



Planification des ventes et du marketing

Divers scénarios peuvent nécessiter des activités de vente et de marketing innovatrices et souples. Certains d'entre eux nécessiteront que vous preniez des risques en essayant de nouvelles choses. Les nouvelles possibilités qui s'offrent à vous pourraient vous surprendre! Des circonstances extraordinaires peuvent modifier nos façons de travailler ensemble.

- La planification des scénarios sera essentielle au cours des prochaines semaines et des prochains mois
- Testez de nouveaux réseaux pour établir la connexion avec vos clients
- Servez-vous des technologies pour demeurer en contact, tout en maintenant l'aspect humain
- Réévaluez les plans quotidiennement au fur et à mesure que les nouvelles évoluent dans votre région
- Modifiez votre approche pour les activités en personne
- Établissez un ensemble de contenu pour maintenir l'engagement des employés
- Réévaluez votre calendrier de publication du contenu
- Envisagez d'adapter vos produits ou services existants

Scénario	Activité/ Événement/ Promotion	Échéancier	Fréquence	Préparation nécessaire