

# Coronavirus: Comment aider votre Petite Entreprise à survivre!

1. **Prenez soin de vous.** Des situations comme celle-ci sont suffisamment stressantes en elles-mêmes, et la gestion d'une petite entreprise au milieu du chaos peut amplifier ce stress. Avant de vous lancer dans l'action, si vous êtes aux prises avec un stress et une anxiété excessifs, cherchez des moyens de les atténuer.
2. **Organisez un concours sur les réseaux sociaux pour attirer des clients.** Le gagnant peut obtenir un coupon de 20% sur n'importe quel article lorsqu'il achète en ligne, ou même un article gratuit ajouté à un achat. Les exemples sont le partage de hashtags, demander aux clients de partager vos messages ou organiser des concours où les clients publient des photos avec vos produits ou services pour un prix.
3. **Jeux!** Utilisez vos canaux sociaux pour annoncer un jeu intéressant et aider les gens à participer facilement.
4. **Jetez un œil aux opportunités d'accroître du trafic sans trop dépenser en publicité.** Comment se présente actuellement [votre fiche Google My Business](#)? Pouvez-vous mettre à jour les heures d'ouverture de votre établissement, la description de votre business, vos photos? Etc. Ces différentes mises à jours peuvent vous aider à vous classer localement lors les recherches mobiles effectuées par les internautes. Prenez également le temps de contacter les clients actuels et de demander un avis sur Google.
5. **Mettez en place un système vidéo.** Les exemples peuvent être des cours de fitness en ligne, du coaching en ligne ou même des consultations liées à la santé, les recettes, la beauté, etc.. Organisez un événement Facebook pour Facebook Live ou organisez des cours de vidéo.
6. **Offrez des coupons à vos clients actuels** s'ils recommandent quelqu'un pendant cette période.
7. **Démarrez un programme de parrainage par e-mail.** Aidez votre entreprise à surmonter la tempête en envoyant un e-mail à vos clients actuels et en leur donnant des coupons, des articles gratuits ou d'autres choses de valeur s'ils réfèrent quelqu'un par e-mail à votre entreprise. Cela vous aide à développer votre liste de diffusion et votre audience sur les réseaux sociaux.

8. Si vous vendez des articles et que vous ne vendez pas déjà en ligne, **envisagez de créer une boutique basique en ligne.**
  
9. **Essayez de bénéficier de l'aide de Facebook:** [Facebook a lancé un programme de subventions pour aider les petites entreprises aux prises avec des perturbations liées aux coronavirus](#). Il fournira 100 millions de dollars en "espèces et crédits publicitaires" à 30 000 petites entreprises éligibles dans les 30 pays où Facebook opère.
  
10. **[Trouvez des prospects](#) et des clients à l'avance.** Comme de nombreuses entreprises vont se concentrer sur le présent, luttant pour maintenir un fonctionnement normal, cela pourrait être votre chance de construire un nouveau réseau de clients potentiels. Consacrer du temps et des efforts à la génération de nouveaux prospects garantira que vous disposerez d'un bassin de clients potentiels sur lesquels compter une fois que les choses se seront calmées.

[E-BOOK : Comment Vendre Plus sur Facebook!](#)

