Có xấp xỉ 300 triệu người trên thế giới đã truy cập vào mạng Internet và số lượng này không ngừng được tăng lên hàng ngày. Việc tiếp cận được dù chỉ 1% nhóm khách hàng này cũng là 1 thành công của doanh nghiệp. Đó là một phần không nhỏ của cộng đồng xã hội, hãy cho họ biết rằng bạn quan tâm tới việc phục vụ cả cộng đồng này, bạn cần phải có mặt trên mạng Internet. Bạn nên biết rằng, đối thủ cạnh tranh của bạn cũng đang làm như vậy.

1. Thiết lập sự hiện diện

Có xấp xỉ 300 triệu người trên thế giới đã truy cập vào mạng Internet và số lượng này không ngừng được tăng lên hàng ngày. Việc tiếp cận được dù chỉ 1% nhóm khách hàng này cũng là 1 thành công của doanh nghiệp.
Đó là một phần không nhỏ của cộng đồng xã hội, hãy cho họ biết rằng bạn quan tâm tới việc phục vụ cả cộng đồng này, bạn cần phải có mặt trên mạng Internet. Bạn nên biết rằng, đối thủ cạnh tranh của bạn cũng đang làm như vậy.

2. Tận dụng hoàn toàn các cơ hội tiếp xúc

Nhiều khi công việc kinh doanh được hiểu một cách đơn giản là giao tiếp với khách hàng. Mọi doanh nhân khôn ngoan đều hiểu rằng: "Bí quyết thành công không nằm ở chỗ những gì bạn biết mà chính là ở chỗ bạn biết tới những khách hàng nào". Các doanh nhân đều muốn tận dụng các cuộc gặp gỡ thông thường thành công việc kinh doanh có lợi và việc trao danh thiếp là một việc được coi trọng trong quá trình này. Nhưng điều gì sẽ xảy ra khi doanh nghiệp cần phải gặp gỡ hàng ngàn, thậm chí hàng triệu đối tác làm ăn, liệu các doanh nghiệp có thể tiếp xúc cùng một lúc với tất cả các khách hàng. Điều này có thể được giải quyết hết sức đơn giản, tại mọi lúc, mọi nơi, mọi thời điểm thông qua các trang Web trên mạng Internet.

3. Tạo ra nguồn thông tin sẵn có cho đối tác

Khi bạn muốn tạo các trang thông tin, quảng cáo, có thể bạn sẽ đăng chúng trên mục quảng cáo, trang vàng, nhưng thời gian sẽ làm cho bạn phải tính lại. Vì, làm thế nào để khách hàng quan tâm có thể liên hệ được ngay với bạn? Phương thức thanh toán trong mỗi dịch vụ sẽ như thế nào? Quảng cáo trang vàng sẽ khó khăn trong việc này vì đây vẫn chỉ là một loại phương tiện truyền thông có khoảng cách. Trong thời đại hiện nay, các thông tin đòi hỏi phải nhanh chóng hơn và mang tính đa chiều hơn. Internet sẽ giúp bạn làm được điều đó thông qua những trang thông tin được duy trì liên tục 24/24 giờ trong ngày và 07 ngày trong tuần. Khách hàng có thể xem thông tin về doanh nghiệp của bạn bất kỳ lúc nào họ muốn, thậm chí ngay cả khi bạn đang ngủ.

4. Phục vụ khách hàng hiệu quả

Công nghệ Internet sẽ mang lại cho doanh nghiệp của bạn nhiều cách hơn để phục vụ khách hàng. Liệu bạn có đủ đội ngũ nhân viên trực điện thoại để tiếp nhận các yêu cầu của khách hàng về cung cấp thông tin dịch vụ mà họ cần? Liệu khách hàng có thể tự động tra cứu vào cơ sở dữ liệu, tìm kiếm các thông tin về dịch vụ bạn đang tiến hành mà họ muốn không? Tất cả điều này khách hàng có thể là được 1 cách đơn giản và nhanh chóng thông qua chính Website của doanh nghiệp bạn.

5. Thu hút sự quan tâm của dân chúng

Bạn khó mà thuyết phục được các tạp chí đăng bài về việc bạn khai trương một cửa hàng mới nhưng bạn lại có thể thuyết phục được họ đăng bài nêu tên Website của bạn vì trang Web đó mới và có nhiều điều thú vị. Với các thông tin như vậy, bất kỳ người sử dụng Internet nào cũng có thể truy cập vào Website để tìm hiểu về doanh nghiệp của bạn và có thể trở thành khách hàng tiềm năng.

6. Công bố thông tin vào bất kỳ thời gian nào

Nếu bạn cần phải công bố các tài liệu trước lúc nửa đêm thì sẽ như thế nào? Giả sử đó là tin khẩn cấp, công bố các giải thưởng của chương trình khuyến mại,... Nếu bạn gửi các tin này tới các tòa soạn báo thì bạn sẽ gặp phải trở ngại về thời gian: Thông tin của bạn chỉ được phát hành cùng với giờ phát hành của báo và không thể thay đổi sau khi báo đã được phát hành. Với Internet, bạn hoàn toàn có thể thay đổi tin tức mới cho Website của doanh nghiệp trong vòng vài giây đồng hồ, những thông tin mới nhất sẽ được cập nhật và sẽ được chuyển tới những người mong đợi mà không phải qua bất kỳ người đưa tin nào.

7. Để bán hàng hóa

Internet đem lại cho doanh nghiệp của bạn một cơ hội lớn để bạn có thể bán hàng hóa. Sự phát triển của Internet trên toàn thế giới kéo theo sự ra đời và mở rộng của một thị trường khách hàng mới đầy tiềm năng - cộng đồng người sử dụng Internet. Liệu bạn có nên chần chừ khi mà các đối thủ cạnh tranh trong kinh doanh của bạn đang dần từng bước thâm nhập và chiếm lĩnh thị phần trên Internet?

8. Giới thiệu sản phẩm sinh động

Nếu sản phẩm của bạn là những chiếc máy thì khách hàng sẽ thực sự bị thuyết phục khi nhìn thấy nó hoạt động ra sao. Internet mở ra cho bạn nhiều cách thức để giới thiệu sản phẩm thật sinh động tới khách hàng thông qua Website bằng hình ảnh, âm thanh, các đoạn phim ngắn, điều này sẽ khiến các khách hàng tiềm năng sẽ đến với bạn nhiều hơn, không một quyển sách giới thiệu nào có thể làm được như vậy.

9. Vươn tới một thị trường dân chúng có thu nhập cao

Số lượng người tham gia vào mạng Internet có thể tạo ra một thị trường sẵn có đông đảo nhất. Những người sử dụng Internet thường là những người có trình độ học vấn, có hiểu biết và địa vị ổn định, thu nhập cao trong xã hội. Chính vì vậy, tiếp cận được và chiếm lĩnh thị trường khách hàng này là điều mà bất kỳ doanh nghiệp kinh doanh nào cũng mong muốn đạt được.

10. Trả lời các câu hỏi thường gặp

Bất kỳ người trực điện thoại nào trong công ty bạn cũng đều nói rằng họ dùng phần lớn thời gian của mình để trả lời các câu hỏi gần như giống nhau. Đó là những câu hỏi mà các khách hàng muốn hỏi trước khi họ giao dịch với bạn. Đưa những câu hỏi này lên Website sẽ giúp bạn loại bỏ được những rào chắn đối với công việc kinh doanh và giải phóng bớt thời gian cho nhân viên trực điện thoại.

11. Giải quyết thông tin nội bộ

Các nhân viên bán hàng lưu động có thể cần những thông tin cập nhật từng phút để giúp họ bán hàng cũng như giúp cho việc kinh doanh luôn ăn ý. Nếu bạn biết thông tin gì cần thiết, bạn có thể đưa chúng lên 1 Website riêng. Với một cuộc truy cập Internet thông qua điện thoại nội hạt, nhân viên bán hàng của doanh nghiệp bạn ở bất kỳ nơi đâu trên thế giới sẽ nhận được những thông tin đầy đủ nhất mà không phải trả cước phí đường dài và những nhân viên ở văn phòng không bận rộn thêm.

12. Mở rộng ra thị trường quốc tế

Với việc kinh doanh thông thường bạn không thể gửi thư, điện thoại hay phổ biến các quy định tới tất cả mọi khách hàng tiềm năng trên thị trường thế giới, nhưng với Website bạn có thể hội thoại trực tiếp với khách hàng quốc tế như là với một khách hàng trong nội hạt. Khi doanh nghiệp của bạn có các văn phòng đại diện ở nước ngoài, họ sẽ truy cập vào nguồn thông tin của văn phòng trong nước với chi phí phải trả vỉ bằng một cuộc điện thoại gọi nội hạt.

13. Hình thành dịch vụ 24 giờ

Chúng ta không phải lúc nào cũng có những công việc cùng chung một lịch trình. Công việc kinh doanh là khắp mọi lúc, mọi nơi chứ không phải chỉ là thời gian ở công sở. Khi công việc kinh doanh giữa Châu Âu và Châu Á đang thực hiện thì sự khác biệt về thời gian sẽ là điều cản trở lớn. Các Website sẽ phục vụ khách hàng và các đối tác của bạn 24/24 giờ trong ngày, 07/07 ngày trong tuần. Thông tin có thể được khách hàng lựa chọn theo nhu cầu và các thông tin mà họ coi là quan trọng, chính điều này sẽ đưa bạn dẫn đầu trong cuộc cạnh tranh ngay cả khi bạn ở ngoài văn phòng làm việc.

14. Thay đổi thông tin hiện thời 1 cách nhanh chóng

Có những thông tin bị thay đổi trước khi nó được in ra. Và bạn sẽ có một đống giấy tờ có cũng như không có giá trị lẫn lộn nhau. Các ấn phẩm điện tử có thể thay đổi theo nhu cầu của bạn mà không cần đến giấy tờ, bút mực hay hóa đơn. Bạn còn có thể gắn Website của doanh nghiệp với 1 cơ sở dữ liệu mà bạn có thể thay đổi bao nhiêu lần trong 1 ngày cũng được tùy theo yêu cầu. Chẳng có giấy tờ nào có thể giúp bạn thực hiện được sự năng động đó.

15. Cho phép bạn tiếp nhận thông tin phản hồi từ phía khách hàng

Với Website bạn có thể yêu cầu thông tin phản hồi từ phía khách hàng ngay lập tức khi họ đang ghé thăm Website của doanh nghiệp bạn. Điều này giúp bạn tiết kiệm được rất nhiều thời gian và tiền bạc để hoạch định các chiến lược quảng cáo và kinh doanh trên cơ sở những thông tin nắm bắt được từ phía khách hàng mà không phải mất thêm khoản chi nào nữa. Câu trả lời của khách hàng được đưa lên Website ngay khi khách hàng tìm hiểu sản phẩm và được chuyển lập tức tới địa chỉ e-mail của bạn.

16. Thử nghiệm dịch vụ và sản phẩm mới trên thị trường

Khi đưa ra một sản phẩm mới trên thị trường, điều mà tất cả các doanh nghiệp phải làm là quảng cáo và giới thiệu sản phẩm đó. Với các phương pháp quảng cáo truyền thống, đây sẽ là một công đoạn rất tốn kém và đòi hỏi kinh phí lớn. Nhưng nếu bạn giới thiệu, quảng cáo sản phẩm mới trên Website của doanh nghiệp bạn, bạn sẽ biết rằng có thể chờ đợi gì từ những khách hàng truy cập vào Website, họ chính là thị trường ít tốn kém nhất mà bạn vươn tới. Họ còn có thể cho bạn biết họ nghĩ gì về sản phẩm của bạn 1 cách nhanh nhất, dễ dàng nhất với một chi phí ít hơn bất kỳ thị trường nào mà bạn vươn tới.

17. Phương tiện truyền thông linh hoạt

Ngày nay, Internet được đánh giá là hệ thống truyền dẫn chuyên nghiệp nhất bởi vì sản phẩm chính của nó là các thông tin được tiếp cận một cách dễ dàng, nhanh chóng và rẻ tiền. Tất cả các ấn phẩm được truyền trên Internet đang ngày càng trở nên phổ biến bởi vì các công việc đều được thực hiện trong môi trường kỹ thuật số từ rất nhiều nguồn thông tin cung cấp. Tất cả những công việc này thực hiện một cách dễ dàng thông qua các trang Web trên chính Website của doanh nghiệp bạn.

18. Tiếp cận một thị trường của giới trẻ và mang tính giáo dục

Ở hầu hết các trường đại học đều đã cho sinh viên tiếp cận vào Internet, giới học sinh phổ thông sẽ từng bước làm quen và sử dụng dịch vụ Internet trong nhiều năm tới. Nhu cầu về sách vở, trang phục thể thao, các khóa học, thời trang trẻ và rất nhiều thứ khác sẽ trở thành nhu cầu đa dạng của thị trường trên Internet. Thậm chí ngay cả khi áp dụng dịch vụ thương mại điện tử trên mạng và tuổi thọ trung bình có phần tăng lên thì sự tăng trưởng của khu vực thị trường tuổi dưới 25 vẫn tiếp tục.

19. Tiếp cận một thị trường có tính chuyên nghiệp

Mạng Internet không đơn thuần chỉ là những máy tính mà nó còn là nơi mọi người có thể mua bán, trao đổi bất kỳ thứ gì từ chiếc bàn chải đánh răng, các tác phẩm nghệ thuật cho đến các bài học tiếng Anh,... Với 70 triệu người sử dụng thường xuyên và số lượng người sử dụng tăng lên hàng ngày, thông tin kinh doanh của bạn có thể được giới thiệu cho một số lượng người rất lớn.

20. Phục vụ tại thị trường địa phương

Chúng ta đã nói về sức mạnh của việc phục vụ nhu cầu trên thị trường quốc tế thông qua Internet, nhưng còn khu vực thị trường ở ngay địa phương của bạn thì sao? Câu trả lời là: chính khách hàng trong địa phương bạn thông qua các hoạt động marketing, họ sẽ biết tới Website, truy cập thông tin trên Internet và mang lại lợi nhuận cho công ty bạn. Cho nên dù công ty được đặt ở đâu thì thông qua mạng Internet, những khách hàng tiềm năng vẫn biết đến bạn và bạn cũng sẽ sẵn sàng phục vụ họ.

ngoinhadang.com