

✘ Ngày nay khi mà internet trở thành thói quen của hàng triệu người VN và tốc độ phát triển người dùng còn tăng theo cấp số nhân trong thời gian tới thì công tác marketing dựa trên ứng dụng này (thuật ngữ là marketing online hay e-marketing) ngày càng trở nên quan trọng, hiệu quả và phổ biến.

Vậy quy trình thực hiện của việc Online Marketing (e-marketing) sẽ như thế nào? Bài viết sau đây tôi xin chia sẻ về đề tài này, hy vọng sẽ mang đến một số kiến thức, một chút ý tưởng để phục vụ tốt cho việc phát triển kinh doanh:

Online Marketing với trọng tâm là website, vì vậy việc xây dựng cho mình một website chuyên nghiệp, ấn tượng và đặc biệt là cần phải hữu ích với người dùng (người dùng có thể là khách hàng mục tiêu, khách hàng hiện hữu, đối tác hay là nội bộ của doanh nghiệp ...).

Website cũng như là cái trụ sở của công ty vậy, nó cần bài bản - thể hiện được sản phẩm, dịch vụ, vị thế, tầm nhìn, văn hóa ... của công ty và những lợi ích của người dùng khi truy cập vào địa chỉ website này. Cái "trụ sở" ấy có thể chỉ nhỏ, đơn giản thôi hoặc có thể có nhiều "phòng ban" và to lớn ... nhưng dù là gì chẳng nữa một website cần phải thể hiện được sự chuyên nghiệp và tâm huyết của nhà đầu tư chẳng hạn như về mặt thẩm mỹ, bố cục khoa học và nhất là thường xuyên cập nhật thông tin mới hữu ích đến người dùng. Đã có được cái "trụ sở chính" chuyên nghiệp bước tiếp theo là thực hiện công tác truyền thông để kéo người sử dụng truy cập vào website của mình. Vì bạn biết đấy hàng ngày có đến hàng ngàn "cái trụ sở" được mọc lên. Công cụ truyền thông giờ sẽ là gì? Tôi xin chia sẻ một số cách thức như sau:

1. Email - marketing: đây là hình thức gửi email đến danh sách khách hàng về một thông điệp gì đó có giá trị cho khách hàng chẳng hạn như tin ra sản phẩm mới, chương trình khuyến mãi, quà tặng ... Khi soạn email cần lưu ý là tạo chữ ký ở cuối thư với đầy đủ thông tin: tên công ty, địa chỉ, tel, fax và đặc biệt là email và địa chỉ website để khách hàng tiện dùng khi thực sự đang có nhu cầu này. Dựa vào phương thức này, ta còn có thể gửi những bản tin điện tử đến khách hàng thân thiết để duy trì mối quan hệ bền chặt. Tuy nhiên khi sử dụng hình thức này cần lưu ý về quy định Spam để thực hiện đúng luật.

2. Tận dụng sức mạnh của mạng xã hội, diễn đàn (forum), blog: Thông tin ngày nay được truyền tải với tốc độ "nhanh như ánh sáng" nhờ "thế giới hoàn toàn phẳng" của internet vì vậy việc nắm bắt đặc điểm này để tạo ra sức mạnh thương hiệu là điều rất cần thiết. Đơn giản nhất là khuyến khích mọi người tham dự các mạng xã hội, diễn đàn hay tạo ra blog để chia sẻ những mảng có liên quan đến doanh nghiệp - thiết lập các mối quan hệ với các khách hàng mục tiêu. Doanh nghiệp có thể thực hiện chiến dịch Viral Marketing với những thông điệp, thông tin tích cực về một chương trình nào đó của doanh nghiệp ... Và cũng lưu ý rằng, đừng bao giờ quên đặt đường link website của doanh nghiệp mình ở các thông điệp, điều này một lần nữa khách hàng mục tiêu sẽ click vào link đó để truy cập vào website doanh nghiệp với đầy đủ thông tin và tiện ích hơn.

3. Tăng cường tính liên kết website, đặt quảng cáo: điều này nó giống như bạn đặt bảng hiệu quảng cáo ở marketing truyền thống vậy. Chúng ta có thể trao đổi Logo với những website khác, đặt link liên kết lẫn nhau hoặc có thể thuê một chỗ đặt quảng cáo tại một địa chỉ website nổi tiếng có khách hàng mục tiêu phù hợp với doanh nghiệp.

4. Mobile - marketing: tận dụng các tiện ích của mobile để thực hiện công tác truyền thông, chẳng hạn như gửi tin nhắn chúc mừng khách hàng, gửi chương trình ưu đãi đặc biệt, Công cụ này tỏ ra khá hiệu quả vì nó có xác suất đọc tin nhắn cao. Vì vậy thông điệp đưa ra đủ sức hấp dẫn sẽ lôi kéo người dùng truy cập vào website để có thông tin chi tiết. Lưu ý cần tránh tình trạng

tin nhắn rác gây sự phiền toái đến khách hàng.

5. Tận dụng sức mạnh của công cụ tìm kiếm: các công cụ tìm kiếm nổi tiếng hiện nay như Google, Yahoo, Bing, ASK ... và đặc biệt với người không lỏ Google , đây là phương tiện để người dùng tìm kiếm nhà cung cấp sản phẩm/dịch vụ phù hợp với nhu cầu của họ một cách nhanh nhất. Làm cách nào để thứ hạng của địa chỉ website của doanh nghiệp có thứ tự cao là câu hỏi được đặt ra. Có 2 cách để thực hiện điều đó, cách thứ nhất là trả tiền quảng cáo cho nhà cung cấp dịch vụ tìm kiếm và cách thứ 2 là thuê công ty tư vấn e-marketing để thực hiện dịch vụ này. Tất cả vấn đề đó, doanh nghiệp có thể chỉ cần giao cho một công ty chuyên tư vấn và kiêm luôn việc thực hiện, báo cáo tính hiệu quả mà không cần bận tâm quá nhiều vào kỹ thuật.

Và cuối cùng, sức mạnh của Online marketing đến thời điểm này những người làm marketing không thể phủ nhận tính hiệu quả của nó. Tuy nhiên cũng không nên thần thánh hóa nó mà phủ nhận các công cụ marketing truyền thống. Tất cả điều đó là sự cộng hưởng lẫn nhau để phát huy sức mạnh và mang lại giá trị mong muốn. Do đó trong các chiến dịch marketing, doanh nghiệp nên lồng ghép các công cụ một cách hài hòa để phát huy tính hiệu quả.

Trương Dương

Nguồn: vnson