



PA MARKETING
POUR OUR HEART & BRAIN

PHAN ANH BUSINESS & MARKETING VLOG



BẬT MÍ 10 BÍ MẬT TẾT MARKETING

 **YouTube** PA Marketing

 **Subscribe**



PA MARKETING
POUR OUR HEART & BRAIN

1. Chăm sóc khách hàng cũ

- Vì chi phí tìm kiếm khách hàng mới rất đắt, hãy bắt đầu chăm sóc khách hàng cũ của bạn để bán thêm (Upsell) Hoặc giảm giá 1 vài sản phẩm để khách hàng có thể mua tiếp (Dowsell)



2. Gợi ý khách hàng mua thêm sản phẩm khác, combo...

- Khi gợi ý khách mua thêm sản phẩm hay dịch vụ bạn nên khen ngợi nó, gợi ý nó để khách hàng lựa chọn mua hàng. Hoặc bạn có thể tạo ra nhiều ưu đãi, giảm giá để UPSELL và DOWSELL. (UPSELL và DOWSELL là lúc bạn có lợi nhuận lớn vì bạn bán lần 2 bạn không cần phải bỏ tiền marketing nữa).
- Hãy khôn khéo và tinh tế trong việc khuyến khích khách hàng mua thêm sản phẩm khác. Có thể sử dụng chiến lược bán theo combo hay mua 2 tính tiền 1 để thu hút khách hàng mua nhiều sản phẩm hơn.
- Tạo combo sản phẩm

2. Gợi ý khách hàng mua thêm sản phẩm khác, combo...



3. Cung cấp nhiều ưu đãi, khuyến mại

- Hầu hết mọi người không chỉ dừng lại việc mua sản phẩm hay dịch vụ mà họ còn cần thêm lợi ích khi mua sản phẩm đó. Chính vì vậy, doanh nghiệp cần đáp ứng yêu cầu của họ bằng cách cung cấp ngay động lực để họ mua hàng ngay bây giờ.
- Nên cung cấp cho khách hàng những ưu đãi khác nhau như miễn phí vận chuyển, tặng kèm sản phẩm, dịch vụ miễn phí hoặc giảm giá và nhiều thứ khác nữa. Bạn có thể tặng thêm cho khách hàng của mình QUÀ TẶNG nếu họ giới thiệu khách hàng mới. Đây là chiến lược tăng doanh thu được nhiều cửa hàng, doanh nghiệp áp dụng.
- Tung ra nhiều khuyến mại (xem 35 tuyệt chiêu khuyến mại của thầy Phan Anh)

3. Cung cấp nhiều ưu đãi, khuyến mại



4. Bổ sung nhiều mặt hàng hấp dẫn, mới lạ

- Những dịp cuối năm, nhiều khách hàng sẵn sàng chi số tiền lớn để mua sản phẩm. Việc bổ sung các mặt hàng độc và lạ vô cùng quan trọng trong các dịp lễ tết nhằm tạo sự khác biệt cho cửa hàng của mình.



5. Đẩy mạnh marketing để gia tăng doanh thu

- Việc lựa chọn được các cách kênh marketing quảng cáo hiệu quả, chạy chương trình sớm sẽ giúp bạn giảm chi phí. Hiện tại, các kênh quảng cáo được sử dụng phổ biến hiện nay như: FB Ads, Google Ads, Zalo, Email marketing, Sms, diễn đàn mua bán...
- Vì quảng cáo ngày càng đắt nên bạn có thể áp dụng tốt các chiến lược trên (tức là tối ưu rồi) thì mới nên chạy quảng cáo
- Thông điệp quảng cáo phải mang tính chất “Tết” như Tết đoàn viên, tết gia đình, tết tình thân
- Quảng cáo truyền hình, pr báo chí mạnh

7. Tri ân khách hàng, đối tác và nhân viên

- Để duy trì mối quan hệ mua bán giữa khách hàng và doanh nghiệp thì đây là cách tốt nhất giúp bạn duy trì hoạt động kinh doanh của mình. Khi tổ chức chương trình tri ân khách hàng trung thành sẽ giúp doanh nghiệp của bạn được khách hàng đánh giá cao và ở lại với bạn lâu dài.



8. Chuẩn bị hàng hóa khi số lượng gia tăng đột biến

- Khi bạn đầu tư nhiều vào quảng cáo thì chắc chắn sức mua của khách hàng cũng tăng lên đột biến. Do đó, doanh nghiệp cần chuẩn bị tốt nhất về hàng hóa để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng.
- Chuẩn bị đầy đủ nguồn hàng, bổ sung kịp thời các mặt hàng, chuẩn bị sẵn việc kết nối với nhà cung cấp khi hết hàng. Tránh trường hợp hàng không đủ cung cấp, cháy hàng vào những dịp cuối năm.
- Tối ưu sản xuất, tối ưu chi phí; dự phòng sản xuất và lưu thông hàng hóa theo các kịch bản.

9. Xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp

- Chuẩn bị kỹ về khâu nhân sự là một việc quan trọng không thể bỏ qua trong chiến lược kinh doanh để tăng doanh số. Đặc biệt, đối với những shop hàng hóa như quần áo, mỹ phẩm thì khâu xử lý đơn hàng và giao hàng đóng vai trò quan trọng. Việc xử lý đơn hàng nhanh, chính xác sẽ giúp khách hàng trung thành với bạn.
- Để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng trong dịp cuối năm, bạn nên kết hợp thêm việc sử dụng các dịch vụ giao hàng và tuyển nhân viên thời vụ cho những đợt cao điểm.

10. Tết Marketing



- Chuẩn bị bao bì dịp Tết, ăn theo con giáp nhé
- Chuẩn bị các video quảng cáo Tết để thúc đẩy thương hiệu; các kênh quảng cáo phù hợp; tăng ngân sách quảng cáo.

10. Tết Marketing

- Tăng điểm bán hàng, tăng kênh bán hàng,
- Tăng ngân sách bán hàng online
- Trang trí các điểm bán theo chủ đề phù hợp, chăm sóc điểm bán tốt, hỗ trợ điểm bán
- Thúc đẩy doanh số bán hàng bằng các chính sách hoa hồng và giảm giá, tặng chiết khấu...



- **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.
- www.fb.com/pamarketing | www.fb.com/phananhonline.
- www.youtube.com/pamarketing