

# HỖ TRỢ MARKETING TỪ MPOS.VN



# Xin chào!

Cảm ơn quý khách hàng đã lựa chọn sử dụng giải pháp thanh toán thẻ MPOS.

MPOS.VN hy vọng tài liệu này sẽ giúp sản phẩm dịch vụ của bạn tiếp cận được nhiều khách hàng tiềm năng hơn.

# Nội dung

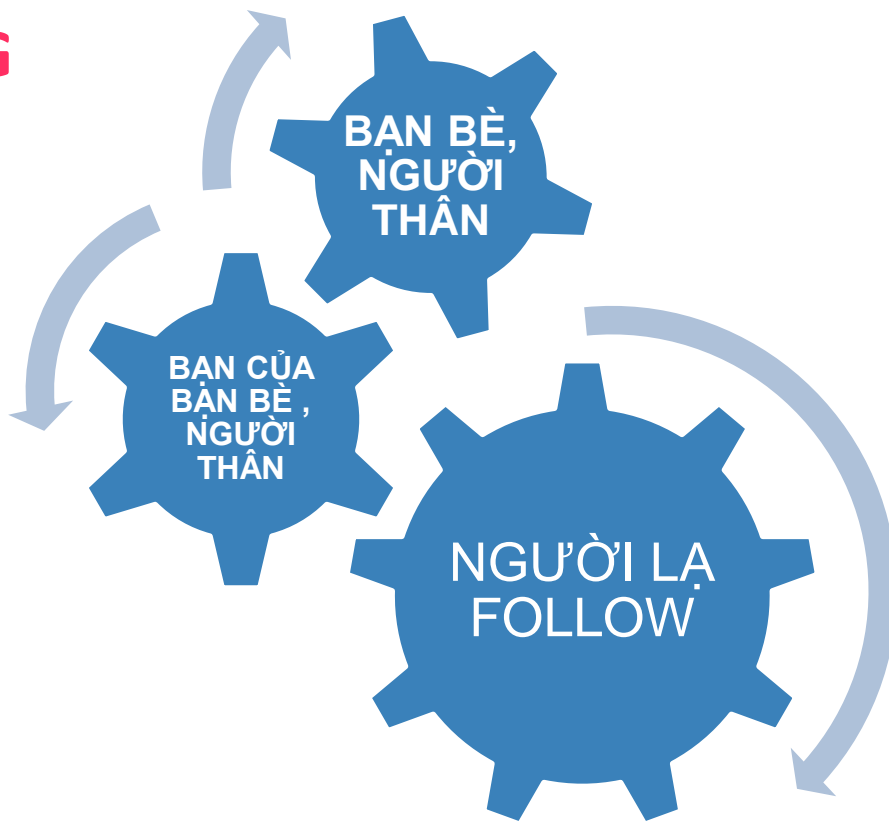
1. Đối tượng khách hàng
2. Tâm lý khách hàng
3. Nội dung bài bán hàng
4. Chiến lược đăng bài
5. Sử dụng hình ảnh
6. Thông tin trả góp

1.

# ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG

Hiểu rõ khách hàng tiềm năng của bạn là ai?

# ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG



2.

## TÂM LÝ KHÁCH HÀNG

Khách hàng của bạn nghĩ gì khi nhìn vào sản phẩm dịch vụ của bạn?

# TÂM LÝ KHÁCH HÀNG

## KHI MUA SẢN PHẨM/ DỊCH VỤ

- Người bán (có thể) là người quen
- Người bán có nhiều đánh giá tốt từ khách hàng đã sử dụng sản phẩm/dịch vụ
- Được giới thiệu từ người này qua người khác
- Sản phẩm hiếm có, ít nơi bán hoặc rất đặc thù (gia truyền, nhập ngoại,...)

3.

# NỘI DUNG BÀI BÁN HÀNG

Bạn phải viết gì để thu hút khách hàng của bạn?



# NỘI DUNG

## BÀI BÁN HÀNG

1. Tên sản phẩm + đặc điểm nổi bật
2. Giá sản phẩm
3. Chương trình ưu đãi đi kèm (nếu có)
4. Chế độ bảo hành hoặc hỗ trợ
5. Phương thức đặt hàng, giao hàng
6. Kêu gọi hành động
7. Thông tin liên hệ

# TÊN SẢN PHẨM

- Tên sản phẩm + tính năng
- Tên sản phẩm + lợi thế khác biệt với sản phẩm tương tự
- Tên sản phẩm + từ ngữ tạo sự chú ý cho người đọc

# GIÁ BÁN

## CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI

- Giá + số lượng bán giới hạn
- Giá + giảm % khi đặt hàng ngay
- Giá + thời gian bán giới hạn
- Giá + chương trình kỉ niệm, dịp lễ/Tết...
- Giá + giảm giá cho số lượng người mua giới hạn

...

## CHẾ ĐỘ

### BẢO HÀNH – HỖ TRỢ

- Đưa ra các chế độ bảo hành lấy lòng tin người mua ngay khi mới quảng cáo
- Chương trình hỗ trợ khác biệt so với đối thủ

# ĐẶT HÀNG

## GIAO HÀNG (trong TH khách không nhận hàng tại cửa hàng)

- Thông qua comment hoặc inbox Fanpage
- Click web/landingpage để đặt hàng

*Chú ý:* Mọi khách hàng đều muốn FREE SHIP

# KÊU GỌI HÀNH ĐỘNG

- Đưa ra số lượng sản phẩm giới hạn
- Đưa ra thời gian bán giới hạn
- Đánh vào nỗi đau tiềm thức của khách hàng khi thiếu sản phẩm đó trong cuộc sống

...

# THÔNG TIN LIÊN HỆ

- Quảng cáo bài post nên để lại số hotline và địa chỉ cửa hàng để khách hàng dễ dàng liên lạc

4.

## CHIẾN LƯỢC ĐĂNG BÀI

Đăng bài vào thời gian nào là hiệu quả nhất?



“ *Thời điểm VÀNG mà bạn nên  
đăng bài là thời điểm bài đăng  
của bạn có nhiều người quan tâm  
và tương tác*

# CHIẾN LƯỢC ĐĂNG BÀI

- Bạn phải xác định đối tượng của bài đăng mà bạn hướng tới; sở thích/thói quen của đối tượng là gì?
- Loại thông tin mà bạn muốn chia sẻ
- Gợi ý một số thời điểm trong ngày các bạn cần chú ý:
  - Sáng: từ 6 - 8h
  - Trưa: từ 11 - 12h
  - Chiều: 17 - 18h
  - Tối: 20 - 22h

*(Thời gian đăng bài phụ thuộc vào lượng fans/followers trên Fanpage, thông tin trên chỉ để tham khảo)*

# 5. SỬ DỤNG HÌNH ẢNH

Sử dụng hình ảnh để khách hàng cảm thấy thu hút hơn

# CHIẾN LƯỢC SỬ DỤNG HÌNH ẢNH

1. Đăng hình dùng tone màu hấp dẫn, phù hợp với sản phẩm và nội dung bài đăng



# CHIẾN LƯỢC SỬ DỤNG HÌNH ẢNH

## 2. Ảnh không nên sử dụng nhiều chữ



Thứ duy nhất mà chúng tôi coi là văn bản trong hình ảnh này là logo ở phía dưới cùng bên trái.



Lượng văn bản trong hình ảnh này vượt quá chính sách 20% của chúng tôi và sẽ không được phép đưa vào quảng cáo.

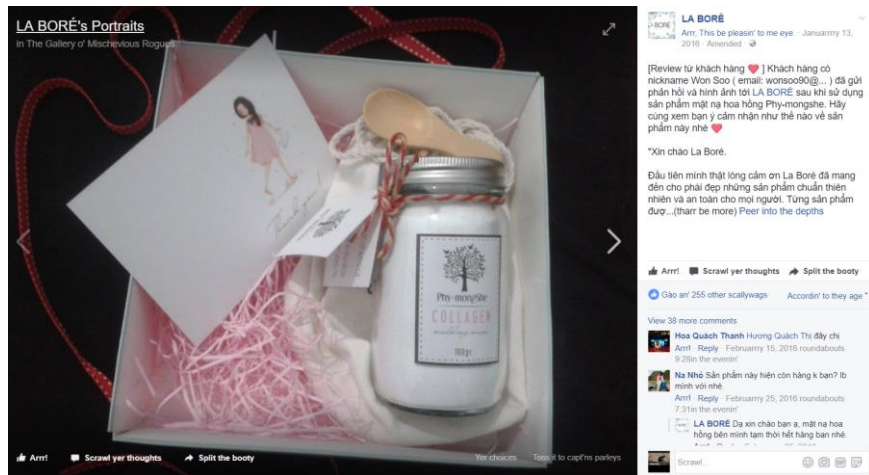
# CHIẾN LƯỢC SỬ DỤNG HÌNH ẢNH

3. Hình ảnh rõ ràng, cuốn hút, thuyết phục, chất lượng ảnh cao



# CHIẾN LƯỢC SỬ DỤNG HÌNH ẢNH

## 4. Sử dụng hình ảnh review của khách hàng



# THÔNG TIN

## TRẢ GÓP 0% LÃI SUẤT

- Trả góp 0% lãi suất giúp khách hàng của bạn không phải bỏ ra một số tiền lớn trong một thời điểm
- Trả góp 0% áp dụng với tất cả các sản phẩm/dịch vụ của bạn có giá trị trên 2.000.000 đồng thời hạn từ 3 -12 tháng. Không yêu cầu trả trước, giấy tờ thế chấp.
- Áp dụng đối với chủ thẻ tín dụng của 11 ngân hàng lớn: Techcombank, Vietinbank, Citibank, VPBank, VIB, Eximbank, ShinhanBank, ANZ, HSBC, Sacombank, MaritimeBank.
- Tư vấn hỗ trợ mở thẻ: 0901.75.79.98



Mọi chi tiết xin liên hệ  
[mkt.mpos@gmail.com](mailto:mkt.mpos@gmail.com)

**CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ MPOS VIỆT NAM**

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà VTC Online, Số 18 Tam Trinh, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Hotline: 0901.75.79.98

Website: <https://mpos.vn>

