



Beaucoup d'entre vous se retrouvent actuellement sur la touche avec la crise du COVID-19 !  
Vous ne pouvez pas ouvrir votre magasin ou exercer votre métier de manière générale ?

Bien que nous voyions tout doucement une lueur d'espoir poindre à l'horizon, nous sommes encore loin d'en avoir fini.

Que faire maintenant pendant cette crise ?

- Ne laissez pas vos clients dans l'incertitude, parlez de votre situation, dites les actions concrètes que vous mettez en place pour contrer cette crise.
- Communiquez sur les réseaux sociaux, Facebook est actuellement en effervescence, utilisez le un maximum pour donner de vos nouvelles, ça reconfortera votre clientèle.
- Profitez de ce moment pour revoir votre stratégie marketing, vos réseaux sociaux, site Web, etc. Préparez la reprise pour être prêt à ce moment-là
- Pourquoi ne pas se former dans un domaine qui vous intéresse !

Nous en avons tous envie, mais jamais le temps...

- Vous ne pouvez plus rencontrer vos prospects ou clients en physique, mais vous pouvez utiliser très facilement des plateformes gratuites de vidéoconférences.  
Il en existe vraiment beaucoup vous avez l'embarras du choix : Skype, Whereby, Zoom, Screen, et même Messenger sur Facebook !
- Savez-vous que vous pouvez même signer des contrats valables à distance avec par exemple VerySign.
- Investissez dans la publicité ! Oui ça peut paraître bizarre en ces temps difficiles...  
Il faut savoir que le coup publicitaire, par exemple sur Facebook, est extrêmement bas !  
C'est normal, c'est la loi de l'offre et la demande.  
Beaucoup de sociétés ont dû fermer et ont donc stoppé leurs campagnes publicitaires.  
Les gens ayant plus de temps le passent énormément sur Facebook, et il y a beaucoup moins d'annonceurs !  
Je vous rappelle que Facebook, comme beaucoup d'autres, fonctionne suivant le modèle de l'« enchère »  
donc les prix ont énormément chuté...profitez donc de ce moment pour faire de la publicité et préparer l'avenir.
- N'attendez pas qu'il soit trop tard pour réfléchir comment réinventer votre activité.
- Pensez à améliorer votre site Web, et pourquoi ne pas passer à l'e-commerce, c'est le bon moment ! Nous sommes à un tournant de l'activité commerciale, qui se passe de plus en plus en ligne. Vous n'avez pas la puissance d'un Amazon...mais vous avez la proximité !
- Utilisez des contenus riches comme la vidéo, le podcast, et autres photos...
- N'hésitez plus à faire appel à une société spécialisée dans le digital marketing pour ne pas louper ce train actuellement à l'arrêt.
- Suivez-nous, nous allons dans les prochains jours déployer un maximum d'action pour vous aider à passer le cap par des conseils en vidéo, des podcasts, des « Lives » etc. ☐
- Nous offrons également ½ heure d'audit et de conseils en vidéoconférence concernant votre stratégie digitale, gestion de réseaux sociaux ou encore votre site Web.  
Il suffit de nous en faire la demande à l'adresse suivante : [info@wayweb.be](mailto:info@wayweb.be)

Bref, utilisez, autant que faire se peut, le temps que vous ne pouvez plus investir dans votre

cœur de business pour réinventer votre entreprise !

Toujours à votre côté !

Thierry Pastorello