

20 MẬT PHÁP QUẢNG BÁ TRANG WEB CỦA BẠN

Buôn bán, trao đổi sản phẩm đang ngày càng khẳng định vị trí thống soái trên không gian ảo, khi mà mọi người đua nhau thiết lập các trang web thương mại điện tử và bổ sung chức năng mua sắm trực tuyến trên trang web của mình. Mặc dù mức độ cạnh tranh ngày một gia tăng, hoạt động kinh doanh trực tuyến vẫn có thể đạt được những doanh số bán hàng ấn tượng, nếu bạn biết cách xúc tiến hiệu quả.

Mới đây, chương trình cộng tác tại Amazon.com và những nhà bán lẻ trực tuyến khác đã được công bố. Chỉ bằng việc giới thiệu các khách ghé thăm trang web của bạn tới một quyển sách liên quan hay một sản phẩm nào đó trên Amazon.com, bạn đã có thể nhận hoa hồng từ bất kỳ giao dịch mua sắm nào của khách hàng này tại Amazon. Thành công của Amazon và nhiều công ty B2B khác đã khiến các nhà tư vấn kinh doanh trực tuyến không ít lần đưa ra lời khuyên rằng nếu có thể, hãy bán mọi thứ qua Internet. Song để bán được hàng, bạn cần có những chiến lược quảng bá thích hợp. Và 20 mật pháp dưới đây sẽ giúp bạn xúc tiến quảng bá hoạt động kinh doanh trực tuyến một cách hiệu quả nhất:

Xúc tiến e-business ngoại tuyến.

1. Luôn đặt địa chỉ trang web trong các tiêu đề thư, danh thiếp và phần chữ ký ở cuối mỗi e-mail hay ở bất cứ nơi nào khác mà các nhà đầu tư tiềm năng có thể sẽ chú ý tới.
2. Nếu nhân viên của bạn mặc đồng phục, hãy in địa chỉ web trên bộ trang phục đó để bất kỳ khách hàng nào cũng đều nhìn thấy các quảng cáo trang web di động mọi nơi mọi lúc.
3. Đính kèm địa chỉ trang web vào tất cả các sản phẩm/dịch vụ khuyến mãi, quảng cáo mà bạn cung cấp cho khách hàng, ví dụ như tách cà phê, áo thun, dây đeo chìa khoá.... Các vật nhắc nhở hàng ngày như vậy sẽ là một cách hay để thu hút mọi người ghé thăm trang web của bạn.
4. Hãy đưa địa chỉ trang web vào tất cả các bản thông cáo báo chí mà bạn gửi cho giới truyền thông. Một khi đã có sẵn trong các thông tin PR, địa chỉ trang web của bạn sẽ có nhiều khả năng xuất hiện tại các bài viết của giới báo chí về công ty bạn.
5. Đừng quên đặt địa chỉ web vào trong quảng cáo Trang vàng. Đây là một nơi mà mọi người sẽ xem thường xuyên.
6. Công ty bạn có sở hữu một vài chiếc xe riêng? Hãy viết địa chỉ web lên thành xe con, hay xe tải chuyên dùng để giao nhận sản phẩm.

-
7. Bên cạnh việc in số điện thoại tổng đài miễn phí, hãy viết địa chỉ trang web của bạn vào cuối mỗi trang catalogue để các khách hàng có thể dễ dàng tiếp cận cửa hàng trực tuyến của bạn.

Xúc tiến e-business trực tuyến.

8. Tận dụng và tối ưu hoá lợi thế từ các công cụ tìm kiếm trực tuyến nhằm thể hiện một cách tốt nhất hình ảnh trang web của bạn.
 9. Nếu bạn muốn quảng bá mạnh mẽ hơn nữa, bạn có thể khai thác hoạt động tiếp thị trên các công cụ tìm kiếm trực tuyến, nơi bạn sẽ trả tiền để có một đoạn quảng cáo nhỏ xuất hiện khi ai đó tìm kiếm thông tin qua các từ khoá nhất định.
 10. Tổ chức cuộc chơi để cho bất cứ ai đăng ký vào trang web của bạn hay đăng ký nhận các bản tin trong một thời gian nhất định sẽ có cơ hội giành được một vài món quà miễn phí.
 11. Hàng tuần gửi đi các bản tin qua e-mail cho các thành viên đăng ký trang web của bạn, với nội dung là những lời khuyên và thông tin liên quan đến ngành nghề kinh doanh hay công ty của họ. Bạn hãy nhớ để cho các đường dẫn quay về trang web của bạn.
 12. Cung cấp một số nội dung miễn phí cho các trang web khác. Đây là hành động có lợi cho cả hai bên: Các trang khác sẽ có được những bài viết miễn phí để quảng bá hình ảnh, trong khi bạn sẽ có thêm nhiều người ghé thăm trang web từ đường link mà bạn cung cấp, đồng thời tạo ra hình ảnh một chuyên gia thực thụ.
 13. Gửi qua e-mail các bản tin xúc tiến kinh doanh được soạn thảo chuyên nghiệp và có trọng tâm hướng đến khách hàng. Hãy dành thời gian quan tâm tới nội dung và hình thức của e-mail: Bạn cần thông qua e-mail để đem lại một giá trị nào đó cho khách hàng, đồng thời không để nó trở thành thư rác.
 14. Đề nghị các trang web khác (không phải các trang web cạnh tranh) đặt đường link của họ trong trang web của bạn và, ngược lại, bạn cũng đặt đường link của bạn trên web của họ.
 15. Liên kết chặt chẽ với cộng đồng web để hàng trăm trang web có đường dẫn tới trang web của công ty bạn. Việc đó sẽ thu hút thêm người truy cập từ những trang web khác nhau có các nội dung liên quan.
 16. Chủ động tham gia vào các diễn đàn, nhóm thảo luận trực tuyến, và luôn ghi địa chỉ web trong phần chữ ký ở bên dưới. (Mặc dù vậy, đừng gắng sức quảng
-

bá để bán hàng. Đa số các nhóm thảo luận đều không tán thành những hành vi như vậy và sẽ nghĩ rằng bạn đang làm phiền cả nhóm).

17. Bất cứ khi nào một ai đó đặt hàng sản phẩm/dịch vụ của bạn trên trang web, hãy gửi kèm cho họ một bộ catalogue hoàn chỉnh để họ quay trở lại với trang web trong các lần tiếp theo.
18. Động viên những người ghé thăm trang web của bạn cho biết ý kiến về các kỹ thuật tiếp thị khác nhau, qua đó giúp bạn cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh trực tuyến.
19. Bạn không biết chắc các khách hàng muốn gì? Hãy thử một vài cuộc thăm dò trực tuyến nhằm tìm hiểu về sở thích, nhu cầu và quan điểm đánh giá của họ về trang web của bạn.
20. Khi xây dựng các chương trình quảng cáo, bạn cần tìm hiểu thật kỹ về đối tượng mà quảng cáo nhắm đến, mục tiêu của chiến dịch quảng cáo, và cần sử dụng yếu tố sáng tạo nào để mọi người nhấp chuột vào đó, chứ không bỏ đi.

Có thể nói, sự xuất hiện của các hoạt động kinh doanh trực tuyến đem lại nhiều cơ hội mới cho cả công ty và các khách hàng nhờ những lợi thế mà không một phương thức kinh doanh nào khác có được, đó là tốc độ, sự thuận tiện và đơn giản. Giữa một “rừng” những cái tên công ty, trang web B2B, bạn phải thật sự nổi bật và được nhiều người biết đến và nhớ đến khi họ nghĩ đến hình thức mua bán trực tuyến. Chỉ khi đó, bạn mới có thể nghĩ đến thành công thật sự trong không gian ảo này.

23. Thời giờ là vàng bạc, đừng bắt người xem phải chờ lâu hơn 1 phút mới thấy đủ mặt mũi trang web hiện lên. Muốn thế, đừng đưa quá nhiều hình ảnh, âm thanh... lên web, bởi chúng chiếm dung lượng rất lớn. Mỗi trang web không nên vượt quá 60 Kb.

24. Tránh cảnh tượng trang web nhan nhản logo, banner quảng cáo. Người xem không có nhiều thì giờ, hình ảnh quảng cáo chỉ khiến người ta phải chờ lâu khi truy cập vừa gây cảm giác nhàm chán, khó chịu. Mỗi trang web chỉ nên có một hoặc hai banner đặt ở đầu và cuối trang. Có thể thêm 5 logo quảng cáo được đặt ở những vị trí không lấn át nội dung.

25. Một lời khuyên chung: web được coi là hấp dẫn phải là nơi người sử dụng bước vào nhanh nhất, lựa chọn nhanh nhất, đúng nhất. Theo kinh nghiệm của web Channel 4, sau một thời gian điểu hành, người ta quyết định giảm thiểu ngay cả các thanh công cụ, bởi người vào đã học được nhanh chóng nơi nào họ cần vào, không cần phải hướng dẫn nhiều.

26. Tạo thêm những cửa sổ trình duyệt mới. Kỹ thuật cho phép ngay trên một trang

web, bạn có thể tạo thêm một ô nội dung khác hiện lên cùng lúc. Người ta có thể dùng ô này để quảng bá một dịch vụ hay tiện nghi mới.

27. Có công cụ liên kết (link) với các website khác.

28. Có công cụ nói chuyện bằng văn bản tương tác trực tuyến (chat). Hai hay nhiều người có thể nói chuyện cùng lúc qua mạng về một sản phẩm hay ý định làm ăn nào đó.

29. Có forum. Điều này có thể vận dụng như hộp thư khách hàng. Tuy nhiên, để ngăn chặn những thông tin gây nhiễu, cần có phương tiện lọc (filter), thông tin không nhất thiết phải đăng ngay.

30. Trang bị phương tiện ghi hình trên web (web cam). Đây là một kỹ thuật mới cho phép truyền hình trực tiếp lên trang web, rất hấp dẫn.

31. Có công cụ cho phép người sử dụng chọn cách thể hiện nội dung trên trang web theo cách riêng của mình. Chẳng hạn chọn đưa lên hàng đầu thông tin mới nhất về điều họ quan tâm như giá chứng khoán, tin giá cả sản phẩm cụ thể... Nói chung là cần chuẩn bị nhiều "thực đơn" cho khách. Muốn thế, cần phải nắm rõ thông tin cụ thể về nhiều loại đối tượng sử dụng, để chuẩn bị nhiều nội dung phục vụ cho thích hợp. Làm sao cho người sử dụng web thấy đây như là nhà mình, văn phòng mình, cảm giác thoải mái, thân thiết là rất quan trọng.

32. Khách phải được tùy chọn muốn đưa lên những phần nội dung cá nhân của mình lên hay không.

33. Nếu cho khách để miễn phí trang web trên website của mình thì nhớ có phương tiện cho khách tự động vào thẳng.

34. Có dịch vụ tự động chuyển thông tin của mình đến e-mail của khách hàng, nhất là khách hàng để miễn phí e-mail trên website để nhắc họ luôn nhớ đến mình.

35. Nếu bạn cho sử dụng miễn phí e-mail và lưu trữ dữ liệu thì tên gốc e-mail phải giống tên gốc website của bạn thì mới đạt được mục đích quảng bá danh hiệu.

36. Phải luôn đặt mình vào vị trí người sử dụng để cải tiến nội dung và hình thức, phương tiện kỹ thuật của web cho ngày một hấp dẫn hơn.

37. Sẵn sàng "trưng cầu ý kiến bạn đọc" và thuê những nhà tư vấn phản biện, góp ý cho trang web của bạn.