

# Imprese e COVID-19: come ripartire grazie al web marketing

Le notizie sugli **effetti preoccupanti del Covid-19 sull'economia** raggiungono le imprese grandi e piccole e, soprattutto chi non ha un e-commerce o un servizio virtuale, fa fatica a ripartire. Per questo l'unica strategia, per tutti, è la **trasformazione digitale** dato che il futuro è già cominciato ed è tempo di preparare i tuoi clienti al grande salto. In questo modo potrai restare competitivo e uscire dalla crisi collegata alla pandemia velocemente.

## Qualche consiglio utile per ripartire dopo il Covid-19

L'impatto del Covid-19 sull'economia è noto a tutti e già da ora i brand devono pensare a strategie adeguate per la ripartenza. Il momento giusto è ora, ma da dove cominciare? Ecco i miei consigli.

### 1. Rivedere e ottimizzare il sito web

Non importa se hai un sito web aziendale o un e-commerce: il tuo portale online deve essere **veloce, facile da navigare e assicurare un'ottima user experience** se vuoi vendere prodotti e servizi online o portare le persone in negozio. Il consiglio in più è prestare attenzione al mobile, cosa che doveva essere una tua priorità già prima dell'emergenza sanitaria. Il 50% del traffico sui siti è generato proprio dagli smartphone.

La velocità diventa un elemento essenziale anche in ottica **SEO**, dato che i siti web che si caricano rapidamente e che sono ottimizzati per il mobile vengono premiati dai motori di ricerca, vedono diminuire il bounce rate e aumentare i click. Il sito, infine, deve essere **user friendly** per permettere agli utenti di trovare con pochi click quello che cercano.

### 2. Creare e mantenere una relazione con i clienti

Proprio in questo periodo di emergenza è importante **mantenere una relazione con i clienti** affinché il tuo brand resti impresso nella loro mente. Il mio consiglio è dialogare con loro grazie agli strumenti offerti dalle nuove tecnologie e in particolare attraverso i social media. **Expedia**, ad esempio, ha usato il periodo della pandemia per fare ricerche di mercato per il futuro e ha analizzato i dati dei sondaggi per creare nuovi pacchetti di soggiorno per il dopo-pandemia.

### 3. Sfruttare la pubblicità a pagamento

Forse potrà sembrare offensivo fare pubblicità a pagamento nel mezzo della crisi, ma anche in questo caso il mio consiglio è non aspettare che la pandemia finisca per far conoscere la tua azienda, prodotto o servizio. Due sono gli atteggiamenti degli inserzionisti in questo periodo: c'è chi ha messo in pausa le campagne su Google e social media e chi continua a promuoversi, con piani di rilancio mirato.

A mio parere **qualsiasi canale di pubblicità a pagamento può essere utile in questo periodo** per creare funnel ed esperienze di acquisto efficaci. Penso, in particolare alle **campagne PPC di paid search marketing e al paid social media marketing**.

## [Scopri il nuovo numero: #ripartItalia](#)

*Mai come ora, in questo settembre 2020, un numero come #ripartItalia sembra utile e necessario perché, mai come adesso, in questo nefasto anno bisestile, abbiamo bisogno di fare il punto sulle cose, su noi stessi, sui nostri obiettivi e sulle nostre vite.*

La conclusione? Questo è il momento di ripartire e far ripartire l'Italia elaborando **piani di marketing efficaci** e ideando **proposte di valore uniche e imperdibili**. La tua azienda può usare sconti e prove gratuite per catturare nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti facendo percepire il brand in modo nuovo o invitando a provare nuovi servizi.

**Non mi resta che augurare a tutti una buona ripartenza!**

*Ti è piaciuto? Cosa ne pensi? Faccelo sapere nei commenti. Rispondiamo sempre.*

***Resta aggiornato sulle nostre pubblicazioni e sulle ultime novità dal mondo del marketing e della comunicazione.***



**Nome**

**Cognome**

**Email \***

**Consenso**  **Consentisci di usare i tuoi dati**

***Qui, se vuoi, puoi consultare la nostra [Privacy Policy](#)***