملائها. لكن السؤال التالي هو، "ماذا يحدث لأعمالهم؟"
- نظرًا لأن العالم اليوم لم يعد كما كان عليه قبل شهر، ومن المرجح أن يكون أسوأ من شهر من الآن، إذا كان نموذج أعمالنا اليوم يبدو كما كان في بداية الشهر، فأنت في حالة إنكار - وربما خارج العمل.
- **هل هذه مشكلة لمدة ثلاثة أشهر أو سنة واحدة أو ثلاث سنوات؟**

How long do you believe your Business will be impacted by COVID-19 before you return to some semblance of "pre-virus" operations?

إلى متى تعتقد أن عملك سوف يتأثر بـ كورونا فايروس قبل العودة إلى بعض مظاهر عمليات "ما قبل الفيروس"؟

- Less than 3 months
- 3-6 months
- 6-12 months
- More than 1 year

○ أقل من 3 أشهر

○ بين 3 إلى 6 شهور

○ بين 6 إلى 12 شهور

○ أكثر من سنة

Is this a three-month, one-year, or a three-year problem?

- how long this problem will last, If it's just three months (looking more unlikely by the day), then an immediate freeze on variable spending (hires, marketing, travel, etc.) is in order.
- But if the effects are going to reverberate in the economy longer, you need to start reconfiguring your business. You need a lifeboat strategy.
- A one-year problem means
 - layoffs and elimination of perks and programs to reduce your variable expenses
 - renegotiating what previously seemed liked fixed expenses (rent, equipment lease payments, etc.)
 - and putting only the essential elements for survival in the lifeboat.
 - Change sales strategy.
- And if it's a three-year problem? Then not only do you need to jettison everything that isn't essential for survival, you'll probably require a new business model
- In the short term, explore whether some part of your business model can be oriented around the new rules of social isolation. Can your product be sold, delivered, or produced online?

هل هذه المشكلة ستستمر لمدة ثلاثة أشهر أو سنة واحدة أو ثلاث سنوات؟

- إلى متى ستستمر هذه المشكلة وإذا كانت ثلاثة أشهر فقط ، تبدو غير محتملة مع الأيام ، فإن التوقف الفوري للإنفاق المتغير مثل تأجير ، تسويق ، سفر ، إلخ أمر سليم.
- ولكن إذا كانت التأثيرات ستتردد في الاقتصاد لفترة أطول ، فأنت بحاجة إلى البدء في إعادة تشكيل عملك .تحتاج إلى استراتيجية قارب نجاة.
- مشكلة سنة واحدة تعني :
 - تسريح العمال وإلغاء الامتيازات والبرامج للحد من نفقاتك المتغيرة
 - إعادة التفاوض بشأن ما كان يبدو في السابق مثل النفقات الثابتة (الإيجار ، مدفوعات إيجار المعدات ، وما إلى ذلك)
 - ووضع العناصر الأساسية فقط من أجل البقاء في قارب النجاة.
 - تغيير استراتيجية المبيعات.
- وإذا كانت مشكلة لمدة ثلاث سنوات؟ بعد ذلك ، لا تحتاج فقط إلى التخلص من كل شيء ليس ضروريًا للبقاء ، بل ربما تحتاج إلى نموذج عمل جديد
- على المدى القصير ، استكشف ما إذا كان يمكن توجيه جزء من نموذج عملك حول القواعد الجديدة للعزلة الاجتماعية .هل يمكن بيع منتجك أو تسليمه أو إنتاجه عبر الإنترنت؟

- before COVID-19 we were focusing on business as usual but after COVID-19 we are focusing on crisis management and how to be ready for the next step/phase.
 - Not today only but yesterday, tomorrow and every day, every business has a lot of challenges and our enemy is not the coronavirus but time, we lose a lot of time to take the right decision and this costs us a lot.
- قبل فيروس كورونا كنا نركز على العمل كالمعتاد ولكن بعد الفيروس سرنا نركز على إدارة الأزمات وكيفية الاستعداد للخطوة أو المرحلة التالية.
- ليس اليوم فقط ولكن بالأمس وغداً وكل يوم ، كل عمل يواجه الكثير من التحديات وأعدائنا ليس الفيروس التاجي ولكن الوقت ، نفقد الكثير من الوقت لاتخاذ القرار الصحيح وهذا يكلفنا الكثير.



What is currently limiting your ability to be productive during “working from home”?

ما الذي يحد حاليًا من قدرتك على أن تكون منتجًا أثناء العمل من المنزل؟

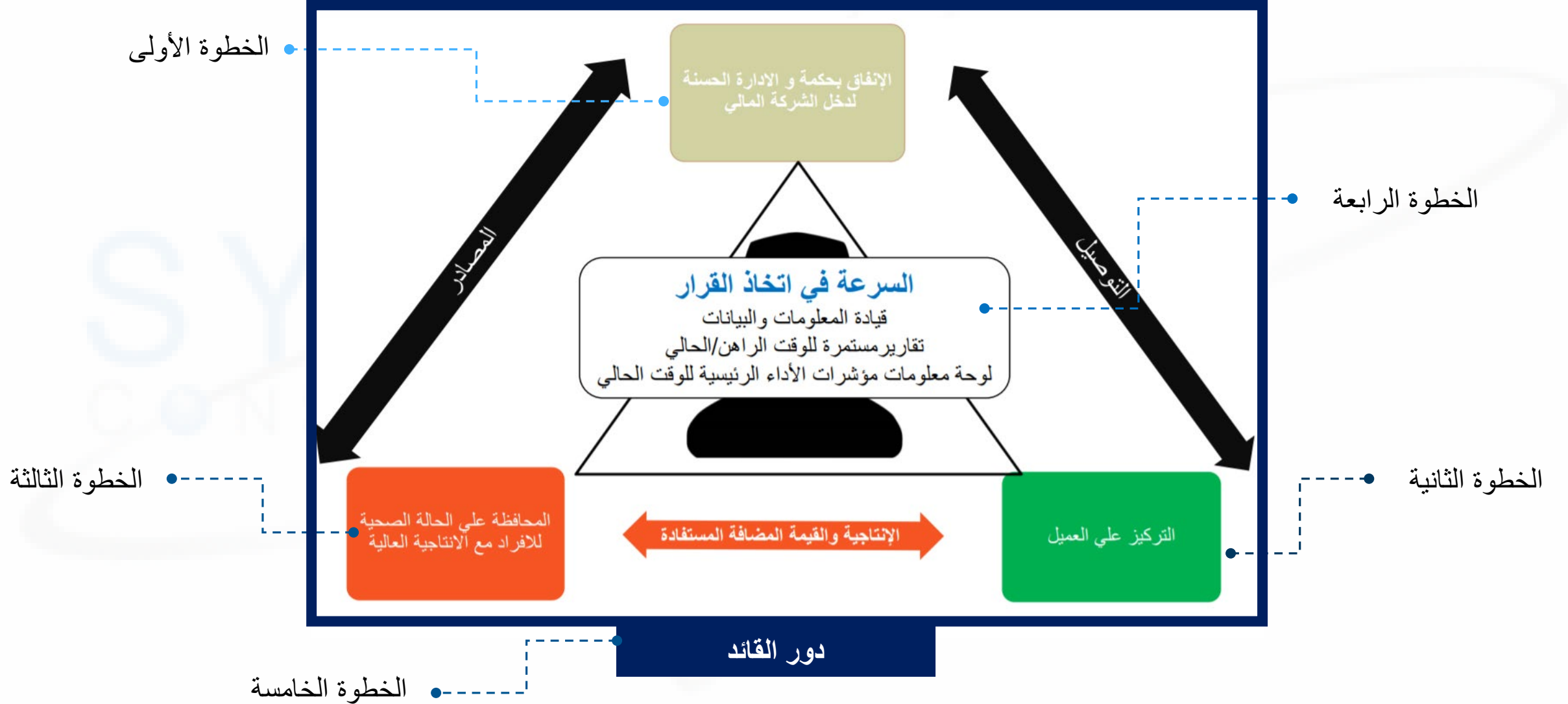
- Insecure networks
- Lack of system bandwidth
- Inadequate infrastructure / hardware
- Challenges managing remote teams
- Mental and physical health of employees
- Availability of staff
- شبكات غير آمنة
- عدم وجود النطاق الترددي للنظام
- عدم كفاءة في الأجهزة والبنية التحتية
- تحديات إدارة فرق العمل عن بعد
- الصحة النفسية والجسدية للموظفين
- توافر الموظفين

نموذج إدارة الأزمات

• الخطوات الخمسة لنجاة الشركات والمؤسسات من الوضع الاقتصادي الراهن

SE 





Managing COVID-19 Crisis check list		Rating		action plan
		Relevant	Implemented	

1. Managing Cash & Wise spending

1.1	Review every expense line	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6%
1.2	Finance approval for all expenses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	38%
1.3	Collections Planning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6%
1.4	Look for Performance Guarantee Refund	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6%

Managing COVID-19 Crisis check list		Rating		action priority
		relevent	implemation	

2. Customer Focus Sales

2.1	Collect Customer data from all Sales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
2.2	Old ERP data retrieval, before CRM Launch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
2.3	Contact existing customers and define status with appropriate support	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
2.4	Innovative Sales Campaign	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%

Managing COVID-19 Crisis check list		Rating		action priorit
		relevent	implemation	

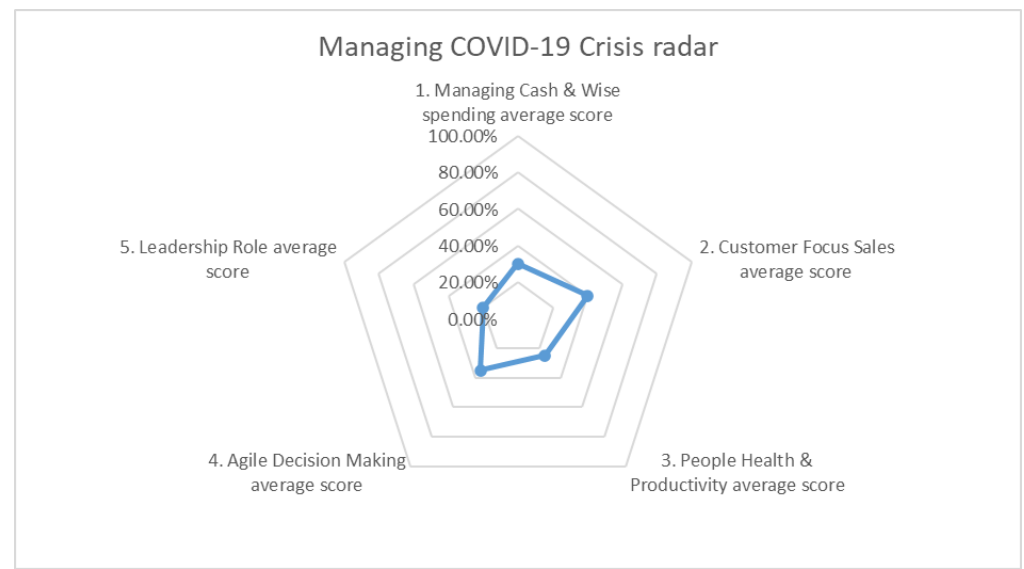
4. Agile Decision Making

4.1	Data & information Driven	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
4.2	Real Time Reporing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%

Managing COVID-19 Crisis check list		Rating		action priorit
		relevent	implemation	

3. People Health & Productivity

3.1	Consolidation in Branches between all business lines, with two sales divisions Heads, Government Head in Riyadh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
3.2	Logistics and warehousing change to Distribution Centers (Big Hubs)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
3.3	Revise Headcounts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
3.4	Launch suggestion and Ideas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
3.5	Re-structuring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
3.6	Working from Home planning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
3.7	Working from Home efficiency Monitoring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%
3.8	Cross-skilling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0%



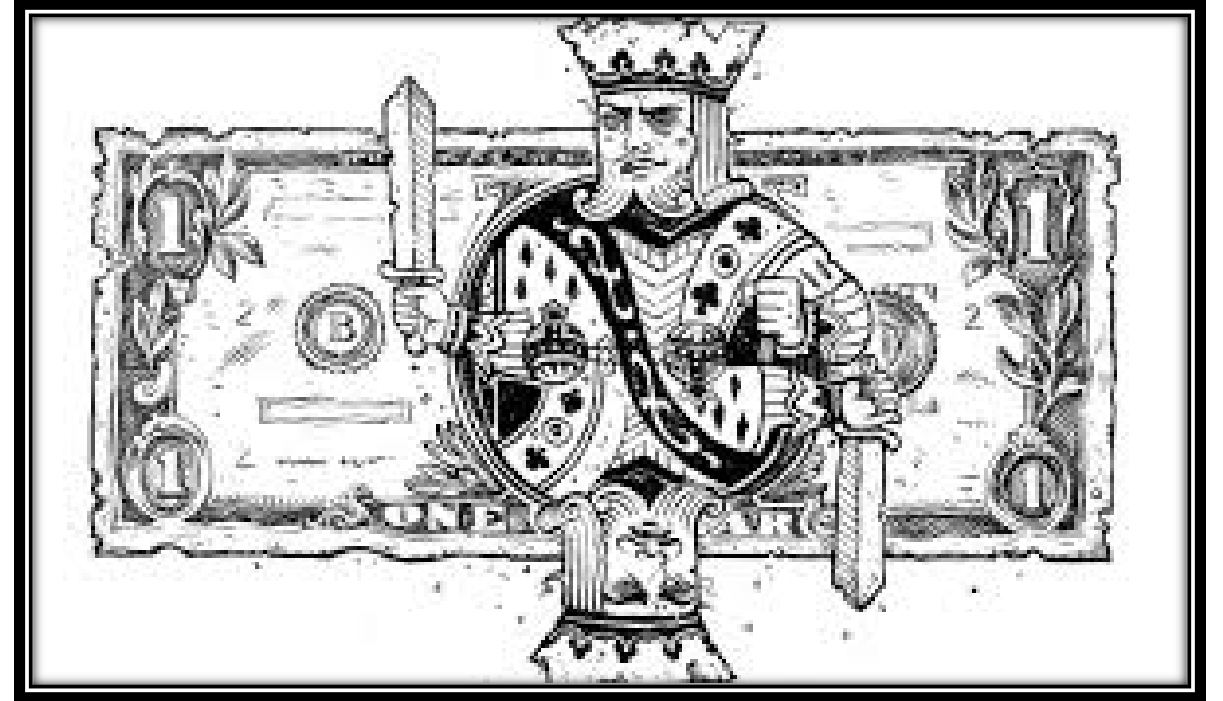


الخطوة الأولى: الإتفاق بحكمة والإدارة الحسنة لدخل الشركة

Now, our next game is how to minimize the loss and what to do in the next round, how to benefit from the next. so undoubtedly, the economy will change, its parameter and business will change too, how?

digitalization, the internet, wise spending will take place. wise spending is the way I spend in only what I need. we will talk next about wise spending on companies and how to cut the cost

الآن ، لعبتنا التالية هي كيفية تقليل الخسارة وما يجب فعله في الجولة التالية ، وكيفية الاستفادة من المرحلة التالية . لذلك بلا شك ، سيتغير الاقتصاد ، وسيتغير معياره وأعماله أيضًا ، كيف؟
الرقمنة ، الإنترنت ، الإنفاق الحكيم سيحدث .
الإنفاق الحكيم هو الطريقة التي أنفق بها في ما أحتاج إليه فقط . سنتحدث بعد ذلك عن الإنفاق الحكيم على الشركات وكيفية خفض التكلفة



1. take a look at your actual revenue each month – not your forecast, but real revenue coming in
2. Subtract your monthly gross burn rate from your monthly revenue to get your net burn rate. If you're making more money than you're spending, you have positive cash flow
3. Review every expense line
4. Revise but don't stop New Products and New Projects
5. Investment should be focused on opportunities of new normal and reinventing the business.
6. look at your bank account. See how many months your company can survive burning that amount of cash each month. This is your runway – the amount of time your company has before it runs out of money.
7. Finance approval for all expenses
8. Collections Planning

1. ألق نظرة على أرباحك الفعلية كل شهر - وليس توقعاتك ، ولكن الإيرادات الحقيقية قادمة
2. اطرح معدل الحرق الإجمالي الشهري من أرباحك الشهرية للحصول على معدل الحرق الصافي .إذا كنت تجني أموالاً أكثر مما تنفقه ، فلديك تدفق نقدي إيجابي
3. مراجعة كل خط نفقة
4. راجع المنتجات الجديدة والمشاريع الجديدة ولكن لا توقفها
5. يجب أن يركز الاستثمار على فرص طبيعية جديدة وإعادة اختراع الأعمال.
6. نظرة على حسابك المصرفي .تعرف على عدد الأشهر التي يمكن لشركتك خلالها الاستمرار في حرق هذا المبلغ النقدي كل شهر .هذا هو مدرجك -مقدار الوقت الذي تستغرقه شركتك قبل نفاذ الأموال.
7. موافقة مالية على جميع النفقات
8. تخطيط المجموعات

9. Look for Performance Guarantee Refund
10. Review Cost allocation
11. Run inventory aging report by item
12. Classify inventory items
 - I. Liquidate
 - II. Critical
 - III. Need replenishment
13. Question allocation of working workforce
14. Logistics and Transportation Cost
15. Renting
16. Marketing expenses
17. Remove unneeded cost

9. ابحث عن استرداد ضمان الأداء
10. مراجعة تخصيص التكلفة
11. تشغيل تقرير الشيخوخة المخزون حسب البند
12. تصنيف أصناف المخزون
 - أ. صفى
 - ب. حرج
 - ج. تحتاج التجديد
13. مسألة تخصيص القوى العاملة
14. تكاليف النقل والإمداد
15. التأجير
16. مصاريف التسويق
17. إزالة التكلفة غير الضرورية



الخطوة الثانية: التركيز على العمل



الخطوة الثانية: التركيز على العمل

الأهداف Goals

- Ability to establish personal and professional goals.
- It is up to you to establish goals consistent with your needs, values, and perception of reality.
- Once goal has been achieved:
Activate daily, weekly, monthly, yearly plans to move forward to attain maximum achievement.

- القدرة على تحديد الأهداف الشخصية والمهنية
- الأمر متروك لك لوضع أهداف تتفق مع احتياجاتك ، والقيم ، وتصورك للواقع.
- بمجرد تحقيق الهدف: تفعيل الخطط اليومية والأسبوعية والشهرية والسنوية للمضي قدما لتحقيق أقصى قدر من الإنجازات.



الخطوة الثانية: التركيز على العميل

الأهداف Goals

Customer Experience Checkpoint

تجربة العملاء معنا

Level of understanding customer needs

مستوى فهم احتياجات العملاء

Knowledge of product services features and benefits

معرفة ميزات المنتج وفوائده

Professionalism, understanding and courtesy toward customer

الاحتراف والمجاملة تجاه العملاء

Made customer feel valued

جعل العميل يشعر انه مهم

Trustworthiness الثقة

Strategy

- **Strategy is a well-defined roadmap of an organization.** It defines the overall mission, vision and direction of an organization. The objective of a strategy is to maximize an organization's strengths and to minimize the strengths of the competitors.
- Is an action that managers take to attain one or more of the organization's goals. Strategy can also be defined as "A general direction set for the company and its various components to achieve a desired state in the future. Strategy results from the detailed strategic planning process".
- Strategy, in short, bridges the gap between "where we are" and "where we want to be".
- الاستراتيجية هي خارطة طريق محددة للمنظمة. وتحدد المهمة والرؤية والتوجه العام للمنظمة. الهدف من الاستراتيجية هو زيادة نقاط القوة في المؤسسة وتقليل نقاط القوة لدى المنافسين.
- هو إجراء يتخذه المديرون لتحقيق هدف واحد أو أكثر من أهداف المنظمة. يمكن تعريف الإستراتيجية أيضاً على أنها "توجه عام للشركة ومكوناتها المختلفة لتحقيق الحالة المرغوبة في المستقبل. نتائج الاستراتيجية من عملية التخطيط الاستراتيجي المفصل".
- باختصار ، تقوم الاستراتيجية بسد الفجوة بين "أين نحن" و "أين نريد أن نكون"

Successful strategy

- Meets and exceeds targets
- Should be customer centric
- Cascaded
- Competition analysis
- Flexible
- Smart: **Technology**

- يلتقي ويتجاوز الأهداف
- يجب أن تركز على العملاء
- تحليل المنافسة
- مرن
- ذكي: تكنولوجيا

**How's our digital infostructure?
People. Places. Objects**

What do we really know about Big Data & AI?

Amazon rose 20% during COVID-19

الخطوة الثانية: التركيز على العمل

Levels of planning

- Strategic planning
- Business Planning
- Tactical planning



- تخطيط استراتيجي
- تخطيط الأعمال
- التخطيط التكتيكي

Online sales relative to brick-and-mortar locations

- Consumers today are increasingly using multiple E-channels to shop
- How your physical presence influences your E-commerce sales

- يستخدم المستهلكون اليوم بشكل متزايد قنوات إلكترونية متعددة للتسوق
- كيف يؤثر وجودك المادي على مبيعات التجارة الإلكترونية الخاصة بك



Sales strategy

- Is sales process part of your strategy
Or your strategy is part of the sales process?
- Sales process is usually part of the sales strategy
- Sales process is your sales tactics
- Sales strategy ensures control and targets achievement

- تعتبر عملية المبيعات جزءًا من استراتيجيتك
أم أن استراتيجيتك جزء من عملية البيع؟
- عادة ما تكون عملية المبيعات جزءًا من استراتيجية المبيعات
- عملية البيع هي تكتيكات المبيعات الخاصة بك
- استراتيجية المبيعات تضمن التحكم والأهداف الإنجاز

الخطوة الثالثة: المحافظة على الحالة الصحية للأفراد مع الإنتاجية العالية



الخطوة الثالثة: المحافظة على الحالة الصحية للأفراد مع الإنتاجية العالية

- People Health & Productivity
- people safety as they are our assets
- workforce management and productivity
- workplace safety: gates control, Sterilization,
- people preservation, health, and precautions,
- limit population in transportation
- Working patterns
- working from home techniques
- Consolidation
- Launch suggestion and Ideas
- Re-structuring for crisis
- Working from Home planning
- <https://empmonitor.com>



- سلامة الناس لأنها أصولنا
- إدارة القوى العاملة والإنتاجية
- السلامة في مكان العمل: التحكم في البوابات ، التعقيم
- الحفاظ على الناس ، الصحة والاحتياطات ،
- الحد من السكان في النقل
- أنماط العمل
- العمل من تقنيات المنزل
- الدمج
- إطلاق اقتراح وأفكار
- إعادة الهيكلة للأزمة
- العمل من تخطيط المنزل
- <https://empmonitor.com>

الخطوة الثالثة: المحافظة على الحالة الصحية للأفراد مع الإنتاجية العالية

- Working from Home efficiency Monitoring
- Cross-skilling and internal training
- Actions Log handling
- Resource classification/Risk assessment with criteria
 - a) Key person
 - b) Critical resource
 - c) Redundant
 - d) Replaceable
- Succession plan
- location through which they deliver the product, even the manufacturing companies' panda and Baeshen they also began to deliver.

- العمل من مراقبة كفاءة المنزل
- عبر المهارات والتدريب الداخلي
- معالجة سجل الإجراءات
- تصنيف الموارد أو تقييم المخاطر مع المعايير
 - I. الشخص الرئيسي
 - II. المورد الحرج
 - III. الزائدة
 - IV. قابل للاستبدال
- خطة الخلافة
- المواقع الذي من خلاله يقومون بتسليم المنتج ، حتى الباندا الشركات الصناعية و Baeshen التي بدأوا أيضًا في تسليمها.



الخطوة الثالثة: المحافظة على الحالة الصحية للأفراد مع الإنتاجية العالية



What is currently limiting your ability to be productive during “working from home”?

ما الذي يحد حاليًا من قدرتك على أن تكون منتجًا أثناء العمل من المنزل؟

○ Insecure networks

○ شبكات غير آمنة

○ Lack of system bandwidth

○ عدم وجود النطاق الترددي للنظام

Inadequate infrastructure / hardware

○ عدم كفاءة في الأجهزة والبنية التحتية

Challenges managing remote teams

○ تحديات إدارة فرق العمل عن بعد

Mental and physical health of employees

○ الصحة النفسية والجسدية للموظفين

○ Availability of staff

○ توافر الموظفين



الخطوة الثالثة: المحافظة على الحالة الصحية للأفراد مع الإنتاجية العالية



What is currently limiting your ability to be productive during “working from home”?

ما الذي يحد حاليًا من قدرتك على أن تكون منتجًا أثناء العمل من المنزل؟

○ Insecure networks

○ شبكات غير آمنة

○ Lack of system bandwidth

○ عدم وجود النطاق الترددي للنظام

Inadequate infrastructure / hardware

○ عدم كفاءة في الأجهزة والبنية التحتية

Challenges managing remote teams

○ تحديات إدارة فرق العمل عن بعد

Mental and physical health of employees

○ الصحة النفسية والجسدية للموظفين

○ Availability of staff

○ توافر الموظفين

Compared to your team capacity/ productivity levels before the COVID-19 outbreak, how much of your team capacity/ productivity has been lost at this stage?

مقارنةً بمستويات قدرة /إنتاجية فريقك قبل تفشي فايروس كورونا ، وما مقدار السعة /الإنتاجية لفريقك في هذه المرحلة؟

We have lost no service capacity

لم نفقد أي قدرة خدمة

We have lost <10% of our service capacity

لقد فقدنا أقل من 10% من قدرتنا على الخدمة

We have lost 10-15% of our service capacity

لقد فقدنا 10-15% من قدرتنا على الخدمة

We have lost 16-30% of our service capacity

لقد فقدنا 16-30% من قدرتنا على الخدمة

We have lost >31-50% of our service capacity

لقد فقدنا 31-50% من قدرتنا على الخدمة

We have lost >50% of our service capacity

لقد فقدنا أكثر من 50% من قدرتنا على الخدمة

الخطوة الرابعة: السرعة في إتخاذ القرار

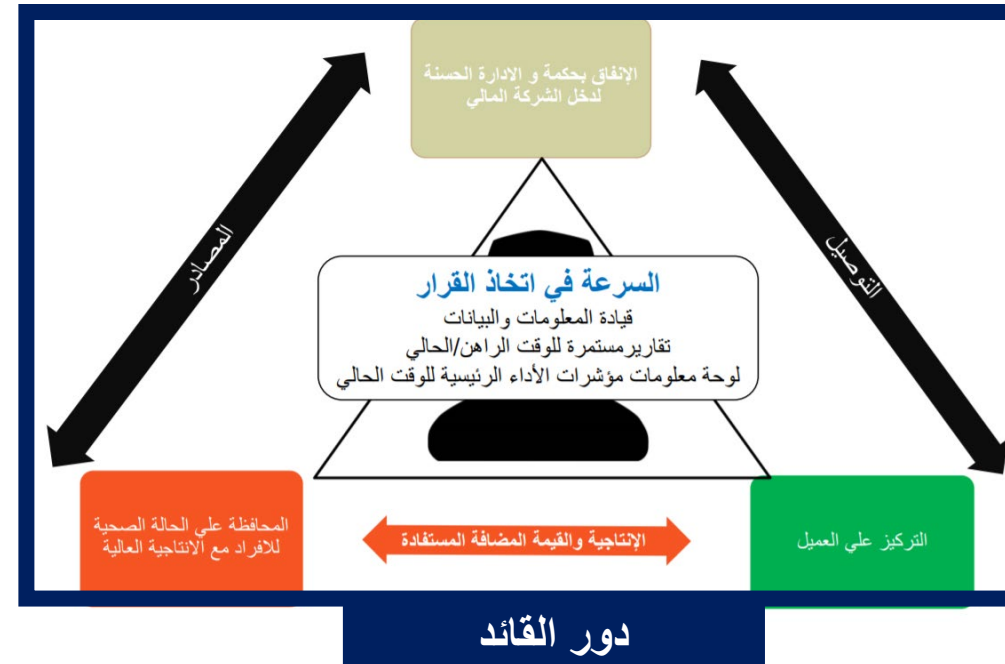


الخطوة الرابعة: السرعة في إتخاذ القرار

- the Model core:
 - Data, real-time, dashboards and report
 - how to share information
 - how to be resilient
 - quick & fast response
- Data and KPIs
 - KPIs Receivables – get on top of them. Days of cash left
 - Resilience

• جوهر النموذج :

- البيانات ، في الوقت الحقيقي ، ولوحات المعلومات والتقارير
 - كيفية مشاركة المعلومات
 - كيف تكون مرناً
 - استجابة سريعة وسريعة
- البيانات ومؤشرات الأداء الرئيسية
- مؤشرات الأداء الرئيسية للمستحقات -احصل عليها. الأيام النقدية المتبقية
 - المرونة





الخطوة الخامسة: دور القائد





الخطوة الخامسة: دور القائد



Leader

Is the one who knows the way, goes the way and shows the way

Coach, Teach, Strategize, Lead and Inspire

**Where do you see this organization one, three and five years from now?
COVID_19 or not!**

القائد

هو الذي يعرف الطريق وهو الذي يقود الطريق وهو الذي يبين الطريق

مدرب ، معلم ، إستراتيجي ، قيادي وملهم

أين ترى هذه المنظمة بعد سنة وثلاث وخمس سنوات من الآن؟ COVID_19 أم لا!

	DOMINANT STYLE		INFLUENCING STYLE		STEADY STYLE		CONSCIENTIOUS STYLE
STRENGTHS	Administration Leadership Pioneering		Persuading Motivating Entertaining		Listening Teamwork Follow-through		Planning Systemizing Orchestration
WORKPLACE BEHAVIORS	Efficient Busy Structured		Interacting Busy Personal		Friendly Functional Personal		Formal Functional Structured
TEAM MEMBER							

Considering the strengths and workplace behaviors for each style

الخطوة الخامسة: دور القائد

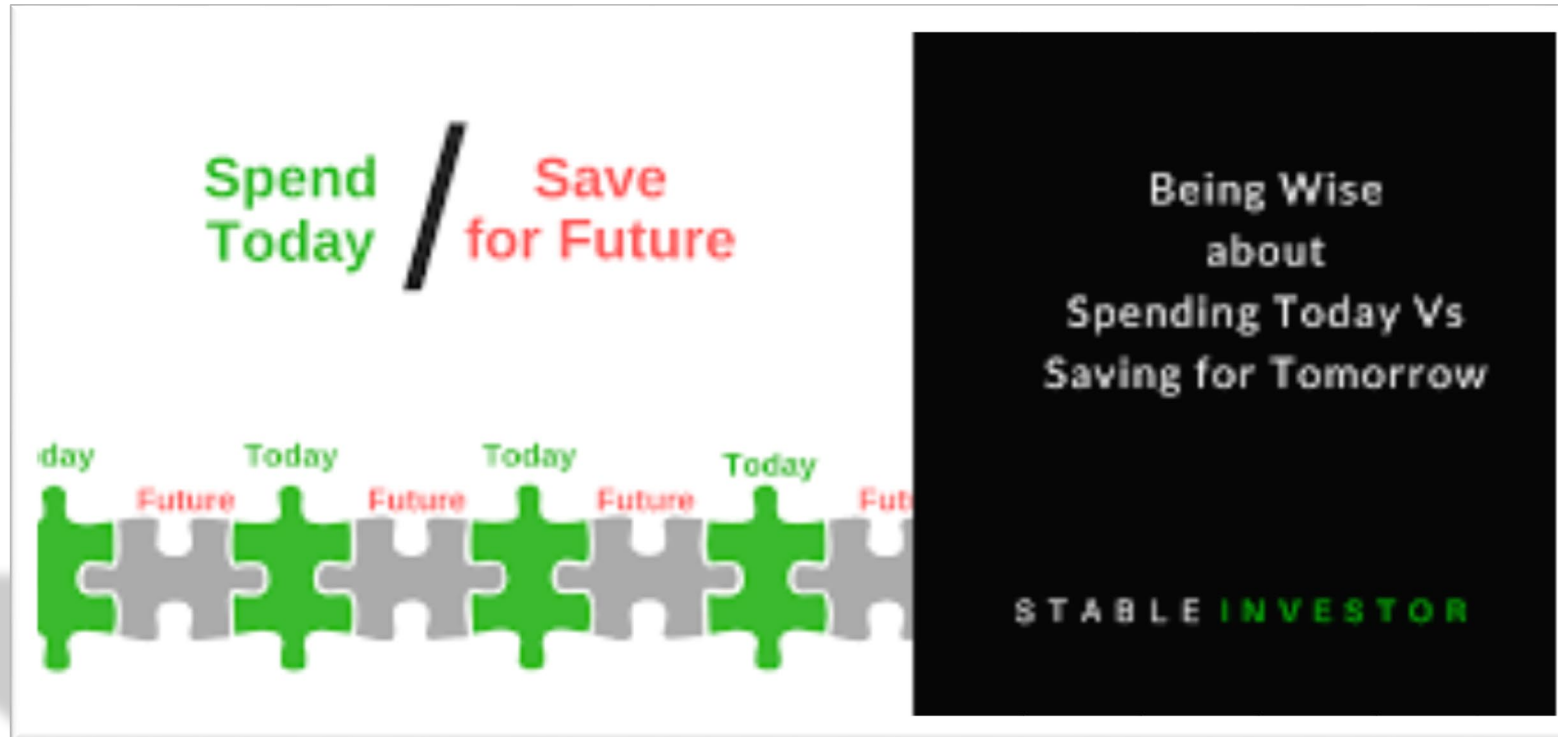
What impact do you believe COVID-19 will have on your company's future business and operations?

ما هو الأثر الذي تعتقد أنه سيكون لـ كورونا فايروس على مستقبل شركتكم؟

- No long-term impact; we will deal with the current challenges and then revert to business as usual
○ لا يوجد تأثير طويل الأجل ؛ سنتعامل مع التحديات الحالية ثم نعود إلى العمل كالمعتاد
- We will retain our model but move some work to “Work from Home” .
○ سنحتفظ بنموذجنا ولكننا ننقل بعض العمل مرة أخرى إلى أو بالقرب من الشاطئ (أي ، الابتعاد عن الاعتماد على المواقع الخارجية)
- We will aggressively adopt “work from home” Future of Work concepts
○ سوف نعتمد بقوة مفاهيم مستقبل العمل

- Make sure your ready
- Re-invent yourself
- Adapt the change

- تأكد من استعدادك
- إعادة اختراع نفسك
- تكيف مع التغيير



The infographic features a central text area with the words "Spend Today" in green and "Save for Future" in red, separated by a black diagonal slash. Below this, a horizontal row of interlocking puzzle pieces is shown, alternating between green and grey. Each green piece is labeled "Today" and each grey piece is labeled "Future". To the right of the puzzle pieces is a black rectangular box containing the text "Being Wise about Spending Today Vs Saving for Tomorrow" in white, and "STABLE INVESTOR" in green at the bottom.

Spend Today / Save for Future

Today Future Today Future Today Future Today Fut

Being Wise about Spending Today Vs Saving for Tomorrow

STABLE INVESTOR



THANK YOU

...

Q & A