

Hogyan vészeli át a koronavírust cégeként?

Printmágus

Azt nem tudni pontosan, hogy mégis milyen egészségügyi kockázata van a jelenlegi koronavírus-helyzetnek. Az viszont biztos, hogy óriási hatással van a gazdaságra. Elmaradt rendezvények, lemondott rendelések, tömeges elbocsátások, bezárt boltok, éttermek, zuhanó árbevétel, és így tovább... Mondanom sem kell, hogy digitális nyomdaként ez minket is meglehetősen érzékenyen érint, és muszáj volt gyorsan akcióba lendülni, hogy egyáltalán működni tudjunk.

Összegeztük azokat a kulcsfontosságú adatokat, információkat, amelyeknek Ön is hasznát veheti a jelenlegi helyzet kezelése során.

Szolgáltasson tovább!

Sokan bezárnak, ami életveszély, hiszen ilyenkor a piaci pozíciókat dobjuk a lefolyóba, és mások veszik át a helyünket. Ha valaki át akarja vészelni a válságot, akkor szolgáltatóként kell. Senki nem tudja fizetőképesen spórolni magát. Ha nem szolgáltató, nem adunk el, akkor előbb-utóbb felkopik az állunk. Minden lehetőséget meg kell ragadni a szolgáltatásra. Az előadásokat meg kell tartani online, az éttermeknek ki kell szállítani stb. A lényeg, hogy szolgáltassunk, hiszen abból lesznek további tartalékok, amiket szükség esetén fel lehet élni.

Ne küldje el az embereket!

Ki fogja elvégezni a munkát, ha már nincs válság? A munkaerő a legértékesebb vagyontárgya egy cégnek, nem szabad könnyelműen eltékozolni. Ha nincs ember, nem tudunk szolgáltatóként, és hamarosan vége is a dalnak. Inkább adjon nekik más munkát addig. Írjanak levelet ügyfeleknek, takarítsák ki a céget, tegyenek rendet a raktárban, bármi. Ha a következő pontot megfogadja, akkor nem lesznek sokáig munka nélkül.



Marketingezzen keményen!

Az ember természetes reakciója, hogy mindent megállít, megszorítja a nadrágszíjat, és eszeve szett spórolásba kezd. Persze spórolni nem bűn, viszont nehéz időkben egyetlen dolog az, amin viszont nem szabad spórolni. Az pedig a marketingköltség. Spóroljon az étkeztetésen, kérjen fizetési halasztást a járulékok befizetésével kapcsolatban, tegyen bármilyen ésszerű intézkedést a költségcsökkentés érdekében, de a marketingre kapcsoljon rá ezerral! Hiszen az egyetlen dolog, ami lehetővé teszi, hogy szolgáltassunk, ha reklámozunk, mégpedig sokkal keményebben, mint eddig. Ha kell, duplázza meg a marketingköltségeket! Ha valamikor szükség van ügyfelekre, rendelésekre, megbízásokra, akkor az MOST van!

Nyugtassa meg a partnereit!

A pánikkeltés nem igazán jótékony. Csendben maradni sem igazán nyerő stratégia. Miután a fenti három pont gőzerővel dübörög, a közönségének szánt kommunikációkban hívja fel a figyelmet arra, hogy milyen intézkedéseket tett a kialakult helyzet áthidalására, nyugtasson meg mindenkit, hogy „itt vagyunk, továbbra is tudunk nektek segíteni”. Összegezve a fenti gondolatokat, semmiképp se húzódjon vissza! Gondoljon hosszú távon! Ez a válság egyszer elmegy, és nem mindegy, honnan kell majd felállni. Ha pedig megfogadja a fenti hármas pontot, és Ön is rákapcsolna a reklámozásra, akkor ránk számíthat! A kialakult helyzet ellenére, mi itt vagyunk, és továbbra is életre keltjük a promóciós anyagait!