

1 O marketing pode salvar o seu negócio no momento de crise



Pandemia do novo Coronavírus é um dos maiores desafios enfrentados pela humanidade;

A grande dificuldade das empresas, hoje, é continuar faturando apesar da crise.

O fator mais importante para a sobrevivência das empresas neste momento se chama Caixa.

A crise tem duração indefinida, por isso, cada centavo conta.

Invista em Marketing, mas não deixe de cortar gastos para fortalecer sua empresa.

2 Dicas de Marketing para o seu negócio



Hoje em dia, as empresas não têm mais como fugir do Marketing Digital. Antes, estar apenas presente no ambiente digital era importante, entretanto, atualmente é quase obrigatório para que uma empresa possa prosperar.

Um negócio sem uma presença digital tende a morrer, caso não se adapte ao novo momento.

A crise do novo Coronavírus reforça ainda mais essa necessidade que as empresas têm em migrar para o ambiente online.

Portanto, não espere para se adaptar, o momento crucial é agora!

Estratégias de marketing para salvar seu negócio

5 Considerações sobre os impactos do Marketing para o momento



Estudos mostram que dedicar 6 horas semanais ao Marketing Digital já é suficiente para aumentar as vendas.

Cuidado: a quarentena do Coronavírus levou a maioria dos clientes a ficar em casa. Diante disso, muitas empresas começaram a produzir conteúdo on line em bastante quantidade e estão inundando as redes sociais. Portanto, é imprescindível que sua empresa faça um planejamento estratégico de marketing para se diferenciar das demais.

4 Crie uma imagem profissional de credibilidade para o seu negócio



Inscreva a sua empresa também na plataforma Google Meu Negócio. Com isso, fica muito mais fácil dos clientes encontrarem a marca do seu negócio em resultados das buscas.

Invista na elaboração de uma capa e de um logotipo para publicar nas páginas da sua empresa.

Comece a produzir conteúdo regularmente para publicar em cada rede.

Produza bom volume de conteúdo que seja útil ao seu cliente, que o leve do ponto A ao ponto B.

3 Criando uma presença digital do zero



A maneira mais fácil e rápida de criar presença digital é através das redes sociais.

Sua empresa deve criar perfis no Instagram e uma fan page no Facebook.

Se ela atuar no ramo B2B*, convém também construir uma página no LinkedIn

O importante é estar no mesmo ambiente virtual frequentado pelo cliente de sua empresa. Se este não for o caso, vale o bom senso, ou seja, pensar no risco da exposição para os colaboradores e para si mesmo, portanto, pensar no bem coletivo é fundamental nesse momento.

*B2B ou Business to Business é um termo utilizado para definir transações comerciais entre empresas.