

# TỰ ĐIỂN CHIẾN LƯỢC

LỢI NHUẬN =

DOANH THU -

CHI PHÍ

## CÁC CÁCH TẶNG DOANH THU

- Tặng khách hàng thêm năng.
- Tặng tỷ lệ chuyển đổi (tỷ lệ chốt đơn hàng).
- Tặng giá trị trên một đơn hàng.
- Tặng số lần mua hàng lặp lại.

## CÁC CÁCH GIẢM CHI PHÍ

- Giảm các khoản giảm trừ.
- Giảm giá vốn hàng bán.
- Giảm chi phí quản lý và chi phí bán hàng.
- Giảm chi phí lãi vay.
- Tối ưu chi phí thuế.

138 cách tăng lợi nhuận cho  
DOANH NGHIỆP ...

<http://pdca.vn/> | 0899.598.668 | [info@pdca.vn](mailto:info@pdca.vn)

PDCA

TRƯỜNG HUẤN LUYỆN CEO BÀI BẢN  
ĐẦU TIÊN TẠI VIỆT NAM

<http://pdca.vn/> | 0899.598.668 | [info@pdca.vn](mailto:info@pdca.vn)

### CHIẾN LƯỢC BẠN CHỌN

01. \_\_\_\_\_
02. \_\_\_\_\_
03. \_\_\_\_\_

### TẶNG SỐ LƯỢNG GIAO DỊCH

1. Có chính sách tích điểm nhận ưu đãi cho khách hàng trong mỗi lần mua.
2. Giới thiệu họ tên đầy đủ với khách hàng và khiến khách hàng lưu lại số điện thoại của mình.
3. Lưu lại thông tin của khách hàng và gửi các chương trình ưu đãi đặc biệt cho khách hàng.
4. Thông báo tới khách hàng các sản phẩm mới ra mắt qua email, tin nhắn điện thoại, fanpage, ...
5. Cung cấp sản phẩm, dịch vụ tốt hơn, thực hiện các chính sách ưu tiên khiến khách hàng cảm thấy mình đặc biệt.
6. Luôn cải thiện, cải tiến chất lượng của dịch vụ tốt hơn.
7. Giao hàng một cách uy tín và nhất quán.
8. Giữ liên lạc với khách hàng thường xuyên.
9. Phân cấp danh mục sản phẩm theo nhu cầu khách hàng.
10. Tạo ra các sản phẩm combo khoa học chặt chẽ.
11. Giới thiệu toàn bộ danh mục sản phẩm cho khách hàng biết đến.
12. Xây dựng bài tư vấn cho từng sản phẩm và các sản phẩm có chức năng liên quan, hỗ trợ đến nhau để hướng khách hàng mua nhiều loại sản phẩm.
13. Tặng số lượng sản phẩm để khách hàng lựa chọn.
14. Giới thiệu các phiên bản cập nhật mới của sản phẩm.
15. Luôn sẵn sàng nguồn hàng trong kho.
16. Gọi điện, nhắn tin chăm sóc khách hàng theo định kỳ.
17. Làm thẻ thành viên, móc gắn chìa khóa.
18. Thu nhập dữ liệu của khách hàng cũ.
19. Phát thẻ thành viên/thẻ vip cho khách hàng.
20. Sử dụng thẻ mua hàng nhiều lần.
21. Cho phép thanh toán trước hoặc sau khi mua hàng.
22. Liên tục cung cấp sản phẩm dịch vụ cho đến khi khách hàng yêu cầu dừng lại.
23. Lập kế hoạch mua sắm cho khách hàng.

- Quảng cáo trên mạng xã hội: Quảng cáo trên Facebook, Instagram, Zalo, Twitter, TikTok, Youtube, Email, SMS, ...
- Quảng cáo trên các cây quảng cáo: Cây quảng cáo ở nút giao thông, quảng cáo ở tòa nhà cao tầng, khu chung cư.
- Quảng cáo trên phương tiện di chuyển: Xe buýt, cáp treo, taxi, máy bay.
- Xây dựng câu chuyện thương hiệu: Sách, phim.
- Đổi mới bao bì, bao gói.
- Gửi bưu thiếp điện tử.
- Đây mạnh hoạt động tài trợ: Các chương trình cộng đồng.
- Tổ chức cuộc thi.
- Hoạt động từ thiện: Thực hiện chiến dịch gây quỹ, chia sẻ miễn phí.

### CHIẾN LƯỢC BẠN CHỌN

01. \_\_\_\_\_
02. \_\_\_\_\_
03. \_\_\_\_\_

### TÀNG LƯỢNG KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

- Quảng cáo ở các địa điểm: Quán cà phê, sự kiện hội nghị, ga tàu, sân bay, rạp chiếu phim, trường học, siêu thị, điểm du lịch, đồ lưu niệm, quán ăn, nhà hàng.
- Quảng cáo trên báo chí: Báo in/nhật báo, báo địa phương, truyền hình, audio, đài phát thanh, báo điện tử.
- Sử dụng KOL – người ảnh hưởng.
- Phát tờ rơi.
- Tài trợ MV ca nhạc.
- Cho dùng thử.
- Tặng quà xin thông tin.
- Hợp tác chiến lược: Đại lý, đơn vị cùng tệp khách hàng.
- Livestream.
- Tham gia các hội trợ thương mại.
- Chương trình đáp xe giới thiệu sản phẩm.
- Làm đồng phục.
- Liên kết với chính phủ.
- Tài trợ đồ gia dụng: In Logo trên cốc dùng 1 lần có thương hiệu, áo mưa gắn logo & slogan, mũ bảo hiểm, bút & giấy nháp, giấy ăn.
- Quảng cáo trên các ứng dụng điện thoại.
- Chính sách để khách hàng giới thiệu khách hàng.
- Thiết kế và in ấn danh thiếp.
- Quan hệ công chúng.

- Bán kèm thêm sản phẩm hoặc dịch vụ hỗ trợ.
- Tập trung xây dựng, cải tiến kích bản up sale thêm sản phẩm/dịch vụ.
- Tặng giá bán sản phẩm/dịch vụ đi kèm với giá tăng giá trị sản phẩm.
- Cải thiện việc bố trí, trưng bày sản phẩm/dịch vụ.
- Thiết kế hình ảnh sản phẩm/dịch vụ
- Đa dạng hình thức thanh toán.
- Cho phép thanh toán theo các thời hạn khác nhau.
- Có phương án hỗ trợ tài chính cho khách hàng có nhu cầu.
- Bán chéo sản phẩm/dịch vụ.
- Tính phí tư vấn/vận chuyển/bảo hành.
- Sử dụng băng khẩu sát khách hàng để upsale các sản phẩm theo đúng nhu cầu.

### CHIẾN LƯỢC BẠN CHỌN

01. \_\_\_\_\_
02. \_\_\_\_\_
03. \_\_\_\_\_

### TÀNG DOANH THU TRUNG BÌNH TRÊN MỖI LẦN BÁN HÀNG

- bắt mắt, thu hút tại điểm bán.
- Tập trung vào tập khách hàng VIP.
- Xây dựng chính sách mua combo ưu đãi dành cho khách hàng.
- Xây dựng các chương trình khuyến mại khi mua các sản phẩm tiếp theo.
- Xây dựng chính sách tích điểm, tặng voucher giảm giá khi mua các đơn hàng ở các nấc thang giá trị khác nhau.
- Tập trung vào khách hàng mua sỉ.
- Xây dựng các thang sản phẩm với nhiều lựa chọn.
- Thông tin đầy đủ về danh mục sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng.
- Thiết lập mức giá đặt hàng tối thiểu, chấp nhận đặt cọc.
- Thiết lập mục tiêu doanh thu trung bình, tiến hành đo lường doanh thu trung bình trên mỗi lần bán hàng và tập trung tổ chức đổi bán hàng gia tăng chỉ số này.
- Thiết kế chiến lược sản phẩm/dịch vụ theo hướng giải pháp toàn diện cho một hoặc một vài vấn đề của khách hàng.
- Kinh doanh dòng sản phẩm độc quyền.
- Lựa chọn sản phẩm, dịch vụ.
- Tạo thiện cảm, đổi đãi đặc biệt với khách hàng.
- Giáo dục thị trường tập trung vào giá trị

- Sản xuất bộ saleskit.
- Cho khách hàng dùng thử sản phẩm.
- Kinh doanh dòng sản phẩm độc quyền.
- Lựa chọn sản phẩm, dịch vụ.
- Tạo thiện cảm, đổi đãi đặc biệt với khách hàng.
- Định vị thương hiệu ở phân khúc cao.
- Viết câu chuyện thu vị về sản phẩm và doanh nghiệp.
- dùng sản phẩm dùng thử mẫu thử.
- Trình bày mẫu thử, hình ảnh minh họa.
- Tạo danh mục sản phẩm, giá cả.
- Cung cấp thông tin đầy đủ cho sales và đào tạo.
- Xây dựng kịch bản bán hàng và đào tạo cho nhân viên sales.
- Đo lường tỉ lệ chuyển đổi.
- Khiến lệ đổi ngũ nhân viên.

### CHIẾN LƯỢC BẠN CHỌN

01. \_\_\_\_\_
02. \_\_\_\_\_
03. \_\_\_\_\_

### TÀNG TỶ LỆ CHUYỂN ĐỔI

- Cung cấp giá trị tăng thêm.
- Dẫn đầu xu hướng thị trường.
- Ban hành chính sách cam kết, văn minh bằng văn bản.
- Xác định lợi điểm bán hàng độc nhất.
- Phát triển dòng sản phẩm khác biệt so với các sản phẩm khác trên thị trường.
- Sáng tạo và bán sản phẩm độc quyền.
- Cung cấp sản phẩm chất lượng.
- In sẵn danh sách lợi ích sản phẩm và dịch vụ.
- Sử dụng phiếu đánh giá khách hàng để trưng bày hoặc cải tiến sản phẩm tốt hơn.
- Sử dụng hình ảnh trước và sau khi sử dụng.
- Khảo sát những khách hàng cũ.
- Khảo sát những khách hàng không mua.
- Cải tiến văn phòng, phương tiện hỗ trợ sales.
- Trưng bày những giải thưởng, chứng nhận.
- Đăng ký tài khoản cho khách hàng.
- Sử dụng hệ thống CRM để quản lý khách hàng.
- Đa dạng phương thức đặt hàng.
- Đa dạng phương thức thanh toán.
- Trưng bày tại địa điểm bán hàng.
- Lập kế hoạch thanh toán và huy động vốn.
- Lập sơ đồ quy trình bán hàng.
- Hướng dẫn sử dụng sản phẩm trực tiếp

- Xây dựng và vận hành đúng quy trình thu chi không để thất thoát chi phí.
- Xây dựng các chương trình/chính sách khích lệ mỗi CBNV tham gia cắt giảm chi phí lãng phí từ những hoạt động nhỏ nhất.
- Lựa chọn bán các sản phẩm/dịch vụ có lợi nhuận cao.
- Nâng cao kỹ năng đàm phán để có
- Thực hiện việc tái chế.
- Thuê ngoài, giảm việc đầu tư tài sản, công cụ, dụng cụ.
- Giảm chi phí phi tuyến dùng bằng phương án tuyến dùng nội bộ.
- Nhiệm kỳ gửi hàng hóa.
- Thống kê các khoản chi phí, báo cáo thường xuyên và đánh giá định kỳ hiệu quả các khoản chi phí.

### CHIẾN LƯỢC BẠN CHỌN

01. \_\_\_\_\_
02. \_\_\_\_\_
03. \_\_\_\_\_

### CÁC CÁCH KIỂM SOÁT, CẮT GIẢM CHI PHÍ

- được mức giá tốt nhất từ nhà cung cấp.
- Tiến hành kiểm tra, rà soát, đánh giá danh sách nhà cung cấp hàng kỳ.
- Giao chỉ tiêu cắt giảm chi phí cho các bộ phận.
- Quản lý hiệu suất, năng suất và thời gian làm việc của nhân sự bằng KPI.
- Xây dựng chính sách lương thưởng theo hiệu quả kinh doanh.
- Tối ưu hóa chi phí thuế.
- Giảm tỷ lệ lỗi khi sản xuất hàng hóa.
- Giảm tỷ lệ lỗi khi giao hàng.
- Dự toán ngân sách và kiểm soát ngân sách theo định mức.
- Xin tài trợ hoặc vay mượn.
- Giảm thiểu các công đoạn trùng lặp trong công việc.
- Lưu trữ cơ sở dữ liệu chính xác.
- Cắt giảm đội ngũ nhân sự.
- Cắt giảm chi phí cho giám đốc.
- Kê khai thường xuyên và kiểm tra định kì.
- Mua sỉ, áp dụng kế hoạch thanh toán và làm thêm giờ.
- Hạn chế thời gian ngưng hoạt động.
- Xây dựng quy trình chuẩn cho công tác kê khai, chi các khoản chi.