

The software is a free version,upgrade it into the registered version,please visit the website to access more.

www.officeconvert.com

20 mật pháp quảng bá trang web của bạn thành công



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 nhất.

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 một cách nhanh nhất.

Xúc tiến e-bussiness 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.

(BWPortal Dịch từ Businessweek)

Suu tam boi www.dichvuseo.com – www.quangbaweb.com – www.thietkewebcaocap.vn