

Bạn biết không, nếu bạn [thiết kế website](#) hợp deadline có thể “hút” được khách hàng của bạn ghé qua website trong 5 giây đầu tiên thì nội dung chính là yếu tố để níu khách hàng ở lại lâu hơn website của bạn và thuyết phục họ mua hàng của bạn. Hơn nữa viết nội dung tốt thì website cũng sẽ được ưa ái xếp hạng cao trên các công cụ tìm kiếm. Trong bài viết này chúng tôi sẽ gợi ý cho bạn trả lời cho câu hỏi: Viết gì cho website của mình để hút khách hàng.



Hãy tham khảo nội dung từ nhiều nguồn khác nhau

Nếu bạn có ý tưởng viết bài, bạn hãy tham khảo nhiều nguồn khác nhau, sau đó hãy gạch ra những ý tưởng hay nhất để triển khai thành bài viết của bạn, nhớ tránh đi sao chép từ nguồn khác.



Hãy viết tiêu đề thật hấp dẫn.

Tiêu đề chính là yếu tố “hút” khách truy cập đầu tiên của bài viết. Giống như một cô gái xinh đẹp thì ngay lập tức sẽ thu hút mọi ánh nhìn mọi nơi cô đi qua. Bài viết của bạn cũng vậy, tiêu đề chính là yếu tố đầu tiên khách hàng nhìn thấy khi họ lướt qua bài viết của bạn. Hãy nghĩ ra một tiêu đề thật ngắn gọn và to đĩnh cỡ tờ mờ mờ của đũa giũa. Một gợi ý là: Tiêu đề của bạn có thể là một đũa cưỡi dung chính của quặng cáo. Tiêu đề có thể là một đũa mồi trồi của sơn phôi/dịch vụ của bạn so với các đối thủ cạnh tranh. Chẳng hạn: miễn phí vận chuyển, mua mã đã đăng, hay các sơn phôi/dịch vụ đặc quyền.



Hãy thêm những hình ảnh vào nội dung nhé

Bạn cũng nên chăm chút vào hình ảnh sơn phôi chất lượng tốt. Hình ảnh chất lượng sẽ thu hút được khách hàng tốt hơn. Hãy thuê một nhiếp ảnh gia chuyên nghiệp để tạo ra những hình ảnh của sơn phôi chất lượng thật tốt!



Hãy trình bày những vấn đề xung quanh lĩnh vực của bạn đang đề cập đến những người quan tâm

Họ nào ai họ t b n là người hi u rõ lĩnh vực mà b n đang kinh doanh. Nếu u b n đang bán hàng th i trang? Bên c nh vi c b n gi i thi u v nh ng s n ph m c a b n, ch t l u , kích th c, màu s c phù h p v i đ i t ng nào...Hãy viết thêm các bài v cách đ ph i đ , các xu h ng th i trang năm 2014, Họ c gi t đ mà không phai màu? Họ c phân bi t ngu n g c xu t x các lo i hàng hóa...vv.. Hãy ch ra nh ng đ i u mà ch - b n- m i- bi t, vì b n làm trong ngành này.



Viết về những điểm nổi bật của sản phẩm của bạn

Không phải tất cả các sản phẩm đều cần phải có hình ảnh đẹp, các banner có thể linh động hơn: Có thể là hình ảnh đẹp bổ trợ, hình ảnh đẹp kết hợp với các sản phẩm khác để tạo ra cái gì đó thật đẹp hơn v.v...

Đưa ra những lợi ích mà khách hàng có thể nhận được

Nội dung banner hãy đưa ra lợi ích mà banner mang lại cho khách hàng như ưu đãi sản phẩm/dịch vụ của bạn. Bạn nên mô tả thêm các đặc điểm có thể thu hút người dùng click quảng cáo của mình như: giá rẻ, miễn phí mãi. Có thêm những từ kêu gọi hành động như: “gửi ngay”, “tham gia ngay” sẽ càng tăng tỉ lệ click (CTR) cho quảng cáo của bạn.

Công bố các hoạt động của công ty bạn sắp tới chắc hẳn đang đến khách hàng.

Hàng sắp về, sắp khuyến mãi, sắp xả hàng, thêm tính năng mới trong sản phẩm ...v.v... hãy thông báo với các này ngay và luôn! Như cung cấp đầy đủ thông tin theo các câu hỏi: ai? ở đâu? Làm gì? Bao giờ? Khi nào? Như thế nào nhé.



Hãy thực hiện 1 video về quy trình sản xuất ra sản phẩm mà bạn đang kinh doanh

Thật tuyệt vời nếu khách hàng có thể hình dung được các bước quy trình sản xuất ra 1 sản phẩm mà khách hàng sẽ sử dụng. Điều này thúc đẩy niềm tin của khách hàng vào sản phẩm của bạn. Điều đó sẽ tạo nên thông tin sâu sắc vào tâm trí người. Sau này khi có nhu cầu về loại sản phẩm đó, chắc chắn họ sẽ nhớ ngay tới thông tin của bạn. Hoặc bạn cũng có thể thêm một video ngắn gọn về công ty của bạn (nếu có).



Hệ thống nội dung để các sản phẩm mới của bạn sẽ nổi bật

Có thể sau đó sẽ hay không thì tùy bạn, nhưng khách hàng sẽ cảm thấy thú vị vì họ được tôn trọng, được hỏi ý kiến và có vẻ như được tham gia vào sự hình thành sản phẩm của bạn.

Luôn cập nhật nội dung website và viết nội dung mới mẻ, hấp dẫn hàng ngày để thu hút khách hàng đó chính là bí quyết để kéo khách hàng tới với website của bạn. Khi nội dung của bạn càng hấp dẫn và có nhu cầu người click thì tỷ lệ CTR của website càng tăng. Điều này có lợi cho việc xếp hạng và SEO website của bạn. Việc mua hàng hay không còn là vấn đề nhu cầu và thời gian thôi.