

# 60+

## CHIẾN LƯỢC ĐỘT PHÁ DOANH THU BÁN HÀNG



**ATP SOFTWARE**  
GIẢI PHÁP HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP

DESIGN BY NGÁO CONTENT

# 20

## CHIẾN LƯỢC

# TĂNG SỐ LẦN MUA LẶP LẠI TRUNG BÌNH



1. Tặng voucher, mã code, phiếu mua hàng lần sau
2. Xây dựng mối quan hệ thân thiết với khách hàng
4. Giữ liên lạc với khách hàng thường xuyên qua social, điện thoại, email,...
5. Thông báo cho khách hàng về những sản phẩm/dịch vụ/chương trình khuyến mãi mới
6. Tổ chức những chương trình mua sắm dành riêng cho thành viên (Sinh nhật thành viên, giảm giá dành riêng cho thành viên abc,...)
7. Giới thiệu với khách hàng toàn bộ sản phẩm/dịch vụ của bạn
8. Chủ động làm cho sản phẩm hiện tại của mình trở nên lỗi thời và tung ra sản phẩm mới.
9. Gửi thông tin hữu ích và giá tốt đến khách hàng thường xuyên
10. Thiết lập hệ thống đặt hàng tự động cho khách hàng hiện hữu
11. Làm thẻ thành viên hay câu lạc bộ khách hàng VIP
12. Đăng ký lần hẹn tiếp theo cho khách hàng khi vừa kết thúc cuộc hẹn
13. Bảo đảm chất lượng của sản phẩm/dịch vụ đồng bộ
14. Lưu giữ thông tin cá nhân của khách hàng. Như vậy sẽ thuận lợi hơn cho khách hàng mỗi khi họ quay lại. Điều này đặc biệt rất hiệu quả cho các phòng khám, sửa xe, cửa hàng tạp hóa, v.v...
15. Nhắc khách mua hàng (Vd: nhắc mua hoa trước ngày sinh nhật bạn)
16. Mang lại cho khách hàng những trải nghiệm khó quên
17. Làm cho khách hàng cảm thấy họ đặc biệt. được đối xử đặc biệt nhất
18. Tạo ra dịch vụ đồng bộ, đoán được (consistent & predictable) (thông qua các hệ thống và chương trình đào tạo nhân viên)
19. Giới thiệu các nâng cấp thường xuyên cho sản phẩm
20. Gửi thư thông báo cho khách hàng về thông tin các sản phẩm mới

# 20

## CHIẾN LƯỢC

# TẶNG SỐ TIỀN MUA LẶP LẠI TRUNG BÌNH

1. Đóng gói nhiều sản phẩm với nhau (vd: một gói 4 sản phẩm)
2. Lên danh sách các sản phẩm cần mua (check-list)
3. Đặt ra chỉ tiêu về số tiền mua trung bình trên mỗi đầu khách cho nhân viên bán hàng
4. Làm tốt công tác tư vấn (phân tích nhu cầu khách hàng)
5. Khuyến mãi ‘Mua 1 tặng 1’
6. Khuyến mãi ‘Mua 4 với giá của 3’
7. Bán hàng dựa trên giá trị chứ không phải giá cả
8. Dừng việc giảm giá
9. Tạo ra các gói hàng giá trị. Ví dụ “combo”, “set meal”, “gói sản phẩm”.
10. Giới thiệu khách hàng toàn bộ sản phẩm/dịch vụ của bạn
11. Bán những sản phẩm/dịch vụ kèm theo
12. Bán tại quầy tính tiền (khuyến khích mua ngẫu hứng)
13. Cung cấp và thu phí dịch vụ giao hàng tận nhà
14. Tạo dựng hình ảnh cao cấp cho công ty
15. Mở nhạc cổ điển (Đã được chứng minh là có tác dụng thúc đẩy khách hàng mua nhiều hơn)
16. Nhắm vào các khách hàng có khả năng chi trả nhiều
17. Đưa ra giá tốt hơn khi mua số lượng cao
18. Chấp nhận các hình thức thanh toán tiện dụng (thẻ tín dụng, thẻ ATM)
19. Tặng quà/giảm giá nếu mua trên mức nào đó
20. Tặng giá

# 26

## CHIẾN LƯỢC

### TÌM KIẾM

## KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG



1. Quảng cáo trên báo
2. Quảng cáo trên diễn đàn
3. Quảng cáo trên tạp chí
4. Quảng cáo trên các bản tin trong ngành
5. Quảng cáo trong các ấn phẩm thương mại
6. Quảng cáo trên truyền hình
7. Quảng cáo trên radio
8. Quảng cáo trong phim
9. Quảng cáo trên các công cụ tìm kiếm
10. Quảng cáo trên Google Adwords
11. Quảng cáo trên website, diễn đàn và phòng chat
12. Quảng cáo trên Những Trang Vàng
13. Đạt top 10 trong các công cụ tìm kiếm (sử dụng SEO)
14. Đăng tải các video lên Youtube.com
15. Tạo blog được nhiều người biết đến
16. Dùng mạng xã hội như Facebook..
17. Quảng cáo trên xe buýt
18. Quảng cáo tại trạm chờ xe buýt
19. Quảng cáo trên taxi
20. Quảng cáo trên tàu điện ngầm hoặc trên áp phích của nhà ga
21. Quảng cáo trên các áp phích trong tàu
22. Quảng cáo trên facebook
23. Khách hàng giới thiệu
24. BNI
25. Email Marketing
26. Quảng cáo trên các kênh Adxmicro, Eclick