

Trang web của bạn đã được khá nhiều người mua hàng biết đến, nhưng làm thế nào để biến những khách hàng bình thường này thành những khách hàng tiềm năng? Nếu bạn muốn biến những người mua hàng bình thường thành khách hàng tiềm năng thì những mẹo nhỏ sau đây sẽ giúp bạn giữ và tạo được những khách hàng quan trọng cho công việc kinh doanh của mình.

1. Đặt nội dung lên hàng đầu:

Bạn hãy bỏ ra một vài phút để nghĩ về tầm quan trọng của việc phải cập nhật nội dung trang web. Nếu trang Web của bạn kinh doanh về bất động sản, chắc chắn khách hàng của bạn mong muốn nhận được những thông tin mới về thị trường bất động sản. Khách hàng sẽ bị gây ấn tượng bởi những tin tức mới được truyền tải một cách thường xuyên. Còn nếu bạn đang bán ốc và vít thì không cần phải cập nhật thường xuyên như các hình thức kinh doanh khác.

Nếu trang web của bạn không cần thay đổi nội dung thì hãy viết về chính công ty bạn. Bạn muốn nội dung trang web tập trung vào những điểm mạnh, những lợi thế về dịch vụ và sản phẩm của bạn? Sau đây là một vài cách mà bạn có thể áp dụng:

- Sản phẩm của bạn giúp khách hàng tiết kiệm được thời gian.
- Sản phẩm của bạn giúp khách hàng tiết kiệm tiền bạc
- Những ứng dụng hữu ích đối với sản phẩm của bạn

Có thể có người sẽ nói “*tôi là một doanh nghiệp chứ không phải là một nhà văn*”. Theo tôi thì tại sao bạn lại không thử xem sao nhỉ? Bạn sẽ ngạc nhiên đấy. Nếu cách viết của bạn không rõ ràng và sâu sắc như một nhà chuyên nghiệp thì sự nhiệt tình với sản phẩm sẽ thực sự hữu ích cho doanh nghiệp của bạn.

Sau đây là một số nguồn rất hữu ích nếu bạn tham khảo ý kiến trên các trang web:

- Elance (<http://www.elance.com/>)
- Sunoasis Jobs (<http://www.sunoasis.com/>)
- Marketingtool.com (<http://www.marketingtool.com/>)

2. Kiểm tra kỹ nội dung

Nên nhớ rằng khi chúng ta nói về nội dung thì chúng ta không chỉ nói về những câu chữ trên trang web. Chúng ta đang nói về những từ ngữ, hình ảnh, các đường link, logo và địa chỉ e-mail. Hãy kiểm tra lại tất cả các đường link. Nếu như các đường link đến trang web của bạn không thoả mãn được nhu cầu của khách hàng thì bạn phải tìm hiểu xem khách hàng có thấy thoải mái khi truy cập bằng thẻ của họ vào trang web không? Ngoài ra, hãy kiểm tra những nội dung và hình ảnh của bạn sẽ có thời lượng bao nhiêu. Nếu mất khoảng hơn 10 giây cho một hình ảnh về sản phẩm thì có lẽ bạn sẽ bị mất khách hàng vì khối lượng hình ảnh quá lớn.

3. Xây dựng hòm thư góp ý

Một thực tế đã được chứng minh là các khách hàng của bạn càng có ý kiến về trang web bao nhiêu thì họ càng cảm thấy thoải mái và dễ chịu bấy nhiêu. Họ càng cảm thấy thoải mái bao nhiêu thì họ càng mua nhiều hàng hoá cũng như chú ý đến bạn nhiều hơn. Sau đây là ba cách giúp bạn có được thông tin phản hồi từ phía khách hàng.

- **Thiếp lập một hòm thư góp ý trực tuyến:** Đây là một cách hiệu quả nhất để đưa khách hàng của bạn có phản hồi và chú ý tới các sản phẩm cũng như dịch vụ của bạn. Hãy để họ có những nhận xét và góp ý về các sản phẩm mà chính họ đã dùng. Phê bình chính là một động lực để cải tiến sản phẩm và chính những lời nhận xét hay phê bình này là xu hướng dùng sản phẩm trên thị trường.

- **Hãy tổ chức các cuộc thi:** Hãy hỏi những khách hàng của bạn đưa ra những lý do vì sao họ lại thích sản phẩm của bạn đồng thời cũng đưa ra giải thưởng hàng tháng hay hàng tuần cho những người thắng cuộc. Giải thưởng này không chỉ là cách để khách hàng có những phản ứng về sản phẩm mà còn là một cách để bạn thu thập được những lời khuyên của khách hàng về sản phẩm hay dịch vụ để có những cải tiến sao cho hàng hoá hay dịch vụ của bạn ngày càng tốt hơn.
- **Tiến hành cuộc khảo sát trực tuyến:** Họ có thể đưa ra ý kiến về việc kinh doanh và thông qua đó bạn sẽ rút ra được nhiều kinh nghiệm và tìm hiểu được sở thích của khách hàng.

4. Lắng nghe, học hỏi và rút kinh nghiệm

Có một vài cách hiệu quả để đánh giá thành công đối với những cố gắng của bạn. Nếu vì bất cứ một lý do nào đó mà mọi người không truy cập vào trang web của bạn hàng tuần thì bạn phải thay đổi nội dung một cách phù hợp để thu hút khách hàng. Hộp thư góp ý trực tuyến mà bạn đặt cũng là một cách tốt để biết được những ý kiến của khách hàng về nội dung của bạn. Nếu không có ai nhận xét về mục "Tin hàng tháng" thì có lẽ sẽ không có giá trị để tiếp sức thêm cho bạn vào đầu mỗi tháng làm việc tốt hơn.

Có một nội dung luôn đổi mới không có nghĩa là chỉ đổi mới những tựa đề tin tức trên những trang chủ mà hãy theo dõi một cách cẩn thận đến cả nội dung và luôn luôn đặt ra câu hỏi "liệu những nội dung này có giúp cho công việc bán hàng của tôi nhiều không?". Nếu câu trả lời là có thì bạn đã đi đúng hướng rồi đó.

Hãy nên nhớ rằng, Marketing một sản phẩm trực tuyến đồng nghĩa với việc: trang web của bạn là phương tiện duy nhất để các khách hàng liên hệ với bạn. Nội dung mà bạn truyền lên trang web sẽ nói lên quy mô và tầm cỡ của công ty mà bạn đang điều hành. Một thông tin thích hợp và cập nhật sẽ truyền tải niềm tin về công ty của bạn tới khách hàng, giúp họ truy cập website của bạn thường xuyên hơn. Và điều này tỷ lệ thuận với lợi nhuận mà khách hàng mang lại cho bạn!