

Natale 2020 istruzioni per l'uso

Descrizione

Quello che sta per arrivare è sicuramente un **Natale** particolare, diverso da tutti quelli precedenti a causa del Covid-19 che ha completamente stravolto le nostre vite e priorità. Ora più che mai facciamo tesoro dei nostri affetti e probabilmente abbiamo imparato ad apprezzare un più di ciò che abbiamo. Per questo motivo il Natale **resta un momento magico da festeggiare e per fare regali**. Il tuo brand deve essere pronto, non puoi certo perderti questa grande possibilità per aumentare le tue vendite!

Ed eccoti qui, ti immagino concentrato/a mentre **pianifichi le tue prossime campagne di marketing** e crei messaggi incoraggianti per i tuoi fedeli clienti. Perfetto. Pensieri e comportamenti si stanno evolvendo e **devi rimanere al passo per non perderti questo Natale 2020**.

Sono pronto ad aiutarti con qualche **pillola di marketing** ad hoc!

Asseconda il desiderio di sicurezza

Riduzione degli spostamenti non significa necessariamente calo degli acquisti e questo grazie alla tecnologia. L'adozione del digitale era un trend già in forte crescita ma la pandemia ne ha sicuramente accelerato la sua diffusione. L'[e-commerce](#) è vincente, sempre.

Le persone faranno **sempre più shopping online** e cercheranno **servizi convenienti e contactless** capaci di garantire esperienze di acquisto sicure.

Per adattarsi a tutto ciò, i brand dovranno valutare la possibilità di offrire un'esperienza **d'acquisto basata sul click-and-collect** (clicca e ritira) un'opzione vitale durante il periodo natalizio poiché amplia le possibilità degli acquisti online e facilita lo shopping last-minute.

Connettiti con i tuoi clienti

Il 40% degli utenti a livello globale dichiara di essere maggiormente predisposto ad acquistare da **brand che possono essere contattati tramite messaggistica**, Whatsapp la più popolare. **Avvicinati ai tuoi clienti**, il calore del Natale deve pervadere tutto il tuo brand tutto l'anno.

Crea la novità

Focalizza la comunicazione su **qualità, utilità e accessibilità** dei tuoi prodotti o servizi. In questo modo aiuterai le persone a capire quali prodotti soddisfano maggiormente le loro preferenze. Il Natale è il momento perfetto in cui le persone sono alla continua ricerca della novità per quel regalo che rimarrà impresso nella mente.

Guida i tuoi clienti a scoprire quello che amano attraverso un'esperienza online personalizzata.

Ricordati del brand activism

Racconta al tuo pubblico come stai contribuendo a **supportare la comunità** durante la pandemia. Costruisci immediatamente la tua **brand identity** se non lo hai ancora fatto. Oggi più che in passato, le persone si aspettano dai brand azioni concrete, non di puro marketing.

Dialoga con le persone in modo autentico. Aiutale a scoprire i tuoi valori e le tue azioni di responsabilità sociale. Prendi in considerazione l'idea di fare **campagne benefiche** e offrire agli utenti la possibilità di contribuire attraverso raccolte fondi e donazioni su Facebook o Instagram.

Utilizza l'empatia

Fai emergere empatia e sensibilità verso gli **stravolgimenti** che questo momento storico ha portato nella vita di tutti noi. Ricorda, **le idee che proponi devono arricchire la vita del tuo pubblico**.

L'articolo [Natale 2020 istruzioni per l'uso](#) proviene da [Labict Agenzia Web Marketing Roma](#).

Categoria

1. PILLOLE DI MARKETING

Data di creazione

16 Novembre 2020

Autore