تضامن العلامات التجارية في زمن الأزمات

إياد محمد يحيى قنطقجي

حكومات العالم غارقة في وباء كورونا وهذا الشيء الذي حث العلامات التجارية على إظهار دورها الكبير في هذه الساحة.

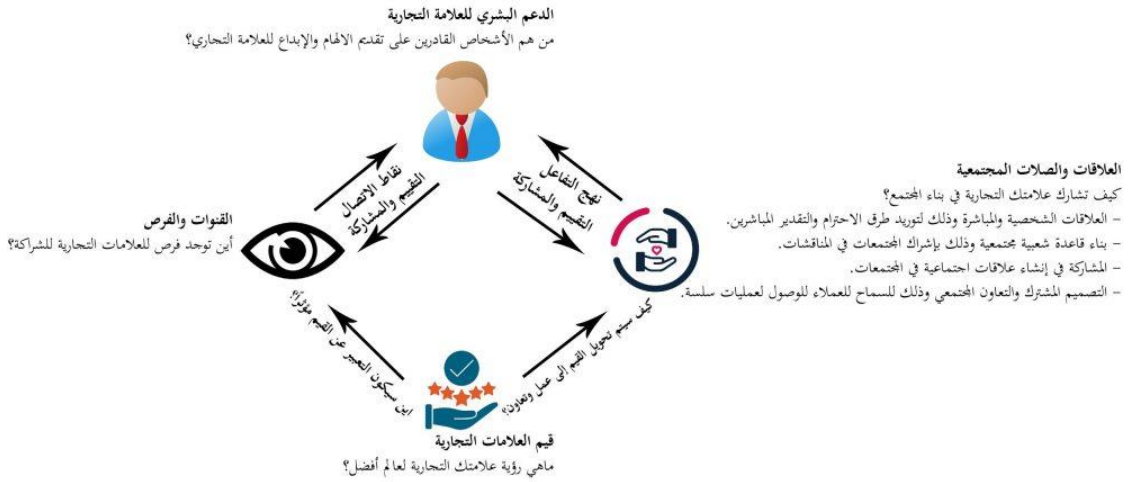
أمثلة على ذلك: انتاج أكثر من مليون زجاجة مطهر من فائض الكحول في مصنع المشروبات التابع لأكبر شركات المشروبات الكحولية -قامت إحدى شركات الأزياء بتحويل بعض مصانع انتاجها لتصنيع الملابس الطبية والكمامات.

في مثال من نوع أخر نجد اجتماع بعض الشركات الصناعية والتكنولوجية والهندسية والصحية من مختلف القطاعات (الطيران -السيارات -الطب -الصناعات الكيميائية وغيرها) وحشد الموارد والخبرة لإنشاء حلول تعاونية في مجال انتاج أجهزة تنفس بكمية كبيرة وبالجودة المطلوبة في الولايات المتحدة.

شركات تبحث عن طرق للمساعدة ورجال الأعمال تبحث عن طرق دعم في حين يراقب المستهلكون كيف تتصرف هذه العلامات التجارية في وقت الأزمة وذلك لاعتقادهم أن الشركات الكبيرة والمتخصصة تقدم حلول ذات مغذى أكبر للمشكلات الأخطر وليس فقط بيع الأشياء.

لذا فإن مفتاح ثقة الناس في أوقات الأزمات في التعاطف وتضامن العلامة التجارية لتفي بالتزاماتها للصالح العام

ولذا فإن مجموعة الإجراءات المتاحة لإحداث هذا الفرق تتجلى في الإطار التالي:



في حين أن الأمر يتعلق بتحديد قيم شركتك وإثباتها في العمل، ويتلخص الإطار في سؤال واحد وهو: ما الذي يمكننا فعله للمساعدة في تحقيق أكبر تأثير ممكن؟

مع أزمة كورونا يجب أن تعمل العلامات التجارية ومجتمعها من حيث:

ما مدى صلة رؤية علامتك التجارية بالتوقعات العامة؟

ما الذي تحضره إلى المجتمع لإحداث الفرق؟

من هم الأشخاص والمنظمات التي يجب أن تتشارك معهم؟

يساعد هذا الإطار الشركات على أن تكون علاقات بأهم عنصر في النظام البيئي (الناس)، ويساعدها على فهم عملائها (الأشخاص الذي يساعدون على بناء العلامة التجارية من الخارج)، وفهم موظفيها (الأشخاص الذين يبنون العلامة التجارية من الداخل).

الناس هم أكبر وأقوى رصيد للعلامة التجارية ولتطويرها تحتاج لطريق خاص للتضامن والمسؤولية.

مثلاً لو كانت الشركة تدفع الرواتب للموظفين حتى في الأزمات وفي الأوقات التي يبحث فيها المدير نقطة لزيادة الانتاجية فهي خطوة تحسب على العلامة التجارية فالمجتمع يراقبك كما الموظفين يراقبون.

"نذكر أن Dan Price الرئيس التنفيذي لشركة Gravity سأل موظفيه وناقشهم في اتخاذ نهج جديد حول إنقاذ الشركة في خلال هذه الأزمة".

للمزيد حول هذه المواضيع: يرجى زيارة الرابط التالي