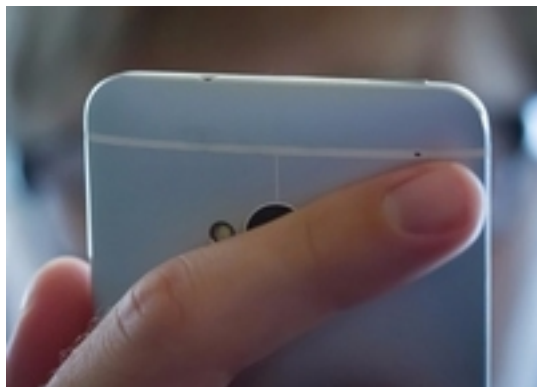


Thứ Hai, 02/11/2015 16:15

[3 cách giữ chân khách hàng bằng marketing trên di động](#) [1]



Thường xuyên cập nhật thông tin hàng hóa và khuyến mại, để người dùng tương tác và sử dụng phương thức hợp lý sẽ khiến khách hàng trung thành với thương hiệu hơn.

Trang Entrepreneur dẫn một báo cáo cho thấy 70% công ty có chi phí để giữ chân khách hàng thấp hơn rất nhiều so với phát triển mới. Thực tế, để có một khách hàng mới, công ty có phải tốn chi phí gấp 5 lần việc giữ những người cũ không ra đi

Mobile marketing (tiếp thị thông qua thiết bị di động) được đánh giá là một trong những công cụ hiệu quả, với chi phí khá thấp trong việc giữ chân khách hàng bởi người dùng dành tới 60% thời gian online trên thiết bị di động.

Đúng nơi, đúng lúc

Thiết bị di động cho biết vô vàn thông tin về người sử dụng, bao gồm địa điểm, thời gian rảnh rỗi khi họ trực tuyến... những thông tin hữu ích để tối ưu hóa sản phẩm trên di động hướng thẳng đến khách hàng.

Cách dễ nhất để tận dụng những dữ liệu này là gửi thông báo cho khách về những sản phẩm, dịch vụ mới mới ngay khi họ đang ở gần cửa hàng hoặc chi nhánh công ty, hoặc lựa chọn cách sáng tạo hơn.

Hãng hàng không KLM (Hà Lan) tạo ra một trò chơi trên di động cho phép người dùng điều khiển các máy bay giấy bay quanh mô phỏng thành phố Amsterdam (Hà Lan) trong game. Ngoài phần đồ họa đẹp và nội dung hấp dẫn, trò chơi còn sử dụng dữ liệu có được để gia tăng lòng trung thành của khách. Với mỗi lần mua vé bay của KLM, người dùng sẽ được tích điểm và sử dụng trong game khi ngồi đợi lên tàu bay.

Cập nhật nội dung và khuyến mại

- [Trang Chủ](#)
- [Tin Tức](#)
- [Danh Bạ](#)
- [Thương Mại](#)

Để đảm bảo người tiêu dùng không mất hứng với các ứng dụng, nhà cung cấp nên thường xuyên cập nhật nội dung, dù đó chỉ là bản nhạc hay, vài dòng tin nhắn hay các khuyến mại hấp dẫn... Những điều này sẽ đảm bảo khách hàng quay trở lại với doanh nghiệp.

Đừng lo ngại rằng bạn đang làm phiền khách bởi các thông tin rác bởi khi họ tải ứng dụng về máy tức là đã có hứng thú với những nội dung bên bán đưa ra. Càng cung cấp những nội dung có giá trị thì khách hàng càng hài lòng dù cho thông tin đó không trực tiếp liên quan đến sản phẩm được cung cấp, miễn là phù hợp với hoàn cảnh chung.

Ví dụ như ứng dụng do Starbucks giới thiệu. Họ đẩy lên đó rất nhiều nội dung chẳng liên quan đến những mặt hàng mà hãng kinh doanh, ví như âm nhạc. Người dùng vẫn nhận các nội dung này và thường xuyên kiểm tra xem có thông tin nào mới hơn. Như vậy, Starbucks đã thành công khi giữ được sự quan tâm của người dùng.

Một cách khác là tung ra các khuyến mại hấp dẫn chỉ dành riêng cho người dùng di động thông qua ứng dụng của hãng để khuyến khích khách hàng kiểm tra thường xuyên hơn.

Khuyến khích tương tác

Cách tốt nhất để biến bất kỳ người tiêu dùng nào thành khách hàng thân thiết của doanh nghiệp là làm cho họ trở thành một phần thương hiệu, điều không khó để thực hiện khi ứng dụng marketing trên di động. Các chương trình trên di động sẽ giới thiệu những cách đơn giản, nhanh chóng và không hề có giới hạn để người dùng có thể tham gia cộng đồng của thương hiệu, tự đóng góp nội dung cá nhân.

Các nội dung do người dùng tự tạo (user-generated content UGC) sẽ khiến khách hàng hào hứng hơn với những nội dung do nhà cung cấp chia sẻ. Ví dụ, hãng TEDxPortland khi quảng cáo cho chương trình "What is perfect conference" đã tung ra ứng dụng di động mặc định gắn chữ "perfect" (hoàn hảo) lên tất cả ảnh của người dùng chụp lại để chia sẻ lên mạng xã hội. Nhiều người đã tò mò về ý nghĩa của tấm hình, từ đó khuấy động những cuộc tranh luận xung quanh các chủ đề của bức ảnh và thu hút được đông đảo người dùng tham gia.

Kim Thoa

Nguồn: VnExpress

Kiến Thức: [Kiến Thức Bán Hàng](#) [2]

3 cách giữ chân khách hàng bằng marketing trên di động

Published on Tin Túc Thương Mại Xuất Nhập Khẩu (<http://www.thuongmai.vn>)

Source URL: <http://www.thuongmai.vn/3-cach-giu-chan-khach-hang-bang-marketing-tren-di-dong.html>

Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/3-cach-giu-chan-khach-hang-bang-marketing-tren-di-dong.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-ban-hang.html>