

Marknadsföringstips i oroliga tider

I rådande tider 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 – Det är viktigt att vara tydlig i er kommunikation om hur ni hanterar läget just nu, vad ni gör för att anpassa era produkter och vilka förändringar som besökaren/er kund bör känna till om er verksamhet. Informationen skall vara tydlig på webbplatsen men också kommuniceras på andra ställen som tex 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?** Många goda exempel finns redan som förstklassig mat genom Take away på restaurangerna, gratis utkörning från butiker, speciella öppettider för riskgrupper mm.
- **skapa nya upplevelser/produkter/tjänster?** Kan ni i rådande tider erbjuda något annorlunda eller något

som kanske inte gjorts förut? Exempel på detta är tex Gårdsbutiken Gårdshem som erbjuder ostprovning online, Norrlandsoperan som ordnade operaföreställning från en balkong och Elite hotel Mimer som erbjuder människor att flytt in och bo 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 ditt 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.

3 Rätt målgrupp istället för stor målgrupp – Försök inte nå alla med dina budskap. Fokusera istället på den eller de målgrupper som du tror är intresserade av ditt innehåll och därmed mer benägna att engagera sig och i slutändan intresserade av att köpa dina upplevelser/produkter/tjänster. Använd Facebook för att annonsera och sponsra inlägg och Google ads för att vara synlig på Google när användare söker efter det som du erbjuder.

Läs mer på nästa sida

4 Planera för framtiden – Det kommer en tid efter Corona också. Påbörja därför redan nu din planering för marknadsföringen under kommande månader, halvår och år framöver. Fundera kring vad, hur och när du behöver kommunicera och för vilken målgrupp. Säkerställ också att ditt företag har en stadig digital grund att stå på genom att se över viktiga digitala plattformar.

Digitala steget kommer inom kort erbjuda digitala seminarier i Google My Business & Google Maps samt Tripadvisor. Här hjälper vi dig till ökad synlighet för kunder lokalt, regionalt, nationellt och internationellt. Inbjudningar kommer inom kort men redan nu kan du säkerställa att du har tillgång till ditt företags konton.

Tripadvisor

Tripadvisor är världens största resesida där resenärer använder plattformen för att söka efter och planera sin resa. Här kan resenären lämna eller läsa omdömen om företag. Precis som för Google kan ditt företag redan ha en profil på Tripadvisor.

Ta kontroll över din sida på Tripadvisor i några enkla steg:

1. Gå till [tripadvisor.se/owners](https://www.tripadvisor.se/owners)
2. Sök på ort och välj i rullistan. Upprepa för företagsnamnet och hitta ditt företag.
3. Tryck på: "Hantera ditt kostnadsfria objekt" och följ instruktionerna.
4. Registrera ett konto på Tripadvisor med din företagsmail.
5. Verifiera ditt konto genom telefon eller ett kreditkort.

När ditt konto är verifierat kan du fylla i profilen, lägga till bilder och svara på recensioner.

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.