

# 20 CHIẾN LƯỢC



## TĂNG CƯỜNG TỈ LỆ KHÁCH MUA HÀNG

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](http://www.eaglecamp.com) để có thể điều hành doanh nghiệp một cách hiệu quả.

## **20 Chiến lược tăng cường tỉ lệ khách mua hàng**

1. Xác định lợi thế cạnh tranh thật độc đáo và quảng bá với khách hàng.
2. Cung cấp một chuỗi các sản phẩm/dịch vụ đa dạng, đáp ứng mọi nhu cầu, khẩu vị và sở thích (chiến thuật phễu bán hàng)
3. Đưa ra hình thức trả góp trong 6 tháng, 12 tháng hay 24 tháng không lãi suất
4. Chấp nhận các phương thức chi trả khác nhau như thẻ tín dụng, thẻ ATM
5. Cung cấp chính sách bảo hành
6. Nêu ra những lý do khách hàng cần mua hàng từ công ty của bạn
7. Đầu tư công sức cho những tờ rơi và quảng cáo chuyên nghiệp và ấn tượng

8. Áp dụng những kịch bản bán hàng (sales scripts) đã được chứng minh là thành công
9. Huấn luyện nhân viên bán hàng về sản phẩm, chăm sóc khách hàng và kỹ năng bán hàng
10. Thiết kế bao bì đẹp, bắt mắt
11. Quan tâm đến những chi tiết tạo ấn tượng tốt (vd: nhà vệ sinh sạch sẽ, đồng phục trang nhã, lịch sự)
12. Huấn luyện nhân viên có thái độ niềm nở, lịch sự với năng lượng tích cực
13. In sơ đồ so sánh sản phẩm của bạn với những sản phẩm của đối thủ
14. Sử dụng hình ảnh hoặc video mô phỏng “trước” và “sau” khi sử dụng sản phẩm
15. Làm video giới thiệu tập thể công ty
16. Làm video giới thiệu sản phẩm

17. Nhắc đến tên người giới thiệu

18. Chủ động lấy ý kiến của những người không mua hàng để điều chỉnh sản phẩm hay phương thức bán hàng

19. Cung cấp nước và bánh ngọt miễn phí

20. Nhanh chóng liên hệ lại với khách hàng