

Marknadsföringstips i Corona-tider

Just nu är det extra viktigt för företag och organisationer att se över sin kommunikation. Vi på Digitala Steget har därför samlat fyra tips med fokus på att stärka varumärken och kundrelationer under krisen. Men också för att förbereda företaget inför framtiden, för det kommer en sådan också.

1 Var tydlig och ärlig – Det är viktigare än någonsin med tydlighet i er kommunikation om hur ni hanterar läget just nu. Vad ni gör för att anpassa era produkter/aktiviteter/butiker/restauranger/anläggningar för att kunden skall få en trygg och säker upplevelse. Berätta om er situation, håll kunderna uppdaterade och trygga. Informationen skall vara tydlig på webbplatsen men också kommuniceras på andra ställen som till exempel i era sociala kanaler. Glöm inte att tydliggöra generösa avbokningsvillkor och erbjuda ombokningar.

2 Tystna inte – I en tid när många tillbringar mer tid hemma och har mer tid att spendera online finns all anledning till att se över sin närvaro i digitala kanaler. Tystna inte utan fundera istället fundera på hur ditt företag kan nå ut med budskap som har värde för kunderna i deras situation just nu.

Fundera på om ditt företag kan...

- **lösa ett problem?** Beteenden har och fortsätter att förändras. Era kunder är kanske inte intresserad av dina vanliga produkter/tjänster just nu. Vad kan du erbjuda istället och på vilka sätt? Många goda exempel finns redan som förstklassig mat genom Take away på restaurangerna, gratis utkörning från butiker, frukostpåse istället för frukostbuffé, speciella öppettider för riskgrupper med mera.

- **skapa nya upplevelser/produkter/tjänster?** Kan ni i rådande tider erbjuda något annorlunda eller något som ni kanske inte gjort förut? Exempel på detta är tex Gårdsbutiken Gårdshem som erbjuder ostprov-

ning online, Norrlandsoperan som ordnade operaföreställning från en balkong och Elite hotel Mimer som erbjuder människor att flytta in och bo längre perioder på hotellet. Innehåll som detta ger generellt extra bra med engagemang i sociala medier och kan också generera positiv PR.

- **bidra med inspiration och glädje** i tider med oro och stress? Kan era företag skapa innehåll som underhåller och inspirerar fast att människor sitter hemma och inte kan vara på plats fysiskt på ditt företag? Exempel på detta kan vara "how-to-videos", guider och gör det själv projekt. Lär kunderna något och bygg samtidigt varumärke och relation med kunderna.

3 Rätt målgrupp istället för stor målgrupp – Försök inte nå alla med era budskap. Fokusera istället på den eller de målgrupper som ni tror är intresserade av erat innehåll och därmed mer benägna att engagera sig och i slutändan intresserade av att köpa era upplevelser/produkter/tjänster. Använd Facebook för att sponsra inlägg eller annonsera i Business Manager och använd Google ads för att vara synlig på Google när användare söker efter det som ni erbjuder. Kanske det är nu era kunder verkligen behöver ett kreativt och inspirerande nyhetsbrev från er eller varför inte ett fysiskt utskick i brevlådan.

4 Planera för framtiden – Det kommer en tid efter Corona också. Påbörja därför redan nu er planering för marknadsföringen under kommande månader, halvår och år framöver. Fundera kring vad, hur och när du behöver kom-

Fortsättning på nästa sida

municera och för vilken målgrupp. Säkerställ också att ert företag har en stadig digital grund att stå på genom att se över viktiga digitala plattformar. Vi på Digitala steget hjälper er till ökad synlighet genom seminarium och workshops, konsultation och coachning.

Låt dig inspireras av andra företag i Västerbotten

Se er omkring och inspireras av vad andra gör. Kan ditt företag göra något liknande men med din unika prägel?

Exempel på hur företag kommunicerat anpassning av sina lokaler:

[DUÅ](#)
[Root Tavelstö](#)
[Eljest Umeå](#)

Exempel på hur företag kommunicerat nya produkter:

[Gårdshem](#)
[Stora Hotellet och Gotthards krog](#)
[Bodegan](#)

Exempel på hur företag kommunicerat medvetenhet om Corona:

[Granö Beckasin](#)

Visit Sweden

Fler tips för att förbättra din synlighet:

<https://bit.ly/2UVYWzF>

Google My business

De flesta sökningar börjar på Google - därför är det viktigt att synas här. Ta kontroll över din företagsprofil på Google för att nå framtida gäster. Även om du inte aktivt har skapat ett konto finns troligen en profil för ditt företag ändå.

Genom att verifiera dig som ägare av företaget kan du gratis ta kontroll över profilen och uppdatera med bilder, öppettider, kontaktuppgifter, svara på recensioner med mera.

Gör så här för att hantera ditt företags profil på Google My Business:

1. Gå till [Google.com/business](https://www.google.com/business) och tryck på knappen "hantera nu". Logga in eller skapa ett Googlekonto.
2. Om du använder tilläggstjänster Google Search console på ditt företags hemsida ska du vara inloggad med det Google-kontot innan du startat verifieringsprocessen. Det gör att du kan bli verifierad direkt som ägare av företagsprofilen.
3. Sök på ditt företag i sökrutan och välj korrekt resultat i rullistan som kommer fram. Om ditt företag inte kommer upp kommer du få skapa det.
4. Gå igenom kommande instruktioner.
5. Om du inte har kopplingen till Search console kommer du få alternativ för hur du kan verifiera att du är den verkliga ägaren av företaget. T.ex. genom mail, telefon eller post.
6. Om någon annan, t.ex. en tidigare ägare, redan har verifierat profilen kan du skicka en begäran till denne om att få ta över profilen. När verifieringen är klar kan du börja fylla i och optimera din profil. Steg ett är att komplettera den grundläggande informationen med t.ex. öppettider, beskrivning och logga.