

## 12 kinh nghiệm kinh doanh online

Người biết nắm vững thời cơ là kẻ thông minh, mà ngày nay ngành nghề "hot" nhất nào không liên quan đến các sản phẩm qua mạng Internet? Phương pháp kiếm tiền thì trăm phương ngàn kế, ở đây chúng tôi giới thiệu tới bạn đọc một số kinh nghiệm:

Người biết nắm vững thời cơ là kẻ thông minh, mà ngày nay ngành nghề "hot" nhất nào không liên quan đến các sản phẩm qua mạng Internet? Phương pháp kiếm tiền thì trăm phương ngàn kế, ở đây chúng tôi giới thiệu tới bạn đọc một số kinh nghiệm:

1. Lượng thông tin mà các khách hàng tiềm năng của chúng ta có thể có được ngày càng nhiều, nhưng sức chú ý của họ lại có hạn, do đó chúng ta phải nghĩ biện pháp để cung cấp cho họ những thông tin miễn phí có ích cho cuộc sống và công việc của họ, tranh thủ được sự chú ý của họ, từ đó đạt được mục tiêu để họ mua hàng.

2. Thông qua thư điện tử, định kỳ gửi thư điện tử đến các khách hàng và người có tiềm năng mua hàng của chúng ta. Mục đích của việc làm này là khiến cho họ "định kỳ nghĩ đến chúng ta".

3. Nếu như ngành kinh doanh của chúng ta có tính chất toàn quốc hoặc quốc tế, thì việc thiết lập trang web là vô cùng cần thiết. Trên thực tế, mỗi trang web là một mặt bằng cửa hàng không đóng cửa của bạn, dưới tiền đề có đủ các kỹ năng bán hàng qua mạng, có thể giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của chúng ta tới các đối tượng khách hàng tiềm năng 24/24 giờ.

Đợi đến khi các thương vụ điện tử qua mạng trở nên quen thuộc rồi, trang web sẽ có thể giải quyết việc kinh doanh 24/24 giờ. Đến lúc đó, chúng ta mới có thể thực sự thực hiện được "cho dù là trong khi ngủ, tiền giấy vẫn đua nhau chạy vào túi".

4. Luôn luôn để ý đến những động thái, cơ hội mới, luôn luôn tìm hiểu xem trong quá trình sản xuất hoặc phục vụ một mặt hàng nào đó - liệu có biện pháp nào nhanh hơn, tốt hơn, rẻ hơn không?

5. Cố hết sức giảm bớt các chi tiêu mang tính chất thường xuyên. Cho dù việc kinh doanh có tốt đến đâu, nhưng giá thành cao, lại thiếu vận hành, cuối cùng cũng sẽ đi đến bước đóng cửa phá sản.

6. Chúng ta cần có một đội ngũ cố vấn, trong tình thế cần thiết, đội ngũ này có thể giúp ta đưa ra sách lược.

Hình thức của đội ngũ này do tình hình thực tế của bạn để quyết định, chính thức hoặc không chính thức, từ 1-2 người đến các uỷ ban tư vấn có sự phân công rõ ràng, tóm lại là phải có một vài "quân sư" mới được.

Cũng giống như các cố vấn pháp luật, bác sĩ gia đình... có thể cung cấp sự bảo đảm chất lượng cho đời sống pháp luật, sức khoẻ... của chúng ta - các vị quân sư kinh doanh này cũng có thể trợ giúp cho việc kinh doanh của chúng ta thành công.

Bất luận thân phận của họ là gì: Giáo sư đại học, chuyên gia tư vấn, đối tác nghiệp vụ, bạn bè thân thiết..., chỉ cần có năng lực và chuyên môn về phương diện này là được.

7. Tham gia các lớp bồi dưỡng hoặc các buổi tọa đàm có liên quan, đọc các sách báo và tài liệu có liên quan, nhớ câu "cần không ngừng nạp điện". Những kiến thức và thông tin về phương diện thương mại, về kỹ xảo kinh doanh... là vô cùng quan trọng. Bởi vì trong thời đại kinh tế thị trường, không kinh doanh chỉ có con đường chết.

8. Phải tin vào bản thân mình. Điều này liên quan đến vấn đề rất khó là có thể đánh giá bản thân một cách chính xác hay không. Nói một cách đơn giản, nếu như chúng ta nghĩ mình có thể làm được, chúng ta sẽ có thể, chứ không phải là khi người khác nói "anh được đấy" thì bạn mới được. Đừng cười nhạo câu "con người có bao nhiêu sự liêu lĩnh thì sẽ có bấy nhiêu sản nghiệp", tư tưởng cốt lõi của câu nói này là chính xác!

9. Nhất định phải tràn đầy niềm tin vào sự nghiệp của mình. Trong quá trình đi lại làm việc với đối tác kinh doanh, tinh thần hưng phấn, nhiệt tình, quên mình với công việc của bạn sẽ vô hình trung nảy sinh dần dần ảnh hưởng tích cực đối với họ.

10. Ai mà không muốn kinh doanh làm ăn với người mình thích và tin tưởng? Đây là một sự thực thường bị chúng ta xem nhẹ. Do đó, thiết lập uy tín là vô cùng quan trọng, bởi vì những việc lừa gạt, che giấu càng ngày càng không còn chỗ trên thị trường.

11. Sau khi đạt được một cuộc mua bán thành công, nhớ phải gửi một bức thư đến khách hàng của bạn thăm dò về thái độ vừa ý hoặc tán thưởng đối với sản phẩm hoặc sự phục vụ của bạn. Những tư liệu như vậy có thể trở thành những công cụ kinh doanh uy lực to lớn của chúng ta, cũng là biện pháp có tác dụng mạnh trong việc mở rộng uy tín của chúng ta.

12. Điểm mấu chốt luôn luôn phải kiên trì nhớ rõ là: Không bao giờ được dễ dàng từ bỏ! Vạn sự khởi đầu nan xây dựng sự nghiệp trên mạng cũng không phải ngoại lệ, khách hàng đầu tiên đến với bạn thường thường phải cần thời gian vài tháng.

Nguồn Internet

Ngày viết: 26/11/2014 Lượt xem: 1572