**Najwyższy czas pokazać się online.**

**Nie musimy nikomu przedstawiać co się wydarzyło w ostatnich tygodniach. Diametralnie zmieniło życie na całym świecie a atak epidemii wirusa COVID-19 dotarł także do Polski. Bardzo wiele branż oraz firm jest zagrożonych. Czy w takim momencie ktoś myśli o marketingu i reklamie?**

**1. Marketing w zmiennych czasach**

Z pewnością nie wszyscy. Ale są branże, które powinny i to koniecznie. Nie chodzi tutaj o wykorzystywanie kryzysu do własnej promocji, ale o dostosowanie się do szybko zmieniającego się otoczenia.

**Przykładowe branże zagrożone:**

l Turystyka, biura podróży

l transport publiczny, ruch lotniczy

l punkty rozrywkowe i kulturalne jak kina, teatry, muzea,

l restauracje - szczególnie te bez możliwości zamówień na dowóz,

**Branże z perspektywami, po wejściu w online:**

l Sprzedaż głównie elektroniki (szczególnie urządzeń np. przydatnych do pracy zdalnej, wyposażenie komputerów itp.)

l Branża spożywcza

l Medycyna

l Kurierzy

Nagły wzrost zainteresowania zakupami online pokazuje nam np. Google Trends:

*Wzrost zainteresowania zakupami online. Źródło: Google Trends.*

**2.Co robić?**

Przede wszystkim nie popadać w panikę. Poniżej znajdziesz praktyczną listę wskazówek co możesz zrobić:

l przygotuj kilka wariantów działania

l przemyśl swoją strategię firmy

l wybierz produkty i usługi, te które teraz będą kluczowe oraz te, które chwilowo będą zbędne

l przyjrzyj się swoim kanałom promocji, ile ich jest i jakie to są kanały

l zastanów się co możesz dać od siebie swoim klientom, wspieraj innych

l nie rezygnuj z reklamy - zweryfikuj jedynie jej cel i przekształć w budowanie relacji

l zastanów się jak wzmocnić przez w tym czasie i podkreślić wartości swojej marki

**3. Jak się pokazać?**

Jeśli już przeanalizujesz sytuację w której znajduje się Twoja firma weź pod uwagę poniższe działania, które teraz są niezbędne do wdrożenia bądź udoskonalenia:

l aktualizacja strony www

l przeniesienie budżetów z działań offline na online

l większa obecność w mediach społecznościowych

l dopasowanie contentu w swoich komunikatach

l przedstawienie klientom jasnego przekazu jak firma działa i w jaki sposób

**4. Od czego zacząć?**

Najlepsza odpowiedź to od początku ;) Ale mamy świadomość, że czasami nie wiadomo od czego zacząć, bo nie każdy musi być ekspertem w e-marketingu. Dlatego jeśli masz jakiekolwiek wątpliwości czy Twoja marka może coś zdziałać w sieci i nie wiesz jak się za to zabrać odezwij się do nas.

Porozmawiamy, doradzimy i zajmiemy się tym z największa dbałością bo w końcu robimy to od ponad 15 lat :)

Odezwij się do mnie:

? [mirek@projektzero2.pl](http://projektzero2.biuroprasowe.pl/word/?typ=epr&id=122234&hash=d175c1a2863b044f14a52bcb188dbcf2mailto:mirek@projektzero2.pl)

? tel. 503 124 026

**Do usłyszenia!**

