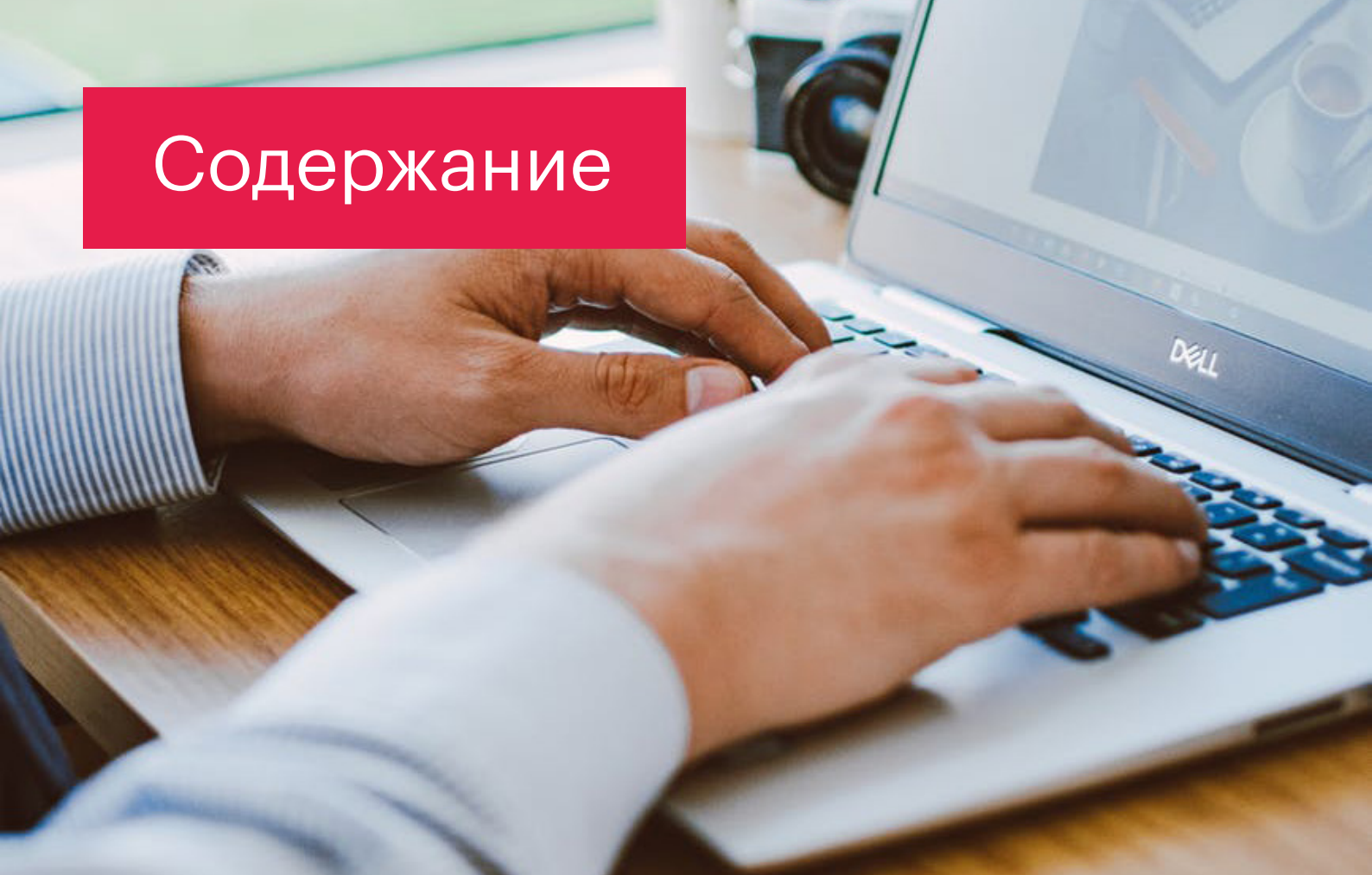


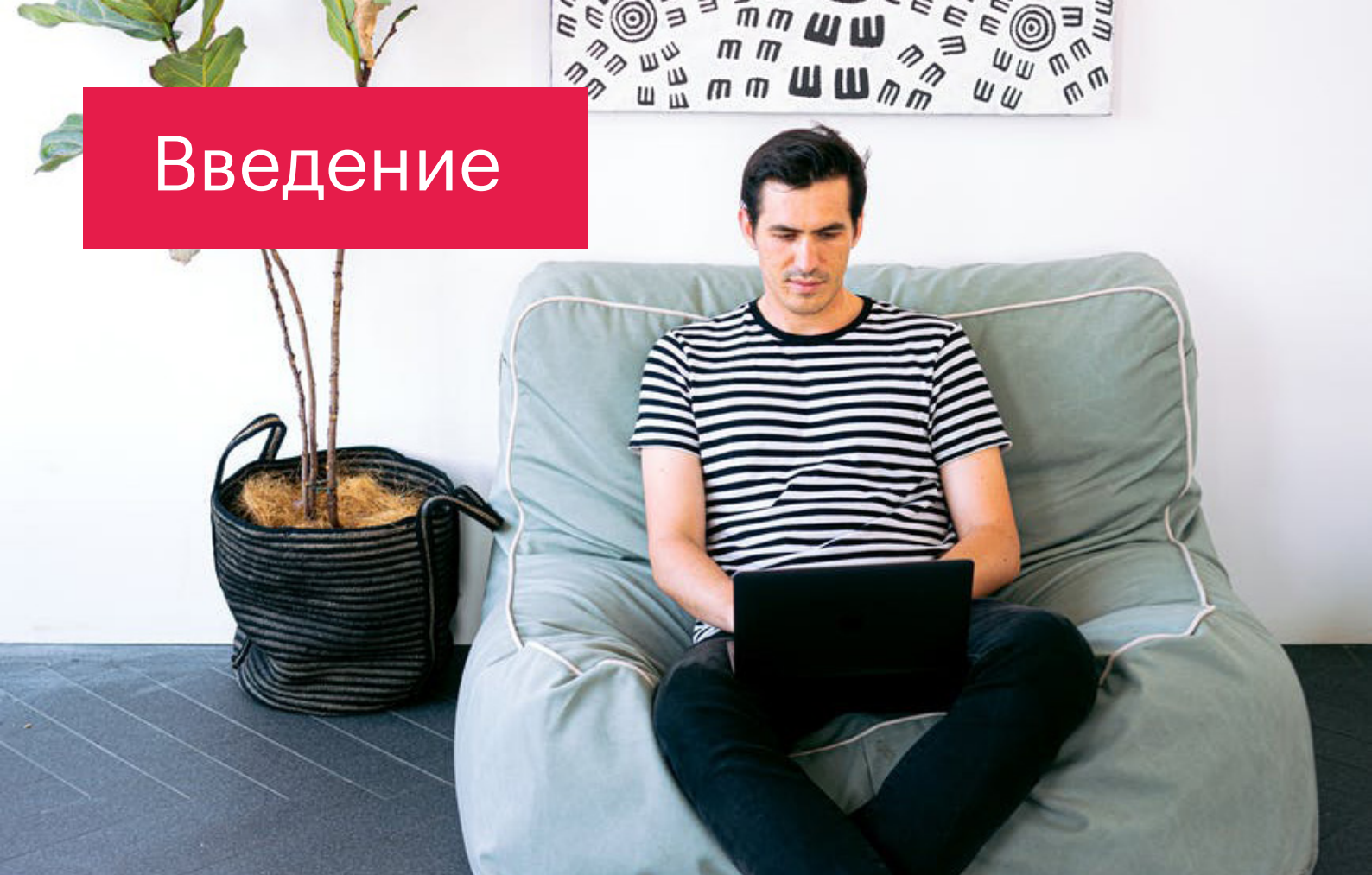
**Ведем бизнес
из карантина:
как удержать
позиции
на рынке
телематерики во
время пандемии**

Содержание



Введение	2
Коронавирус и мировая экономика	3
Влияние пандемии коронавируса на телематическую отрасль	4
Материалы от Gurtam, которые стоит изучить в карантине	6
Маркетинг	8
Продажи	10
Работа с онлайн каналами	11
Удаленная работа с сотрудниками и клиентами	13
Не только о бизнесе	15

Введение

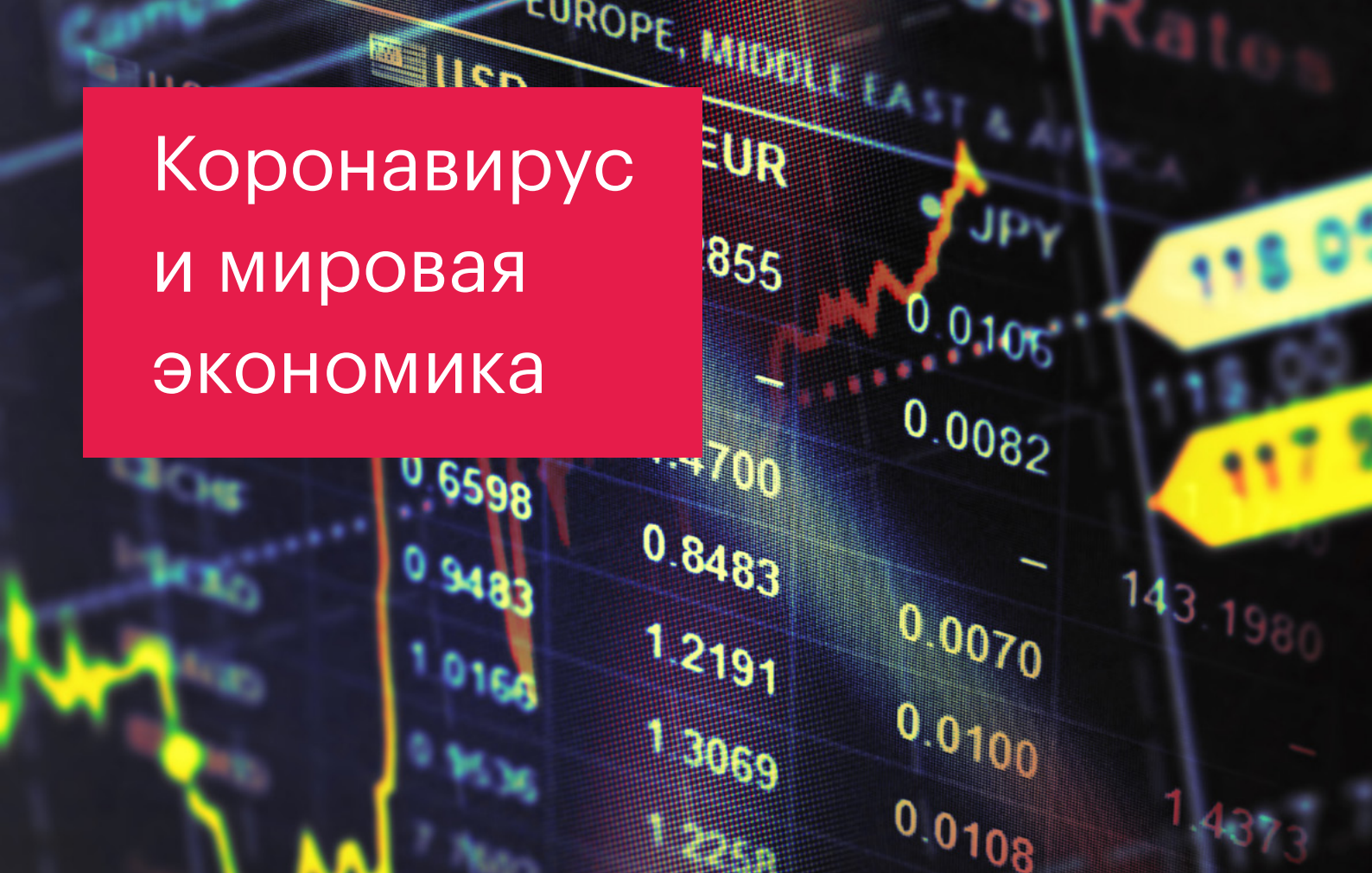


Коронавирус продолжает шествие по планете, но это не повод впадать в панику, скупать туалетную бумагу и антисептики для рук (а вот лицензии на Wialon Local взять можно, если вы не запаслись в декабре прошлого года). Стандартных мер предосторожности и здравого смысла должно быть достаточно, чтобы пережить пандемию без последствий. Однако для бизнеса все не так однозначно.

Мы в Gurtam предпочитаем рассматривать сложившуюся ситуацию как возможность прокачать новые навыки, найти дополнительные возможности для бизнеса и заняться важными вопросами для его развития.

Закрытие границ, отмена выставок, конференций и других отраслевых событий, которые требовали физического присутствия, дает прекрасный шанс поработать над [онлайн каналами](#) продвижения, о важности которых мы уже рассказывали, и заняться тем, до чего руки не доходили.

Кроме этого, во избежание проседания тех или иных аспектов бизнеса вам точно придется заменить [оффлайн каналы](#) коммуникации с клиентами (выставки и конференции) на что-то иное: видеозвонки и скайп-конференции, инструменты для удаленной работы, а возможно, даже перестроить работу ваших отделов продаж. Про все это мы и расскажем далее, а также про то, как вирус влияет на мировую экономику, рынок телематики и чего нам всем ожидать.



Коронавирус и мировая экономика

С начала эпидемии прошло несколько месяцев, но экономику по всему миру уже лихорадит: поставки срываются, акции падают, в некоторых странах бушует кризис в здравоохранении. Как эти тревожные события повлияют на ваш бизнес и повлияют ли вообще? Выбрали для вас самые важные статьи экспертов на эту тему:

- [«Как коронавирус из медицинской проблемы стал угрозой для экономики»](#)
- [«Аналитики McKinsey описали три сценария влияния коронавируса на бизнес»](#)
- [«Коронавирус в Европе. Текущая информация для транспорта»](#)
- [«Gartner: цифровая инфраструктура поможет смягчить негативное влияние коронавируса на бизнес»](#)

Если же вы читаете по-английски, то не пропустите отчеты крупнейших консалтинговых агентств по влиянию пандемии коронавируса на мировую экономику и статьи экспертов:

- [COVID-19: Implications for business](#)
- [Lead Your Business Through the Coronavirus Crisis](#)
- [Coronavirus And The Remaking Of Global Supply Chains](#)

Влияние коронавируса на телематическую отрасль

Скорее всего, как [считает](#) архитектор Gurtam **Алексей Щурко**, более или менее ощутимые последствия рынок телематики увидит не ранее 2021 года. Но некоторые станут актуальными уже в этом году.

- Прежде всего, речь идет о поставках оборудования из Китая – провайдеры телематических решений могут столкнуться или уже столкнулись с **недостатком GPS-устройств**, так как китайские фабрики приостанавливают работу из-за карантина, а те, которые находятся за пределами Китая, все равно зависят от китайских комплектующих. Но не спешите расстраиваться!

CEO Gurtam уверен, что именно эта проблема решится довольно скоро. Вряд ли заводам позволят остановиться на долгое время: карантин не может длиться вечно, а производители не меньше клиентов заинтересованы в том, чтобы как можно раньше возобновить поставки.

- **Потребность в транспорте** никуда не исчезнет. Она настолько же базовая, как и потребность в воде или пище. Меньше личного взаимодействия означает еще более активное использование служб доставки, которые нужно контролировать.

И это потенциал для провайдеров телематических услуг. Кроме этого, можно предложить автоматизацию бизнес-процессов для удаленной работы и

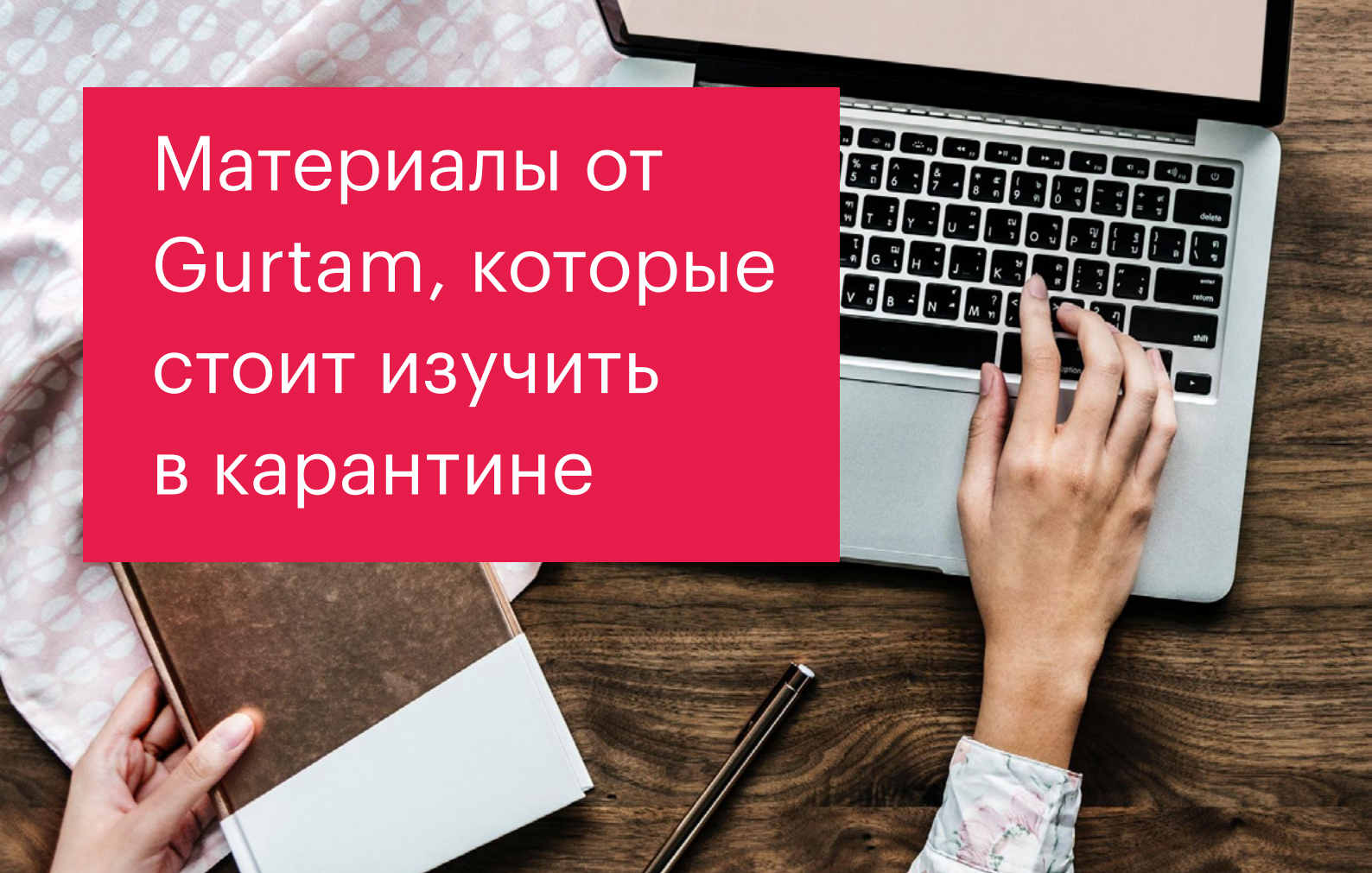
минимизации ручного труда – убрать значительную долю бумажных документов на предприятии.

- **На автомобильном рынке ожидается период спада.** Но, с другой стороны, производителям телематических устройств станет несколько проще конкурировать со встроенной телематикой от автопроизводителей. Можно даже заработать на обслуживании уже установленных приборов – больше, чем на самой установке.

А можно предложить новые варианты использования устройств. Например, камеры с ИИ способны определять повышенную температуру тела. Именно сейчас эта функция актуальна, как никогда!

- **Электромобили уже сейчас имеют некоторое преимущество** перед традиционными авто в условиях карантина. Отсутствие зависимости от персонала заправок и автосервисов в сегодняшней ситуации наилучшим образом сказывается и на бизнесе, и на частных владельцах.

Распространенность электромобилей разнится от региона к региону, и в СНГ она ниже, чем в Европе и США. А значит, коронавирус и падение цен на нефть могут стать толчком для увеличения их количества.



Материалы от Gurtam, которые СТОИТ ИЗУЧИТЬ в карантине

Самоизолируйтесь с умом – приготовили для вас 10 антикризисных идей. Они помогут увеличить эффективность бизнеса и обогнать конкурентов, ведь кризис не терпит полумер, а глубокое знание Wialon и приложений станет еще одним вашим преимуществом.

- **Блог Gurtam.** Здесь вы найдете ежемесячные [обновления Wialon](#) и нишевых приложений, [отчеты об участии](#) в выставках и конференциях (как будто сами на них побываете!), [кейсы применения Wialon](#) в разных сферах, новости компании и многое другое. [Подпишитесь](#) на рассылку, чтобы получать на почту уведомления о новых публикациях, если еще этого не сделали.
- **Вебинары по Wialon.** Если вы хотите лучше разобраться в каком-нибудь модуле Wialon или, к примеру, никак не можете правильно настроить иерархию клиентских аккаунтов, или вы – визуал и чтение документации для вас сплошное мучение, смотрите вебинары!
- **Сертификация.** Как правило, все партнеры Wialon проходят сертификацию, чтобы быть уверенными в качестве предоставляемых услуг. Если вы до сих пор этого не сделали, сейчас самое время! Также время проверить сроки действия сертификатов ваших сотрудников – вдруг истекли? А может кто-то из них хочет повысить свой уровень и пройти новый тест?

- **my.gurtam.com**. Нам радостно от того, что большинство партнеров знают о личном кабинете и активно им пользуются. В это непростое время можно, наконец, внести туда всех клиентов, чтобы в дальнейшем эффективно работать с этой информацией.
- **Маркетинговые материалы**. Специально для того, чтобы вы могли успешно продвигать свой бизнес, мы разработали презентации, чек-листы, брошюры, листовки и визуалы. Есть как уже готовые, так и материалы, которые вы можете адаптировать под свой бренд. Их можно скачать на my.gurtam.com и на [нашем сайте](#).
- **Выступления с конференций**. Кому не удалось приехать ни на одну Telematics – не беда! Записи презентаций собраны на нашем [YouTube-канале](#). Кстати, слайды можно скачать на my.gurtam.com.
- **Библиотека кейсов**. Здесь мы публикуем практические примеры применения Wialon со всего мира. Нужна идея? Вам сюда! Фильтруйте кейсы по отраслям и объектам мониторинга. А еще присылайте информацию о своем проекте, если до сих пор этого не сделали.
- **Каталог разработчиков ПО**. Здесь можно найти уже готовое решение на базе Wialon или заказать разработку конкретно под ваш проект. Свяжитесь с нами, чтобы и ваше решение оказалось в каталоге разработчиков, или предложите свои услуги по разработке партнерскому сообществу Wialon.
- **Персональные консультации**. Свяжитесь с персональным менеджером или специалистом по внедрению Gurtam и расскажите о своем бизнесе. Он проконсультирует вас, поделится опытом и задаст нужные вопросы, предложит варианты обучения.
- **Подкаст Gurtam**. Не так давно мы запустили подкаст, правда, пока на английском языке. В первых двух эпизодах говорили про тренды в телематике и оборудовании. Рекомендуем к прослушиванию.

Маркетинг в кризис



Многие компании ошибочно полагают, что во время кризиса затраты на маркетинг нужно сокращать в первую очередь, но это в корне неверно. Напротив, кризис – это время, когда можно обойти конкурентов, которые решат сэкономить на маркетинге.

Вот подборка статей на эту тему:

- [«Зачем тратить деньги на маркетинг, если денег нет»](#)
- [«Маркетинг во время экономического кризиса»](#)
- [«Digital-маркетинг. Как пережить экономический кризис?»](#)

Предлагаем вам обратить внимание на следующие маркетинговые активности. На них часто не хватает времени из-за текучки, но они сослужат вам хорошую службу не только в ближайшем будущем, но и в перспективе:

- **анализ конкурентов** – подробно изучите деятельность основных игроков отрасли в вашем регионе. Правильный анализ и оценка конкурентной среды позволят создать конкурентное преимущество, выбрать правильные каналы коммуникации и снизить операционные риски;

- **сбор отзывов клиентов** и размещение их на своем сайте и других площадках – отзывы помогают уменьшить сомнения, а также понять, подходит продукт или услуга или нет. [О том, как отзывы о товарах увеличивают конверсию;](#)
- **автоматизация маркетинговых процессов** – внедрение инструментов, которые исключают рутинный труд людей, позволяя им сфокусироваться на более интеллектуальной работе. Узнайте больше про автоматизацию маркетинга в [ВИДЕО;](#)
- **определение самых эффективных и самых неэффективных каналов** и переброска ресурсов из вторых в первые поможет составить эффективный маркетинговый план с конкретными целями, ожидаемыми результатами и установленным бюджетом.

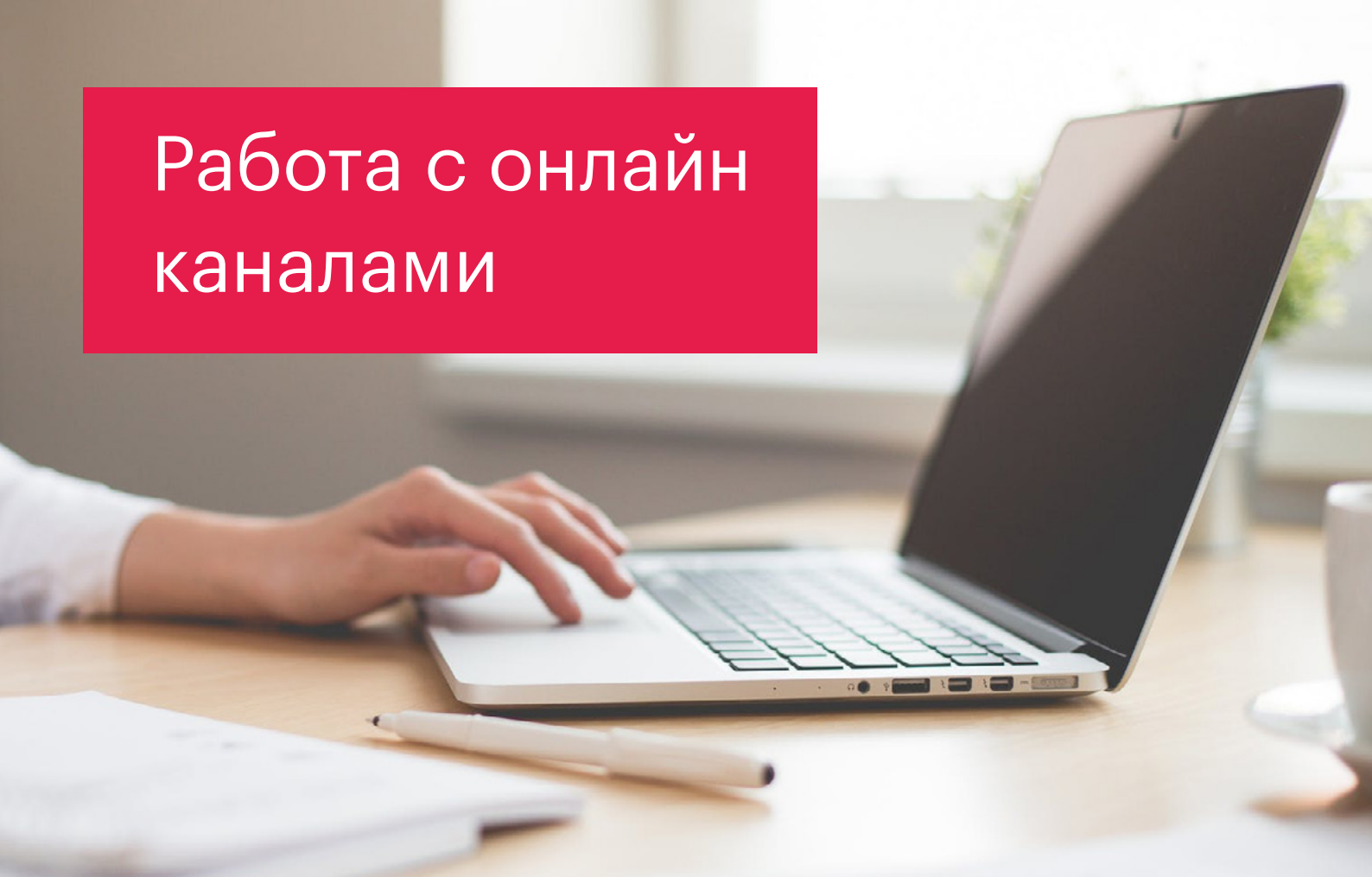
Продажи



Отмененные встречи с потенциальными и текущими клиентами как в офисах, так и на выставках и конференциях – не повод опускать руки. Лучше сделать вот что:

- **Разошлите письма всем, с кем договаривались встретиться, сообщите об отмене встреч и предложите альтернативы.** Например, поделитесь ссылкой на свой Google календарь, чтобы клиент мог назначить звонок в удобное для него время. Еще один удобный инструмент для бронирования встреч – [calendly](https://calendly.com).
- **Адаптируйте маркетинговые материалы, которые вы планировали взять с собой на выставку или встречу, для просмотра онлайн:** пересохраните макеты для печати в pdf и проверьте, чтобы файлы весили немного, оптимальный размер – несколько мегабайт. Вышлите их текущим и потенциальным клиентам с сопроводительными письмами. Назначьте звонок, чтобы обсудить или прояснить информацию, представленную в них.
- **Просмотрите список компаний-участников отмененной конференции или выставки,** выделите тех, с которыми хотели бы пообщаться о сотрудничестве (потенциальные и текущие клиенты, производители оборудования, провайдеры связи) и свяжитесь с ними напрямую.

Работа с онлайн каналами



Раз личные встречи пока недоступны, самое время обратить внимание на [онлайн каналы](#) коммуникаций.

По результатам опроса сообщества партнеров Wialon, 43% компаний планируют подтянуть маркетинг в 2020-м.

За время вынужденного снижения темпа работы следует поработать над:

- **сайтом** – провести аудит своего сайта по нашему [чек-листу](#): проверить его структуру и внести необходимые изменения;
- **email-маркетингом** – подумать над темами рассылок, разобраться кому, как и насколько часто их писать, обновить рассылочные листы и подумать, как их сегментировать, чтобы сделать письма максимально релевантными;
- **SEO-активностями** – изучить принципы продвижения сайта в поисковой выдаче и попытаться применить их на своем сайте, а если вы уже это сделали, можно посмотреть, как улучшить позиции сайта и оказаться на первой странице выдачи;

- **контекстной рекламой** – если этим каналом у вас занимается подрядчик, стоит с ним синхронизироваться, сделать аудит кампаний, посмотреть, где можно прибавить активностей (например, службы такси и доставки сейчас явно будут в тренде);
- **SMM** – наконец-то завести корпоративные аккаунты в соцсетях, разобраться в их алгоритмах и в том, как приводить оттуда клиентов;
- **рекламой на интернет-порталах** – подобрать нужные площадки, написать хороший текст, создать визуалы или обратиться за этой услугой к подрядчику.

Удаленная работа с сотрудниками и клиентами



Организация рабочих процессов в удаленном режиме – задача непростая, ведь надо сделать так, чтобы и здоровье людей оставалось в безопасности, и эффективность не страдала. Для тех, кто не привык работать из дома, мы подготовили несколько советов.

- **Создайте эргономичное и удобное рабочее место;**
- **Зафиксируйте рабочие часы,** чтобы их знали не только коллеги, но и ваши домашние;
- **Четко организуйте рабочую рутину,** выделив ее из быта;
- **Делайте перерывы в работе для перезагрузки;**
- **Отслеживайте выполнение задач** при помощи списка задач на день или, например, [Trello](#).
- **Взаимодействуйте с сотрудниками.** Чаты, видеозвонки по Skype, Slack, Google Hangouts или [Zoom](#)-конференции придутся кстати.

А если ваши сотрудники уже неделю или две работают удаленно, то пришло время почитать более серьезные материалы и применить эту информацию на практике:

- [«Коммуникация в удаленной команде»](#)
- [«Как работать из дома удаленно, эффективно и без рисков для бизнеса. Опыт глобальной Alibaba и AliExpress, Россия»](#)
- [«Ссылные коронавируса. Как получить максимум пользы от работы из дома»](#)
- [«Пока все дома: как научиться работать «на удаленке» и не впасть в депрессию»](#)
- [«Руководство по удаленной работе от GitLab»](#) (на английском)
- Книга [«Офис в стиле фанк. Манифест удаленной работы»](#) от Кали Ресслер и Джоди Томпсон

Не только о бизнесе

Ну и, в конце концов, только маркетингом и продажами бизнес не ограничивается. Сейчас отличное время для того, чтобы:

- сделать ремонт в офисе;
- пригласить химчистку в кабинеты и помыть окна;
- подучить английский, чтобы ездить на зарубежные конференции и Telematics Minsk и общаться там с коллегами из разных регионов;
- прочитать «Чуму» Альбера Камю и «Черного лебедя» Нассима Талеба.

Надеемся, что предложили достаточно вариантов для заполнения времени, которое вы и ваши сотрудники раньше проводили в дороге и на встречах с клиентами. Главное, чтобы эти активности пошли на пользу вашему бизнесу.

Если у вас остались вопросы, мы будем рады на них ответить – пишите на marketing@gurtam.com.