



**PA MARKETING**  
POUR OUR HEART & BRAIN

**PHAN ANH BUSINESS & MARKETING**  
**VLOG**

# 10 CÁCH TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG



**PA**  
**Marketing**





# 1. Tận dụng mối quan hệ cá nhân

- Hãy giới thiệu đến các bạn bè của bạn về dịch vụ, sản phẩm của mình hoặc giới thiệu đến những người có thể biết ai đó sử dụng dịch vụ, sản phẩm của bạn.

## 2. Telesales

- Là phương pháp tìm kiếm khách hàng tiềm năng phổ biến nhất hiện nay, đặc biệt là các ngành bất động sản, giáo dục đào tạo, bảo hiểm và ngân hàng
- Ưu điểm: phương pháp này có thể giúp bạn tiếp cận với rất nhiều các đối tượng khách hàng, tuy nhiên để kiếm được khách hàng tiềm năng thực sự thì bạn cần chọn lọc những data chất lượng để tránh mất thời gian.

# 3. Tìm kiếm khách hàng qua các công cụ tìm kiếm

- Hiện giờ có rất nhiều công cụ tìm kiếm trực tuyến như Google, Yahoo, Cốc Cốc, ...
- Ưu điểm: giúp bạn tìm kiếm nguồn khách hàng chất lượng, chính xác, đúng những người đang tìm kiếm dịch vụ, sản phẩm của bạn



## 4. *Tham gia các sự kiện hội chợ, triển lãm*

- Đây là các phương án đầu tiên của người làm Sales khi nghĩ đến các kênh tìm kiếm khách hàng offline.
- Ưu điểm: Đó là việc tiếp xúc với khách hàng một cách trực tiếp sẽ giúp bạn hiểu được khách hàng và các nhu cầu của họ và có các chiến lược tiếp thị hợp lí từ đó dễ dàng chốt được hợp đồng.



## 5. Tham dự các buổi hội thảo

- Tìm kiếm trên báo chí, các kênh thông tin để biết được các sự kiện mà bạn nghĩ có thể khách hàng tiềm năng của bạn cũng đến đó, tham dự và lấy thông tin từ những khách hàng tiềm năng



## 6. Mạng xã hội (FB, Zalo, Instagram,...)

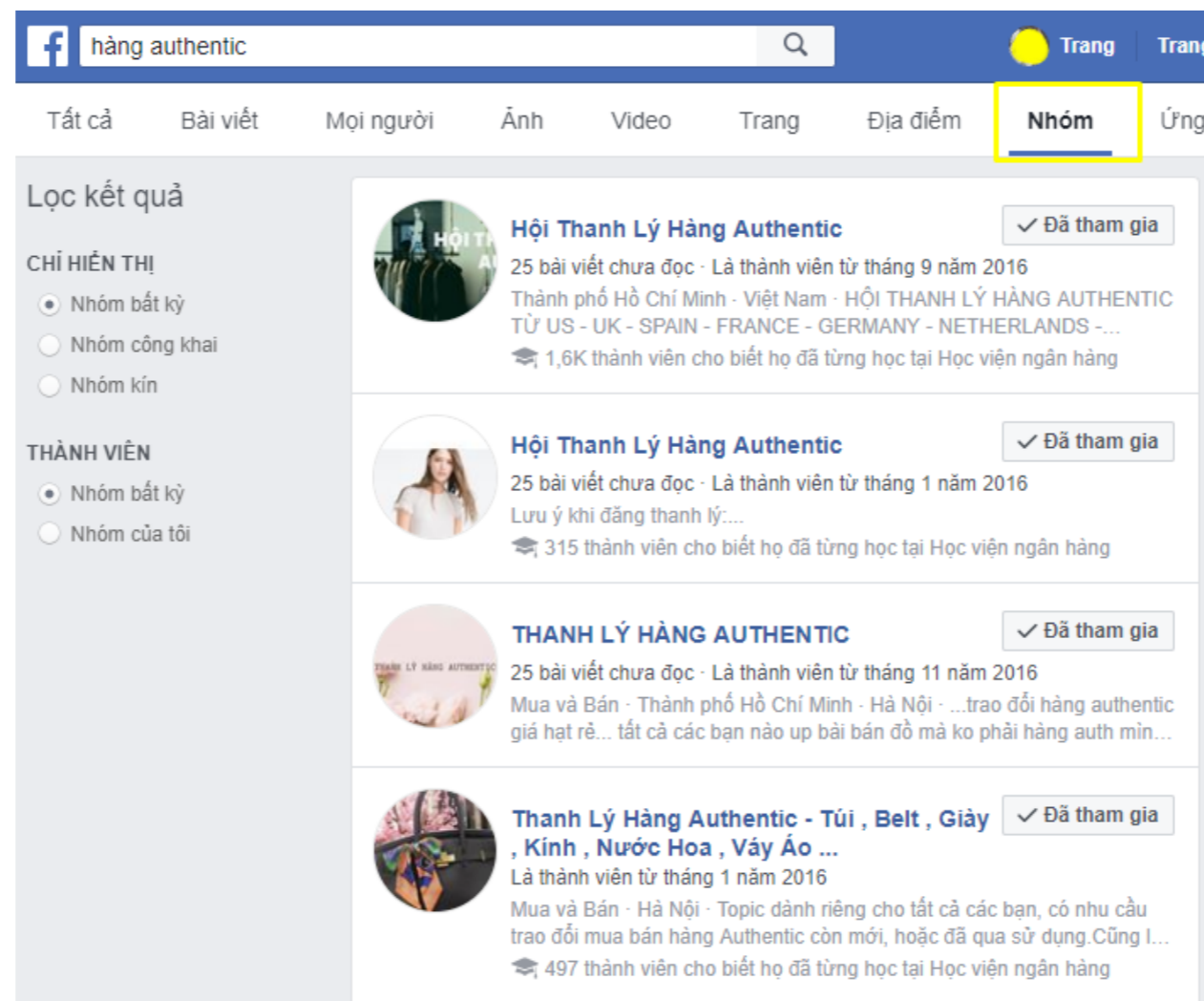
- Facebook vẫn tiếp tục là một trong những nền tảng mạng xã hội được sử dụng rộng rãi nhất, ở tại Mỹ 75% người sử dụng Internet đều dành tối thiểu 20 phút mỗi người trên phần mềm này
- 51% người dùng Instagram truy cập vào ứng dụng này mỗi ngày, và có tới 35% người dùng nói rằng họ truy cập nhiều lần trong ngày





# 7. Tham gia các group trên Facebook

- Các nhóm bán hàng trên Facebook đang ngày càng hoạt động mạnh mẽ, và giờ đây kể cả sử dụng tài khoản cá nhân khi truy cập vào các nhóm này, bạn cũng có thể dễ dàng tìm kiếm được khách hàng tiềm năng của mình.



## 8. Báo chí

- Báo chí luôn là một trong những kênh thông tin để bạn tìm kiếm được nhiều khách hàng nhất. Hãy tìm trên đó thông tin của những người mới được thăng chức, những người mới dành giải thưởng, những chủ doanh nghiệp mới,...hay bất cứ ai đó có thể trở thành khách hàng tiềm năng



# 9. Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh

- Họ quảng cáo ở đâu?
- Họ quan hệ ở đâu?
- Họ sử dụng cách thức nào?



**➔ Tìm hiểu xem, điều gì làm nên thành công của đối thủ có thể áp dụng được vào mô hình kinh doanh của bạn.**

# 10. Quảng cáo online (Facebook, Google, Email, Zalo...)

- Facebook hiện đang là một trong những mạng xã hội lớn nhất hành tinh và Việt Nam xếp thứ 7 trong danh sách các nước có số lượng người sử dụng mạng xã hội này nhiều nhất thế giới nên việc chạy quảng cáo trên facebook để tiếp cận với khách hàng mục tiêu chính là một công cụ vô cùng mạnh
- Nên căn cứ vào loại hình dịch vụ, sản phẩm mà mình đang cung cấp để xác định xem nên chọn đầu tư ngân sách vào quảng cáo Facebook hay Google, ...để đạt được hiệu suất cao nhất.





- **CÔNG TY TNHH PA MARKETING**
- ĐƠN VỊ ĐÀO TẠO VÀ TƯ VẤN, TRIỂN KHAI VỀ MARKETING ONLINE, BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN, THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ, TRUYỀN THÔNG & XỬ LÝ KHỦNG HOẢNG TRUYỀN THÔNG... BÀI BẢN SỐ 1 TẠI VIỆT NAM
- [www.pamarketing.vn](http://www.pamarketing.vn). [www.fb.com/pamarketing](http://www.fb.com/pamarketing)
- [www.fb.com/phananonline](http://www.fb.com/phananonline). [www.youtube.com/pamarketing](http://www.youtube.com/pamarketing)