

CORONICATION



MARKETINGSTRATEGIEN IN ZEITEN DER KRISENKOMMUNIKATION



SONDERNEWSLETTER 2020

Liebe Kunden,

die aktuelle Lage betrifft uns alle: plötzlich werden Termine abgesagt, Menschen komisch beäugt, wenn sie auch nur husten und statt einer Umarmung oder eines freundlichen Händeschüttelns gibt's nur noch ein knappes Kopfnicken. Willkommen im Corona-Wahnsinn!

Wir sind eine Kommunikationsagentur und der Meinung, dass gerade jetzt die Marketeers bei der richtigen Krisenkommunikation unterstützen müssen. Also helfen wir, wo wir können. Auch gegen Corona-Panik. Wie? Natürlich wie gewohnt mit guter Beratung und sinnvollen Maßnahmen, die jetzt de-eskalierend wirken.

SONDERNEWSLETTER 2020

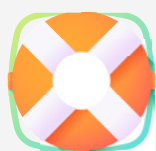


UNSERE CORONICATION- PACKAGES:



2. ONLINE SICHER PRÄSENTIEREN:

Wie kann sichergestellt werden, dass Meetings weiter stattfinden? Onlinekonferenzen & geeignete Tools // den Schreibtisch teilen // PPT sicher online präsentieren – mit allen Tipps und Tricks.



4. HARD- UND SOFTWARE:

Business-Life must go on: Hard- und Software müssen umgestellt werden, um von zu Hause aus effizient und kontrollierbar arbeiten zu können. Stellen Sie sicher, dass Ihre wichtigsten Abteilungen und Umsatzbringer (Marketing, Vertrieb, HR) entsprechend ausgerüstet sind.



6. ERKLÄR-FILME:

Corona Imagefilm (wir sind als Unternehmen vorbereitet und haben Maßnahmen eingeleitet) // Die Gefahr erläutern // individuelle Unternehmenssituationen darstellen // Hilfe zur Selbsthilfe // Die Mitarbeiter auf dem Laufenden halten // Interviews und Stellungnahmen der Geschäftsführung.

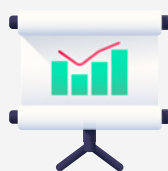


8. VON DER MESSE ZUR DIGITALEN MESSE & DIRECT-MAILING:

Messen werden derzeit überall abgesagt. Das ist aber kein Grund, nicht weiter mit Ihren Kunden zu kommunizieren! Setzen Sie jetzt verstärkt auf digitale Messeplattformen, Direct-Mailings, Displaywerbung oder Packaging & Publishing.

1. KRISEN-KOMMUNIKATION & PR:

Was ist zu tun, wenn es einen Corona-Fall gibt? Mit Verdachtsfällen richtig umgehen // Statement zur Presse // Mitarbeiterinformation // Quarantäne-Plan // Wie sind bei Homeoffice die neuen Kommunikationswege und Meetings? // Vorbereitung IT // Was kann ich Positives an die Presse kommunizieren?



3. HR KONZEPT & INTERNE KOMMUNIKATION:

Aufklären und Panik vermeiden. Sorgen Sie für Ruhe und Verständnis mit Kommunikation, die auf Ihre Mitarbeiter zugeschnitten ist. Vermitteln Sie: Wir kümmern uns um Dich – wir sind ein guter Arbeitgeber und tun etwas (zum Beispiel in Form von Infografiken, Flyern, dem Intranet usw.).



5. COMMUNICATION-CHANGE:

Was tun, wenn persönliches Netzwerken nicht mehr möglich ist? Der professionelle Umschwung auf online-Kommunikation (online Werbung, virtuelle Messen, online Konferenzen) kann jetzt eine Chance sein.



7. KUNDENKOMMUNIKATION – UNSICHERHEIT NEHMEN

Erläutern Sie Ihren Kunden, warum Sie keine Angst haben müssen, weiter mit Ihnen zu arbeiten und in Kontakt zu bleiben. Zeigen Sie getroffene Maßnahmen auf und verweisen Sie auf neue Kommunikationswege (Mailing, Sondernewsletter, Brief, Website, Social Media usw.).



„Digitale Messen“
neu im Portfolio



WO DER SCHUH JETZT BESONDERS DRÜCKT:

COCOONING:

Die Menschen gehen ins Homeoffice, Sie „igeln“ sich ein. Kommunikationskanäle wie TV, Mobile und Online werden boomen und noch stärker zum Einsatz kommen. Nutzen Sie die Chance und setzen Sie verstärkt auf online Kanäle, um den Ball am laufen zu halten.

STILLSTAND AUF DEM JOB-MARKT:

In der Krise wird niemand seinen Job kündigen und die Arbeitgeber werden auch nicht weiter einstellen. Im Gegenteil: Kostenstopp & Einstellstopp!

DER VERTRIEB BEKOMMT KEINE TERMINE MEHR:

Sämtliche Messen, Events und Termine werden abgesagt. Wie schaffe ich es, dass mein Vertrieb nicht untätig herumsitzt? Naja, sehen Sie es mal positiv, wenigstens sinken vorerst die Reisekosten drastisch.

VERLAGERUNG DER PRODUKTION:

China ist kein verlässlicher Produktionsstandort mehr. So müssen neue, günstige Produktionsstätten her, zum Beispiel in Bulgarien oder Polen.

ANONYMITÄT:

Durch das Ausbleiben der persönlichen Treffen wird es künftig eine stärkere Anonymität geben. Es geht erst mal nur so lange um harte Fakten, bis es uns gelingt, auch die Online-Kommunikation persönlicher zu gestalten.

CHANCEN ERKENNEN:

So hart es klingt, aber es gibt immer auch etwas Gutes in allem, was negativ ist. Erkennen Sie für Ihr Unternehmen die wichtigsten Chancen und handeln Sie schnell. Agieren statt reparieren!

DIGITAL SEIN ODER UNTERGEHEN:

Wer sich bisher erfolgreich gegen Social Media und Co. gewehrt hat, muss jetzt schnell sein.

GEWINNER & VERLIERER:

Gewinner-Branchen sind Pharma, IT & Softwareunternehmen, Streamingdienste und der Online Versandhandel. Auf dem Abstellgleis: Eventagenturen, Caterer, die gesamte Reise- und Freizeitbranche und jedes Unternehmen, das stark People-abhängig ist.

“
“ **NUTZEN SIE JETZT DIE KRISE ALS KOMMUNIKATIVE CHANCE:
AGIEREN STATT REPARIEREN!**

just
click



JEANNINE HALENE

T: +49 (0)211 942 12 834

W: www.fan-factory.net

@: j.halene@fan-factory.net

ROBIN HÄGER

T: +49 (0)176 812 88 495

W: www.fan-factory.net

@: r.haeger@fan-factory.net