


Глобальний маркетинг в період кризи

Автор: Наталі Шуман, директор з
торгівлі та роздрібної торгівлі Areel
Sciences



**6 порад щодо
маркетингу в
період COVID**

1. Відстежуйте тенденції
2. Адаптуйте повідомлення
3. Повертайтеся до «основ»
4. Співпрацюйте
5. Будьте інноваційними
6. Створіть простір для творчості

Бізнес сьогодні

Процвітання

Галузі, які є важливими та цінними в період COVID:

Продуктові магазини, віртуальні послуги, обладнання для домашнього офісу/спортивний інвентар, додаткові послуги.

Виживання

Галузі, які зіштовхнулися з падінням продажів через обмеження COVID та настроїв клієнтів:

Кафе, ресторани; події; подорожі; прямі трансляції заходів; розваги

Переорієнтація

Галузі, які швидко перейшли до онлайн-моделей, нових продуктів та співпраці.



Бізнес сьогодні

Процвітання

Галузі, які є важливими та цінними в період COVID:

Продуктові магазини, віртуальні послуги, обладнання для домашнього офісу/спортивний інвентар, додаткові послуги.

Виживання

Галузі, які зіштовхнулися з падінням продажів через обмеження COVID та настроїв клієнтів:

Кафе, ресторани; події; подорожі; прямі трансляції заходів; розваги

Переорієнтація

Галузі, які швидко перейшли до онлайн-моделей, нових продуктів та співпраці.



Пандемія COVID-19 призвела до затримки подорожей, викликавши масову втрату робочих місць і прибутків. Чи буде світло в кінці тунелю?

Бізнес сьогодні

Процвітання

Галузі, які є важливими та цінними в період COVID:

Продуктові магазини, віртуальні послуги, обладнання для домашнього офісу/спортивний інвентар, додаткові послуги.

Виживання

Галузі, які зіштовхнулися з падінням продажів через обмеження COVID та настроїв клієнтів:

Кафе, ресторани; події; подорожі; прямі трансляції заходів; розваги

theguardian

Британці займаються шопінгом, щоб полегшити свій стан через обмеження від COVID-19

Бум інтернет-торгівлі. Люди запасуються головоломками та садівничими інструментами

Переорієнтація

Галузі, які швидко перейшли до онлайн-моделей, нових продуктів та співпраці.

NATIONAL GEOGRAPHIC

Як сильно коронавірус вразив туристичну галузь?

Пандемія COVID-19 призвела до затримки подорожей, викликавши масову втрату робочих місць і прибутків. Чи буде світло в кінці тунелю?

Бізнес сьогодні

Процвітання

Галузі, які є важливими та цінними в період COVID:

Продуктові магазини, віртуальні послуги, обладнання для домашнього офісу/спортивний інвентар, додаткові послуги.

Виживання

Галузі, які зіштовхнулися з падінням продажів через обмеження COVID та настроїв клієнтів:

Кафе, ресторани; події; подорожі; прямі трансляції заходів; розваги

theguardian

Британці займаються шопінгом, щоб полегшити свій стан через обмеження від COVID-19

Бум інтернет-торгівлі. Люди запасуються головоломками та садівничими інструментами

Переорієнтація

Галузі, які швидко перейшли до онлайн-моделей, нових продуктів та співпраці.

NATIONAL GEOGRAPHIC

Як сильно коронавірус вразив туристичну галузь?

Пандемія COVID-19 призвела до затримки подорожей, викликавши масову втрату робочих місць і прибутків. Чи буде світло в кінці тунелю?

VARIETY

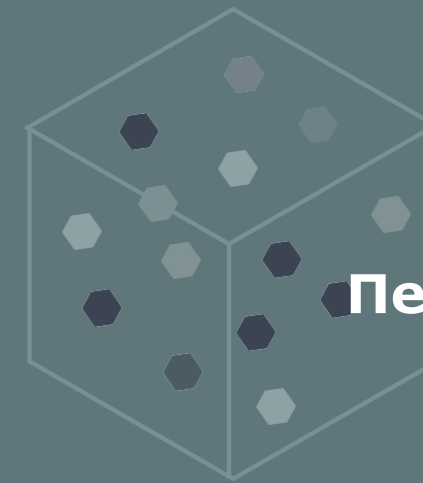
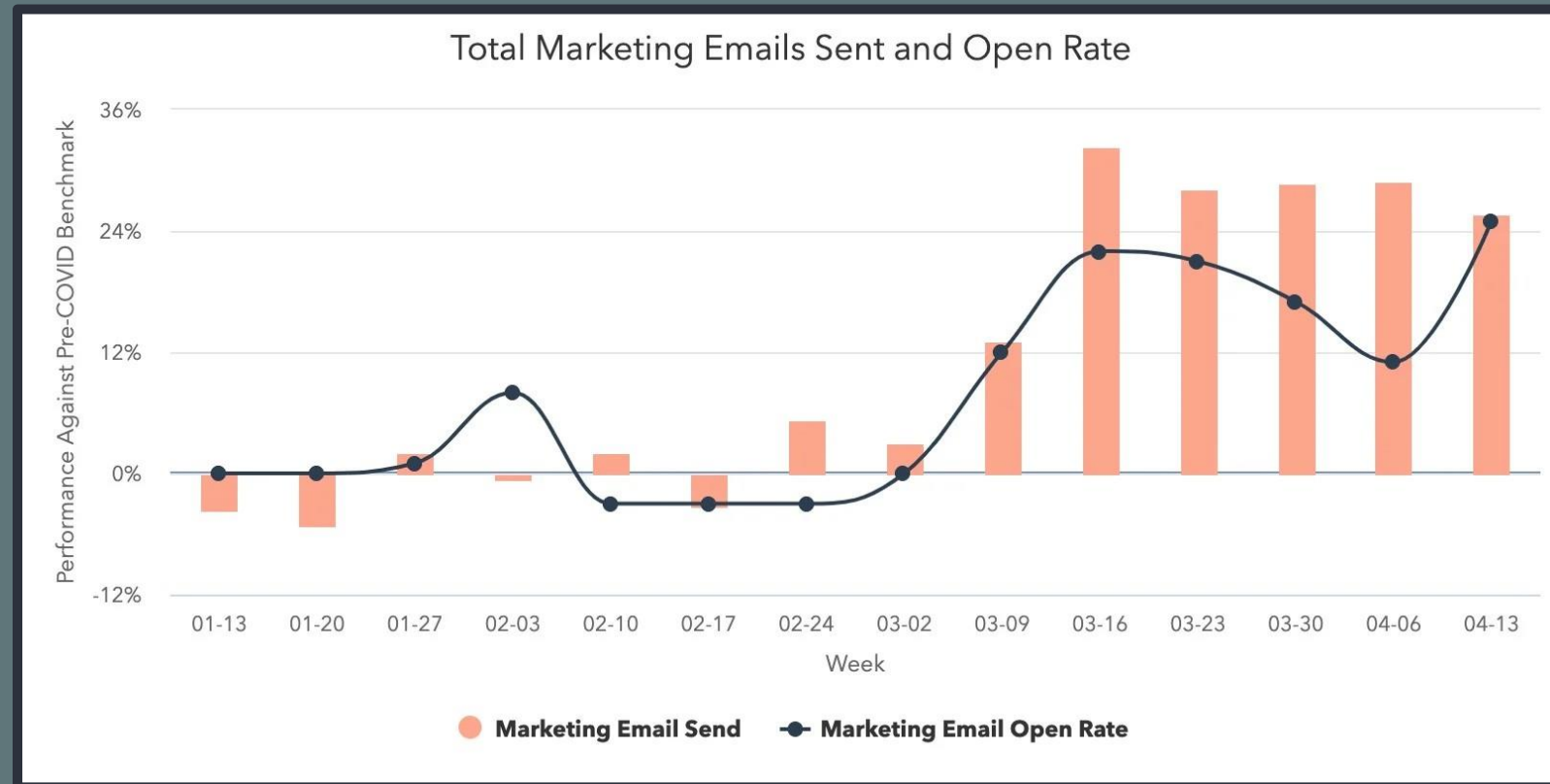
Еріка Бадю створила свою компанію з онлайн-трансляцій концертів під час карантину



Почнемо...

Порада #1 | Відстежуйте тенденції

Те, що сьогодні відбувається з бізнесом є незвичайним, тому це не може бути бізнесом у звичайних умовах.



Первинні дослідження



Вторинні дослідження



Опитування

Інтерв'ю, етнографія,
фокус-групи

Соціальне слухання



Професійні та галузеві
асоціації

Державні ресурси

Новини і статті

🔍 [Дані порівняльного маркетингу та продажів Hubspot](#)

🔍 [Асоціація маркетингової продукції](#)

🔍 [Emarketer.com](#)



Безкоштовно

Порада #2 | Адаптуйте повідомлення

Не потрапляйте у пастку COVID-розмивання

Бажаний контент у рекламі

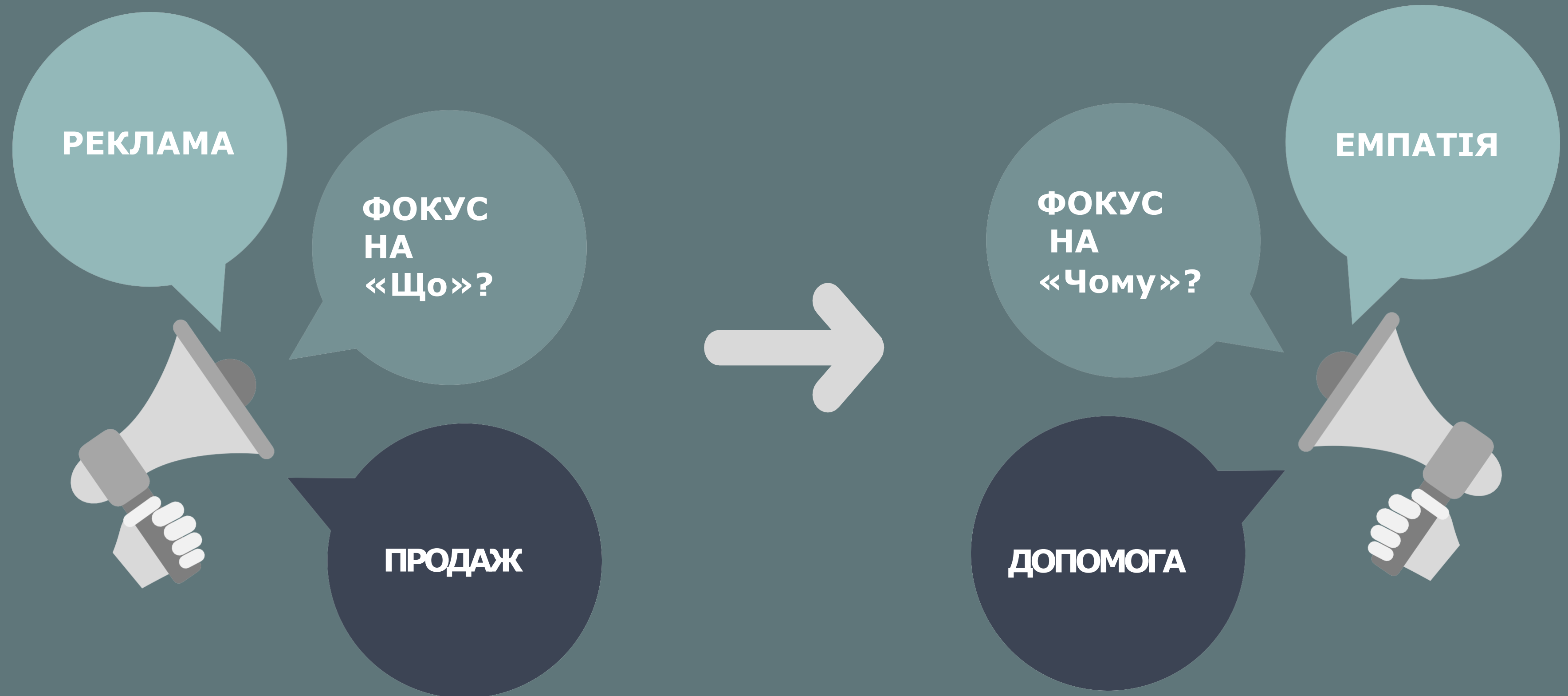


Порада #2 | Адаптуйте повідомлення

Всі рекламні ролики, які стосуються COVID-19
абсолютно однакові

Порада #2 | Адаптуйте повідомлення

Сьогодні маркетингові повідомлення мають бути глибокими і не глухими.



Порада #3 | Поверніться до «ОСНОВ»

Зміщення фокусу із зовнішнього на внутрішнє, планування «перемог» після відновлення економіки

**Краще
вивчіть
свого
клієнта**

Як добре ви знаєте потреби вашого клієнта, його ставлення і критерії вибору щодо співпраці з вами?

Хто впливає на прийняття рішень? Хто потенційно може їх блокувати?

Подумайте над розробкою образу вашого типового клієнта

**Думайте
стратегічно**

В якій мірі ваш маркетинг реагує на ситуації і наскільки є активним?

На скільки місяців чи років ви маєте план?

Подумайте над створенням свого маркетингового плану на 1-2/3-5 років

Подумайте над створенням контент-маркетингового плану та контент-календаря

**Підтримуйте
і розвивайте
свою
мережу**

Використовуйте лідерство та корисний контент для комунікації з поточними клієнтами та залучення нових контактів

Розгляньте запровадження знижок для залучення нових клієнтів
Спробуйте рекламу в Google, щоб залучити нових клієнтів

Інвестуйте в удосконалення процесів продажу і комунікації, щоб наростити обслуговування клієнтів

Порада #3 | Поверніться до «ОСНОВ»

Не використовуйте тактику Low-Cost маркетингу для малого бізнесу



Спробуйте [Hubspot](#) та [Mailchimp's](#) безкоштовні пропозиції для малого бізнесу

Порада #4 | Співпрацюйте



+



Порада #5 | Будьте інноваційними

Поекспериментуйте, щоб створити новий досвід і враження для ваших клієнтів



CLUB VINO



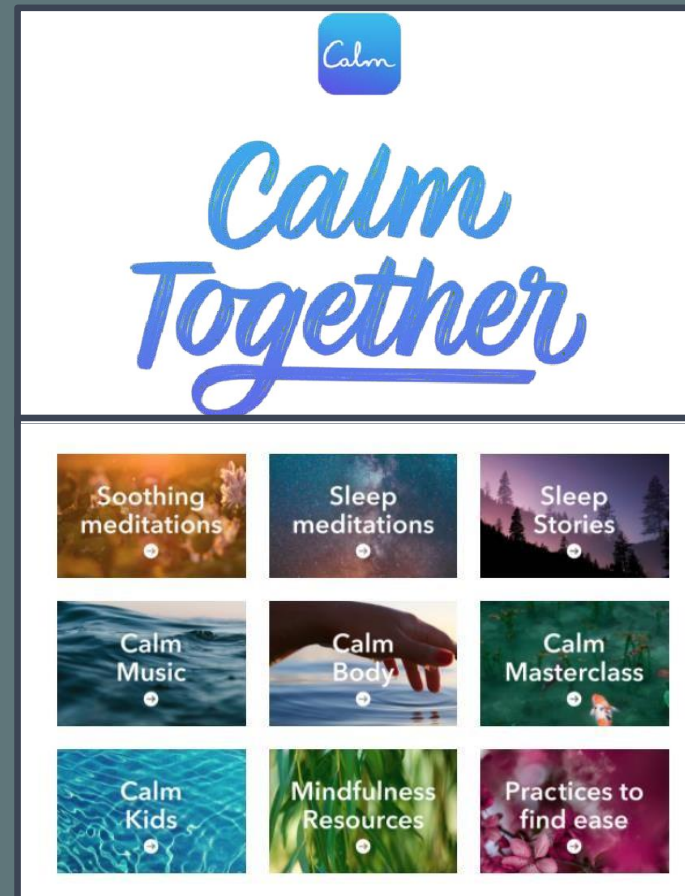
intigo



SIGNATURE
BEER **BREW** MUSIC

Порада #6 | Створюйте простір для творчості

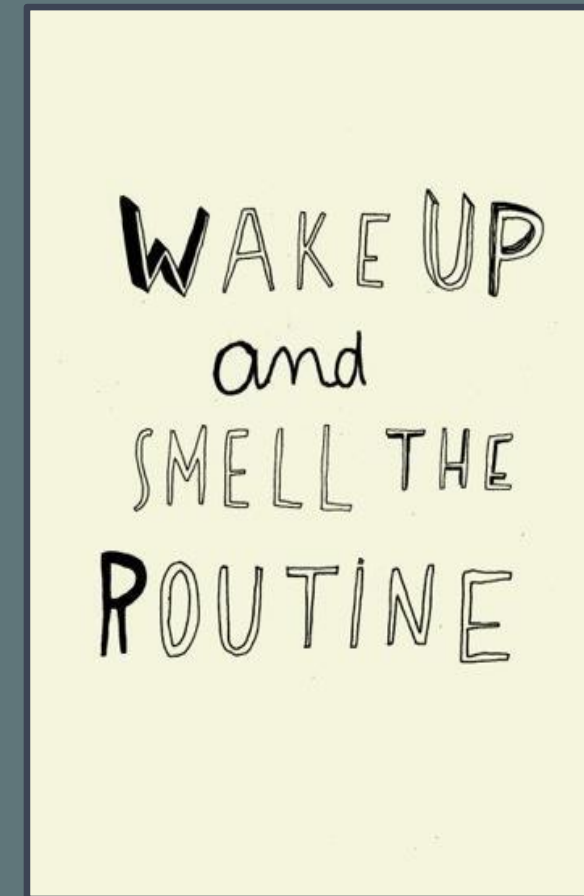
“Стійкість там, де проблеми вирішуються з творчістю” – Екхарт Толле



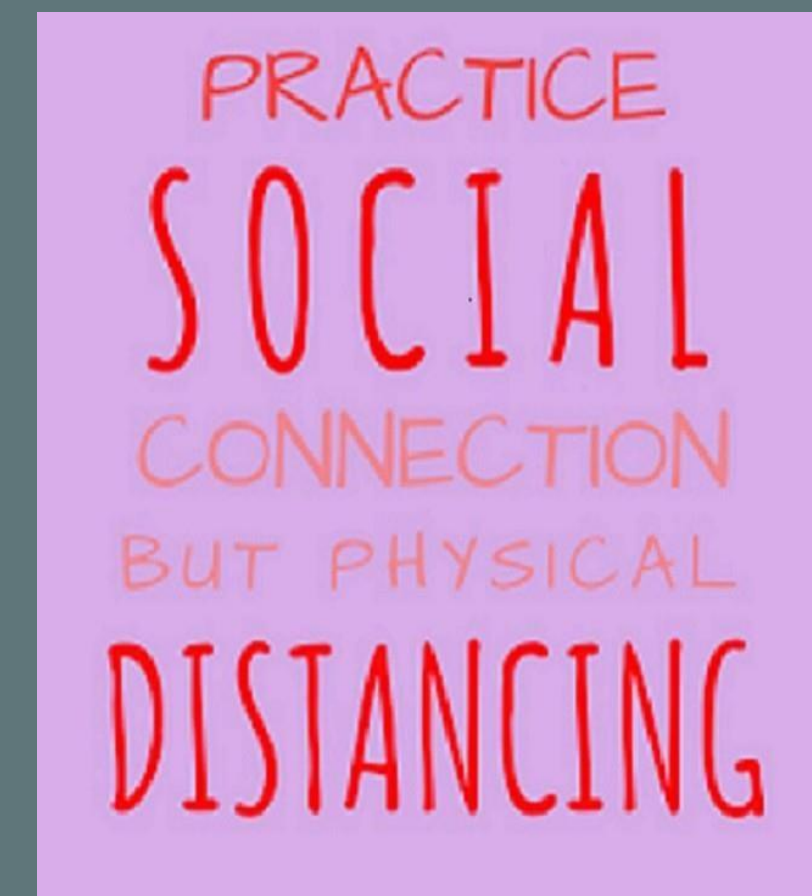
Практикуйте заспокійливі медитації, музику, фізичні вправи, майстер-класи та ін.



Дотримуйтесь режиму.
Вчасно відпочивайте, спіть не менше 7 год на добу.
Правильно харчуйтесь.
Бувайте на свіжому повітрі.



Прокиньтесь і тверезо оцініть ситуацію



Практикуйте соціальну комунікацію, але дотримуйтесь фізичної дистанції

Дякую



Global Women Fresh

LINKEDIN @GlobalWomenFreshNetworkGlobal

INSTAGRAM @GlobalWomenFresh

FACEBOOK @GlobalWomenFresh

www.globalwomenfresh.org