

Estratégias de marketing para o momento de crise

O que acontece quando ocorre algo fora do controle da sua loja que afeta a maneira como você vende seu produto, conquista novos clientes ou se relaciona com os fidelizados? Estamos vendo isso acontecer agora com o Coronavírus.

Em tempos de crise, as empresas precisam repensar sua estratégia para manter seu crescimento no cenário de cortes no orçamento e loja fechada. Assim, investir em marketing é o melhor método para se aproximar do seu cliente e tentar manter algum lucro nesse momento.

Com a crise e suas consequências, o varejo precisa encontrar novas maneiras de abordar seu marketing não apenas para continuar vendendo, mas também para se relacionar com o seu cliente.

Sua loja está fechada? Confira as dicas do Crescer com Elian para minimizar os prejuízos devido ao COVID-19!

Por que investir em marketing no momento de crise?

Agilidade e flexibilidade não são suficientes para se sobressair e conseguir continuar lucrando em tempos de crise. Você deve adicionar criatividade e inovação à mistura. Agora é a hora de inovar. E inovar é difícil, muito difícil.

O Marketing é o responsável por estabelecer o posicionamento de mercado da sua loja e a forma como ela é vista pelos seus clientes. Por isso, em momentos de crise como agora, investir em marketing é essencial para satisfazer as necessidades e os desejos desses clientes, afinal, são eles quem irão comprar seus produtos.

Nas crises econômicas, uma comunicação constante com os clientes é muito importante. Também é importante se comunicar da maneira certa, para poder convencer os clientes. Com muita preocupação no ar, eles querem poder confiar na sua loja e no produto antes de comprar.

Assim, uma boa estratégia de marketing pode ser a solução para salvar a sua loja.

Reinvente as estratégias de marketing e conteúdos

Devido ao cenário de isolamento em que a população brasileira se encontra, é essencial que você invista - e muito - no ambiente online. Reinvente as suas estratégias de marketing totalmente focado nas redes sociais.

Crie conteúdos diferenciados para entreter o seu público e também para criar um vínculo. Você pode pensar em criar conteúdos de organização de guarda-roupa, ideias de novos looks com o que já se tem em casa e complementar com a peça que é possível encontrar na sua loja (já pensando em criar um serviço de delivery de compras), consultoria de moda com dicas de versatilidade e muito mais.

Agora que o seu público está com maior tempo livre, uma estratégia certa é montar esse conteúdo em forma de vídeos ou Lives em horários específicos.

Para as Lives, também é possível pensar em convidar profissionais para falar sobre determinado assunto, como uma Consultora de Estilo que traga dicas de moda, ou um Psicólogo para falar sobre saúde mental neste momento de isolamento.

Construa confiança e afinidade na crise

As empresas que obtêm mais sucesso em uma situação de crise são aquelas que são capazes de implementar campanhas de fidelidade bem-sucedidas e aumentar a confiança dos clientes. Assim, é importante que você pense em oferecer a [melhor experiência de compra](#) possível ao consumidor.

Você pode pensar em estratégias a serem abordadas quando a loja voltar a funcionar, como um [programa de fidelidade](#), ou até mesmo criar uma forma de venda em delivery para os consumidores receberem mercadorias em suas casas com a quarentena.

Seja qual for a técnica utilizada na sua loja, trazer [boas práticas de fidelização do cliente](#) é o ponto de partida para manter a sua loja na crise!

Outra ação capaz de gerar muitos resultados positivos para o seu negócio é o [marketing de relacionamento](#). As estratégias utilizadas pelo marketing de relacionamento não só ajudam a os reter, mas também a focar as estratégias para um público mais segmentado. A ideia aqui é que, ao invés de pensar em atrair novos clientes (o que será mais difícil neste momento), é fazer ações para atender às necessidades dos clientes já existentes, sendo muito mais rentável para a sua loja.

Algumas dicas que podem lhe ajudar a aumentar a confiança com os seus clientes:

- Seja autêntico na comunicação;
- Mantenha um contato diário com o cliente;
- Compartilhe conteúdo nos meios de comunicação em que seus clientes estão;
- Demonstre cuidado e empatia;
- Crie sentimento positivo em sua comunicação;
- Foque em um atendimento rápido.

Ao criar a estratégia de marketing a ser colocada em prática nesse momento, é importante analisar qual método mais se encaixa com o seu público. Sempre leve em consideração os feedbacks dos clientes e altere as estratégias sempre que necessário.

Juntos manteremos uma economia equilibrada e venceremos a crise do COVID-19!