

Idée d'article blog spécial : Covid-19

Le Covid-19, cette chose qui est arrivée et qui **a foutu la grosse merdouille dans le monde entier**. Et **en particulier dans nos vies, nos entreprises** tant par la perte d'argent que les nouvelles mesures à prendre pour la reprise. Même s'il faut avouer que ces problèmes sont principalement dû au gouvernement ... Mais c'est un autre débat. **Mais justement, ses derniers événements peuvent donner des idées d'article à écrire.**

Mais pourquoi parler du Covid-19 ? Est-ce vraiment utile ?

Alors non, je **ne vais pas vous demander de faire comme dans les médias**. Le but de ces articles ce n'est pas de relier les actualités des médias, **mais simplement parler de l'impact de la pandémie** qui touche tout le monde et par ce fait **votre entreprise**. Est-ce que l'entreprise a souffert comme un être humain ? On ne vous demande pas votre dernier bilan ou le montant de la perte de chiffre d'affaire ça ne regarde pas vos clients ! Mais comme c'est vous, qui êtes derrière, **est-ce que ça vous a permis d'ouvrir les yeux sur certains points** pas forcément privé ? **Remaniement de vos prestations, de communication, service en plus ou en moins**. Pour ma part cela, j'ai testé de nouvelles choses et que ça va être une nouvelle prestation dans ma carte.

Vous comprendrez que c'est ne pas rabâcher les actualités ou de faire peur. Mais **c'est que pour l'instant et pendant un petit moment encore, c'est le sujet du moment**. Donc pourquoi ne pas profiter pour de **rassurer vos clients sur ce que vous pensez aussi, qu'est-ce que vous comptez mettre en place pour les protéger**. Je vous en dis plus juste après.



Votre vie lors du confinement

Je sais que certains ne vont pas aimer parler d'eux même et de leur vie privée. Mais pourquoi pas **parler de votre vie d'entrepreneur** :

- Qu'était votre journée type pendant ce confinement.
- Qu'est-ce qu'il vous a permis de mettre en place ?
- Est-ce que ça vous permis de renouer des liens avec votre famille et vos enfants.
- De développer de nouvelles idées ou de nouvelles prestations peut-être

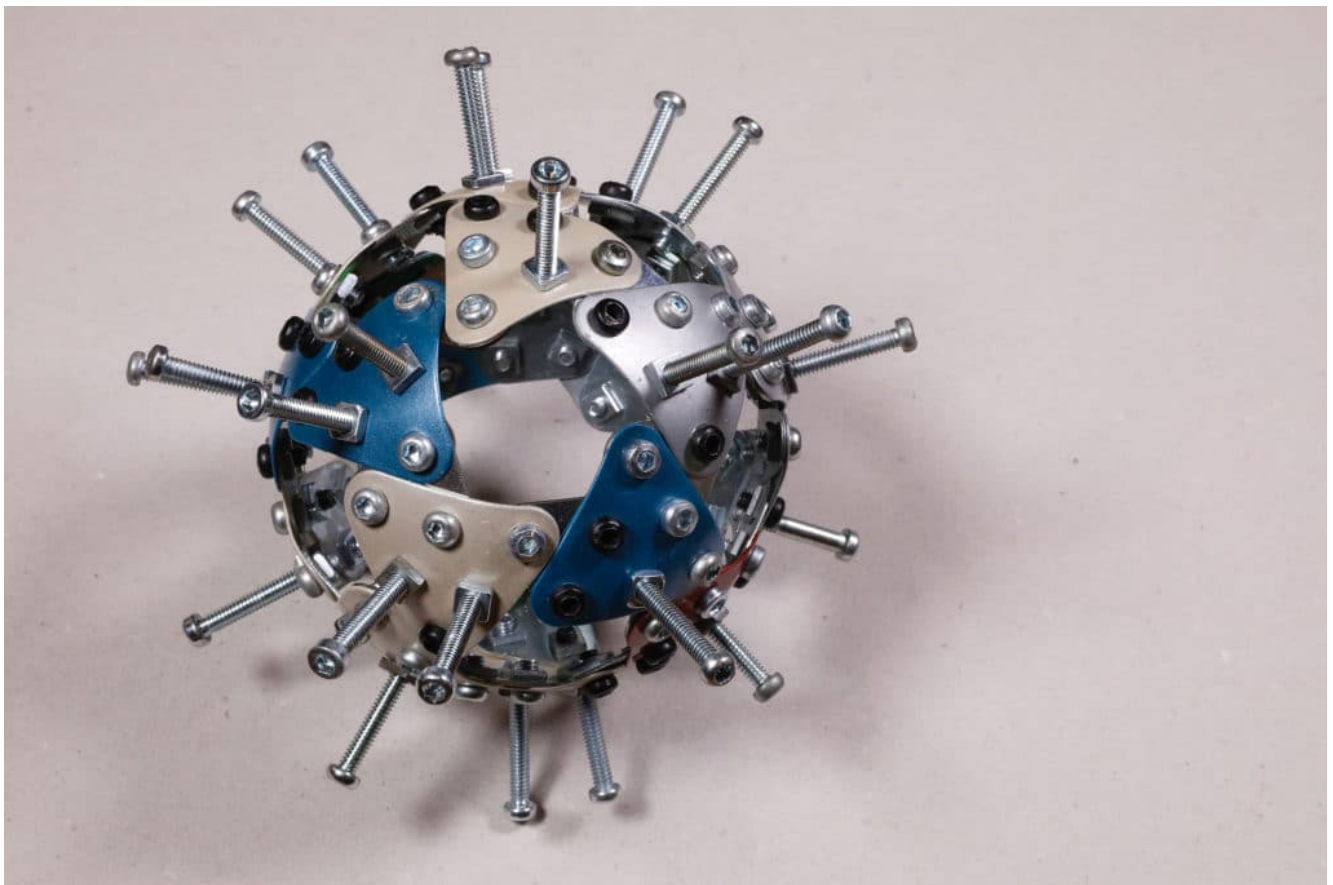
Sachez que **vous êtes aussi un vendeur pour votre entreprise et les clients le savent.**

Qu'est-ce qui se passe au déconfinement ?

Mais c'est aussi la possibilité d'**écrire des articles sur la reprise.**

- Qu'est-ce que vous avez mis en place pour le déconfinement
- Qu'est ce que vous allez mettre en place après le confinement simplement (protocole sanitaire, prestations ...)
- Qu'est-ce que le déconfinement pour vous
- Simplement vos coups de gueule sur le deconfinement

Je sais vous pensez que ce n'est pas le bon endroit pour le faire ça. Mais cela va **permettre au client de voir que vous êtes plus proche de lui** que ce qu'il le pensait. C'est simplement que vous n'êtes **pas qu'un simple chef d'entreprise, mais un humain. Et donc humaniser votre entreprise**



Et pour vous montrer que l'écriture d'un article de 300 mots n'est pas compliquer. Cet article contient 485 mots.