

IMM-urile românești duc o mare luptă de supraviețuire în 2024 (analiză)

IMM-urile românești duc în 2024 cea mai mare luptă pentru creștere sau chiar pentru supraviețuire, având în vedere inflația ridicată și concurența tot mai mare, în multe cazuri neloyală, arată o analiză realizată de o agenție de promovare online pentru IMM-uri.

Potrivit sursei citate, în acest context, tot mai instabil și imprevizibil, firmele locale ar trebui să își crească vânzarile cu minimum 30%-40% la nivelul anului sau în următoarele 6 luni pentru a face față provocărilor economice și să își asigure predictibilitatea și stabilitatea de care au nevoie.

"Pentru cele mai multe IMM-uri, promovarea online a devenit principalul vector de vânzări și de creștere a business-ului, având în vedere bugetele limitate pentru marketing. Însă condițiile economice din 2024 sunt cele mai dificile din ultimii ani. Concurența este acerbă, iar multe firme locale se confruntă cu presiunea unor jucători internaționali sau a unor firme care aplică și practici neloyale. Din acest motiv, peste 60% din afacerile din România alocă buget pentru promovare online, în Google și Meta, însă multe nu reușesc să aibă performanța de vânzări necesară pentru a putea combate greutățile economice. Nu este nevoie de cheltuieli impresionante de zeci de mii de euro pentru a crește vânzarile. Este nevoie de experți care să înțeleagă business-ul firmei, să gândească un plan de promovare axat pe vânzare și care să obțină maximumul de vânzare din fiecare ban investit de firme, experți care să ducă afacerea la următorul nivel prin intermediul reclamelor platite. Până atunci, cum cele mai multe IMM-uri depind de vânzarea online, riscul de scădere rapidă sau chiar de închidere a afacerii poate deveni o realitate", a declarat Alex Popescu, co-fondator Pixer Agency, într-un comunicat al companiei.

Cele mai mari probleme cu care IMM-urile se confruntă în 2024 sunt inflația, concurența neloyală și creșterea cheltuielilor salariale, potrivit Consiliului National al IMM-urilor din România (CNIPMMR), citat în comunicat.

Totodată, datele ONRC arată o creștere cu aproape 10% a numărului de cereri de insolvență în prima jumătate din an față de anul trecut, fiind încă un indicator al dificultăților economice pentru mediul de business local. Astfel, pentru a rezista acestor dificultăți și a evita o eventuală insolvență, cererea pentru promovare online cunoaște o creștere spectaculoasă an de an, fiind cu 30% mai mare în ultimii ani, atât din partea firmelor care vând produse, cât și din cea a firmelor care vând servicii. Tot mai interesate de promovare online, în Google, Meta sau pe TikTok, sunt afacerile mici, la început de drum, care de altfel nu pot rezista fără promovare în contextul concurenței tot mai mari și a inflației ridicate.

De asemenea, ca urmare a contextului economic tot mai dificil, și firmele care vând pe segmentul B2B, către alte firme, se bazează în număr tot mai mare pe promovare online, în special prin Google Ads, dar și Facebook Ads, LinkedIn Ads și campanii de email marketing, care generează cele mai multe lead-uri calificate. Există o creștere de 35% în cererile de servicii PPC (pay per click) din partea companiilor B2B, în special în industriile de sănătate, servicii profesionale sau fotovoltaice.

Afacerile locale investesc în promovare Google Ads sau Facebook Ads de la sute de lei, la mii sau zeci de mii de euro, în funcție de nivelul firmei și bugetele de care dispun, precizează sursa citată. Afacerile din e-commerce, domeniul turismului și cel al sănătății sunt cei mai mari investitori în marketing digital. Spre exemplu, firmele din domenii precum fashion și servicii locale sunt printre cei mai mari investitori, cu bugete lunare între 1.000 și 30.000 de euro doar în Facebook. Însă cel mai important indicator este randamentul avut de fiecare cheltuială în promovare online, subliniază specialiștii agenției.

Fondată de specialiști cu o experiență de peste 8 ani în domeniul marketingului, Pixer Agency a dezvoltat un sistem care include servicii de PPC (Facebook Ads, Google Ads, TikTok Ads, LinkedIn Ads), graphic design și editare video, landing pages orientate spre conversie, automatizări de email, SMS și WhatsApp, sistem de

programari integrat, copywriting si articole SEO. Pixier Agency are peste 200 de clienti în portofoliu din 35 de domenii.