

# QUÉ HACER DURANTE LA CRISIS DEL COVID-19

- Guía rápida de supervivencia para PYMES-

1

## Mantén el contacto con tus clientes

### Actualiza tus perfiles

Es posible que hayas tenido que adaptar los horarios o los canales de atención de tu negocio. E incluso el tipo de servicios, pasando a ser *online* en lugar de presenciales. Es un buen momento para compartirlo en tu web, redes sociales, perfil de empresa en Google,... No tengas miedo a comunicar incluso que tu negocio ha "cerrado temporalmente". ¡Compártelo! Es mejor informar que desaparecer!

2

## Adáptate al nuevo comportamiento de los clientes

### Averigua qué necesitan

Los consumidores están modificando su comportamiento ante la pandemia y debes averiguar qué necesitan, ya sea preguntándoselo directamente en tus redes o utilizando herramientas como Google Trends o Alertas de Google.

Si crees que es el momento de ofrecer tus productos online, deberías tener una web desde donde presentar tu negocio y servicios e incluso crear tu propio canal de vídeo para presentarlos, mostrando sus ventajas y valor diferencial.

3

## Dirige tu negocio en remoto

### Herramientas digitales para seguir adelante

Utiliza herramientas digitales que te ayuden a mantener el contacto con clientes y empleados, y a seguir trabajando desde cualquier lugar.

Realiza videoconferencias con Teams o Google Meet para reunirte con tus clientes y/o colaboradores; comparte documentos a través de Sharepoint o Google Drive desde donde estés; utiliza cuentas de correo electrónico compartidas con tu equipo o crea una sala de chat para mantener conversaciones en grupo a tiempo real.

4

## Date a conocer con la publicidad online

### Llega a clientes actuales y potenciales

Con la publicidad online puedes informar tanto a clientes actuales como a potenciales de aquello que consideres les puede ser más útil en estos momentos tan complejos: cambios que afecten a tus productos o servicios, como que sólo entregas a domicilio, o que tus horarios de apertura han cambiado o cómo contactar contigo.

Ya sea Google Ads, Facebook/Instagram Ads o Twitter Ads, dónde se localice tu audiencia, puedes informar de cualquier cambio o interrupción comercial. Cuando todo vuelva a la normalidad, podrás actualizar la información.



**a:pro**  
amger:pro  
DIGITAL

