

Phương pháp kinh doanh, kinh nghiệm bán hàng thời trang trẻ em online hiệu quả
Nếu đã chọn theo con đường kinh doanh thời trang [quần áo trẻ em](#), chắc chắn bạn không thể bỏ qua phương pháp bán hàng online. Nếu không bạn sẽ bị lạc hậu và không còn chỗ đứng trên thương trường. Vậy làm thế nào để bán hàng quần áo trẻ em online hiệu quả, phương pháp bán online là như thế nào. Hãy tham khảo ngay bài viết sau, bạn sẽ có cho mình một hướng đi đúng!

Bán hàng trực tuyến (bán hàng online) là xu hướng kinh doanh bùng nổ trong thời đại công nghệ số như hiện nay. Gần 30 triệu smartphone hoạt động tại Việt Nam sẽ mở ra thị trường màu mỡ cho việc kinh doanh của bạn và lẽ đương nhiên, bạn phải theo kịp công nghệ thì việc kinh doanh mới hiệu quả và có lợi nhuận cao. Các bí kíp sau sẽ mang đến bạn phương pháp kinh doanh bán hàng quần áo trẻ em online hiệu quả.

Uy tín là trên hết

Bạn có thể bắt đầu kinh doanh online từ một diễn đàn rao vặt, blog cá nhân hay mạng xã hội... Nhưng mọi điểm xuất phát đều phải đảm bảo mỗi sản phẩm đạt chất lượng tốt nhất. Bạn sẽ không thể ngờ được tính viral về chất lượng của bạn được mạng xã hội lan truyền một cách hiệu quả như thế nào đâu. “Thượng đế” của chúng ta rất khắt khe, họ rất e dè với những ai rao bán không ghi rõ địa chỉ cụ thể. Khi nhận hàng, họ sẽ xem xét sản phẩm kỹ lưỡng trước khi nhận. Chỉ cần phát hiện lỗi nhỏ hay bất kỳ vấn đề nào không vừa ý họ sẵn sàng trả lại. Bạn cần chủ động kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi giao đến tay khách hàng. Khi sản phẩm của bạn tốt, khách hàng sẽ giới thiệu cho nhau và định vị thương hiệu shop trên môi trường Internet.

Sử dụng diễn đàn, mạng xã hội như thế nào cho hiệu quả

Tính toàn cầu và khả năng lan truyền thông tin nhanh vừa là lợi thế nhưng cũng có thể tạo ra nguy cơ cho bạn. Tại sao lại vậy?

Cách quản lý thông tin

Một khách hàng sau khi mua sản phẩm tại shop của bạn, nếu họ review sản phẩm tốt, chất lượng dịch vụ tốt và rất ưng ý với cách phục vụ của bạn thì bạn đã có một sự truyền thông rất tốt. Khách hàng sẽ rất chú ý tới đánh giá của những người khác về bạn. Đó là lý do vì sao mỗi phản hồi tốt sẽ mang đến cho bạn nhiều khách hàng tiềm năng.

Ngược lại, nếu đó là một review không tốt. Chất lượng quần áo không như bạn giới thiệu, nhân viên có thái độ không tốt, giá quá cao so với thị trường... Bạn sẽ cần nhiều thời gian để lấy lại niềm tin từ khách hàng đấy. Những khách hàng mới khi đọc được đánh giá không tốt này, họ sẽ “đề phòng” địa chỉ của bạn. Vô hình bạn đã mất đi rất nhiều.

Bạn cần có cách quản lý thông tin, kiểm soát đánh giá trên mạng xã hội hay các diễn đàn tốt. Đôi khi, hãy đóng vai mình là khách hàng và tự đánh giá mình trên các diễn đàn.

Hãy cho khách hàng thấy họ nhận được gì khi mua hàng tại bạn.

Các trang mạng xã hội, diễn đàn phù hợp với việc kinh doanh của bạn

Facebook, YouTube, Google+ và các diễn đàn liên quan đến đối tượng khách hàng như mevabe, bluekids.vn, lamdep, [khách sạn Hà nội](#), forum về công nghệ, thời trang... là những phương tiện bạn không nên bỏ qua. Tại đây sẽ có khách hàng tiềm

năng cho bạn và cũng là mảnh đất màu mỡ cho việc kinh doanh của mình.

Xây dựng website riêng - thương hiệu riêng

So với fanpage, diễn đàn thì website sẽ tạo sự tin tưởng cao hơn cho khách hàng. Nếu đã xác định kinh doanh dài lâu, bạn cần tạo một website riêng cho sản phẩm của mình.

Có website riêng, bạn sẽ chủ động mọi thông tin, cách sắp xếp nội dung hay các chương trình khuyến mại. Hãy kết hợp một cách nhuần nhuyễn giữa website với diễn đàn, mạng xã hội để đánh bóng thương hiệu một cách hiệu quả nhất.

Chú trọng vào SEO

SEO (search engine optimization - tối ưu hóa công cụ tìm kiếm) là phương pháp nâng cao thứ hạng của một website cụ thể trên những trang tìm kiếm (phổ biến nhất là Google). SEO giúp doanh nghiệp nắm bắt xu hướng, suy nghĩ và hành vi của khách hàng. Trên khía cạnh bán hàng, SEO là cách thức hiệu quả để đưa khách hàng đến với website của bạn, thông qua chính nhu cầu tìm kiếm của họ và các từ khóa liên quan đến sản phẩm. Chính điều này khiến SEO giúp doanh nghiệp tiếp cận gần nhất với xu hướng của khách hàng. Hơn nữa, về lâu dài, SEO tiết kiệm chi phí hơn nhiều công cụ tiếp thị khác.

Trên đây chính là những bí quyết giúp bạn định vị và phát triển thương hiệu của mình trên thương trường. Hãy tận dụng chúng một cách hiệu quả trên nền tảng cung cấp dịch vụ chất lượng nhé.