

5 Tips hoe je als bedrijf kan reageren op het coronavirus

17-03-2020 09:58



Het COVID-19 virus (coronavirus) heeft impact op bedrijven over de hele wereld. Nu zijn er in ons eigen land ook maatregelen genomen om verdere verspreiding te voorkomen. In deze tijd waarin veel onzekerheid onder mensen is, is goede communicatie van groot belang.

Wij (RED ONline Marketing) staan constant in contact met onze partners. In dit artikel 5 tips van Facebook over wat jij kan doen als bedrijf.

Verzamelde informatie op: [#CoronaRecreatie](#)

1: Houd jezelf up-to-date en gezond

Houd jezelf en het bedrijf op de hoogte van wat er gebeurt omtrent het virus. Dit kan op verschillende manieren. Door op de up-to-date te blijven kan je beter reageren op situaties die jouw bedrijf aangaan. Tref de nodige maatregelen voor jezelf en het team, niemand zit erop te wachten om ziek te worden.

Werk zoveel mogelijk thuis en gebruik tools als [Asana](#) en [Slack](#) om elkaar op de hoogte te houden. Gebruik voor grotere overleggen tools als hangouts.

2: Zorg dat je aankondigingen opvallen

Klanten willen op de hoogte gehouden worden van het handelen van jouw bedrijf. Daarvoor is zichtbaarheid online belangrijk. Via de verschillende sociale media kun je jouw klanten op de hoogte houden. Facebook heeft er een tool voor om je bericht vast te zetten. Het vastzetten van het bericht betekent dat het bericht meer in de spotlight staat. Dat is de manier waarop de klant het bericht sneller zal zien. Voor de klant is het belangrijk dat het bedrijf transparant is en zichtbaar. De klanten weten dan ook dat ze bij je terecht kunnen.

Straal ook vertrouwen uit naar je klanten door hen op de hoogte te houden. Laat zien dat je de situatie serieus neemt en deel bijvoorbeeld:

Foto's van hoe de gemeenschappelijke ruimten worden schoongemaakt
Verhalen van mensen op de locaties.
Het leven gaat vaak ook gewoon door op je park of bestemming
Geef updates van hoe jullie het ervaren en wat er allemaal gedaan wordt.

3: Gebruik de technologie om efficiënt te handelen

Een goed systeem voor klanten is belangrijk. Dit is essentieel in tijden waarin klanten nog meer informatie willen. Een systeem waar de klant op een makkelijke manier van jou de juiste informatie krijgt en waar de klant ook zijn boeking kan aanpassen of annuleren. Dit zijn de dingen waar de klant een positieve ervaring van kan krijgen.

4: Reageer op de situatie

Niet iedereen zal nu denken aan een reis met het vliegtuig. Zeker niet als de potentiële reiziger geen land in komt vanwege het coronavirus. Door wat er gecommuniceerd wordt in de media is de klant op de hoogte van de rechten. Niemand zit er op te wachten om 14 dagen op een hotelkamer te moeten blijven. Als bedrijf kun je binnen jouw specialiteiten je horizon verbreden. Kijk naar alternatieven als je main business nu niet het terrein is waar je omzet in zit.

5: Gebruik FAQ's

Een FAQ is een middel waar nu veel vraag naar is in de reis en recreatiebranche. De klant wil weten wat hij kan en wat niet. Dit kun jij verwerken in een FAQ. Zorg er wel voor dat je FAQ goed zichtbaar is op je website. Een klant wil niet lang zoeken naar informatie, ze zullen dan eerder bellen. Dat is fijn voor het persoonlijk contact met de klant, maar niet efficiënt. De vragen die veel gesteld worden kun je dan verwerken in een FAQ. Dit bespaard tijd en de klant heeft zijn antwoord.

Met dank aan:

RED Online marketing. Dit online marketingbureau voor de toeristisch recreatieve sector heeft ee blog opgezet met diverse artikelen waarin bedrijven worden geholpen om de schade van de coronacrisis zoveel mogelijk te beperken.

Meer informatie: [Corona-blog op redonlinemarketing.nl](https://www.redonlinemarketing.nl)

Red Online Marketing