

CONTENT BÁN HÀNG HIỆU QUẢ:

(trích từ sách “Bí Quyết Tay Trắng Trở Thành Triệu Phú” của Adam Khoo . Thêm vài câu cho văn phong giống trò truyện dễ gần :D) => kiểu như ĐỌC SÁCH THAY BẠN :v

PHẦN I : LỜI CHÀO HÀNG

PHẦN II: 8 BƯỚC MANG LẠI MỘT BÀI BÁN HÀNG HẾT SỨC THÀNH CÔNG

PHẦN I : LỜI CHÀO HÀNG

Nghe nói nhiều là lời chào hàng – câu chào hàng chiếm 50-80% thành công của bài bán hàng. Đừng bắt tôi trích nguồn nào nói thế, tôi không nhớ, không cần nhớ tốn thời gian. sách báo nói đầy, người làm ăn cũng biết tới nó nhiều.(kiểu như làm việc gì cũng tự tin thì đã thắng được 1 nửa rồi)

Vậy lời chào hàng như thế nào mang lại hiệu quả cao? Như thế nào đem lại thành công ? như thế nào kích thích khách hàng đọc tiếp, tìm hiểu tiếp?

⇒ Theo 3 nguyên tắc quan trọng sau:

1. Bán lợi ích, không bán tính năng
2. Dùng các tính từ mạnh, hoặc con số làm điểm nhấn
3. Sử dụng từ “bạn” và “của bạn” như đối thoại với khách hàng.

1. **Bán lợi ích không bán tính năng là gì?** (Ai biết rồi thì next, cái này chắc cũng nghe nhiều rồi)

- Tức là không chăm chăm miêu tả sản phẩm. Và tập trung nói sản phẩm đó làm cho khách hàng được cái gì.

Ví dụ: bán Kem đánh răng Ngọc Trai. Câu chào hàng: “Kem đánh răng Ngọc Trai với công thức đặc biệt giúp trà bóng và làm trắng răng “

Sẽ ko thu hút bằng câu: “Đem đến cho bạn hàm răng trắng bóng như ngọc và nụ cười quyến rũ chinh phục người khác phái – Kem đánh răng Ngọc Trai”

Vì sao thu hút, hấp dẫn hơn: Vì bạn miêu tả ra hình ảnh khách được thoải mái, được sung sướng, được thỏa mãn bởi sản phẩm. – Hình ảnh thì ghi dấu hơn câu chữ. Và hình ảnh đẹp – tích cực lại càng ghi dấu mạnh.

2. Dùng nhiều tính từ mạnh, con số cụ thể làm tâm điểm của câu chào hàng.

- Chỉ cần so sánh 2 câu chào hàng sau bạn sẽ hiểu hết vấn đề :
“Cách nào để tăng thu nhập của bạn? “
Và “Làm cách nào thu nhập của bạn tăng lên thêm 25% chỉ trong vòng 12 tháng”

⇒ Vậy thôi, chỉ cần áp dụng.

- ## 3. Sử dụng từ “bạn” và “của bạn” để khách hàng cảm nhận như thể đó là thứ của mình, mang lại tiện ích thuận lợi cho mình rồi. Giúp người đọc liên tưởng rõ ràng và gần gũi với bản thân họ. (đơn giản nhưng hiệu quả, khỏi cần ví dụ)

3 nguyên tắc đó, càng áp dụng, không chỉ trong chào hàng, mà trong việc trình bày vấn đề với người nghe, trong việc đưa ra quan điểm của mình cũng rất hiệu quả. Nhiều người đã thử (vì nhiều sách có nói vấn đề này – tác giả các cuốn sách đó đã là người thành công, và họ chỉ lại)

Bạn có thể không tin cách của họ đúng với mình. Nhưng nếu cách của bạn, đang đưa bạn tới tình cảnh chưa thành công như hiện tại – thì bạn cũng không mất gì nếu thử nó.

Tâm hồn rộng mở sẽ học hỏi và phát triển được nhiều. Biền thấp hơn nên nhận được nhiều nước hơn sông .

Sau lời chào hàng ấn tượng là bài bán hàng. 2 cái này gộp thành content bán hàng (bằng chữ nhé)

PHẦN II: 8 BƯỚC MANG LẠI MỘT BÀI BÁN HÀNG HẾT SỨC THÀNH CÔNG

(cả phần trên và phần này là trong sách của Adam Khoo – người Singapore – người kinh doanh làm ăn buôn bán và kiếm được 1tr \$ ở tuổi 26 nhé. Search google để biết thêm)

- Nghe tác giả nói thì phần này được đúc kết từ việc nghiên cứu nhiều cao thủ bán hàng trên thế giới. Và anh ấy cũng áp dụng vào việc kinh doanh của mình tốt. Tin hay không lại tùy bạn nhé, nhưng tôi tin, và vẫn dùng. Và vẫn hiệu quả cao :D.

1. Đồng điệu, thổi phồng vấn đề
2. Đưa ra giải pháp
3. Bán lợi ích và ước mơ
4. Tạo dựng uy tín
5. Đưa ra lời chào hàng khó cưỡng cùng nhiều quà tặng
6. Đưa ra mức giá và giải thích tính hợp lý của giá đó
7. Bảo hành mạnh tay để giảm rủi ro cho khách hàng.
8. Mời đặt hàng. (ta thường hay nghe là call to action – kêu gọi hành động)

1. Đồng điệu , thổi phồng vấn đề:

-2 cách: 1 là diễn tả cảm giác khó chịu, mệt mỏi , sợ hãi bức xúc của khách khi gặp phải vấn đề này. Kèm những lời đồng cảm để tạo liên kết tốt, hiểu nhau giữa khách hàng và người bán.

- 1 cách khác là kể câu chuyện của mình, kinh nghiệm của mình đã trải qua với vấn đề đó.

Ví dụ: Tôi tự sáng tạo áp dụng luôn cho các bạn – vì ví dụ của ông này hơi khó hiểu. Để dễ hiểu thì tôi lại phải nói kỹ. mà thế thì cả 2 không có thời gian.

“ Bạn thân mến, tôi biết bạn đọc những dòng này tôi viết, bạn quan tâm tới điều tôi đang chia sẻ vì bạn muốn việc bán hàng của mình tốt hơn, hiệu quả hơn. Bạn tin rằng việc bán hàng của mình CÓ THỂ và XỨNG ĐÁNG tốt đẹp hơn. Và bạn

tin rằng có cách làm nó tốt đẹp hơn. Bạn khao khát tìm ra được cách đó để rồi áp dụng đưa công việc bán hàng, công việc kinh doanh của bạn lên 1 tầm cao mới.”
(kết thúc phần 1)

2. Đưa ra giải pháp:

Sau phần miêu tả và “chém gió” nói quá về vấn đề của khách hàng lên. Bạn trình bày ra một giải pháp hữu hiệu cho vấn đề đó – giải pháp của bạn .

Tiếp đoạn ví dụ ở trên nhé, ngay sau câu “ Lên 1 tầm cao mới”

“Và đây: 8 Bước viết lời chào hàng vô cùng hiệu quả, giúp tăng 80% doanh số của bạn ngay lần đầu áp dụng .

8 bước vô cùng hiệu quả này đã được các chuyên gia kinh tế, các nhà kinh doanh, những người lập nên kỷ lục bán hàng trong mọi lĩnh vực đúc rút lại. Nó là tinh hoa của hàng 1000 năm kinh doanh của loài người. Rất đơn giản và dễ hiểu. bạn chỉ cần áp dụng nó. Hàng hóa trong kho sẽ tuôn ra ào ào khiến bạn kinh ngạc”

(phần ví dụ này tự nghĩ, tự chém theo hướng dẫn 1: đồng điệu, 2: giải pháp. Có thể chưa hoàn toàn đúng vs ý của tác giả. Nhưng bạn cũng có thể coi là một chút tham khảo – dễ hiểu hơn và cho bạn thấy, áp dụng theo cũng không khó. Tôi mới chỉ nghĩ ra nó trong 3ph để làm ví dụ cho bạn) CỨ DỪNG ĐI ! MẮT GÌ !

BẠN KHÔNG DỪNG THÌ CŨNG ĐANG MẮT RỒI !

3. Bán lợi ích và giấc mơ:

- Điều này chắc dân bán hàng, kinh doanh nghe rất nhảm tai. Nhưng thực tế những người áp dụng, và áp dụng được rất ít nhé.
- Thay việc tập trung miêu tả đặc tính sản phẩm. Hãy nói nhiều, nói mạnh vào lợi ích, hiệu quả mà sản phẩm mang lại cho khách hàng. Nói cho họ thấy sản phẩm đã giúp mong muốn, ước mơ, khao khát của họ thành sự thật.

Ví dụ: Bạn được gì khi sử dụng kem nở ngực Butomoto?

- Bạn thực sự sexy và vô cùng quyến rũ khi mặc váy bó dự tiệc với bộ ngực căng tràn.
- Tự tin kiêu hãnh diện áo hai dây, áo cổ tim và khiến bao con mắt đàn ông ngược nhìn, ao ước.
- Tạm biệt nỗi đau khổ giày vò khi nghe ai đó nói bạn: ngực nhỏ, ngực lép, bực tường.
-vv

(nghĩ ra càng nhiều càng tốt, tùy thuộc sản phẩm – trong 5-7-10 điểm bạn nói ra sẽ có 1-2 điểm tác động rất mạnh đến khách hàng, vì nó đúng là cái đang gây đau khổ, phiền não với họ)

4. Tạo dựng uy tín:

- Mua bán đã cần uy tín, mua bán online thì càng cần uy tín hơn nữa. Trước hết là trang web, page của bạn thông tin phải rõ ràng: số điện thoại, địa chỉ,...vv . Giờ có thể thêm cái đánh giá 5* nữa, mỗi đánh giá khen nhiều, khen tinh tế vào để khách họ tin. Có album feedback của khách thì quá tuyệt...vv
- Nhiều lắm nhé, và cần phải nói cả vào bài bán hàng nữa: Ví dụ như: Sản phẩm nở ngực này sản xuất theo công nghệ mới nhất trên thế giới, chỉ mới ra đời 3 tháng, chúng tôi đã giúp 3000 chị em trên khắp Việt Nam có được bộ ngực mơ ước . Bạn có thể vào album ảnh để xem feedback, nhận xét của khách hàng sau khi sử dụng sản phẩm

5. Đưa ra lời chào mời khó cưỡng với những món quà:

- Cái này cần biến hóa cho phù hợp vs bán hàng online nhé.

“ Nếu mua hàng ngay bây giờ bạn còn nhận được những phần quà vô cùng giá trị sau:

- Một chiếc bikini sexy của thương hiệu nổi tiếng Gucci trị giá 450.000 đ
- Một (chả nghĩ được gì vs kem nở ngực nữa, các bạn tự nghĩ thêm cho sản phẩm của mình nhé.)
- ***Nếu không kiếm được quà gì thì : ngay hôm nay, và một tram người đầu tiên sẽ được tặng 52% giá trị của sản phẩm. Chỉ cần thanh toán 48%. Nhắc lại, mua ngay hôm nay và 100 người đầu tiên.***

6. Đề ra mức giá và giải thích tính hợp lý của nó:

- Nói sơ lại lợi ích nó mang lại cũng như giá trị các phần quà. Và nhấn mạnh giá này thấp hơn rất nhiều giá trị thực của sản phẩm.

7. Bảo hành mạnh tay để giảm rủi ro cho khách hàng:

- Tới bước này, điều duy nhất cần khách hàng mua hàng của bạn là sự lo sợ sẽ mua lầm, mua nhầm. để gạt nỗi sợ này đi hãy đưa ra chế độ bảo hành mạnh. Như đổi mới hoàn toàn sản phẩm trong 30 ngày, bảo hành 1 năm tiếp theo. Hay hoàn tiền trong 30 ngày nếu khách hàng không hài lòng về sản phẩm.
- Tất nhiên để làm ăn lâu dài – bạn phải bảo hành thật như bạn nói.

8. MỜI ĐẶT HÀNG NGAY.

- Mua ngay bây giờ để được giảm đến 52% và quà tặng hấp dẫn...xxx....

Xong: Bạn chỉ cần theo 8 bước này, số lượng khách hàng bị thuyết phục sẽ tăng mạnh, doanh số sẽ vượt trội mà chi phí quảng cáo lại giảm.

Tất nhiên tùy sản phẩm bạn có thể lược bỏ vài bước không cần thiết, hoặc đảo trật tự của chúng. Nhưng hãy nhớ. Đây là đúc rút của các nhà kinh doanh thành công, những kỷ lục bán hàng.

Tất nhiên, bạn cũng có thể cho rằng làm như này dập khuôn, máy móc, bạn có nhiều cách khác. Ok, tôi không bảo bạn bỏ các cách của bạn, nhưng nếu chúng không hiệu quả, hoặc bạn muốn có hiệu quả hơn. Hãy thử cách này !

Bạn chỉ cần thử. ! Vậy nhé. Rất vui được làm quen và hợp tác. Đây là dân kinh doanh, làm ăn chúng ta có thể hỗ trợ nhau, hợp tác với nhau để kiếm nhiều lợi nhuận hơn nữa. Không việc gì phải đối đầu cả.

Nếu thấy cần bổ sung gì vào bài trích sách + thêm bớt của tôi. Xin cứ nói, nhưng hãy nói với thái độ nhẹ nhàng, tích cực. Tôi sẽ lắng nghe . :D