

BÁN HÀNG TRÊN ZALO

1. Lý do nên sử dụng zalo

- **Zalo xuất hiện trong hầu hết thiết bị smartphone:** Với trên 80 triệu người dùng, Zalo là nền tảng di động có lượng người dùng nhiều nhất tại Việt Nam.

- **Hạn chế lượng khách hàng “ảo”:** Mỗi người đều cần có một số điện thoại riêng biệt thì mới có thể truy cập vào Zalo. Do đó, chúng ta có thể yên tâm về lượng khách hàng “bằng xương bằng thịt” của mình, tránh được tình trạng đơn hàng “ảo”.

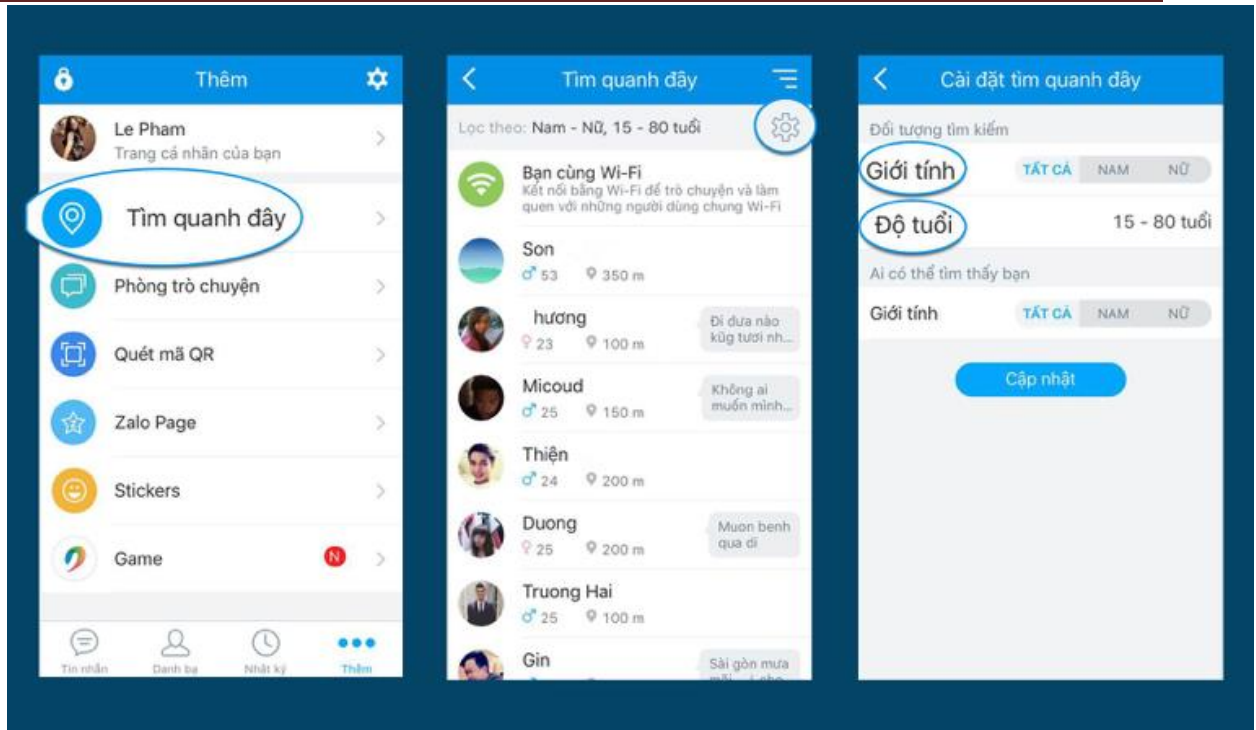
- Số lượng tài khoản có thể kết bạn tối đa vào khoảng 2.000 bạn bè, 100% người dùng đều thấy nhật kí của bạn, không như Facebook chỉ khoảng 2-10% những người hay tương tác với bạn mới thấy tin bạn đăng.

- Số lượng người bán hàng trên Zalo hiện tại ít hơn rất nhiều so với Facebook, chính vì vậy bán trên Zalo thời điểm này là rất tốt.

2. Cách tạo tài khoản cá nhân: Phần này dễ, các bạn tự tìm hiểu nhé

3. Cách kết bạn sử dụng công cụ tìm quanh đây

Sau khi đăng nhập tài khoản Zalo, để kết bạn, các bạn làm theo các bước sau:



Các bạn lựa chọn ở mục:

- Đối tượng tìm kiếm: Giới tính chọn Nữ, Tuổi: 18-30
- Ai có thể tìm thấy bạn: Chọn Nữ (để chỉ các bạn là Nữ mới tìm thấy nick của bạn khi họ tìm quanh đây).

Sau đó bấm Cập nhật để cập nhật tìm kiếm, Zalo sẽ lựa chọn đúng theo yêu cầu bạn đã tìm kiếm ở trên. Sau đó các bạn bấm vào từng nick Zalo để gửi yêu cầu kết bạn.

Cách kết bạn sao cho hiệu quả và dễ được đồng ý hơn mình sẽ hướng dẫn ở phần cuối cùng nhé.

4. Cách đăng bài và bán hàng hiệu quả trên zalo

TÂM LÝ KHÁCH HÀNG KHI MUA HÀNG TRÊN ZALO:

1. Phải là người quen hoặc bạn của người quen: Nghĩa là phải là những người quen biết với bạn hoặc bạn bè của những người mà bạn quen biết, như vậy họ sẽ tin tưởng mình hơn và từ đó mình mới có thể bán được. Như vậy, vấn đề cần giải quyết là các bạn cần có

mối quan hệ rộng. Muốn kinh doanh thành công, các bạn cần tạo và xây dựng các mối quan hệ với bạn bè và khách hàng tiềm năng. Khi quen biết 1 ai đó, các bạn nên xin số điện thoại của họ và kết bạn Zalo với họ. Zalo chỉ cho phép kết bạn tối đa 2000 bạn, nên các bạn cần chọn lọc thật kỹ bạn bè. Khi bạn kết bạn với những người quen biết thì họ cũng sẽ dễ đồng ý kết bạn với bạn hơn. Ngoài ra, bạn cũng có thể dùng Zalo để chăm sóc khách hàng cũ của mình rất tốt và miễn phí nhé.

Lưu ý:

- **Hãy dùng Zalo là cách để chăm sóc khách hàng cũ**
- **Kết bạn qua Zalo với những người bạn quen biết hoặc mới làm quen, bởi họ sẽ là những khách hàng tiềm năng**
- **Kết bạn với những khách hàng đã mua hàng của bạn hoặc những khách hàng đã cung cấp số điện thoại cho bạn (qua buổi soi da, qua chat tư vấn nhưng khách chưa mua,...)**

2. Người bán đã trải nghiệm sản phẩm và làm chuột bạch cho sản phẩm: các bạn cần làm video tự test sản phẩm rồi đăng lên Zalo, hoặc lấy các Video mà công ty đã làm sẵn để đăng lên. Video cần dưới 60 giây, vì Zalo giới hạn thời gian Video. Ngoài ra thường khách hàng cũng chỉ kiên nhẫn xem hết Video đối với những Video dưới 60 giây thôi.

3. Được bạn bè hoặc người quen giới thiệu: Khách hàng họ thường tin tưởng và dễ đưa ra quyết định mua hàng khi được 1 ai đó giới thiệu. Nên khi chia sẻ thông tin cho ai đó, các bạn bảo họ chuyển sang kết bạn số Zalo của bạn sẽ dễ hơn. Vì số điện thoại mà tìm trên Facebook thì khó tìm ra lắm (Facebook mới cập nhật lại bảo mật người dùng, nên giờ search số điện thoại cũng ko ra nick Facebook đc)

4. Người bán có nhiều Review tốt: Khi 1 khách hàng họ lướt Zalo và thấy bạn bán 1 sản phẩm mà họ đang có nhu cầu. Để củng cố thêm niềm tin trước khi ra quyết định mua hàng thì họ sẽ mở trang cá

nhân của bạn để tìm hiểu thêm và xem review của những người khác đã mua sản phẩm. Vì vậy, **chú ý đăng nhiều các Feedback của khách hàng về sản phẩm của mình.**

Từ cách phân tích như trên, chúng ta sẽ cùng chuyển sang Cách đăng bài sao cho hiệu quả

CÁCH ĐĂNG BÀI HIỆU QUẢ TRÊN ZALO:

1. Video của bạn tự trải nghiệm sản phẩm hoặc các Video công ty làm sẵn về sản phẩm đó. Đăng Video hiệu quả hơn rất nhiều so với đăng dạng ảnh vì nó chân thực hơn.
2. Đăng các ảnh phản hồi tốt của khách hàng về sản phẩm của bạn
3. Đăng các tin chia sẻ cá nhân, các tin tặng tương tác giống như làm trên Facebook

Với nội dung như vậy, các bạn chia ra như sau:

1. Với tin đăng bán hàng: Các bạn cần đăng vào khung giờ Vàng để đạt hiệu quả cao nhất, cụ thể là các khung giờ: 7h-8h, 12h-13h, 17h-18h, 20h-22h. Mỗi khung giờ này các bạn đăng tối đa 2 tin bán hàng (Ưu tiên đăng tin Video và các tin phản hồi khách hàng về sản phẩm). Đăng vào các khung giờ này sẽ giúp tăng tương tác và tăng hiệu quả bán hàng lên.
2. Với tin chia sẻ tặng tương tác: Sẽ đăng vào các khung giờ còn lại

⇒ **ĐÓ LÀ CÁC KIẾN THỨC CƠ BẢN CÁC BẠN CẦN BẮT BUỘC LÀM ĐÚNG YÊU CẦU ĐỂ TỐI ƯU HÓA TỐT ZALO, TỪ ĐÓ MỚI NÂNG CAO ĐƯỢC HIỆU QUẢ BÁN HÀNG**

NGOÀI RA, ĐỂ NÂNG CAO HƠN NỮA VỀ HIỆU QUẢ BÁN HÀNG TRÊN ZALO THÌ CÁC BẠN CÓ THỂ LÀM THÊM CÁC CÁCH SAU:

1. Tạo thêm nhiều Nick Zalo khác để bán hàng. Nếu bạn có nhiều Nick Zalo và muốn quản lý tốt hơn thì có thể mua phần mềm quản lý nhiều nick Zalo, sử dụng phần mềm quản lý nhiều nick trên Zalo có rất nhiều lợi ích, giúp giảm thời gian của bạn đi nhiều. Tuy nhiên chi phí duy trì hàng tháng cũng cao tầm 500k-> vài triệu/tháng.

2. Khi bạn tạo nhiều nick Zalo, thì các bạn có thể dùng các nick còn lại bấm Like và bình luận cho bài viết bán sản phẩm trên nick kia. Các nick làm chéo lẫn nhau nhé. Vì bình luận trên Zalo thì người lạ sẽ không nhìn thấy được, nên các bạn có thể bình luận thật nhiều vào bài đăng bán sản phẩm của nick kia. Sau đó nick kia sẽ trả lời dạng tư vấn sản phẩm như đang tư vấn cho 1 khách hàng thật.

Ví dụ: Mình dùng 1 nick bình luận là:

Giá bao nhiêu bạn? Trả lời “Dạ, giá là 245k, bên em miễn phí ship toàn quốc và đang có khuyến mại tặng sản phẩm xxx ạ”,...

Cái nick mà bạn bán hàng thì cần trả lời gần hết những câu hỏi mà khách hàng hay hỏi nhé, vì người xem họ sẽ thấy các trả lời đó của bạn.

Các bạn sẽ dùng các nick tương tác với nhau sao cho 1 bài bán hàng sẽ có nhiều Like và nhiều bình luận. Từ đó khách hàng sẽ tin tưởng hơn (so với bạn đăng suốt ngày mà toàn 0 like với 0 bình luận)

3. Tạo Zalo Page và chạy quảng cáo Zalo: Đây là cách tăng đơn nhanh nhất nhưng đòi hỏi chuyên môn và cần đầu tư tiền chạy quảng cáo, đa phần mọi người bán hàng cá nhân và ít biết về công nghệ nên phần này mình sẽ không trình bày ở đây.

5. Giải đáp các khó khăn khi bán hàng trên zalo

a. Kết bạn mà ít người đồng ý, hoặc ko ai đồng ý?

1. Tối ưu lại trang Zalo: Để tên Thật giống như tên trên Facebook (phát triển thương hiệu cá nhân), ảnh avatar thật của bạn (ko liên quan đến bán hàng nhé), ảnh bìa thì các bạn lấy 1 cái ảnh

viết trên đó nội dung về tuyển dụng nhân viên bán hàng. Bạn cần tắt chế độ cho khách lạ xem nhật ký.

Nội dung trên ảnh Bìa các bạn có thể để:

“TUYỂN NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Làm thêm ngoài giờ - không gò bó thời gian – Thu nhập hấp dẫn

Kết bạn và nhắn tin qua Zalo 0982659902 để đc tư vấn miễn phí”

Sau đó các bạn để cập nhật cảm nghĩ là 1 đoạn dòng ngắn như “Tuyển nv làm thêm – thu nhập hấp dẫn”. Dòng này sẽ đi theo Nick Zalo của các bạn.

Sau khi chuẩn bị xong các bước trên thì các bạn sẽ:

- **Tìm quanh đây** để kết bạn với người lạ: nội dung gửi khi kết bạn thì các bạn để các dòng gợi ý dạng thân mật như người quen, như vậy họ dễ đồng ý hơn. Ví dụ: “Hi, bà khỏe ko”, “Hi, lâu rồi ko gặp”,... Như vậy họ thấy mình có thể như người quen nên họ sẽ dễ chấp nhận đồng ý kết bạn hơn. Trường hợp khác thì họ sẽ mở trang nhật ký của bạn để xem bạn là ai, nhưng do bạn chặn xem nhật ký với người lạ nên họ chỉ nhìn thấy ảnh Avatar, dòng cảm nghĩ và ảnh bìa. Nhưng dòng cảm nghĩ và ảnh bìa mình để dạng tuyển dụng, nên với những người đang có nhu cầu tìm việc sẽ để ý và dễ bấm đồng ý kết bạn hơn.

- Khi tìm quanh đây, các bạn cũng có thể nhắn tin vào các Zalo của họ để gợi ý họ kết bạn lại với mình. Nhưng nội dung tin nhắn cần thân mật dạng như người quen ấy. Ví dụ bạn nhắn tin cho họ nội dung như: “Chào bạn, lâu rồi ko gặp”, ... hoặc nếu nick Zalo của họ để đúng theo tên thật của họ thì nhắn tin “Chào bạn XXX, dạo này khỏe không?”,... Khi họ xem các tin nhắn như vậy họ sẽ tưởng mình là người quen, từ đó sẽ dễ gửi yêu cầu kết bạn hơn.

- Tham gia các **Phòng trò chuyện** phân theo khu vực tỉnh thành, góc tâm sự,... và chọn chế độ luôn đặt nick trong nhóm: Khi đó bạn sẽ dễ nhận được lời mời kết bạn với những người trong phòng đó.

- Có thể đăng bài tuyển dụng lên các trang web tuyển dụng và yêu cầu họ kết bạn Zalo của bạn để đc tư vấn chi tiết.

Như vậy các bạn có thể nâng cao khả năng đồng ý kết bạn và cũng thêm đc khả năng người khác gửi yêu cầu kết bạn với bạn.

LƯU Ý QUAN TRỌNG: Tất cả những người là Khách hàng tiềm năng như: người quen, người mới làm quen, khách hàng đã mua hàng (trên tất cả các kênh), khách hàng quan tâm đến sản phẩm đang bán nhưng chưa mua nhưng đã trò chuyện với bạn (trên tất cả các kênh),... thì các bạn nhớ là **PHẢI KẾT BẠN QUA ZALO VỚI HỌ** (tất nhiên phải bảo họ trước để họ biết bạn là ai thì mới đồng ý được). Nếu bạn đã bán thời gian dài, thì chỉ cần những người này cũng đủ full 2000 bạn chứ cũng ko cần kết bạn mới nữa, và chỉ cần chăm sóc tốt cho 2000 khách hàng này thôi thì bán lẻ cũng đã rất tốt rồi. Nhưng lưu ý nữa là **CẦN TỐI ƯU LẠI CÁCH ĐĂNG NỘI DUNG CHO HỢP LÝ NHƯ Ở TRÊN ĐÃ TRÌNH BÀY**, đừng đăng toàn bán hàng nhé

b. Ít tương tác, không ai hỏi và ít đơn hàng

Như ở phần trên mình đã trình bày, mình tóm gọn lại như sau:

1. Để tăng tương tác các bạn cần làm các mục sau:

- **Cần thường xuyên tương tác với bài viết của khách hàng trước:** Hãy bình luận thật tâm với chia sẻ của họ, đừng dùng phần mềm Auto. Khi bạn thật tâm với họ, các bạn sẽ tạo được mối quan hệ tốt với khách hàng, từ đó mới bán hàng được. Hãy nhớ nguyên tắc bán hàng là “**BẠN – BÀN - BÁN**”. Hãy làm bạn với họ trước. Nhiều bạn cứ chăm chăm vào bán hàng thì chuyện không bán được hàng là điều tất nhiên và đừng nên đặt câu hỏi là “Làm sao để bán được hàng”, tư duy ăn xổi, cái gì cũng muốn nhanh chóng thì ko bao giờ thành công được đâu.

- **Cần tối ưu lại cách đăng nội dung bán hàng:**
Như ở phần trên, mình nhắc lại:

CÁCH ĐĂNG BÀI HIỆU QUẢ TRÊN ZALO: Đăng

- a. Video của bạn tự trải nghiệm sản phẩm hoặc các Video công ty làm sẵn về sản phẩm đó. Đăng Video hiệu quả hơn rất nhiều so với đăng dạng ảnh vì nó chân thực hơn, từ đó nó sẽ tăng tương tác lên
- b. Đăng các ảnh phản hồi tốt của khách hàng về sản phẩm của bạn
- c. Đăng các tin chia sẻ cá nhân, các tin tặng tương tác giống như làm trên Facebook

Chỉ đăng các tin bán hàng vào các khung giờ Vàng, thời gian còn lại đăng các tin Tặng Tương Tác. Nhiều bạn mở ra toàn tin đăng bán hàng, họ sẽ xóa nick bạn ngay nên đừng làm như vậy.

- **Sử dụng nhiều nick Zalo:** Hãy dùng nhiều nick khác tự tương tác với mình để nâng cao uy tín cho nick chính lên. Khách thấy các bài bạn đăng đều có nhiều lượt Like và bình luận thì họ cũng sẽ tin tưởng hơn so với bài nào đăng cũng toàn ít like và 0 bình luận.

2. Để tăng lượt bình luận và tặng đơn hàng:

Thì như phần trên mình đã chia sẻ rồi nhé.