



Bí quyết

*Viết quảng cáo có nội
dung dài cho website*

Nội dung chính



 Những vấn đề cần lưu ý

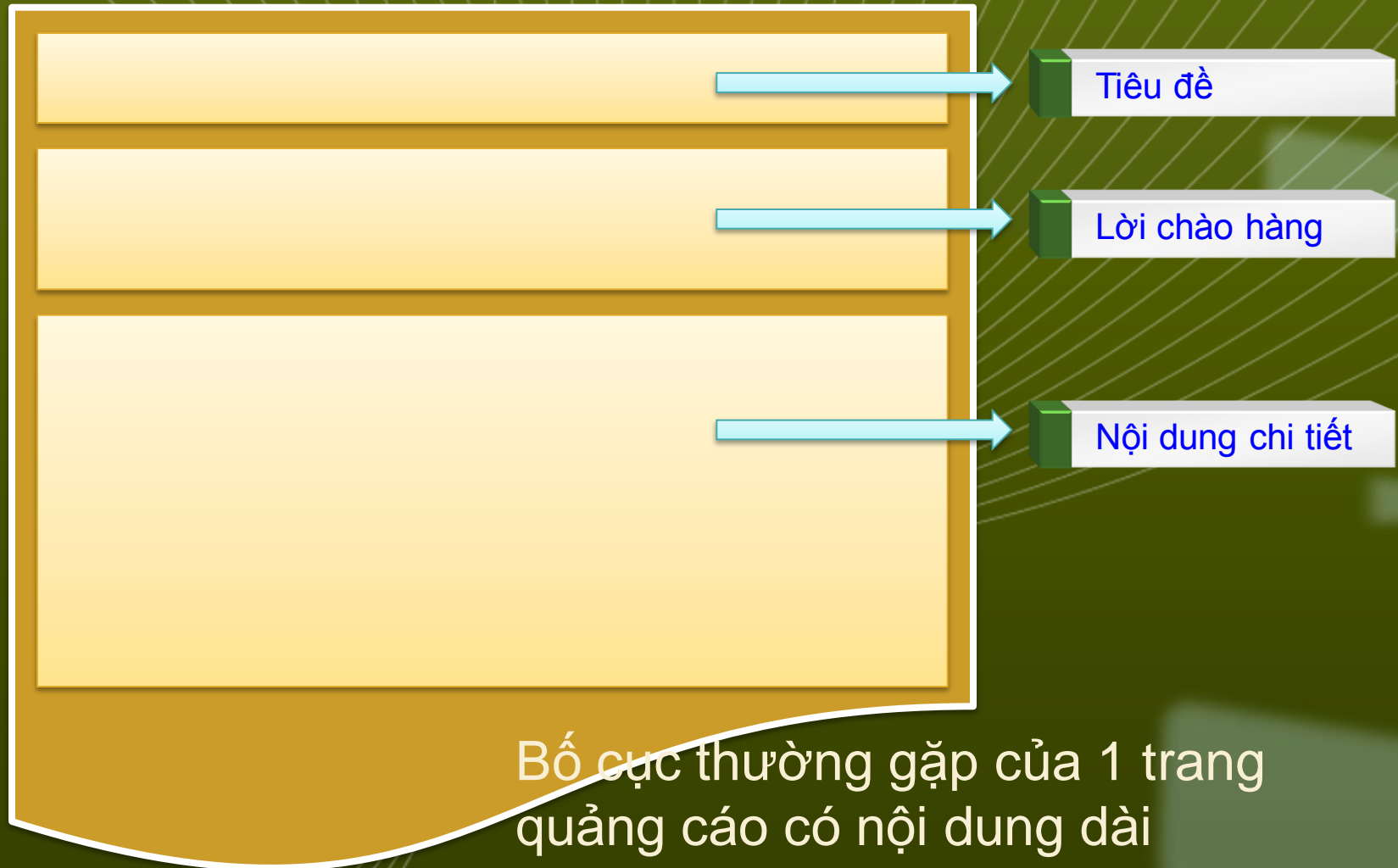
 Viết tiêu đề ấn tượng

 Viết lời chào hàng hiệu quả

 8 bước viết quảng cáo dài



Những vấn đề cần lưu ý



Những vấn đề cần lưu ý (tt)

- Tiêu đề là phần quan trọng nhất của toàn bộ nội dung
- Lời chào hàng quan trọng như người bán hàng chuyên nghiệp vì nó sẽ biến người xem thành người mua
- Nhiều website chỉ đăng vài bức hình kèm theo lời giới thiệu sơ sài. Đó là ...
- Bạn không cần là nhà văn – ai cũng làm được điều này nếu ...

Sai lầm

Bí quyết



Những vấn đề cần lưu ý (tt)



Nắm rõ điểm đặc biệt, duy nhất của sản phẩm hay dịch vụ của bạn

- Nổi trội hơn
- Nhanh hơn
- Hiệu quả hơn
- Bền hơn
- Hấp dẫn hơn
- Tiết kiệm hơn



Xác định rõ đối tượng khách hàng mục tiêu. Ai có nhu cầu mua sp/dv của bạn?
Bán cho tất cả mọi người?



Những vấn đề cần lưu ý (tt)



Đồng điệu với khách hàng, đặt mình vào vị trí của họ.

- Khó khăn hiện tại của khách hàng là gì? (không có tiền, cô đơn, học lực kém, khó giảm cân, ...)
- Khách hàng có những băn khoăn lo lắng gì? (quá già, quá trẻ, quá khó khăn, hàng quá đắt, không có thời gian, ...)
- Khách hàng mong ước và chờ đợi điều gì? Điều gì quan trọng đối với họ? Điều gì làm họ vui sướng? (kiếm tiền, giảm cân, tăng sự tự tin, cảm giác an toàn, tự do, ...)



Viết tiêu đề ấn tượng



Một nghiên cứu cho thấy thay đổi tiêu đề có thể làm tăng doanh thu trang web lên **714%**



Tiêu đề thu hút sự chú ý của người xem và dẫn dắt họ vào khám phá trang web



Một tiêu đề ấn tượng phải thu hút sự chú ý và nói lên được những lợi ích quan trọng cho khách hàng



Viết tiêu đề ấn tượng (tt)



Frustrated pet owner
want to obedience
on your carpet, and
a whole lot more

“Làm thế nào để cún cưng răm rắp nghe theo mọi mệnh lệnh của chủ?
Chương trình huấn luyện chó theo từng bước đơn giản nhất. Hiệu quả
ngay từ ngày đầu tiên!”

**"How To Have Your Dog Or Puppy
Obey Your Every Command With The
Easiest, Step-By-Step Dog Training
System Available - Start Seeing
Results The Very First Day!"**

Ví dụ những tiêu đề hiệu quả

Làm thế nào tôi kiếm được 436.797 đô/năm bằng cách bán sản phẩm của người khác trên mạng

Giảm cân **ngay lập tức** mà không cần tập thể dục hoặc ăn kiêng

Làm thế nào để tăng gấp đôi thu nhập **mà không cần** đổi việc

Biện pháp trị hói đầu mới nhất, hiệu quả tức thì

Ví dụ những tiêu đề hiệu quả (tt)

7 bí quyết cắt giảm chi phí xe hơi từ 2000 – 5000 đô một năm

Phương pháp dạy toán **MỚI RA LÒ** giúp học sinh đạt điểm 10 trong vòng ba tháng

Đừng mua một chiếc xe nào **cho đến khi** bạn đọc những con số này

Những tiêu đề không hiệu quả

Liệu sự lo lắng có đang cướp đi những thứ tốt đẹp trong đời bạn?

Học theo cách của Peter

Không ... không ... Đừng gọi tên tôi

Giá trị của chất lượng

Những tiêu đề không hiệu quả (tt)

Cửa hàng vật liệu An



Viết tiêu đề ấn tượng (tt)



Không cần quá cầu kỳ hoặc viết ra những câu kêu rồn rảng như chuông



Tham khảo từ những ví dụ trên và rút ra công thức chắc thắng ...

➡ Công thức chắc thắng

- Làm thế nào ...
- ... Như thế nào?
- Đừng ... cho đến khi ...





Viết lời chào hàng hiệu quả

- Khi tiêu đề đã lôi kéo được sự chú ý, để thúc đẩy họ đến chỗ muốn khám phá trang web, phải tung ra những lời chào hàng thuyết phục
- Lời chào hàng dẫn dắt KH đi vào quy trình bán hàng hiệu quả ...



Quy trình bán hàng hiệu quả

- Trình bày sản phẩm/dịch vụ
- Tạo lòng tin
- Giải thích lợi ích
- Tạo hứng thú mua hàng
- Đưa ra lời chào hàng trực tiếp





Bí quyết viết lời chào hàng



Bán lợi ích, không bán tính năng

Bạn bán máy lạnh Super Cool và viết

“Super Cool ít hao điện”

“Super Cool sẽ giảm hóa đơn tiền điện của bạn tới 25%, tiết kiệm rất nhiều tiền cho bạn”

Bí quyết viết lời chào hàng (tt)



Dùng nhiều tính từ mạnh, con số cụ thể làm điểm nhấn

“Làm thế nào để tăng thu nhập?”

“Làm thế nào để bạn tăng thu nhập lên đáng kể: 25% chỉ trong vòng 12 tháng”

Bí quyết viết lời chào hàng (tt)



Sử dụng từ **bạn** và **của bạn** như đang đối thoại với người đọc

Những câu có nhiều từ **bạn** & **của bạn** khiến KH cảm thấy gắn liền với sp/dv được đề cập, như thể họ đã sử dụng nó rồi và đang hưởng thụ lợi ích mà nó mang lại.

8 bước viết quảng cáo dài

- Nhiều người tin rằng trang web càng ít chữ càng tốt vì lười đọc
- Nếu bài quảng cáo nói đúng những điều KH muốn nghe thì ...
- Quảng cáo dài là dẫn dắt đối tượng trải qua từng bước trong quy trình bán hàng hiệu quả

Sai lầm

Họ sẽ đọc

➔ 8 bước viết quảng cáo dài (tt)

1

Đồng điệu và thổi phồng vấn đề

Diễn tả cảm giác của KH khi phải đối mặt với những vấn đề mà bạn muốn giải quyết cho họ

Hãy nói lên sự mệt mỏi, nổi bực xúc và sợ hãi mà KH đang chịu đựng

Kể về những trải nghiệm của bản thân về vấn đề KH đang nếm trải

➔ 8 bước viết quảng cáo dài (tt)

1

Đồng điệu và thổi phồng vấn đề

Diễn tả cảm giác của KH khi phải đối mặt với những vấn đề mà bạn muốn giải quyết cho họ

Hãy nói lên sự mệt mỏi, nổi bực xúc và sợ hãi mà KH đang chịu đựng

Kể về những trải nghiệm của bản thân về vấn đề KH đang nếm trải

8 bước viết quảng cáo dài (tt)



Đồng điệu và thổi phồng vấn đề ⇨ ví dụ

- <http://bestbuy.com.vn/chitiet.asp?hangID=SD080000001>

➔ 8 bước viết quảng cáo dài (tt)

2

Đưa ra giải pháp

Trình bày về sp/dv của bạn như một giải pháp cho vấn đề của KH

Nói về lợi ích chính ngắn gọn

Trước khi trình bày, đưa vào lời cảm nhận của những KH đã giải quyết được vấn đề

- <http://bestbuy.com.vn/chitiet.asp?hangID=SD080000001>

➔ 8 bước viết quảng cáo dài (tt)

3

Bán lợi ích và giấc mơ

Đừng tán tụng những tính năng tuyệt vời của sp/dv

Mô tả sp/dv sẽ có lợi gì cho khách hàng và giúp họ biến ước mơ thành hiện thực

Đùng nhiều từ gợi tả để khơi dậy những cảm xúc mãnh liệt

- <http://bestbuy.com.vn/chitiet.asp?hangID=SD080000001>

8 bước viết quảng cáo dài (tt)

4

Tạo dựng uy tín

Cung cấp các chứng cứ xác thực về bạn và công ty của bạn

Đăng những lời cảm nhận chân thành, ấn tượng của khách hàng

➔ 8 bước viết quảng cáo dài (tt)

5

Đưa ra lời chào mời khó cưỡng lại với quà tặng

Khiến khách hàng nghĩ rằng sp/dv của bạn thực sự có giá trị bằng cách ...

Tung ra những món quà tặng hấp dẫn khiến KH khó nói “không”

Lưu ý với quà tặng:

- Phải có giá trị sử dụng
- Liên quan đến sp/dv hoặc bổ sung cho nó
- Giá trị sử dụng cao

8 bước viết quảng cáo dài (tt)

6

Đề ra mức giá và giải thích tính hợp lý

Nêu mức giá bán & giải thích tại sao nó hoàn toàn hợp lý

Nói sơ lại lợi ích của sp & giá trị của những phần quà đi kèm

Kết luận giá sp/dv thấp hơn nhiều so với giá trị thật

8 bước viết quảng cáo dài (tt)



Bảo hành mạnh tay để giảm rủi ro cho KH

Đến đây, chỉ còn 1 cản trở duy nhất là KH sợ mua lầm hàng, vì thế ...

Đưa ra chế độ bảo hành hợp lý: 30 ngày, một năm, thậm chí cả đời ...

Trừ khi quá tức giận, thất vọng, còn thường thì quá bận hoặc quá lười để trả lại 1 món hàng

➔ 8 bước viết quảng cáo dài (tt)



Mời đặt hàng

Bước cuối cùng cũng là bước quan trọng nhất là làm cho KH mua **NGAY BÂY GIỜ**

Tránh việc chần chừ hoặc trở lại vào lần sau, khuyến mãi có thời hạn sẽ tạo cảm giác cấp bách buộc họ phải mua ngay

Ví dụ ...

- Nếu mua hàng trong vòng 5 phút nữa, bạn sẽ được mức giá rẻ chưa từng có và giá này sẽ không lặp lại
- 50 người đầu tiên sẽ được nhận quà tặng miễn phí trị giá \$67
- Giá cực rẻ, bạn sẽ không bao giờ được đề nghị giá này lần thứ hai!



Thank You !

■ Hội tụ đam mê