

Khách hàng hiện nay đang có xu hướng chuyển sang sử dụng Internet mỗi khi cần tìm kiếm các nhà cung cấp hay cần tìm thông tin để so sánh đặc tính và giá cả sản phẩm.

Số lượng các giao dịch mua sắm trực tuyến tăng lên không ngừng làm cho lợi nhuận của các doanh nghiệp B2B, B2C cũng được nâng lên đáng kể. Bên cạnh đó, Internet luôn là một trong những công cụ đơn giản và tiết kiệm nhất mà bạn có thể sử dụng để tiếp thị cho các sản phẩm/dịch vụ của mình. Tuy nhiên, bạn không thể áp dụng một cách máy móc tất cả những chiêu thức tiếp thị ngoại tuyến vào đây, bởi mỗi hình thức tiếp thị lại có những đòi hỏi của riêng mình và những “thành công ngoại tuyến” có thể không làm nên “thành công trực tuyến”. Mời bạn tham khảo 10 yếu tố quan trọng sau đây, nếu muốn hoạt động tiếp thị trên Internet của bạn đạt được hiệu quả tốt nhất.

1. Có một tên miền tốt

Bạn cần có tên miền trước khi xây dựng trang web cho công ty. Đây là địa chỉ của bạn trên mạng Internet, cho phép người sử dụng máy tính có thể tìm thấy trang web của bạn, chẳng hạn như www.microsoft.com hay www.yahoo.com. Một tên miền theo đúng như ý bạn sẽ không dễ dàng có được, bởi vì hàng triệu tên miền đã được đăng ký mua mỗi năm. Những đuôi tên miền “.com” hay “.net” được xem là phổ thông và hấp dẫn mọi người nhiều hơn cả.

Việc kiểm tra xem tên miền nào đó đã được đăng ký hay chưa cũng không mấy khó khăn. Mạng Yahoo.com có dịch vụ kiểm tra tên miền và bạn có thể có kết quả trong vòng chưa đầy một phút. Chi phí trả cho Yahoo để mua một tên miền chỉ khoảng 10 USD.

Bạn cần quan tâm tới một số điểm liên quan đến tên miền như sau:

- Đảm bảo rằng tên miền chưa được bất kể ai đăng ký sở hữu độc quyền (bằng cách kiểm tra tại trang web www.uspto.gov);
- Đảm bảo rằng tên miền mà bạn chọn dễ phát âm;
- Tìm kiếm một tên miền dễ nhớ.

Một tên miền càng đơn giản và mô tả chi tiết bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu. Bạn không cần phải tìm kiếm một tên miền nào đó thực sự hấp dẫn như kiểu “Google”, chưa kể những tên miền không mang tính miêu tả sẽ đòi hỏi ở bạn nhiều nỗ lực phát triển thương hiệu hơn.

2. Xây dựng một trang web thể hiện tính chuyên nghiệp

Trang web chính là một trong những “mặt cắt” thể hiện rõ nhất mức độ chuyên nghiệp của công ty bạn. Việc mọi người ghé thăm trang web sẽ giữ lại những ấn tượng đẹp khó phai hay đơn giản là họ nhanh chóng thoát ra đều bắt nguồn từ tính chuyên nghiệp của trang web. Có nhiều phương pháp xây dựng một trang web: nhiều trang chủ lớn (bao gồm cả Yahoo) sẽ cung cấp cho bạn (miễn phí hay với mức phí không đáng kể) các khuôn mẫu chung cho trang web của bạn, hoặc rất nhiều chuyên gia thiết kế web chuyên nghiệp sẵn sàng giúp bạn xây dựng trang web theo đúng yêu cầu. Ngoài ra, trên thị trường còn có những bộ phần mềm trọn gói mà bạn có thể lựa chọn để tự xây dựng trang web cho mình.

3. Trang web của bạn cần có tốc độ duyệt nhanh để mọi người dễ dàng tìm thấy những gì bạn đang cố gắng tiếp thị

Đừng cố gắng đưa thật nhiều hình ảnh động và màu sắc lòe loẹt lên trang web của bạn. Chìa khoá thành công cho một trang web là đảm bảo cho người xem dễ dàng tìm thấy những gì họ muốn, nghĩa là các thanh điều hướng web

phải được đặt tại những vị trí rõ ràng, dễ thấy cùng với chức năng “tìm kiếm” tiện lợi. Bạn nên dành đôi chút thời gian để tham khảo các trang web nổi tiếng trên Internet, cũng như trang web của các đối thủ cạnh tranh. Công việc này sẽ giúp bạn hình dung một cách chính xác nhất những gì cần thiết kể cho trang web của bạn.

4. Xây dựng và phát triển danh sách các địa chỉ email của bạn

Một trong những cách thức hiệu quả và tiết kiệm nhất để bán hàng trực tuyến là tiếp thị bằng thư điện tử (email marketing), vì bạn có thể truyền tải nhanh chóng mọi thông tin về sản phẩm/dịch vụ của mình tới khách hàng hiện tại và tiềm năng. Vì vậy, việc thu thập các địa chỉ email từ những khách ghé thăm trang web sẽ rất có ích cho bạn. Bạn hãy đưa ra cho khách hàng một điều gì đó đáng giá (phiếu giảm giá hay bản tin định kỳ) để đổi lấy việc bạn có được địa chỉ email của họ.

Bạn có thể áp dụng nhiều phương pháp khác nhau để thu thập địa chỉ email của khách hàng, nhưng hãy đảm bảo rằng bạn đã có chính sách bảo vệ bí mật riêng tư (cam kết bạn sẽ sử dụng các thông tin cá nhân như thế nào) trên trang web của mình. Bên cạnh đó, bạn nên thường xuyên cập nhập các quy định pháp luật mới nhất liên quan đến hoạt động tiếp thị bằng thư điện tử.

5. Định kỳ gửi bản tin qua thư điện tử

Các bản tin qua email có thể là một công cụ tiếp thị hiệu quả đối với khách hàng hiện tại, khách hàng tiềm năng hay bất cứ ai từng một lần ghé thăm trang web của bạn. Vậy tiêu chuẩn để có một chương trình tiếp thị hiệu quả là gì? Câu trả lời là:

- Đảm bảo bản tin đó ngắn gọn và rõ ràng. Không ai muốn đọc những email dài dòng.
- Thiết kế hợp lý và dễ nhìn, có thể bao gồm cả hình ảnh và đồ họa.
- Cung cấp các đường dẫn khác nhau để dễ dàng đưa đến trang web của bạn.
- Xây dựng một hình thức mang vẻ chuyên nghiệp, tránh kiểu trình bày rối rắm, tùy tiện, những đường dẫn hồng và màu sắc quá nhiều.
- Đảm bảo để người xem dễ dàng liên lạc với bạn, cũng như chấm dứt việc nhận email.
- Thường xuyên kiểm tra và đánh giá tính hiệu quả của các bản tin mà bạn gửi đi.

6. Mua các quảng cáo banner

Bạn có thể khuếch trương hình ảnh và gia tăng mức độ phổ biến cho trang web của mình bằng việc mua các quảng cáo banner. Bí quyết của một quảng cáo banner hiệu quả là:

- Quảng cáo phải thực sự thu hút về mặt hình ảnh với các đường link dẫn tới những chào hàng đặc biệt hay trang chủ của website.
- Đặt quảng cáo trên những trang web có liên quan đến hoạt động kinh doanh của bạn.
- Thường xuyên giám sát và kiểm tra tính hiệu quả của các quảng cáo, đánh giá số lần khách ghé thăm trang web của bạn từ quảng cáo banner và kết quả doanh thu thực tế cũng như tỷ lệ hoàn vốn đầu tư (ROI).

7. Tối ưu hoá trang web của bạn nhờ các công cụ tìm kiếm thông dụng

Hiện nay, có đến hàng trăm triệu lượt tìm kiếm mỗi ngày được thực hiện trên Internet và chủ yếu tập trung ở Google, Yahoo hay các công cụ tìm kiếm trực tuyến khác. Các công cụ tìm kiếm đó dẫn tới hàng tỷ trang web khác nhau. Có một khu vực gọi là “Tối ưu hoá các công cụ tìm kiếm” giới thiệu những cách thức mà bạn có thể tiến hành nhằm đưa trang web của mình lên vị trí cao hơn trong các kết quả tìm kiếm. Để có thêm thông tin về vấn đề này, bạn có thể vào hộp tìm kiếm trong trang chủ AllBusiness, lựa chọn “the Web” trong menu và gõ từ “search engine optimization”.

8. Mua các quảng cáo từ khoá (Keyword Ads) trên các công cụ tìm kiếm trực tuyến

Nhiều công ty đã thừa nhận rằng quảng cáo từ khoá trên các công cụ tìm kiếm trực tuyến nổi tiếng có thể đem lại cho họ những lợi ích rõ rệt. Nếu bạn bán một vài quyển sách về vi tính từ trang web của công ty bạn, bạn có thể mua một quảng nhỏ hay có mặt trên các kết quả tìm kiếm của Google, khi một ai đó gõ vào thanh tìm kiếm một từ mà bạn chỉ định (chẳng hạn như “sách máy tính” hay “sách PC”). Nếu người tìm kiếm thấy được quảng cáo của bạn và nhấp chuột vào đó, anh ta sẽ được chuyển tới trang web của bạn và bạn trả khoản phí CPC cho Google (gọi là phí trên một lần nhấp chuột - a cost per click, chẳng hạn như 30 cent cho mỗi lần nhấp chuột). Mục tiêu của việc này là để bạn có thêm cơ hội thu hút khách hàng tiềm năng tới trang web của mình.

Những yếu tố bạn cần quan tâm ở đây là:

- Trả tiền cho những từ khoá gắn với hoạt động kinh doanh của bạn nhất.
- Nội dung cần thể hiện sao cho các khách hàng tiềm năng phải nhấp chuột vào quảng cáo.
- Đưa người sử dụng từ quảng cáo tới thẳng trang mà bạn giới thiệu trong quảng cáo. Việc đưa người xem tới trang chủ của bạn thường không hiệu quả bằng việc đưa họ tới một trang có những giới thiệu chi tiết về sản phẩm/dịch vụ mà họ đang tìm kiếm.
- Thường xuyên kiểm tra số tiền bạn phải trả cho mỗi lần nhấp chuột và tỷ lệ chuyển đổi từ số người này thành khách hàng của bạn.
- Thường xuyên xem lại các quảng cáo và nội dung trang web mà quảng cáo dẫn người dùng tới để đảm bảo rằng cả hai đều mang lại những kết quả tốt nhất.

9. Làm cho việc mua sắm trực tuyến thuận tiện hơn thông qua hệ thống giỏ mua hàng hợp lý

Nếu đang bán sản phẩm từ chính trang web của mình, bạn sẽ cần đến hệ thống giỏ mua hàng và quy trình thanh toán qua thẻ tín dụng. Nhiều công ty trên thị trường hiện đang cung cấp các hệ thống này, chẳng hạn như Yahoo!Small Business. Điều quan trọng là bạn cần đảm bảo rằng quy trình mua sắm được nhanh chóng và đơn giản. Không ít trang web đã nhận thấy rằng chỉ vì các quy trình thanh toán của họ quá phức tạp mà họ đã đánh mất khách hàng tiềm năng - những người cảm thấy bực bội và khó chịu vì phải bỏ ra quá nhiều thời gian và công sức cho việc mua sắm này.

10. Cung cấp một dịch vụ khách hàng hoàn hảo

Một khách hàng cảm thấy thoải mái với dịch vụ của bạn chắc chắn sẽ quay trở lại những lần tiếp theo, vì thế, bạn hãy cung cấp cho khách hàng một dịch vụ cùng những trợ giúp thích hợp nhất. Và với những ai chưa cảm thấy hài lòng về sự giao dịch hay tiếp xúc với bạn, bạn cần tạo niềm tin cho họ bằng một lời đề nghị giảm giá, một sản phẩm miễn phí hay một số lợi ích nào đó.

Tóm lại, bạn hãy nhanh chóng tiếp thị và bán mọi thứ qua Internet, bởi vì trong khi bạn còn lưỡng lự thì các đối thủ cạnh tranh đã lấy đi một số lượng lớn khách hàng lẽ ra phải là của bạn rồi đó.

Nguồn BWPortal (Dịch từ Allbusiness)



Khi Quý khách muốn *thiết kế lại website* hoặc *nâng cấp web*, hãy liên hệ với Công ty chúng tôi để chúng tôi giúp việc kinh doanh của Quý khách được hiệu quả.

Mọi thông tin chi tiết xin vui lòng liên hệ:
Công ty TNHH Ngọn Hải Đăng 2002 - 2029.

ĐC : 26/4A2 Nguyễn Văn Quá , Phường Đông Hưng Thuận, Quận 12, TP.HCM, Việt Nam.

ĐT: 08.62565336 (Thúy Nga)- 08.35045212 - Hotline : 093 8 497 012 (Anh Hải)