



**COME USCIRE VIVI
DAL CORONAVIRUS
DECALOGO PER IMPRENDITORI,
ARTIGIANI E LIBERI PROFESSIONISTI
Web Marketing & Social Media**



Ciao, ti scrivo per dirti che in questo momento storico sto cercando di aiutare tante aziende e attività ad affrontare l'incubo CoronaVirus.

Calza a pennello la frase: voglio darti un po' di ossigeno!

Covid-19 o comunemente detto Coronavirus sta cambiando le nostre abitudini sociali e di salute, ma ancor di più stà stravolgendo il tessuto imprenditoriale italiano.

Ha messo in ginocchio oramai tutti dai più piccoli ai più grandi in ogni parte d'Italia.

Abbiamo vissuto periodi decisamente migliori in Italia e se sei un imprenditore sicuramente stai facendo anche tu i conti con il CoronaVirus oltre che col Fisco.

Se i colossi mondiali come Apple, Amazon e Facebook riconoscono che le loro attività sono state direttamente colpite dall'epidemia globale, allora figuriamoci una piccola attività.

Mentre il mondo si impegna per contenere la crisi della salute pubblica dovuta al CoronaVirus, noi tutte p.iva di ogni dimensione dovremmo pensare a come fare per evitare di vedere andar in fumo il sacrificio di anni di duro lavoro.

Stai calmo, non agitarti, sono a più di un metro da te, puoi continuare a leggere (sdrammatizzo, perché in questo momento anche un piccolo sorriso può illuminarti la mente e farti stare meglio).

Tutti siamo stati colpiti da questo evento, alcuni settore probabilmente più degli altri e probabilmente ne subiranno ancora per parecchio.

Le previsioni sono negative e ci vorrà veramente un grosso sforzo da parte di tutti gli imprenditori italiani per contrastare il rischio di recessione.

Mai come in questo momento vorrei sentirmi un grande mago capace di aiutare ognuno con un semplice colpo di bacchetta, ma, proprio ora si è rotta la bacchetta, dovrei incollarla ma non potendo uscire non posso comprare la colla per incollarla e allora..... ci provo lo stesso dai, anche con la bacchetta rotta perché io non MOLLO!

Nessuno di noi si aspettava una cosa del genere. Mi sembra quasi come se ci stessero facendo un esame, ci stessero mettendo alla prova e, solo chi ha forza e coraggio forse ne uscirà in verticale altrimenti... orizzontale.



Aspetta un attimo facciamo una cosa insieme: alzati da dove sei seduto, vai nell'angolo del muro dai una bella testata, bene ora ritorna al centro della stanza e come fanno i bimbi capricciosi batti i piedi a terra urla e piangi.

Bene ora oltre ad un bernoccolo e magari tua moglie/marito che ha chiamato rinforzi perché pensa che sei impazzito/a non hai ottenuto nulla e ancor di più non hai cambiato nulla.

Come diceva Totò: questo è un piangitoio (scatta il secondo piccolo sorriso)

E basta dai prendi carta e penna e iniziamo a fare sul serio!

Ora hai una fortuna: mi stai leggendo!

Siamo chiamati a modificare in modo più che veloce le nostre abitudini di vita e di lavoro cercando di adeguarci e contenere questa emergenza.

Abbiamo un alleato in tutto questo, qualcuno che è dalla nostra parte e, che ci dà un grande aiuto: la tecnologia.

La tecnologia, ci aiuta tantissimo in questo momento e lo smart working e le videoconferenze ci danno una mano nel portare avanti il nostro lavoro e ci fanno riflettere soprattutto che spesso la presenza fisica non è del tutto necessaria.

Non c'è dubbio che la crisi ci sta, ma questo non deve scoraggiarci.

Dobbiamo per prima cosa evitare di scoraggiarci, commettendo errori dai quali non possiamo più tornare indietro.

Cerchiamo insieme di superare questo momento, ognuno con il suo piccolo contributo ma, soprattutto, ognuno senza continuare a demotivarsi e a piangersi addosso.

Come ti ho detto prima sono qui per darti il mio contributo, il mio piccolo aiuto dandoti qualche consiglio in ambito marketing, per aiutarti a superare questo periodo cercando di ridurre al minimo i danni.

Pensa che ci sta qualcuno che da questa situazione ne ha tratto vantaggi come ad esempio le aziende che producono dispositivi sanitari o, magari le farmacie locali che producono in proprio disinfettanti per le mani.

Ci sta addirittura qualcuno che si è armato di fantasia ed ironia ed ha inventato il dolce "coronavirus".

Bene io non penso che questi imprenditori siano geni, ma, semplicemente gente che ha scelto di non piangersi addosso ma piuttosto darsi da fare.

Si sono attrezzati con profili social e siti internet e hanno iniziato a ridurre i danni.

Non voglio fare il maestro ma, quello che voglio dirti è che non bisogna fermarsi, in questo momento più che mai è fondamentale agire e mettere in campo strumenti e strategie utili per recuperare il possibile in termini di incassi e clienti.

Lo so che ora stai pensando: eccone un altro, un nuovo padre eterno che fa miracoli! Ti sbagli!!!

Non risolverò tutti i tuoi problemi, ma ti aiuterò ad affrontarli meglio e forse riuscirò anche a portarti qualche cliente in più.

Ora vediamo insieme cosa fare e che errori non fare in questa fase delicata.

Sopravviveremo tranquilli. #andratuttobene

Attenzione non esistono iniziative di marketing o trucchi o strategie che ti permettono di uscire dal tunnel del virus.

Non esiste nulla al momento che ti fa fare soldi o uscire fuori dalla crisi.

Cosa fare in questo momento?

Come può il marketing aiutarti?

Che cosa puoi fare per limitare al minimo i danni?

In primis prenditi cura della tua salute, della salute dei tuoi familiari e dei tuoi dipendenti. Evita di contribuire alla diffusione del virus.

Non essere negativo, sei un imprenditore e devi continuare a costruire per farti trovare pronto appena finirà questa brutta vicenda.

Ho messo insieme un po' di spunti testandoli e provandoli con i vari clienti ed ho avuto ottimi risultati. Risultati che aiuteranno sicuramente anche te e la tua attività.

Eccoli:

- Innanzitutto non interrompere alcuna comunicazione con i tuoi clienti e potenziali clienti. Comunica con costanza attraverso i tanti canali disponibili. Mantieni il dialogo aperto ora ancor di più cercando di tranquillizzarli che questo momento passerà presto e tutto tornerà meglio di prima.

Per fare questo progetta una campagna di marketing accattivante.

- Invia loro comunicazioni in qualunque modo possibile (sms, mail, social, sito, mettici anche i segnali di fumo ma comunica e non ti fermare).

- Fai sapere ai tuoi clienti e potenziali clienti che possono continuare a comprare da te i tuoi prodotti e servizi anche online tramite magari il tuo sito o i tuoi canali social. Comunicalo a voce alta perché tutti devono sapere che tu gli sei vicino pur stando lontano.

Devi essere presente nella loro vita anche in questo momento critico perché fidati di me ognuno di loro apprezzerà e saprà ricompensarti.

Compreranno da te, prodotti o servizi, se è possibile, o lo faranno appena terminerà questo periodo aiutandoti a rientrare prima delle perdite che stai avendo.

- Attiva servizi di consegna a domicilio, comunicalo ai tuoi clienti dicendo che possono ricevere i prodotti a casa, che sia cibo o altro non importa. Trasmetti tranquillità, in questo momento ognuno ne ha bisogno davvero.

- Se la tua attività non vende prodotti ma solo servizi fai lo stesso, attiva tutti i canali utili per fare chiamate, video-call e call-conference (dopo magari ti consiglio qualche strumento).

- Attiva promo e offerte per chi compra online.

Comunica continuamente sui canali che hai attivato. Se ti fermi confermi che qualcosa non va ed i tuoi clienti vanno altrove e sarà poi difficile recuperarli.

- Un tempo ti lamentavi che non avevi mai tempo per nulla. Ora non hai più scuse. Il tempo è dalla tua parte.

Sfruttalo nel migliore dei modi, comunica e non ti fermare!

- Come te anche il resto d' Italia è a casa, quindi le persone passano più tempo su internet e sui social in generale.

Crea una strategia di marketing coinvolgente, cerca di creare una sorta di appuntamento fisso ogni giorno con i tuoi clienti e potenziali clienti.

Ricorri ai servizi a domicilio è fondamentale in questo momento. (Glovo, Alfonsino, ecc...).

Le persone sono a casa, ed è lì che dobbiamo andare con i nostri servizi o prodotti.

- Non ti dimenticare dei tuoi dipendenti, nulla di più significativo potrebbe essere un pò di formazione online, magari in video-call dove tu fai da maestro. Creare un dibattito sugli argomenti della formazione. Insomma rimanete vicini pur stando lontani.

- Penso anche che sia doveroso cercare di creare nuovi accordi commerciali con fornitori e magari nuove metodologie e dilazione di pagamenti. Ricorda, questo momento non vale solo per te, ma per tutti.

Quindi riprogramma anche gli accordi e i budget e, se, prima non avevi incluso un po' di investimenti nel digital marketing, nel tuo consulente web marketing di fiducia, inizia a programmare anche lui perché forse in questo momento è l'unico che ti sta portando ossigeno.

- Non deprezzarti ma, attiva sconti intelligenti e fai attività di cross selling. Ricorda che sei un imprenditore e il tuo compito è quello di risolvere un problema, una esigenza. Comunica, fallo nel migliore dei modi e senza paura.

- Ricorda le persone ora sono tese, nervose, isteriche in alcuni casi, motivo per il quale potresti avere qualche risposta negativa alle tue inserzioni.

Tu sei un imprenditore e sono sicuro che nel tuo armadio tra i tanti bei abiti ne avrai uno che si chiama "armatura".

Bene ora indossa questo e fatti una flebo di immunità al criticismo e all'antisbrocco. Fidati non arrabbiarti.

Anche a me nonostante io cerco di fare il mio lavoro nel migliore dei modi dando consigli ed aiuto sapessi quanti vaff..... mi becco.

Non fa nulla, testa bassa e pedala, arriveranno tempi migliori e di ottime risposte.

- Aggiorna continuamente le tue pagine aziendali, social e sito.

Affronta anche il tema del Coronavirus.

Vedrai che qualcuno apprezzerà il tuo sforzo comunicativo e magari condividerà il tuo stesso pensiero

- Cambia il tuo orario di lavoro.

Magari ora puoi essere aperto digitalmente negli orari che prima eri chiuso.

- Rassicura che la tua chiusura fisica è solo momentanea e aggiorna il tuo numero di telefono in modo che i clienti possono continuare a contattarti.

- Il tuo modello di business forse ha un po' di anni e credo che sia arrivato il momento di rivederlo.

Quale momento migliore di questo puoi usare per riprogrammare tutto dato che sei e casa ed il tuo tempo devi pur impiegarlo in qualche modo.

Di certo non a piangerti addosso continuamente ma magari a modificare un pò di cose. Usa questo tempo per guardare al futuro, analizza i tuoi numeri e vedi a che velocità potresti ripartire.

Realizza azioni di marketing, digital marketing, social marketing, lead generation.
Insomma digitalizzati

- Attento mentre leggi sappi che stai perdendo clienti.

Siamo tutti spaventati, nervosi ed impauriti.

Se sei ancora in dubbio ora solo una cosa puoi fare.

Alzati e butta questo dubbio. Dove buttarlo te lo dico in call se vorrai.

Metti ora la tua attività online, continua a servire in qualche modo i tuoi clienti. Se perdi Clienti ora difficilmente li riacquisirai, andranno ad acquistare da chi in questo momento gli è stato vicino!

Vuoi qualche esempio?

Hai una ferramenta o idraulica? Per iniziare seleziona solo i prodotti di maggior consumo in questo periodo e vendili online.

Hai un negozio di abbigliamento? Inserisci i prodotti del momento e dai la possibilità alle persone di poterli ricevere a casa

Hai un negozio di oggettistica e bomboniere? Inserisci i tuoi prodotti nello shop, offri sconti per il settore bomboniere e spingi molto di più l'oggettistica e l'arredo casa

- Attiva i canali online di vendita!

Purtroppo non sappiamo quanto durerà questa quarantena Chiedi fattibilità, costi e tempi.

Contattami per avere maggiori dettagli e metti in atto queste poche semplici cose che ti ho detto.

Vedrai che tutti apprezzeranno i tuoi sforzi e sapranno ricambiarti.

Sei un imprenditore, piccolo o grande che tu sia, ricorda che la tua mission è quella di risolvere problemi e soddisfare esigenze

Mettici grinta, tenacia, entusiasmo e ricorda indossa quell'armatura e fatti quelle flebo.

Comunichiamo, sempre, continuamente e nel miglior modo possibile.

NON FERMARTI!

NOTA: Aggiornerò questo piccolissimo e-book man mano che clienti come te mi daranno suggerimenti e consigli ma, soprattutto la grinta e la tenacia di poterti essere di aiuto.

Ricorda: Andrà tutto bene, passerà questo momento e torneremo a fare business meglio di prima.

Non fermarti, la chiusura deve essere solo virtuale, chiaro?



Ai miei già clienti ho dato gli stessi consigli, abbiamo parlato tanto ed i primi risultati sono davvero positivi.

Comunichiamo, comunichiamo e comunichiamo sempre e comunque dando messaggi positivi e rassicuranti.

Se hai bisogno di un aiuto maggiore contattami, ti regalo un'ora di consulenza! Sarò felice di darti il mio piccolissimo aiuto.

Spero che questo piccolissimo e-book ti sia piaciuto, ti abbia fatto distrarre un po', ti abbia tirato un po' su e magari ti abbia fatto anche sorridere. Se la tua risposta è Sì lasciarmi un tuo feedback, condividilo con amici e colleghi.

Se invece non ti è piaciuto contattami, sarò felice di ascoltarti su come poter migliorare. Se vuoi maggiori consigli o strategie, contattami o richiedimi una consulenza telefonica gratuita direttamente con me.



CHI SONO?

Sono Diego Campaniello, Direttore commerciale della GB Communication. Google Certified ed Apple Teacher.

Ho realizzato questo e-book perché volevo darti il mio piccolissimo contributo a superare questo momento di difficoltà e magari iniziare insieme un percorso di crescita professionale che punta a farti emergere dalla massa.

Ovviamente online puoi trovare tanti libri che parlano di web marketing, sicuramente fatti bene e magari anche gratis.

Ma, il piacere di sentire una voce (la mia) che ti dice: non preoccuparti che andrà tutto bene, prendiamoci un caffè che nel giro di pochissimo tempo risolviamo questo problema, nessun libro potrà mai dartelo.

Ciao dal TUO personal trainer digitale



***#iolavorodacasa
#iorestoacasa
#andràtuttobene***

www.gbcommunication.it

<https://www.facebook.com/GBcommunication2019>

Programmi per videochiamate da cellulare

WhatsApp

Instagram

Facebook Messenger

Skype

Viber

Google Duo FaceTime Zoom Meeting

Programmi per videochiamate da PC

Skype

Hangouts

Discord

Zoom Meeting

