

008
MOT
2007

100

Chiến thuật tiếp thị du kích miễn phí

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRUNG TÂM THÔNG TIN THƯ VIỆN

V-ĐO/ 19599

NHÀ XUẤT BẢN GIAO THÔNG VẬN TẢI

Mục lục

1. Hãy bắt đầu bằng một kế hoạch tiếp thị	23
2. Thiết lập một lịch tiếp thị	26
3. Đặt tên cho công ty của bạn	27
4. Xác định vị trí thích hợp của bạn	29
5. Thiết lập một biểu tượng	31
6. Xây dựng một dòng chủ đề	34
7. Lập một danh sách các lợi ích	35
8 Tiến hành các nghiên cứu khảo sát	38
9. Đọc để hiểu rõ công việc tiếp thị	42
10. Hãy tìm cho bạn một người tiếp thị du kích nếu thấy cần thiết	44
11. Có quan điểm đúng đắn về hoạt động tiếp thị	46
12. Truyền đạt bản sắc của bạn	48
13. Hãy đặt ra giờ hoạt động cho kỷ nguyên 24/7 này.....	52
14. Hãy trao đổi hàng vì lợi nhuận	54
15. Hãy chào đón những người gọi điện cho bạn bằng một nụ cười: thái độ gọi điện	56
16. Giữ vẻ bề ngoài gọn gàng	58
17. Giữ vẻ bề ngoài gọn gàng.	60

18. Trang phục vì lợi nhuận: sức thu hút của nhân viên	62
19. Xây dựng và giữ vững uy tín	64
20. Bảo vệ danh tiếng	66
21. Thiết lập kế hoạch theo dõi	67
22. Tổ chức các cuộc thi	69
23. Phản ứng nhanh chóng và mau lẹ	73
24. Dựa vào lời truyền miệng	76
25. Khám phá lợi ích của tiếp thị 'vi rút'	78
26. Tìm cách hợp tác tiếp thị	81
27. Nuôi dưỡng mối quan hệ công chúng	85
28. Xây dựng một chương trình giới thiệu	87
29. Sự chứng thực 'nặng ký'	88
30. Kể ra những khách hàng cảm thấy hài lòng	93
31. Công bố tư liệu tiếp thị của bạn	95
32. Ký kết với các chương trình hội viên	97
33. Sử dụng quảng cáo PI và PO	99
34. Chia sẻ những chiến thuật của bạn với những người khác	101
35. Hãy tuyển dụng nhân viên bán hàng chính thức	104
36. Nhận trang web miễn phí từ nhà cung cấp	

dịch vụ internet	107
37. Hãy tham gia vào cộng đồng	109
38. Hãy tham gia vào các câu lạc bộ và các hiệp hội	110
39. Khán giả mục tiêu	112
40. Lợi dụng cơ hội / thời gian tiếp xúc với khách hàng	114
41. Tham dự các diễn đàn trực tuyến	116
42. Duyệt qua trang web của người khác	118
43. Công bố bài viết của bạn trong bản tin của những người khác	120
44. Đặt công ty của bạn vào trong một thị trấn mới “không cần thuê”	122
45. Tổ chức mạng lưới	124
46. Hãy soạn ra một bài nói chuyện ‘tốc hành’	126
47. Biên soạn danh sách khách hàng nhận thư thường xuyên	128
48. Hãy làm cho khách hàng trong danh sách “a” vui vẻ	130
49. Hãy giành lấy sự ủng hộ của khách hàng tương lai	131
50. Nói chuyện với các nhóm	134
51. Dán các dấu hiệu trên bảng tin công cộng	136

52. Giao tiếp thông qua các bảng thông báo trên internet	138
53. Hãy trở thành một nhà giáo trong lĩnh vực chuyên môn của bạn	139
54. Tham dự triển lãm thương mại	142
55. Vận động khách hàng	145
56. Thông cáo dịch vụ công cộng	147
57. Hãy tận dụng những danh mục trong danh bạ miễn phí	149
58. Hãy sử dụng những cái tên và thẻ tên	151
59. Hãy 'giúp' khách hàng mở hầu bao	154
60. Mô tả lợi thế cạnh tranh của bạn	156
61. Sử dụng thư điện tử trả lời một cách hợp lý nhất	158
62. Cam đoan	160
63. Phiếu tặng quà	162
64. Thường xuyên huấn luyện nhân viên bán hàng	163
65. Tận dụng những mục rao vặt miễn phí trên internet	166
66. Thăm dò đối thủ cạnh tranh và bản thân.....	168
67. củng cố danh thiếp của bạn	169
68. Rèn luyện kỹ năng viết của bạn.....	172