

55

CÁCH QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU MIỄN PHÍ (HOẶC GẦN NHƯ MIỄN PHÍ)

1. Đăng kí làm tác giả và tham gia viết bài trên những website có uy tín hoặc lưu lượng truy cập cao trong ngành của bạn.
2. Mời các blogger viết bài bình luận về sản phẩm của bạn.
3. Tổ chức một cuộc thi, rút thăm trúng thưởng, hay giảm giá một số sản phẩm và quảng bá hoạt động đó thật rầm rộ trên website của bạn cũng như trên các phương tiện truyền thông xã hội để gây sự chú ý.
4. Thu thập các dữ liệu khảo sát thị trường, lĩnh vực của bạn, hoặc thậm chí từ cơ sở dữ liệu của khách hàng và biên soạn thành một tài liệu miễn phí tặng cho KH
5. Tích cực sử dụng các phương tiện truyền thông xã hội để chia sẻ các thông điệp, đồng thời chứng tỏ kiến thức chuyên môn của bạn.
6. Sử dụng các nút chia sẻ lên các trang mạng xã hội đặt trên website (như Facebook, Twitter, Google+). Bạn có thể sử dụng mã nguồn nút “Like” của Facebook hoặc sử dụng plugin WordPress miễn phí như Sharebar.

**NGÁO
CONTENT**

• MARKETER •

55

CÁCH QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU MIỄN PHÍ (HOẶC GẦN NHƯ MIỄN PHÍ)

7. Trả lời câu hỏi là một cách cực hay giúp xây dựng các mối quan hệ và khẳng định kiến thức chuyên môn của bạn trong khi vẫn có thể khuyến khích người khác tham gia quảng bá thương hiệu giúp bạn. Bạn có thể thực hiện việc này trên các website xã hội như sau: Google+, Facebook

8. Đọc blog, đăng kí RSS feed với các blog marketing hàng đầu để nhận các ý tưởng miễn phí (hoặc gần như miễn phí) mỗi ngày nhằm tiếp thị và phát triển việc kinh doanh của bạn với mức phí rẻ nhất.

9. Tham gia website Hỏi – Đáp Quora và xây dựng danh tiếng cho doanh nghiệp của bạn.

10. Tham gia vào các nhóm cùng ngành hoặc có liên quan đến thị trường của bạn trên LinkedIn, trả lời các câu hỏi trong nhóm, đăng các tin tức và sự kiện về tổ chức của bạn.

11. Tích cực dùng inboxQ để tìm kiếm và trả lời các câu hỏi trên Twitter.

12. Nếu bạn đang kinh doanh về quần áo, thời trang, làm đẹp, giải trí, thiết kế, chụp ảnh, thực phẩm, đồ trang sức, hoặc bất cứ lĩnh vực tương tự nào về phong cách sống, bạn hãy chia sẻ hình ảnh trên Pinterest.

13. Bạn hãy tạo ngay một kênh YouTube và tích cực sử dụng các thủ thuật video marketing hiệu quả, như các hướng dẫn làm một việc gì đấy, và thường xuyên tương tác để gia tăng cơ hội hiển thị trên công cụ tìm kiếm cũng như thu hút khách hàng tiềm năng.

55

CÁCH QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU MIỄN PHÍ (HOẶC GẦN NHƯ MIỄN PHÍ)

14. Đừng quên quảng bá thương hiệu của bạn trên các trang mạng xã hội.
15. Tham gia các diễn đàn liên quan đến thị trường mà doanh nghiệp bạn đang hoạt động, tham gia và các buổi đối thoại để cung cấp các câu trả lời hữu ích và sâu sắc.
16. Hãy viết blog nhiều thật nhiều. Hãy chia sẻ miễn phí kiến thức và kinh nghiệm của bạn cho mọi người. Dùng blog của bạn làm công cụ để xây dựng các mối quan hệ và tăng mức độ nhận diện thương hiệu.
17. Ca ngợi các nhân vật có nhiều sáng kiến hay: các bài viết tác động đến bản ngã (ego bait) là một cách hay giúp bạn kết nối với những nhân vật có tầm ảnh hưởng trong ngành của bạn, và họ sẽ phản hồi bằng cách quảng bá hình ảnh công ty của bạn đến những người xung quanh họ.
18. Viết bài phỏng vấn nhóm. Việc làm này sẽ giúp bạn xây dựng các mối quan hệ, và họ sẽ quảng bá thương hiệu giúp bạn. Bạn sẽ nhận được nhiều liên kết, xuất hiện nhiều trên các mạng xã hội.
19. Thực hiện phỏng vấn các chuyên gia bằng video (như Skype). Đăng các phỏng vấn đó lên YouTube, nhúng vào website của bạn, viết lại nội dung phỏng vấn để SEO cho bài viết.
20. Tổng hợp các bài viết hay hàng tuần trong ngành. Việc làm này giúp kết nối với nhiều blogger khác và tạo các kết nối giá trị. Mẹo hay: đừng quên @ các blogger trong bài viết tổng hợp của bạn.

55

CÁCH QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU MIỄN PHÍ (HOẶC GẦN NHƯ MIỄN PHÍ)

21. Tổng hợp các email thắc mắc của khách hàng hoặc các câu hỏi nổi bật trong phần bình luận trên blog thành một bài viết hỏi-đáp; đề cập đến khách hàng hoặc người đặt câu hỏi trong bài viết của bạn và liên kết trở lại profile hoặc website của họ
22. Viết bài bình luận để quảng bá các sản phẩm và dịch vụ hữu ích trong thị trường của bạn (nội dung tác động đến bản ngã, xây dựng mối quan hệ, v.v.)
23. Tạo một khảo sát trực tuyến trên website (hoặc blog) của bạn (có thể dùng Survey Monkey hoặc plugin WP-Polls trên WordPress để quản lí kết quả).
24. Sau đó, viết một bài thông báo kết quả khảo sát trên blog, bổ sung một số biểu đồ đẹp mắt vào bài viết, xuất bản thông cáo báo chí.
25. Phản hồi tất cả các câu bình luận trên blog của bạn; việc tích cực tham gia cùng người đọc và nuôi dưỡng cộng đồng trên blog là một phương pháp cực kì hiệu quả nhưng ít tốn sức nhất nếu bạn muốn xây dựng thương hiệu và số người theo dõi website.
26. Luôn có những suy nghĩ sáng tạo, thực hiện những việc như giúp đỡ người khác nhưng không mong đợi sự hồi đáp, thương hiệu của bạn sẽ nhận được các kết quả tuyệt đến không ngờ.
27. Để các founder hoặc các chuyên gia của công ty trả lời phỏng vấn trên các blog hoặc những nhà xuất bản khác.

55

CÁCH QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU MIỄN PHÍ (HOẶC GẦN NHƯ MIỄN PHÍ)

28. Đóng góp cho một tổ chức từ thiện của địa phương hay quốc gia để quảng bá hình ảnh của bạn trên trang web của họ, và nhận một liên kết trở về website của bạn.
29. Tài trợ cho một sự kiện/ website lớn để được có tên trong danh sách các nhà tài trợ trên website tổ chức sự kiện của họ.
30. Tổ chức sự kiện tại địa phương (sẽ miễn phí nếu bạn có thể thuyết phục được ai đó tài trợ cho chương trình).
31. Diễn thuyết tại các sự kiện ở địa phương. Đây là cơ hội để bạn quảng bá hình ảnh công ty và dịch vụ, cũng như khẳng định bạn chính là người luôn có những ý tưởng tân tiến.
32. Mở khóa học dành cho lĩnh vực của bạn và quảng bá hình ảnh thương hiệu bên trong khóa học.
33. Đề nghị khách hàng làm người chứng nhận cho sản phẩm của bạn. Một hình thức tạo “giấy chứng nhận” miễn phí và dần gây dựng độ tin nhiệm cho website, từ đó giúp thúc đẩy doanh thu cho doanh nghiệp.
34. Tạo công cụ, gadget, widget hay ứng dụng miễn phí, đính kèm logo công ty của bạn, và trong một số trường hợp, có thể chèn liên kết hướng trở lại website của bạn để tăng hiệu quả SEO hay chính website của bạn.
35. Bạn xây dựng một công cụ hay tính năng mà bạn biết những người có ảnh hưởng trong ngành sẽ thích. Bạn tặng cho họ miễn phí, và họ trở thành người ủng hộ thương hiệu của bạn.

55

CÁCH QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU MIỄN PHÍ (HOẶC GẦN NHƯ MIỄN PHÍ)

36. Dùng mô hình kinh doanh Freemium, cung cấp trước một số tính năng miễn phí của sản phẩm bởi “khái niệm miễn phí” sẽ khiến mọi người cảm thấy họ thoải mái vì không mất gì cả.

37. Bán sản phẩm và quảng bá doanh nghiệp của bạn trên Craigslist.

38. Cung cấp chương trình khuyến mãi cho khách hàng thân quen (tiếp thị truyền miệng, tặng số người ủng hộ thương hiệu).

39. Nhanh chóng hồi âm những lời phàn nàn của khách hàng.

40. Dùng SlideShare để quảng bá miễn phí nội dung đến một lượng lớn khán giả: đăng các bài thuyết trình, nghiên cứu tình huống (case study), tạo các tài liệu hướng dẫn, dùng nội dung blog cho mục đích khác, v.v.

41. Tham gia các blog nổi tiếng trong ngành bằng cách để lại lời bình luận thông minh. Hãy tạo liên kết dẫn đến phần nội dung tương quan có thể bổ sung giá trị trên website của bạn nếu được phép.

42. Tạo webinar hay video hướng dẫn miễn phí.

43. Tặng phần thưởng cho các đối tác trong ngành, quảng bá nó trên MXH, tiếp cận tất cả những người được đề cử giải thưởng, tặng huy hiệu chiến thắng có gắn tên thương hiệu của bạn cho người đoạt giải.

44. Hợp tác với các công ty kinh doanh lĩnh vực liên quan nhưng không cạnh tranh với bạn để cùng tài trợ các webinar, các tham luận, v.v.

46. Cung cấp newsletter miễn phí cho những người đăng kí trên website của bạn và xuất bản một newsletter miễn phí hàng tháng.

55

CÁCH QUẢNG BÁ THƯƠNG HIỆU MIỄN PHÍ (HOẶC GẦN NHƯ MIỄN PHÍ)

47. Cung cấp chuỗi bài viết về các “thủ thuật miễn phí” cho những người đã đồng ý cung cấp địa chỉ email cho bạn.
48. Cung cấp hỗ trợ khách hàng trực tiếp hoặc các hình thức trao đổi trực tiếp trên website của bạn.
49. Tận dụng cơ hội quảng bá các sản phẩm, dịch vụ, bản nâng cấp khác trên email hoặc trang Cảm ơn của bạn.
50. Tạo chương trình tiếp thị liên kết (affiliate); xác định xem giữa việc bỏ qua nhà cung cấp bên thứ ba và tự mình thực hiện, việc nào sẽ hiệu quả hơn.
51. Tham gia các buổi hội thảo trong ngành và viết bài tổng hợp hội nghị đó (thảo luận trực tiếp trên blog, chụp ảnh tại sự kiện, v.v.)
52. Đề nghị nhân viên liên kết đến sản phẩm/ưu đãi của bạn từ website/profile cá nhân của họ, vì số lượng liên kết sẽ giúp củng cố hiệu quả SEO cho website của bạn, từ đó cải thiện vị trí xếp hạng của website.
53. Ưu tiên giảm giá cho những người chia sẻ sản phẩm của bạn (tweet, blog, v.v.)
54. Trích một phần giá bán để gửi cho tổ chức từ thiện (gửi phần trăm lợi nhuận cho từ thiện).
55. Tổ chức một chiến dịch chống lại quan điểm không công bằng nào đó trong ngành của bạn để được quảng bá hình ảnh miễn phí.