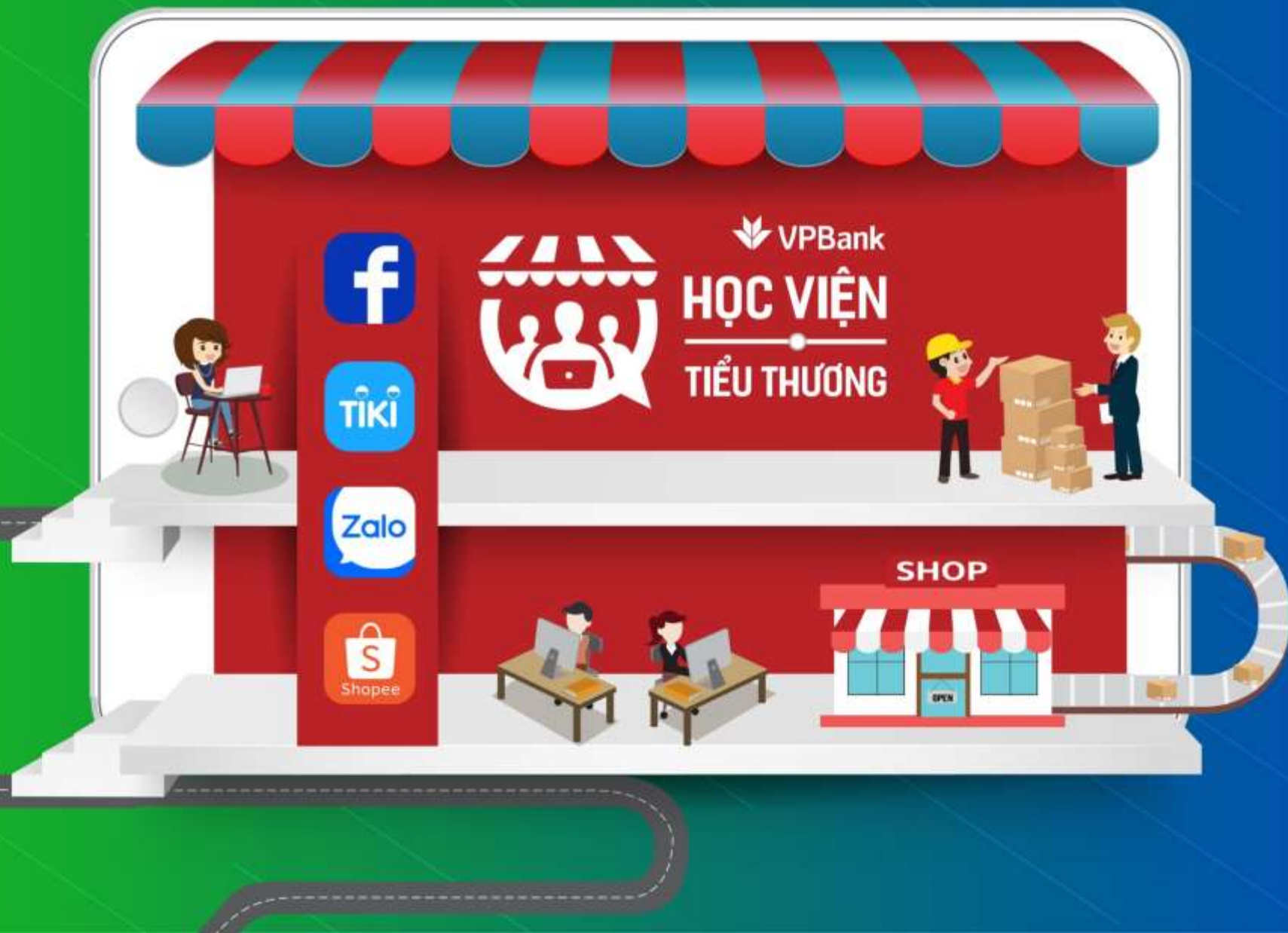


COMM CREDIT
Thương hiệu thuộc VPBank

**THÀNH THẠO ONLINE
NGẠI CHI COVID**



COMMREDIT

Thương hiệu thuộc VPBank

THÀNH THẠO ONLINE NGẠI CHI COVID

BUỔI 4

HƯỚNG DẪN BÁN HÀNG TRÊN
GOOGLE VÀ ZALO



Ông **NGUYỄN THẮNG LONG**

Giám đốc đào tạo Vinalink chi nhánh HCM



Quà tặng học viên

5 người chia sẻ livestream nhiều **NHẤT** sẽ được tặng 01 mũ bảo hiểm cao cấp **NHẤT** của VPBank.

10 học viên tương tác học tích cực trong buổi học sẽ nhận được 100k để sử dụng dịch vụ của **Be**.



COMM CREDIT
TÍN DỤNG TIỂU THƯƠNG

Thương hiệu thuộc **VPBank**

Gói vay CẢI TIẾN MỚI NEW!
cho Hộ Kinh doanh

- 👍 Đơn giản hơn
- 💰 Hấp dẫn hơn
- ★ Linh hoạt hơn

Nội dung buổi đào tạo số 4

1. Bước đầu chạy bộ - Xe cộ bước sau
2. Bán hàng Online - Lần hai mới thắng
3. Cạnh tranh trên mạng - Thứ hạng ưu tiên
4. Đăng ký bản đồ - Gu-Gồ sẽ thấy
5. Bán hàng Zalo – Chui vô các Group
6. Chăm sóc khách hàng – mang hàng ra chợ
7. Muốn khách nhiều vô – tạo Za-Lô Shop
8. Uy tín cá nhân – Không cần chạy Ads
9. Ôm nhiều không chặt – Chọn mặt gửi hàng



The advertisement features a woman in a red dress standing behind a food stall, smiling and gesturing with her hands. The background is a green gradient with white and yellow text. The COMM CREDIT logo is in the top left, and the VPBank logo is in the top right. The main headline is 'Gói vay CẢI TIẾN MỚI cho Hộ Kinh doanh' with a 'NEW!' badge. Below the headline are three benefits: 'Đơn giản hơn' (Simpler), 'Hấp dẫn hơn' (More attractive), and 'Linh hoạt hơn' (More flexible).

COMM CREDIT
TÍN DỤNG TIỂU THƯƠNG

Thương hiệu thuộc VPBank

Gói vay CẢI TIẾN MỚI **NEW!**
cho Hộ Kinh doanh

👍 Đơn giản hơn

💰 Hấp dẫn hơn

★ Linh hoạt hơn

1. Bước đầu chạy bộ Xe cộ bước sau

- Chạy bộ - Xe đạp và Xe máy
 - Xuất phát điểm từ bán hàng truyền thống
 - Thóc ở đâu, bồ câu ở đó
 - Khách online, mình cũng online
 - Tài khoản cá nhân & Tài khoản DN
 - Chợ Việt online
 - Từ Chợ Làng ra Chợ Lớn
- ❖ Thực hành: chọn chợ cho SP/DV của bạn



Offline to Online



CONVERT YOUR OFFLINE SHOPPERS TO ONLINE CUSTOMERS



ONLINE TO OFFLINE



2. Bán hàng Online Lần hai mới thắng

- Câu chuyện Hồ báo và Cá sấu
 - Nguyên tắc Dừa – Dứa – Dưa
 - Quy luật lần 2 mới thắng
 - Sống lâu hơn đối thủ
 - Online chỉ là phương tiện
 - Điều gì không thay đổi khi bạn tiếp tục bán hàng?
- ❖ Thực hành: đăng lên Zalo “em vẫn...”



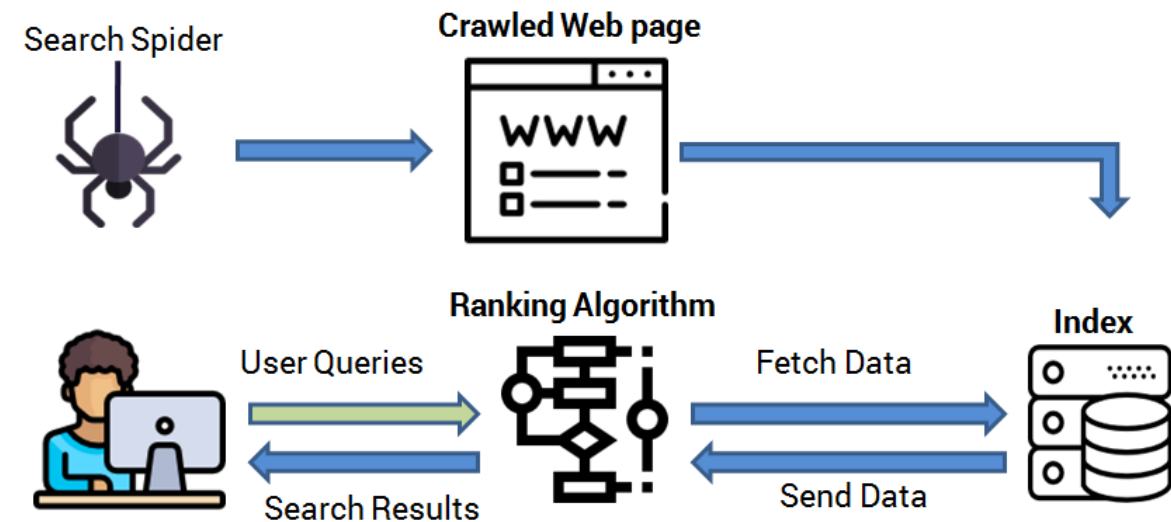
Nguồn ảnh: 123RF

3. Cạnh tranh trên mạng

Thứ hạng ưu tiên

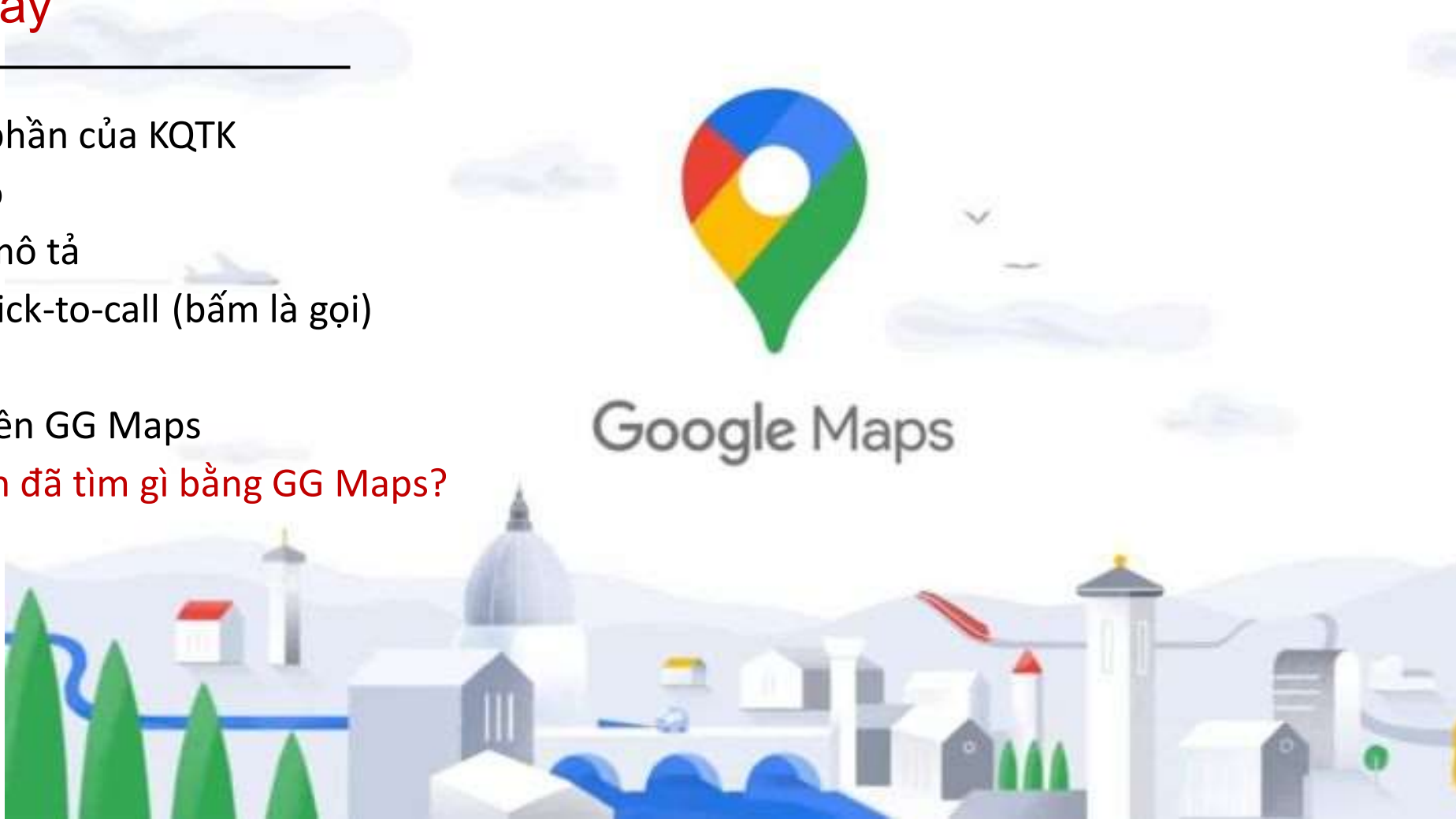
- Tạo sao bạn tìm thấy bạn mà khách hàng tìm không thấy bạn?
 - Cách mà công cụ tìm kiếm trả ra kết quả cho người dùng.
 - Tại sao GG & FB ưu tiên người bán ở gần bạn? (Thực hành bằng comment)
 - Thứ hạng trên công cụ tìm kiếm.
 - Thứ hạng trong tâm trí khách hàng.
- ❖ Thực hành: tìm từ khóa “cho vay tín chấp”

Crawling, Indexing and Ranking : Search Engine Process Flow



4. Đăng ký bản đồ Gu-Gồ sẽ thấy

- Bản đồ là một phần của KQTK
 - Tên trên bản đồ
 - Từ khóa trong mô tả
 - Số điện thoại click-to-call (bấm là gọi)
 - Giờ làm việc
 - Ảnh và video trên GG Maps
- ❖ Thực hành: bạn đã tìm gì bằng GG Maps?



5. Bán hàng Za-Lô

Chui vô các Group

- Các Group trên Zalo
- Mua trước bán sau
- “Bán mình” trước khi bán hàng
- Chúc một người, bán cho 10 người
- Zalo cũng có thể Tag
- ❖ Thực hành: đăng bài bán hàng và tag tên đồng đội.



6. Chăm sóc khách hàng Mang hàng ra chợ

- Nguyên tắc “thấy mới nhớ”
- Nguyên tắc “khách hàng luôn lười biếng”
- Cho khách nhớ mặt mình
- Cho khách nhớ hàng mình
- Gắn mặt của bạn với hàng của bạn
- Lên chợ mỗi ngày
- 101 loại content để “lên chợ”
- ❖ Thực hành: content để khách nhớ mặt bạn là gì?



7. Muốn khách nhiều vô Tạo Za-Lô Shop

- Khi nào khách hàng thích mua của Shop hơn của cá nhân?
- **Thực hành comment**
- Tạo tài khoản Zalo OA
- Tạo shop
- Chạy quảng cáo
- ❖ **Thực hành tìm “Cho vay tiêu dùng” và comment kết quả**



8. Uy tín cá nhân Không cần chạy Ads

- Liệu khách hàng có tin khi xem quảng cáo “đảm-bảo-uy-tín và chất-lượng”?
- Uy tín cá nhân của tiểu thương & vai trò của việc đổi trả hàng.
- Quảng cáo trả phí không chạy trên tài khoản cá nhân nhưng quảng cáo truyền miệng thì có
- Sử dụng uy tín của KOL – người nổi tiếng
- Cách tạo uy tín với khách hàng mới
- Hứa ít thôi – Làm nhiều hơn một chút
- ❖ Thực hành: hãy comment giới thiệu sản phẩm của một người có uy tín mà bạn hoàn toàn tin tưởng.



9. Ôm nhiều không chặt
Chọn mặt gửi hàng



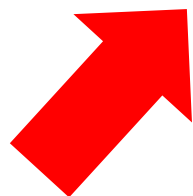
be

Cảm ơn đã hỗ trợ
600 triệu phí ship hàng
Dành cho Tiểu thương



Hỗ trợ học viên

- Facebook Group
- Facebook Nick
- Zalo
- Training Team
- 50k+ đồng đội



Học Vinalink – Tận tình Thực chiến



Ôn bài

Bước đầu chạy bộ - Xe cộ bước sau
Bán hàng Online - Lần hai mới thắng
Cạnh tranh trên mạng - Thử hạng ưu tiên
Đăng ký bản đồ - Gu-Gồ sẽ thấy
Bán hàng Zalo – Chui vô các Group
Chăm sóc khách hàng – mang hàng ra chợ
Muốn khách nhiều vô – tạo Za-Lô Shop

Uy tín cá nhân – Không cần chạy Ads

Ôm nhiều không chat – Chọn mặt gửi hàng



COMMCREDIT
TÊN DUNG TIỂU THƯƠNG

Thương hiệu thuộc VPBank

Gói vay CẢI TIẾN MỚI **NEW!**
cho Hộ Kinh doanh

👍 Đơn giản hơn
💰 Hấp dẫn hơn
★ Linh hoạt hơn

COMMREDIT

Thương hiệu thuộc VPBank

THÀNH THẠO ONLINE NGẠI CHI COVID

BUỔI 4

HƯỚNG DẪN BÁN HÀNG TRÊN
GOOGLE VÀ ZALO



Ông **NGUYỄN THẮNG LONG**

Giám đốc đào tạo Vinalink chi nhánh HCM

