MARKETING TRỰC TUYẾN

Marketing trực tuyến là gì ?.

Về bản chất, đây là hình thức áp dụng các công cụ của CNTT thay cho các công cụ thông thường để tiến hành các quá trình marketing.

Lợi ích của Marketing trực tuyến

Thứ nhất : Rút ngắn khoảng cách

Vị trí địa lý không còn là một vấn đề quan trọng. Internet đã rút ngắn khoảng cách, các đối tác có thể gặp nhau qua không gian máy tính mà không cần biết đối tác ở gần hay ở xa. Điều này cho phép nhiều người mua và bán bỏ qua những khâu trung gian truyền thống.

Thứ hai : Tiếp thị toàn cầu

Internet là một phương tiện hữu hiệu để các nhà hoạt động marketing tiếp cận với các thị trường khách hàng trên toàn thế giới. Điều mà các phương tiện marketing thông thường khác hầu như khong thể.

Thứ ba : Giảm thời gian

Thời gian không còn là một yếu tố quan trọng. Những người làm marketing trực tuyến có thể truy cập lấy thông tin cũng như giao dịch với khách hàng 24/7 tại bất cứ thời điểm nào

Thứ tư : Giảm chi phí

Chi phí sẽ không còn là gánh nặng. Chỉ với 1/10 chi phí thông thường, Marketing trực tuyến có thể đem lại hiệu quả gấp đôi.

Đòi hỏi đối với người làm Marketing trực tuyến

Kỹ năng quản lý thông tin

Những nhà marketing có những thông tin hay về khách hàng và những thông tin hay hơn cho họ. Trong thế giới điện tử, thông tin về khách hàng rất dễ tìm kiếm với một khoản chi phí không đáng kể. Những nhà quản lý marketing có thể có những thông tin rộng lớn mang tính toàn cầu. Do vậy,

họ phải có những kỹ năng quản lý các thông tin này để có thể rút ra được những thông tin thật sự hữu ích, giúp cho công việc kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiểu biết về công nghệ thông tin

Các nhà marketing trực tuyến cần phải hiểu biết về các kỹ năng công nghệ thông tin để ứng dụng trong công việc của mình. Ví dụ như các nhà marketing trực tuyến cần phải biết sử dụng công cụ tìm kiếm (Search Engines) để có thể tìm kiếm thông tin một cách nhanh nhất và hiệu quả nhất trên Internet. Hoặc khi khách hàng tiến hành mua hàng tại một website, người làm marketing trực tuyến phải biết cách xây dựng các giải pháp tiếp nhân và tự động xử lý các đơn đặt hàng, cũng như tự động theo dõi quá trình bán hàng cho đến khi người mua nhận được sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ đặt mua. Tất cả đều không có sự ngắt quãng. Thực hiện được điều đó sẽ tiết kiệm được chi phí và giữ được khách hàng tiếp tục quay lại mua hàng. Do vậy, các nhà marketing trực tuyến cần phải có sự hiểu biết về công nghệ thông tin để thành công.

Vốn tri thức

Trí tưởng tượng, sự sáng tạo và khả năng kinh doanh là những yếu tố quan trọng hơn cả vốn bằng tiền. Vì chúng ta đang ở trong thế kỷ 21 nơi mà sự giàu có về tiền tệ đang dần được thay thế bằng những sáng kiến, sáng tạo có ý nghĩa. Những tài sản vô hình như vốn tri thức hay các kiến thức chuyên môn là nguồn tài sản vô giá mà người làm marketing cần phải có.

Khả năng xử lý thông tin nhanh

Thời gian mà một nhà marketing kiểm soát được khách hàng của họ qua màn hình máy tính là 30 giây. Nó được bắt đầu bằng việc lướt qua các kênh, kiểm tra và nhấn chuột. Tất cả những người mua là các cá nhân hay các doanh nghiệp đều đang rất khắt khe và khó tính bởi vì đang có một số lượng rất lớn các nhà cạnh tranh trên toàn cầu, tất cả đều đang cạnh tranh rất khốc liệt. Do vậy, khả năng xử lý thông tin và đưa ra những giải quyết kịp thời là yếu tố vô cung quan trọng.

Các phương tiện Marketing trực tuyến

Các phương tiện marketing trực tuyến bao gồm nhiều phương thức khác nhau mà các công ty có thể sử dụng để giới thiệu về sản phẩm đến các

doanh nghiệp và cá nhân tiêu dùng. Tuy nhiên, việc ứng dụng các phương tiện marketing trực tuyến thường khác so với việc sử dụng các phương tiện truyền thống. Một số phương thức thông dụng trong marketing trực tuyến như sau:

Quảng cáo trực tuyến

Trong phương thức này, các công ty mua không gian quảng cáo trên trang web được sở hữu bởi các công ty khác. Có sự khác biệt giữa quảng cáo trực tuyến và việc đưa nội dung lên trang web của mình, rất nhiều công ty đã nhầm lẫn giữa hai công việc này và nghĩ rằng trang web của mình chính là một quảng cáo trực tuyến. Quảng cáo trực tuyến có ý nghĩa rất đặc biệt trong hoạt động marketing: Khi một công ty trả tiền cho một khoảng không nhất định nào đó, họ cố gắng thu hút được người sử dụng và giới thiệu về sản phẩm và những chương trình khuyến mại của họ. Có nhiều nhiều cách để tiến hành quảng cáo trực tuyến. Ví dụ, các công ty có thể mua quảng cáo được đặt trong thư điện tử được gửi bởi những công ty khác. Hoặc đặt những banner quảng cáo trong các bản tin được gửi đi từ các website.

Catalogue điện tử

Một trong những thay đổi so với marketing truyền thống là khả năng của các công ty để đưa mẫu sản phẩm lên mạng. Đó là tất cả các sản phẩm cho phép khách hàng nhìn thấy, tìm kiếm thông tin về tính năng sử dụng, chất liệu, kích thước... Thêm vào đó, những phiếu thưởng trực tuyến và những chương trình xúc tiến bán hàng khác sẽ tiết kiệm được chi phí cho các nhà marketing trực tuyến khi giới thiệu sản phẩm đến người tiêu dùng.

Phương thức thư điện tử

Có ba loại marketing bằng thư điện tử. Loại thứ nhất liên quan đến thư điện tử được gửi đi từ công ty đến người sử dụng nhằm mục đích quảng bá sản phẩm - dịch vụ, thúc đẩy khả năng mua hàng. Để biết thêm chi tiết về hình thức này Hãy Nhấn Vào Đây

Dạng thứ hai của email là các kênh ngược lại; từ người sử dụng đến công ty. Người sử dụng mong muốn nhận được một sự gợi ý và những câu trả lời đầy đủ cho những đòi hỏi của họ. Theo Amazon.com, chức năng này rất quan trọng để phát triển quan hệ khách hàng và họ đã đưa một số nhân viên có tài năng vào trong dịch vụ khách hàng.

Hình thức thứ ba là thư điện tử từ người tiêu dùng đến người tiêu dùng. Thư tín điện tử từ người tiêu dùng đến người tiêu dùng được sử dụng để hỗ trợ các công ty marketing.

Chương trình đại lý (Afiliate programes)

Chương trình affiliate thực chất là một phương pháp xây dựng đại lý hay hiệp hội bán hàng qua mạng dựa trên những thoả thuận hưởng phần trăm hoa hồng. Bạn có thể xây dựng một hệ thống đại lý bán hàng cho bạn thông qua phương pháp này. Ưu điểm của phương pháp này là bạn chỉ phải trả tiền khi đã bán được hàng. Ai cũng biết đến sự thành công của chương trình liên kết kiểu đại lý ở Amazon.com, chính vì vậy mà các chương trình liên kết được thiết kế để thúc đẩy khả năng truy cập có định hướng. Thông thường các chương trình đại lý thanh toán tiền hoa hồng dựa trên khả năng bán hàng hay đưa truy cập tới website. Phần lớn các chương trình đại lý này đều thanh toán theo tỷ lệ phần trăm doanh thu, một số thì tính theo số lượng cố định.

Các chương trình này có thể hoạt động trên quy mô tương đối lớn. Theo như thông báo, Amazon.com đã phát triển trên 60.000 địa chỉ website đại lý. Mỗi một địa chỉ website đại lý có thể được xem là một đại lý của website chủ. Khi khách hàng truy cập vào website đại lý rồi nhấn vào đường liên kết để đến với website chủ và mua hàng, website đại lý sẽ được hưởng một tỷ lệ phần trăm doanh thu nhất định. Nhiều chương trình đại lý lớn hiện nay còn cho phép triển khai các đại lý cấp dưới, có nơi tới 10 cấp. Bản chất của chương trình này là, một website làm đại lý cho website chủ, một người truy cập qua website đại lý nhưng không mua hàng mà lại đăng ký làm đại lý cho website chủ và trở thành một đại lý. Khi người này bán được hàng cho website chủ và nhận tiền hoa hồng thì website chủ cũng trả một khoản tỷ lệ phần trăm cho website đại lý ban đầu. Phương pháp này gọi là triển khai đại lý thứ cấp, đôi lúc còn được gọi là marketing đa cấp (Multi Levels Marketing - MLM)

Search Engines (công cụ tìm kiếm)

Công cụ tìm kiếm là một công cụ cơ bản dùng để tìm kiếm các địa chỉ trang web theo những chủ đề xác định. Khi bạn đến một công cụ tìm kiếm và gõ vào đó một từ khoá hay một câu về chủ đề bạn cần tìm kiếm. Công cụ tìm kiếm đó sẽ liệt kê cho bạn một danh sách các trang web thích hợp nhất với

từ khoá mà bạn tìm kiếm. Xin nhớ rằng các công cụ tìm kiếm khác nhau có những trình tự khác nhau để sắp xếp các trang web theo mức độ tương thích với từ khoá mà bạn tìm kiếm. Công cụ tìm kiếm được coi là sự lựa chọn đầu tiên để truy nhập tin tức hay thông tin về một sản phẩm và dịch vụ nào đó không chỉ đối với những người mới truy cập vào mạng Internet mà ngay cả những nhà marketing chuyên nghiệp.