

Ngày nay internet chiếm 1 vị trí khá quan trọng trong đời sống cũng như lĩnh vực kinh doanh. Theo thống kê về lượng người sử dụng internet và mua bán trên internet chiếm đến 99 % . Nhưng để kinh doanh trực tuyến tốt trên mạng không phải là việc đơn giản, vì mức độ cạnh tranh của nó cũng khá là cao. Nhất là trên internet, có rất nhiều cách quảng bá thương hiệu. Sau đây chúng tôi xin giới thiệu những bước cơ bản giúp bạn kinh doanh trực tuyến hiệu quả.

I / Xác định mặt hàng kinh doanh.

Thị trường chính là những khách hàng tốt của bạn. Nó có thể cho bạn thành công hoặc thất bại nếu bạn không nghiên cứu thị trường tốt. Bạn phải nghiên cứu nhu cầu , xu hướng của khách hàng, những mặt hàng mà thị trường đang theo, hoặc không bao giờ bị lỗi.

Nghiên cứu thị trường đồng nghĩa với việc bạn phải nghiên cứu lĩnh vực bạn muốn kinh doanh. Xác định được mặt hàng kinh doanh hợp thời, cộng với sự đam mê mặt hàng đó, sẽ là bước tiền đề dẫn tới thành công của bạn.

II / Xác định đối thủ.

Việc xác định được thế mạnh của đối thủ là việc khá quan trọng. Bạn phải tìm hiểu xem mặt hàng bạn kinh doanh chiếm lĩnh vị trí như nào trên thị trường. Có nhiều công ty tham gia mặt hàng đó hay chưa. Từ đây bạn có thể tìm hiểu điểm mạnh và điểm yếu chung của lĩnh vực kinh doanh. Đưa ra những hình thức, dịch vụ khách hàng khác biệt với những đối thủ cạnh tranh như: sự khác biệt về giá, chất lượng, dịch vụ chăm sóc khách hàng.

Nếu bạn có những chính sách, dịch vụ tốt thì bạn sẽ nhanh chóng chiếm lĩnh được thị trường kinh doanh.

III / Trang thiết bị cơ sở vật chất.

Tuy mục đích của bạn là kinh doanh trực tuyến, nhưng trang bị cơ sở vật chất là khá quan trọng, để khi khách hàng ghé thăm showroom sẽ nhớ tới cửa hàng bạn. Vì vậy bạn cần chú ý những mặt sau:

1. Lựa chọn địa điểm kinh doanh.

Bạn phải nghiên cứu xem lĩnh vực, mặt hàng bên kinh doanh thì địa điểm ở khu vực nào là thuận tiện, dễ hoạt động nhất. Sau đó tìm vị trí nào là thích hợp để thuê làm cửa hàng hay công ty. Nếu bạn chọn 1 vị thế đẹp, ngay mặt đường, giao thông tiện lợi, người đi lại, khu dân cư đông đúc thì chắc chắn tỉ lệ khách hàng ghé thăm sẽ cao hơn .

2. Đầu tư cơ sở vật chất ‘ Nội thất của cửa hàng’.

Điều này sẽ giúp khách hàng đánh giá mức độ chuyên nghiệp của cửa hàng hay công ty bạn. Vì vậy bạn nên đầu tư nghiên cứu cách trang trí, thiết bị nội thất hợp với mặt hàng kinh doanh và thể hiện được sự chuyên nghiệp. Khách hàng ghé thăm thấy cơ sở vật chất sang trọng, bắt mắt, độc đáo thì sẽ nhớ tới cửa hàng bạn để lần sau ghé thăm.

IV / Thiết kế web

Việc thiết kế web là không thể thiếu với hình thức kinh doanh trực tuyến. Bạn phải tìm hiểu để thiết kế 1 trang web có nội dung, giao diện phù hợp với mặt hàng kinh doanh.

Một trang web được chuẩn bị kỹ lưỡng, đầu tư về thời gian và tiền bạc sẽ đem lại thành công nhất định.

Trang web có: đa dạng về sản phẩm, giao diện bắt mắt, có thông tin chi tiết về sản phẩm , nội dung dễ nhìn, dễ tìm sản phẩm...thì sẽ được nhiều người ghé thăm.

Bạn nên tìm đến những công ty có chuyên môn về thiết kế web để có được 1 trang web chuyên nghiệp.

V / Quảng bá web.

Đây là bước cuối cùng cũng là bước thiết yếu để xây dựng hình ảnh của bạn tới mọi người, làm cho nhiều người biết tới thương hiệu, sản phẩm của bạn. Có rất nhiều cách quảng cáo web của bạn tiêu biểu là 2 phương pháp sử dụng **dịch vụ SEO** và **Google Adword**, nhưng có 1 cách tối ưu và tiết kiệm nhất là : sử dụng phương pháp SEO-tối ưu hóa bộ máy tìm kiếm.

Phương pháp SEO giúp đẩy mạnh trang web của bạn lên trang nhất tìm kiếm của google. Giúp vị trí website của bạn ở vị trí đó trang một thời gian dài.

Bạn nên nhờ những công ty hoạt động chuyên về lĩnh vực này giúp bạn đẩy mạnh trang web. Vì họ có chuyên môn sẽ đẩy nhanh cho bạn hơn và chất lượng hơn.

Chúng tôi đã giới thiệu những bước cơ bản khi bạn muốn tham gia kinh doanh trực tuyến. Những bước này quyết định phần lớn thành công của bạn. Ngoài ra còn dựa vào khả năng quản lý, kinh doanh của bạn

ngonhaidang.com