

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

- Trước hết, xin được tự giới thiệu. Tôi là Nguyễn Huỳnh Giao, CEO Công ty Song Long Phước và Direct Manager tại công ty Hoàng Thạch chuyên phân phối, Xuất Khẩu hàng tiêu dùng nhanh FMCG, nông lâm sản, rau củ sạch, hạt giống ... www.nguyenhuynhgiao.com **Sử dụng Internet để tìm khách hàng chốt đơn hàng xuất khẩu lên đến hàng tỉ đồng.**
- Giảng viên lớp Kinh Doanh trên Internet **Cung Văn Hóa Lao Động, Nhà Văn Hóa Thanh Niên Hồ Chí Minh, INET**, hơn 7 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Marketing Online, đào tạo hơn 1000 người về Marketing Online.
- 6 Năm kinh nghiệm tổ chức các sự kiện đỉnh cao cho các chuyên gia quốc tế như: **Mr.Vas NLP, Ts Biswaroop Roy Chowdhury, Thiên Ngọc Phân Coach life...**
- CMO Lê Trần Furniture doanh số 1 năm từ 25 đến 50 triệu USD.
- **NLP Practitioner.**

Với nhiều năm kinh nghiệm trong ngành phân phối hàng tiêu dùng, đào tạo và tư vấn hàng trăm đơn vị, kinh doanh vài chục ngành nghề khác nhau tôi tin chắc rằng với lượng kiến thức ít ỏi của mình tôi sẽ giúp ích nhiều hơn cho doanh nghiệp của bạn.

Trong các phần tiếp theo, tôi sẽ hướng dẫn bạn lần lượt giúp gia tăng doanh số bán hàng online. Những chiến lược này chỉ phù hợp nếu bạn đang kinh doanh online hoặc những doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tôi nhắc lại là nó chỉ Phù hợp với những bạn đang kinh doanh.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Bài viết tổng hợp trải nghiệm bản thân và những tuyệt chiêu bán hàng Online từ những hệ thống kinh doanh thành công.

GIA TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE

Là một người kinh doanh online, chắc chắn rằng bất cứ ai cũng sẽ tập trung vào mục tiêu tăng trưởng doanh thu. Với sự gia tăng cạnh tranh trên thị trường như hiện nay, bên cạnh các mục tiêu bền vững khác, bạn cần phải tìm cách đẩy mạnh doanh thu để duy trì sự ổn định cho doanh nghiệp và trang trải chi phí hoạt động đang ngày một tăng cao.

Chiến lược là một ý tưởng, còn chiến thuật là một kế hoạch hay hành động cụ thể để triển khai ý tưởng của bạn. Hãy xem xét **1001 tuyệt chiêu tăng doanh số bán hàng online thần tốc**

dưới đây để áp dụng vào doanh nghiệp thương mại điện tử của bạn nhé.

NGUYỄN HUỲNH GIAO - Chuyên gia tư vấn và đào tạo xây dựng hệ thống kinh doanh online Page 1

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Có những chiến lược mà bạn có thể thực hiện nhanh chóng và không quá tốn kém, chẳng hạn như chiến thuật marketing trở lại cho khách hàng hiện tại, trong khi đó nếu quyết định thực hiện chiến thuật tiếp thị thu hút khách hàng mới, bạn sẽ phải dành thời gian nghiên cứu kỹ lưỡng, đồng thời cũng tốn kém một khoản ngân sách khá lớn nếu như muốn thành công. Tuy nhiên, nếu đầu tư vào việc thu hút thêm nhiều khách hàng mới, doanh thu của bạn có thể sẽ tăng trưởng gấp đôi trong tương lai, cao hơn nhiều so với việc chỉ kích thích sự mua lại của khách hàng cũ. Do đó, để đạt được hiệu quả tối ưu thỏa mãn mục đích cụ thể của mình, trước khi hành động, bạn cần có bước đánh giá các chiến lược có sẵn, vạch nó ra trong một viễn cảnh cụ thể để xem đâu mới là chiến lược tốt mà bạn nên triển khai chiến thuật tại thời điểm hiện tại.



1. Thu hút khách hàng mới

Thu hút khách hàng mới là một chiến lược không thể thiếu trong mỗi doanh nghiệp thương mại điện tử, bởi lẽ bạn sẽ không thể chỉ mãi dựa vào những khách hàng cũ được. Dưới đây là một số ý tưởng giúp bạn thực hiện chiến lược này hiệu quả nhất:

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

– Bán hàng giới thiệu: Thiết lập một chương trình giới thiệu sản phẩm đến khách hàng hiện tại của bạn. Khuyến khích họ tham khảo ý kiến của bạn bè thông qua các phương tiện truyền thông xã hội, email hay bất cứ một cách thức nào khác.

– Tăng cường quảng cáo: Quảng cáo Pay-per-click, quảng cáo tiếp thị lại, quảng cáo nội dung, quảng cáo nhắm mục tiêu tới các khách hàng, từ khóa, hoặc các sản phẩm mới.

– Đẩy mạnh hoạt động trên các phương tiện truyền thông xã hội: Bằng cách chạy một chương trình rút thăm trúng thưởng hay một cuộc thi trên Facebook, bạn sẽ thu hút thêm được rất nhiều khách hàng mới, có được email, Facebook, Tweet của họ để có thể gửi thông tin về những sản phẩm mới hay sản phẩm đặc biệt của bạn, từ đó có cơ hội phát triển, mở rộng các tín đồ và người “hâm mộ” của mình.

– Định vị mới: Tạo một chiến dịch tiếp thị mới với một cái nhìn mới và hướng đến một phân khúc thị trường hoàn toàn khác. Đồng thời với đó, bạn có thể làm mới trang web của mình với một cái nhìn hiện đại hơn, thực hiện quảng cáo trên một số phương tiện truyền thông để lan tỏa sự khác biệt của bạn chứ không phải là các hoạt động cạnh tranh.

Nếu muốn tăng doanh số bán hàng lên khoảng 20% thì có lẽ là bạn cần phải thu hút được thêm 20% khách hàng mới. Bởi lẽ những khách hàng mới có thể sẽ không mua hàng nhiều như những khách hàng cũ của bạn.

2. Nhắm mục tiêu đến những thị trường mới

Thị trường mới là thị trường bao hàm những người tiêu dùng hoàn toàn mới mà họ vốn chưa biết gì đến sự tồn tại của doanh nghiệp/cửa hàng của bạn. Trong một số trường hợp, bạn có thể có được một thị trường mới thông qua việc mở thêm một cơ sở bán hàng khác. Còn nếu hướng đến thị trường nước ngoài, bạn sẽ phải nghiên cứu kỹ lưỡng việc chuyển đổi trang web của mình sang ngôn ngữ địa phương.

– Thị trường nước ngoài: Xem xét địa phương hóa trang web của bạn với các ngôn ngữ khác nhau và nhắm mục tiêu đến khách hàng ngoài nước thông qua quảng cáo, truyền thông xã hội và những nỗ lực tiếp thị khác.

– Thị trường ngách: Bạn có thể mở rộng việc bán sản phẩm, dịch vụ của mình tại một thị trường ngách và mở một cửa hàng mới chỉ để phục vụ cho thị trường này. Chẳng hạn

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

như việc bạn có thể hướng đến kinh doanh thương mại điện tử các sản phẩm hạt và mặt dây chuyền chuyên phục vụ cho thị trường có nhu cầu về hai mặt hàng này thay vì chỉ kinh doanh sản phẩm đồ trang sức quá đa dạng.

– Thị trường rộng lớn hơn: Nếu bạn đang có một cửa hàng trực tuyến hoạt động tốt, bạn có thể xem xét việc mở rộng nó để phục vụ tới một thị trường rộng lớn hơn. Chẳng hạn như kinh doanh quần áo online, bạn có thể hướng đến cả thị trường miền bắc, thị trường toàn quốc, thay vì chỉ bán hàng trong nội thành Hà Nội.

– Thị trường bán buôn hay bán lẻ? Có rất nhiều cửa hàng thương mại điện tử khởi nghiệp chỉ nhằm đến một mục tiêu duy nhất là bán buôn hoặc bán lẻ. Tuy nhiên, với một cách đơn giản là thay đổi chiến lược giá, bạn đã có thể hướng sản phẩm của mình đến nhiều thị trường khác nữa. Điều quan trọng là cần phải giữ được sự rõ ràng và khoảng cách giữa mức giá bán buôn và mức giá bán lẻ sao cho phù hợp.

– Thị trường trên điện thoại di động: Ngày càng có nhiều người mua sắm trên chiếc điện thoại thông minh của mình hơn vì họ có thể xem sản phẩm và mua hàng ở bất cứ đâu, bất cứ lúc nào mà họ muốn. Do đó, bạn sẽ đánh mất rất nhiều doanh thu nếu như không hoàn thiện để phục vụ thị trường này.

– Bán hàng trên một kênh mới: Thay vì chỉ bán hàng trên cửa hàng trực tuyến của mình, bạn có thể mở rộng thêm tới các chợ trực tuyến như Amazon, hangtot, hay eBay. Trong nhiều trường hợp, tại đó, bạn có thể tiếp cận tới nhiều đối tượng người dùng khác nhau theo cách tốt hơn mà trang web của bạn đang làm.

Chiến lược nhằm mục tiêu đến những thị trường mới có một lợi thế là có thể gia tăng doanh thu một cách rất đáng kể. Tuy nhiên, chiến lược này cũng đối mặt với một số thách thức, chẳng hạn như chi phí đầu tư lớn và rủi ro cũng cao hơn.

3. Bán hàng nhiều hơn cho khách hàng hiện tại

Chiến lược này có thể nói là phù hợp với hầu hết các doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp muốn gia tăng doanh số, tìm cách tiếp cận khách hàng mới và bỏ quên việc chăm sóc các khách hàng hiện có của mình. Đó là một chiến thuật hoàn toàn sai lầm, bởi lẽ thực tế có rất nhiều cách để gia tăng doanh thu có được từ những khách hàng cũ mà thậm chí, bạn cũng không cần tốn quá nhiều chi phí đầu tư. Sau đây là một số cách thường được sử dụng nhất:

– Đẩy mạnh marketing lại: Email là một cách tốt để bạn tiếp thị lại đối với khách hàng hiện tại của mình. Bằng cách gửi thông tin qua email về các chương trình khuyến mãi,

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

những sự ưu đãi đặc biệt, bạn có thể kích thích khách hàng của mình mua sắm nhiều hơn nữa, từ đó có thể gia tăng nhanh chóng doanh thu.

-Quảng cáo rầm rộ: Nhằm mục tiêu của bạn tới những khách hàng đăng ký nhận email, những người theo dõi trên Facebook và Twitter để xúc tiến các mặt hàng với số lượng hạn chế một cách rầm rộ hơn. Bạn hãy cung cấp cho họ các giao dịch mua bán trên những sản phẩm mà bạn biết rằng họ sẽ thích và cố gắng giới thiệu, chào bán chúng, đồng thời chào bán chéo các sản phẩm khác với lợi nhuận cao. Một khi mà khách hàng đã thích, họ sẽ sẵn sàng chi tiêu nhiều hơn trong cùng một lúc.

– Thực hiện các chương trình duy trì lòng trung thành: Thu hút được khách hàng đã khó nhưng giữ chân họ trở lại lại càng khó hơn nữa. Tuy nhiên, để bán được nhiều hàng hơn cho những khách hàng hiện tại, bạn cần xây dựng các chương trình nhằm duy trì lòng trung thành của họ. Chỉ đơn giản như việc cung cấp vận chuyển **miễn** phí trong ngày hoặc bất cứ một chương trình nào khác tương tự, chẳng hạn như tặng thẻ giảm giá, chương trình tích lũy điểm để nhận quà hay tích lũy điểm để mua sắm giảm giá vào dịp cuối năm...

4. Tăng giá trị giỏ hàng trung bình

Nhiều công ty thương mại điện tử thường bỏ qua chiến lược này. Dưới đây là một vài ý tưởng cụ thể giúp bạn áp dụng thành công:

– Chào hàng đa dạng hơn: Hãy chắc chắn rằng trên trang website bán hàng của bạn có hiển thị chi tiết nhiều mặt hàng với các khoảng giá khác nhau. Khi khách hàng mua sắm một sản phẩm, họ có thể nhìn thấy 3 hoặc 5 lựa chọn tương tự có giá từ thấp đến cao. Nếu bạn không làm được điều đó, khách hàng sẽ rời bỏ trang web của bạn vì họ nghĩ rằng bạn bán với giá quá đắt hoặc rằng bạn chỉ cung cấp cho họ một thay thế đắt tiền hơn.

– Bán chéo sản phẩm: Bên cạnh các sản phẩm thay thế, bạn cũng cần phải làm cho các sản phẩm liên quan với mặt hàng mà khách hàng đang quan tâm hiển thị một cách rõ ràng trên trang chi tiết sản phẩm hoặc trong giỏ hàng của họ. Điều đó sẽ giúp bạn gia

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

tăng doanh thu bằng cách bán được nhiều sản phẩm trong một bộ có liên quan trong cùng một lúc khi khách hàng đang có nhu cầu.

– Chương trình khuyến mãi theo từng nấc: Cung cấp cho khách hàng chiết khấu tính theo từng nấc giá trị giỏ hàng. Ví dụ nếu đặt giỏ hàng có giá trị là 50 USD, họ sẽ được hưởng mức giảm giá 10% tại 75 USD và 15% tại 150 USD. Tuy nhiên, bạn cần thiết kế một cửa sổ hiện lên để hướng dẫn cho khách hàng biết rằng họ sẽ được hưởng các mức giảm giá cao hơn nếu tăng giá trị giỏ hàng, đồng thời đưa ra các mức cho họ lựa chọn.

Tăng giá trị giỏ hàng trung bình được xem là một chiến lược khá khó để nắm bắt trong một thời gian dài. Tuy nhiên, bạn có thể áp dụng nó theo mùa và theo thời gian. Bằng cách đánh trúng vào tâm lý và nhu cầu của khách hàng, bạn sẽ đạt được thành công.

5. Mở rộng dòng sản phẩm

So với tất cả các chiến lược đã được liệt kê trước, đây được coi là chiến lược có thể mang lại hiệu quả cao nhất. Tuy nhiên, để thực hiện, bạn cũng cần có sự đầu tư đáng kể về nhân lực và hàng tồn kho. Nếu không thì rất khó có thể đa dạng được các mặt hàng đáp ứng tốt nhu cầu của người tiêu dùng.

Thế nhưng, bạn hoàn toàn có thể hiểu nó theo một cách đơn giản, chỉ cần bạn biết rõ khách hàng của mình và bổ sung thêm các sản phẩm mà họ có khả năng mua; hay vượt mặt đối thủ cạnh tranh của bạn và tìm ra những dòng sản phẩm đang bán chạy; hay nói chuyện với các nhà cung cấp để xem xét danh mục sản phẩm của các cửa hàng khác; thậm chí là hỏi trực tiếp khách hàng về những gì mà họ muốn.

– Thêm dòng sản phẩm mới: Trong trường hợp này, bạn nên bổ sung thêm các dòng sản phẩm có liên quan với dòng sản phẩm hiện có. Ví dụ như bổ sung bán kem dưỡng bên cạnh các sản phẩm son môi chẳng hạn. Bạn có thể nhận được nhiều lợi ích từ việc bán thêm các mặt hàng bổ sung cho khách hàng hiện có và nhằm mục tiêu đến các khách hàng mới.

– Mở rộng lựa chọn trong dòng sản phẩm hiện có: Đưa ra cho khách hàng thêm nhiều sự lựa chọn hơn trong dòng sản phẩm hiện có cũng là một cách kích thích tiêu dùng và gia tăng doanh thu hiệu quả. Chẳng hạn như đa dạng màu sắc, kích cỡ, chất liệu, kiểu

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

dáng sản phẩm... Đây là một khoản đầu tư rủi ro thấp và là một cách hợp lý để phát triển cửa hàng trực tuyến của bạn theo thời gian.

6. Tăng giá

Tăng giá là một chiến lược khá là nhạy cảm. Tuy nhiên, thay vì tăng đồng loạt với các mức tiền lớn, bạn chỉ cần tăng giá của một số sản phẩm với tỷ lệ nhỏ mà đôi khi khách hàng còn chẳng nhận thấy sự thay đổi đó.

– Hãy thử đánh dấu lại trên bảng giá với một sự gia tăng nhỏ và xem xem có ai để ý đến điều đó hay không.

– Tăng giá bán cho một số mặt hàng được lựa chọn. Nếu bạn tăng giá ở những mặt hàng có mức giá cứng nhắc, bạn sẽ khuấy động sự bất mãn của khách hàng. Thay vào đó, hãy áp dụng chiến lược này đối với những mặt hàng “linh hoạt” và phổ biến hơn.

– Phí vận chuyển: Trong thời buổi cạnh tranh như hiện nay, miễn phí vận chuyển là một chiến lược không thể thiếu trong bất cứ doanh nghiệp nào. Và bạn cũng không thể đi trái lại với điều đó. Tuy nhiên, hãy thử một chiến lược khác song song, cộng một khoản phí phụ thu nhỏ trên tất cả các đơn hàng. Điều đó sẽ giúp gia tăng đáng kể doanh thu. Cứ tính đơn giản: Nếu bạn phụ thu thêm 3 nghìn đồng trên mỗi đơn hàng nhỏ, mỗi tháng bạn có khoảng 500 đơn hàng, vậy là bạn đã có thể tăng doanh thu lên khoảng 1 triệu rưỡi.

7. Marketing chéo kênh

Hầu hết các doanh nghiệp hiện nay đều sử dụng song song hai kênh bán hàng là website trực tuyến và cửa hàng truyền thống. Do đó, sẽ thật lãng phí nếu như bạn không áp dụng công cụ tiếp thị chéo kênh để gia tăng doanh thu bán hàng của mình. Dưới đây là một số ý tưởng tiếp thị chéo kênh mà nhiều chủ doanh nghiệp lớn đã sử dụng thành công.

8. Hãy tạo nội dung quảng cáo động, hoạt ảnh:

Trong khi hầu hết các quảng cáo đi kèm kết quả tìm kiếm sử dụng từ khóa để xác định thời điểm quảng cáo hiển thị trên Google Tìm Kiếm, Quảng cáo tìm kiếm động khác ở điểm là các quảng cáo này không sử dụng từ khóa. Thay vào đó, quảng cáo tìm kiếm động tự động hiển thị quảng cáo của bạn dựa trên nội dung trang web của bạn.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Ưu điểm của nó là dễ duy trì, dòng tiêu đề quảng cáo tự động được tạo cho bạn dựa trên các trang trong trang web của bạn, giúp bạn giành thêm lưu lượng truy cập. Bên cạnh đó, quảng cáo hoạt ảnh tạo ra tỷ lệ nhấp chuột cao hơn ít nhất 15% so với quảng cáo tĩnh, và trong một số trường hợp cao hơn tới 40%. Quảng cáo động kích thích click hơn thông qua việc mô tả sản phẩm chi tiết cùng việc sử dụng nút bấm call to actions

9. Yêu cầu khách hàng cung cấp địa chỉ email của họ khi truy cập vào website của bạn hoặc một vài thông tin bạn mong muốn:

Dưới đây là một số lý do bạn nên làm việc này:

- Bạn có thể theo dõi nhân khẩu học của khách hàng thông qua những thông tin họ điền vào form, xác định được đúng khách hàng mục tiêu của mình và biết được khách hàng mục tiêu có những đặc điểm như thế nào.

Việc biết rõ nhân khẩu học sẽ giúp bạn giảm thiểu tối đa chi phí quảng cáo cũng như có thể xây dựng nội dung quảng cáo phù hợp nhất đối với đối tượng bạn nhắm tới. Bạn có thể gửi email thông qua thông tin bạn đã thu thập được.

- Ngoài ra, thông qua email bạn có thể xây dựng mối quan hệ với khách hàng mới và duy trì, chăm sóc những khách hàng truyền thống, việc này sẽ giúp cho công việc kinh doanh được diễn ra liên tục.

10. Tạo sự kiện liên kết tới những ngày lễ đặc biệt:

Trong một năm có rất nhiều ngày lễ, ngày kỉ niệm, ngày cho những sự kiện đặc biệt ... Những ngày này có thể mang đến cho bạn cơ hội quảng cáo cũng như doanh thu tốt cho công việc kinh doanh.

Mỗi một công ty đều sẽ có một danh sách các ngày đặc biệt trong năm bởi vì vào thời điểm đó, lợi nhuận sản phẩm hoặc dịch vụ của họ đều cao hơn thường lệ và sẽ rất đáng tiếc nếu như không tận thu lợi ích từ chúng. Vì vậy, hãy điều chỉnh website của bạn cũng như xem xét đến các nội dung thứ yếu trên trang hoặc lập danh sách các mục, các trang liên quan tới website của bạn để thích ứng với những gì đang diễn ra ngoài kia hoặc trên toàn thế giới. Bạn sẽ trang trí website như mặt tiền của cửa hàng và tỉ lệ mua hàng sẽ tăng lên vì bạn đang chạy theo đúng xu hướng số đông.

11. Trở thành chuyên gia trong lĩnh vực của bạn:

Cho khách hàng thấy được bạn thật sự am hiểu từng milimét nhỏ trong lĩnh vực của bạn sẽ giúp bạn có được lòng tin của khách hàng.

Việc chia sẻ các thông tin hữu ích của bạn về sản phẩm, hoặc những kinh nghiệm thực tế bạn đã trải nghiệm về sản phẩm, hoặc nữa là tư vấn cho khách hàng về sản phẩm của bạn... sẽ khiến khách hàng tin dùng sản phẩm của bạn.

Bạn còn có thể mở các buổi hội thảo, offline để xây dựng thương hiệu cá nhân, quảng bá cho sản phẩm, làm tăng lòng tin của khách hàng tới sản phẩm thông qua bạn. Ví dụ bạn bán thực phẩm hỗ trợ sức khỏe bạn có thể mở các buổi hội thảo về sức khỏe hoặc đăng các thông tin hữu ích hỗ trợ người tiêu dùng lên website hoặc fanpage.

12. Tạo sự giới hạn về thời gian bán sản phẩm:

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Nói cách khác là thời gian chào hàng có hạn. Người ta có thể quan tâm đến món hàng hơn nếu họ biết rằng thời gian được khuyến mại ưu đãi không còn nhiều.

13. Tạo sự khan hiếm của sản phẩm trong nội dung quảng cáo:

Tạo sự khan hiếm là cách khiến cho khách hàng mong muốn mua sản phẩm của bạn hơn vì lúc đó khách hàng mới chỉ có ý tưởng mua, nhưng nếu đập vào mắt là thông tin (chỉ còn 10 sản phẩm) hoặc hàng này sản phẩm số lượng có hạn nên chỉ nhập được bao nhiêu đó, nếu bạn muốn mua sản phẩm lần sau sẽ phải chờ rất lâu...sẽ tạo ra động lực mua hàng của khách hàng.

13. Tạo truy cập trở lại:

Bổ sung cho trang của bạn những thông tin bên lề, những tin tức mà đối tượng khách hàng mục tiêu quan tâm hiện nay: nếu nhắm vào giới trẻ thì nên đưa những tin về thần tượng, trào lưu xu hướng ăn mặc, về các hot boy hot girl, phim ảnh..., còn nếu nhắm vào đối tượng tri thức trung niên thì nên đưa những tin tức về kinh tế hội nhập, pháp luật...nhằm đa dạng và phong phú cho nội dung, nội dung tốt sẽ được khách hàng tự động lan truyền đi khắp mọi nơi trên INTERNET.

14. Bán kèm với những sản phẩm hữu ích khác:

Trên nội dung quảng cáo của bạn hoặc trên trang giới thiệu sản phẩm, nếu có thể, bạn hãy linh hoạt bán kèm với sản phẩm khác nhằm tăng doanh số bán hàng cao hơn nữa. Ví dụ bạn đang bán điện thoại: hãy gia tăng lợi nhuận bằng việc bán kèm các phụ kiện liên quan tới sản phẩm của bạn. Link tham khảo với sản phẩm của thegioididong: <http://www.thegioididong.com/dtdd/sony-xperia-m2> (hãy nhìn qua tay phải và bạn sẽ thấy họ đang bán kèm phụ kiện sản phẩm)

15. Cá nhân hóa sản phẩm của bạn đối với người dùng hay còn gọi là quảng cáo "cá nhân hóa":

Chắc chắn bạn đã nghe tới chiến dịch của CocaCola với việc điền tên người dùng sản phẩm vào nhãn hàng. Bạn cũng có thể áp dụng tương tự với việc bán sản phẩm nào đó có thể in ấn lên: áo thun, quà lưu niệm.

16. Phân loại khách hàng ngay từ khi họ truy cập vào website của bạn:

Nếu website của bạn càng cụ thể bao nhiêu, rõ ràng chi tiết bao nhiêu thì khi khách hàng truy cập vào website của bạn sẽ tiết kiệm nhiều thời gian bấy nhiêu. Hơn nữa nếu lĩnh vực bạn đang kinh doanh rất rộng thì website càng mang tính chất phân loại càng tốt. Tùy theo từng sản phẩm /dịch vụ mà website có thể phân loại địa lý, giới tính ...

17. Tạo danh sách sản phẩm vừa được xem:

Mỗi hành vi của khách hàng đều thể hiện họ đang suy nghĩ hoặc đang có định hướng nào đó về sản phẩm. Nếu website của bạn là website bán hàng với nhiều loại hàng khác nhau hoặc nhiều chủng loại khác nhau (quần áo, mỹ phẩm...).

Thường thì những sản phẩm đầu tiên họ xem thì họ có nhu cầu mua cao hơn vì những thứ đầu tiên họ coi là những thứ họ đã có ấn tượng về nó. Nhưng chính vì việc website

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

hiển thị lên quá nhiều sản phẩm khác khiến họ lung lay và bấm tiếp tục vào những trang khác.

Việc của bạn là hiển thị cho họ những thứ họ đã xem để họ có thể xem xét lại từ đầu đến cuối, tránh bỏ lỡ bất cứ mặt hàng nào có tiềm năng, hoặc đơn giản là hướng họ tới nhu cầu đầu tiên nhất của họ (xem :<http://cucure.vn/vn/>) nếu bạn đã click vào nhiều page thì chân trang sẽ xuất hiện sản phẩm vừa xem .

18. Đơn giản hóa đặt hàng:

Bạn phải hiểu rằng nhiều người mua hàng trực tuyến rất lười điền thông tin đăng ký. Nếu bạn đơn giản hóa bằng cách không cần đăng ký cũng mua được hàng nhưng độ chính xác và an toàn vẫn bảo đảm thì thực sự tuyệt vời. Thêm nữa, với sự phát triển ngày càng cao của smartphone, nếu phát triển hệ thống đặt hàng qua điện thoại tốt cũng là cách giúp bán được nhiều sản phẩm hơn nữa .

19. Yêu cầu khách hàng tham gia chương trình tiếp thị liên kết của bạn:

Ngay cả khi khách hàng đang vào mua hàng của bạn, bạn cũng có thể giới thiệu chương trình này. Hãy đưa ra con số hoa hồng hoặc những ưu đãi hấp dẫn mà khách hàng nhận được khi tiếp thị liên kết cho bạn.

20. Kích thích mua hàng thông qua mã dự thưởng:

Trên website bạn có thể cung cấp cho khách hàng mã dự thưởng mua 1 sản phẩm có giá trị cao hơn nếu khách hàng mua sản phẩm nào đó có giá trên 100k chẳng hạn, và mỗi một sản phẩm sẽ được cung cấp 1 mã để tham gia chương trình dự thưởng sản phẩm giá trị cực cao . Tham khảo (<http://www.nhommua.com/trung-ngay-tay-ga?>)

21. Thay đổi lời kêu gọi mua hàng:

Rất ít các website hiện giờ thực hiện điều này. Cả người bán và người mua đều quen thuộc với các dòng chữ như " MUA HÀNG", "MUA NGAY", "MUA SẢN PHẨM"...Có bao giờ bạn cảm thấy nó rất nhàm chán và giữa "một rừng" những khẩu hiệu quá đỗi quen thuộc, đã đến lúc phải thay đổi cái mới để thu hút khách hàng click vào chưa?

22. Gửi email cho khách hàng của bạn những sản phẩm gợi ý thuộc nhu cầu của khách hàng:

Hãy tạo ra các quảng cáo mà ở đó khách hàng sẽ nói ra những nhu cầu họ quan tâm tới. Phân loại những nhu cầu đó thành nhiều loại cụ thể. Sau đó bạn hãy tạo ra số lượng email giới thiệu sản phẩm tương đương với số nhu cầu như vậy và gửi cho khách hàng. Email cần chứa hình ảnh sản phẩm, tên sản phẩm và giá của sản phẩm nhé.

23. Sử dụng từ NHANH ở mọi nơi:

Ai đặt và mua hàng trên mạng cũng mong muốn nhanh, bạn không nhanh sẽ làm cho khách hàng chán nản với sản phẩm/dịch vụ của bạn: giao hàng nhanh, bảo hành nhanh vvv...Hãy đưa những thông tin trên lên đầu website, ở những vị trí nổi bật nhất.

24. Sử dụng đảm bảo:

Hãy mang đến cho khách hàng niềm tin và sự an toàn để họ quyết định lựa chọn sản phẩm/dịch vụ của bạn chứ không phải bất kì ai khác. Ví dụ " Hoàn tiền trong vòng 30 ngày kể từ ngày mua nếu dùng không hiệu quả".

25. Sử dụng từ (Để dành/đơn giản):

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Như đã nhắc đến ở trên .Khách hàng là những con người mong muốn sự thuận tiện,đơn giản,nhanh lẹ nhưng đảm bảo an toàn. Mọi người luôn muốn các việc sau đây dễ dàng: đặt hàng, thanh toán, sử dụng. Hãy nói cho họ biết hoặc tạo ra các lời kêu gọi nổi bật: **THẬT DỄ DÀNG ĐỂ ĐẶT HÀNG , CHỈ CẦN NHẬP VÀO ĐÂY VÀ ĐIỀN VÀI THÔNG TIN DỄ DÀNG** v.v.v...

26. Dùng những chứng thực trong quảng cáo và nội dung sản phẩm:

Những đánh giá phản hồi có độ tin cậy cao của khách hàng trước đã sử dụng, trải nghiệm và cảm thấy có hiệu quả sẽ là bằng chứng tốt nhất cho hàng loạt những dòng PR, quảng cáo,giới thiệu sản phẩm.

Chúng sẽ làm gia tăng niềm tin cho những người còn đang hoang mang, băn khoăn liệu sản phẩm /dịch vụ đó có thật sự tốt như quảng cáo không. Bên cạnh đó, nếu có thể quay video trực tiếp phỏng vấn khách hàng dùng và đã có hiệu quả thì càng tốt.

27. Chiêu thức giảm giá:

Bất cứ ai cũng có hành vi kích thích khi nhìn thấy những con số giảm giá. Nếu cùng một sản phẩm/dịch vụ, chất lượng như nhau, nhưng nếu khi mua sản phẩm/dịch vụ của bạn thì khách hàng nhận được ưu đãi hoặc giảm giá, vậy đương nhiên họ sẽ lựa chọn bạn.

28. Sử dụng từ MIỄN PHÍ:

Khách hàng vô cùng nhạy cảm và thấy thu hút với những từ như **"MIỄN PHÍ"**. "Miễn phí vận chuyển với đơn hàng trên 200k " hoặc "Đặt hàng trong vòng 15 phút tiếp theo để nhận được 3 phần quà miễn phí".

29. Sử dụng từ QUAN TRỌNG:

Hãy tạo ra những click chuột hoặc câu tiêu đề chữ lớn trong nội dung quảng cáo sản phẩm của bạn. Ví dụ: **"CẢNH BÁO QUAN TRỌNG "**. **"QUAN TRỌNG ! DỪNG LẠI VÀ CHÚ Ý"**. Khách hàng sẽ chú ý tới nội dung sau những câu chữ trên và bạn hãy cố gắng dẫn dắt mua hàng tiếp nhé.

30. Sử dụng từ MỚI:

Ai cũng luôn muốn đi cùng thời đại,muốn cập nhật những thứ tốt nhất và mới nhất, sản phẩm và dịch vụ mới, thông tin mới, thị hiếu mới, công nghệ mới. Ví dụ "Cuộc cách mạng mới trong việc truyền dẫn dữ liệu"." Sản phẩm usb siêu nhỏ MỚI nhất thị trường", " Tôi rất vui mừng về sản phẩm mới của chúng tôi".

31. Tạo nhiều phiên bản ngôn ngữ khác nhau:

Nếu bạn đang bán sản phẩm trên toàn thế giới hoặc chỉ mới "nung nấu" dự định mở rộng kinh doanh ra toàn thế giới.Hãy bắt đầu với việc tạo ra nhiều bản ngôn ngữ tương xứng với các quốc gia truy cập đến trong website của bạn.Với quảng cáo hãy chạy nhiều chiến dịch, với mỗi quốc gia lại cho ngôn ngữ tương ứng.

32. Kê thúc bán hàng bằng giảm giá:

Hãy cho khách hàng thấy sự khác nhau giữa mức trước khi và giảm và sau khi giảm giá để khách hàng thấy được rằng nếu họ mua sản phẩm ngay thì họ có thể tiết kiệm được bao nhiêu tiền. Ví dụ "Thay vì trả tiền 900k, bạn có thể đặt hàng ngay bây giờ và ngay lập tức nhận được một giảm giá 200k chỉ còn 700k cho sản phẩm này".

33. Bán đi 1 phần của sản phẩm:

Nếu bạn thực sự chưa tự tin về marketing online của mình thì hãy thử áp dụng cách này. Ví dụ bạn bán ebook cho người đọc. Thay vì bán đi cả cuốn, hãy cho họ sử dụng

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

đọc miễn phí 1 chương. Bắt đầu bằng việc khơi gợi sự tò mò của họ, để họ thấy được cái hay của nó và tỉ lệ mua hàng là rất cao.

34. Nói chuyện với khách hàng thông qua mẫu quảng cáo:

Sử dụng những từ (bạn/của bạn) để tạo cho khách hàng sự gần gũi, thân thiết và cho họ thấy họ thực sự quan trọng nhằm thu hút họ trong việc đọc toàn bộ quảng cáo. Bạn có thể nói "Bạn sẽ là người chiến thắng trong cuộc thi của chúng tôi" hoặc là "Bạn đang trải qua thời kỳ khó khăn phải không".

35. Cung cấp điểm thưởng truy cập:

Hãy thử sử dụng phương pháp điểm thưởng đổi quà. Mỗi lần khách truy cập sẽ đạt được số điểm nào đó, hoặc nếu họ đặt hàng được đến một số tiền quy định nào đó, họ sẽ được nhận quà. Điều này làm cho khách hàng háo hức truy cập vào website của bạn để tích lũy đủ điểm đổi quà, hơn thế nữa, đó là cơ hội để bạn quảng cáo sản phẩm tới khách hàng, làm tăng nhu cầu mua hàng của họ.

36. Kích thích khách hàng mua thông qua mục tiêu:

Nói với khách hàng những điều tích cực và bán sản phẩm bằng việc nói rõ cho họ mục tiêu nhất định có thể đạt được, nếu chắc chắn hãy cho họ thấy sự đảm bảo cam kết của bạn.

37. Cá nhân hóa tất cả email của bạn dành cho người đọc:

Cá nhân hóa cả tiêu đề và xưng hô trong email. Bạn có thể tham khảo dịch vụ của GetResponse: <http://kieuthanhtung.com/GetResponse> với dịch vụ email marketing tuyệt vời. Hãy cho khách hàng sự tôn trọng và tỉ lệ mở email sẽ cao hơn mức bình thường.

38. Lời hứa với khách hàng:

Hứa và cam kết với khách hàng về kết quả cuối cùng hoặc kết quả sẽ giống như trong quảng cáo sản phẩm khi khách hàng dùng sản phẩm một thời gian.

39. Thu hút chia sẻ liên kết website hoặc fanpage của bạn:

Chỉ bằng việc tặng người dùng một sản phẩm dùng thử hoặc giảm giá mua hàng bằng lời đề nghị "Chia sẻ đường link website của chúng tôi lên website hoặc tường nhà facebook của bạn để nhận 1 phần quà hoặc được giảm giá 30% với sản phẩm này". Bạn sẽ được quảng cáo một cách tự nhiên và miễn phí.

Và nếu bạn là một tín đồ FB-er thì điều này chắc hẳn không còn lạ lẫm gì với bạn khi các website bán mỹ phẩm và các trang web học tiếng anh...đang sử dụng cách thức này để quảng bá rộng rãi website của họ.

40. Liên kết website nói về bạn:

Hãy đưa lên website của bạn những trang uy tín đã nói về sản phẩm, thương hiệu, doanh nghiệp của bạn như: báo điện tử, diễn đàn uy tín, fanpage lớn. Hãy để liên kết đó ở trong bài giới thiệu sản phẩm.

41. Miễn phí vận chuyển:

Người dùng hiện nay có thể bỏ ra hàng triệu đồng để mua 1 cái váy hay cái quần nhưng họ lại tỏ ra khó chịu và rất "tính toán chi lí" trong phí ship. Vì khách hàng thường nghĩ họ

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

đã bỏ tiền ra mua sản phẩm rồi nên họ đáng ra phải được ưu đãi nhỏ từ bạn, điển hình là phí ship hàng chẳng hạn. Nếu bạn đủ lớn để miễn phí tiền ship thì hãy nên làm, đây cũng là 1 yếu tố không hề nhỏ giúp cho bạn bán được nhiều hàng hơn nữa.

42. Đưa ra cả mức giá bán buôn để kích thích nhu cầu:

Bình thường ta chỉ bán 1 -2 sản phẩm cho 1 khách hàng trong 1 lần mua hàng. Tuy nhiên ta có thể đưa ra 1 mức giá có lợi cho khách hàng nếu mua 5 sản phẩm trở lên chẳng hạn. Biết đâu khách hàng của bạn muốn mua cùng một loại sản phẩm với số lượng nhiều nhưng vì chi phí cao nên họ từ bỏ. Vì vậy việc thông báo giá bán ưu đãi hoặc sẽ có giá sỉ nếu mua trên một số lượng nhất định nào đó chẳng hạn, điều đó sẽ kích thích nhu cầu mua nhiều. Và đừng quên là bạn phải đảm bảo có lãi nhé.

43. Kích thích mua thêm thông qua chi tiêu:

Công việc này liên quan đến kỹ thuật trong website hoặc việc nắm bắt DATA khách hàng mua hàng của bạn ở bất kỳ nơi đâu. Mỗi khi khách hàng mua hàng của bạn thì hãy cập nhật số tiền họ mua nơi bạn. Khi đạt được 1 số tiền nhất định thì hãy cho họ ưu đãi. VD "Mua trên 1 triệu trong 1 tháng bạn sẽ nhận được thẻ giảm giá 20% cho tất cả các hóa đơn trên website".

44. Tạo nhóm chăm sóc khách hàng:

Bạn có thể tạo ra 1 trang trên facebook để cập nhật những thông tin mặt hàng mới cho khách đã mua hàng hoặc lập ra một diễn đàn nhỏ chia sẻ về kinh nghiệm về những sản phẩm. Việc này nhằm hỗ trợ khách hàng nhận biết nhu cầu và mua hàng, rất có thể họ sẽ mua tiếp nếu bạn thường xuyên đăng thông tin hữu ích giúp đỡ họ.

45. Cho khách hàng của bạn biết họ sẽ nhận được gì sau khi mua:

Việc này sẽ làm nên uy tín thương hiệu, sự tin tưởng. Bạn có thể: tư vấn miễn phí, hỗ trợ kỹ thuật miễn phí, dịch vụ miễn phí... Mọi người không muốn mua sản phẩm mà không biết bạn ở đó để hỗ trợ họ. Vì thế, hãy đảm bảo với họ những lợi ích họ có được sau khi mua.

46. Sử dụng chữ in hoa:

Sử dụng chữ in hoa ở những từ hoặc những câu bạn muốn nhấn mạnh với khách hàng hoặc muốn khách hàng phải chú ý tới nó. Ví dụ [KHUYẾN MÃI SHOCK HÈ NÀY – MÁY PHUN SƯƠNG CHỈ 350K] hoặc [CỰC HOT] tiếp sau đó là 1 vài lời quảng cáo tiếp theo sẽ thu hút sự chú ý của khách hàng.

47. Sử dụng ký tự đặc biệt hoặc hình ảnh đặc biệt:

Hàng ngày có hàng trăm hàng nghìn mẫu quảng cáo, vậy đâu là điều làm nên sự khác biệt

để khách hàng chú ý tới mẫu quảng cáo của bạn. Hãy thử áp dụng cách nhỏ này, Ví

dụ :

Hàng bán giá cực ★ rẻ ,số lượng chỉ còn 10 cái .
Khuyến mãi cực shock trong ngày hôm nay.

[*** GIẢM GIÁ CỰC SHOCK***]

Nếu đã thành công trong việc làm cho họ chú ý. Vậy bước tiếp theo hãy làm cho nội dung được thu hút để họ mua hàng của bạn.

48. Sử dụng tính từ trong lời dẫn quảng cáo:

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Tính từ mang lại cảm xúc nhiều hơn cho người đọc và tạo sự liên tưởng dễ dàng đến chức năng của sản phẩm: tuyệt vời, hoàn hảo .v.v.v.

49. Sử dụng google analytics để hiểu hành vi:

Hãy cài đặt bộ thống kê này vào website của bạn và xem hiện tại vùng nào trên website từ trang chủ có nhiều lượng click nhất. Từ đó bạn sẽ biết được mặt hàng nào đang được quan tâm và đẩy mạnh nó để tăng doanh số bán hàng. Và cũng đừng quên là kiểm tra liên kết website thường xuyên nhé, có thể bị 404 mà bạn không để ý ở một số mặt hàng nào đó .

50. Sử dụng hình ảnh thư tay trên quảng cáo của bạn:

Cách thức này rất kì lạ phải không? Bạn có để ý rằng khi bạn vào facebook, những hình ảnh về thư viết tay luôn làm bạn chú ý phải không.

Thời đại kĩ thuật số càng tiên tiến, con người ta lại quen dần với những thứ điện tử, đã bao nhiêu lâu bạn không nhìn thấy một bức thư tay, hoặc đã bao lâu bạn đã không viết thư tay và đã bao lâu có ai viết thư tay cho bạn không... Chính vì thế mà con người ta sẽ bị thu hút ngay lập tức nếu họ bắt gặp những "thứ cũ, vật cũ". Viết quảng cáo trên 1 mảnh giấy chụp ảnh nó và đưa lên trang quảng cáo hoặc hình ảnh quảng cáo của bạn. Thêm 1 liên lạc cá nhân sẽ làm tăng doanh số của bạn. Hãy nhớ viết ngắn gọn, đầy đủ và mạch lạc.

51. Xuất bản 1 danh sách khách hàng nổi tiếng đã dùng dịch vụ của bạn:

Những người nổi tiếng ảnh hưởng rất lớn đến hành vi chọn mua hàng của đại đa số mọi người, nhất là giới trẻ hiện nay. Đưa những thông tin đó lên website hoặc fanpage của bạn như một minh chứng về sự uy tín và phổ biến trước những người của công chúng. Sản phẩm của bạn cũng từ đó mà nổi tiếng theo. Hãy chắc chắn rằng bạn phải có được sự cho phép từ họ trước .

52. Sử dụng truyền thông báo chí:

Chụp ảnh bài báo hoặc dẫn link bài báo đưa lên trang bán sản phẩm. Nó có tác động cực lớn về tâm lý người mua hàng của bạn.

53. Dùng hình ảnh của chính bạn, người chủ bán hàng:

Củng cố và làm cho khách hàng tin tưởng bạn hơn. Cho khách hàng biết rằng bạn không đứng sau những lời quảng cáo đầy hấp dẫn và khó tin kia. Đưa ra thông tin ngắn gọn hoặc tuyên bố báo giá. Nếu bạn thấy nguy hiểm khi dùng hình thức này thì hãy sử dụng video .

54. Sử dụng video review:

Sẽ là điểm mạnh của bạn nếu bạn quay video review về sản phẩm, để khách hàng có thể thấy hình thật người thật. Hình ảnh tốt cũng là yếu tố giúp kích thích mua hàng. Nhưng với 1 video review kèm những câu nói hay thì doanh số bán hàng sẽ cực cao. Đưa ra câu hỏi trong mẫu quảng cáo: Những câu hỏi nhắc nhở họ về vấn đề của họ đang gặp phải trong quảng cáo của bạn. Những câu nhắc nhở sẽ làm cho họ suy nghĩ về những

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

gì sắp xảy ra nếu họ không mua sản phẩm của bạn. Ví dụ bạn đang quảng cáo sản phẩm dịch vụ tài chính có thể hỏi họ: "Bạn có muốn thoát khỏi nợ nần ?", "Bạn có muốn mình an toàn về tài chính ?".

55. Thu hút tham gia vào nội dung quảng cáo thông qua cuộc thi:

Thay vì lo lắng về việc mẫu quảng cáo của bạn có thu hút khách hàng không, mọi người sẽ quan tâm đến mẫu quảng cáo chứ...Hãy kêu gọi họ để họ tự trải nghiệm vào mẫu quảng cáo bằng việc tạo cuộc thi và họ sẽ nhận được giải thưởng. Ví dụ: "Bạn sẽ nhận được 1 chiếc bút của chúng tôi nếu tìm ra 5 câu sai chính tả trong nội dung quảng cáo".

56. Thêm ưu đãi trong giới hạn:

Lượng hàng mà người mua đặt sẽ tăng cao nếu bạn biết cách biến những mẫu quảng cáo bình thường có chứa thông tin thúc giục người mua và cho họ thấy lợi ích nhận được gì ngay khi đặt hàng xong. Ví dụ: "Miễn phí gói quà cho 100 khách đầu tiên đặt hàng". "Miễn phí vận chuyển toàn quốc cho những ai đặt hàng trước ngày". "Tặng thêm 1 chai nước hoa nếu bạn đặt hàng trước 15h00 ngày hôm nay".

57. Biến nhỏ thành lớn:

Hãy cho khách hàng thấy được bạn là một doanh nghiệp bán hàng trực tuyến chuyên nghiệp và cực lớn chứ không phải gắn liền với sự nhỏ bé và nghèo nàn. Biết thiết kế một website chuyên nghiệp sẽ tạo ra điều này.

58. Thêm thông tin hướng dẫn đặt hàng một cách đơn giản:

Hãy đảm bảo có hướng dẫn ở bất kỳ nơi nào bạn quảng bá sản phẩm (fanpage, web, diễn đàn, cộng đồng v.v.v..). Càng đầy đủ thông tin thì khách hàng càng muốn mua và nhanh chóng mua hàng.

59. Tạo ra sự tò mò:

Con người luôn bị sự tò mò thôi thúc, dẫn dắt. Vì vậy hãy khơi gợi sự tò mò của khách hàng một cách tinh tế và khéo léo. Ví dụ "Click vào đây nếu bạn muốn biết 10 bí mật động trời về món hàng này". "Click vào đây để nhận được 6 món quà miễn phí". "Click vào đây để đọc thêm 5 siêu bí mật của hình ảnh" ..

60. Bán nhỏ nuôi lớn:

Bạn có tin rằng bạn đang sở hữu sản phẩm với giá 20k không .Hãy bán nó và chỉ dẫn kèm theo bán sản phẩm 200k. Hai sản phẩm này phải liên quan mật thiết với nhau và nếu khách hàng muốn tốt hơn thì mua cả hai, nhưng bạn chỉ quảng cáo sản phẩm 20k mà thôi mục đích để thu hút mua hàng với giá trị thấp và bán hàng kèm theo với giá trị cao .

61. Tạo ra trang tin tức:

Trang tin tức có thể là trang nói về sản phẩm hoặc giải đáp thắc mắc người dùng. Bạn nên làm theo quy tắc này với các bài viết của trang tin tức. 70% là tin tức , 30% dẫn dắt

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

mua sản phẩm. Khi khách hàng thực sự thấy thông tin bạn đưa ra hữu ích và thực tế với họ thì vấn đề chỉ là việc click vào nút mua hàng ngay tại bài viết đó mà thôi .

62. Tạo email form nhận bản tin:

Sử dụng dịch vụ gửi email tự động để gửi thông tin tốt tới khách hàng một cách thường xuyên. Nhớ rằng đừng cố bán hàng cho họ mà hãy gửi tin tức hỗ trợ họ .

63. Phòng chat trực tuyến:

Mở 1 phòng chat hoặc diễn đàn hoặc phổ biến hơn là tạo group trên FB cho khách hàng bàn thảo về nội dung của bạn.

64. Cho form comment facebook vào bài viết:

Bạn có biết rằng mỗi khi thành viên comment vào website của bạn thì website của bạn lại được chia sẻ lên tường nhà của họ không. Vậy bạn được quảng cáo miễn phí .

65. Hỗ trợ trực tuyến qua chat:

Nhiều khách hàng không mua hàng là vì họ không có sự tư vấn giúp đỡ khi họ ghé thăm website của bạn. Hãy cài đặt 1 form chat với khách hàng tại website. Đảm bảo bất cứ khi nào có khách hàng ghé thăm, hệ thống hỗ trợ trực tuyến sẽ sẵn sàng làm việc.

66. Kết hợp bán nhiều:

Hãy gộp nhiều sản phẩm thành gói lớn hoặc bạn có thể kết hợp với 1 doanh nghiệp khác. Nếu bạn làm về lĩnh vực **quảng cáo Facebook** thì khả năng lớn là khách hàng của bạn quan tâm tới vấn đề quảng cáo qua báo mạng nhưng bạn không có cơ sở để làm, hãy kết hợp với doanh nghiệp nữa để tạo gói lớn và bạn sẽ bán được nhiều hơn, thay vì để khách hàng phải chạy khắp nơi.

67. Tạo ra trang hỏi đáp hoặc trang hỏi và trả lời sẵn:

Người dùng luôn luôn có thắc mắc, hãy liệt kê và sưu tầm lại tất cả những thắc mắc và tạo một trang giải đáp cho tất cả chúng. Bất kì khách hàng nào có thắc mắc thì chỉ cần tìm là thấy, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian của người dùng và tạo ấn tượng tốt gián tiếp đến họ. Bạn có thể tạo thêm 1 form để nhận những thắc mắc mới của người dùng.

68. Đăng quảng cáo tại các trang miễn phí:

Rất có thể khi đăng nội dung lên các diễn đàn hoặc trang rao vặt thì nội dung của bạn có thể lên top. Hãy tối ưu bài viết của bạn sao cho khi gõ vào 1 từ khóa nào đó thì bài viết hoặc website của bạn sẽ hiện ra đầu tiên.

69. Tạo ra nhiều mẫu quảng cáo:

Không bao giờ tất cả mọi người đều có một quan điểm chung về một mẫu quảng cáo duy nhất. Hãy tạo ra nhiều mẫu và chạy quảng cáo cho nó, tùy nhóm đối tượng khách hàng mà cho họ xem các mẫu quảng cáo riêng biệt phù hợp với nhu cầu cũng như sở thích của họ.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

70. Cải thiện tốc độ website bán hàng:

Tốc độ website quyết định rất lớn đến việc người dùng có kiên nhẫn và hứng thú tìm hiểu các sản phẩm của bạn hay không. Một website đang tải với tốc độ chậm có thể khiến cho người dùng mất kiên nhẫn, chán nản và thoát ra ngay, và thậm chí nó còn có hại cho SEO nữa.

71. Liên kết với các công ty uy tín:

Nếu khách hàng vào thăm website của bạn và thấy bạn đang là đối tác của các công ty lớn, điều đó sẽ làm gia tăng uy tín với khách hàng và từ đó họ có thể tin tưởng mua hàng hoặc đặt dịch vụ.

72. Từ thiện:

Hầu hết mọi người đều muốn làm tình nguyện. Lập một kế hoạch hoặc dự án nhỏ để khách hàng biết rằng bạn sẽ trích ra vài % từ lợi nhuận bán hàng để ủng hộ một quỹ từ thiện nào đó. Khách mua hàng sẽ cảm thấy rằng họ đang làm một nghĩa cử cao đẹp để giúp đỡ cộng đồng bằng việc mua một món hàng nhỏ.

73. Cuộc đua mua hàng:

Cuộc thi này cực kỳ đặc biệt, hãy tổ chức ra cuộc thi xem ai mua nhiều hàng hơn và hạn chót là cuối tháng chẳng hạn, kết quả nếu ai mua nhiều nhất thì sẽ được hoàn tiền 100%. Phần thưởng lớn thì người mua cũng sẽ có tinh thần cạnh tranh cao. Vì thế mà doanh số của bạn cứ vậy mà tăng vùn vụt.

74. Thu hút khách truy cập vào web của bạn bằng việc cung cấp cho họ khóa học miễn phí:

Bạn có thể tạo ra khóa học này thông qua email và gửi hàng ngày hoặc hàng tuần cho họ và dẫn link quay ngược trở lại vào website .

75. Phỏng vấn người liên quan tới ngành của bạn và đưa video lên:

Đây cũng là cách PR hiệu quả nhất để bán hàng khi mà những chuyên gia về chính sản phẩm/dịch vụ đó trực tiếp trả lời hỏi đáp.

76. Hãy cho khách hàng hình dung được việc khi sử dụng sản phẩm:

Vấn đề chỉ là ở lời dẫn quảng cáo mà thôi. Ví dụ "Hãy tưởng tượng con của bạn sẽ sung sướng thế nào nếu nhận được bộ trò chơi này". "Hãy tưởng tượng sự đầu tư này của bạn sẽ cho bạn hoàn vốn 300% sau khi sử dụng 1 tháng". "Hãy tưởng tượng vòng eo của bạn giảm 2cm khi dùng thực phẩm này trong 3 tuần". Sự liên tưởng tốt có thể kích thích dẫn tới hành động, nếu bạn đã thành công trong việc khiến họ liên tưởng, vấn đề còn lại là chỉ là kích thích cảm xúc mua hàng thông qua hình ảnh xúc tác .

77. Tạo sản phẩm theo trào lưu hoặc sự kiện thời sự:

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Quan tâm và cập nhật các sự kiện lớn đang diễn ra trong thời điểm hiện tại, có thể là sự kiện thời sự hoặc chủ đề nóng của xã hội. Sản phẩm của bạn sẽ đáp ứng đúng tốt nhất nhu cầu của người dùng và được nổi tiếng ngay lập tức khi đưa lên mạng xã hội vì đa số người dùng mạng xã hội đều xem thông tin theo trào lưu hoặc dư luận số lượng lớn.

78. Tạo quyền tác giả với sản phẩm số hoặc in ấn thương hiệu lên nhiều vị trí tại các phương tiện truyền thông:

Tại tất cả các sản phẩm hoặc nội dung bạn mang tới và cho người dùng thấy, hãy để người dùng luôn luôn thấy dấu ấn trên nó có liên quan tới bạn hoặc doanh nghiệp của bạn. Hoặc tại tất cả vị trí của website của bạn trong các bài viết bạn nên để copyright.

79. Cho khách hàng nhiều hơn sự mong đợi:

Hãy tạo ra nhiều chương trình ưu đãi khi bạn bán hàng, ví dụ nếu bán khóa học hãy tặng thêm sách hoặc phần mềm hỗ trợ cho khách hàng. Mang tới càng nhiều giá trị hữu ích cho khách hàng bạn càng có giá trị cao và uy tín trước khách hàng. Với sản phẩm số cũng vậy, khi bán ebook hãy tặng thêm 1 vài ebook khác liên quan hoặc phần mềm hỗ trợ cho ebook để khách hàng thành công hơn khi sử dụng tất cả chúng.

80. Tạo sự đơn giản hóa:

Đơn giản hóa từ khâu tìm kiếm sản phẩm đến khâu thanh toán. Nếu khâu thanh toán, bạn nên để khách hàng được lựa chọn từ nhiều kênh khác nhau, sản phẩm nhớ là phải luôn rõ ràng giá cả để khách hàng luôn thấy được thông tin mà không cần phải liên hệ với bạn để tìm ra giá sản phẩm.

81. Tìm hiểu về các nhu cầu liên quan tới sản phẩm của bạn:

Tạo gia các form yêu cầu thông tin của khách hàng nhằm đo lường về các nhu cầu cũng như tìm ra những nhu cầu mới. Ví dụ bạn kinh doanh trong lĩnh vực **quảng cáo Adwords** thì cũng nên kết nối với đơn vị thiết kế website. Chắc chắn khách hàng của bạn sẽ có phần trăm nhỏ nào đó chưa có website nhưng vẫn muốn chạy quảng cáo .

82. Mô phỏng các công ty thành công:

Quan tâm và xác định trên thị trường hoặc cụ thể hơn là trên lĩnh vực bạn đang kinh doanh có những doanh nghiệp hoặc các cá nhân nào đang thành công, tìm hiểu và nghiên cứu các chiến lược tiếp thị của họ trên thị trường ,hãy mô phỏng nó hoặc mô phỏng 1 phần hay học hỏi và cải tiến cho chiến dịch tốt hơn nữa.

83. Cung cấp các thông tin miễn phí:

Sử dụng 2 bước sau đây để bạn thành công. Cung cấp các thông tin miễn phí lên các website, mạng xã hội hoặc bất kỳ nơi nào bạn thấy có khách hàng tiềm năng của bạn. Ví dụ thực tế: những người đào tạo Ielts hiện nay rất phổ biến tạo một page của mình trên FB và đồng thời họ cung cấp rất nhiều tài liệu miễn phí, chia sẻ kinh nghiệm học tập ...cho những người quan tâm.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Bước 1: Cung cấp thông tin về các giải pháp hoặc phương pháp giúp đỡ cho khách hàng, cung cấp thông qua 1 landingpage có chế độ gửi thư tự động tới người dùng và lấy được danh sách email người dùng .

Bước 2: Gửi thư thường xuyên cho người trong danh sách. Tỷ lệ bán được hàng qua email thường khoảng 10% hoặc thấp hơn.

84. Thường xuyên cập nhật thông tin tại website, trang cá nhân, fanpage của bạn:

Hãy nhớ luôn cập nhật website cũng như những fanpage hàng tuần và tốt nhất là hàng ngày để người dùng cảm thấy nó luôn tươi mới và hiện đại. Với fanpage và trang cá nhân nên thực hiện nó hàng ngày. Trên mạng xã hội nên thực hiện theo quy tắc 4 : 1. Tức là 4 status bình thường, 1 status bán hàng .

85. Tạo ra các gói sản phẩm dịch vụ:

Bạn có 1 sản phẩm và sản phẩm này lại bao gồm nhiều cấp độ khác nhau, có thể hiểu cách khác là sản phẩm của bạn luôn luôn tốt và dành để phục vụ nhiều đối tượng khác nhau trên thị trường. Tuy nhiên bạn phải cho khách hàng nhìn thấy được giá trị của việc ở mỗi mức độ cao hơn thì giá cũng sẽ cao hơn.

Một ví dụ tham khảo về các gói email: <https://secure.getresponse.com/pricing/en/>. Hãy nhớ rằng, một sản phẩm luôn luôn có thể được tạo ra với nhiều cấp độ khác nhau, vì vậy đừng bao giờ bán nó với 1 mức giá.

86. Tăng tần suất hiển thị quảng cáo:

Thông thường với các công ty có quy mô càng nhỏ thì thường càng thắt chặt chi tiêu quảng cáo vì vậy tỷ lệ hiển thị quảng cáo của họ thấp hơn. Tuy nhiên, có một cách để bạn bán được nhiều hàng hơn là làm cho quảng cáo của bạn xuất hiện nhiều lần trước mắt người dùng, có thể sử dụng remarketing hoặc chạy quảng cáo nhiều lần trên 1 tệp khách hàng. Vì hầu hết mọi người thường không xem quảng cáo khi lần đầu tiên chúng được phát.

Chỉ khi xuất hiện nhiều lần sẽ tạo ra ám ảnh hoặc ấn tượng, lâu dần họ sẽ có hành động nếu nội dung quảng cáo của bạn thu hút thực sự .

87. Gửi thiệp hoặc email chúc mừng:

Bạn có thể tạo bảng khảo sát hoặc yêu cầu thông tin từ họ khi họ vào thăm website của bạn, và do đó hãy nhớ ngày sinh của họ. Khách hàng sẽ chú ý tới bạn nhiều hơn và bạn sẽ trở lên đặc biệt với họ trong những dịp đặc biệt của họ.

88. Duy trì hình ảnh tốt trong mắt khách hàng:

Bất kì là trên Internet hay bất cứ đâu, thông tin xấu thường lan nhanh hơn thông tin tốt và người dùng đôi khi biết được những thông tin xấu còn nhanh hơn thông tin tốt. Do đó, đảm bảo rằng bạn duy trì một hình ảnh sạch sẽ và tốt bằng cách xử lý tất cả các khách hàng của bạn và tạo ra hình ảnh tốt trước khách hàng thông qua việc bạn đưa ra những thông tin hữu ích nhất cho khách hàng .

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

89. Marketing – Cuộc chiến về nhận thức:

Nếu bạn có ít sản phẩm hoặc sản phẩm chuyên sâu về 1 lĩnh vực, hãy marketing thật tốt hình ảnh thương hiệu về doanh nghiệp của bạn thay vì đẩy mạnh quá nhiều về sản phẩm. Khách hàng sẽ nhận biết được công ty bạn đang đẩy mạnh cái gì hoặc slogan của các bạn, nhận diện từ khách hàng như thế nào.

90. Gửi thư như trò chuyện:

Bạn đã bao giờ gửi email và viết nó như thể người đọc đang nói chuyện với bạn chưa, nếu chưa thì hãy thử làm ngay nhé. Hãy dùng công cụ excel để trộn thư, trộn tên để viết và gửi tới những khách hàng của bạn. Tiêu đề thư phải thật thu hút để khách hàng quan tâm đến việc sẽ đọc nội dung. Khi bạn gần bó với khách hàng thông qua thư rồi, có khả năng họ sẽ trả lời thư của bạn nếu bạn đề nghị trả lời. Cứ như vậy và bạn sẽ có số lượng lớn khách hàng trung thành.

91. Bên trái màn hình luôn là nơi bán được hàng:

Bản đồ mắt đã chỉ ra rằng điều đầu tiên bạn nhìn khi đọc một bài báo, mẫu quảng cáo, website, landingpage, mắt của bạn sẽ nghỉ ngơi đầu tiên ở góc trên bên trái của nội dung. Vì vậy đó là nơi lý tưởng nhất để đặt nút mua hàng ngay. Hãy tìm ra điểm đó và đặt nó vào website của landingpage của bạn.

92. Thống kê lịch sử mua hàng:

Hãy phân loại sản phẩm của bạn thành nhiều nhóm khác nhau. Với các đối tượng hay mua 1 loại hàng hoặc mua những hàng có đặc điểm chung giống nhau, hãy tạo ra email bán hàng bao gồm các mặt hàng liên quan đến sản phẩm đó và gửi cho họ tham khảo thường xuyên.

93. Chạy quảng cáo bài post facebook, dẫn link vào trang mua hàng nhanh:

Hiện nay, những doanh nghiệp lớn cho đến những cá nhân nhỏ lẻ đang kinh doanh đều sử dụng facebook như một công cụ bán hàng cực kỳ hiệu quả. So với số tiền bạn chạy ads, ở một số mặt hàng bạn có thể bán có lãi hơn gấp chục lần bằng cách biết cách thành thạo kinh doanh trên FB. Vậy hãy thiết kế 1 mẫu quảng cáo và nhắm tới đúng đối tượng mục tiêu của bạn và chạy quảng cáo tới họ nhé.

94. Tạo ra những video nói về lợi ích sản phẩm và dẫn link lên các fanpage hoặc làm từ khóa tốt:

Bạn có biết rằng những marketer chuyên nghiệp thường có những video giới thiệu hoặc review sản phẩm không. Hãy bắt đầu dần bằng việc tung ra những video "thật chất" và gửi đến khách hàng những bài review thật hay và chính xác.

95. Khuyến khích khách hàng của bạn review lại các sản phẩm mà họ đã mua qua email.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Có vô số nghiên cứu đã chỉ ra những tác động tích cực của việc review sản phẩm. Một công ty sau khi chạy một Chương trình review qua email cho 90.000 sản phẩm, họ nhận ra rằng, các sản phẩm được review có tỷ lệ chuyển đổi cao hơn 10% so với các sản phẩm không có.

Figleaves, một công ty khác cũng nhận thấy được sự cải thiện tương tự, báo cáo cho thấy sự gia tăng 12,5% giữa các sản phẩm được review và không được review. Điều thú vị, họ cũng nhận thấy các sản phẩm có hơn 20 đánh giá có tỷ lệ chuyển đổi lên đến

83,85%.

Chiến lược này sẽ mang lại những kết quả tốt nhất khi bạn tạo lập được hệ thống gửi email tự động đến cho các khách hàng đã mua sản phẩm được vài ngày. Bạn sẽ muốn thử nghiệm gửi email với các mốc thời gian khác nhau trong ngày cùng các giải thưởng độc đáo khác nhau để có thể đạt được lượng review sản phẩm tối đa.

96. Sử dụng A/B testing để tối ưu số lượng mở mail và tỉ lệ chuyển đổi

Nếu bạn vẫn đang băn khoăn vì sao mình phải sử dụng A/B testing, thì hãy cùng ShipChung xem xét cuộc vận động của tổng thống Barack Obama. Qua việc A/B testing, một email đã đem về 403.600 \$ quyên góp, trong khi đó một biến thể khác đem về đến 2.540.866 \$.

Nhìn chung, khi nhắc đến khái niệm A/B testing trong Email Marketing có nghĩa là bạn đã cố gắng tạo ra nhiều biến thể cho cùng một chủ đề hoặc nội dung để xác định biến thể nào có tương tác hoặc chuyển đổi cao nhất.

Trong một thế giới hoàn hảo, bạn có thể A/B testing đối với mỗi email mà mình gửi ra bên ngoài. Tuy nhiên, trong thực tế, điều này có thể rất tốn thời gian. Do đó, bạn cần xác định được email nào sẽ có tác động lớn nhất nếu chúng đã có tỷ lệ tương tác cao trước đó.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

97. Thiết lập Email Marketing cho các đối tượng khách hàng đã thêm sản phẩm vào giỏ hàng nhưng những chưa hoàn tất mua hàng

Giỏ hàng và khả năng thanh toán là một trong những điểm quan trọng nhất trong việc tối ưu hóa chuyển đổi. Nếu một ai đó đã thêm sản phẩm vào giỏ hàng của họ thì họ chính là một khách hàng tiềm năng của bạn.

Vì vậy, làm thế nào để sử dụng Email Marketing để giảm việc thêm sản phẩm vào giỏ hàng nhưng bỏ quên việc thanh toán?

hàng của bạn và không hoàn tất việc mua, bạn sẽ sớm nhận được một email như hình dưới đây.

Nếu bạn đang sử dụng một phần mềm tự động hóa, bạn khá dễ dàng thiết lập một quy luật để phát hiện những khách hàng đã thêm sản phẩm vào giỏ hàng hoặc tới bước thanh toán nhưng vẫn chưa hoàn tất quá trình mua hàng. Khi đó, những khách hàng này sẽ tự động nhận được một email hỏi lý do vì sao không hoàn tất quy trình.

Đây không chỉ là một cách tuyệt vời để bạn phát hiện ra các lỗi kỹ thuật. Nếu bạn diễn đạt tốt, đây cũng là một phương thức hữu hiệu để bạn thu thập các phản hồi từ khách hàng, từ đó đưa ra những giải pháp, chiến lược hợp lý cho doanh nghiệp của bạn.

98. Tri ân cho các khách hàng thân thiết

Đối với hầu hết các trang web thương mại điện tử, một mối quan hệ 80/20 tồn tại giữa khách hàng và tổng doanh thu. Đó là, một tỷ lệ lớn trong doanh thu thường được thúc đẩy bởi một số lượng tương đối nhỏ các khách hàng trung thành.

Đối với hầu hết các trang bán hàng thương mại điện tử, quy luật 80/20 luôn tồn tại phản ánh mối quan hệ giữa khách hàng và doanh thu. Một tỉ lệ lớn doanh thu đến từ một lượng khách hàng trung thành tương đối nhỏ.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Howard's Storage World nhận ra rằng bằng cách phân loại khách hàng của họ thành 5 loại dựa trên sự tương tác và lòng trung thành, nhằm mục tiêu vào một loại nhất định với các thẻ ưu đãi quà tặng giúp họ thu về doanh thu ngắn hạn lên đến 250.000 \$. Nhóm khách hàng trung thành nhất của họ đều sở hữu một thẻ thành viên chiết khấu 34% và đem về 105.000 \$ trong tổng doanh thu từ chiến dịch này.

99. Thúc đẩy tập khách hàng đã lâu chưa mua sản phẩm quay trở lại mua hàng

Một điều thú vị, khi thực sự khảo sát hành vi khách hàng, kết quả ấn tượng về doanh số đem về lại thuộc về tập khách hàng đã lâu chưa mua sản phẩm chứ không phải là khách hàng trung thành. ●

Nhóm khách hàng đã không mua sản phẩm trong vòng 12 tháng đã đem về doanh thu đến 108.000 \$ (cao hơn 3.000 \$ so với tập khách hàng trung thành). Nhóm này có tỉ lệ chi tiêu trung bình cao hơn so với nhóm khách hàng trung thành đến 16%.

Từ khảo sát này, ta có thể có được một số bài học bổ ích.

Đầu tiên là phân khúc khách hàng theo mức độ trung thành và đưa đến cho nhóm những chiến dịch phù hợp tăng tính chủ động mua hàng.

Bài học thứ hai, với một chút ngạc nhiên nhưng đôi khi bạn có thể đạt được mức lợi nhuận cao hơn bằng việc tác động lại vào tập khách hàng cũ đã lâu chưa mua hàng thay vì tập khách hàng trung thành.

Để làm được điều này, bạn có thể tự động hóa quy trình của mình bằng việc tạo nên những mốc điều kiện. Ví dụ, nếu một khách hàng chi tiêu trên 25% so với giá trị trung bình các đơn hàng của bạn, bạn có thể thêm họ vào nhóm khách hàng nhận email "Thưởng". Ngoài ra, với khách hàng không mua bất kì sản phẩm nào trong vòng 12 tháng, bạn có thể tạo một email tự động gửi đến họ với một ưu đãi hấp dẫn, khuyến khích họ mua hàng.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

100. Chuẩn bị sản phẩm cho các Chương trình nhân dịp lễ hoặc các sản phẩm mùa vụ

Dưới đây là một ảnh chụp màn hình của các biên tập / bản tin lịch chúng tôi sử dụng cho Qosy. Những gì tôi thấy đặc biệt hữu ích với Trello là các thành viên khác nhau có thể dễ dàng thêm các gợi ý và ý tưởng cho chiến dịch bản tin sắp tới. Ngày đầu này, bạn cũng có thể thiết lập nhắc nhở tự động để đảm bảo rằng bạn bắt đầu làm việc trên các chiến dịch tốt trước ngày gửi của họ.

Thông thường, các nhà tiếp thị sẽ viết chương trình khuyến mãi ngày Valentine vào ngày 13/2, chiến dịch Quốc khánh vào ngày 1/9. Ngoài các yếu tố sáng tạo và mức ưu đãi, điều quan trọng là bạn phải luôn đảm bảo đi trước đối thủ. ●

Một trong những cách dễ nhất để đảm bảo bạn sẽ không bao giờ phải vội vã tạo một chiến dịch là xây dựng trước kịch bản cho 12 tháng bao gồm các ngày nghỉ lễ và các sự kiện thời vụ cụ thể của riêng doanh nghiệp của bạn.

Các công cụ Email Marketing thường sẽ có chức năng lịch đi kèm. Tuy nhiên, ở bài viết này, ShipChung sẽ giới thiệu với bạn một công cụ quản lý miễn phí có tên Trello.

101. Tạo bất ngờ cho khách hàng bằng cách tặng tín dụng miễn phí

Đầu năm 2016, Mark Macdonald đã chia sẻ nghiên cứu một trường hợp tuyệt vời trên Shopify về một công ty được gọi là Petflow. Công ty này đã gửi email đến tất cả khách hàng của họ thông báo tặng 4.25\$ vào tín dụng lưu trữ với thời hạn sử dụng trong vòng 24 giờ.

Tuy chiến dịch không cho một kết quả rõ ràng, nhưng nó được xem là một ý tưởng đột phá trong Marketing khách hàng. Thay vì gửi đến khách hàng một Chương trình giảm 10-15% giá trị sản phẩm, việc gửi tín dụng đã thay đổi cách khách hàng tiếp nhận thông tin. Cụ thể, họ sẽ cảm nhận được cụ thể mình bị mất đi điều gì trong vòng 24 giờ nếu không có hành động nào.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Vậy lần sau, lúc lập kế hoạch, bạn có thể xem xét việc quy đổi các Chương trình giảm giá sang một số tiền tín dụng cụ thể và chờ đợi kết quả bất ngờ mà chiến dịch này mang lại nhé

102. Giới thiệu những sản phẩm liên quan khác trong email xác nhận đơn hàng

Trong các email xác nhận đơn hàng nội dung quan trọng luôn là trạng thái đơn hàng hiện tại của khách. Tuy nhiên, không có nghĩa là bạn không thể sử dụng email này để tăng thêm cơ hội giới thiệu các sản phẩm khác đến cho khách hàng của mình.

Một nghiên cứu của Experian đã phát hiện rằng, việc cross-sell (bán sản phẩm thông qua 1 sản phẩm khác) trong các email xác nhận đơn hàng đã giúp tăng 20% giao dịch đặt hàng.

Các email xác nhận đơn hàng không cần phải lúc nào cũng cứng nhắc. Với một chút sáng tạo và cá nhân hóa, các email này có thể trở thành một công cụ mạnh mẽ thúc đẩy hành vi mua hàng của khách.

103. Tạo các chiến dịch theo mốc thời gian kỷ niệm như ngày sinh nhật, các lễ kỷ niệm

Trong một cuộc khảo sát của Experian với 10.000 email được gửi theo ngày kỷ niệm của khách, các nhà nghiên cứu đã nhận ra rằng, các mail này có tỉ lệ giao dịch cao hơn gấp 5 lần so với các email tiêu chuẩn giới thiệu sản phẩm thông thường.

Cũng trong khảo sát đó, Experian đã nhận thấy rằng tỉ lệ giảm giá có tỉ lệ chuyển đổi doanh thu cao nhất khi so sánh với các hình thức khuyến mãi khác.

104. Hãy để các Email Marketing của bạn thoát ra tư duy của “cái hộp”

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Trong một vài năm tới, chúng ta có thể thấy các công ty thương mại điện tử sẽ có rất nhiều cách kết hợp để đưa ra các chiến dịch Email Marketing hiệu quả.

Trong một nghiên cứu, một nhà bán lẻ hàng đầu tại Mỹ đã nhắm mục tiêu tới 925.000 khách hàng với đồng thời cả 2 hình thức là Email Marketing và Facebook Marketing. Sau nghiên cứu, họ nhận ra rằng, các khách hàng được tiếp cận cả 2 hình thức có khả năng mua hàng cao hơn 22% so với các khách hàng chỉ nhận email

Hãy tưởng tượng, khi khách hàng đang tìm kiếm hoặc muốn mua một sản phẩm nào đó, họ thấy sản phẩm của bạn thông qua facebook, 5 phút sau, một email với đường link truy cập trang bán hàng của bạn được gửi tới khách hàng. Nếu họ vẫn chưa mua sản phẩm, bạn có thể tiếp tục gửi thêm một email với nội dung khuyến mãi thích hợp để thúc đẩy hành động của khách hàng

105. Chiến lược cho đi và nhận lại

Ví dụ chúng tôi đang chạy chiến dịch về loại thuốc mới trị bệnh dạ dày, để chiến dịch thành công chúng tôi sẽ thực hiện chiến lược cho đi và nhận lại như sau:

Chúng tôi làm tờ rơi chuyên nghiệp, thật đẹp với nội dung **tư vấn bệnh lý dạ dày miễn phí 1 năm và tặng cuốn cẩm nang sức khỏe 365°** những điều cần biết, ***nhấn mạnh vấn đề là được tư vấn bởi những chuyên gia hàng đầu có nhiều năm trong nghề.***

Mục đích là **tạo niềm tin an toàn tuyệt đối với khách hàng**, không mất mát gì cả ngược lại được rất nhiều, khách hàng sẽ sẵn sàng mở lòng ra để được chúng tôi tư vấn, được tư vấn bởi chuyên gia chắc chắn sẽ cảm thấy hài lòng, khi khách hàng cảm thấy hài lòng, có thiện cảm tốt chúng tôi sẽ đều hướng tới sản phẩm, dịch vụ có thể giúp họ giải quyết vấn đề chuyện mua hàng là bình thường. Thông thường mọi người rất tin tưởng vào những chuyên gia

Nếu bạn đang mắc bệnh lý về dạ dày, thông tin này chắc chắn là bạn sẽ quan tâm rồi đúng không nào? Được tư vấn bởi chuyên gia hàng đầu nhiều năm kinh nghiệm mà hoàn toàn miễn phí, không có lý gì mà người đang bị vấn đề bệnh lý không quan tâm cả

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

106. *Sử dụng tờ rơi và phương pháp truyền thống*

Chúng tôi đánh vào thị trường địa phương trước, bằng những tờ rơi chuyên nghiệp đẹp mắt, dưới cùng sẽ có hướng dẫn để nhận được **tư vấn miễn phí và nhận cảm nang** thì vào website này đăng ký để được tư vấn và nhận quà tặng(để ngay link vào website để họ đăng ký), để thêm thông tin liên hệ tư vấn trực tiếp là số điện thoại để phỏng những người không biết lên mạng họ gọi trực tiếp.

Với phương pháp cho đi như vậy sẽ rất nhanh chóng chúng tôi sẽ có khách hàng tiềm năng, trong quá trình tư vấn chúng tôi thể hiện là chuyên gia trong lĩnh vực tất nhiên khách hàng sẽ rất hài lòng, và cuối cùng tạo thiện cảm, thân thiện, quan tâm chăm sóc rồi sau đó đều hướng họ sử dụng sản phẩm là điều hiển nhiên

Họ rất hạnh phúc vì chúng tôi giải quyết được vấn đề đang mắc phải, lúc này có thể tiền không là vấn đề mà vấn đề làm sao giúp họ mau chóng khỏi bệnh

107. *Sử dụng Marketing Online*

Với Marketing Online để chiến tại khu vực mình ở chúng tôi sử dụng chạy **quảng cáo ra tầm 50Km từ trụ sở công ty. Sử dụng Facebook và Google Ads kết hợp Re-marketing**

Sau khi chiếm lĩnh thị trường địa phương, tiếp tục mở rộng sang tỉnh thành lân cận và marketing online sẽ làm công việc này rất tốt.

Tư vấn hướng họ dùng sản phẩm 1 ,2 ngày sau chúng tôi gửi họ thư hay **tin nhắn sms, Email** hỏi thăm, ngày hôm sau nữa lại tư vấn gì , ngày hôm sau lại hỏi thăm, khách hàng phản hồi lại sử dụng sản phẩm có hiệu quả chúng tôi lại hướng mua sản phẩm gì đấy hỗ trợ cho bệnh mau khỏi hơn chẳng hạn, hay hỏi có vấn đề bệnh lý nào nữa không tiếp tục tư vấn lại bán hàng

Chúng tôi liên tục chăm sóc tương tác và bán hàng

Bạn có biết một người trung bình phải xem hoặc nghe về sản phẩm của bạn 7 lần trước khi họ mua hàng của bạn?

Nếu bình thường rất khó để khách hàng ra quyết định mua sản phẩm của chúng tôi khi nó là sản phẩm mới, chưa được sử dụng rộng rãi vì vậy sự khẳng định mình là chuyên gia trong lĩnh vực chữa bệnh da liễu và cho khách hàng trải nghiệm thực tế là mình chúng tốt nhất.

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Tiếp tục chúng tôi sẽ bán những mặt hàng khác liên quan. Luôn quan tâm, hỏi han, tương tác, là điều cần thiết, có khi mai một lại đau lưng chúng tôi lại bán thuốc trị đau lưng, hay đau bụng lại bán thuốc đau bụng...Khi tạo niềm tin, thân thiết có thể bán mọi thứ

Qua đây bạn thấy sức mạnh cho đi càng nhiều sẽ nhận lại càng nhiều, hãy để khách hàng trải nghiệm sản phẩm dịch vụ của bạn FREE và để được sở hữu dịch vụ FREE này bạn phải đổi lại date để chăm sóc, tương tác rồi bán mặt hàng kinh doanh liên quan khác

Cho đi thứ gì đó Free thật có giá trị, để lấy data khách hàng, chăm sóc, đào tạo, nuôi dưỡng... và chuẩn bị những sản phẩm liên quan để bán

Đây là chiến lược khá hay bạn có thể áp dụng vào kinh doanh, hãy cho đi điên cuồng thứ gì đấy để lấy data khách hàng, chăm sóc, đào tạo, tạo mối quan hệ thân thiết hãy chứng tỏ cho họ biết bạn là chuyên gia trong lĩnh vực của mình khi ấy việc bán hàng trở nên đơn giản hơn. Nhớ hãy chuẩn bị những sản phẩm liên quan để bán **khi** cho đi cái gì free liên quan

Ví dụ khác để bạn hiểu hơn.

Một người đàn ông nọ muốn mở phòng khám răng hàm mặt tại địa phương nhưng khổ nỗi tại đây đã có 2 phòng khám như vậy khá uy tín lớn, thế Lão tìm xem có chiến lược nào tốt hơn để thắng 2 đối thủ kia, sau mấy ngày suy nghĩ Lão đi in lượng lớn tờ rơi được thiết kế khá bắt mắt với nội dung **cạo vôi răng miễn phí suốt 365 ngày , ngoài ra còn tặng cuốn cẩm nang về chăm sóc răng miệng trị giá 350k** đúng vào ngày khai trương rất đông người tới, xếp hàng dài để đăng ký, để được cạo vôi răng miễn phí, thế người này có danh sách khách hàng rất lớn.

Khi khách hàng tới cạo vôi răng miễn phí thì sẽ có nhiều bệnh phát sinh, lúc này sẽ có hàng đồng bệnh liên quan tới răng hàm mặt cần được điều trị, cạo vôi răng thì miễn phí nhưng những bệnh lý phát sinh khác thì phải trả tiền

Bạn thấy tuyệt vời chứ cho đi miễn phí gì đấy, chuẩn bị những sản phẩm dịch vụ liên quan để bán, chăm sóc tương tác tạo mối quan hệ bán mãi mãi.

Tóm lại:

Bí quyết nằm ở chỗ cho đi thật nhiều để có danh sách khách hàng tiềm năng chuẩn bị chuỗi sản phẩm liên quan để bán, chăm sóc ,tương tác ,tạo mối quan hệ thân thiết việc bán hàng là đơn giản

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

108. Tăng doanh số bán hàng gấp đôi, ba

Đây là chiến lược khá hay mà tôi cảm nhận được từ thực tế, ngày trước tôi không để ý lắm nhưng sau này mới ngẫm ra nó thật sự tuyệt vời, áp dụng chiến lược này hiệu quả sẽ giúp gia tăng doanh số bán hàng rất lớn

Để tôi kể bạn nghe vài câu chuyện là tôi gặp mặc dù không có nhu cầu mà vẫn có thể sử dụng

+ Khi tôi đi uống cafe, khi mới bước vào chưa gọi uống gì nhân viên mang sẵn ra ly nước và khăn lạnh, ly nước thì free nhưng khăn lạnh lại không, thường tiện tay tôi sử dụng luôn như vậy vô tình đi uống cafe thay vì trả tiền cafe lại trả thêm tiền khăn lạnh mặc dù không gọi

+ Khi đi ăn bún, phở cũng thấy như vậy, đi nhậu cũng thấy mang khăn giấy ra nhưng ở quán nhậu lại có thêm bọc đậu phộng

+ Khi đi cùng người anh tới KFC ăn cơm khi vừa gọi món chưa xong, ngay lập tức nhân viên lại hỏi Anh dùng coca hay pepsi tôi thật sự bất ngờ vì câu hỏi này, hỏi thế này coi như tôi chọn nước uống rồi còn gì? Thay vì hỏi Anh dùng nước gì không? Tôi có thể từ chối hay chấp nhận còn có sự lựa chọn, ở đây tôi như bị buộc rồi, thế đành gọi nước luôn

Bạn thấy đấy, đây là chiến lược khá hay để tăng doanh số bán hàng, chúng ta hoàn toàn có thể bắt chước hình thức này để áp dụng vào kinh doanh của mình.

Hình thức của nó tuy là đơn giản nhưng lại rất hiệu quả giúp tăng doanh số bán hàng lên gấp đôi. Bạn có thường để ý khi vào mua áo chẳng hạn thì chủ lại mời mua thêm quần lớn, quần nhỏ hay nón hay dây nịch gì đó....

Ví dụ như khi bạn bán máy tính có thể bán kèm theo như chuột, loa, bàn phím, ram.. ví dụ như quán cafe họ bán khăn lạnh kèm theo cũng có thể đủ trả tiền cho nhân viên

Tóm lại:

Khi bạn kinh doanh về mặt hàng gì? Hãy chuẩn bị sản phẩm dịch vụ kèm theo để bán đây là hình thức bán hàng có giúp gia tăng doanh số bán hàng lên

109. Phần thưởng xứng đáng

Những người đã mua sản phẩm của bạn, tập trung chăm sóc, tạo mối liên hệ mật thiết, nhờ họ chuyển thông điệp về sản phẩm dịch vụ của bạn tới người thân, bạn bè và một phần thưởng, ưu đãi xứng đáng nào đấy sẽ khích lệ họ, có thể phiếu giảm giá 30% khi mua hàng lần sau, hay món quà gì đấy hấp dẫn.... và những người được họ giới thiệu tới

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

sẽ nhận được ưu đãi gì có giá trị hấp dẫn, có phiếu mua sắm 10% hay 15% giảm giá khi mua hàng chẳng hạn.

Tiếp tục như vậy liên tục sẽ tạo ra tính lan truyền rất mạnh, đơn hàng đến với công ty bạn sẽ rất lớn.

Trong phần này tôi muốn nhấn mạnh một điều là 20% sẽ tạo nên 80 % thành công, thay vì bạn cứ cố gắng đi tìm khách hàng mới thì hãy tập trung vào khách hàng cũ, tương tác chăm sóc, tạo niềm tin tuyệt đối cho họ về sản phẩm của bạn, thì lúc này không cần bạn phải marketing mà chính những con người này sẽ giúp bạn marketing. Khi được khích lệ bằng phần thưởng xứng đáng nào đấy họ sẽ là kênh marketing tốt nhất và những người được họ mới tới nên có ưu đãi nào đấy, sẽ thúc đẩy tốt hơn doanh số bán hàng công ty

Những khách hàng cũ này, họ là minh chứng tốt nhất khẳng định chất lượng sản phẩm của bạn, những người được họ giới thiệu tới công ty họ sẽ cảm thấy an tâm hơn về chất lượng sản phẩm, xóa bỏ phần nào nghi ngờ về sản phẩm của công ty bạn. Nếu là người mới hoàn toàn chưa biết gì tất nhiên người này sẽ soi xét đủ thứ trước khi ra quyết định mua hàng

Tóm lại

Một phần thưởng xứng đáng cho khách hàng cũ và những khách hàng mới do những khách hàng cũ giới thiệu sẽ gia tăng đơn hàng rất lớn. Hãy tập trung vào phục vụ tốt nhất khách hàng cũ, khi làm tốt công tác chăm sóc khách hàng cũ mới chuyển sang tìm kiếm khách hàng mới. Nếu bạn muốn 20% tạo nên 80% thành công hãy tập trung vào chăm sóc khách hàng cũ

110. Lập hội viên trung thành.

Khi đã có những khách hàng cũ trung thành chúng ta phải lập ra hội viên với mục đích có thể lôi kéo càng nhiều khách hàng trung thành càng tốt và cho họ biết được tầm quan trọng khi là thành viên, cho họ biết sẽ nhận lợi ích to lớn khi là thành viên hội, có những chính sách ưu đãi rất lớn cho hội viên. Có thể giảm giá 5% trọn đời khi là thành viên của hội, nếu giới thiệu thêm người khác vào hội sẽ nhận được giảm giá 5% cho lần mua hàng kế tiếp, người được giới thiệu vào hội cũng sẽ giảm giá 5% trọn đời tuy nhiên phải thỏa điều kiện nào đó có thể là mua hàng ở mức độ nào đó, khi người này gia nhập hội lại tiếp tục giới thiệu người khác vào hội sẽ nhận giảm giá 5% cho lần mua hàng kế tiếp ngoài 5% trọn đời

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Cứ tiếp tục như vậy sẽ tăng số hội viên trung thành với công ty nhiều lên, kéo theo sẽ tăng doanh số doanh số bán hàng

Những khách hàng trung thành càng lớn công ty bạn càng phát triển hãy chú ý phát triển mạnh điểm này

Tóm lại:

Lập ra hội viên trung thành với công ty là việc hết sức cần thiết bạn phải làm, bằng những chính sách ưu đãi đặc biệt nào đấy cho hội viên và những người muốn vào hội. Những khách hàng trung thành là những người sẵn sàng lên tiếng giúp bạn khi có dư luận cộng đồng nào đấy không tốt.

111. Liên kết data khách hàng

Công ty bạn đang kinh doanh về mặt hàng nào đấy và có 1000 data khách hàng tiềm năng, công ty khác cũng kinh doanh sản phẩm tương tự có 900 data khách hàng hãy chủ động liên kết lại với họ, bạn phải chủ động, đó là cơ hội, trong kinh doanh hãy tận dụng mọi cơ hội nếu có thể, hãy đề nghị họ gửi 1 email tới khách hàng trong danh sách của họ và bạn sẽ gửi lại email của họ cho danh sách khách hàng của bạn. Tất nhiên là phải cùng nhóm kinh doanh liên quan, sẽ tạo ra sức mạnh rất lớn khi biết liên kết lại với nhau, đôi bên cùng có lợi thì không có lý do gì mà không làm

Tóm lại:

Bạn có data khách hàng, những người kinh doanh mặt hàng sản phẩm liên quan với bạn hãy liên kết lại để tạo ra tập data khách hàng lớn đôi bên cùng có lợi

112. Huấn luyện trực tuyến

Khách hàng của bạn có thể ở khắp các tỉnh thành, thậm chí là ở nước ngoài, hãy tổ chức hội thảo trực tuyến để huấn luyện, giúp họ giải quyết vấn đề gì đấy, tương tác để duy trì mối quan hệ bền vững hơn

Chia sẻ thông tin miễn phí về vấn đề của bạn có giá trị cao thể hiện quan tâm đồng hành cùng khách hàng

Hãy luôn tương tác với khách hàng, liên tục tương tác, lúc nào sản phẩm dịch vụ hay hình ảnh công ty bạn luôn nằm trong tâm trí khách hàng

Webinar là công cụ khá tốt giúp bạn tạo hội thảo tuyệt vời, sự hài lòng của khách hàng sẽ mang tới thịnh vượng cho công việc kinh doanh của bạn

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

113. *Mua nhiều rẻ hơn.*

Chiến lược này giúp bạn bán nhiều hàng hơn, tôi quan sát ở một số siêu thị họ thường Combo 3-4 thứ lại với nhau để bán.

Ví dụ 3 sản phẩm có giá 150\$ mua lẻ mỗi cái 50\$ nhưng nếu mua cả 3 thay vì 150\$ thì chỉ 110\$ chẳng hạn, lúc này khách hàng sẽ cân nhắc tới việc mua 3 sản phẩm thay vì 1

Mình vừa bán được sản phẩm vừa tăng doanh thu mà khách hàng họ cũng hài lòng vì mua 3 món với giá rẻ

Hãy Combo 3-4 thứ lại với nhau để bán nhiều hàng hơn

114. *Mua cái lớn tặng cái bé*

Đây cũng là hình thức giúp bạn bán hàng khá tốt. Một lần tôi đi siêu thị thì có rất đồ khuyến mãi ví dụ như mua hộp bánh tặng cái tô, mua ti vi tặng thùng bia, mua laptop tặng balo, chuột.... Đây cũng là hình thức kích thích bán hàng hiệu quả. Khách hàng sẽ ra quyết định mua hàng cao hơn khi món quà tặng kèm theo đủ hấp dẫn, có giá trị

115. Liên doanh cùng có lợi

Bạn đang kinh doanh về lĩnh vực nào đấy hãy liên kết với những đối tác cùng lĩnh vực để tạo hệ thống trọn gói kinh doanh

Ví dụ:

Tôi đang làm bên **tư vấn kinh doanh online** những khách hàng của tôi cần làm website, seo từ khóa, chạy quảng cáo google adword, tăng like fanpage tôi liên kết với những người làm bên lĩnh vực này, khi khách hàng của tôi có nhu cầu website, seo từ khóa, chạy quảng cáo google adword, tăng like fanpage tôi liên hệ với họ, rồi khi họ có khách hàng cần tư vấn kinh doanh online tôi lại có đơn hàng

Đây là quy tắc hợp tác để tạo ra hệ thống hoàn chỉnh về lĩnh vực nào đấy

Đơn hàng sẽ đến với bạn rất nhiều khi biết kết hợp lại với nhau tạo ra hệ thống kinh doanh

Ví dụ khác

Một ví dụ khác sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn, tôi đang kinh doanh bên lĩnh vực áo cưới, để tạo ra hệ thống dịch vụ hoàn chỉnh thì tôi sẽ liên kết với những người làm bên quay phim, chụp hình, nhà hàng tiệc cưới, tiệm vàng... từng thành viên trong hệ thống này sẽ nhận

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

bất cứ đám cưới nào trọn gói , thay vì 1 mình tôi phải đi tìm đơn hàng thì bây giờ tôi có nhiều người trong hệ thống cùng tìm đơn hàng cho tôi, ngược lại tôi cũng tìm đơn hàng đến cho họ

116. *Giúp giải quyết vấn đề nào đấy*

Bạn là chuyên gia trong lĩnh vực của mình, hãy tận dụng nó giúp khách hàng của mình có thể giải quyết vấn đề nào đó của họ, hãy thể hiện xuất sắc cho họ thấy bạn có khả năng giải quyết vấn đề nào đó thành thạo nhất, chuyên nghiệp nhất lúc này khách hàng sẽ tin tưởng tuyệt đối vào bạn. Tuy nhiên đừng cố gắng bán hàng mà hãy cung cấp cho khách hàng giải pháp nào đấy, ở một nơi nào đấy. Không có lý nào được chuyên gia tư vấn mà lại đi chỗ khác không rõ ràng để sử dụng sản phẩm dịch vụ.

Ví dụ:

Một hôm, có người lạ chat với tôi qua facebook, người này đang rất muốn kiếm tiền online và có thể tự mình tạo website.

Người lạ: Anh kiếm tiền online lâu chưa ạ

Tôi: 5 năm rồi em

Người lạ: Anh có thể cho em xem chứng minh thu nhập không ạ

Tôi: ừ cái này hơi tế nhị! Nhưng em xem ở trên website có phần thu nhập hàng tháng đấy em

Người lạ: Anh kiếm tiền online ở lĩnh vực nào ạ

Tôi: Anh tham gia rất nhiều lĩnh vực

Người lạ: Em muốn kiếm tiền online và có thể làm website cơ bản anh giúp em được không ạ

Tôi: Anh đang bận lắm không biết giúp được em không nữa!

Người lạ: Anh ơi ! A ráng giúp em đi ạ

Tôi: Thôi được! Anh có khóa Training mastery MMO 3 in 1 khóa tập hợp của 3 khóa học khác nhau về SEO, tạo website, kiếm tiền online 3 khóa này tổng giá 3tr 500 tuy nhiên nếu em mua hết 3 khóa thì a lấy 2 triệu, đồng ý anh dạy em

Người lạ: ôi thế tốt quá! Em cảm ơn anh nhiều ạ

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Như các bạn thấy đấy, người khách này đang có nhu cầu rất lớn và kiếm tiền online và có thể tự tạo website. Tôi khẳng định với họ có 5 năm kinh nghiệm, có phần chứng minh thu nhập thể hiện sự tin tưởng cao, khi họ ra đề nghị giúp tôi lường lự tỏ ý không muốn giúp, tiếp đến là sự chạy theo với mong muốn tôi giúp và tôi hướng họ tới giải pháp thay vì học 2 thì học 3 sẽ giảm giá rẻ hơn, vậy bán hàng được dễ dàng .

Tóm lại: Giúp khách hàng giải quyết vấn đề này tốt nhất, có thể đưa ra vấn đề hay vấn đề từ khách hàng, không nên cố gắng bán sản phẩm, dịch vụ, lúc này khách hàng sẽ chạy theo bạn để được mua hàng. Hãy là chuyên gia trong lĩnh vực của bạn giải quyết tốt vấn đề cho khách hàng bán hàng sẽ đơn giản hơn

117. Chú ý màu sắc

Màu sắc cũng đóng vai trò rất quan trọng trong việc kích thích người mua, đặc biệt là màu cam. Lý do cho việc này vẫn còn là một ẩn số. Tuy nhiên, Atkinson cho rằng, đó một phần là vì các trang mua sắm trực tuyến như Amazon hay eBay có quá nhiều nút màu cam đến mức chúng trở nên quen thuộc với mọi người.

118. Dùng từ "của tôi" thay vì "của bạn"

Atkinson cho biết các cụm từ như "Bắt đầu đợt dùng thử của tôi ngay bây giờ" sẽ được click nhiều hơn là "Bắt đầu đợt dùng thử của bạn ngay bây giờ". Từ "của tôi" cho mọi người cảm giác đó đã là vật sở hữu của họ. Vì thế, hãy khẳng định điều này ngay từ đầu.

119. Giúp người dùng nhìn ra ngay từ "miễn phí"

Nếu dịch vụ của bạn là miễn phí, hãy bổ sung các dòng thông báo "100% miễn phí" hay "Bắt đầu dùng miễn phí" ở chỗ dễ nhìn nhất. Khi SumAll thêm dòng chữ "100% miễn phí" lên ngay đầu website, doanh số của họ đã tăng 18%.

120. Tôn trọng quyền riêng tư của khách hàng

Khi yêu cầu khách hàng điền email, hãy đảm bảo bạn khiến họ tin tưởng việc này chỉ mình bạn biết. "Chúng tôi không bao giờ bán thông tin của khách. Chúng tôi cũng ghét thư rác lắm chứ", Atkinson cho biết.

121. Sử dụng các cụm từ tích cực

Đừng bao giờ đặt tên thao tác đó là "Nộp đơn". Nó chẳng có tính mô tả hay khuyến khích nào cả. Thay vào đó, hãy gọi kiểu như "Truy cập ngay bây giờ".

122. Chú ý giao diện website

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Trên trang chủ, bạn hãy đặt ảnh và video bên trái, còn những khẩu hiệu khuyến khích hành động ở bên phải. "Người phương Tây có thói quen đọc từ trái sang phải. Vì thế, mẹo này tuy nhỏ nhưng có tác dụng rất lớn". Tại SumAll, việc này đã làm tăng lượng khách hàng lên 5%.

123. Cá nhân hóa những sản phẩm gợi ý

Sử dụng các biểu tượng gợi ý như "sản phẩm mới", "lựa chọn của cửa hàng" hay "dành riêng cho bạn" để khuyến khích khách hàng móc hầu bao.

124. Hãy thận trọng trong việc sử dụng video

"Sử dụng video là con dao hai lưỡi", Atkinson cho biết. Một số video càng sửa đổi nhiều lại càng ít hút khách, nhất là những cái quá dài. Sau 90 giây, khách hàng tiềm năng sẽ bắt đầu chán nản và bỏ đi nơi khác.

125. Liên tục kiểm tra hiệu quả của các biện pháp

Kể cả những thứ cơ bản như slogan (khẩu hiệu) của công ty cũng nên được đánh giá lại thường xuyên. Khi SumAll thay đổi slogan của hãng từ "Công cụ theo dõi tốt nhất thế giới" sang cái thân thiện hơn là "Mang cả truyền thông xã hội đến cho bạn", doanh số bán hàng của họ đã tăng thêm 60%.

126. Tăng doanh số bán hàng bằng cách tối ưu hóa mô hình kinh doanh

Thông thường một quy trình kinh doanh đạt hiệu quả tối ưu từng khâu trong vòng luân chuyển giữa các yếu tố sau:

Một lời khuyên hữu ích cho bạn chính là bán các sản phẩm trực tuyến để tăng doanh số bán hàng online nhanh chóng:

- Bán sản phẩm có giá trị dao động từ 100k đến 2 triệu
- Sau khi hoàn thiện hệ thống, bán sản phẩm để tăng doanh số bán hàng online
- Lựa chọn nhà sản xuất chất lượng để bán sản phẩm. Một sản phẩm kém chất lượng khó có thể duy trì được lâu dài

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

- Tìm hiểu những sản phẩm có độ cạnh tranh hợp lý. Bán những sản phẩm khó tìm tại địa phương. Ví dụ như nắm linh chi bonsai, hoặc những sản phẩm hữu ích, nhiều người có nhu cầu nhưng lại chưa có nhiều người bán.
- Những sản phẩm bạn ưa thích, am hiểu về nó. Hoặc bạn có khả năng làm ra nó như làm bánh, đồ handmade...
- Lựa chọn sản phẩm khách hàng sử dụng nhiều lần như mỹ phẩm.

127. Tối ưu hóa quảng cáo Facebook

Facebook hiện là mạng xã hội được nhiều người lựa chọn nhất giúp **tăng doanh số bán hàng online**. Quảng cáo trên facebook rất hiệu quả trong việc tiếp cận khách hàng.

Mỗi fanpage sẽ có một mức giá chạy quảng cáo khác nhau cho fanpage đó. Cần đánh giá dựa trên doanh số trong quá trình quảng cáo chứ không nên ham quá rẻ.

Bạn nên lưu ý tới các khung giờ phù hợp cho từng đối tượng khách hàng khác nhau của từng fanpage. Đó là khung giờ mà **khách hàng tiềm năng** online nhiều nhất. Hãy để tâm nghiên cứu xem đối tượng khách hàng của mình có xu hướng online từ mấy giờ.

Ví dụ:

Nếu bán game, phần mềm cho các game thủ thì khung giờ vàng sẽ là 0h – 6h sáng hôm sau.

Nếu là nhân viên văn phòng thì từ 13h – 22h trong ngày.

Tiết kiệm chi phí quảng cáo thay vì để Facebook mặc định thì đầu giá là một việc hết sức quan trọng.

128. Đưa chiến thuật SEEDING vào bài quảng cáo

Seeding là sự gieo mầm trên các diễn đàn, trên các cộng đồng mạng. Hoặc trên các phương tiện mà máy tính và mạng có thể vươn tới. Mục đích là truyền đạt thông điệp có lợi cho thương hiệu. Seeding là một quá trình khéo léo đưa khách hàng vào “bẫy” mua hàng. Từ đó tăng doanh số bán hàng online nhanh chóng. Người admin phải hết

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

sức kiên trì ngay từ khi khởi tạo fanpage trong việc điều hướng khiến khách hàng tương tác như like, comment...

129. Làm mới ngay chiến dịch quảng cáo thường xuyên

Thường xuyên thay đổi chiến dịch quảng cáo của bạn. Điều này giúp tạo cảm giác thu hút và mới lạ hơn cho khách hàng quan tâm. Áp dụng chiến thuật “Bình mới rượu cũ”. Về bản chất khuyến mại vẫn mang cùng một giá trị. Tuy nhiên ngôn từ linh hoạt sẽ tạo ra sự tò mò khiến khách hàng quan tâm hơn. Từ đó **tăng doanh số bán hàng online** lên.

Hiện nay có 11 hình thức khuyến mại online trên thị trường phổ biến nhất:

- Quà tặng
- Giảm giá: 54%
- Mua hàng giá 0đ
- Trả lại miễn phí: 70%
- Giao hàng miễn phí : 73%
- Mua 3 tặng 1 hay mua 1 tặng 1,...
- Tặng tiền (COUPONS/REBATES): 56%
- Giao hàng miễn phí (Khi mua SLL): 42%
- Tích điểm (REWARDS/LOYALY POINTS): 46%
- Dùng thử 1 tháng (LIMITED- TIME DEALS): 43%
- Ưu đãi đặc biệt (tặng thiết bị, lắp đặt miễn phí): 62%

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

130. Sử dụng hình ảnh quảng cáo ấn tượng bắt mắt

Sử dụng hình ảnh quảng cáo độc lạ, kích thích mạnh thị giác giúp khách hàng biết chúng ta đang bán gì ngay từ lần đầu rất quan trọng. Bên cạnh đó tạo ra những hình ảnh quảng cáo ấn theo xu hướng hay các sự kiện xã hội cũng đang trở thành một trào lưu phổ biến. Khách hàng không khỏi nhin cười với những hình ảnh hài hước, khó đỡ sẽ để lại được ấn tượng lâu dài. Đây cũng là một trạng thái cảm xúc tốt khiến cho khách hàng có thiện cảm và quan tâm hơn đến sản phẩm.

Một lưu ý nhỏ nữa là hãy chụp hình một cách cẩn thận và có tính thẩm mỹ trước khi tung lên fanpage. Điều này giúp sản phẩm gây được sự kích thích và thiện cảm cho mua hàng.

131. Mở rộng mặt hàng giúp tăng doanh số bán hàng online

Chỉ nên thực hiện mở rộng các mặt hàng hóa đang bán khi bạn đã có một lượng khách hàng cụ thể. Chưa nên vội vàng tạo ra danh sách sản phẩm mới bắt đầu thực hiện các chiến dịch marketing. Việc xoay vòng vốn nhanh chóng sẽ hỗ trợ người làm kinh doanh rất nhiều.

132. Cung cấp thông tin rõ ràng và chi tiết

Để làm cho khách hàng cảm thấy thoải mái và tin tưởng khi đặt mua những mặt hàng có giá trị cao trên chợ trực tuyến, doanh nghiệp cần cung cấp và hỗ trợ nhiều thông tin tới người tiêu dùng. Khách hàng rất muốn hiểu được mọi khía cạnh của sản phẩm hay dịch vụ vì khi mua hàng qua mạng, họ không thể kiểm tra, thử nghiệm hàng hóa và cũng không biết đâu là sản phẩm thật, đâu là sản phẩm giả. Ví dụ, khi xem quần áo được chụp qua mạng, không phải lúc nào khách hàng cũng có thể đoán được chất liệu của chúng trong khi chất liệu của quần áo cũng quan trọng đối với người mua. Vì thế, hãy cố gắng mô tả chi tiết chất liệu: thô hay mềm, dày hay mỏng...hay bất kỳ thứ gì có thể giúp khách

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

hàng hình dung và cảm nhận được chất liệu vải. Đó là một trong những cách thuyết phục khách hàng đảm bảo và chính xác nhất.

133. Loại bỏ các rủi ro

Nếu cảm thấy sẽ gặp rủi ro trong quá trình mua hàng qua mạng thì khách hàng sẽ không mặn mà với thương mại điện tử. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải loại bỏ bớt các rủi ro và áp lực ra khỏi tâm trí của khách hàng, làm cho họ cảm thấy an tâm khi mua hàng trực tuyến. Một số nhà bán lẻ trực tuyến đã rất thành công khi áp dụng mô hình bán hàng giao hàng miễn phí hay trả hàng và hoàn lại tiền. Chính sách hoàn tiền là cam kết của doanh nghiệp đối với khách hàng, nhằm gia tăng sự tin tưởng và xóa bỏ những cản trở về mặt tâm lý khi mua hàng. Đồng thời, thanh toán qua các cổng thanh toán an toàn như ngân lượng, hay bảo kim sẽ giúp khách hàng yên tâm khi đặt mua những sản phẩm có giá trị lớn. Khách hàng sẽ cảm thấy tin tưởng nhờ phong cách làm ăn minh bạch, rõ ràng, và có nguyên tắc này.

134. Đơn giản hóa quy trình giao dịch

Nếu doanh nghiệp có thể biến những giao dịch phức tạp trở nên dễ dàng, đáng tin cậy và an toàn thì chắc chắn sẽ có nhiều người mua hàng qua mạng và đặt mua nhiều loại hàng hóa có giá bán cao. Các công ty cung cấp dịch vụ chuyên môn đang có xu hướng đưa ra những bản chào giá dịch vụ trọn gói, bao gồm nội dung công việc, giá cả, thời gian thực hiện, các kết quả đạt được và một số yếu tố phụ khác. Việc cụ thể hóa các dịch vụ giúp cho quá trình bán hàng diễn ra nhanh chóng và khách hàng có thể hoàn tất các giao dịch phức tạp chỉ thông qua vài cái nhấp chuột.

135. Cung cấp dịch vụ miễn phí cho khách hàng

Google trở thành một trong những doanh nghiệp có doanh thu lớn nhất toàn cầu, tuy nhiên những gì mà ông trùm này mang đến cho mọi người đa số đều miễn phí: công cụ tìm kiếm, Youtube, Gmail... Khi doanh nghiệp mang thứ gì đó miễn phí cho khách hàng không có nghĩa là sẽ phải chịu thiệt thòi. Trái lại, nếu biết tận dụng hiệu quả chiến lược dịch vụ miễn phí này, niềm tin tưởng và yêu mến của khách hàng sẽ được nhân lên. Một khi đã yêu mến, họ sẽ giới thiệu đến nhiều người thân khác, vì thế mà doanh nghiệp sẽ không cần mất quá nhiều chi phí làm marketing. Chẳng hạn, nếu là chủ một trang web bán hoa, hãy tặng cho khách hàng một tấm thiệp chúc mừng miễn phí để họ có thể ghi vào đó lời chúc có ý nghĩa tặng đến người thân. Hay đối với một trang web bán quần áo thì có thể cung cấp dịch vụ tư vấn thời trang miễn phí... Tuy nhiên, điểm lưu ý khi cung cấp miễn phí sản phẩm là làm sao để cho khách hàng cảm nhận thấy giá trị của món đồ đó khi họ được tặng. Đừng tặng những thứ khách hàng không mong muốn.

136. Khuyến mãi cho khách hàng

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

Một cách rất đơn giản để bạn có thể tăng doanh số bán hàng là bắt đầu chương trình khuyến mãi dành cho khách hàng. Không nhất thiết phải đưa ra những phần thưởng có giá trị lớn, bạn có thể xây dựng chính sách giảm giá, chiết khấu cho khách hàng thân thiết, hoặc tặng một món quà nhỏ cho khách hàng nhân dịp sinh nhật.

Bạn có thể xây dựng các chương trình tích điểm thưởng để thể hiện sự quan tâm và ưu đãi đối với các khách hàng thân thiết, khuyến khích khách hàng quay lại mua hàng nhiều hơn. Chương trình này có thể xây dựng qua hình thức thẻ tích điểm, hoặc theo dõi trực tiếp giá trị mua hàng của khách hàng thông qua các phần mềm bán hàng thông minh.

137. Tập trung chăm sóc các khách hàng hiện tại

Nếu làm một phép so sánh, bạn sẽ thấy rõ ràng rằng chi phí để giữ một khách hàng hiện tại thấp hơn rất nhiều so với chi phí cần để thu hút một khách hàng mới. Một trong những phương pháp hữu hiệu nhất để giữ chân khách hàng quay lại với bạn là chính sách chăm sóc khách hàng sau khi bán hàng. Hỏi ý kiến đánh giá khách hàng về sản phẩm, tập chung vào chính sách bảo hành, bảo trì sản phẩm sẽ thể hiện bạn quan tâm tới sự hài lòng của khách hàng, khiến họ vừa lòng và thường xuyên lui tới cửa hàng của bạn hơn.

138. Tập trung vào các tiện ích sản phẩm, thay vì liệt kê tính năng

Để thu hút sự chú ý của khách hàng, thay vì liệt kê một danh sách dài các tính năng của sản phẩm, bạn cần phân tích và nắm được các nhu cầu của khách hàng, từ đó tập trung vào các lợi ích sản phẩm đem lại, đáp ứng các nhu cầu của khách hàng. Cách tiếp cận này sẽ nhắm đúng tới tâm lý của khách hàng, thể hiện sự quan tâm của bạn và giúp bạn dễ dàng bán hàng thành công hơn.

139. Marketing truyền miệng

Chi phí cho 1 chiến dịch marketing truyền miệng rất ít so với một chiến dịch marketing truyền thống, hơn nữa khách hàng thường có xu hướng tin vào sự giới thiệu của bạn bè, người thân hơn là thông qua các chiến dịch truyền thông, quảng cáo. Bạn có thể thông qua các khách hàng thân thiết giới thiệu sản phẩm tới bạn bè của họ. Một phần thưởng nhỏ như việc giảm giá mua hàng cho khách hàng sẽ khích lệ họ thực hiện chiến dịch marketing truyền miệng giúp bạn tốt hơn.

140. Còn nữa

1001 TUYỆT CHIÊU TĂNG DOANH SỐ BÁN HÀNG ONLINE THẦN TỐC

TỔNG HỢP TỪ NHIỀU NGUỒN KHÁC NHAU

- **NGUYỄN HUỲNH GIAO**
- **EMAIL: GIAONGUYEN88@GMAIL.COM**
- **SĐT 0909 869 077 ZALO**
- **Truy cập www.nguyenuyngiao.com/qua-tang để QUÀ TẶNG**
- **FACEBOOK: fb.com/giaomarketer**

Cuốn sách này là dành riêng cho bạn từ trái tim của tôi. Nếu bạn thích nó, bạn có thể chia sẻ nó với 5 người bạn tốt nhất của bạn.

Vì sự thành công của bạn, ~Nguyễn Huỳnh Giao

P/S: Nhớ tham gia CAFE CÙNG GIAO 2 TUẦN 1 LẦN TẠI
WWW.NGUYENHUYNHGIAO.COM NHÉ