

Hiện nay, nghiên cứu thị trường không còn xa lạ gì với các doanh nghiệp. Dù doanh nghiệp kinh doanh với mô hình online hay offline thì cũng đều cần thiết áp dụng

Vào thế kỷ .

Quá trình nghiên cứu thị trường để có thể hiểu được khách hàng hiện tại của bạn và nhận biết khách hàng tiềm năng của bạn đã trở nên dễ dàng hơn nhiều so với trước kia. Có thể nói các công cụ nghiên cứu nhanh chóng và miễn phí đang tồn tại ngay trong tầm tay của bạn. Vậy, hãy cùng khám phá chúng trong bài viết này nhé!

A. Hiểu được khách hàng hiện tại - Thị trường kinh doanh đá sạch

Nghiên cứu thị trường trực tuyến sẽ giúp bạn hiểu được khách hàng hiện tại của bạn. Điều này đem đến sự thuận lợi cho bạn, bạn sẽ biết cách để xác định và thu hút những khách hàng tiềm năng trong tương lai.

1. Bắt đầu với những điều cơ bản - Thị trường kinh doanh đá sạch

Việc thu thập dữ liệu về khách hàng hiện tại sẽ giúp bạn hiểu được họ là ai và làm thế nào để tiếp cận họ. Một cách hiệu quả để bắt đầu là xác định những phân khúc (thị trường ngách) tồn tại trong đội khách hàng

á
ch
h
à
ng
mục tiêu của bạn và tạo ra khách hàng lý tưởng. Sử dụng các trang web
miễn phí, chương trình khuyến mãi
t
t
t
hàng kê, để thu thập dữ liệu về khách hàng mục tiêu của bạn.

2. Xem xét các thông kê người theo dõi/người đăng ký -Thị trường kinh doanh đá sạch

Bạn cần phải biết những gì thu hút sự chú ý khách hàng cũng như nơi họ đang dành thời gian trên trực tuyến. Các thông tin về nhân khẩu học hay tâm lý học để tạo nên cho bạn thông qua các công cụ như Facebook Page, Twitter Analytics, YouTube Analytics...

Bạn cần tìm hiểu các nguồn lưu lượng truy cập vào trang web, từ đó thoát của khách truy cập

m
email
v
à
nhịu
h
n
th
ṇa
.
H
ã
y
s
ḍng
c
á
c
c
ô
ng
c
tḥng
k
ê
nh
n
Google
Analytics
v
ng
i
s
ḍng
họt
đ
ng
c̣a
c
á
c
ḍch
v
email

marketing

hay

c

á

c

vấn

đ

đ

kh

á

c

.

Hiện nay, nghiên cứu thị trường không còn xa lạ gì với các doanh nghiệp. Dù doanh nghiệp kinh doanh với mô hình lớn hay nhỏ thì cũng đều cần thiết áp dụng

Vào thực tế.

Quá trình nghiên cứu thị trường để có thể hiểu được khách hàng hiện tại của bạn và nhận biết khách hàng tiềm năng của bạn đã trở nên dễ dàng hơn nhiều so với trước kia. Có thể nói các công cụ nghiên cứu nhanh chóng và miễn phí đang tồn tại ngay trong tầm tay của bạn. Vâng, hãy cùng khám phá chúng trong bài viết này nhé!

A. Hiểu được khách hàng hiện tại - Thị trường kinh doanh đá sạch

Nghiên cứu tḥ tṛng tṛc tuỵn ṣ giúp bạn hiểu đ̣c khách hàng hiện tại và c̣a bạn. Điều này đem đ̣n ṣc ṃnh cho bạn, bạn ṣ biết cách đ̣ xác đ̣nh và thu hút nḥng khách hàng tiềṃng tiềṃng lại.

Xem thêm: [Bí Quỵt Xây Ḍng Ḅn Kho Ṣt Tḥ Tṛng Cho C̣ Ṣ Kinh Doanh Đá Ṣch Hịu Qụ](#)

Ḅng kho ṣt tránh việc thu tḥp quá nhịu nḥng thông tin khác không ṇm trong ṃc đ̣ch chính khi kho ṣt. Nếu không biết cách kho ṣt, cḥc ḥn bạn ṣ không biết làm gì với các...

3. Đánh giá, ṣp xếp và ḷu trữ thông tin pḥn ḥi c̣a khách hàng -Tḥ tr **ng** **kinh** **doanh** **đá** **ṣch**

Khi kho ṣt tḥ tṛng không có gì đáng ngạc nhiên khi nḥn biết đ̣i ṭng khách hàng c̣a bạn là đ̣t ra cho họ nḥng câu hỏi. Hãy tách tḥc bạn thân với

c
â
u
ḥi
này:
T
ôi có tḥ sáng ṭo nḥ tḥ nào trong việc đ̣a ra các câu hỏi
cho
kh
á
ch
h
à

ng
?

Nḥ ṃt ṣ khuỵn kḥch đ̣ hoàn thành kḥo sát, ḅn có tḥ cung c̣p cho khách hàng tịm
ṇng ṃt cái gì đó đ̣ đ̣i ḷy tḥi gian c̣a ḥn nḥ g̣i ṭng pḥm công ty hay 1 pḥn quà ý ng
h ã
n
à
o
đó.

Ṭ đó, hãy thu tḥp các thông tin ḷi và đánh giá, ṣp x̣p ḷi nḥng pḥn ḥi c̣a khách hàn
g .



Kḥo sát tḥ tṛng đá viên ṣch hịu qụ

□

4. Kịm tra đ̣i tḥ c̣nh tranh - Tḥ tṛng kinh doanh đá ṣch

Bằng cách kiểm tra vào số hiển thị trên web của đối thủ cạnh tranh, bạn có thể nắm bắt thông tin tốt hơn về những chiến thuật mà họ đang sử dụng để xây dựng mối quan hệ với khách hàng. Tìm hiểu thông tin xem những gì có tác dụng với họ, những gì không, và quan trọng nhất là bạn có thể làm tốt hơn những thứ nào. Ngoài ra, bạn cần nghiên cứu 1 số vấn đề dè dặt đây khi đi u tra về tình hình đối thủ.

- Các đối thủ cạnh tranh hiển thị và đo tính trong tổng lại xuất hiện.

- Số lượng các đối thủ cạnh tranh trên thị trường cũng như xác định đâu là đối thủ cạnh tranh mạnh nhất, đối thủ cạnh tranh chính của doanh nghiệp mình.

- Các điểm mạnh, điểm yếu của từng đối thủ

- Chiến lược hiển thị của đối thủ, khả năng đối thủ đối phó những chiến lược của họ như thế nào?

- Các điều kiện sản phẩm và hành động như thế nào trước khi nhìn vào cũng như các chính sách, giới hạn pháp mà doanh nghiệp của bạn sẽ đưa ra.



Nghiên cứu thị trường bằng cách đặt ra những câu hỏi cho khách hàng

B. Nhận biết điều kiện marketing mục tiêu – thị trường kinh doanh đá sạch

Việc tìm hiểu khách hàng mục tiêu đem đến cho bạn sự cảm nhận thu hút và ngân sách bỏ ra quảng cáo của bạn một cách hiệu quả nhất.

Theo những gì bạn thấy hay theo đặc điểm của nhóm khách hàng mà doanh nghiệp của bạn hướng tới. Đây là phương pháp định giá nhân tố để xác định *điểm khách hàng*.

- Tuổi: 24
- Giới tính: Nữ
- Tình trạng hôn nhân/người yêu: Độc thân
- Sống tại Hà Nội, khu vực Ba Đình
- Đã từng tiếp xúc với dịch vụ
- Sở thích: Mua sắm, du lịch, ăn vặt.
- Hành vi: Bị ra mắt nhiều từ người mua sắm và du lịch.

Phương pháp 2: Phân tích khách hàng của đối thủ cạnh tranh

Đối thủ là công ty ABC-XYZ

- Bên cạnh truy cập trực tiếp vào fanpage, website của đối thủ thông qua các bài viết để biết
t
u
nhân
c
á
c
th
ô
ng
tin
cấp
nhất
,
quảng
c
á
o
t
h

- Khi trên Bảng tin bắt đầu xuất hiện quảng cáo của đối thủ, bạn hãy chú ý theo dõi profile thông khách hàng thông qua các bài quảng cáo của đối thủ để phân tích. Các thông tin của chú ý của khách hàng là nơi làm việc, học vấn, tình trạng quan hệ, các trang thích... để vẽ lên chân dung

vì
khách hàng

- Với mỗi đội thị trường, bạn nên nghiên cứu 10-20 khách hàng để có những thông tin đáng quan tâm, tin cậy.

Với tình hình bùng nổ internet ngày nay, bạn đừng ngại có thể nghiên cứu thị trường ngay với chi phí

m
á
y
t
í
nh
cả
bạn
m
à
kh
ô
ng
mất
chi
ph
í
cho
n
ó.
Tuy
nhi
ên
,
nếu
bạn
c
ó
những
vấn

,

h
ã
y
thu
ê
c
á
c
c
ô
ng
thi
nghi
ê
n
c̣u
tḥ
tr
̣
̣ng
ṿ
kḥo
s
á
t
cho
m
ì
nh
.
L
à 1
c
ô
ng
ty
chuy
ê
n
nghịp
ḥ
ṣ
cung
c̣p
th
ê

m
cho
bạn
rất
nhiều
th
ô
ng
tin
b
í
ch
kh
á
c
nà
.

Xem thêm: [Nghị ê n - C u - Th - Tr - ng - b í quy t - nung - n u ý t - ng - kinh](#)

[- doanh](#)

[đá](#)

[vi](#)

[ê](#)

[n](#)

[- th](#)

[à](#)

[nh](#)

[- c](#)

[ô](#)

[ng](#)

[-](#)

p
1

Lịu ý ṭng kinh doanh đá viên c̣a mình có tḥc hịn đ̣ợc không?

Vịc kinh doanh trong tḥ tṛng này có mang ḷi ḷi nhụn không?

Ḅn mụn mua **máy làm đá, máy làm kem** hãy liên ḥ ngay ṿi chúng tôi đ̣ đ̣ợc ṭ ṿn
v
à đ
t
h
à
ng
ngay
:

Tṛ Ṣ Ṭp đoàn Ḥi Âu ṭi Hà Ṇi:

Đ̣a cḥ: Ṣ 72 Mịu Đ̣m, Ṃ Trì, Nam Ṭ Liêm, Hà Ṇi ☐

Tel: 0913.102.168 - 091.507.8989 ☐