

2015

Marketing in less than 1000 words- Vietnamese Version



Nguyễn Mạnh Tường

Founder CRMVIET

2/9/2015

Lời nói đầu

Trên thực tế rất nhiều người nhầm lẫn giữa **Marketing và Sale**. Ngay chính bản thân tôi trước đây cũng không phân biệt được vì thấy nó cứ giống giống nhau đều là mang về Doanh số. Chính vì vậy nên một sai lầm tôi đã từng gặp phải đó là hoàn toàn bỏ qua khâu Marketing mà chỉ tập trung bán hàng và hệ quả tất yếu là kết quả kinh doanh không thể khá được.

Hiểu đơn giản Marketing là việc bạn làm sao để khách hàng ghé thăm website của bạn, hoặc cửa hàng của bạn. Marketing làm sao để càng nhiều người biết đến bạn càng tốt (*xây dựng nhận thức*).

Làm sao để có 1000 người ghé thăm cửa hàng đó là việc của Marketing còn trong 1000 người làm sao tối đa số người mua hàng đó là việc của Sale. Người ta biết đến bạn nhưng bạn tư vấn không tốt để khách hàng rời đi thì đó là lỗi của Sale.

Tầm quan trọng của Marketing thì nhiều người biết nhưng thực sự là Marketing rất nhiều khái niệm, kiến thức, sáng tạo và nó thay đổi hàng ngày ngay cả các chuyên gia hàng đầu cũng không nắm bắt hết được. Ở đây tôi chỉ có dự định diễn giải nó một cách đơn giản nhất tổng quan nhất. Ít nhất để biết đã còn từ biết, hiểu, đến làm được là một khoảng cách xa.

Định nghĩa về marketing trong đại học khá là phức tạp và các tài liệu về Marketing cũng cả một núi luôn. Sẽ không có đủ thời gian để đi đọc toàn bộ các tài liệu Marketing như người học bài bản được. Nên thực sự rất cần có một tài liệu nào đó mô tả đơn giản và tổng quan về Marketing để một số chủ Doanh nghiệp hoặc những người làm kinh doanh online hiểu "**một chút**" về nó.

Vì vậy tôi xin lược dịch lại cuốn Free Ebook "**Marketing in less than 1000 words**" của Rob Burn để mọi người có một cái nhìn đầu tiên về Marketing vì nó khá ngắn gọn và dễ hiểu.

Một số chỗ trong bản dịch sẽ không được sát như nguyên gốc. Các anh chị có thể đọc bản gốc tại <http://www.amazon.com/Marketing-Less-Words-Reactor15-Briefings-ebook/dp/B008EJOBH2>

Rất mong có thể trao đổi giao lưu và chia sẻ kiến thức với các Anh/Chị qua Facebook cá nhân của tôi <https://facebook.com/ng.manhtuong> .

Định nghĩa Marketing trong 1000 chữ?

Marketing là gì? Đó là nghệ thuật tìm kiếm người mua cho sản phẩm và dịch vụ tại một mức lợi nhuận.

Tìm kiếm, xây dựng hoặc tạo ra một sản phẩm tuyệt vời mà mọi người muốn. Bằng cách nào? Xác định khách hàng mục tiêu với một nhu cầu mà bạn có thể giải quyết tốt hơn người khác. Đơn giản là giải quyết vấn đề và tìm kiếm lợi nhuận. Vấn đề mà bạn giải quyết càng lớn, lợi nhuận tiềm năng càng cao.

Hãy đừng nghĩ rằng bạn đang chỉ bán một sản phẩm. Thứ bạn đang bán là một trải nghiệm. Đó là một trải nghiệm tổng thể:

Tìm hiểu về sản phẩm

- Mong muốn
- Đặt hàng
- Nhận hàng
- Sự hài lòng khi sử dụng

Hãy tạo ra trải nghiệm mà khách hàng muốn có ở khắp mọi nơi trong suốt thời gian khách hàng liên hệ với bạn.

Xác định những người mua quan tâm. Chỉ nhắm tới những người thực sự sẵn sàng, có mong muốn và có khả năng mua sản phẩm của bạn. Tập trung nguồn lực marketing vào việc chuyển đổi những người này để tối đa hóa lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROI). Đừng lãng phí tiền nói chuyện với những người sẽ không bao giờ mua sản phẩm của bạn mặc dù bạn nghĩ họ có lợi ích nếu mua sản phẩm.

Bạn phải giao tiếp và giải quyết những lý do mà khách hàng định tránh xa sản phẩm của bạn và thuyết phục họ mua hàng.

Phác họa thật rõ ràng chân dung khách hàng lý tưởng của bạn (Nghiên cứu khách hàng). Đó là người mà bạn muốn tìm thấy và nói chuyện và tất cả những giao tiếp phải là nói chuyện với họ.

Công việc của bạn trong Marketing là tạo ra sự dễ dàng cho khách hàng để lựa chọn việc chi tiền cho bạn mà không phải là người khác. Sự hiệu quả là bài kiểm tra cuối cùng của Marketing.

Các nỗ lực Marketing của bạn phải tập trung vào sự lo lắng, vấn đề, sự sợ hãi, hy vọng, sự thất bại của khách hàng và làm cách nào sản phẩm của bạn có thể mang đến nhiều hơn (hy vọng) hoặc ít hơn (sự lo lắng, sợ hãi, ...).

Xác định kênh Marketing (cách mà bạn đến với khách hàng) gần như là để biến những người xa lạ thành khách hàng của bạn.

Hãy giới thiệu giá trị đích thực. Giá trị là lợi ích của khách hàng khi họ giải quyết được vấn đề của họ chứ không phải là cái giá mà họ trả. Một sản phẩm rẻ có thể không có chút giá trị nào với khách hàng cũng sẽ không bằng một sản phẩm đắt đỏ nhưng nó giá trị khổng lồ. Giá của sản phẩm được xác định bởi giá trị bạn thực sự mà bạn nỗ lực mang đến cho khách hàng trong suốt quá trình mua hàng.

Bạn không thể giới thiệu một giá trị đích thực cho đến khi khách hàng của bạn hiểu được giá trị mà bạn giới thiệu.

Hàng hóa tuyệt vời nhất của bạn là thời gian và tiền bạc. Lời khuyên là hãy sử dụng cả 2 một cách khéo léo và hiệu quả nhất. Thuê ngoài một cách phù hợp.

Tính toán. Hãy đảm bảo rằng giá sản phẩm đã phản ánh toàn bộ chi phí, bao gồm cả chi phí Marketing. Làm việc với những con số trước khi bán thứ gì đó. Nếu những con số không hiệu quả thì bạn đang làm từ thiện chứ không phải kinh doanh. Và tốt nhất là nhìn ra điều này trên giấy trước.

Nổi bật. Có rất nhiều sản phẩm giống sản phẩm của bạn. Tạo ra những điểm khác biệt làm bạn nổi bật với khách hàng và làm cho khách hàng muốn mua hàng. Nếu bạn có một sản phẩm đã được xác nhận - hãy tìm ra điều gì làm khách hàng thích nhất về trải nghiệm với công ty bạn - Điều đó có thể xác định sự khác biệt đến chết người (killer Point).

Khách hàng chỉ có thể đánh giá bạn qua bất kỳ hình ảnh nào bạn giới thiệu tới họ. Chỉ cho họ một website loại 2, trải nghiệm bán hàng nghèo nàn, dịch vụ khách hàng tệ, marketing lãng phí - Họ chỉ có thể đánh giá sản phẩm của bạn như thế nào dựa trên cơ sở đó - mặc dù sản phẩm của bạn thực sự có chất lượng cao. Một lần nữa Marketing là trải nghiệm tổng thể bạn dành cho khách hàng.

Tìm ra những khách hàng cũ của bạn đến từ đâu. Một số kênh marketing luôn luôn có hiệu quả về mặt chi phí hơn những kênh khác. Nếu bạn có thể xác định kênh marketing hiệu quả nhất, bạn có thể tập trung nỗ lực và ngân sách vào đó.

Bạn phải đầu tư gì đó để thu lại. Tiếp tục dành ít nhất 6% doanh thu của bạn tái đầu tư vào marketing.

<https://facebook.com/ng.manhtuong>

Mỗi doanh nghiệp đơn lẻ cần khách hàng để hoạt động. Làm tốt việc tìm khách hàng hoặc tìm ai đó có thể giúp bạn tìm khách hàng, hoặc là chuẩn bị dừng công việc kinh doanh.

Nuôi dưỡng và mở rộng danh tiếng của bạn. Những điều mọi người nói về bạn với một người khác đằng sau cánh cửa hoặc công khai (Đánh giá online). Chăm sóc và tập trung vào việc cải thiện danh tiếng của bạn, làm hài lòng những khách hàng không hạnh phúc, sửa chữa và ngăn ngừa những vấn đề lặp lại và đảm bảo mọi người hiểu những việc tốt bạn đã làm (Khách hàng nói về bạn, Đánh giá).

Một số ý tưởng marketing hiệu quả hơn những ý tưởng khác. Bạn phải kiểm tra và tìm r ý tưởng nào tạo ra Tỷ lệ hoàn vốn cao nhất. Xem xét cẩn thận và đo lường ý tưởng nào hiệu quả ý tưởng nào không.

Bạn có trách nhiệm làm cho mọi người hiểu tại sao họ nên mua hàng của bạn. Họ sẽ không biết trừ khi bạn chắc chắn làm cho họ biết.

Đưa khách hàng vào một Psychological Point nơi mà họ không có lý do từ chối mua hàng của bạn.

Hầu hết mọi người ghét ý tưởng về việc bán hàng. Vì thế đừng. Đừng trở thành một người bán hàng. Bạn chỉ trở thành người bán hàng khi bạn không thực sự tin rằng sản phẩm của bạn có khả năng thay đổi cuộc đời của ai đó. Tất cả mọi thứ được tạo ra để giúp đỡ mọi người. Bắt đầu tin tưởng vào sản phẩm của bạn hoặc đừng bán nó và tìm một sản phẩm khác bạn thực sự tin vào nó.

Bất kỳ nỗ lực Marketing thất bại nào là một cơ hội để học hỏi. Sử dụng nó một cách khéo léo.

Lịch sử của tất cả các giao dịch thương mại là tìm kiếm thứ gì đó ở nơi mà nó thừa thãi và mang nó đến nơi mà ở đó nó khan hiếm và được mong muốn. Đó là điều cơ bản của mọi công việc kinh doanh thành công. Công việc của bạn là giải quyết vấn đề thực sự và làm thỏa mãn nhu cầu của thế giới thực - chỉ cho mọi người thấy sản phẩm tạo ra thay đổi cho họ như thế nào.

Thank you for reading!

Rất mong có thể trao đổi giao lưu và chia sẻ kiến thức với các Anh/Chị

Facebook: <https://facebook.com/ng.manhtuong>

Email: ng.manhtuong@gmail.com

CRMVIET

<http://crmviet.vn>