



¿CÓMO SALIR ADELANTE DEL **CORONAVIRUS?**

El coronavirus representa una crisis sin precedentes.

Los comités de crisis tradicionales no son suficientes para enfrentar situaciones tan complejas y tan poco conocidas como esta.

Los clientes van a cambiar para siempre, acelerando algunas tendencias que ya veíamos, pero incorporando otras que han surgido producto del virus.

Es deseable que nuestros líderes y equipos den un giro en sus formas de trabajar y relacionarse.

Las empresas deben actuar ahora y de forma agresiva.

Hacer nada y sentarse a esperar que pase la ola, no es una opción.

Prioridades urgentes

Estabilice las operaciones a un nuevo nivel

- Simule distintos escenarios en el EERR, analice la cadena de suministros y asegúrese de tenerla estabilizada.

Controle los riesgos asociados a la gestión de personas

- Gestione la flexibilidad de su planilla y costos laborales, mitigue riesgos de las funciones clave y robustezca las competencias necesarias en el nuevo escenario.

Defienda la caída en los ingresos

- Defina planes de mitigación de caídas en los ingresos que son centrales.

Juegue a la ofensiva, no a la defensiva

- Estructure cambios significativos en la propuesta de valor a sus clientes.

¿Cómo podemos ayudarle?

Instalando un “cuarto de guerra” como un enfoque de trabajo que nos permita actuar en forma ágil para:

- Repensar la estructura de costos, buscando oportunidades de bajar los costos, aumentar la productividad y controlar los riesgos asociados a la gestión de personas.

Guiando el cambio organizacional necesario para enfrentar la crisis, recuperarse y asentar nuevas conductas

- Mantener la sinergia en equipos a distancia, preparando a los líderes, potenciando las habilidades y generando una estructura de comunicaciones clara, empática y oportuna, que inspire confianza.

Ideando nuevas oportunidades de generar mayores ingresos

- Hay que adelantarse y empezar ahora a ver cómo, en forma creativa y agresiva, buscamos nuevas fuentes de ingreso. Si esperamos a que pase la crisis, puede ser muy tarde.

Adecuando su modelo de negocios

- Su modelo de negocios va a cambiar sí o sí. Usted debe anticiparse e iniciar este proceso a la brevedad con el fin de mantener su sustentabilidad.



Lo invitamos a contactarnos y agendar una reunión online para:

Entender cuáles son sus 3 grandes desafíos para las próximas semanas.

Analizar cómo PENSUM puede ayudarlo a resolver sus prioridades en forma remota y rápida.

 **CONTACTO@PENSUM.CL**

 **+56 2 2569 7000**

 **PENSUM | ANTONIO KOVACEVIC**

 **PENSUM.CL**