

# Tăng doanh thu bán hàng online – 7 việc cần làm tốt



**Doanh nghiệp nào cũng muốn có lợi nhuận nhưng muốn có lợi nhuận phải tạo ra được doanh thu trước, tăng doanh thu bán hàng giảm chi phí là doanh nghiệp thành công**

Tăng doanh thu bán hàng vấn đề quan trọng của doanh nghiệp

Khi các doanh nghiệp nhỏ tiếp cận ngân hàng, người cho vay hoặc nhà đầu tư bên ngoài để kiếm nguồn vốn tài trợ kinh doanh, 1 câu hỏi luôn được đặt ra đó là: “ dự kiến doanh thu hàng năm của bạn là bao nhiêu?”

Đó là câu hỏi mà bất cứ chủ doanh nghiệp nào cũng phải ước tính để dành được vốn đầu tư. Doanh thu là thu nhập của doanh nghiệp từ các hoạt động của nó thông thường là bán hàng hóa dịch vụ. Mọi doanh nghiệp nhỏ đều nhắm tới lợi nhuận nhưng bạn phải tạo ra doanh thu trước rồi mới tính tới lợi nhuận sau.



Muốn tăng lợi nhuận hãy **tăng doanh thu** và giảm chi phí đầu tư

Dưới đây là 7 lời khuyên hữu ích giúp bạn **tăng doanh số bán hàng** có thể thực hiện ngay từ hôm nay

### 1. Đẩy mạnh hoạt động bán hàng

Đầu tư nguồn lực bằng cách cải thiện quy trình bán hàng hoặc tổ chức training cho đội ngũ bán hàng nhằm tăng khối lượng hàng bán ra . Doanh nghiệp thành công là những doanh nghiệp có nhiều đơn đặt hàng và đảm bảo được sản phẩm/ dịch vụ cuối cùng đến tận tay khách hàng.

Một cách thông minh để **tăng doanh thu bán hàng** là cung cấp có giới hạn một loại sản phẩm/ dịch vụ cao cấp, điều này sẽ thu hút 5-15% khách hàng của bạn.

## 2. Hiểu rõ khách hàng

Nếu không có khách hàng, bạn sẽ không hề có bất kì khoản thu nhập nào. Hãy phân loại khách hàng theo mức thu nhập mà họ mang lại cho doanh nghiệp của bạn. Tập trung vào những khách hàng có giá trị nhất và cung cấp cho họ sản phẩm/ dịch vụ có giá ưu đãi vì họ sẽ luôn quay trở lại. Bạn phải biết đối tượng khách hàng nào luôn than phiền về giá cả hoặc thanh toán chậm hóa đơn cho bạn – họ không phải là nhóm đối tượng dành nhiều thời gian để tranh cãi.

Xem xét việc tạo ra những chính sách ưu đãi để xây dựng hệ thống giới thiệu khách hàng mới thông qua khách hàng quen thuộc vì điều này sẽ tạo ra thêm nhiều khách hàng cho doanh nghiệp của bạn.

## 3. Loại bỏ cạnh tranh

Với doanh nghiệp việc cạnh tranh là điều tất yếu, ngay cả với cá nhân kinh doanh nhỏ lẻ. So sánh giá cả chất lượng sản phẩm/ dịch vụ của bạn với đối thủ. Với việc phân tích đối thủ cạnh tranh, bạn sẽ có được quyết định đúng đắn đối với giá cả sản phẩm và dịch vụ của mình nhằm mục đích đảm bảo lợi nhuận và lợi thế cạnh tranh so với tiền gốc đầu tư vào một sản phẩm /dịch vụ. Hãy luôn đảm bảo giá và chất lượng sản phẩm / dịch vụ của bạn vượt trội hơn đối thủ.

## 4. Luôn cố gắng có dịch vụ khách hàng tốt nhất



### Dịch vụ khách hàng tốt góp phần tăng doanh số bán hàng

Hãy giữ cho mình và đội ngũ bán hàng một thái độ phục vụ vì “ khách hàng luôn luôn đúng”. Cố gắng tạo ra thu nhập nhiều nhất với mỗi lần bán hàng bằng cách cung cấp các dịch vụ gia tăng và khuyến khích khách hàng của bạn sử dụng sản phẩm/ dịch vụ gia tăng đó. Hỏi thêm khách hàng những gì họ cần mà sản phẩm hiện tại chưa có để đề xuất sản phẩm / dịch vụ thay thế.

Nếu đó không phải là thế mạnh của bạn, hãy mạnh dạn đăng kí một khóa đào tạo bán hàng.

### 5. Cung cấp các chương trình khuyến mãi và giảm giá đặc biệt

Đưa ra các chương trình khuyến mãi để giữ chân khách hàng quen thuộc và lôi kéo thêm được nhiều khách hàng mới. Có thể đưa ra cách hình thức như xây dựng hệ thống giảm giá dựa trên khối lượng hàng bán ra hoặc giảm giá cho khách hàng trung thành. Tránh làm ảnh hưởng lợi nhuận của bạn với các hình thức như” Mua một được một miễn phí” “bảo hành mãi mãi”, giảm giá 10% chỉ nên trên vài sản phẩm.

## 6. Nâng cao kỹ năng tiếp thị

Khách hàng của bạn nên biết về tất cả dịch vụ / sản phẩm của bạn cho dù họ không phải mua nó ngay lập tức nhưng họ nên được biết rằng bạn cung cấp nó. Nếu doanh nghiệp của bạn chưa có một website, thì hãy xem xét đầu tư vì nó mang lại lợi nhuận cao nhất. Hãy sử dụng đầy đủ các phương tiện truyền thông mang xã hội và truyền thống để tiếp thị sản phẩm / dịch vụ của mình. ( Xem thêm dịch vụ thiết kế website doanh nghiệp tại TAKA)

## 7. Biết động viên và khuyến khích nhân viên

Giám sát đo lường hiệu suất và kết quả của nhân viên để có mức thưởng xứng đáng có thể tăng lương dựa trên năng suất làm việc của họ. Đảm bảo rằng tất cả nhân viên nhận thức được đầy đủ động cơ kinh doanh để tạo ra lợi nhuận. Với những phần thưởng, động viên đúng lúc họ có thể cải thiện mức độ dịch vụ và ý thức làm việc của mình làm cho doanh thu của công ty cao hơn.

### **Kết luận:**

Áp dụng những điều trên bạn sẽ ngạc nhiên vì doanh thu gia tăng trông thấy. Nhưng bạn cần chú ý một điều “ Doanh thu chỉ là hư ảo, lợi nhuận mới là thực tế”. Tăng doanh thu cũng có nghĩa là bạn phải kiểm soát được chi phí mới có thể đảm bảo kinh doanh thành công.