

COMUNICA
creative company

10 CONSIGLI PRATICI SU COME AFFRONTARE LA CRISI #CORONAVIRUS SUI SOCIAL MEDIA

SOCIAL MENTE UTILI 2020

1



**NON SMETTERE DI
COMUNICARE
E SE NON LO HAI
FATTO PRIMA
COMINCIA ORA**

Mai come ora le persone sono connesse ed hanno voglia di svagarsi, oltre che informarsi. Molti imprenditori pensano che sia questo il momento di fermarsi e del silenzio: errore grave. Se non puoi usare i social per vendere, usalo per far conoscere la tua azienda, i suoi valori, l'esperienza del tuo staff, le nuove tendenze che riguardano il tuo settore. Se in questo momento non puoi raccogliere, devi **OBBLIGATORIAMENTE** seminare!

2



RIVEDI IL TUO PIANO EDITORIALE

Non è questo il momento di pubblicare la qualunque o far finta che non sia successo niente. Se siete chiusi o aperti fatelo sapere. Se la tua azienda prosegue l'attività fai sapere che rispettate tutte le disposizioni previste e che assicurate la massima sicurezza dei vostri dipendenti e degli eventuali clienti. Ci troviamo a vivere un momento delicato, quindi no a contenuti irriverenti a tutti i costi - anche se sui profili personali se ne vede e sente di ogni - potreste apparire poco sensibili.

3



RICORDATI DI SOSPENDERE LE CAMPAGNE A PAGAMENTO

Presi dal momento, se hai attive delle campagne facebook o instagram adv, non dimenticarti di mettere in pausa le promo che conducono gente nel tuo locale.

FONTE: digital-coach.it

4



OSA, METTICI LA FACCIA!

Sì lo so, ti vergogni di apparire e preferisci stare dietro le quinte della tua attività. Eppure dall'esperienza di diversi anni in questo settore, possiamo confermarti che questi sono i contenuti che riscontrano maggiore successo. Ora che hai più tempo cimentati in tutorial o video consigli legati al tuo settore: sei un parrucchiere? suggerisci le migliori azioni da svolgere a casa per la cura dei capelli. Sei un ristoratore? proponi la ricetta più amata del tuo locale, etc. Questi sono i momenti giusti per sfruttare il digitale a tuo vantaggio.

5

ATTIVA NUOVE IDEE E MODALITÀ DI BUSINESS

In questi momenti così particolari, come abbiamo già ribadito, siamo tutti concentrati a capire come sfruttare ogni singola opportunità per non perdere clienti e fatturato - ed ecco allora che si accende la famosa lampadina della creatività.

Un esempio sono i ristoranti, che in questo momento stanno potenziando il business dell'asporto; diversi nostri clienti che hanno una palestra, stanno creando mini-video per allenarsi a casa. Azioni che potrebbero concretizzarsi nel tempo in vere e proprie fonti alternative di business.

6

**PENSA AL BENE
TUO E
DELLA
COMUNITÀ**

**MARKETING DELLA
SOLIDARIETÀ**

In questi giorni un aspetto sta emergendo preponderante, il senso di comunità. Tutti cerchiamo di fare qualcosa per noi e per l'altro e se lo stai facendo anche con la tua attività - non immune alle difficoltà - fallo sapere. Le azioni positive sociali e quelle ambientali sono molto apprezzate e danno un valore aggiunto alle aziende. Sforzati di mettere a disposizione della comunità il tuo valore. E ricordati che solidarietà genera solidarietà di ritorno.

In questi giorni molti nostri clienti si stanno attivando in tal senso. Un ristorante dovendo chiudere ha regalato alla Caritas tutti gli alimenti freschi presenti in cucina.

Un grossista ittico, assieme ai pescatori, ha regalato il pescato in esubero ai bisognosi, e potremmo continuare con gli esempi che si stanno sviluppando in questi giorni.

7

INTRATTIENI E INFORMA

Rispetto ai contenuti da pubblicare tieni in considerazione argomenti che possono avere un'utilità sociale e informativa. Se sei un dentista o un ottico crea una guida informativa per i tuoi clienti sulle buone norme igieniche da rispettare. L'intrattenimento finalizzato al futuro prossimo o contestualizzalo alla vita in casa che sta riguardano l'intero popolo italiano.

Se sei un negozio di abbigliamento, potresti prepararti alle vendite mostrando le tendenze in voga per la stagione primavera-estate oppure potreste farvi inviare dai vostri clienti i migliori OUTFIT da casa.

8



OFFRI DEGLI SCONTI NON PERDERE DELLE VENDITE

Mantieni alte le vendite con sconti o promozioni - hai un'agenzia di viaggio? offri dei pacchetti super scontati; sei nel turismo? Offri dei pacchetti da poter utilizzare nell'arco di 6 mesi

9

GESTISCI LE DISDETTE

Se qualche cliente intende rinunciare ad un acquisto già pagato o programmato, offrigli uno sconto speciale o un voucher di spesa da utilizzare in un altro periodo. Questo vale soprattutto nelle attività turistiche. Naturalmente se il cliente aveva diritto alla restituzione in caso di disdetta non andare in contrasto per non avere un passaparola negativo. Così vale per un centro estetico o servizi alla persona. La disdetta va gestita con offrire dei servizi aggiuntivi.

10

SCRIVI

Prendi un foglio di carta, scrivi e pianifica una strategia per i prossimi mesi. Diversifica, sogna e realizza.



**CAPACITÀ DI VENDITA,
DI MARKETING,
DI DIGITALIZZAZIONE DELL'AZIENDA,
FORMAZIONE,
SOLO COSÌ INCREMENTERETE
IL VALORE DELLA VOSTRA AZIENDA.**

COMUNICA
creative company

**AGENZIA DI
COMUNICAZIONE
& MARKETING**



Crediamo nel valore di ogni investimento, deve generare un frutto. Crediamo nella creatività senza tempo, è una risorsa da non sprecare. Crediamo nella potenza del brand e nel valore che vuole trasmettere. Crediamo nelle idee buone, quelle che servono. Crediamo nel nostro lavoro, lo facciamo con passione. Noi crediamo. Ci avalliamo di professionisti selezionati per capacità, talento ed entusiasmo. I rapporti sono fatti di rete, di un co-working duraturo con le migliori professionalità del territorio. Scelti per competenza e dedizione al progetto.

CONTACT US

MAILING ADDRESS

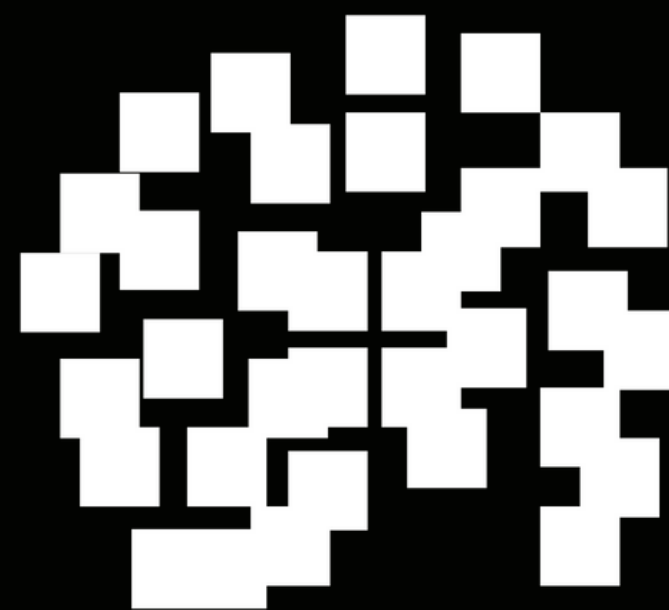
VIA ANTONIO VALENTE 26,
MANFREDONIA

EMAIL ADDRESS

INFO@COMUNICACREATIVECOMPANY
.IT

PHONE NUMBER

ANTONIO DE MICHELE 3497648039
LUISA BUONPANE 3384414926



COMUNICA
creative company

WEB SITE

WWW.COMUNICACREATIVECOMPANY.IT

SOCIAL PAGE



@COMUNICACREATIVECOMPANY