



**Кризис на предприятии во время пандемии.
Экшн-план тактических шагов в публичном
пространстве**

Бизнес в России

Начало пандемии - март 2020 г.

По данным MOS.RU (март-апрель 2020г.)

05.03.2020 Мэром Москвы был издан указ №12-УМ «О введении мер повышенной готовности», которым многим компаниям предписано было закрыться (рестораны, салоны красоты, бани...). Были также запрещены массовые мероприятия.

12.03.2020 Губернатором Московской области было принято постановление № 108-ПГ на аналогичную тематику.

Указом от 25.03.2020 №206 Президент РФ Путин В.В. объявил нерабочими днями период с 30.03.2020 г. по 03.04.2020 г.

Бизнес в России

Разгар пандемии – апрель 2020г.

По данным Data Insight и Delivery Club (апрель 2020г)

84% ресторанов стали отмечать падение оборота на последней полной неделе (16.03-22.03.2020). Среднее падение составило 45%. Ресторанный бизнес в условиях карантина: на сколько сократился оборот?

25% или менее — на 19%
26-50% — на 55%
51-75% — на 19%
76-99% — на 6%
100% — на 1%

Бизнес в России

Вторая волна – сентябрь 2020г.

По данным замглавы Минэкономразвития (МЭР) РФ
Оксана Тарасенко (19 октября 2020г.)

По итогам III квартала 2020 года экономика РФ сократилась, по предварительной оценке Росстата, на 3,6% в годовом сопоставлении после падения на 8% тремя месяцами ранее и роста на 1,6% в I квартале.

«Треть компаний малого и среднего предпринимательства (МСП) может прекратить работу в результате второй волны коронавируса», - такое мнение высказал глава Счетной палаты РФ Алексей Кудрин, выступая на "Общероссийском гражданском форуме - 2020".

Бизнес в России

Текущая ситуация – февраль 2021г.

Правительство РФ сформировало новый пакет поддержки малого и среднего предпринимательства, направленный на сохранение занятости – 15 февраля 2021г.



Меры поддержки

Текущая ситуация – февраль 2021г.

1. Перезапуск программы кредитования для малого, среднего и крупного бизнеса "ФОТ 0" (льготные кредиты по ставке 0% в первые полгода - прим. ТАСС).
2. Дополнительное снижение (на 2-3 п. п.) стоимости льготных кредитов для МСП за счет субсидий банкам. Условием для получения такого займа является увеличение персонала на 10% к декабрю относительно начала 2021 года.
3. Списание задолженности по налогам и страховым взносам для МСП из наименее восстановившихся отраслей.
4. Фиксация кадастровой стоимости офисов, торговых объектов, точек общественного питания и бытового обслуживания на уровне 2020 года и переходный налоговый режим для компаний, которые уже не могут пользоваться специальными условиями.

Как выявить, что начался кризис, а не временный дрейф



PRACTICE

16.12.2020

PR В ПАНДЕМИЮ

Факторы – спутники

Самые распространенные

1. Посещаемость сайта. Метрика укажет, интересуется ли вашим продуктом аудитория, а также насколько сайт вообще заметен.
2. Ключевые фразы. Проверяем, насколько сайт продукта соответствует бренд-запросам.
3. Заморозка долгосрочных контрактов, договоров абонентского обслуживания.
4. Сотрудники не знают УТП и конкурентных преимуществ (кто аудитория, почему продукт покупают и почему именно у этой компании).
5. Компания не готова к работе онлайн (маркетплейсы, виртуальные туры, онлайн-приемные, оформление заказа через социальные сети).
6. Под «маркетингом» подразумевается офис-менеджер, который принимает звонки с сайта и просматривает почту.
7. Отсутствие руководителя – бизнес на паузе.
8. Нет финансовых, маркетинговых и репутационных целей.
9. Не ведется бенчмаркинг, не отслеживается активность конкурентов.
10. Не проводится мониторинг обратной связи от клиентов

Слабое звено в системе

По чём звонит колокол...

- ! **Бизнес существует только офлайн. Нет заявок**
(для онлайн ничего не создано. Компанию невозможно найти в интернете. Шиномонтаж, химчистки, клининг, цветочный бизнес)
- ! **Есть сайт, есть социальные сети. Но нет заявок**
(нет настройки сайта, нет геотаргетинга на свою аудиторию, нет регулярной контент-сетки для анонсирования)
- ! **Есть продукт, есть специалисты, есть ресурсы. Но нет заявок**
(отсутствует мануал о компании и продуктах/услугах, нет структуры в портфеле, нет выдержанности в фирменном стиле, много отвлекающей информации и лишних тезисов, уводящих от сути покупки)
- ! **Есть работающий бизнес, но резкий спад в выручке. Заявки сокращаются**
(возможно на ряду с конкурентами компания выглядит очень «бедно» и тускло. Нет ассоциативного ряда. Отсутствуют персонализация и клиентский подход. Нет фокуса на экспертизе и команде специалистов).

PR-технологии реабилитации и поддержания пострадавшего сегмента МСП на примере компании по производству конструкций из стекла



PRACTICE

16.12.2020

PR В ПАНДЕМИЮ

С какими сложностями столкнулся Заказчик

Обращение поступило 10 апреля 2020г.

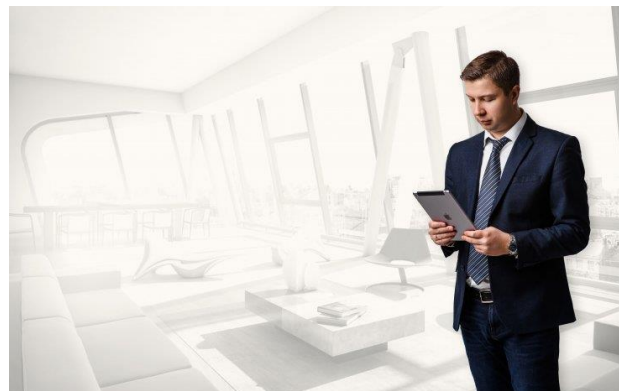
1. Приостановка строительных/монтажных работ.
2. Сокращение числа заявок.
3. Замораживание контрактов в текущем году, под которые были распределены мощности и трудовой резерв.
4. Рост дебиторской задолженности.
5. Невозможность вовремя исполнять финансовые обязательства перед сотрудниками.
6. Невозможность вовремя исполнять финансовые обязательства перед контрагентами.
7. Закрытие всех выставочных площадок, где были экспонированы стенды.
8. Закрытие шоу-рума на территории выставочных комплексов.
9. Неготовность к резкими переменам и переориентированию на другие группы клиентов.
10. Неготовность сайта к обработке заказов онлайн.
11. Неготовность удаленного офиса (телефония, доступ к серверу удаленно, новые скрипты обработки).

Основные группы вопросов



Маркетинг

1. Адаптация бизнеса в новом онлайн-реалиям.
2. Поиск новых целевых групп и выход на них.



Юридический блок

1. Дебиторская задолженность.
2. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия.



Кадровый блок

1. Сохранение штатного расписания.
2. Поддержание ФОТ.

Портфель PR-инструментов



PR-решения

Действия

Зависит от отрасли, стадии дела, уже предпринятых мер

1. Формирование и дифференциация целевых групп клиентов: якорные, разовые, потенциальные.
2. Сбор от постоянных клиентов рекомендаций на бланке для использования в рассылке.
3. Обновление презентации компании, буклетов.
4. Внедрение CRM-системы и системы Call-трекинга на сайт.
5. Подключение социальных сетей, настройка директ-рассылки.
6. Разработка для каждой аудитории антикризисного письма с перечислением нового УТП и обращением генерального директора адресно к каждому Заказчику.
7. Разработка видеопрезентации с инфографикой, ассортиментом, возможностями.
8. E-mail маркетинг - запуск письма с обращением генерального директора, новой презентацией и видео.
9. Формирование единой базы дизайнеров, архитекторов, ремонт-бригад для.
10. Разработка партнерского предложения для архитекторов и дизайнеров. E-mail рассылки, обзвон.
11. Инфлюенсер-маркетинг (сбор нано-блогер по ремонту/строительству/DIY – точечная коммуникация на предмет обзора той или иной конструкции и подготовки стеклянных арт-объектов и прикладных объектов для домашнего и дачного ремонта во время пандемии).
12. Влогинг (Youtube-ролики; TikTok).
13. Запись эфира совместно с юристом по вопросу дебиторской задолженности и размещение данного эфира на сайте медиативно-коммуникационного ресурса для СМИ, граждан, бизнеса, экспертов «Вас услышат».

GR-инструменты

Действия

Зависит от сферы бизнеса

Подготовка официального письма с обращением за помощью на имя руководителей следующих организаций:

- Ассоциация защиты бизнеса Бориса Титова
- Защита бизнеса «Партия Роста»
- Департамент защиты бизнеса
- Центр общественных процедур «Защита бизнеса», «Деловая Россия»
- Бюро по защите прав предпринимателей и инвесторов, «Опора России»

Способ №1

Рефреш фирменного стиля. Разработка презентации



О компании

Компания «Академия стекла» — коллектив профессионалов, многолетний опыт которых всегда позволяет находить «золотую середину» между желанием, бюджетом и технологией.

Сегодня рынок конструкций из стекла переполнен различными предложениями. Требуется много времени, чтобы определить,

Что мы делаем лучше других



Способ №2

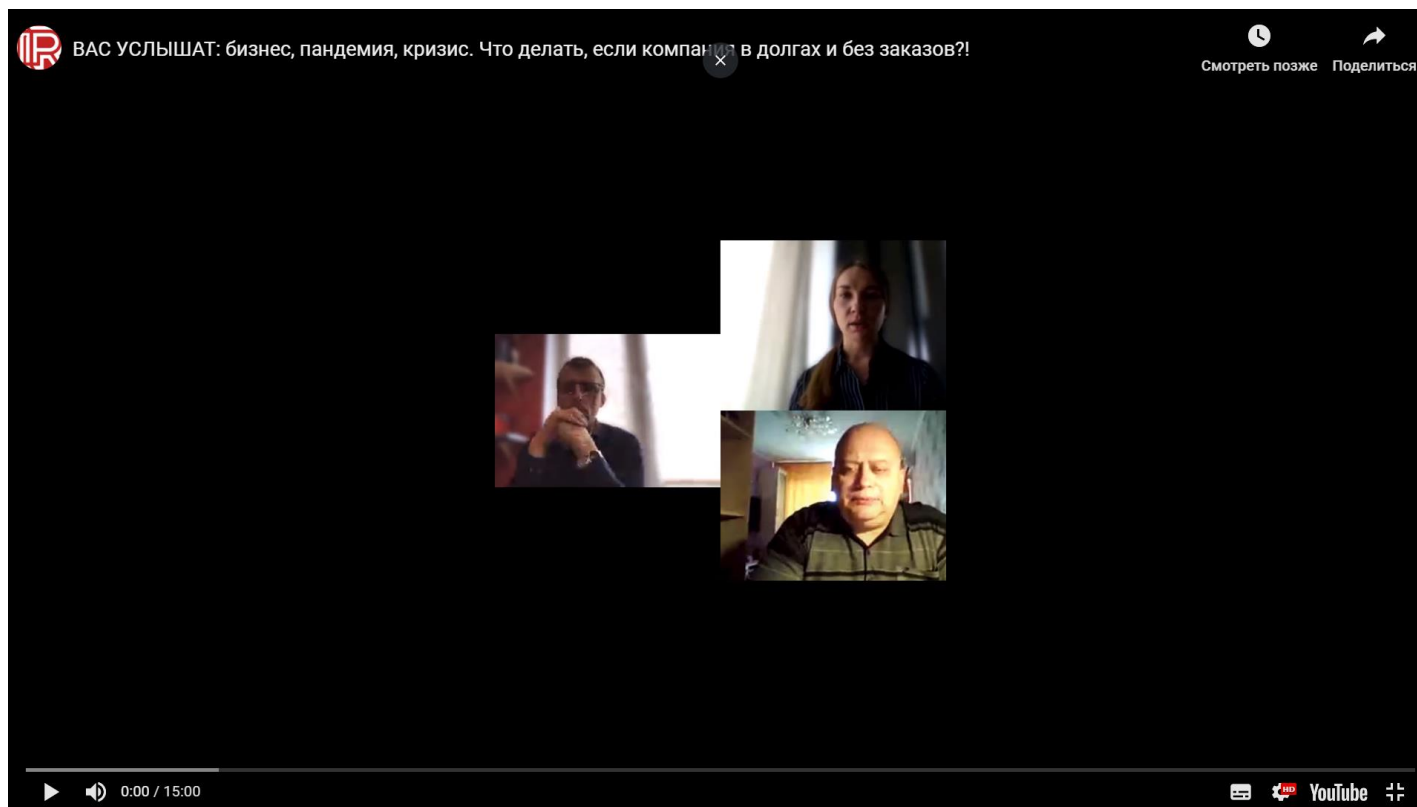
Создание видеопрезентации



Видеопрезентация продемонстрировала качество и сертифицированность используемых технологий и комплектующих, донесла ключевые сообщения до заинтересованной аудитории.

Способ №3

Выход на медиаплощадки по помощи бизнесу



WWW.TELL-STORY.RU

Агентство «Практика» запустила сервис «Вас услышат».

Площадка для частных лиц и компаний для размещения своих историй о нарушениях прав и свобод с целью привлечения внимания СМИ и экспертов для разрешения вопросов.

Способ №4

Формирование базы архитекторов и дизайнеров

Как просто и элегантно обустроить ванную комнату

ROOYBLE® Статьи Идеи Профессионалы Поиск по сайту Войти

Квартиры и дома · Комнаты и помещения · Новости и события · Советы и идеи

Новости

- 19 часов назад: Технику Bosch теперь можно купить на Ozon
- 20 часов назад: Москва стала четвертой в списке лучших городов 2020 года
- 4 дня назад: Новинки от Candy могут запускать стирку по фото
- 4 дня назад: В НИИ «Манифест» завершены монолитные работы и появилась выгода...
- 4 дня назад: Современная школа дизайна предлагает скидку в 10% на обучение...
- 4 дня назад: Официально: Salone del Mobile.Milano состоится в сентябре

В гостях у Roomble: Дмитрий Коршунов и смелые интерьеры от Korshunov Architects

Как просто и элегантно обустроить ванную комнату

ВСЕ НОВОСТИ

Услуги веб-дизайнеров в Москве

Что нужно сделать?
Опишите вашу задачу — исполнители сами откликнутся на ваш заказ

Заказать услугу

Наталья Калугина
Москва · В сети вчера

Меня зовут Наталья и я нашла работу мечты, связав жизнь с творчеством :) Я закончила РАНХиГС (по специальности... Читать ещё

★ 5.0
8 отзывов

Паспорт проверен

Дизайн сайта-визитки — 8000 Р

Дизайн мобильного сайта — 5000 Р

Ещё 4 услуги

☎ Телефон 💬 Чат 📩 Предложить заказ

houzz Поиск фото, экспертов и...

ФОТО ПОИСК ЭКСПЕРТА СТАТЬИ ФОРУМ Войти Вы профессионал?

Находите идеи. Общайтесь онлайн. Нанимайте специалистов.

Войти с Facebook Продолжить с E-mail

Найти исполнителя для моего проекта

Ремонт квартир и домов Дизайн интерьера Ремонт ванной комнаты Ремонт кухни Ландшафтный дизайн Дизайн комнаты для мальчика

ARCHI.RU РОССИЯ МИР ТЕХНОЛОГИИ ПРЕССА АРХИТЕКТОРЫ ПРОЕКТЫ КОНКУРСЫ СОБЫТИЯ КНИГИ ВАКАНСИИ

Законопроект об архитектурной деятельности: обсуждение

Пенокартон и Древняя Греция
Семь детских архитектурных курсов в он-лайн формате: теории, практики, игры и серьезные проекты, а также много бесплатных материалов.

Занавес из фибробетона
Реконструкция театра начала XX века в Эрмб включает националистиче занавес фасады из фибробетона толщиной 8 см и весом 11,2 тонн. Авторы проекта — бюро Орыз 5.

Новости

- 19 ноября: Лучшим небоскребом мира-2019 по версии Emporis Skyscraper Award стал петербургский «Лахта-центр»
- 07 ноября: VIP-зал аэропорта «Гагарин» в Саратове по проекту VOX Architects — в финале международной премии Best of Year Awards 2020
- 06 ноября: Институт «Стрелка» выпустил книгу The New Normal — по

Контакты Редакции English Version

Архитекторы - партнеры Archi.ru

Анастасия Абашева	Всеволод Медведев
Леон Абрамов	Олег Мединский
Павел Андреев	Николай Миловидов
Александр Асладов	Андрей Михайлов
Андрей Аладов	Антон Надтонов
Зураб Басария	Сергей Никушин
Станислав Быхов	Сергей Орешин
Юлий Борисов	Кристина Павлова
Вера Буто	Николай Переспелкин
Дмитрий Васильев	Сергей Переспелкин
Полена Боевакина	Владимир Плоткин
Евгений Герасимов	Евгений Падарнов
Александр Попов	Александр Порошин
Андрей Гнездилов	Наталья Порошина
Катерина Грель	Валерий Преображенский
Олег Григорьев	Андрей Романов
Татьяна Гук	Александр Самарин
Масили Гуран	Карен Сафарян
Вероника Дубинца	Наталья Сидорова
Татьяна Зухарнева	Александр Соколов
Михаил Канунников	Сергей Суворов
Владимир Ковалев	Анатолий Столтычук
Иван Кокин	Никита Токарев
Александр Котенков	Георгий Троянов
Василий Краулин	Сергей Труфанов
Сергей Кузнецов	Юлия Трушина
Екатерина Кузнецова	Илья Уткин
Александра Кузмина	Константин Ходнев
Роман Леонидов	Ростислав Цайзер
Степан Лигарт	Игорь Членов
Даниил Лоренц	Сергей Чобан
Антон Лукомский	Игорь Шварцман
Валерий Лукомский	

Способ №5

Инфлюенс-маркетинг



Способ №6

Каждой аудитории – свое уникальное сообщение



Способ №7

Использование доступных инструментов в социальных сетях

1. Онлайн-приемная
2. Голосовой помощник
3. Консультант по выбору и согласованию
4. Комьюнити-менеджер
5. Видео-обзоры
6. Виртуальные туры
7. Прямые эфиры
8. Видео-презентация товаров и услуг
9. Интерактивные карты
10. Интерактивный прайс
11. Стимулирование сбыта конкурсной и акционной механикой
12. Челленджи
13. Комплементарные флэшмобы

Способ №8

Регулярные целевые публикации

Мнения, 24 мая, 10:02 | 11 404 | Поделиться

Мария Ольшанская Как будет восстанавливаться спрос на недвижимость

В середине марта, когда страна только готовилась уйти на самоизоляцию, рынок нефти уже вывел из равновесия многие отрасли. Цена майских фьючерсов на нефть марки Brent упала на 10,43% — до \$30,32 за баррель, апрельские фьючерсы на нефть марки WTI подешевели на 8,29% — до \$29,10 за баррель. Российская валюта на Московской бирже уронила свои позиции к доллару и евро на 3–4%, достигнув отметок в 75,03 руб. и 84,05 рубля соответственно, а большинство акций нефтегазового сектора упало на 1,27–6,84%, банковский сектор снизился на 2,84–4,2%. Данные факторы повлияли на формирование тенденции восходящего спроса на отечественном рынке недвижимости, и в этот период был зафиксирован непродолжительный рост покупательской активности.

Такая реакция была предсказуема и обусловлена, в первую очередь, быстрыми инвестициями со стороны тех, у кого были сбережения, и они опасались их обесценивания. Однако эта аудитория составила всего 10-15%.

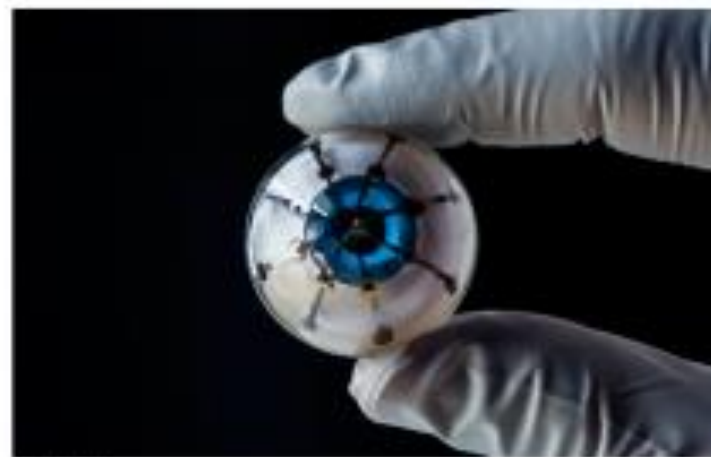
Forbes

ТЕХНОЛОГИИ / МЕДИЦИНА 16.12.2020 14

Глаз и лазер: как технологии помогают видеть



Татьяна Шчеголева Forbes Contributor



forbes.com

Нобелевская по физике в этом году присуждена за создание лазерных инструментов, в том числе для офтальмологии. Это, однако, далеко не единственное направление технологической революции в офтальмологии

Способ №9

Коллаборации



**Евгений Мещеряков,
владелец и бренд-шеф
суши-бара «Ой’си» –
сотрудничество с сетью
«ВкусВилл»**

«Мы начали вести видеоблог о том, как мы осуществляем бесконтактную доставку, рассказывали всякие истории. К тому времени уже ввели режим самоизоляции – и люди ушли в интернет. В результате через неделю наши видео смотрели уже 15 тысяч человек, и нам активно начали поступать заказы. А для всех, кто нас поддерживал, мы записывали видеоблагодарности».

PR-трансформация во время пандемии

4E-model





оф. 237 (2 этаж)

Благодарим за внимание!