

99 KỸ THUẬT GROWTH HACKING

Cho doanh nghiệp B2B năm 2020



Biên soạn: Team Content SlimCRM.vn

99 kỹ thuật
Growth Hacking cho
doanh nghiệp 2020

Chiến lược 1
Hướng dẫn cho
người mới sử dụng



Chiến lược 2
Thu thập bằng chứng
từ cộng đồng



Chiến lược 3
Tăng số lượng
khách tiềm năng



Chiến lược 4
Nội dung và cộng đồng



Chiến lược 5
Tích hợp và đối tác



Chiến lược 6
Tối ưu tỷ lệ chuyển đổi



Chiến lược 13
Kỹ thuật bổ sung



Chiến lược 12
Truyền thông xã hội



Chiến lược 11
Search Engine optimization / SEO



Chiến lược 10
Quà tặng và giảm giá



Chiến lược 9:
Retention / Giữ chân khách hàng



Chiến lược 8
PPC và quảng cáo trả tiền



Chiến lược 7
Tăng cường dịch vụ khách hàng



Chiến lược 1:

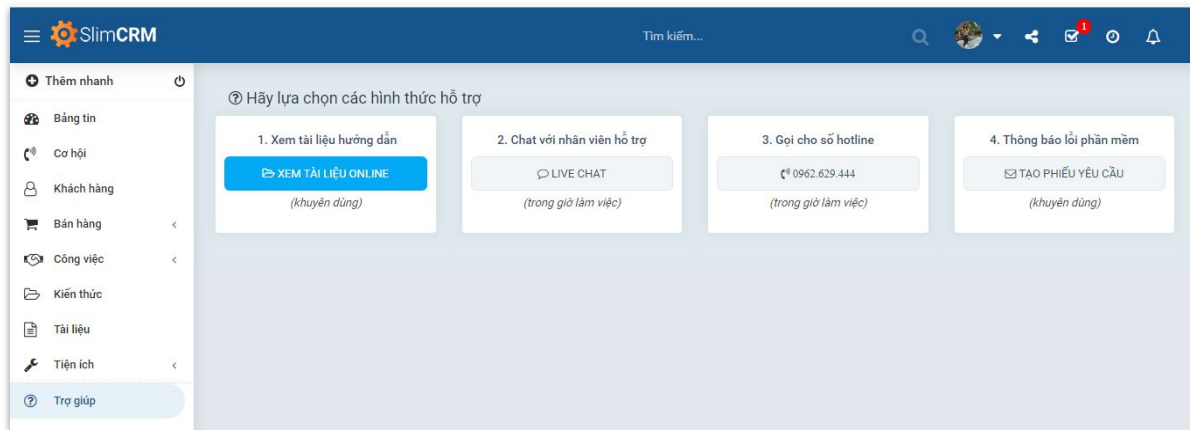
Hướng dẫn cho người mới sử dụng



- ✓ Thêm tính năng trợ giúp trong văn bản (In-app help)
- ✓ Tạo một thông báo "***nâng cấp***" trong ứng dụng
- ✓ Đề xuất bản demo được cá nhân hóa

1/ Tính năng trợ giúp trong ứng dụng (In-app help)

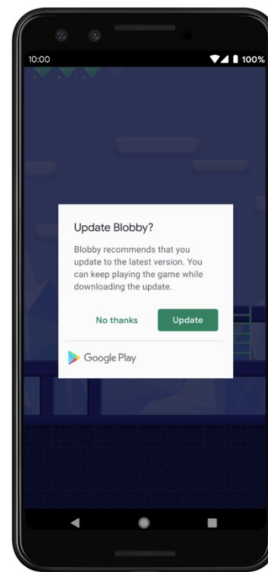
Người dùng sẽ tìm thấy hướng dẫn ngay lúc họ gặp khó khăn khi thao tác. Điều này giúp tăng tỷ lệ chuyển đổi từ *dùng thử* sang *tài khoản trả phí*.



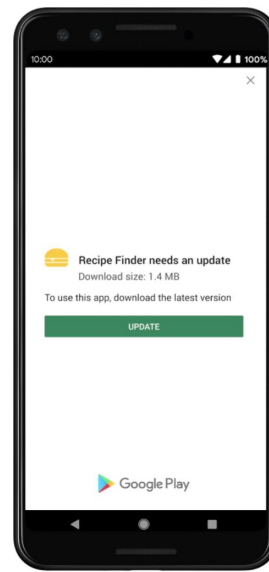
Tính năng trợ giúp trong phần mềm SlimCRM.vn

2/ Tạo một thông báo "nâng cấp" trong ứng dụng

- Hầu hết các công ty kinh doanh dịch vụ phần mềm đều cho phép *"tài khoản dùng thử có giới hạn"*.
- Bằng cách tạo một thanh thông báo trong ứng dụng khách hàng sẽ liên tục thấy thời gian còn lại là bao nhiêu.



Flexible update flow



Immediate update flow

3/ Đề xuất bản demo được cá nhân hóa

- Việc thực hiện demo 1-1 với khách hàng tiềm năng rất dễ để *biến họ thành khách hàng trả phí.*
- Bạn nên thực hiện ít nhất 2 buổi demo mỗi tháng để có được phản hồi từ khách hàng về những điều họ cần và mong muốn.



Phan Linh

Chuyên viên tư vấn doanh nghiệp



Bạn muốn được tư vấn trực tiếp ?
sẽ hiệu quả và tiết kiệm thời gian hơn

Số di động của bạn

Gọi lại cho tôi ⚡

Đặt lịch hẹn demo 1-1 dễ dàng với SlimCRM

Chiến lược 2:

Thu thập bằng chứng từ cộng đồng



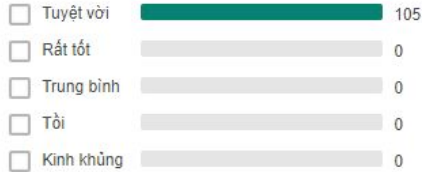
- Thu thập đánh giá các bằng chứng
- Thu thập nhiều đánh giá hơn với tính năng Google Stars
- Khuyến khích khách hàng đánh giá
- Đưa bằng chứng, đánh giá của khách hàng lên website
- Tăng diện tích hiển thị trên kết quả tìm kiếm
- Chọn từ khoá là tên đối thủ cạnh tranh

4/ Thu thập đánh giá các bằng chứng

Đánh giá (1.653)

[Viết đánh giá](#)

Xếp hạng của khách du lịch



Loại khách du lịch

- ☐ Gia đình
- ☐ Cặp đôi
- ☐ Một mình
- ☐ Công tác
- ☐ Bạn bè

Thời điểm trong năm

- ☐ Thg 3 - Thg 5
- ☐ Thg 1 - Thg 8
- ☐ Thg 9 - Thg 11
- ☐ Thg 12 - Thg 2

Ngôn ngữ

- ☐ Tất cả ngôn ngữ
- ☒ Tiếng Việt (105)
- ☐ Tiếng Anh (1.579)
- ☐ Tiếng Đức (23)
- [Thêm ngôn ngữ](#)

Xem các khách du lịch nói gì:



Tìm kiếm đánh giá

1 - 10 trong số 105 đánh giá

Các đánh giá này được dịch máy từ tiếng Anh. [Hiển thị bản dịch máy?](#) ☒ Có ☐ Không



premak86
Selangor, Malaysia



Đã đánh giá vào 3 ngày trước

Tour 5 ngày - Ninh Bình và Vịnh Hạ Long

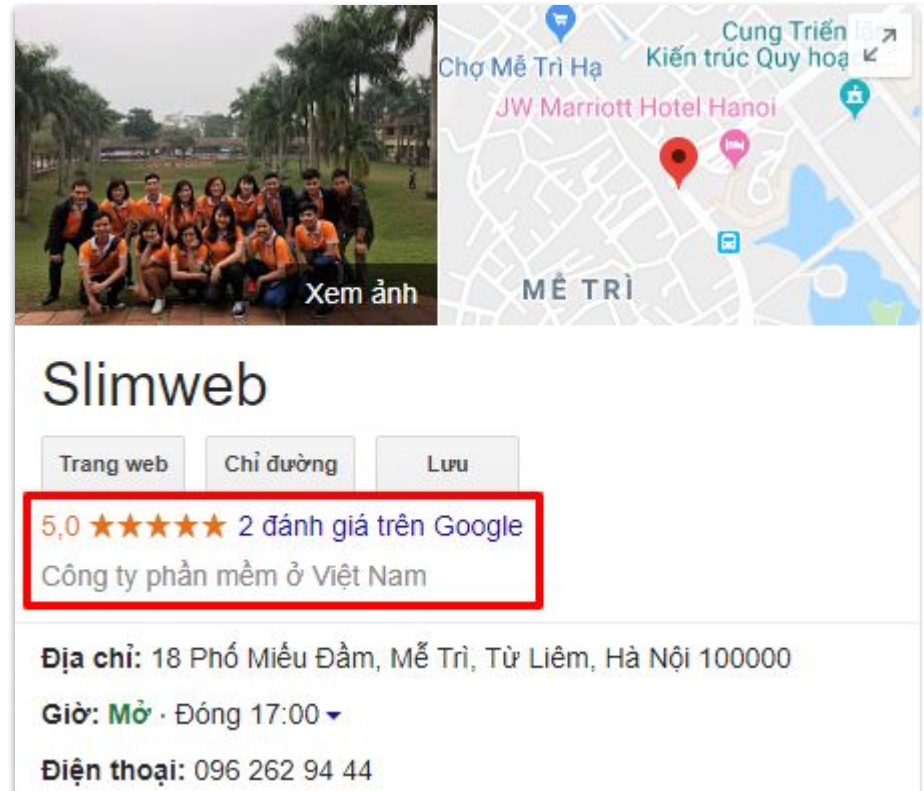
Chúng tôi vừa trở lại sau 5 ngày tour do Tina sắp xếp và hướng dẫn viên là Tom. Tina đã rất chuyên nghiệp trong việc sắp xếp hành trình theo yêu cầu. Chúng tôi đã đi ăn của bạn, thăm Tràng An và ở... [Thêm](#)

Đăng ký thương hiệu trên các trang đánh giá dịch vụ, sau đó hướng dẫn khách hàng đánh giá dịch vụ của doanh nghiệp trên các trang đó.

Bằng cách này, sẽ rất nhiều người biết đến thương hiệu của bạn và có thể sử dụng chúng để đưa vào các landing page phù hợp.

5/ Thu thập nhiều đánh giá hơn với tính năng Google Stars

Sử dụng tiện ích đánh giá ngôi sao từ Google, chúng sẽ xuất hiện theo các kết quả khi người dùng tìm kiếm. Điều này giúp làm **tăng tỷ lệ CTR lên tới 50%**.



6/ Khuyến khích khách hàng đánh giá

Bằng cách cung cấp các ưu đãi cho khách hàng 📺 (phiếu giảm giá, coupons..) bạn sẽ nhận được nhiều đánh giá tích cực hơn



7/ Đưa bằng chứng, đánh giá của khách hàng lên website

💡 Tips: Giống như công cụ [SlimAds](#)

cho hiển thị các popup khi khách hàng ghé thăm trang web như:

- *Số lượng khách hàng đang truy cập,*
- *Vừa có khách mua hàng...*

Điều này sẽ làm kích thích khách hàng đang truy cập.

"Nhận thức sớm về vai trò của công nghệ là cần thiết, nhưng tìm được phần mềm phù hợp không phải dễ. SlimCRM với sự tối giản khiến chúng tôi hứng thú và đưa vào ứng dụng. SlimCRM cũng sẵn sàng cho sự mở rộng khi doanh nghiệp lớn hơn. Tôi tin đây là công cụ đắc lực cho các startup và SME ngay từ đầu"



— ThS. Nguyễn Đăng Tuấn Minh - Sáng lập KisStartup - Chuyên gia về quản trị doanh nghiệp số

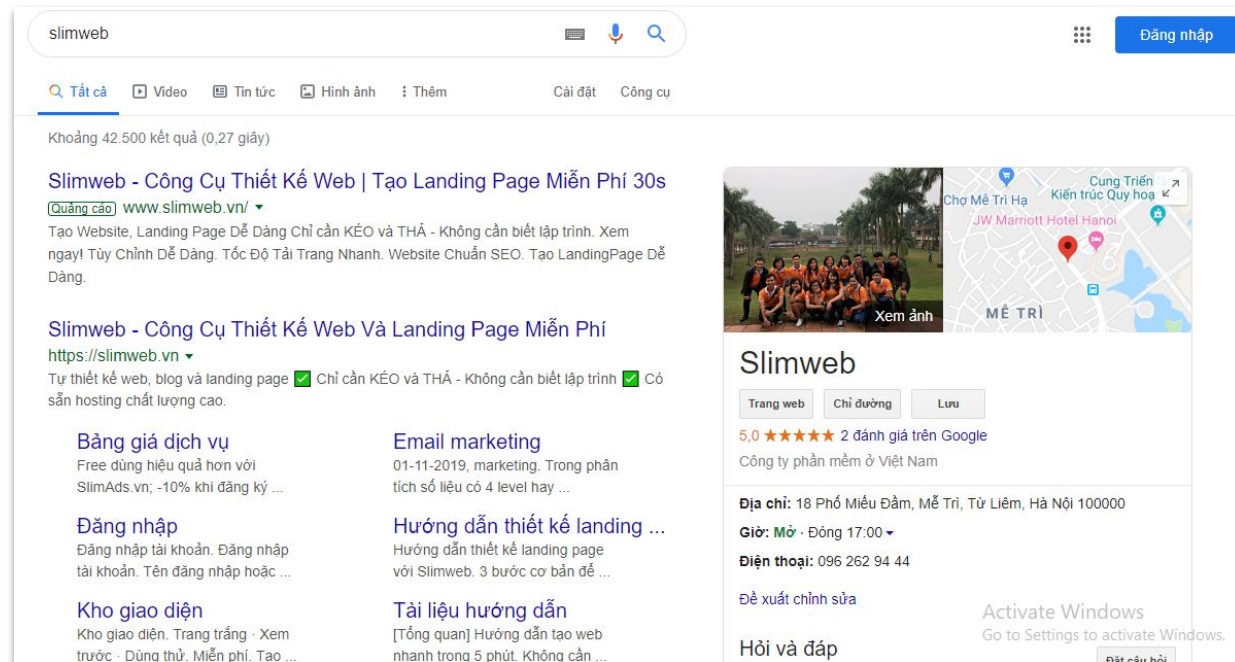
"Điều tôi thích nhất là đội ngũ của SlimCRM là đều là các chuyên gia người Việt. Những giải pháp trong hệ sinh thái SlimCRM đã giúp công việc kinh doanh của các doanh nghiệp trở nên dễ dàng và hiệu quả hơn. Đặc biệt, với ứng dụng SlimCRM, phần mềm giúp chuẩn hóa và tăng hiệu suất làm việc, các doanh nghiệp đã có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh"



— Bà Trần Thị Kim Dung - Ban tổ chức Techfest Vietnam

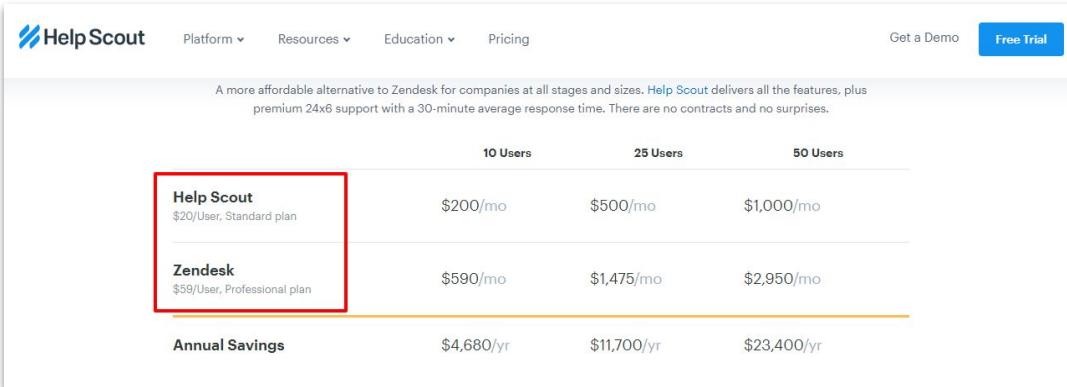
8/ Tăng diện tích hiển thị trên kết quả tìm kiếm

Tận dụng một số tính năng SERP của SEO và đăng ký “*Google doanh nghiệp của tôi*” để tăng diện tích hiển thị khi tìm kiếm trên Google



9/ Chọn từ khoá là tên đối thủ cạnh tranh

- Với mỗi đối thủ nên tạo ra nhiều trang landing page tương ứng.
- Tên miền chứa tên đối thủ cạnh tranh và nội dung landing page chỉ nói về bạn và đối thủ.



The screenshot shows the Help Scout pricing page. At the top, there's a navigation bar with 'Help Scout' logo and links for 'Platform', 'Resources', 'Education', and 'Pricing'. On the right, there are buttons for 'Get a Demo' and 'Free Trial'. Below the navigation bar, a text block states: 'A more affordable alternative to Zendesk for companies at all stages and sizes. Help Scout delivers all the features, plus premium 24x6 support with a 30-minute average response time. There are no contracts and no surprises.' The main content is a table comparing Help Scout and Zendesk plans for 10, 25, and 50 users. The 'Help Scout' row is highlighted with a red box. The 'Zendesk' row is also highlighted with a red box. The 'Annual Savings' row is highlighted with an orange box.

	10 Users	25 Users	50 Users
Help Scout \$20/User, Standard plan	\$200/mo	\$500/mo	\$1,000/mo
Zendesk \$59/User, Professional plan	\$590/mo	\$1,475/mo	\$2,950/mo
Annual Savings	\$4,680/yr	\$11,700/yr	\$23,400/yr

👉 Lưu ý: không được nói xấu đối thủ mà nên trình bày điểm khác biệt một cách văn minh.

Chiến lược 3:

**Tăng số lượng
khách hàng tiềm năng**



- Tạo livechat cho website
- Chủ động trò chuyện với khách
- Tiếp cận khách hàng “lạnh”
- Tìm hiểu các công ty sử dụng dịch vụ của đối thủ cạnh tranh
- Tham dự một hội nghị chuyên ngành
- Thêm dòng “được tạo bởi” - Powered by
- Tiếp thị liên kết Affiliate
- Chạy một chiến dịch mua “trộn đời”

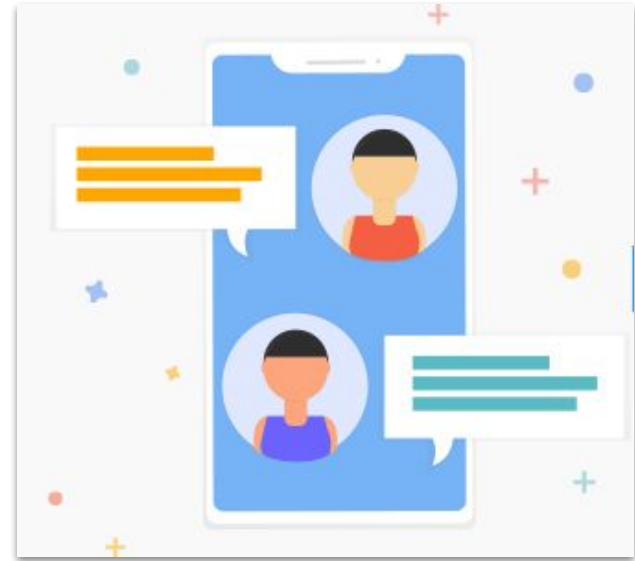
10/ Tạo livechat cho website

Có thể  **tăng 25% tỷ lệ chuyển đổi** mua hàng bằng cách nói chuyện với khách trên website.



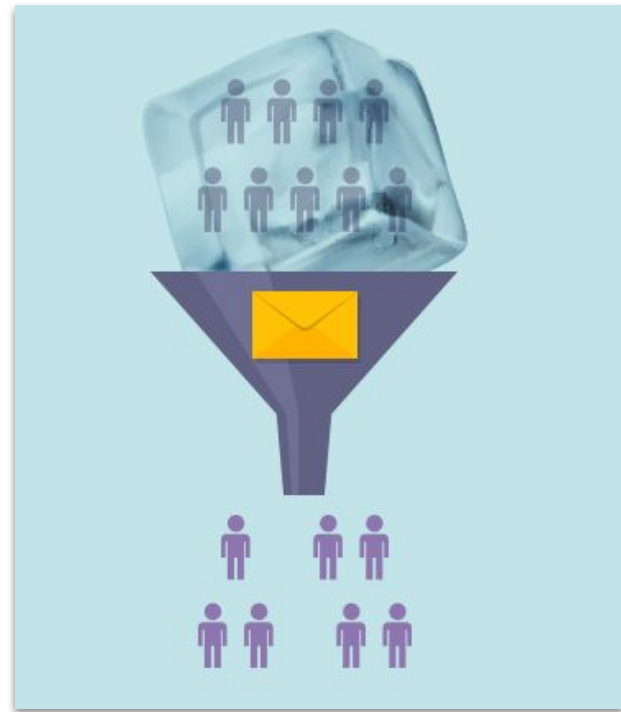
11/ Chủ động trò chuyện với khách

💪 Hãy liên tục chủ động trò chuyện với khách hàng khi họ đang truy cập web của bạn hoặc đã cho sản phẩm vào giỏ hàng...



12/ Tiếp cận khách hàng “lạnh”

- Tìm kiếm khách hàng tiềm năng dựa trên các tiêu chí như: *vị trí, quét địa chỉ email...*
- Hãy thử gửi email cá nhân, điều xấu nhất có thể xảy ra là bạn sẽ nhận được những lời phản hồi tiêu cực về sản phẩm/dịch vụ.
- Nếu bạn sẽ có một giao dịch thành công sau đó hãy tìm một nhân viên bán hàng để lặp lại công việc trên như một chiến lược có hiệu quả.



Tips: Tham khảo **Hunter.io** là công cụ giúp lấy địa chỉ email nhanh chóng.

13/ Tìm hiểu các công ty sử dụng dịch vụ của đối thủ cạnh tranh



Nếu bạn đủ tự tin, hãy thử tiếp cận khách hàng của đối thủ cạnh tranh. Nhưng hãy cân nhắc vì chiến thuật như vậy có phần “*hung hăng*”

💡 Tips: Với các công cụ như **BuiltWith** hoặc **SimilarTech**, bạn có thể xem được các công nghệ mà một công ty đang sử dụng. Nó sẽ giúp bạn nhắm mục tiêu tốt hơn.

14. Tham dự một hội nghị chuyên ngành

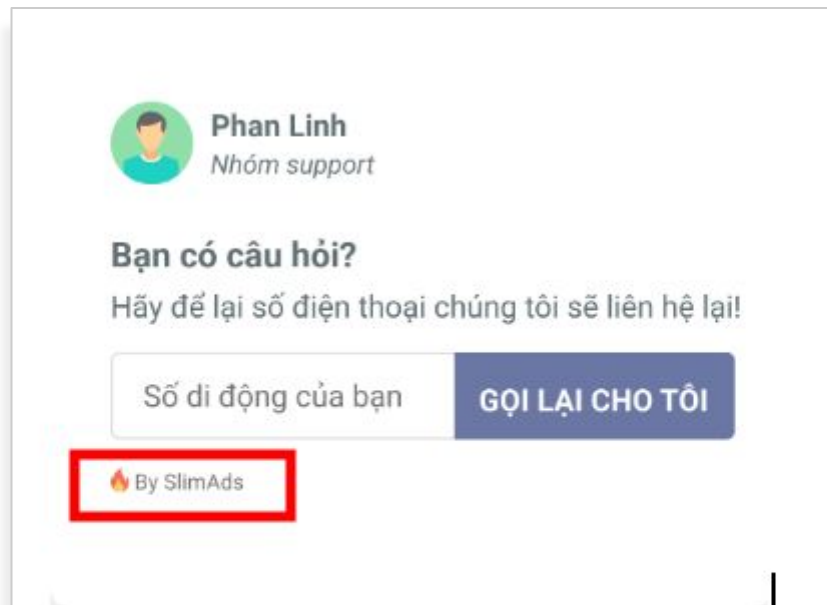
Nếu đó là hội nghị đầu tiên, hãy mua vé rẻ nhất có thể hoặc cố gắng để lấy được vé miễn phí và lượn quanh một vòng Tích cực trao đổi trực tiếp với CEO của doanh nghiệp khác:

- *Khuyến khích họ giới thiệu, lắng nghe và*
- *Sau đó nói về sản phẩm của bạn.*
- *Tiếp tục trao đổi và giữ liên lạc sau hội nghị.*



15. Thêm dòng “được tạo bởi” - Powered by

Có thể **tăng 30% khách hàng tiềm năng mới** bằng việc sử dụng thêm dòng chữ “*Powered by*” trong ứng dụng của bạn.



Phan Linh
Nhóm support

Bạn có câu hỏi?
Hãy để lại số điện thoại chúng tôi sẽ liên hệ lại!

Số di động của bạn **GỌI LẠI CHO TÔI**

 By SlimAds

16. Tiếp thị liên kết Affiliate

Một số công ty không muốn để logo thương hiệu của bạn trong ứng dụng khi họ dùng.

👉 Để giải quyết, bạn có thể **chi hoa hồng** nếu khách hàng tiềm năng đến từ liên kết trên trang web của họ.



SlimWeb

Kiểm tiền cùng Slimweb

Hoa hồng **50%** cho mỗi giao dịch



TÔI MUỐN THAM GIA

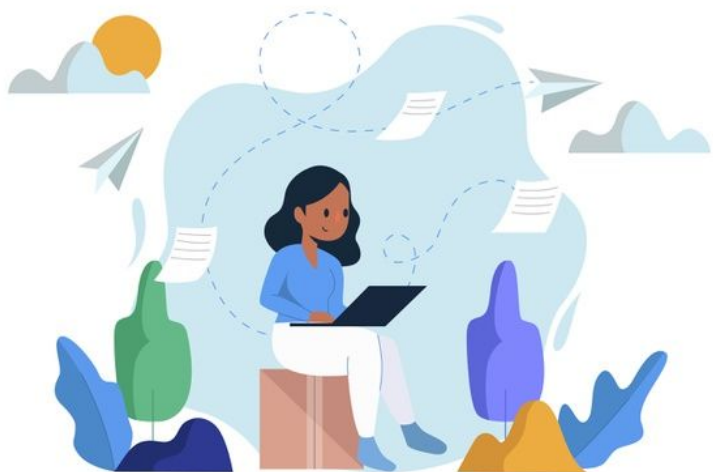
17. Chạy một chiến dịch mua “trọn đời”

Làm tăng đột biến số lượng khách hàng với một chiến dịch **“mua trọn đời”** - trả phí một lần sử dụng mãi mãi , hãy tận dụng tối đa kênh quảng bá thông qua mạng xã hội.



Chiến lược 4:

Nội dung và cộng đồng



- Tham gia cộng đồng Quora
- Reddit, Stackoverflow, ..
- Phỏng vấn
- Tặng quà cho khách vào thời điểm quan trọng
- Viết bài trên Medium
- Đăng sản phẩm lên ProductHunt và trả lời các câu hỏi từ cộng đồng
- Cung cấp một sản phẩm, công cụ hữu ích
- Tham gia nhóm Slack

18. Tham gia cộng đồng Quora



Quora là một trong những chiến lược tăng trưởng tích cực cho tỷ lệ ROI cao mà lại mất ít thời gian và đầu tư.

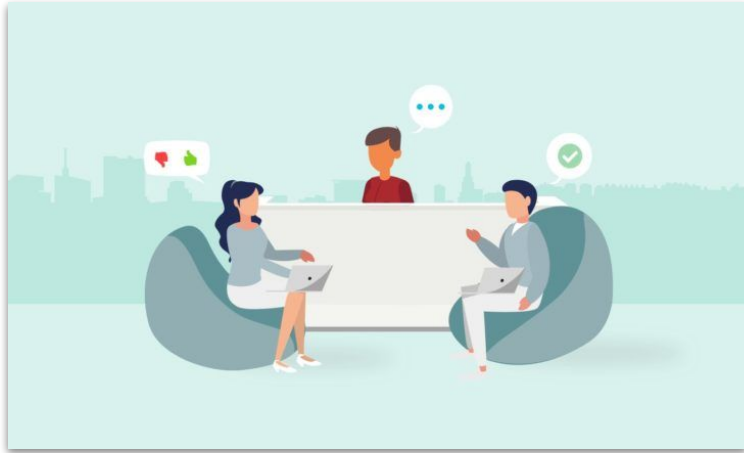
 Hãy tạo một hồ sơ chính chu và tích cực trả lời các câu hỏi liên quan đến kiến thức/ lĩnh vực kinh doanh của bạn.

19/ Reddit, Stackoverflow, .

- **Reddit** là một trang web cộng đồng, họ có số thành viên là doanh nhân và khởi nghiệp đông đảo
- **Stackoverflow** tập trung hơn vào phát triển và giúp đỡ các nhà phát triển khác, nhưng về cơ bản thì chúng hoạt động như nhau.



20. Tham dự phỏng vấn



👉 Hãy giới thiệu sản phẩm của bạn đến các trang web như Indiehackers, Failory hoặc những blog hay thực hiện các cuộc phỏng vấn với các nhà sáng lập và nhân vật nổi tiếng.

21/ Tặng quà cho khách vào thời điểm quan trọng

📺 Youtube tặng nút vàng cho người dùng các kênh đạt mốc lượt theo dõi 1 triệu. *Hãy sao chép, cải tiến và áp dụng ngay!*



22/ Viết một bài trên Medium

Nếu bạn đang triển khai Content Marketing

👉 Hãy *sử dụng Medium* - một trang web có thiết kế đẹp, lượng traffic khủng và đông đảo khán giả sẽ giúp phân phối nội dung của bạn dễ dàng hơn.

5 phần mềm CRM phổ biến nhất hiện nay



Linh Pham

Sep 3 · 4 min read

Dưới đây là top 5 phần mềm CRM phổ biến nhất bạn nên tham khảo, bao gồm các hệ thống lớn phù hợp cho tập đoàn, tổng công ty (Salesforce, Zoho..) và doanh nghiệp vừa và nhỏ ([SlimCRM](#))

23/ Đăng sản phẩm lên ProductHunt và trả lời các câu hỏi từ cộng đồng

👍 Hãy tham gia cộng đồng ProductHunt trong phần Câu hỏi và tích cực trả lời các chủ đề liên quan tới sản phẩm của bạn.

 **Product Hunt** a daily leaderboard of the best new products

Get the best new product discoveries in your inbox daily! [Join the Hunt](#)

 **MONDAY, DECEMBER 23RD**


9

 **The Latest** Automatic List of the Latest & Greatest Links from Twitter · [1 comments](#)


8

 **Peek** Last minute travel plans. · [2 comments](#)


7

 **Teespring** Create & sell t-shirts you can be proud of · [2 comments](#)


6

 **Structure** 3D Sensor for iOS · [3 comments](#)


5

 **Instapaper Daily** Everyone's 'Read Later' summary · [3 comments](#)


4

 **Startup Boards** Book by Brad Feld: Getting the Most Out of Your Board · [1 comments](#)

24/ Tạo Blog tin tức doanh nghiệp

 Tạo một blog sau đó đăng các bài hay nhất trên blog đó với các chủ đề phù hợp, tiếp cận với các tác giả và đề xuất với họ chia sẻ lên mạng xã hội.

Bản tin CRM



SlimCRM đồng hành cùng LixiTech Vietnam chinh phục thị trường F&B đầy tiềm năng

01/11/2019

Năm 2010 là cột mốc quan trọng đánh dấu sự kiện chính thức đi vào hoạt động - Lixitech Viet Nam (Tên đầy đủ: Công ty TNHH Lixi Technologies Vietnam) là forum địa điểm ăng ưỡng tự hào là forum về lĩnh



SlimCRM ra mắt Startup Handbook 2.0 - Làm sao không bị "Ngáo" khởi nghiệp

30/10/2019

Startup Handbook - Làm sao để không bị "ngáo" khởi nghiệp là cuốn ebook nhỏ tổng hợp tất cả những gì một startup cần biết, do team SlimCRM tổng hợp và biên soạn. Ebook là những kinh nghiệm thực chiến



SlimCRM chính thức ra mắt app trên hệ điều hành IOS

28/10/2019

SlimCRM ra app là nhanh như "đạn" là có thật các bác ạ! Sau hơn 1 tháng ra app trên Android thì app trên IOS đã ra mắt rồi cả nhà nhé, cũng xin xi không kiếm cạnh nha - Chỉ cần 3s đăng nhập thành

Đọc thêm

Trang blog tin tức SlimCRM.vn

25. Cung cấp một sản phẩm, công cụ, tài nguyên hữu ích

🚀 Nghiên cứu xem khách hàng của bạn thích và cần gì, sau đó hãy tạo ra sản phẩm dành cho họ.



[SlimCRM](#) tặng ebook miễn phí cho người dùng

Tham khảo trang: [TẠI ĐÂY](#)

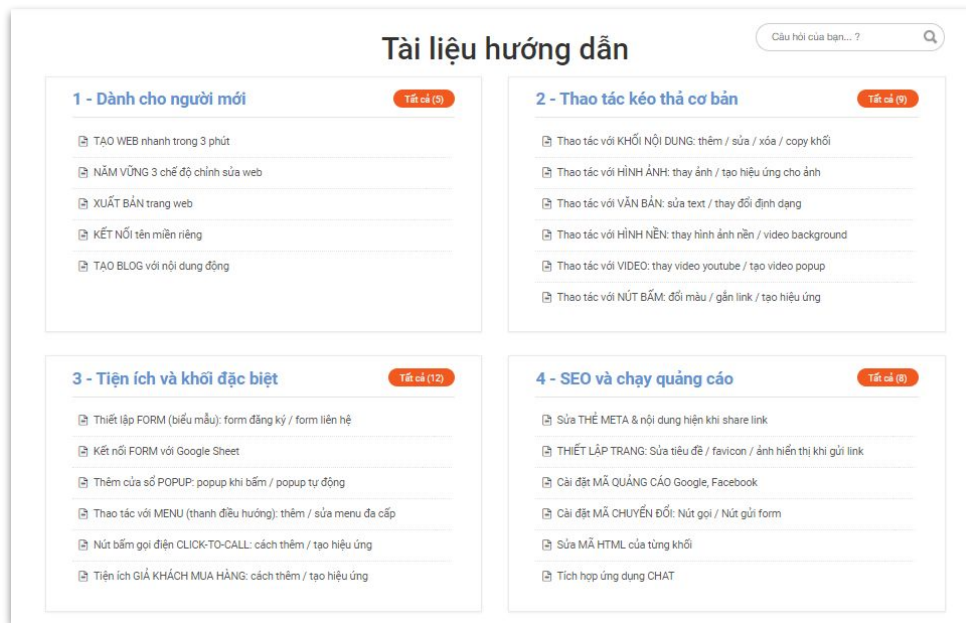
26/ Tham gia nhóm Slack

 Tạo một profile uy tín và trả lời các câu hỏi có giá trị để nâng thương hiệu của bạn trong cộng đồng.



27/ Tạo cổng thông tin hỗ trợ

C Đây là cách để giữ chân khách hàng. Họ sẽ tìm thấy câu trả lời trực tuyến ngay lập tức mà chưa cần phải liên hệ với bộ phận chăm sóc khách hàng.



Trang thông tin hỗ trợ của [SlimWeb.vn](https://slimweb.vn)

28/ Tạo riêng 1 group

Group do bạn điều hành, lắng nghe các phản hồi từ phía khách hàng.



29/ Đăng thông tin lên Podcast

Tương tự như phỏng vấn trên blog, bạn có thể đăng thông tin lên Podcast

- *Mô tả những gì bạn làm,*
- *Cách bạn đưa ra ý tưởng và sản phẩm của bạn có thể giúp đỡ ai...*



30/ Giám sát thương hiệu với Google Alerts và Mention

👉 Bạn sẽ theo dõi được ai đang nói về mình nhờ các công cụ miễn phí như Google Alerts hoặc Mention..

Alerts

Search query:

Result type:

Language:

Region:

How often:

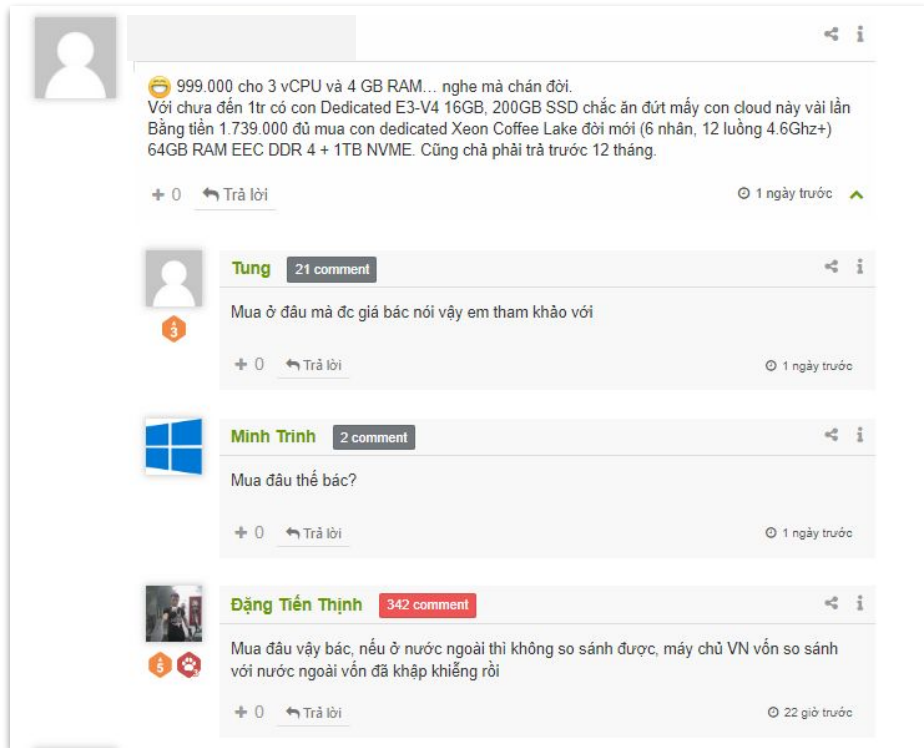
How many:

Deliver to:

[CREATE ALERT](#) [Manage your alerts](#)

31/ Nhận xét trên các bài đăng blog

Đưa tên thương hiệu hoặc tên website của bạn vào các comment. Nếu có thể, liên kết trực tiếp trang của bạn trong các comment nhưng đừng spam.



Một Comment trên blog kinh doanh tên miền, hosting

32/ Tận dụng các trang web miễn phí

Hút traffic từ các trang web cộng đồng miễn phí:

- Tại nước ngoài: *Quora, Medium, Slideshare...*
- tại việt nam: *Brandsvietnam, Blog.SlimSoft.vn, Tinhte.vn..*



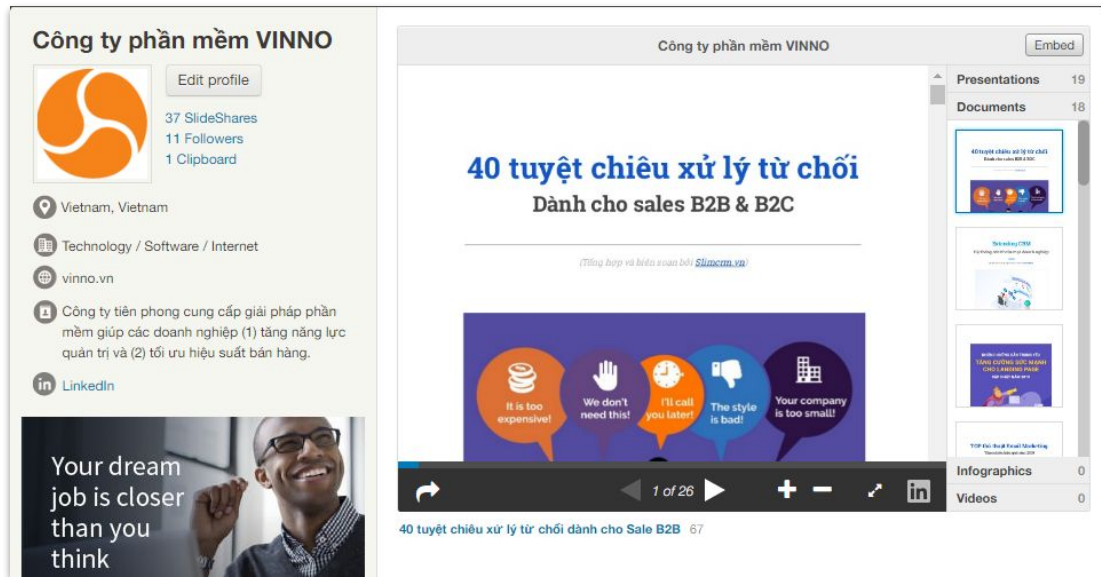
Medium

Quora

33. Tạo bản thuyết trình trên SlideShare

Đây là kênh tiếp thị nội dung cực ngon mà lại miễn phí.

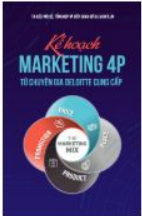
💡 Nếu bạn có ý tưởng content hay, ngoài website của bạn, ***hãy tạo một bản nội dung bằng PDF và đăng tải lên slideshare nhé.***



Tài khoản Slide Share của công ty Vinno

34/ Bán một cuốn sách Free liên quan đến thị trường ngách trên Amazon

📖 Nếu bạn có khả năng viết một nội dung hay hãy thử sức bằng cách cho ra lò một "**ấn phẩm**" chính thức và bán nó với giá 0 đồng để tiếp cận nhiều đối tượng rộng hơn.

 Mẫu kế hoạch marketing 4P từ chuyên gia Deloitte TẢI SÁCH	 16 mẫu email chốt Sale kinh điển TẢI SÁCH	 19 câu hỏi kiểm tra chất lượng Landing page TẢI SÁCH
 Chuỗi kịch bản email đeo bám khách hàng TẢI SÁCH	 Checklist tối ưu tốc độ trang web theo tiêu chuẩn của... TẢI SÁCH	 Extending CRM - hệ thống cốt lõi của mọi doanh nghiệp TẢI SÁCH

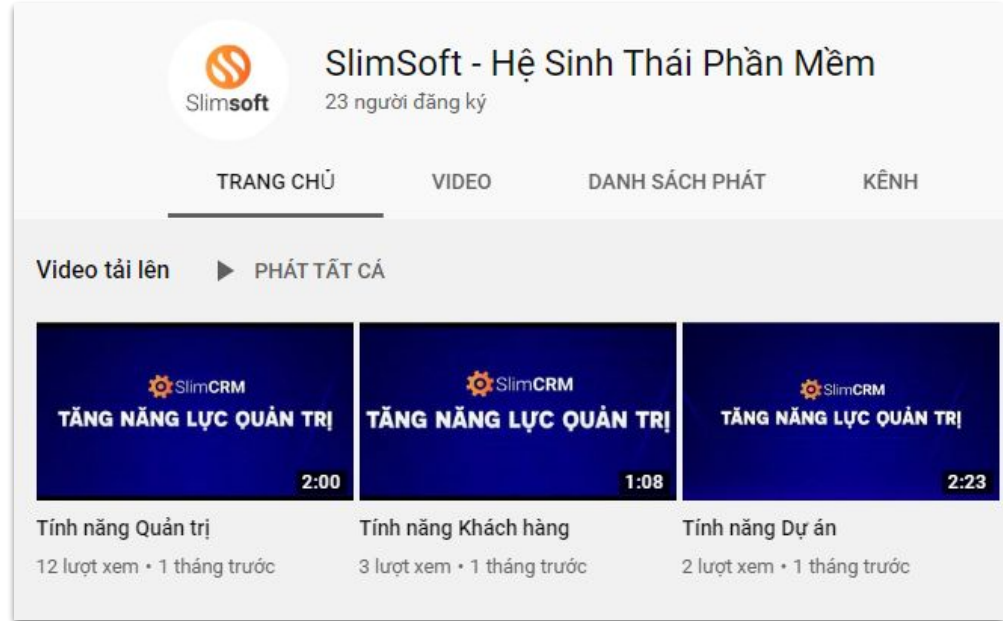
35/ Ghi âm lại bài đăng trên blog và upload lên SoundCloud

Chiến lược tương tự như cách bạn đăng nội dung lên SlideShare, chỉ khác nội dung bạn đăng tải là *sử dụng giọng nói*.



36/ Tạo video các tính năng trong ứng dụng

Hãy sử dụng Camtasia và ghi lại tổng quan về ứng dụng hoặc chức năng đơn lẻ. Sử dụng công cụ ghi âm giọng nói chuyên nghiệp trên Fiverr, sau đó ghép các bản ghi âm lại với nhau và đăng tải lên Youtube.



Kênh youtube của [SlimSoft.vn](https://www.youtube.com/channel/UC...)

37/ Tìm một Youtuber review về sản phẩm

Hãy thử tìm một Youtuber có uy tín, đề xuất họ review sản phẩm và cam kết chia sẻ một phần doanh thu đến từ kênh của họ.



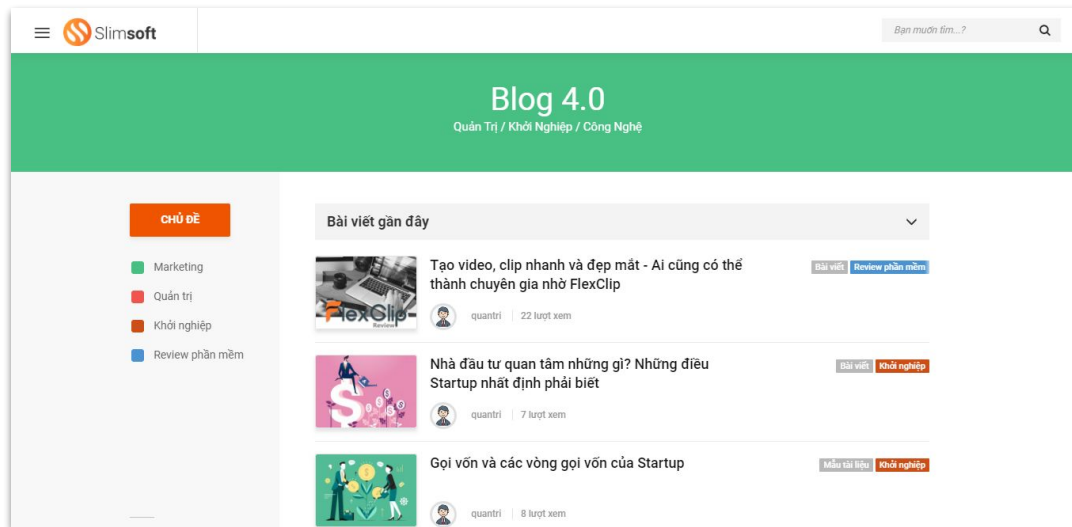
38/ Tổ chức workshop hoặc phát biểu tại sự kiện

Cố gắng để có thể phát biểu tại sự kiện đó. Hãy nói về kinh nghiệm của bạn và đề cập tới sản phẩm của mình một cách khéo léo. Bạn nên liên hệ với ban tổ chức của sự kiện trước đó.



39. Không có thời gian viết blog? Hãy thuê blogger

Nếu bạn đang sở hữu một blog có xếp hạng cao thì người xem blogger sẽ tự tìm đến bạn. Nếu ngược lại, bạn nên thuê người viết nội dung cho blog của bạn.



Chiến lược 5:

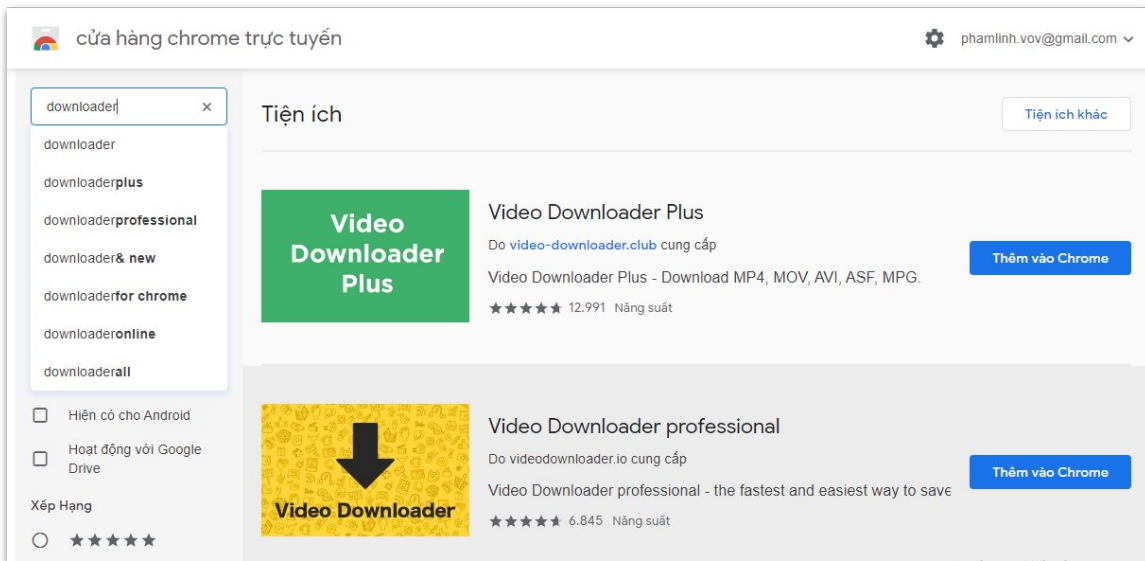
Tích hợp với đối tác



- Thêm ứng dụng của bạn trên Google Chrome Store
- Tích hợp Zapier
- Bán chéo sản phẩm với đối tác có cùng tệp khách hàng mục tiêu
- Chạy chương trình tiếp thị liên kết

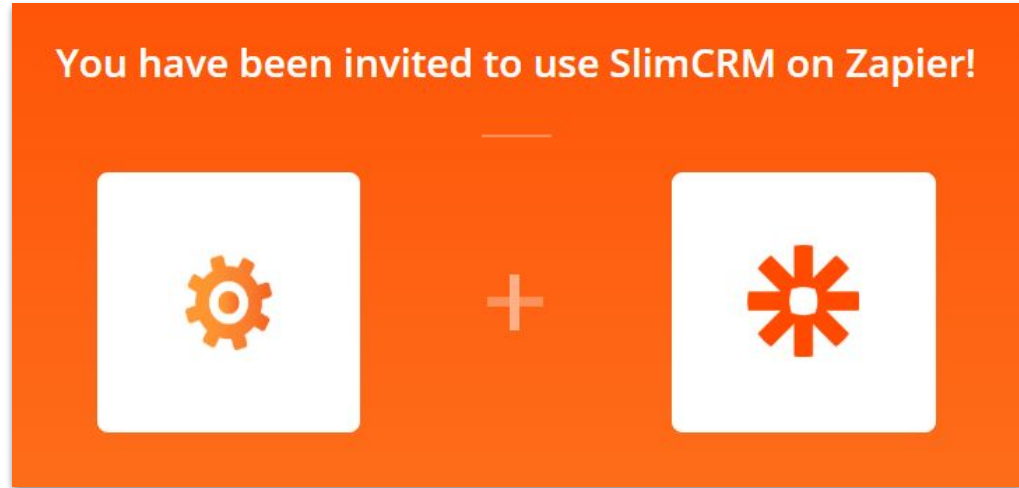
40/ Thêm ứng dụng của bạn trên Google Chrome Store

Việc này sẽ giúp 📶 tăng thứ hạng SEO cũng như khả năng sử dụng ứng dụng của bạn.



41/ Tích hợp với Zapier

- Nếu bạn không có tài nguyên nội bộ hãy tích hợp với Zapier cho ứng dụng.
- Điều này không chỉ làm *tăng thêm giá trị cho sản phẩm mà sản phẩm còn có cơ hội được giới thiệu trên blog của Zapier đây.*



42/ Bán chéo sản phẩm với đối tác có cùng tệp khách hàng mục tiêu

Hãy tìm một đơn vị kinh doanh dịch vụ phần mềm có cùng tệp khách hàng với bạn để tiếp cận, quảng bá chéo trên các sản phẩm của bạn.



Luôn nói rõ lợi ích mà khách hàng có được khi sử dụng sản phẩm của bạn.

Gói Chuyên Nghiệp 800.000đ 01 tháng	Gói Nâng Cao 1.500.000đ 01 tháng
✓ Không giới hạn số email đăng ký ✓ 20.000 email/tháng – 40đ/email ✓ "Kéo - Thả" để thiết kế email ✓ Hỗ trợ kỹ thuật 24/5 Free dùng hiệu quả hơn với SlimAds.vn -30% khi đăng ký dịch vụ SlimWeb.vn -5% khi đăng ký dịch vụ SlimCRM.vn	✓ Không giới hạn số email đăng ký ✓ 50.000 email/tháng – 30đ/email ✓ "Kéo - Thả" để thiết kế email ✓ Hỗ trợ kỹ thuật 24/5 Free dùng hiệu quả hơn với SlimAds.vn -30% khi đăng ký dịch vụ SlimWeb.vn -5% khi đăng ký dịch vụ SlimCRM.vn
ĐĂNG KÝ	ĐĂNG KÝ

43/ Chạy chương trình tiếp thị liên kết 💰

Tạo chương trình tiếp thị liên kết với 20% hoa hồng cho tất cả doanh số được giới thiệu (*đây là thiết lập được đề xuất và phổ biến nhất cho các doanh nghiệp SaaS*).

Affiliate Marketing



Chiến lược 6:

Tối ưu tỷ lệ chuyển đổi



- Xóa menu điều hướng khỏi trang đích
- Xóa các thông tin không cần thiết trên trang đăng ký dùng thử
- Chuyển hướng đăng ký dùng thử trực tiếp vào ứng dụng
- Loại bỏ email xác nhận
- Niêm yết bảng giá bằng đơn vị tiền tệ nội địa
- Quay video những lời nhận xét tích cực của khách hàng
- Upsell các khách hàng hiện tại

44/ Xóa menu điều hướng khỏi trang đích

- Mục đích để điều hướng khách truy cập *hoàn thành biểu mẫu đăng ký trên trang đích và ngăn họ dời sang trang web khác từ menu.*
 - Với thủ thuật này rất dễ để *tăng traffic cho website và tăng tỷ lệ chuyển đổi.*
- Nhưng hãy chắc chắn trang đích cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết và chúng đang hoạt động tốt.

Đăng ký dùng thử SlimCRM

Gọi đến số 0962 629 444 nếu bạn cần hỗ trợ

* Tên của bạn

* Số điện thoại

* Địa chỉ email

* Chức vụ

Tên công ty

Số lượng nhân viên

Tính năng quan tâm

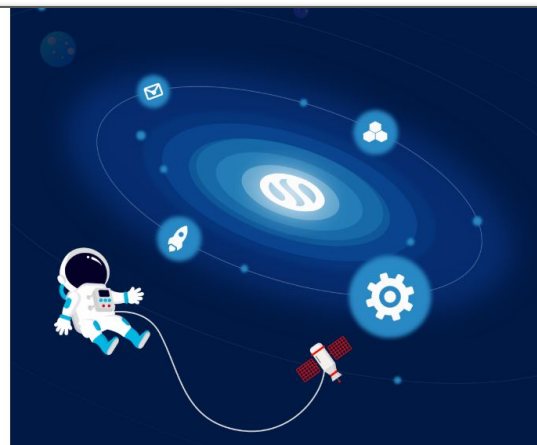
☐ Quản lý Khách hàng - Cơ hội - Marketing

☐ Quản lý Công việc - Dự án - Nhóm làm việc

☐ Quản lý Thu - Chi - Tài chính doanh nghiệp

☐ Quản lý Nhân viên - Trắc thức - Tài liệu

GỬI THÔNG TIN



45. Xóa các thông tin không cần thiết trên trang đăng ký dùng thử

👉 Xóa các trường thông tin không cần thiết như *quy mô công ty, số lượng người dùng*. Thông tin quan trọng nhất là: *tên, email, số điện thoại....*

Đăng ký dùng thử SlimCRM

Gọi đến số 0962.629.444 nếu bạn cần hỗ trợ

* Tên của bạn

* Số điện thoại

* Địa chỉ email

* Chức vụ

Tên công ty

Số lượng nhân viên

Tính năng quan tâm

- ☐ Quản lý Khách hàng - Cơ hội - Marketing
- ☐ Quản lý Công việc - Dự án - Nhóm làm việc
- ☐ Quản lý Thu - Chi - Tài chính doanh nghiệp
- ☐ Quản lý Nhân viên - Tri thức - Tài liệu

GỬI THÔNG TIN

46/ Chuyển hướng đăng ký dùng thử trực tiếp vào ứng dụng

Cách này sẽ giúp *giảm tỷ lệ thoát và làm cho toàn bộ quá trình đăng ký trở nên mượt hơn.*



47/ Loại bỏ email xác nhận

❌ Việc đặt ra nhiều rào cản trước mặt khách hàng nghĩa là bạn sẽ đang ném tiền qua cửa sổ.

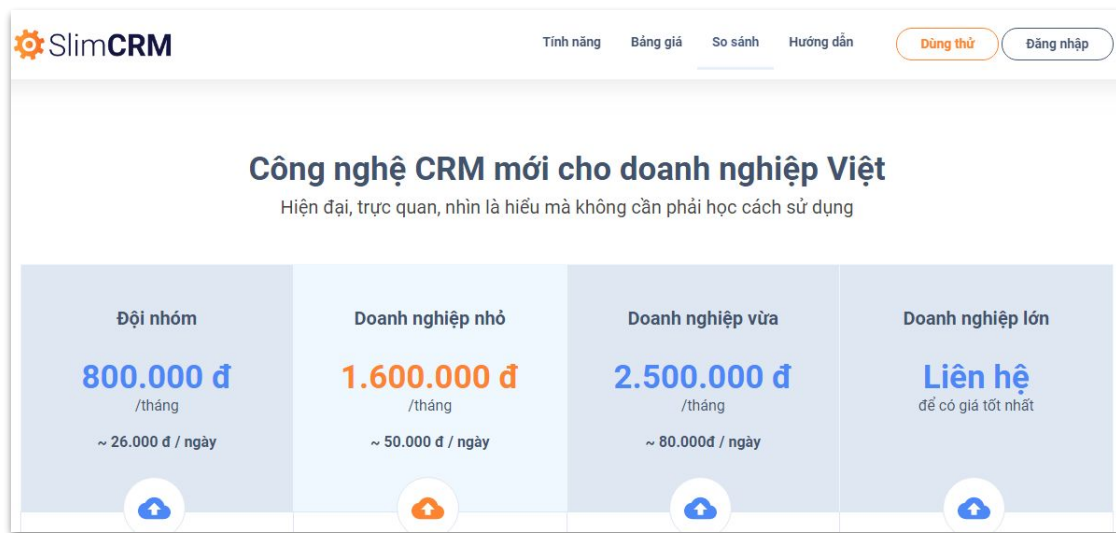
🚀 Hãy đơn giản hóa quy trình đăng ký và loại bỏ các bước không cần thiết như xác nhận email đăng kí chẳng hạn.



Email xác nhận có thể là rào cản cho khách hàng

48/ Niêm yết bảng giá bằng đơn vị tiền tệ nội địa

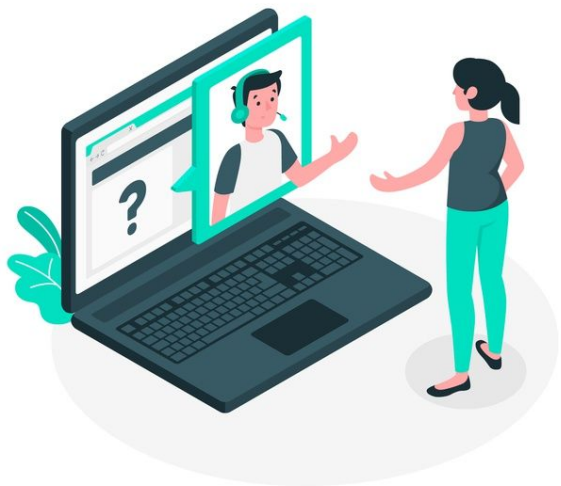
- Một nghiên cứu trên 50 công ty SaaS thành công cho thấy những công ty có giá nội địa hóa vượt xa đối thủ cạnh tranh từ 30% trở lên.
- Hãy bản địa hóa trang thanh toán với các loại tiền tệ phổ biến nhất mà khách hàng của bạn sử dụng.



SlimCRM sử dụng đơn vị giá là đồng

Chiến lược 7:

**Tăng cường chăm sóc nâng cao
dịch vụ khách hàng**



- Bản địa hóa trang web của bạn
- Theo dõi khách truy cập - Khách hàng tiềm năng - Phễu khách hàng
- Gửi thông báo SMS khi hết hạn dùng thử
- Đề xuất cài đặt miễn phí, không có điều kiện ràng buộc
- Hoàn tiền nếu không hài lòng
- Kích hoạt lại những khách hàng đã ngừng sử dụng dịch vụ
- Kích hoạt lại khách hàng đã đăng kí dùng thử
- Nắm bắt cơ hội khi mở rộng tài khoản dùng thử

49/ Bản địa hóa trang web của bạn

👉 72% khách hàng có xu hướng mua sản phẩm hoặc dịch vụ nếu trang web sử dụng ngôn ngữ phù hợp với họ.

👉 Nếu bạn có nhiều nội dung, hãy thử dịch các landing page có lượng truy cập nhiều nhất, không nhất thiết phải dịch 100% các trang.



50/ Quay video những lời nhận xét tích cực của khách hàng

Thử liên lạc với những khách hàng thân thiết nhất, hỏi thăm và quay video phản hồi của họ về sản phẩm.

💡 **Tips:** Hãy chắc chắn khách hàng của bạn sẽ cảm thấy thoải mái khi sử dụng ý kiến này làm quảng cáo Google và Facebook. Quảng cáo từ lời chứng thực có tỷ lệ CTR tốt nhất.

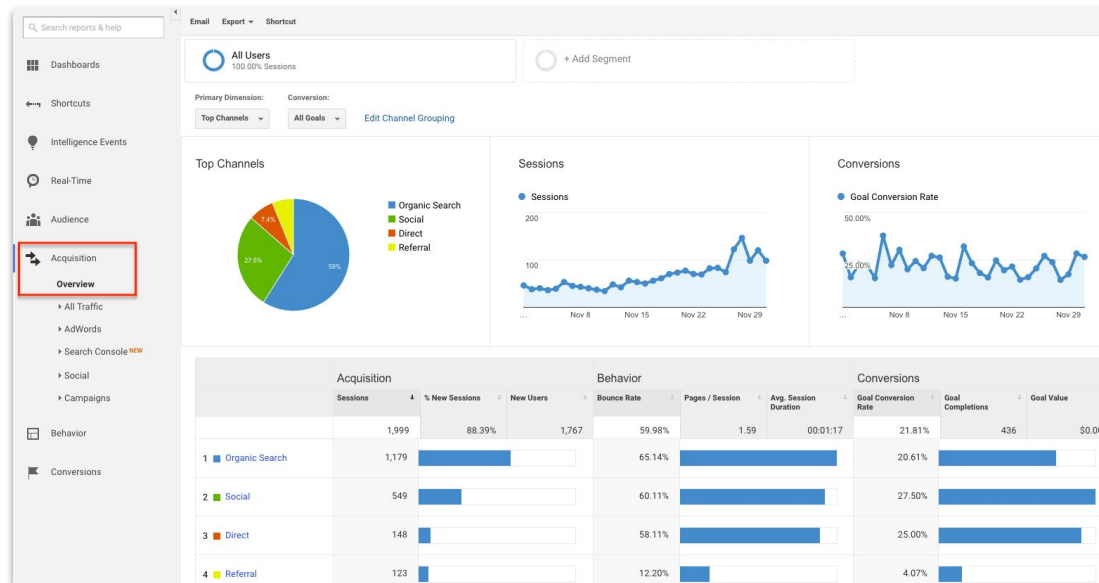


Bà Nguyễn Đặng Tuấn Minh phản hồi về phần mềm SlimCRM

51/ Theo dõi khách truy cập - Khách hàng tiềm năng - Phễu khách hàng

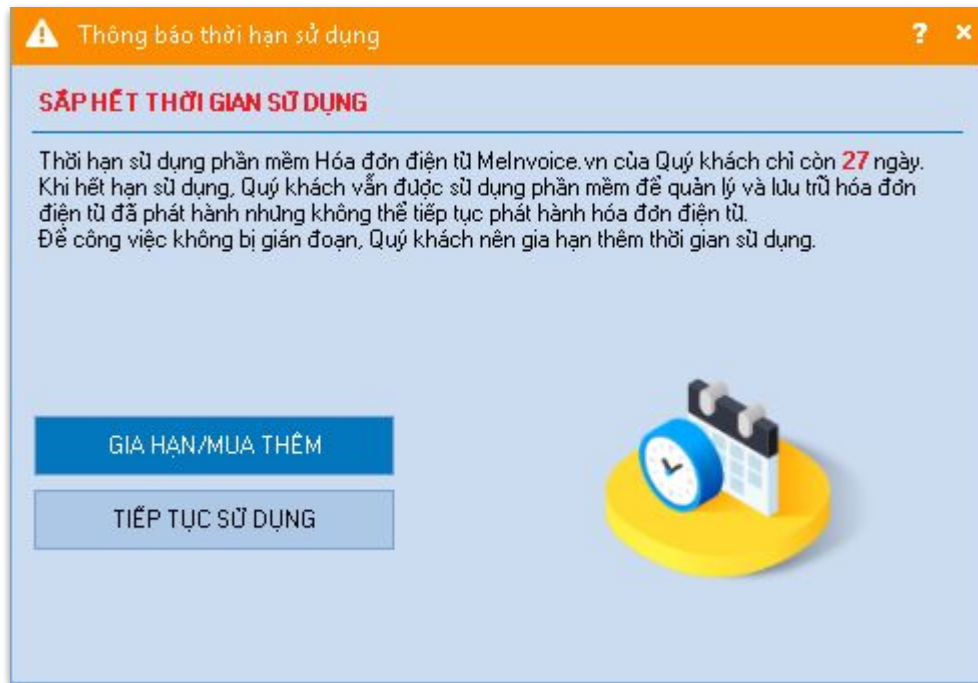
Luôn biết chính xác khách truy cập của bạn đến từ đâu và nguồn lưu lượng truy cập nào có chuyển đổi tốt nhất.

💡 Tips: Một số công cụ bạn có thể sử dụng như google analytics,



52/ Gửi thông báo SMS khi hết hạn dùng thử

Bạn đã bao giờ nhận được tin nhắn SMS từ một công ty SaaS chưa? Hãy trở thành người tiên phong trong tiếp thị SMS cho lĩnh vực này nhé.



53/ Đề xuất cài đặt miễn phí, không có điều kiện ràng buộc

Đây là chiến lược tốt nhất để đưa những khách hàng đầu tiên dùng ứng dụng. Thực hiện cài đặt cá nhân hóa 1-1 và 100% họ sẽ dùng thử trước khi trả tiền. Quá dễ phải không nào.



54/ Hoàn tiền nếu không hài lòng



Một chiến lược tối ưu hóa tỷ lệ chuyển đổi khác cho SaaS. Nó giống như một chiến lược tiếp thị được sử dụng từ những năm 2000 và bây giờ, chúng vẫn được sử dụng.

55/ Kích hoạt lại những khách hàng đã ngừng sử dụng dịch vụ

Với những khách ngừng sử dụng dịch vụ, nếu họ không hủy đăng ký nhận tin từ bạn, hãy gửi cho họ một email để tái kích hoạt.

❌ Đừng quảng cáo gì cả mà nên thông báo cho họ về các tính năng mới hoặc kế hoạch nâng cấp dịch vụ



56/ Kích hoạt lại khách hàng đã đăng ký dùng thử

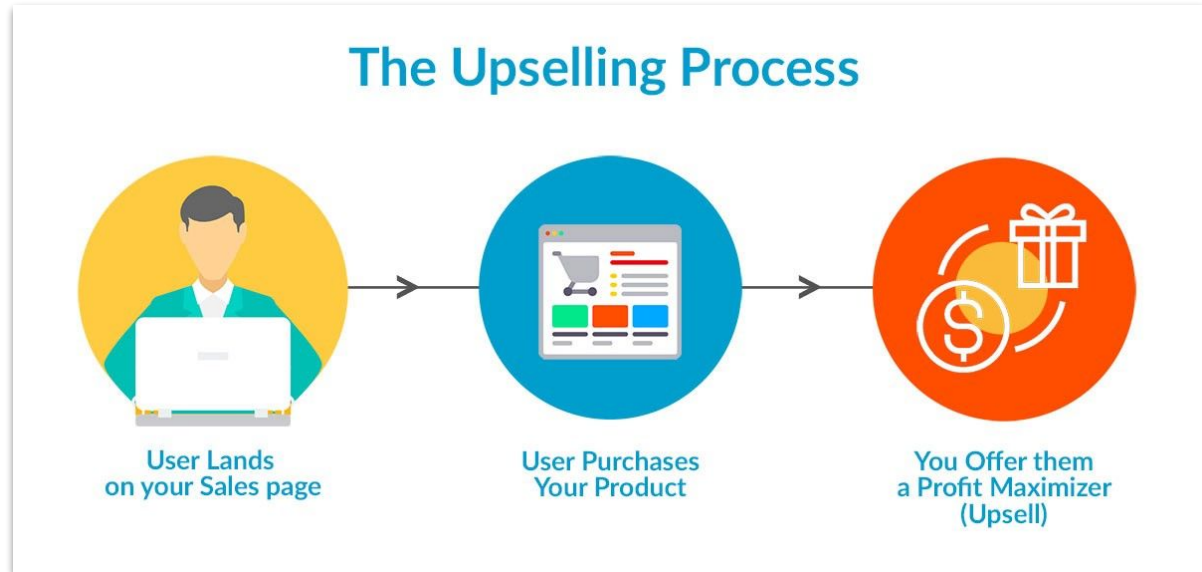
Trong môi trường B2B, *phiên bản dùng thử 14 ngày là vừa đủ để dùng thử nghiệm* chuyển sang bước nâng cấp.

🎯 Cố gắng kích hoạt lại những khách hàng dùng thử mà chưa chuyển đổi thành trả phí này bằng cách gia hạn thêm ngày sử dụng cho họ.



57/ Upsell các khách hàng hiện tại

Cách tốt nhất để upsell là làm cho khách hàng hiểu rõ về giá trị của sản phẩm, những lợi ích họ sẽ nhận được bằng cách nâng cấp lên một phiên bản mới.



58/ **Nắm bắt cơ hội khi mở rộng tài khoản dùng thử**

Khi khách hàng của bạn yêu cầu gia hạn dùng thử, hãy từ chối. Bạn có thể đưa ra đề nghị giảm giá 10% trọn đời nếu họ nâng cấp tài khoản ngay hôm nay.



- Quảng cáo AdWords tối ưu hóa cho các từ khóa dài
- Tăng diện tích hiển thị trong quảng cáo Google
- Mua từ khóa đối thủ cạnh tranh
- Hãy thử quảng cáo trên Yahoo, Bing & DuckDuckGo

Chiến lược 8:

PPC và quảng cáo trả tiền

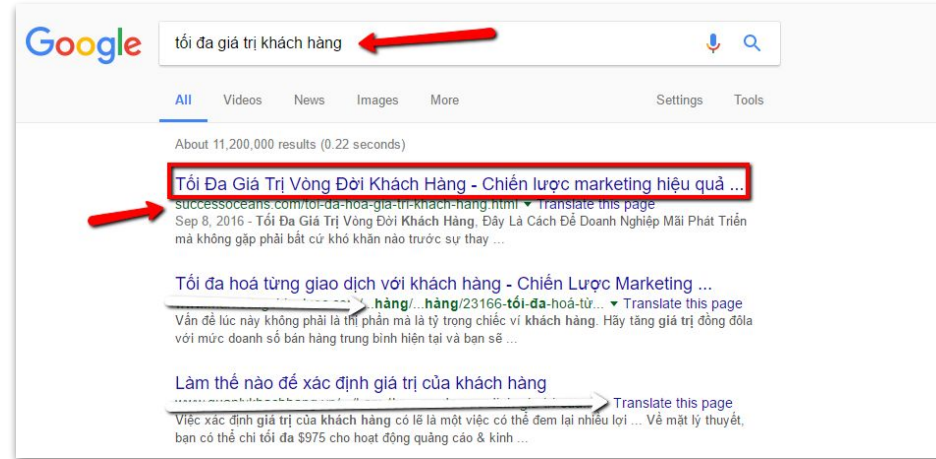


PAY PER CLICK

59/ Quảng cáo AdWords tối ưu hóa cho các từ khóa dài

Nếu bạn đang chạy PPC, có thể chi phí cho mỗi lần click vào quảng cáo rất đắt. Hãy cố gắng tập trung vào các từ khóa **dài hơn 5 ký tự** nhằm mục tiêu vào một số trường hợp sử dụng cụ thể như:

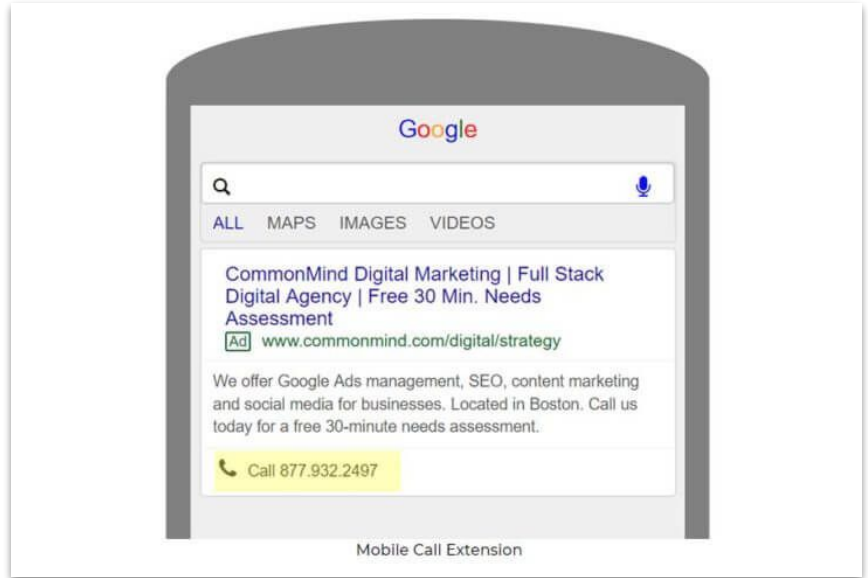
- *loại hình kinh doanh*
- *loại vấn đề mà khách hàng của bạn có thể đang tìm kiếm.*



Ví dụ quảng cáo từ khóa dài

60/ Tăng diện tích hiển thị trong quảng cáo Google

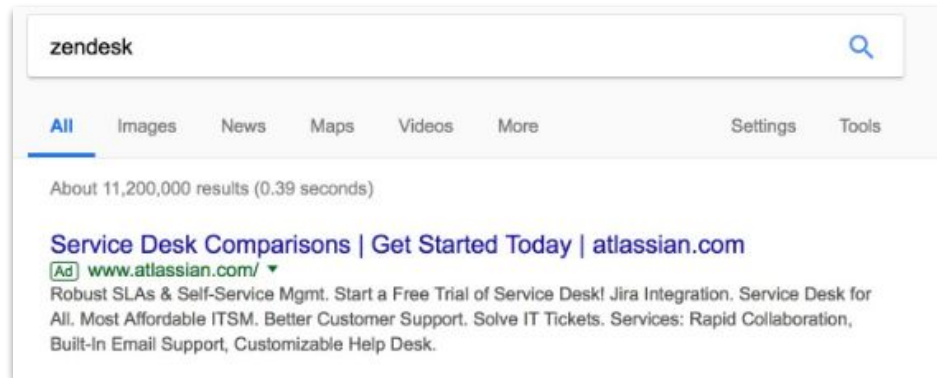
Sử dụng tất cả các tiện ích mở rộng và tính năng có thể có mà Google AdWords cung cấp như *liên kết Trang web, Chú thích, Đoạn cấu trúc, Tiện ích mở rộng cuộc gọi, Tin nhắn hoặc Vị trí* để quảng cáo của bạn dài hơn, hiện thị nhiều hơn trên kết quả tìm kiếm.



61/ Mua từ khóa đối thủ cạnh tranh

Đây không phải là chiến lược chính của bạn và cũng không nên dành nhiều ngân sách cho nó, nhưng việc mua các từ khóa từ thương hiệu đối thủ cạnh tranh sẽ ít tốn kém ngân sách và mang lại lưu lượng truy cập nhiều hơn.

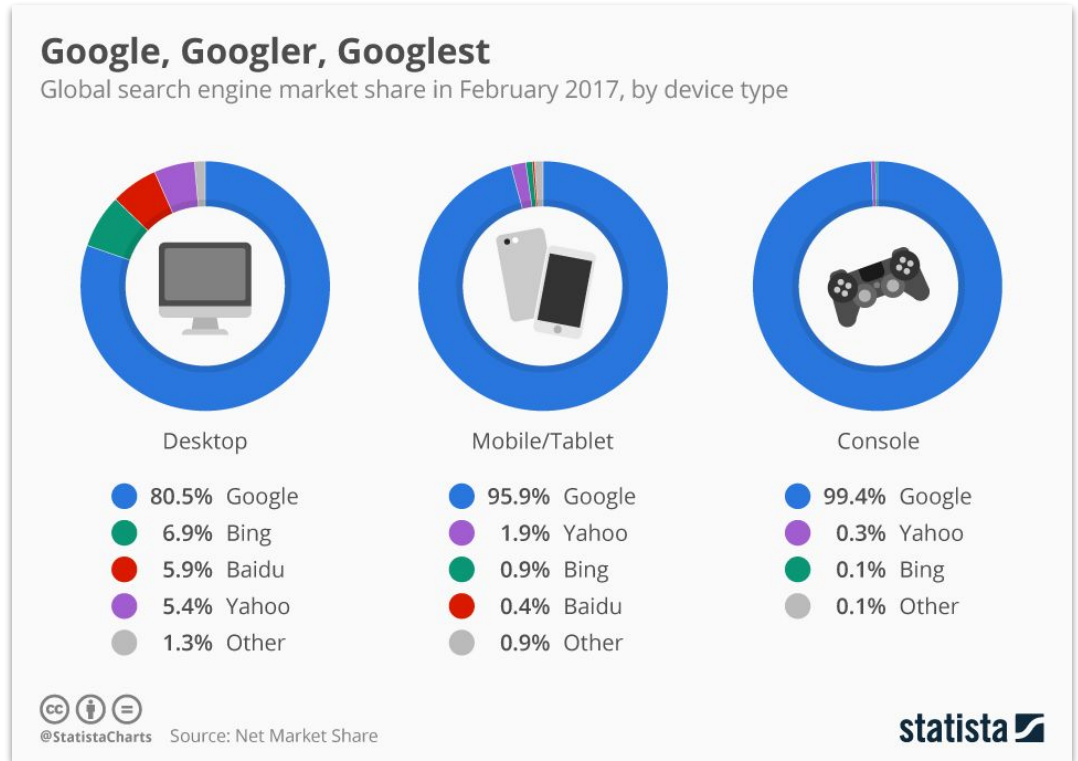
Tips: Hãy đọc kỹ các quy định về quảng cáo của Google khi làm việc này.



Mẫu quảng cáo mua từ khóa đối thủ của Atlassian

62/ Hãy thử quảng cáo trên Yahoo, Zalo, TikTok

Bởi vì Google chỉ chiếm 80% thị phần của công cụ tìm kiếm. Ở Việt Nam bạn có thể thử *Cốc Cốc, Zalo hay các hình thức Native Ads.*



- Tổ chức hội thảo trên web
- Thêm tùy chọn thanh toán
- Ràng buộc khách hàng bằng hợp đồng thời hạn 1 năm
- Gia hạn tự động khi hết hạn
- Làm phức tạp hóa quá trình hủy bỏ tài khoản
- Dùng ngôn ngữ địa phương trong ứng dụng
- Gọi khách hàng bằng tên riêng
- Email chào mừng

Chiến lược 9:

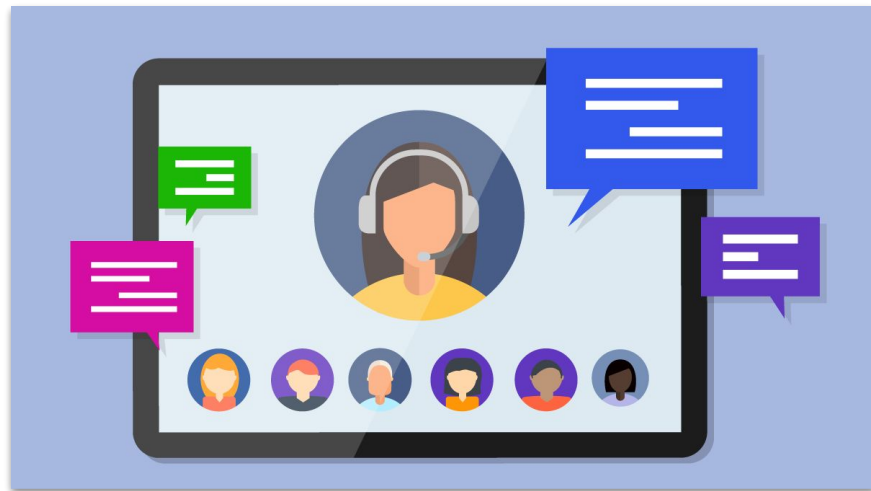
Retention / Giữ chân khách hàng



63/ Tổ chức hội thảo trên web

Điều này giúp bạn giải thích tính năng sản phẩm tốt hơn bằng lời nói so với nội dung được trình bày trên landing page. Khách hàng hiểu rõ hơn về sản phẩm và thấy lợi ích trong các tính năng mà họ chưa biết.

💡 Đây là cách làm rất tốt giúp bạn upsell tốt hơn. Hãy dùng thử *Google Hangout* hoặc *Gotowebinar*...



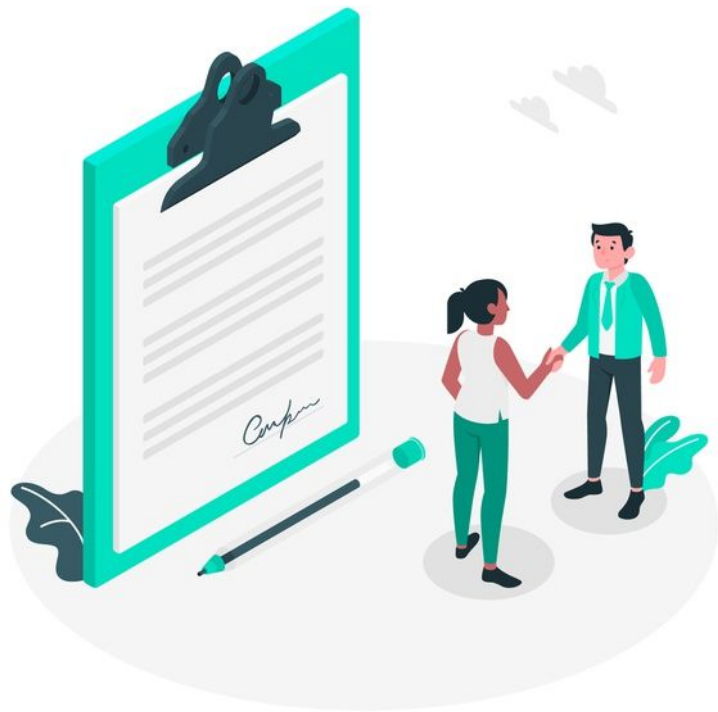
64/ Thêm tùy chọn thanh toán

Việc tích hợp một cổng thanh toán như QR code không quá khó. Có thể dùng *QR code*, *quẹt thẻ*, *PayPal* là gợi ý hay thay vì hình thức chuyển khoản hoặc thanh toán tiền mặt.



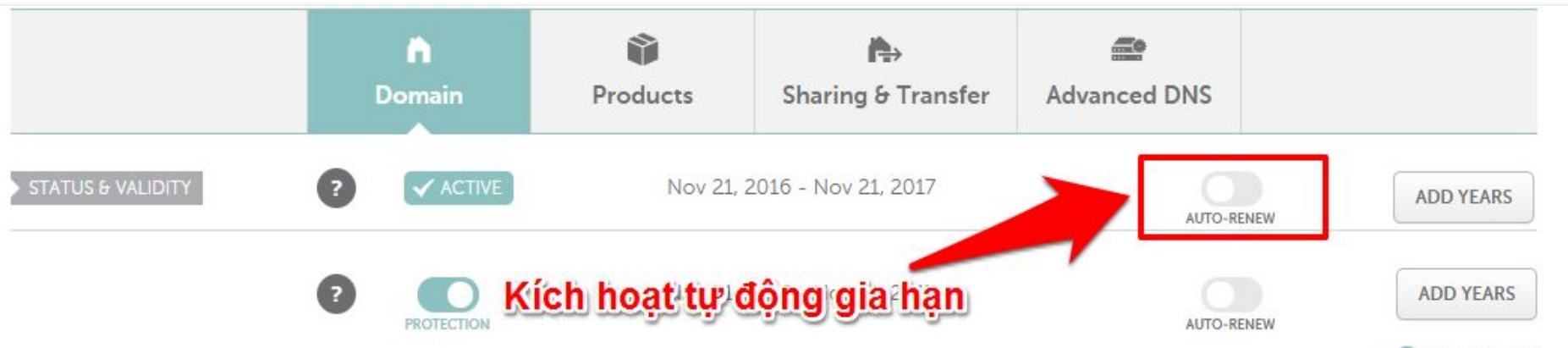
65/ Ràng buộc khách hàng bằng hợp đồng thời hạn 1 năm

Khách hàng sẽ rất thích thú nếu ký hợp đồng thời hạn 1 năm mà được giảm giá.



66/ Gia hạn tự động khi hết hạn

Hầu hết khách hàng khi mua phần mềm họ đều cung cấp thông tin thanh toán cho nhà cung cấp, khi hết hạn hãy tự động gia hạn thay họ.



The screenshot displays the SlimCRM interface with a navigation bar at the top containing 'Domain', 'Products', 'Sharing & Transfer', and 'Advanced DNS'. The 'Domain' tab is selected. Below the navigation bar, there are two rows of domain management options. The first row shows a domain status of 'ACTIVE' with a validity period of 'Nov 21, 2016 - Nov 21, 2017'. To the right of this row is a red-bordered box containing an 'AUTO-RENEW' toggle switch, which is currently turned off. A large red arrow points from the text 'Kích hoạt tự động gia hạn' (Activate automatic renewal) to this toggle switch. The second row shows a domain with a 'PROTECTION' toggle switch turned on and an 'AUTO-RENEW' toggle switch turned off.

Domain	Status	Validity	Auto-Renew
	ACTIVE	Nov 21, 2016 - Nov 21, 2017	☐
	PROTECTION		☐

67/ Làm phức tạp hóa quá trình hủy bỏ tài khoản

Bạn đã mất rất nhiều thời gian và công sức để hướng dẫn và tư vấn khách hàng và bạn cho phép họ hủy đăng ký dễ dàng chỉ với một nút bấm ?

👉 *Hãy làm phức tạp hóa quá trình hủy bỏ tài khoản và thu thập các thông tin phản hồi từ họ.*



68/ Dùng ngôn ngữ địa phương trong ứng dụng

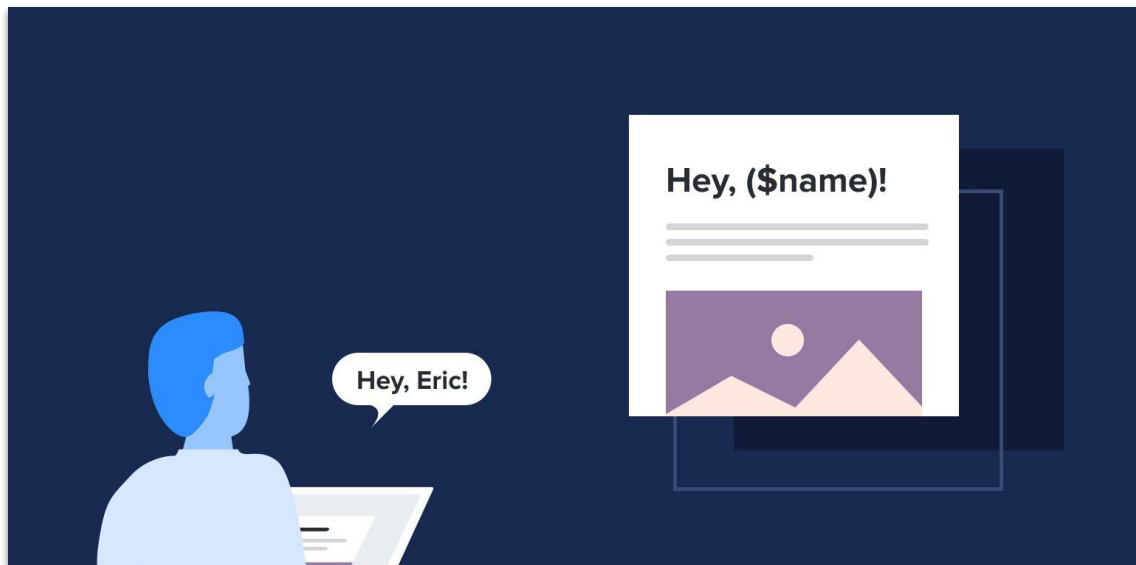
Nâng cao trải nghiệm người dùng có nghĩa là duy trì ở mức cao hơn.

👉 Sử dụng loại ngôn ngữ mà khách hàng hay dùng nhất, hoặc tự dịch và quản lý chúng với nền tảng Crowdin.



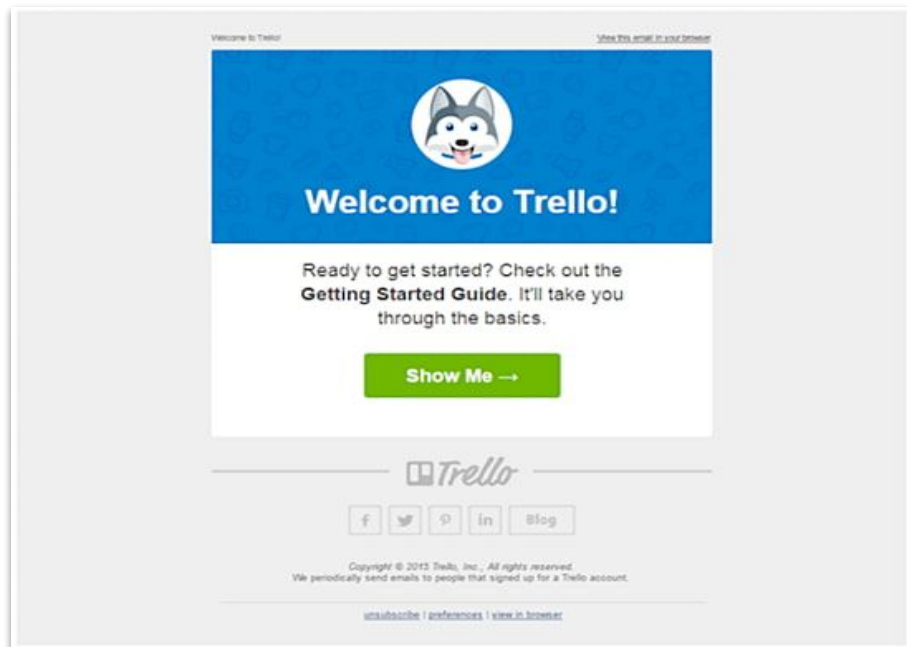
69/ Gọi khách hàng bằng tên riêng

Thay vì sử dụng các câu từ như Anh/Chị/Quý khách hàng bạn nên gọi tên của khách một cách trực tiếp sẽ tốt hơn. Mẹo này đặc biệt hiệu quả trong email marketing sẽ giúp bạn tăng tỷ lệ mở.



70/ Email chào mừng

👉 Hãy cá nhân hóa nội dung email, sáng tạo nội dung hấp dẫn và có hình ảnh.



Chiến lược 10:

Quà tặng và giảm giá

- Chọn 10 công ty và tặng sản phẩm miễn phí
- Tổ chức một cuộc thi
- Giảm giá theo thời gian



71/ Chọn 10 công ty và tặng sản phẩm miễn phí

Đây là một trong những cách đầu tư tốt nhất bạn nên sử dụng. Hãy chọn những khách hàng có tầm ảnh hưởng và có thể hỗ trợ lan truyền sản phẩm/dịch vụ của bạn sau này.



72/ Tổ chức một cuộc thi

Bạn sẽ thu thập được thông tin từ các khách hàng quan tâm thậm chí là một số khách hàng tiềm năng chất lượng.



73/ Giảm giá theo thời gian

Mẹo ở đây là giảm giá theo thời gian. Kêu gọi khách hàng bằng cách "Giảm giá 25% khi nâng cấp tài khoản trong 48h, chỉ có 7 suất duy nhất" Bạn hãy kiểm tra giá trị chiết khấu và xem phản ứng của khách hàng như nào.

Ưu đãi 1 lần duy nhất

Bạn được giảm **200.000 đ** nếu thanh toán phí nâng cấp trong ngày hôm nay 14/11/2019

- Nghĩa là chỉ cần thanh toán số tiền: **1,000,000đ** thay vì ~~1,200,000đ~~
- **Hãy nhanh tay vì sau ngày 14/11/2019 ưu đãi sẽ hết hiệu lực**

Hướng dẫn thanh toán

Ưu đãi khi đăng kí tài khoản mới tại Slimweb.vn

- Kiểm tra website với SEO Audit
- Tìm từ khóa dài với độ khó SEO thấp
- Tạo trang đích với nội dung "Phần mềm XYZ tốt nhất"
- Đưa sản phẩm của bạn lên blogposts "Top 10 công cụ hàng đầu cho XYZ"
- Đặt backlink bằng cách tài trợ
- Sử dụng kỹ thuật SEO SKYSCRAPER
- Mua bài đăng trên mạng xã hội như Forbes, Xerox hoặc Inc.com
- Đăng tải lên Wikipedia?

Chiến lược 11:

Search Engine optimization / SEO

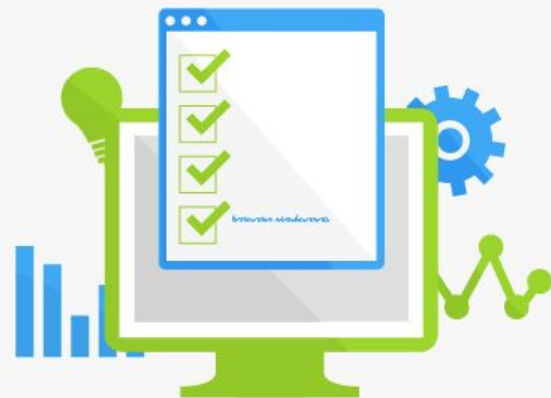


74/ Kiểm tra website với SEO Audit

Những thay đổi nhỏ trên trang web có thể mang lại kết quả tuyệt vời.

👉 Hãy sử dụng các công cụ SEO hỗ trợ và tối ưu hóa những thứ như

- *Tiêu đề,*
- *Từ khóa,*
- *Mô tả meta,*
- *hình ảnh*
- *tập lệnh để chúng thân thiện hơn bộ máy tìm kiếm của Google.*



75/ Tìm từ khóa dài với độ khó SEO thấp

Sử dụng một công cụ miễn phí như KW Downloader để tìm các từ khóa dài có thứ hạng SEO cao và độ khó thấp. Tạo nội dung trên blog hoặc trang đích với các từ khóa này và chạy quảng cáo để có lượng truy cập nhiều hơn.



76. Tạo trang đích với nội dung "Phần mềm XYZ tốt nhất"

🎯 Tạo một trang đích về top các sản phẩm. Khách hàng rất dễ mua hàng khi đọc được thông tin từ những trang này, được Google xếp hạng trên kết quả tìm kiếm khi họ search về phần mềm.



77/ Đưa sản phẩm của bạn lên blogposts " Top 10 công cụ hàng đầu cho XYZ"

👍 Hãy tìm kiếm các trang web xếp hạng tốt trên Google SERP và giới thiệu sản phẩm với trang web khác để họ đưa sản phẩm của bạn vào top danh sách các phần mềm trước đó.

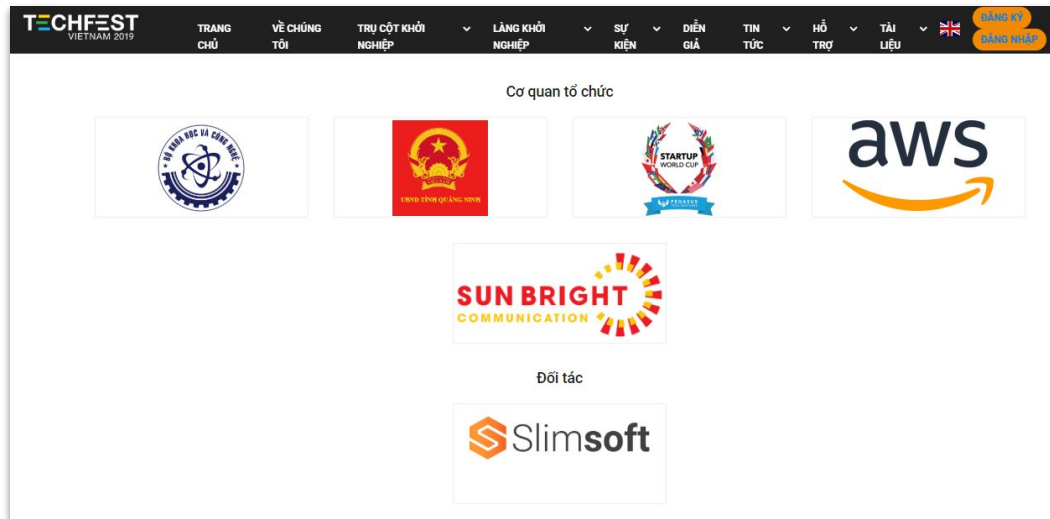
The screenshot shows a Google search results page for the query "top 10 công cụ marketing hay dùng". The search bar at the top contains the query. Below the search bar, there are filters for "Tất cả", "Tin tức", "Video", "Hình ảnh", and "Thêm". The results are sorted by "Cài đặt" and "Công cụ".

The first result is titled "1. Top 10 công cụ Marketing miễn phí tốt nhất dành cho mỗi ..." and has a URL of <https://www.vietiso.com/blog/top-10-cong-cu-marketing-mien-phi-tot-...>. The snippet below the title reads: "Do đó, dưới bài viết này, VietISO sẽ liệt kê ra top 10 công cụ marketing miễn phí tốt nhất mà mỗi doanh nghiệp nên sử dụng. ... Dịch vụ này có thể là bất cứ thứ gì như một công cụ giải trí vui vẻ, hay tồn tại trong một sản phẩm, dịch vụ có sẵn ...". Below the snippet, there are statistics: L: 4, LD: 87,4K, I: 4,76K, Rank: 246K, Age: 2003|12|16, whois, </> source, Rank: 1,84M, Adv Disp Ads: 0, Pub Disp Ads: 0.

The second result is titled "2. 10 công cụ marketing miễn phí các startup nên biết" and has a URL of <https://www.brandsvietnam.com/congdong/topic/12288-10-cong-cu-...>. The snippet below the title reads: "1 thg 11, 2018 - Hãy tham khảo thử bài viết dưới đây - tôi đã tổng hợp 10 công cụ marketing miễn phí hữu ích dành cho các marketers. ... Sử dụng các dữ liệu khách hàng thu thập được, để gửi các email mang tính cá nhân hóa cao hơn từ đó ...". Below the snippet, there are statistics: L: 1, LD: 60,5K, I: 77,3K, Rank: 45,7K, Age: 2012|05|26, whois, </> source, Rank: 676K, Adv Disp Ads: 1, Pub Disp Ads: 0.

78. Đặt backlink bằng cách tài trợ

Tìm các tổ chức, sự kiện hay dự án để tham gia với vai trò là nhà tài trợ. Hãy chắc chắn rằng, họ liệt kê danh sách nhà tài trợ trên web và dẫn link về trang chủ sản phẩm của bạn.



[SlimSoft.vn](https://slimsoft.vn) trở thành đối tác sự kiện techfest 2019

79/ Sử dụng kỹ thuật SEO SKYSCRAPER

Các bước cần thực hiện như sau:

Bước 1: Tìm các nội dung có giá trị

Bước 2: Biên tập làm cho nội dung của bạn có giá trị hơn, chi tiết hơn và được hỗ trợ dữ liệu về cùng một chủ đề

Bước 3: Chia sẻ với đối tượng phù hợp.

👍 Bạn có thể giới thiệu nội dung này cho các đơn vị đã đăng tải về chủ đề và gợi ý họ thay thế nội dung trước đó với đề xuất dẫn nguồn từ trang web của bạn.



80/ Mua bài đăng trên mạng xã hội như Forbes, Xerox hoặc Inc.com

Bạn đã bao giờ thấy các mục "Tin tài trợ" với phần logo trên trang web về SaaS chưa? Đúng vậy, bạn có thể được đề cập một cách ngẫu nhiên hoặc đơn giản là mua nội dung quảng cáo. Hầu hết các liên kết đều là nofollow

Forbes



PCWorld

VB

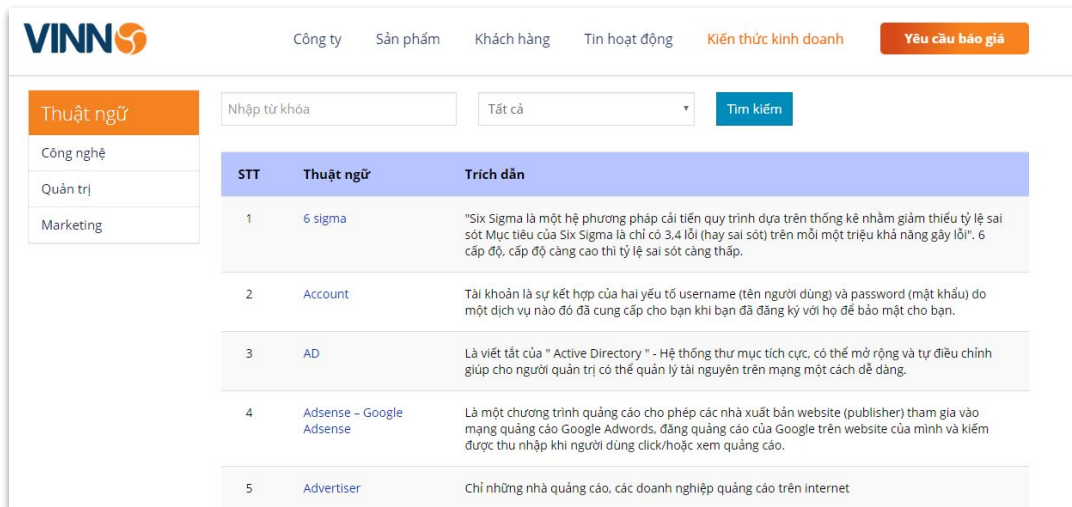
81/ Đăng tải lên Wikipedia?



- Nếu bạn là một công ty được thành lập có địa chỉ trang web tin tức, hồ sơ công ty có thể được xuất bản trên Wikipedia.
- Nên thuê ngoài một người viết có uy tín và kinh nghiệm.
- Sau khi hồ sơ được đăng tải, đừng quên *tìm kiếm danh sách bài viết hoặc bảng so sánh trên Wikipedia* nơi mà bao gồm cả tên công ty bạn.

82/ Tạo trang danh sách thuật ngữ lĩnh vực chuyên ngành

Hãy tập hợp các thuật ngữ và từ khóa liên quan đến chủ đề của bạn và tạo ra một bảng thuật ngữ. Đừng quên bao gồm các nút gọi hành động hoặc liên kết để đăng ký sử dụng sản phẩm.

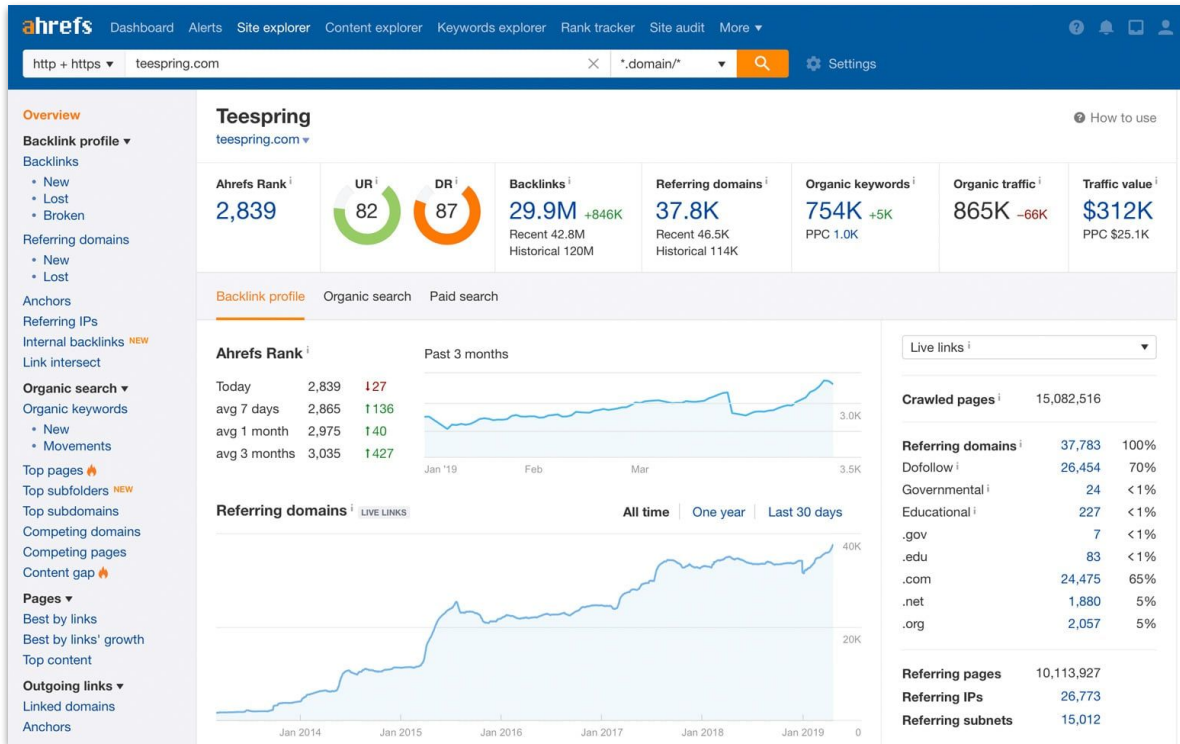


STT	Thuật ngữ	Trích dẫn
1	6 sigma	"Six Sigma là một hệ phương pháp cải tiến quy trình dựa trên thống kê nhằm giảm thiểu tỷ lệ sai sót Mục tiêu của Six Sigma là chỉ có 3.4 lỗi (hay sai sót) trên mỗi triệu khả năng gây lỗi". 6 cấp độ, cấp độ càng cao thì tỷ lệ sai sót càng thấp.
2	Account	Tài khoản là sự kết hợp của hai yếu tố username (tên người dùng) và password (mật khẩu) do một dịch vụ nào đó đã cung cấp cho bạn khi bạn đã đăng ký với họ để bảo mật cho bạn.
3	AD	Là viết tắt của " Active Directory " - Hệ thống thư mục tích cực, có thể mở rộng và tự điều chỉnh giúp cho người quản trị có thể quản lý tài nguyên trên mạng một cách dễ dàng.
4	Adsense – Google Adsense	Là một chương trình quảng cáo cho phép các nhà xuất bản website (publisher) tham gia vào mạng quảng cáo Google Adwords, đăng quảng cáo của Google trên website của mình và kiếm được thu nhập khi người dùng click/hoặc xem quảng cáo.
5	Advertiser	Chỉ những nhà quảng cáo, các doanh nghiệp quảng cáo trên internet

Danh sách thuật ngữ trên website Vinno.vn

83/ Sửa các liên kết bị lỗi

👉 Rất nhiều bài viết đã nói về chủ đề này . Trong đó Ahrefs là có hướng dẫn toàn diện nhất.



84/ Đăng thông tin lên trang Google Doanh nghiệp của tôi

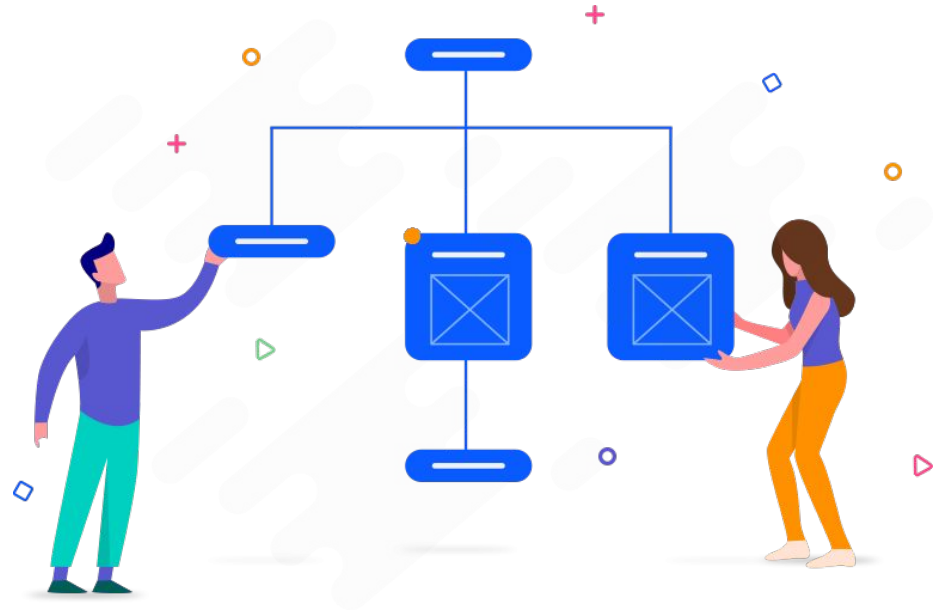
📌 Hãy liệt kê danh sách các địa điểm của công ty, nhận một số đánh giá và xuất bản trong mục cập nhật. Tận dụng diện tích miễn phí từ SERPs của Google.



Google
My Business

85/ Tạo bản đồ trang web - Sitemap

XML Bản đồ trang web rất quan trọng đối với SEO vì chúng giúp Google dễ dàng thu thập dữ liệu trang web của bạn hơn - điều này rất quan trọng vì Google xếp hạng các trang cụ thể chứ không phải toàn bộ trang web.



86/ Tạo file robots.txt

💡 Thông báo cho robot của web về khu vực nào trên trang web của bạn không nên xử lý hoặc quét.



87/ Xử lý lỗi 404s và 301

Kỹ thuật nhỏ này có thể tác động lớn đến thứ hạng SEO của bạn. Đảm bảo bạn sử dụng chuyển hướng 301 đúng cách và trang 404 của bạn đã được đặt đúng chỗ.



- Mời bạn bè trên Facebook vào trang của bạn
- Tạo group trên Facebook
- Tham gia group Facebook liên quan
- Facebook Retargeting
- Quảng cáo tới các đối tượng tương tự (Lookalike)
- Hãy thử quảng cáo tài trợ trong mail của LinkedIn

Chiến lược 12

Truyền thông xã hội

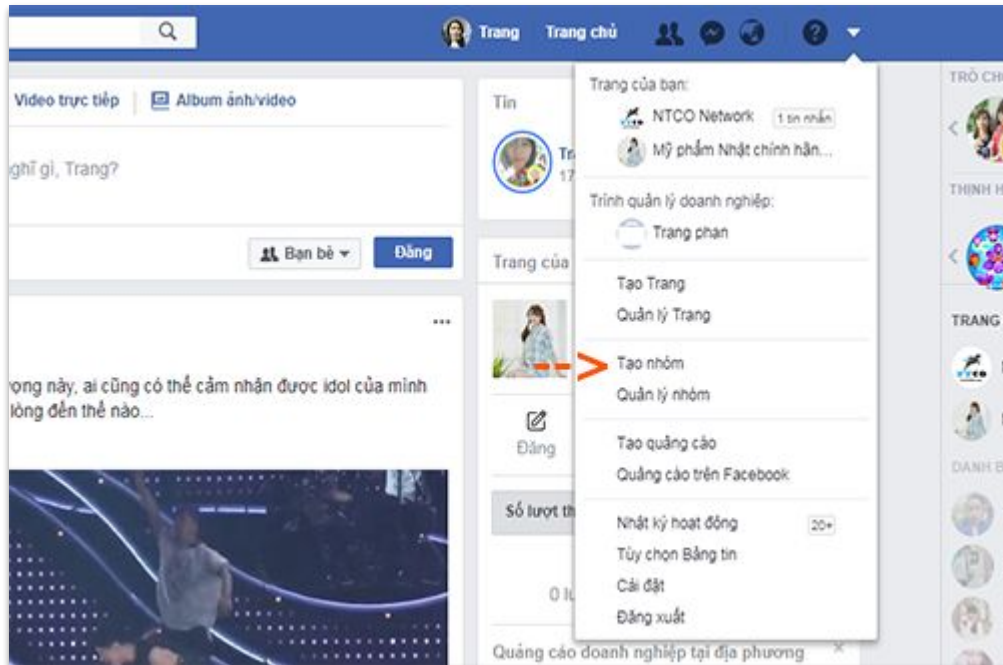


88/ Mời bạn bè trên Facebook vào trang của bạn

👉 Tự động mời tất cả bạn bè trên facebook của bạn đến Sự kiện hoặc Trang chỉ bằng một cú nhấp chuột.



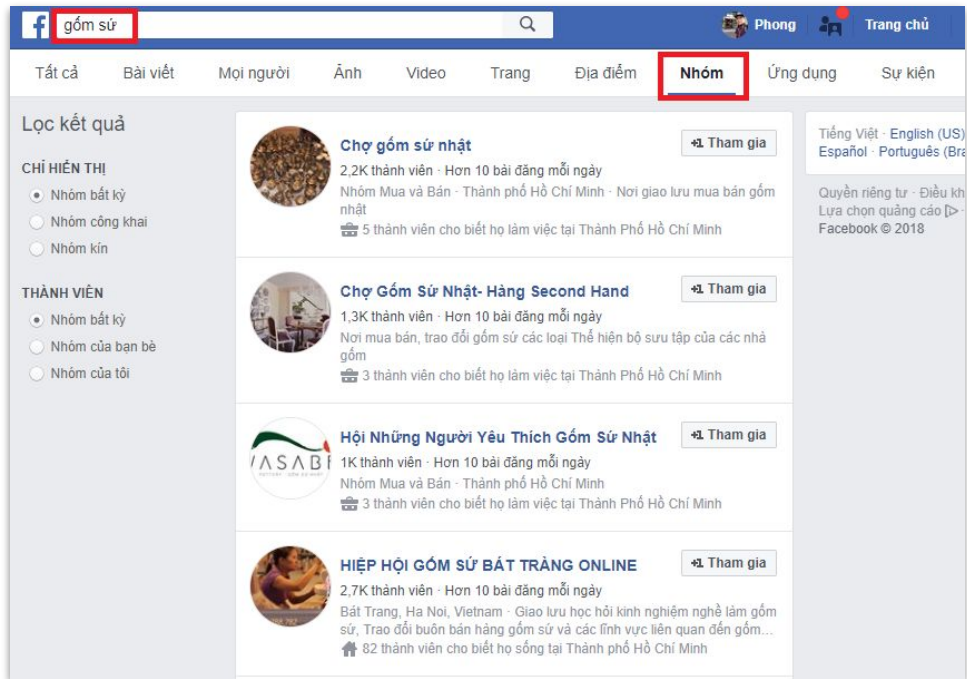
89/ Tạo group trên Facebook



👤🤝👤 Tạo ra một cộng đồng trên Facebook và đưa tất cả các khách hàng của bạn tham gia. Mời thêm thành viên và chia sẻ kiến thức.

90/ Tham gia group Facebook liên quan

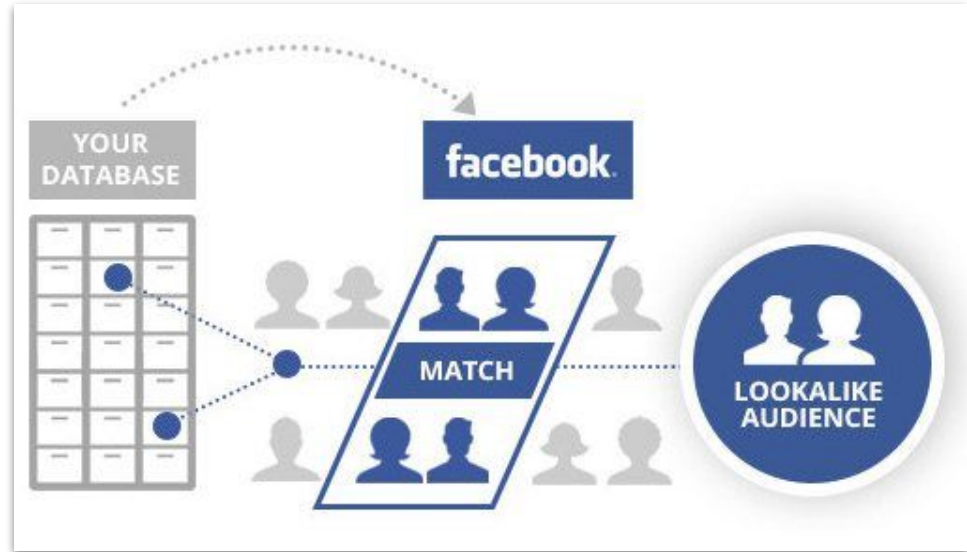
Hãy chọn những group có lượng tương tác nhiều nhất, không nhất thiết phải là những group có số lượng thành viên đông nhất.



91/ Facebook Retargeting

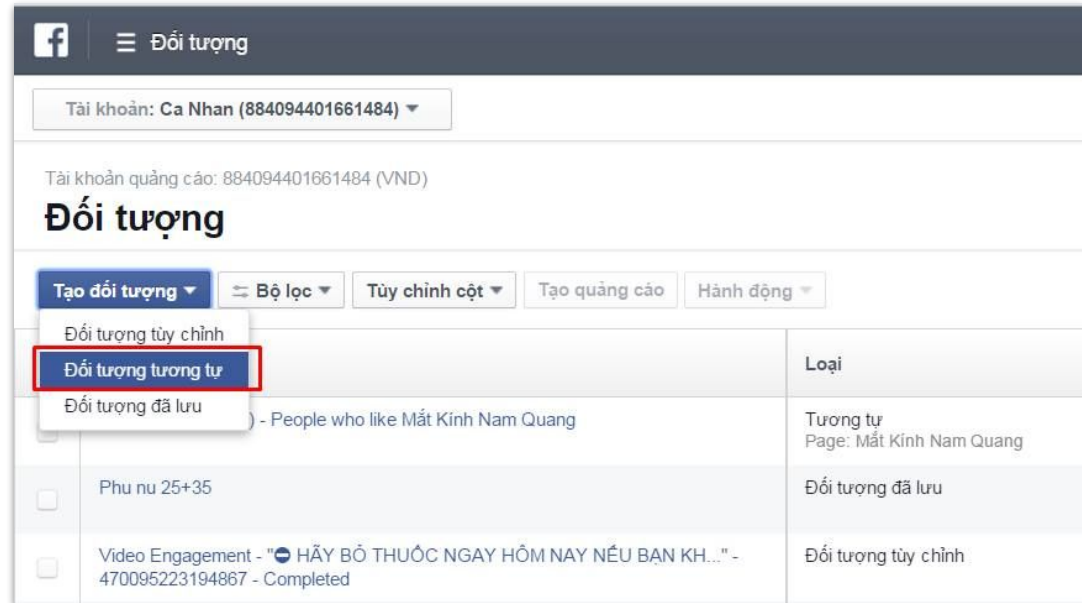
⚙️ Sử dụng pixel facebook để tiếp thị lại các khách hàng đã ghé thăm trang web của bạn.

Quảng cáo dịch vụ phần mềm với B2B có vẻ khá khó khăn nhưng hãy cố gắng *sáng tạo và phân khúc* tập khách hàng mục tiêu đăng ký dùng thử với thông điệp cụ thể.



92/ Quảng cáo tới các đối tượng tương tự (Lookalike)

Xuất địa chỉ email của khách hàng và nhập chúng lên facebook để tạo đối tượng giống nhau. Chạy quảng cáo cho tệp khách hàng này và tìm được khách hàng tiềm năng mới.



Tài khoản: Ca Nhan (884094401661484) ▼

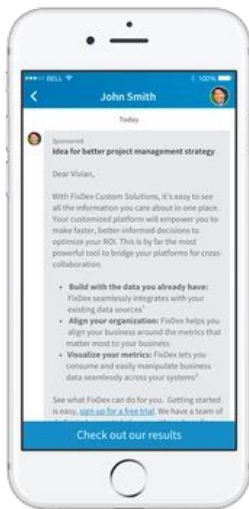
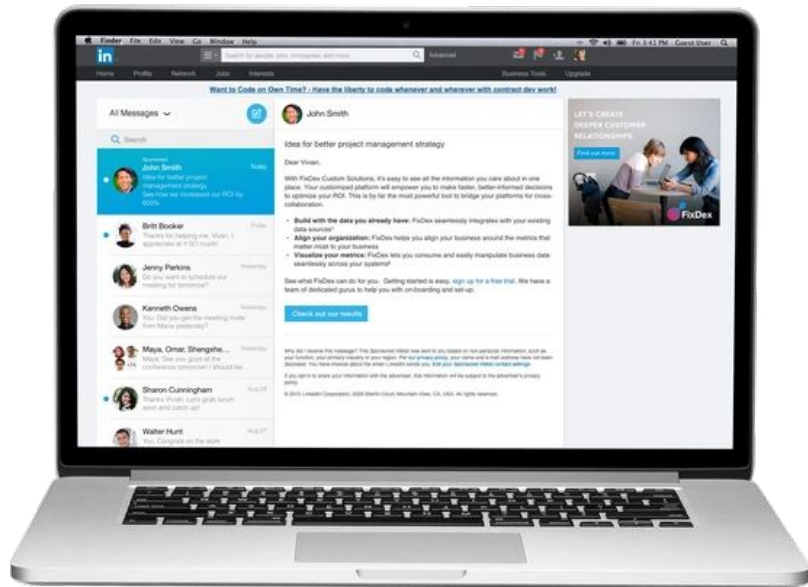
Tài khoản quảng cáo: 884094401661484 (VND)

Đối tượng

Tạo đối tượng ▼ Bộ lọc ▼ Tùy chỉnh cột ▼ Tạo quảng cáo Hành động ▼

		Loại
☐	Đối tượng tùy chỉnh	
☒	Đối tượng tương tự	
☐	Đối tượng đã lưu	
☐	Phu nữ 25+35	Tương tự Page: Mắt Kính Nam Quang
☐	Video Engagement - "HÃY BỎ THUỐC NGAY HÔM NAY NẾU BẠN KH..." - 470095223194867 - Completed	Đối tượng đã lưu
☐		Đối tượng tùy chỉnh

93/ Hãy thử quảng cáo tài trợ trong mail của LinkedIn



Tiếp cận đối tượng mục tiêu của bạn ngay trong hộp thư đến trên LinkedIn. Gửi tin nhắn cá nhân thúc đẩy nhiều chuyển đổi hơn email.

- Nhân đôi giá
- Quảng cáo ngoài trời
- Tạo ra kho ứng dụng
- Cung cấp ứng dụng trong iOS và Android
- Bán hàng bằng công cụ mạng xã hội
- Trao phần thưởng cho nhóm khách hàng triển khai thành công

Chiến lược 13

Kỹ thuật bổ sung



94/ Nhân đôi giá

Giá sản phẩm B2B không nhạy cảm như giá B2C. Đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ phần mềm. Khi bạn chắc chắn về giá trị mà sản phẩm của bạn mang lại, nó dễ dàng được chứng minh bằng số tiền nhiều hơn.

Đừng tập trung vào đối thủ của bạn, thay vào đó hãy tập trung vào sản phẩm của bạn và cố gắng trình bày giá trị của nó theo cách tốt nhất có thể.



95/ Quảng cáo ngoài trời

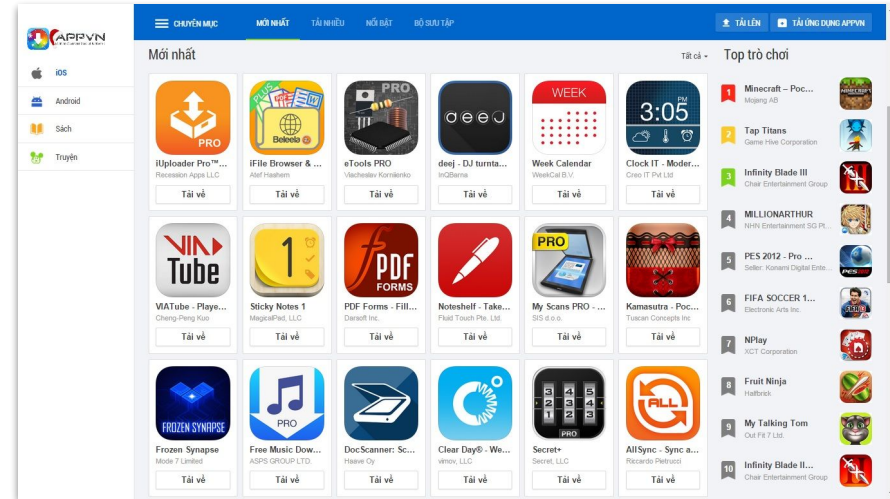
Quảng cáo ngoài trời có khả năng tiếp cận nhanh hơn, truyền tải nhanh hơn, linh hoạt hơn và ngày càng có ích hơn trong việc tạo dựng lòng tin của khách hàng.



96/ Tạo ra kho ứng dụng

Thêm mới tính năng mở rộng vào kho ứng dụng.

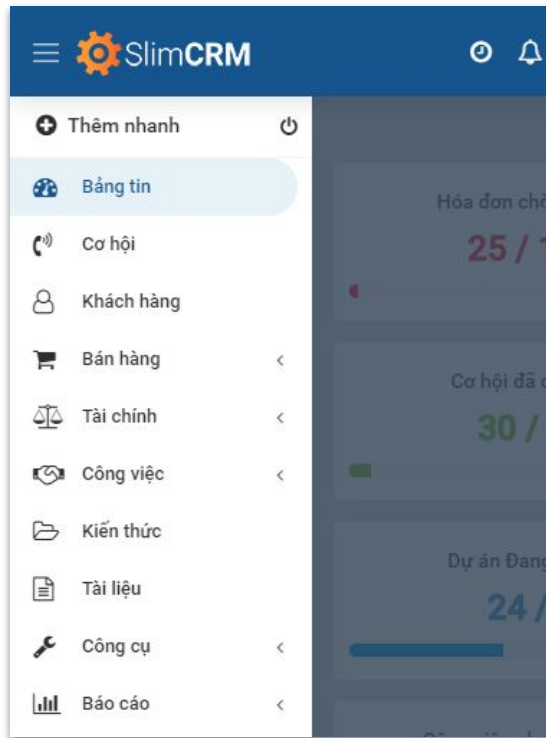
Từ từ thêm các tính năng này dưới dạng các ứng dụng mở rộng, plugin hoặc tiện ích bổ sung trong thị trường của riêng bạn và upsell tệp khách hàng hiện tại của bạn.



97/ Cung cấp ứng dụng trong iOS và Android

🚀 Việc tăng trải nghiệm cho khách hàng trên nhiều loại thiết bị khác nhau rất quan trọng.

Đặc biệt là các phần mềm quản lý công việc, khách hàng có thể thao tác mọi lúc mọi nơi mà không tốn nhiều thời gian



SlimCRM ra mắt app trên cả Android và IOS

98/ Bán hàng bằng công cụ mạng xã hội



99/ Trao phần thưởng cho nhóm khách hàng triển khai thành công

Đôi khi, tăng trưởng không phải đến từ việc SEO hay chạy các chiến dịch siêu tự động. Nó có thể đến từ các tương tác đơn giản giữa nhóm khách hàng thành công của bạn và khách hàng.



Hệ sinh thái chuyển đổi



Slim**Web**

Công cụ thiết kế web và landing page



Slim**email**

Công cụ tiếp thị email tự động



Slim**CRM**

Công cụ tăng năng lực quản trị



slim**ADS**

Công cụ tăng số lượng khách hàng