

# Marketing en Tiempos Difíciles



## ¿Aumentar o reducir la inversión?

La actual situación de incertidumbre y complejidad económica afecta la dinámica de la oferta y la demanda. Dirigir la inversión a la publicidad on line, elaborar más y mejores contenidos de comunicación y aumentar las acciones en el punto de venta, ayudará a reducir el impacto de la crisis y a consolidar relaciones futuras.

Desorientados . De esta manera podríamos definir la situación actual en la que se encuentran muchos empresarios. Esperando reglas más claras que los ayude a definir el rumbo estratégico. Así están los distintos sectores de la economía.

Con la mayor calma y racionalidad posible, es necesario planificar en un nuevo escenario. Frente a un contexto nacional muy complejo y difuso, hay empresas que optan por recortar sus presupuestos, lo cual es razonable, pero hay otras empresas que deciden aprovechar estos momentos para invertir cuando nadie lo hace y así ganar clientes a la competencia.

Siempre se debe permanecer en contacto con el cliente.

Se trata de mantenerse "cerca" en los tiempos de incertidumbre, porque el cliente duda mucho a la hora de comprar y ahí debemos estar para inclinar su decisión hacia nuestra empresa.

Capacite a sus empleados, hable con ellos, reúnalos y deles una cuota razonable y prudente de optimismo. Ellos

son los que están cara a cara con el cliente, por tanto cuide que no se contagien demasiado por el desánimo y pesimismo.

Dirigir la inversión a la publicidad on line, elaborar más y mejores contenidos de comunicación y aumentar las acciones en el punto de venta, esto ayudará a reducir el impacto de la crisis y a consolidar relaciones futuras.

Por tanto, hay que ser cuidadosos con las estrategias para no alejarse, incluso acercarse más todavía, a los clientes.

Y aquí viene otra pregunta:

¿en qué clientes poner los esfuerzos?

Lo primero es identificar a los clientes "repetidores" o habituales, fomentar el contacto con ellos a través de diversos medios , detectar necesidades insatisfechas, presentarles una oferta personalizada y hacerles un seguimiento.

En tiempos difíciles, la mejor recomendación es, tomar decisiones basadas en la propias fortalezas del negocio.

Hacer mejor lo que sabemos

## Muestre lo que tiene

Muestre sus productos de distintas maneras:

- Ofrezca fichas técnicas descargables en pdf, con fotos y/o videos donde se muestren los beneficios de los productos.
- Ponga a disposición del cliente toda la folletería y catálogos de los productos.
- Analice la circulación de sus clientes dentro del local, y exhiba los productos de manera más efectiva.
- Actualice su página web periódicamente, con información de los productos, novedades y obras.