

1-2.Content

- . context của mỗi người hoàn toàn khác nhau dù cho content tiếp nhận giống nhau

3.Xu hướng tương lai

- . bán hàng và tạo thẳng chuyển đổi trên trang landing dài
- . khách hàng đủ thông tin, không cần tư vấn chốt sale
- . chỉ cần trả lời những câu hỏi sâu hơn
- . người bán ở vị thế cao hơn nhờ khách hàng chỉ liên hệ khi có nhu cầu thật và muốn thêm thông tin

4.Ví dụ thực tế

- . không cần brand quá mạnh để bán hàng tốt
- . sản phẩm có sự khác biệt và tạo ưu thế nhất định so với các sản phẩm khác trên thị trường
- . 90% người bán bán hàng theo kiểu có gì bán nó, không có gì khác biệt cả

5.Trí khôn thật sự của người làm kinh doanh

- . nhìn thấy được tiềm năng làm ra tiền
- . khai phá được tiềm năng từ ngách nhu cầu
- . thị trường thiếu nhiều các bên cung cấp sản phẩm ở phân khúc tầm trung