

25 CHIẾN LƯỢC TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

"Không có khách hàng – Không có doanh nghiệp"



Phạm Thành Long

Để sử dụng những chiến lược này, bạn cần hiểu rõ cấu trúc sau đây:

Lợi nhuận = Khách hàng tiềm năng x tỉ lệ chuyển đổi x doanh số trung bình x tỉ lệ quay lại mua hàng x lợi nhuận trung bình

Tài liệu này được trích trong bộ tài liệu của EAGLECAMP là khóa học đào tạo dành cho chủ doanh nghiệp của luật sư Phạm Thành Long, bạn được tặng tài liệu này nhưng không phát tán nó dưới mọi hình thức.

Để sử dụng hiệu quả, bạn nên đăng ký vào khóa học www.eaglecamp.com để có thể điều hành doanh nghiệp một cách hiệu quả.

20 Chiến lược tìm kiếm khách hàng tiềm năng

1. Quảng cáo trên báo
2. Quảng cáo trên tạp chí
3. Quảng cáo trên các bản tin trong ngành
4. Quảng cáo trong các ấn phẩm thương mại
5. Quảng cáo trên truyền hình
6. Quảng cáo trên radio
7. Quảng cáo trong phim
8. Quảng cáo trên các công cụ tìm kiếm
9. Quảng cáo trên Google Adwords

10. Quảng cáo trên website, diễn đàn và phòng chat

11. Quảng cáo trên Những Trang Vàng 12. Đạt top 10 trong các công cụ tìm kiếm (sử dụng SEO)

13. Đăng tải các video lên Youtube.com

14. Tạo blog được nhiều người biết đến

15. Dùng mạng xã hội như Facebook..

16. Quảng cáo trên xe buýt

17. Quảng cáo tại trạm chờ xe buýt

18. Quảng cáo trên taxi

19. Quảng cáo trên tàu điện ngầm hoặc trên áp phích của nhà ga

- 20. Quảng cáo trên các áp phích trong tàu
- 21. Quảng cáo trên facebook
- 22. Khách hàng giới thiệu
- 23. BNI
- 24. Email Marketing
- 25. Quảng cáo trên các kênh Adxmicro, Eclick