

100

Ý TƯỞNG

**TIẾP THỊ  
TUYỆT HAY**

100 Great Marketing Ideas

Từ những công ty hàng đầu trên khắp thế giới

**Jim Blythe**

Mạc Tú Anh dịch

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

# Mục lục

Giới thiệu	9
1 Tặng sản phẩm	13
2 Tạo hứng thú	16
3 Tập hợp những người ra quyết định lại	19
4 Khiêu khích khách hàng	22
5 Gửi thư “tiền thật”	25
6 Bỏ sản phẩm	28
7 Tìm khách hàng trọng điểm	31
8 Bổ sung giá trị	34
9 Tạo khác biệt	37
10 Tôn trọng khách hàng	40
11 Chơi trò chơi	43
12 Chia sẻ với bạn bè	45
13 Tặng quà khuyến mãi có thể khuyến mãi thật	48
14 Đùng cạu tàu ráo máng	51
15 Giao quyền cho nhân viên	54
16 Nói bằng ngôn ngữ của khách hàng	57
17 Xây dựng văn hóa doanh nghiệp	60
18 Có thương hiệu gây chú ý	63
19 Tạo sản phẩm dễ biểu diễn	66
20 Hãy tổ chức tiệc	68
21 Bám đuổi khách hàng	70
22 Khách hàng mất đi không phải luôn đi mất	72

23 Nhử mồi	75
24 Giữ lấy brochure	78
25 Phơi bày sự cạnh tranh	81
26 Tìm đối tác	84
27 Để triển lãm hiệu quả	87
28 Định giá, cho cả những vật biếu không	90
29 Cứ để họ quát!	93
30 Biến bất lợi thành lợi thế	96
31 Tạo biểu tượng	98
32 Hướng dẫn cho khách hàng của bạn	100
33 Tận dụng hiệu ứng nước sản xuất	102
34 Tính đúng giá dịch vụ	105
35 Phải nhất quán	108
36 Yêu khách hàng, yêu điều họ yêu	111
37 Tạo điều kiện để mọi người thanh toán	113
38 Tin nơi đáng tin	116
39 Đừng cạnh tranh	119
40 Cứ để chờ	122
41 Thành lập câu lạc bộ	125
42 Trưng bày hợp lý	128
43 Tránh làm khách hàng khó chịu	130
44 Sử dụng những mặt hạn chế của sản phẩm	133
45 Tự đăng lên mạng xã hội	135
46 Hạn chế những người không mong muốn	137
47 Xem mọi người thật sự sử dụng sản phẩm ra sao	139
48 Lập nhóm hỏi đáp	141
49 Bắt người khác trả tiền cho thứ bạn tặng khách hàng	143

50	Khiến mọi người hành động	145
51	Cung cấp thứ giúp chuyển tải thương hiệu của bạn đến mọi người	147
52	Trợ giúp đồng minh để họ giúp bạn	150
53	Bỏ trứng vào cùng một rổ	153
54	Kích thích ham muốn của khách hàng	155
55	Gây sốc bằng những cách liên can đến khách hàng	157
56	Có web, nghĩa là có tính toàn cầu	159
57	Nhìn thấu suốt	162
58	Tìm kiếm usp	164
59	Tái định vị một thị trường tốt hơn	166
60	Sử dụng bao bì	169
61	Gây ảnh hưởng với những người có sức ảnh hưởng	171
62	Nghiên cứu khách hàng	174
63	Lôi kéo khách hàng	177
64	Thống nhất cơ sở dữ liệu	180
65	Tận dụng mạng xã hội	183
66	Bán trên ebay	186
67	Sử dụng cách truyền đạt thích hợp	188
68	Xây dựng nhân cách thương hiệu bằng cách gắn kết với một nhân cách thực sự	190
69	Thấu hiểu động lực của khách hàng	192
70	Nhận diện đối thủ cạnh tranh – và học hỏi từ họ	195
71	Chọn phân khúc không ai khác muốn	198
72	Chọn một thể	200
73	Uỷ thác khách hàng tự giải quyết khiếu nại	203
74	Tìm kiếm bộ lạc đã mất	206

75	Tìm đối tác thích hợp	208
76	Đo ni đóng giày sản phẩm	210
77	Tích hợp các phương tiện truyền thông	212
78	Chia sẻ giàu có	215
79	Tư duy cỡ nhỏ	218
80	Làm chuyên gia	220
81	Quảng cáo trên xe hơi	223
82	Tìm đến nguồn khách hàng	226
83	Làm khách hàng cười	228
84	Tập trung vào vấn đề chính yếu đối với khách hàng	231
85	Thay đổi môi trường	234
86	Nhanh tay chụp lẹ	236
87	Thích hợp với trẻ em	238
88	Biết mình được đánh giá ra sao	241
89	Đưa ra chọn lựa thứ ba	243
90	Đưa sản phẩm vào phim ảnh	245
91	Chuyên thu phí cao	247
92	Phát triển thương hiệu riêng cho từng thị trường	250
93	Sử dụng những người dẫn dắt dư luận	253
94	Làm công tác xã hội	255
95	Bỏ con tép bắt con tôm	258
96	Tìm hiểu văn hóa	261
97	Xây dựng kênh phân phối mới	263
98	Sử dụng blog	265
99	Tạo điều kiện mua sắm	267
100	Khiến sản phẩm của bạn dễ sử dụng hơn của bất kỳ ai khác	269