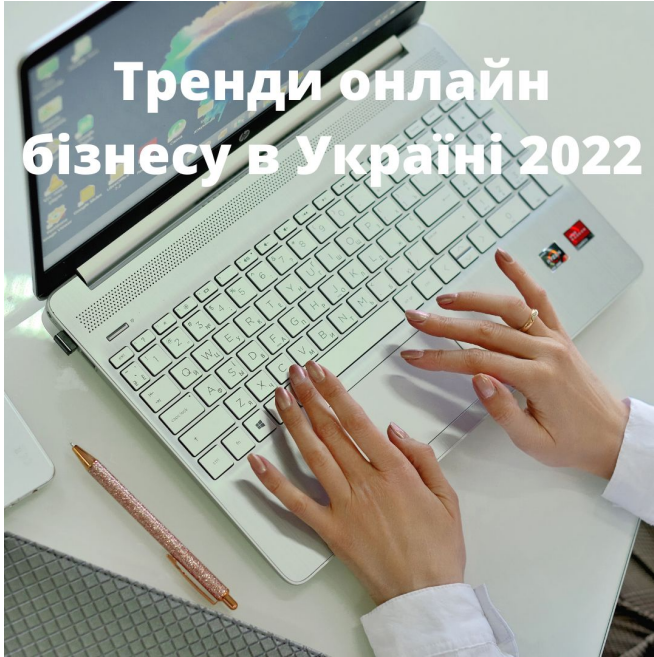




Вперше з часів існування козацтва та Запорізької Січі Україна у 2022 р. встановлює власні тренди 🇺🇦 Наразі якщо ти українець, то це вже топчик.

Хоча нам є над чим працювати...

Розглянемо, як змінити бізнес, щоб бути актуальним для клієнтів.

Що залишається від світових трендів?

1. Соціальна позиція та соціальна відповідальність: бренд транслює свої цінності.
2. Персоналізація: ідентичність бренду.
3. Розвиток цифрової економіки.
4. Гнучкість: адаптація бренду, товару до нових умов.

Що тепер буде по-українськи 💙💛?

1. Головне завдання брендів — підтримати своїх клієнтів.

Пропонуємо більш вигідні умови, шукаємо, що необхідно клієнту: акції, знижки, нові послуги.

Але пам'ятаємо!

Не потрібно знецінювати свої зусилля та професіоналізм, інакше економіка не буде працювати.

2. Національна ідентифікація брендів:

- висловлюємо свою позицію щодо війни;
- для креативів використовуємо творче надбання нашого народу: слова поетів, письменників; національну символіку, пісні.

Проте давайте уже дамо спокій Стефанії 😊. Крута пісня, та пам'ятаємо про унікальність.

3. Транслюємо свій лайф-стайл:

- волонтерство;
- допомога ЗСУ;
- допомога тваринам.

4. Трендові фрази:

- “Ми повернулися!”;
- “Частину прибутку віддаємо на потреби ЗСУ” з обов'язковим підтвердженням;
- “Ми залишили старі ціни”.

5. Бути, а не вдавати, коли втілюємо тренди. Зараз ми переживаємо складні часи, де боремося за право бути собою. Тому наша позиція повинна бути чесною, як стосовно себе, так і наших клієнтів.

Зберігайте, щоб не загубити 🇺🇦