

Những giải pháp quảng cáo miễn phí



Sự sụt giảm nhanh chóng doanh số bán do khủng hoảng kinh tế đã khiến các chủ doanh nghiệp nghĩ ngay đến việc phải cắt giảm ngân sách tiếp thị. Trong khi đó, quảng cáo và thu hút khách hàng mới phải là một quá trình diễn ra liên tục.

Chính vì thế, để vừa tiết kiệm chi phí, vừa có hiệu quả trong marketing, doanh nghiệp có thể sử dụng một vài gợi ý về **quảng cáo** dưới đây:

Hãy trở thành chuyên gia

Đưa những bài báo có liên quan đến doanh nghiệp của bạn cho các tờ báo địa phương, báo thương mại, hoặc các newsletters của những tổ chức chuyên nghiệp. Lựa chọn một chủ đề cho thấy sự hiểu biết sâu sắc của bạn đến vấn đề đó và chắc chắn rằng doanh nghiệp của bạn cũng được đề cập ở trong. Bạn cũng có thể tìm một website và trở thành người nổi bật ở site đó. Bất kể khi nào có thể, bạn có thể gửi những thông tin đến khách hàng hiện tại và tiềm năng của bạn.

Hãy trở thành một người thuyết trình

Để trở thành một nhà thuyết trình, bạn cần tham gia vào các câu lạc bộ nghề nghiệp hoặc các cuộc hội thảo trong lĩnh vực. Tại đây, bạn có cơ hội gặp gỡ những khách hàng tiềm năng, có cơ hội thuyết trình và sưu tập những tấm card doanh nghiệp. Đây là cơ hội để bạn tận dụng các mối quan hệ.

Đào tạo một khóa học

Đây là cách thông minh để khách hàng hiểu rằng bạn giống như một chuyên gia và cũng qua đây **quảng cáo** cho doanh nghiệp bạn. Cách này đặc biệt hữu ích cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ như lên kế hoạch tài chính, chăm sóc sức khỏe, hoặc thuế. Tốt hơn hết là bạn nên tổ chức các buổi hội thảo miễn phí ở thư viện, nhà hàng thậm chí trong phòng làm việc của một người bạn.



Các lợi ích cho khách hàng

Một trong những cách tốt nhất để có được khách hàng mới là tranh thủ sự giúp đỡ của khách hàng hiện tại. Đưa ra một giải thưởng hoặc mặt hàng miễn phí cho bất kỳ người đầu tiên nào mua. Nếu bạn xuất bản một cuốn catalogue, thì cần

phải cài một tấm card để khách hàng đã mua có thể cung cấp tên, địa chỉ của doanh nghiệp bạn tới người mà muốn nhận nó. Khi bạn có một khách hàng mới, hãy chắc chắn gửi một lời cảm ơn tới họ.

Thường xuyên gửi thông tin

Việc giữ mối quan hệ với khách hàng hiện tại cũng như khách hàng tương lai rất quan trọng và điều gì có thể dễ dàng hơn là gửi một newsletter thường xuyên? Sau khi có được sự công nhận từ khách hàng thì bạn có thể miêu tả sản phẩm mới và cung cấp các đường link tới các bài báo mà khách hàng của bạn quan tâm. Hãy giữ chúng thật đơn giản với nội dung ngắn gọn hoặc trong đó là các bức ảnh và đồ họa khác.

Tận dụng mối quan hệ truyền thông

Bất kể khi nào doanh nghiệp tổ chức sự kiện, hãy chắc chắn bạn gửi một thông cáo báo chí hoặc một email đơn giản cho các báo địa phương và truyền hình. Dù nó là một sản phẩm mới, một kế hoạch mở rộng quy mô nhưng có kết quả mới thì họ cũng muốn nghe về nó. Các báo đài địa phương cũng tìm kiếm những người để phỏng vấn, để tìm các thông tin liên lạc của nhà sản xuất và để họ thấy rằng bạn có giá trị.

Các chương trình từ thiện

Bất kỳ khi nào bạn làm từ thiện thì hãy chắc chắn các phương tiện truyền thông cũng biết đến. Họ sẽ cử một phóng viên đến để thông tin sự việc.

Bắt đầu bằng blog hoặc xây dựng diễn đàn

Đây có thể là cách tuyệt vời để thu hút người xem vào website của bạn và có các cuộc thảo luận với khách hàng. Có rất nhiều site blog miễn phí mà bạn có thể bắt đầu như Blogger, WordPress hoặc Tumblr. Tại đây, bạn có thể gửi những loại thông tin, **thông điệp quảng cáo liên quan** đến sản phẩm/dịch vụ của bạn. Cách khác là bạn có thể xây dựng nhóm trao đổi trực tuyến (mà không bị nghi là bạn đang **quảng cáo**). Tìm những diễn đàn có liên quan đến ngành nghề kinh doanh của bạn bằng việc gõ các từ khóa trên website nhóm trực tuyến hàng đầu. Đó là Google, Yahoo and MSN. Tại đây bạn có thể sử dụng các diễn đàn để **quảng cáo**.

Bạn nghĩ rằng mình không có thời gian để làm những việc trên? Hay là bạn đã có kế hoạch rồi nhưng lại quá bận? Hãy cố gắng dành một hoặc hai giờ mỗi tuần hoặc một ngày nào đó để tập trung vào **quảng cáo** cho doanh nghiệp.