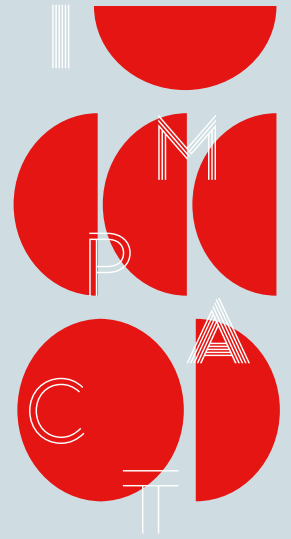


# Principes marketing durant la COVID-19

5 raisons de maintenir vos actions de marketing et de communication en temps de crise



## 1 Démontrer la force de votre entreprise

Projetez l'image d'une entreprise qui maintient fermement le cap et demeure en santé en dépit de la tourmente des événements.

## 2 Demeurer visible pendant que d'autres ne le sont pas

Occupez l'espace médiatique libéré par vos concurrents tandis que votre audience est en arrêt, disponible et branchée à ses écrans.

## 3 Faciliter la reprise de vos activités après la crise

Maintenez une présence forte dans l'esprit de vos clients et profitez de leurs perceptions positives lorsqu'ils recommenceront à consommer.

## 4 Découpler l'appréciation envers votre marque

Diffusez un message rassurant, utile et adapté à la période de crise pour renforcer l'appartenance de votre clientèle envers votre entreprise et votre marque.

## 5 Renforcer vos capacités numériques

Multipliez vos activités en ligne et offrez à votre clientèle de nouvelles façons de connaître et de se procurer vos produits et services.

Aucune entreprise ne partage la même réalité et les mêmes impératifs, mais l'étude des périodes de crise récentes a démontré que l'entreprise ayant maintenu ses activités de marketing pendant une crise a progressé à la reprise des activités significativement plus que celle les ayant réduites.