

ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Πως να ενισχύσετε
τη θέση της
επιχείρησής σας στις
νέες συνθήκες που
δημιουργούνται.

Η τύχη ευνοεί τους γενναίους και τους... προετοιμασμένους

Ενώ εξακολουθεί να υπάρχει αβεβαιότητα σχετικά με το πώς και πότε θα λήξει η πανδημία, αυτό που γνωρίζουμε είναι ότι η κρίση θα περάσει. Και ότι θα υπάρχουν νικητές και ηττημένοι.

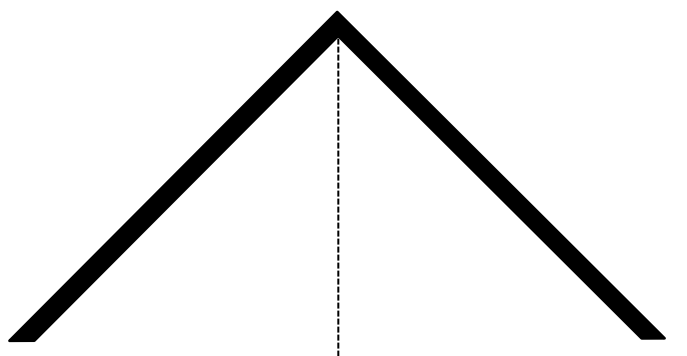
Πιστεύουμε, και η ιστορία το επιβεβαιώνει, ότι οι ευέλικτες και ανταγωνιστικές επιχειρήσεις που διαχειρίζονται σωστά την κρίση, μπορούν να κατακτήσουν ανταγωνιστικό μερίδιο στην αγορά τους και να έχουν πλεονέκτημα αφού η κρίση περάσει και η αγορά ανακάμψει.

Τρέχουσες Οικονομικές Επιπτώσεις

Ο COVID-19
επηρεάζει την
καταναλωτική
συμπεριφορά



Φέρνοντας
αναπόφευκτες
αλλαγές



Αγορές
Πανικού

Αγορές
ψυχαγωγίας

Αγορές
Online

Όσο περισσότερο
διαρκεί, συνηθίζουμε
να ζούμε διαφορετικά.



Γινόμαστε επιλεκτικοί
στις αγορές μας,
ψωνίζουμε
διαφορετικά.



Με ισχυρές ενδείξεις,
οι αλλαγές αυτές, να
γίνουν η νέα
κανονικότητα.



Οι επιχειρήσεις δέχονται προκλήσεις

«Πως διατηρούμε επαφή με τους πελάτες όταν το φυσικό κατάστημα είναι κλειστό;»

«Πώς εντοπίζουμε νέες ευκαιρίες και 'κενά' προϊόντων/υπηρεσιών για να τα θέσουμε σε λειτουργία;»

«Πώς προωθούμε την επιχείρησή μας χωρίς να θεωρηθεί ότι εκμεταλλευόμαστε την τρέχουσα κατάσταση;»

«Πώς θα μεταβούμε από την σιγουριά του φυσικού καταστήματος στις πλατφόρμες του online περιβάλλοντος;»

«Πώς θα βρούμε νέους τρόπους να παρέχουμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας στη νέα πραγματικότητα και τη διαφορετική συμπεριφορά των καταναλωτών;»



10 κινήσεις που
πρέπει να κάνετε
τώρα για να
προετοιμαστείτε
για τη νέα
κανονικότητα

Οι κινήσεις που θα κάνετε ΤΩΡΑ

1

Μην περιμένετε να ανακάμψει η αγορά.

Προσαρμοστείτε στις αλλαγές και επικεντρώστε την επένδυσή σας σε ό,τι είναι κερδοφόρο αυτή τη στιγμή.

2

Αναθεωρήστε το προϊόν ή την υπηρεσία σας σύμφωνα με την νέα καταναλωτική συμπεριφορά/τι έχει ανάγκη το κοινό τώρα.

3

Σκεφτείτε χωρίς την ασφάλεια του φυσικού καταστήματος. Επιταχύνεται τη δημιουργία ενός **ηλεκτρονικού καταστήματος**

4

Δείτε καθαρά ποιες μπορεί να αποτελέσουν νέες **ευκαιρίες** ανάπτυξης της επιχείρησής σας: νέα προϊόντα, νέες υπηρεσίες, νέες τεχνολογίες

5

Μη μένετε αδρανείς. Χρησιμοποιήστε την αδράνεια της τρέχουσας κατάστασης, για να αναπτύξετε **καινοτομίες**



Οι κινήσεις που θα κάνετε ΤΩΡΑ

6

Επενδύστε στον **κοινωνικό χαρακτήρα** της επιχείρησής σας. Το κοινό επικροτεί την κοινωνική πράξη, και όχι την ευκαιριακή. Υιοθετήστε το και μετά τη λήξη της κρίσης.

7

Επανασχεδιάστε τα πεδία που δραστηριοποιείτε η επιχείρησή σας: τα κανάλια πώλησης (φυσικό/ηλεκτρονικό κατάστημα), τον τρόπο πώλησης (βιτρίνα, τηλέφωνο, newsletter, διαφήμιση), το γεωγραφικό εύρος που προσεγγίζετε τα κοινά σας.

8

Η αναταραχή που έχει δημιουργήσει η κρίση στην επιχείρησή σας να γίνει ευκαιρία για να **διαφοροποιηθείτε** από τον ανταγωνισμό.

9

‘Μιλήστε’ για να ακουστείτε. Το εταιρικό σας website, οι σελίδες των Facebook, Instagram είναι η φωνή σας- βρείτε τρόπους να μιλήσει.

10

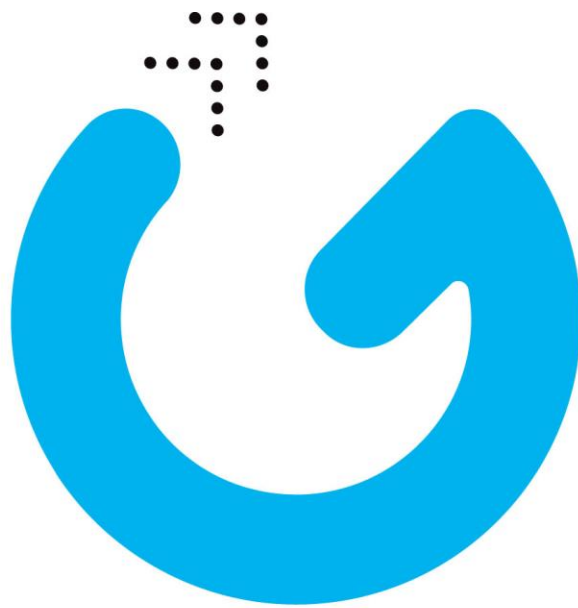
Προετοιμαστείτε για το Αύριο. Η ευελιξία είναι πλέον υποχρέωση.



Είμαστε εδώ για εσάς.

Εάν σας προβληματίζει η επόμενη ημέρα για την επιχείρησή σας σε αυτούς τους αβέβαιους καιρούς, η ομάδα της Greatway είναι έτοιμη να σας βοηθήσει για το επόμενο βήμα του ψηφιακού μετασχηματισμού και να σας καθοδηγήσει προς την κατεύθυνση της ψηφιακής ανάπτυξης.

Επικοινωνήστε μαζί μας.



greatway

27210 97117

Ευριπίδου 29, Καλαμάτα

info@greatway.gr

www.greatway.gr