

## **BÍ QUYẾT SỬ DỤNG THƯ QUẢNG CÁO QUA E-MAIL**

**LANTABRAND**

Tel: (08) 9 409 781

Fax: (08) 9 409 780

[info@lantabrand.com](mailto:info@lantabrand.com)

[www.lantabrand.com](http://www.lantabrand.com)



Sử dụng thư quảng cáo điện tử sẽ giúp bạn có một cơ hội lớn trong việc đưa ra những thông điệp điệp đều đặn với giá cả thấp đến những người quan tâm tới sản phẩm của bạn. Thách thức lớn phát sinh ở đây đó là làm thế nào để những e-mail đó được người nhận mở ra, đọc và phản hồi lại cho bạn.

Thư quảng cáo đơn giản là cung cấp một bản tóm tắt về những sản phẩm, những tin tức mới nhất của công ty và gửi cho những khách hàng trung thành. Để tạo được ấn tượng với những khách hàng tiềm năng, bạn cần phải cung cấp những thông tin giúp khách hàng của mình thấy rằng họ có thể làm việc tốt hơn với sản phẩm của công ty bạn.

Khi đã quen với việc cung cấp những thông tin phù hợp với công việc kinh doanh của công ty, bạn sẽ dễ dàng tìm ra phương pháp để nắm bắt được nhu cầu của những khách hàng tiềm năng.

### Viết một bản tin:

Dưới đây là một số ví dụ về những nội dung hữu ích:

1. Làm thế nào để giải quyết những vấn đề chung mà khách hàng của bạn có thể sẽ gặp phải.
2. Làm thế nào để khách hàng của bạn có thể tận dụng được những công nghệ phát triển gần đây.
3. Tin tức công nghệ và phương hướng.
4. Những nghiên cứu dựa trên hoàn cảnh cụ thể về việc những công ty khác làm thế nào để cải tiến quá trình hoạt động của họ.

Những thông tin trong thư quảng cáo nên được viết ra từ những chuyên gia trong công ty của bạn như: các ủy viên, những kỹ sư, các nhà khoa học, các đại lý bán hàng, hay nhân viên hỗ trợ khách hàng, v.v..

Vấn đề ở đây là những người đó thường rất bận rộn, họ luôn mất rất nhiều thời gian trong việc chế tạo sản phẩm. Hơn nữa cho dù rất nỗ lực nhưng họ không hề có kinh nghiệm trong việc viết lách, vì thế sẽ không đạt được hiệu quả lớn trong công việc truyền thông.

Những gì bạn cần là hãy tìm một người viết báo chuyên nghiệp, người có thể nhanh chóng rút ra được những kinh nghiệm của bạn trong một bài phỏng vấn nhanh và sau đó sẽ tạo ra được một bản thảo chuyên nghiệp, chất lượng với một chi phí tiết kiệm.

### Tạo sự chú ý của người đọc

Bước đầu tiên là phải làm thế nào để người nhận mở bức thư của bạn.

Ở dòng địa chỉ của người gửi trong lá thư nên là tên thật, và nên có địa chỉ của riêng bạn. Lý tưởng nhất, tên của người gửi nên là một ai đó mà người nhận đã từng nghe nói đến, ví dụ như CEO của bạn, hoặc người phát ngôn của công ty bạn. Điều này sẽ giúp phân biệt thư của bạn với hàng trăm thư điện tử khác mà khách hàng tương lai của bạn nhận được hàng ngày.

Dòng chủ đề cũng là một vấn đề quyết định việc người nhận có đọc thư của bạn hay không. Hãy chắc chắn rằng nó giải thích một cách chính xác những thông tin hữu ích mà người đọc muốn nhận, ví dụ như **“5 cách để giảm chi phí điều hành một nhà máy in”**

Trong thư quảng cáo, bạn cần phải làm sao để khách hàng của mình dễ dàng liên lạc với bạn khi họ đã sẵn sàng mua sản phẩm của bạn.

### Tạo một bản giới thiệu thích hợp

Tạo ra một bài viết chuyên nghiệp và dễ nhìn sẽ làm cho lá thư của bạn cuốn hút hơn. Một văn bản HTML với những chức năng của ngôn ngữ sẽ làm tăng khả năng đọc, in văn bản và đồ họa, lá thư của bạn cần phải có những cột với độ rộng vừa đủ, có một tiêu đề lớn, một đoạn văn ngắn, v.v...đó là những yếu tố cần thiết để giúp cho lá thư của bạn nổi bật lên trong cái mớ hỗn độn của hàng trăm lá thư khác. Đó cũng là một ý tưởng hay để cung cấp nguyên bản lá thư của bạn cho một phần nhỏ những người không có khả năng nhận email dưới dạng HTML.

Rất nhiều người sử dụng Microsoft's Outlook, công cụ này rất mạnh trong việc xem trước các email bằng việc phân chia cột. Vì thế bạn hãy chắc chắn rằng, dòng tiêu đề và phần hình ảnh của công ty bạn phải nằm trong vùng phân chia đó, điều này sẽ giúp cho người đọc có thể dễ dàng lướt qua và hiểu được một cách chính xác những lợi ích trong tài liệu mà bạn đã gửi.

### Xây dựng hệ thống lưu hành

Khi bạn cung cấp những thông tin có ích trong bản tin của mình, bạn sẽ tăng được số người đọc và có được một con số đáng kể của việc bán hàng với cả những đơn đặt hàng. Đây là lúc bắt đầu nghĩ tới việc làm tăng việc lưu hành.

Một trong những cách tốt nhất để tăng tỷ lệ khách hàng tới trang web của bạn đó là những người đăng ký để nhận bản tin. Phát triển một sách điện tử (hoặc một loạt sách điện tử) để cung cấp thông tin một cách toàn diện và thiết thực cho những khách hàng có hứng thú với sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn. Bạn phải tạo nét đặc biệt của những tài liệu này trên trang chủ website công ty bạn và trong các mặt hàng quảng cáo khác. Khi khách hàng nhấp chuột vào một đường dẫn, nó sẽ đưa họ trực tiếp đến trang đăng ký để nhận bản tin.



Nếu có thể, bạn hãy chào hàng hoặc bằng cách khuyến khích những sản phẩm không đắt hoặc một cơ hội trúng thưởng với một giải thưởng lớn như là một sự khích lệ với người đăng ký.

**Jerry Fireman (Hoàng Hạnh – Công ty thương hiệu LANTABRAND – sưu tầm và lược dịch từ *MarketingProfs.com*)**

### Nhận xét của LANTABRAND:

Email thực sự đã trở thành phương tiện thông tin nhanh và dễ dàng nhất trong thời đại công nghệ cao. Email cũng sẽ giúp việc truyền thông thương hiệu hiệu quả và nhanh chóng hơn nếu được sử dụng đúng. Tuy nhiên, vì spam mail luôn gây sự phiền toái cho người nhận nên những nhà quản lý thương hiệu cần cân nhắc kỹ lưỡng trước khi sử dụng công cụ truyền thông này.

**LANTABRAND** giúp gia tăng giá trị thương hiệu cho khách hàng qua các dịch vụ: xây dựng thương hiệu cho sản phẩm, xây dựng thương hiệu dịch vụ, xây dựng thương hiệu tập đoàn. (Thông tin chi tiết tại: [www.lantabrand.com](http://www.lantabrand.com))