

5 HÌNH THỨC MARKETING ONLINE

PHỔ BIẾN NHẤT HIỆN NAY

Với sự phát triển mạnh mẽ của các phương tiện truyền thông mới, doanh nghiệp có thể tìm ra những hướng đi tối ưu hóa chi phí tiếp thị mà vẫn đảm bảo hiệu quả truyền thông. Những thuật ngữ như marketing online hay tiếp thị trực tuyến xuất hiện ngày càng phổ biến. Thế nhưng, không phải ai cũng hiểu hết về nó. Hôm nay hãy cùng DMS tìm hiểu về marketing online và các hình thức marketing online hiện nay nhé!

MARKETING ONLINE LÀ GÌ?



Marketing online là việc ứng dụng công nghệ mạng máy tính, các phương tiện điện tử vào việc nghiên cứu thị trường, hỗ trợ phát triển sản phẩm, phát triển các chiến lược và chiến thuật marketing... nhằm mục đích cuối cùng là đưa sản phẩm hàng hóa và dịch vụ đến người tiêu dùng một cách nhanh chóng và hiệu quả.

Ta có thể hiểu đơn giản marketing online là tiếp thị trực tuyến, thông qua internet để giới thiệu và quảng bá sản phẩm của mình.

Marketing online sẽ giúp doanh nghiệp đạt được những mục tiêu mà các kênh truyền thông không thực hiện được như chi phí thấp, khả năng tương tác cao với khách hàng, dễ dàng quản lý và đo lường được hiệu quả truyền thông, đưa thông điệp quảng cáo trúng đối tượng mục tiêu. Tuy nhiên, để có chiến lược thành công, mọi người cần hiểu rõ về mỗi phương thức và kết hợp chúng một cách linh hoạt, đúng đắn.

5 HÌNH THỨC MARKETING ONLINE HIỆN NAY

1. Marketing Online trên Google (Search Engine)



Đây được coi là hình thức marketing online cần được ưu tiên hàng đầu. Bởi theo thói quen, người dùng Internet khi muốn mua một sản phẩm, dịch vụ nào đó thường tra cứu trên Google, Yahoo, Bing... Nhà quảng cáo sẽ thông qua các đại lý hoặc trực tiếp trả tiền cho các công cụ quảng cáo để sản phẩm dịch vụ của họ được hiện lên ở các vị trí ưu tiên. Họ cũng có thể lựa chọn nhóm người xem quảng cáo theo vị trí địa lý, độ tuổi và giới tính hoặc theo một số tiêu chí đặc biệt khác. Nhờ vậy, doanh nghiệp có thể hướng tới đúng nhóm khách hàng mục tiêu, tăng hiệu quả tiếp thị, đồng thời có thể theo dõi, thống kê mức độ hiệu quả của mỗi từ khóa để kiểm soát cả chiến dịch và tạo dựng thương hiệu tốt hơn.

Ở hình thức marketing online trên Google này được chia làm 2 loại là quảng cáo Google Adwords và SEO.



Google Adwords là một dịch vụ thương mại mà Google cung cấp cho những đối tượng có nhu cầu quảng bá sản phẩm, dịch vụ hay thương hiệu,... của

mình. Người sử dụng dịch vụ Google Adwords cần trả tiền để mẫu quảng cáo được hiển thị hoặc được click vào. Quảng cáo sẽ xuất hiện ở những vị trí ưu tiên trên trang kết quả tìm kiếm hoặc trên các trang web thuộc mạng hiển thị của Google, thông qua việc lựa chọn từ khoá liên quan đến sản phẩm/dịch vụ mà doanh nghiệp lựa chọn.

SEO (Search Engine Optimization) hay còn gọi là tối ưu hóa công cụ tìm kiếm là một quá trình tối ưu nội dung văn bản và cấu trúc website để các công cụ tìm kiếm chọn lựa trang web phù hợp nhất phục vụ người tìm kiếm trên Internet. Có thể hiểu đơn giản SEO là một tập hợp các phương pháp nhằm đưa website lên vị trí TOP 10 (trang đầu) trong các trang kết quả của các Search Engine.

Ưu điểm của hình thức marketing online trên Google đó là có thể tìm chính xác khách hàng mục tiêu (lưu ý khách hàng mục tiêu có nhu cầu cực cao).

Nhược điểm của hình thức marketing online này là tiếp cận khách hàng ở thể bị động.

2. Marketing Online trên Facebook (Social media)



Cùng với hình thức marketing online trên Google, marketing online trên Facebook cũng là một hình thức marketing online được ưu tiên hàng đầu hiện nay.

Tính đến thời điểm này, Facebook không khác gì một quốc gia thu nhỏ, một mảnh đất màu mỡ để các nhà Marketing Online chiến lược tung hoành. Và nếu việc Marketing Online trên Facebook hiệu quả thì doanh nghiệp sẽ gặt hái được một tài sản vô cùng to lớn.

Facebook là mạng xã hội lớn nhất hiện nay trên thế giới và có hơn 30tr người VN sử dụng. Trung bình một người dành thời gian sử dụng Facebook khoảng 20 phút/ngày, 48% những người từ 18-34 tuổi nghĩ đến việc check Facebook đầu tiên khi họ thức dậy mỗi sáng. Là một công cụ quan trọng hàng đầu của truyền thông xã hội, Facebook cung cấp khả năng truyền thông tương tác và tiếp cận khách hàng số lượng lớn với tính chính xác cao và nó cũng có thể là nền tảng cho các thương hiệu phát triển cộng đồng của mình.

Người làm tiếp thị có thêm lựa chọn để tiếp cận cộng đồng. Khi sử dụng hình thức này, doanh nghiệp thường quảng bá dưới dạng hình ảnh, video clip có khả năng phát tán và thu hút bình luận (comment). Tính tương tác chính là ưu điểm nổi trội của loại hình này so với các kiểu marketing truyền thống.

Theo Tim O'Reilly thuộc công ty O'Reilly Media, social media (truyền thông xã hội) “không phải để nói về bạn, về sản phẩm hay câu chuyện của bạn. Nó phải tạo ra những giá trị cho cộng đồng mà có bạn trong đó. Càng nhiều giá trị bạn mang lại cho cộng đồng thì sẽ càng nhiều lợi ích cộng đồng mang đến cho bạn”.