

# 15 CÁCH ĐƠN GIẢN

ĐỂ XÂY DỰNG DANH SÁCH  
KHÁCH HÀNG *CHẤT LƯỢNG*



# 15 CÁCH ĐƠN GIẢN ĐỂ XÂY DỰNG DANH SÁCH KHÁCH HÀNG CHẤT LƯỢNG

Biên soạn: RichdadLoc Team

RichdadLoc  
Thiago Tran  
Raymond Tran  
Lê Vinh

# *Lời mở đầu*

Bạn thân mến!

Có thể nói một trong những tài nguyên vô giá nhất của một doanh nghiệp đó chính là danh sách khách hàng chất lượng. Nó sẽ giúp ích rất nhiều cho việc quảng cáo và chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp. Đặc biệt, khi làm email marketing, bạn dễ dàng tạo ra chiến dịch hướng đúng đối tượng quan tâm, từ đó gia tăng tỷ lệ chuyển đổi mua hàng và tương tác của khách hàng đối với bạn. Nhiều doanh nghiệp đã mất rất nhiều công sức đầu tư để có tập email khách hàng chất lượng cho mình. Tuy nhiên, với các công cụ hỗ trợ mạnh mẽ như ngày nay bạn sẽ dễ dàng có được một danh sách chất lượng như mong muốn.

Và hãy luôn nhớ một điều rằng:

**DATABASE = MONEY**

Nhưng hãy làm một cách tự nhiên nhất và **ĐỪNG BAO GIỜ** mua danh sách có sẵn trên mạng nhé!

**ONNET GLOBAL**

# 1. VIẾT NỘI DUNG EMAIL HẤP DẪN



Nội dung hấp dẫn sẽ giữ được khách hàng đang theo dõi bạn và họ còn chuyển tiếp đến bạn bè, người thân trong gia đình và đồng nghiệp nữa. Để có được nội dung email hấp dẫn thì việc đầu tiên là cách trình bày.

- Tiêu đề email là phần cực kỳ quan trọng quyết định đến đến tỉ lệ mở email, câu tiêu đề cần gây kích thích, tò mò hay đưa ra những giá trị khẳng định mà người nhận sẽ đạt được.

- Phần nội dung cần sử dụng câu văn ngắn gọn, rõ ràng, chia làm nhiều đoạn, mỗi đoạn chỉ từ 4 đến 5 dòng, cần tập trung vào ý chính cho người đọc dễ hiểu và tô đậm những từ khóa.

- Dùng các dấu đầu dòng để người đọc thấy được các ý chính, cô đọng đỡ tốn thời gian.

- Đưa ra những dẫn chứng thuyết phục để khách hàng thêm tin tưởng vào nội dung.

Tiếp theo phần quan trọng nhất để có được email hấp dẫn là bạn cần phân chia ra nhiều tệp khách hàng bởi vì khách hàng có nhiều nhu cầu khác nhau, vì thế mà bạn cần phải lọc qua nhiều phễu để hình thành nên chân dung họ, biết được nhu cầu, vấn đề của họ là gì. Khi đã phác họa được khách hàng của mình thì viết viết nội dung hấp dẫn họ không còn là việc khó khăn nữa, bước cuối cùng là xây dựng nên những chiến dịch email nuôi dưỡng họ.

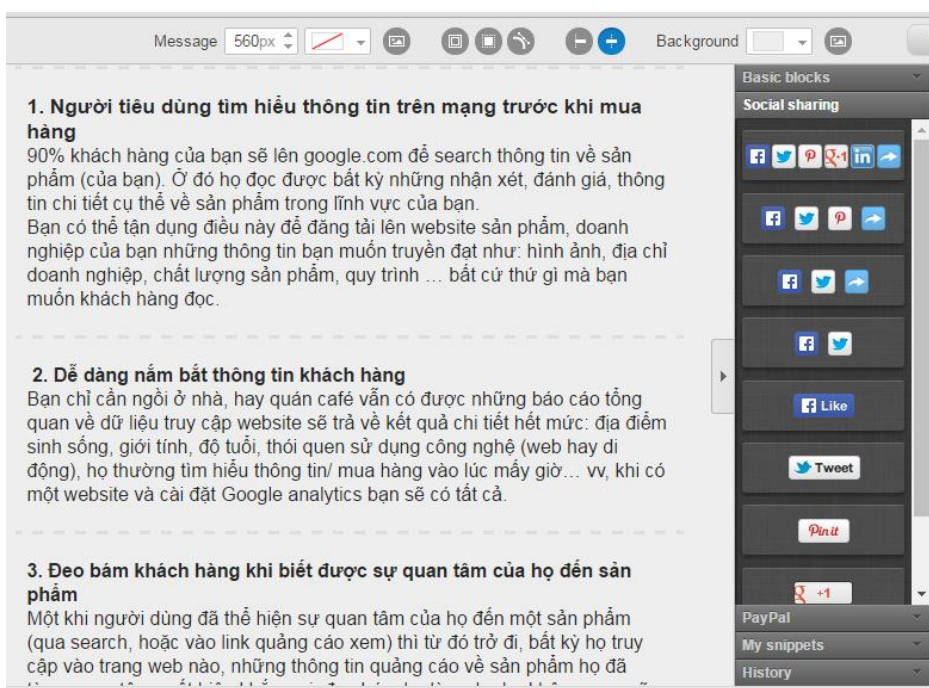
## 2.

## TẠO CÁC NÚT SHARE VÀ FORWARD BÊN DƯỚI EMAIL

Nhằm khuyến khích những người đang theo dõi email của bạn chia sẻ, chuyển tiếp các email của bạn bằng cách thêm vào nút share các mạng xã hội hay nút “Chuyển tiếp cho bạn bè” trong email marketing của bạn. Bằng cách này bạn sẽ tăng lượng truy cập mới từ các nguồn trên và có thể họ sẽ đăng ký vào danh sách email theo dõi bạn. Tại phần cuối cùng của email thêm vào nút “Subscribe” kêu gọi hành động để những người nhận được thư chuyển tiếp dễ dàng vào optin.

Hoặc thêm đường link vào phần chữ ký dẫn khách hàng tiềm năng đến trang landing page nơi mà họ có thể đăng ký vào list email của bạn.

Việc thêm các nút trên vào email bằng các công cụ email truyền thống,... sẽ gặp đôi chút khó khăn và phức tạp, tuy nhiên với công cụ [Email Marketing Getresponse](http://www.getresponse.com.vn/) chỉ đơn giản là kéo thả các nút vào vị trí mà bạn muốn hiển thị trong email là xong. Và rất nhiều tính năng khác cực kỳ hay nữa, đây là một công cụ Email Marketing rất mạnh, bạn có thể tìm hiểu thêm và **đăng ký dùng thử 30 ngày** tại <http://www.getresponse.com.vn/>



### 3.

## THU THẬP EMAIL TỪ VIỆC TỔ CHỨC CÁC SỰ KIỆN

Bằng cách tổ chức các cuộc thi, buổi hội thảo, chương trình, khóa học (có thể online hoặc offline) để thu thập email trực tuyến từ những người đăng ký tham dự nhập email của họ vào. Áp dụng nhiều kênh khác nhau để quảng bá sự kiện như Email, Social Media,...

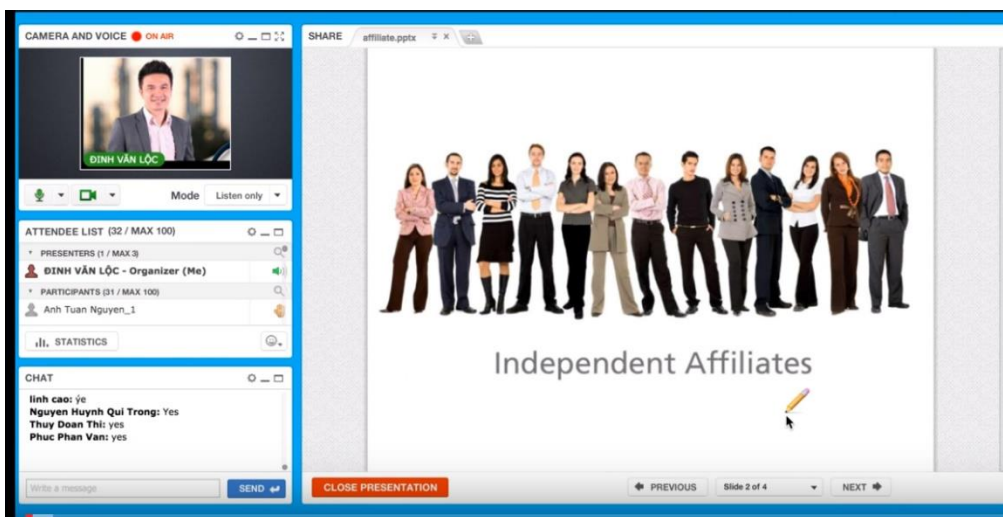
Các sự kiện online thường thu hút lượt đăng ký nhiều hơn. Vì vậy hãy tổ chức các sự kiện online thường xuyên, và đừng quên kêu gọi những người tham gia chia sẻ sự kiện đến bạn bè của họ nhé.

Bạn cũng có thể tạo ra các sự kiện tặng quà với điều kiện những người tham gia phải like, share và đăng ký thông tin của họ vào các form optin. Cách này cũng rất hiệu quả đấy.



## 4. TỔ CHỨC CÁC BUỔI WEBINAR CHUYÊN ĐỀ MIỄN PHÍ

Webinar là một ứng dụng cho phép tổ chức các buổi hội thảo, khóa học trực tuyến với chất lượng rất tốt. Người trình bày có thể chia sẻ màn hình máy tính của mình, slide powerpoint, video, bảng viết hay dữ liệu đa phương tiện khác đến người tham dự ở khắp mọi nơi. Những người tham dự tương tác trực tiếp với nhau thông qua webcam, micro hoặc cửa sổ chat để đặt câu hỏi, nêu ý kiến của mình về một vấn đề nào đó, biểu thị sự đồng ý hay phản đối. Nếu cần tổ chức một buổi webinar có thu phí, đơn vị tổ chức sẽ thiết lập để chỉ những người được phép có thể tham dự. Các buổi webinar có thể được ghi để xem lại tương tự như một video clip.



Một buổi Webinar miễn phí được tổ chức bằng phần mềm [GetResponse](#)

Webinar rất phổ biến trên thế giới và là công cụ cho phép các doanh nghiệp, tổ chức tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả trong các hoạt động của mình. Chính vì những tiện ích này mà các buổi hội thảo miễn phí trên webinar luôn thu hút được số lượng đăng ký khá tốt. Đây cũng là cơ hội để bạn và các khách hàng tiềm năng của bạn làm quen, làm ấm mối quan hệ.

Một tin vui cho bạn là webinar được tích hợp trong gói dịch vụ Email Marketing của [GetResponse](#) với giá rất tốt so với các gói dịch vụ bạn mua lẻ trực tiếp với Webinar.

## 5. LÀM MỚI, SÀNG LỌC DANH SÁCH EMAIL CŨ VỚI CHIẾN DỊCH OPT-IN MỚI



Bạn có một danh sách email cũ và nhận thấy rằng nó đang suy giảm sự tương tác? Hãy tạo ra một optin hấp dẫn và gửi nó đến danh sách email cũ, khuyến khích họ re-optin lại và xóa đi những người không phản hồi. Mặc dù điều đó xem có vẻ khác thường khi loại bỏ nhiều người trong danh sách email tuy nhiên nó sẽ đem lại một cái nhìn lại rất thật về danh sách email của bạn, cần phải bỏ đi những danh sách đã không còn tương tác với bạn, bởi vì quan trọng nhất vẫn là chất lượng chứ không phải số lượng.

Sau đó nhìn nhận lại tìm ra vấn đề vì sao tỉ lệ tương tác ngày càng suy giảm và đưa ra các chiến dịch mới, hấp dẫn hơn giúp gia tăng thêm số lượng đăng ký mới chất lượng hơn. Các chiến dịch mới có nội dung tốt sẽ tăng thêm khả năng chia sẻ nội dung từ nguồn data khách hàng của bạn ra ngoài.



## 6. TẠO RA NHIỀU QUÀ TẶNG ĐỂ BẮT GIỮ THÔNG TIN CỦA KHÁCH HÀNG

Bắt lấy khách hàng tiềm năng mới bằng những quà tặng như miễn phí sách điện tử ebook hay báo cáo nghiên cứu chuyên sâu bằng cách tạo ra các cửa sổ optin quà tặng yêu cầu khách truy cập cung cấp địa chỉ email của họ vào cửa sổ optin để tải nó.

Đặt các cửa sổ optin trên các website hay blog của bạn, lưu ý rằng hãy đặt các optin xuyên suốt trang, tốt nhất nên đặt ở đầu trang để khách truy cập đi bất kỳ ngõ ngách nào trên trang web của bạn đều nhìn thấy được đặc biệt là những nơi quan trọng như: Trang chủ, trang chính blog, trang giới thiệu và trang liên hệ. Đừng để khách truy cập phải lục lọi, tìm kiếm mới nhìn thấy phần đăng ký nhận quà tặng như một sự tình cờ.

"Một cuốn sách được viết rõ ràng từng bước. Đó là món quà đầy tâm huyết của RichdadLoc - Chuyên gia Internet Marketing RichdadLoc dành tặng bạn..."



- Với nhiều chiến lược, công cụ được chia sẻ cho bạn


Một cuốn sách đặc biệt và MIỄN PHÍ:


### 6 Bước thiết lập hệ thống Kiếm Tiền

Với công cụ Email Marketing Getresponse **Đầy ma lực, đầy sức mạnh**

09 : 19 : 12 : 56

DAYS HOURS MINUTES SECONDS

Họ và tên,, 

Email của bạn... 

↓ **Gửi cho tôi một bản Ebook**

Thông tin của bạn được bảo mật!

Tham khảo thêm tại <http://richdadloc.com/6steps-money-profit>

## 7. TẠO RA NHIỀU QUÀ TẶNG ĐỂ BẮT GIỮ THÔNG TIN CỦA KHÁCH HÀNG

Không cần thiết phải quá phức tạp, chỉ cần tạo ra một công cụ đơn giản nhưng hữu dụng, hóa giải khó khăn khách hàng mắc phải, giúp cho công việc họ dễ dàng hơn, rút ngắn thời gian hơn. Ví dụ như công cụ lọc trùng địa chỉ email,...



Inspirational\_Image\_0001



Inspirational\_Image\_0002



Inspirational\_Image\_0003



Inspirational\_Image\_0004



Inspirational\_Image\_0005



Inspirational\_Image\_0006



Inspirational\_Image\_0007



Inspirational\_Image\_0008



Inspirational\_Image\_0009



Inspirational\_Image\_0010



Inspirational\_Image\_0011



Inspirational\_Image\_0012

Nếu không tạo được các công cụ hãy tổng hợp một kho tài nguyên cung cấp những thứ cần thiết trong công việc, những tài liệu bổ ích. Ví dụ như trọn bộ tài liệu về Internet Marketing, SEO hay thậm chí là kho ảnh nền đẹp hay kho nhạc động lực,...

Thu thập email đăng ký từ những người đăng ký tải, họ là những khách hàng tiềm năng của bạn đấy.

## 8. DÙNG MẠNG XÃ HỘI ĐỂ THÚC ĐẨY QUÀ TẶNG CỦA BẠN

Chia sẻ các quà tặng miễn phí của bạn trên mạng Twitter. Tạo một chiến dịch twitter chia sẻ cơ hội đến những người theo dõi bạn và yêu cầu địa chỉ email khi tải về.

Sử dụng tường trang cá nhân của bạn hay Facebook Page hoặc post vào các group để chia sẻ quà tặng yêu cầu nhập địa chỉ email để nhận.

Tương tự quảng bá quà tặng miễn phí và yêu cầu địa chỉ email đăng ký qua trang Google + bằng cách sử dụng cập nhật Google + và phần giới thiệu về Google +

Cần quy ra giá trị món quà bạn tặng và dùng những từ ngữ kích thích và kêu gọi hành động khi chia sẻ cơ hội nhận quà tặng miễn phí trên mạng xã hội để đạt được hiệu quả cao. Ví dụ như: Còn 2 ngày để nhận quà miễn phí, cơ hội nhận quà tặng trị giá \$200 trong 3 ngày,...Nên đưa ra các yêu cầu like, share để nhận quà tặng giúp chương trình tặng quà của bạn tiếp cận nhiều người hơn.

Trên trang Landing, Thank you Page tặng quà nhớ thêm vào nút share mạng xã hội để khuyến khích những vị khách hàng tiềm năng chia sẻ các quà tặng đó.



## 9. SỬ DỤNG PINTEREST ĐỂ QUẢNG BÁ QUÀ TẶNG



Pinterest là kho tàng của thế giới, nơi lưu trữ các công thức, tài liệu cho nên người dùng mạng trên thế giới tìm kiếm tài liệu ở trên Pinterest là chủ yếu, tài liệu được quản lý ở dạng bảng ghim, người dùng có thể xem bộ sưu tập của người khác bằng cách kéo ghim về bảng của mình. Pinterest kết nối được với Facebook và Twitter.

Bạn hãy tạo một bảng Pinterest rồi ghim món quà ebook hay tài liệu miễn phí lên trên bảng, từ bảng này bạn có thể tạo ra được những khách hàng tiềm năng và tăng số lượng email.

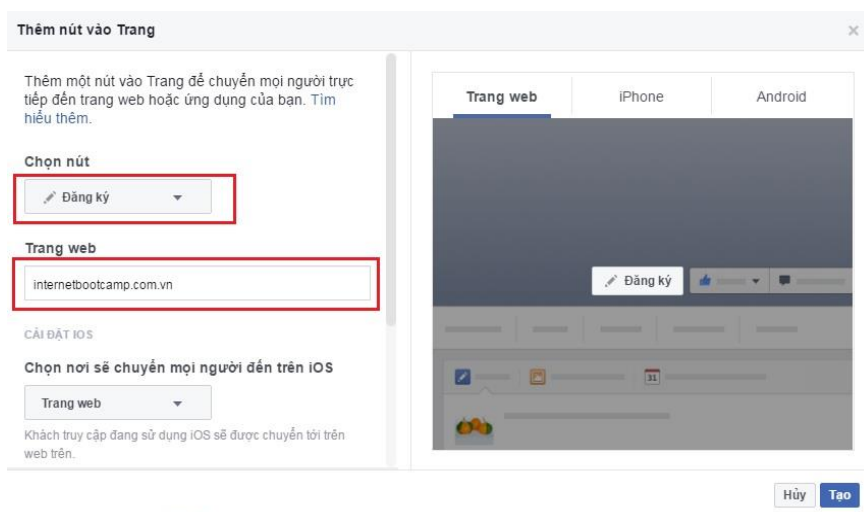
# 10.

## THÊM NÚT KÊU GỌI HÀNH ĐỘNG (CTA) VÀO ĐẦU TRANG FACEBOOK

Trên trang đầu Facebook doanh nghiệp của bạn hãy thiết lập nút Đăng ký và kết nối nút đó dẫn đến website hay landing page nơi mà bạn yêu cầu họ nhập thông tin vào.



Việc thiết lập nút **Đăng ký** rất dễ dàng, bạn vào trang quản lý fanpage ấn vào nút **Thêm nút** sau đó điền địa chỉ trang web của bạn vào. Khi khách truy cập ấn vào nút **Đăng ký** sẽ xuất hiện cửa sổ mới chuyển đến website hay landing page mà bạn muốn người đăng ký tại đó.



# 11.

## DÙNG ĐÒN BẮY TỪ KÊNH YOUTUBE


Nếu chưa có hãy lập ngay một kênh Youtube cho doanh nghiệp của bạn, tải lên đó các video hữu ích cho các khách hàng để thu hút lượt truy cập. Ví dụ như các video hướng dẫn sử dụng, review đánh giá sản phẩm, các video chia sẻ các kiến thức bổ ích.

Trên những video đó thêm vào các nút CTA (call to action) và các đường link dẫn trong các video và đường link đến trang Landing Page trong phần mô tả video. Kêu gọi những người xem video đăng ký vào danh sách email hoặc theo dõi kênh của bạn.

Time Saving Tip: Schedule Your Social Media Posts

Saved

Publish



The screenshot displays a video player with a woman speaking. A CTA box is overlaid on the video with the text "Click here to download your free Social Media Publishing Template!". The video player shows a progress bar at 0:20 / 0:35. To the right of the video player is a control panel with various options for annotations, notes, and links.

Annotations and Notes:

- + Add annotation
- Click here to download you... [0:00:10.1]
- Note: Click here to download your free Social Media Publishing Template!

Customization and Link Settings:

- Custom
- Font size: 16
- Start: 0:00:10.1
- End: 0:00:29.2
- Link: Associated Website
- http://offers.hubspot.com/social-media-publi
- Preview link: Link will open in a new window

## 12. TẠO FORM ĐĂNG KÝ NHẬN BẢN TIN TRÊN BLOG&WEBSITE

**Đăng ký nhận tin mới qua  
Email của bạn**

Đăng ký ngay để nhận bài mới hoàn toàn miễn  
phí qua Email của bạn

Tên của bạn 

Email của bạn 

**Đăng ký ngay**

Cách làm này tuy đơn giản nhưng đem lại hiệu quả rất cao bởi vì những khách nhập thông tin vào optin này chứng tỏ họ đã thích nội dung trang của bạn vì thế mà đây là những khách hàng có tiềm năng cao.

Cần lưu ý tối ưu vị trí đặt optin này ở những nơi dễ nhìn thấy trên các trang blog của bạn. Có thể là các vị trí: Banner trang chủ, Pop-up khi người dùng truy cập trang web, Góc trên phải cùng của website.

**Tham khảo mẫu Pop-up tại <http://richdadloc.com/>**

# 13.

## KẾT HỢP VỚI ĐỐI TÁC

Sau khi tận dụng hết tất cả các kênh bạn có, hãy mở rộng vùng tìm kiếm nguồn tài nguyên khách hàng tiềm năng ra bên ngoài bằng cách hợp tác với các đối tác. Có thể hợp tác bằng nhiều chương trình khác nhau như:

- Phối hợp với đối tác chạy một chương trình khuyến mãi trên website của đối tác hoặc trên một bản tin email của đối tác để thu thập địa chỉ email.

- Hợp tác hiển thị quà tặng với đối tác như ebook hay webinar và yêu cầu họ thúc đẩy việc đăng ký. Sau đó trao đổi danh sách khách hàng tiềm năng cùng với họ.

- Hợp tác với đối tác làm chương trình tặng mã giảm giá yêu cầu người dùng đăng ký thông tin và gửi mã giảm giá cho họ qua email cũng là một cách rất hay.





## 13. KẾT HỢP VỚI ĐỐI TÁC (tt)

Hợp tác quảng cáo là một lựa chọn rất hiệu quả cho các doanh nghiệp nhỏ trong việc duy trì và phát triển kinh doanh. Với một nguồn ngân sách tiếp thị hạn hẹp thì việc hợp tác quảng cáo sẽ giúp doanh nghiệp của bạn gia tăng khả năng tiếp cận với các đối tượng khách hàng.

Nếu có một đối tác có thể chia sẻ 50% chi phí quảng cáo thì doanh nghiệp có thể làm được nhiều điều hơn để giúp quảng bá sản phẩm và thương hiệu của mình. Việc xác định chi phí chia sẻ thì tùy theo từng trường hợp cụ thể có thể là 50%-50% hay một tỉ lệ khác tùy theo lợi ích của mỗi bên nhận được.

Hợp tác và chia sẻ chi phí quảng cáo sẽ giúp cho doanh nghiệp nâng cao được chất lượng quảng cáo cũng như gia tăng được tần suất quảng cáo.

Lưu ý cần tìm các đối tác khác lĩnh vực bạn đang làm để tránh giẫm chân nhau trong các chiến dịch nuôi dưỡng khách hàng và bán hàng sau khi có data từ các chương trình hợp tác.



# 14. SỬ DỤNG ĐÒN BẨY QUẢNG CÁO

Đây là cách nhanh nhất để tăng số lượng data khách hàng của bạn, thực hiện chạy các chiến dịch quảng cáo trên các kênh công cụ tìm kiếm và trên các mạng xã hội để tặng các món quà miễn phí hay các chương trình khuyến mãi ưu đãi, các cuộc thi,...quảng cáo sẽ giúp bạn nhanh chóng kết nối đến các khách hàng tiềm năng và dĩ nhiên bạn sẽ phải bỏ ra chi phí để làm việc này.

Mạng xã hội Facebook là một kênh quảng cáo hiệu quả nhất hiện nay, có thể cho bạn tùy chọn vùng địa lý, mục tiêu đối tượng bạn nhắm đến là ai, độ tuổi, giới tính, họ có những hành vi và sở thích phù hợp với nội dung mà bạn đang muốn quảng cáo hay không. Một điểm nổi bật nữa là chi phí cho mỗi lượt tương tác với quảng cáo không cao, trung bình dưới 3.000VNĐ 1 lượt.

Kể từ khi quảng cáo bắt đầu hoạt động, Facebook liên tục cập nhật cho bạn những con số thống kê, phân tích về quảng cáo của bạn, giúp bạn dễ dàng theo dõi và điều chỉnh quảng cáo cho phù hợp nhất, tối ưu hóa chi phí nhất.



## 15. ĐẶT LINK TRÊN CÁC DIỄN ĐÀN

Diễn đàn trực tuyến, hay được gọi là forum, là nơi để cho người dùng Internet trao đổi thảo luận và tán gẫu nhau.

Phương thức thường được dùng trong diễn đàn trực tuyến là người đầu tiên gửi lên một chủ đề (topic, thread) trong một đề mục (category, forum) và sau đó những người tiếp theo sẽ viết những bài góp ý, thảo luận lên để trao đổi xung quanh chủ đề đó. Chính vì vậy mà bạn cũng có thể phân loại được đối tượng khách hàng của mình ngay từ đây.

Đặt thêm liên kết tới form đăng ký hay website của bạn vào phần chữ ý ở diễn đàn. Tích cực trao đổi và viết bài, bạn sẽ thu hút được một số lượng lớn người ghé thăm vì bài viết của bạn vẫn còn đó nếu nó chưa bị xóa.



# CHÚC BẠN THÀNH CÔNG VỚI NHỮNG CHIA SẺ TRÊN!

Nếu bạn có thắc mắc hoặc cần sự hỗ trợ, hãy liên lạc ngay với đội ngũ của Onnet tại:

<http://onnet.edu.vn>

Và đừng quên cập nhật những kiến thức bổ ích khác từ đội ngũ của chúng tôi tại:

<http://blog.onnet.edu.vn>

## Các trang web tham khảo thêm:

<http://internetmarketing.vn> – Cổng thông tin điện tử về Internet Marketing

<http://kinhdoanhinternet.vn> – Thư viện thông tin về Kinh doanh trên Internet

<http://richdadloc.com> – Trang blog của RichdadLoc



### **Trụ sở chính:**

Tầng 12A – Hapulico Complex, số 1 Nguyễn Huy Tưởng, Thanh Xuân,  
Hà Nội

Email: [contact@onnet.com.vn](mailto:contact@onnet.com.vn)

ĐT: 04.7307 6868 - 04.7307 8686

### **Chi nhánh tại Tp.HCM:**

Tầng 2 – tòa nhà Vạn Lợi, số 24 Đặng Thai Mai, P.7, Phú Nhuận

Email: [contact.hcm@onnet.com.vn](mailto:contact.hcm@onnet.com.vn)

Hotline: 0901.74 6566