1 Marketing trên internet là gì?

Marketing trên internet hay còn gọi là e- marketing, web marketing, online marketing, webvertising là cách thực hiện marketing sản phẩm hay dịch vụ thông qua phương tiện truyền thông là internet

* Marketing là gì:

Marketing là sự xác định thị trường, hấp dẫn, thu hút và giữ những khách hàng lý tưởng

* Thị trường là gì:

Thị trường của 1 mặt hàng là tập tất cả những cá nhân, tổ chức có cùng nhu cầu về hàng hóa đó + những người đang bán hàng hóa đó

* Thị trường market khác với thị trường marketing ở chỗ nào?

Market là quá trình cố gắng để bán sản phẩm cho nhóm những người đang có nhu cầu về sản phẩm đó

* Các bí quyết marketing trên internet:

1. Hãy đánh tan sự nghi ngờ của khách hàng với sản phẩm của bạn
2. Hãy viết các thông điệp marketing khiến khách hàng không thể cưỡng lại
3. Hãy tạo ra hiệu ứng marketing truyền miệng
4. Hãy tìm ra cách tạo sự nổi bật và gây được sự ấn tượng khó phai
5. Hãy tìm ra thị trường ngách cho riêng bạn
6. Hãy hỏi chính khách hàng của bạn để có câu trả lời

* Thị trường ngách là gì?

Định nghĩa của **thị trường ngách (niche market)**là một phân đoạn nhỏ của thị trường mà bạn đặt mục tiêu vào một nhóm khách hàng riêng biệt. Chúng ta không tập trung vào phân khúc của toàn bộ thị trường mà tập trung vào một phân đoạn chuyên biệt.

* Tại sao có thể tập trung vào thị trường ngách

Bạn sẽ không có đủ nguồn lực để dàn trải cạnh tranh với mọi đối thủ

Bạn sẽ có ít đối thủ cạnh tranh hơn

Dễ tìm thấy khách hàng hơn

Dễ đánh được vào điểm nóng để thuyết phục khách hàng mua hàng hơn

Chi phí cho marketing rẻ hơn

Nhưng bạn đừng lo ngại rằng, khi tập trung vào thị trường ngách thì sẽ bỏ qua mất 90% thị phần lớn còn lại?

+ Vậy thì hãy chia các thị trường ngách của bạn thành các nhóm, mỗi nhóm tạo ra một website riêng

* 2 bí quyết để xóa tan sự nghi ngờ , băn khoăn của khách hàng là gì?

Hãy luôn tạo cảm giác cho họ rằng: Luật chơi mà bạn tạo ra luôn có lợi cho họ, dù cho bất kỳ hoàn cảnh nào

Hãy truyền thông điệp rằng khách hàng luôn có lợi – miễn họ đúng là khách hàng dành cho bạn

* Các tâm lý khách hàng

1. Tâm lý tính nhất quán
2. Tâm lý hình phễu bán hàng
3. Tâm lý về các đề nghị tương phản và mồi nhử
4. Tâm lý về sự kiểm chứng xã hội
5. Tâm lý giá bán đắt đồng nghĩa với chất lượng cao
6. Tâm lý về sự độc nhất
7. Tâm lý không làm gì khi không có quá nhiều lựa chọn
8. Tâm lý sự khan hiếm
9. Tâm lý về việc gặp ít rủi ro

* Các mẹo giúp nâng cao hiệu quả bán hàng

1. Hãy đảm bảo website sẵn sàng với công nghệ 3.0
2. Đừng làm cho website của bạn trở nên quá sang tạo
3. Đừng hỏi khách hàng quá nhiều thông tin hãy hỏi họ những thông tin vừa đủ cho bạn xử lý
4. Hãy tìm cách khai thác thành tiền mọi thứ trên website của bạn
5. Hãy làm cho việc liên lạc giữa bạn vs khách hàng trở nên đơn giản nhất có thể
6. Sử dụng các lời nhận xét từ những nguồn tin tin cậy và từ các chuyên gia sản phẩm
7. Thêm vào các tình huống thực tế
8. Hãy viết lời quảng cáo, nội dung giới thiệu về sản phẩm thật ấn tượng

* Landing page là gì?

Là trang web sẽ mở ra khi khách hàng nhấn vào một đường link nào đó, hoặc là trang web sẽ mở ra khi khách hàng nhấn vào một quảng cáo hoặc một kết quả của bộ máy tìm kiếm như google

* SEM

Là cách để có được truy cập của khách hàng vào website, nhờ việc xuất hiện ở trong trang kết quả tìm kiếm của các bộ máy tìm kiếm

* Thế nào là một chiến dịch seo tốt

Một chiến dịch SEO tốt là khi chiến dịch SEO được hướng tập trung vào mục tiêu kinh doanh của công ty

* 6 bước giúp bạn giúp bạn đạt vị trí #1 khi làm seo

1. Phân tích và xác định đúng các từ khóa cần làm seo – Đây là bước cốt lõi quyết định sự thành công của 1 chiến dịch seo
2. Phân tích sự cạnh tranh các từ khóa
3. Thực hiện seo on page
4. Tạo nội dung
5. Xây dựng các backlink hay còn gọi là seo off page
6. Cài đặt các công cụ phân tích website để theo dõi và cải thiện kết quả SEO

* Thế nào là 1 chiến dịch SEO thành công

1. Tăng lượng truy cập vào website
2. Tăng thứ hạng từ khóa
3. Tăng doanh thu công ty
4. Tăng lượng người đăng ký nhận bản tin
5. Tặng lượng người vào đọc tin bài

* Quảng cáo PPC có thực sự rẻ?

Quảng cáo PPC chỉ rẻ và hiệu quả khi bạn biết cách bởi vì giá của mỗi click sẽ tăng dần lên với từng từ khóa theo thời gian ( có những từ khóa như insurance, giá của mỗi click có thể lên tới 5 usd/ 1 click)

* Google adwords là hệ thống chạy quảng cáo của google
* Quảng cáo trên mạng xã hội?

Quảng cáo trên mạng xã hội là việc kết bạn và tạo các mối quan hệ tin cậy từ đó có thể bán được hàng

* Các bước thực hành trên mạng xã hội

Bước 1: Lên danh sách những người có ảnh hưởng nhất trong lĩnh vực hoạt động của bạn. Sau đó, hãy tiếp cận họ vì họ có hàng nghìn người theo đuổi

Bước 2: Hãy tìm hiểu về những người trong danh sách đã lập

Bước 3: Hãy tổ chức thông tin mà bạn có về họ thật tốt

Bước 4: Hãy trợ giúp những người có trong danh sách của bạn