

# Một số biện pháp để tăng doanh thu

## **1: Tăng số lượng khách hàng tiềm năng (khách hàng tiềm năng là người có tiền, có nhu cầu, có quyền ra quyết định)**

- Sử dụng tờ rơi để quảng cáo
- Tăng số lượng bài viết quảng cáo trên internet, email marketing
- Quảng cáo qua ti vi, đài hoặc báo chí
- Quảng cáo qua các tạp chí, ấn phẩm, bản tin trong ngành
- Làm pano, Poster quảng cáo ngoài trời - Khuyến mại hoặc giảm giá
- Chiết khấu hoa hồng cho các đại lý, đơn vị bán hàng...
- Đề nghị khách hàng cũ giới thiệu cho các khách hàng mới qua mối quan hệ của họ
- Tặng quà
- Tham gia các cộng đồng ngành, bán chéo sản phẩm
- Bán hàng qua điện thoại
- Mua hoặc trao đổi dữ liệu khách hàng để liên hệ
- Tổ chức sự kiện, hội thảo, triển lãm
- Làm video clip trình chiếu, biển hiệu quảng cáo thu hút hơn
- Làm áp phích quảng cáo với nội dung rõ ràng, hấp dẫn và truyền tải đúng thông điệp
- Làm các video giới thiệu, hướng dẫn và so sánh về các đặc điểm của sản phẩm đăng lên youtube và nhớ kèm link trang web địa chỉ bán hàng.
- Chèn quảng cáo trong các đoạn video, phim
- Quảng cáo trên các công cụ tìm kiếm
- Quảng cáo trên Google Adsword
- Quảng cáo trên các trang vàng
- Đạt Top trong việc SEO website
- Quảng cáo trên xe bus, taxi
- Chiết khấu hoa hồng giới thiệu
- Tạo quan hệ với các đối tác có khách hàng đầu ra là khách hàng đầu vào của mình (ví dụ khách hàng đầu ra của Bất động sản là khách hàng đầu vào của thiết kế và thi công nội thất)
- Sử dụng Voucher
- Mở nhạc để gây ấn tượng trước cửa hàng



## 2: Tăng tỷ lệ chuyển đổi

- hay còn gọi là tỷ lệ mua hàng (phần trăm người bỏ tiền ra mua hàng trên tổng số khách hàng tiềm năng)
- Xác định lợi thế cạnh tranh thật độc đáo và quảng bá điều đó với khách hàng
- Đề ra chỉ tiêu bán hàng cho nhân viên
- Chăm sóc và hỗ trợ khách hàng tốt hơn
- Giới thiệu bản thân với khách hàng thuyết phục hơn để họ tin tưởng mình là chuyên gia trong lĩnh vực đó
- Khảo sát ý kiến của khách hàng cũ để điều chỉnh và tối ưu quy trình bán hàng
- Chuẩn bị kỹ càng các loại giấy tờ, hồ sơ, số liệu và đặc biệt là nên có hợp đồng để ký luôn nếu khách hàng ra quyết định (để lâu họ sẽ thay đổi quyết định)
- Đóng gói các sản phẩm với nhiều mức giá khác nhau để phù hợp với nhiều khả năng thanh toán của khách hàng
- Đưa ra hình thức thanh toán tốt như trả góp.
- Hình thức thanh toán tiền phải tiện lợi và nhanh chóng như máy quẹt thẻ, internetbanking, mobile banking, ATM, Cho nhân viên đến tận nơi để nhận tiền thanh toán...
- Cung cấp các chính sách bảo hành bảo dưỡng tốt nhất
- Miễn phí khâu vận chuyển và lắp đặt
- Huấn luyện nhân viên bán hàng chuyên nghiệp hơn về sản phẩm và chăm sóc khách hàng
- Thiết kế bao bì sản phẩm ấn tượng, đẹp mắt
- Có hồ sơ so sánh sự khác biệt giữa sản phẩm mình và sản phẩm đối thủ
- Sử dụng video hình ảnh mô phỏng trước và sau khi sử dụng sản phẩm.
- Lấy các testimonial (đánh giá của khách hàng cũ) cho khách hàng mới tham khảo
- Làm video giới thiệu công ty và sản phẩm
- Phong cách bán hàng phải lịch sự, chuyên nghiệp và phù hợp với ngành nghề kinh doanh
- Soạn các bản mẫu bán hàng hiệu quả
- Cam kết hoàn lại tiền nếu sản phẩm không đạt chất lượng
- Có phần thưởng đi kèm để làm tăng giá trị
- Học cách ứng phó với việc bị từ chối
- Thuê người có chuyên môn viết bài quảng cáo thu hút và thuyết phục hơn
- Có kiến thức chuyên sâu về sản phẩm và ngành nghề của mình
- Đặt mình vào vị trí của khách hàng để suy nghĩ về các vấn đề
- Tăng thêm các giá trị cho sản phẩm về 4 cấp độ giá trị: Giá trị cốt lõi, giá trị thực, giá trị gia tăng, giá trị tiềm ẩn.



### **3: Tăng số tiền mua trung bình trên một khách hàng**

- Đóng gói sản phẩm theo nhiều gói, combo khác nhau
- Lên danh sách các sản phẩm cần mua để khách hàng tham khảo
- Đặt ra chỉ tiêu số tiền mua trung bình trên mỗi khách hàng cho nhân viên bán hàng
- Khuyến mãi mua 1 tặng 1, mua 4 trả tiền 3...
- Hạn chế giảm giá sản phẩm
- Bố trí sản phẩm theo cách của siêu thị (các sản phẩm xuất hiện ngẫu hứng và tiện lợi cho việc nhìn thấy và khơi gợi nhu cầu của khách hàng
  - để ý cách các siêu thị lớn họ bố trí ta sẽ thấy)
- Tăng giá trị thương hiệu của công ty, tạo dựng mức độ cao cấp của sản phẩm
- Mở nhạc cổ điển (đã được chứng minh có tác dụng kích thích mua hàng)
- Tập trung tốt hơn và các khách hàng có khả năng chi trả nhiều
- Đưa ra các mức giá tốt khi khách hàng mua với số lượng lớn
- Tặng quà và các thẻ tích điểm nếu khách hàng mua với một số lượng lớn nào đó
- Tăng giá sản phẩm bằng cách tăng thêm các giá trị khác
- Làm tốt công tác tư vấn và phân tích khách hàng
- Giới thiệu để khách hàng biết được tất cả các dịch vụ của bạn
- Mời khách hàng mua thêm các sản phẩm hỗ trợ cho loại sản phẩm lớn (ví dụ như khách hàng mua máy tính tính tư vấn để bán thêm một con chuột)
- Hỏi thêm nhu cầu của bạn bè hoặc người thân của khách hàng có cần thêm các sản phẩm của mình không
- Bán hàng dựa trên giá trị chứ không phải giá cả
- Bán các sản phẩm có giá trị cao hơn
- Chiến lược đóng gói sản phẩm tốt (tham khảo chiến lược đóng gói dung lượng điện thoại của Apple)

### **4: Tăng số lần mua lặp lại của khách hàng**

- Tặng thẻ thành viên, thẻ tích điểm cho khách hàng quen thuộc
- Hứa ít làm nhiều
- Gửi thư giới thiệu sản phẩm mới thường xuyên cho khách hàng
- Xây dựng mối quan hệ cá nhân thân thiết với khách hàng
- Giữ liên lạc thường xuyên qua điện thoại Email, facebook... với khách hàng
- Gửi thiệp cho khách hàng vào những dịp đặc biệt
- Sử dụng hệ thống Email marketing tự động hóa



- Báo cho khách hàng về những sự kiện, chương trình khuyến mại mới
- Tổ chức các ngày lễ mua sắm cho các khách hàng thân thiết
- Chủ động làm cho các sản phẩm của mình lỗi thời để tung ra các sản phẩm mới
- Thiết lập hệ thống đặt hàng tự động cho các khách hàng sử dụng sản phẩm định kỳ
- Bán sản phẩm theo dạng thành viên và gửi hàng theo định kỳ
- Lưu giữ thông tin khách hàng để chăm sóc sau bán 4 cách để tác động đến doanh thu, kết hợp với việc tối ưu hóa các chi phí nữa sẽ giúp cho lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ tăng lên. Khi triển khai các hoạt động này nên có sự thống kê đều đặn các chỉ số của 4 tham số trên để tiện cho việc điều chỉnh các chiến lược trong các giai đoạn tiếp theo. Và để ý kỹ các phương pháp không có hiệu quả để kịp thời cắt giảm và loại bỏ

