

WEBINAR

BÍ MẬT TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG CHO SALES B2B

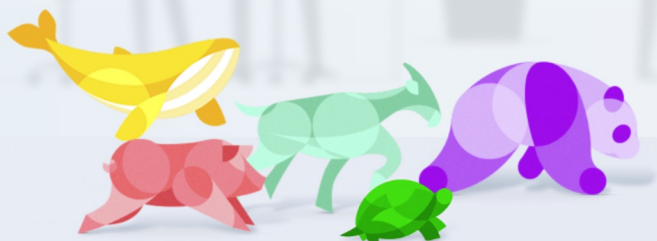


BowNow

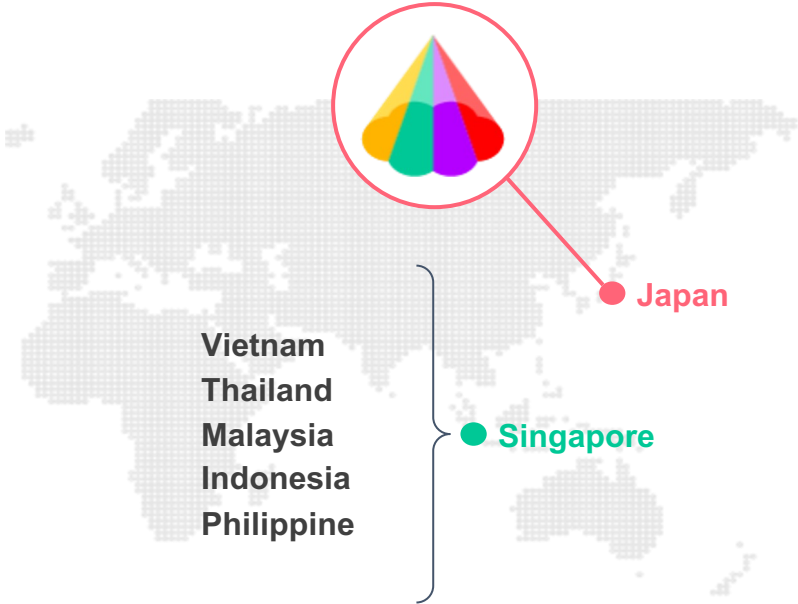


- 01 **Giới thiệu về Cloud Circus**
- 02 **Giới thiệu về chân dung khách hàng B2B**
- 03 **Số liệu về hiệu quả của hình thức cold email**
- 04 **5 bước tạo phễu khách hàng**
- 05 **Ứng dụng công nghệ**

GIỚI THIỆU VỀ CLOUD CIRCUS



Tên DN	Công ty Cổ phần Cloud Circus
Trụ sở chính	Tầng 21, tòa nhà Shinjuku Monolith, 2-3-1 Nishi-Shinjuku, Quận Shinjuku, Tokyo
Ngành nghề KD	Phát triển và bán phần mềm SaaS về Digital Marketing của "CloudCIRCUS" Tư vấn và triển khai các dự án liên quan đến Digital Marketing
URL	https://cloudcircus.jp/
Vốn điều lệ	150,000triệu JPY
Thành lập	Năm 2009
Số lượng NV	233NV
Cổ đông	Công ty Cổ phần Startia Holdings Inc (Là công ty con 100% thuộc sở hữu của CC), Mã chứng khoán trên Sàn chứng khoán Tokyo (TSE): 3393



Ngoài công cụ, chúng tôi hỗ trợ các hoạt động cần thiết cho Marketing và góp phần hỗ trợ triển khai chuyển đổi số (DX) cho khách hàng



Công cụ Marketing

Chúng tôi cung cấp và triển khai các công cụ Marketing được phát triển bởi chính doanh nghiệp.



Tạo nội dung

Chúng tôi lập kế hoạch và tạo nội dung cần thiết cho các hoạt động Marketing.



BPO(Hoạt động thuê ngoài)

Chúng tôi sẽ cung cấp đa dạng các dịch vụ hỗ trợ như một đối tác thuê ngoài Marketing.

Công cụ được triển khai bởi các doanh nghiệp B2B (thương mại, CNTT, sản xuất, dịch vụ chuyên nghiệp) nhằm mở rộng kênh bán hàng ở thị trường Đông Nam Á

Thương mại



IT



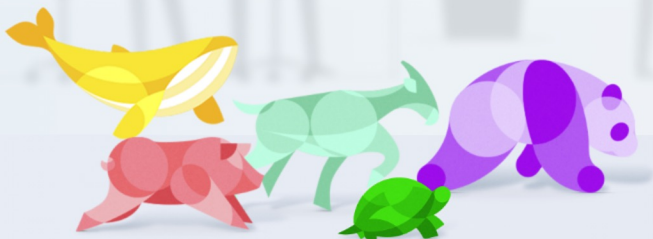
Sản xuất



Dịch vụ chuyên nghiệp
(dành cho B2B)



CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG B2B



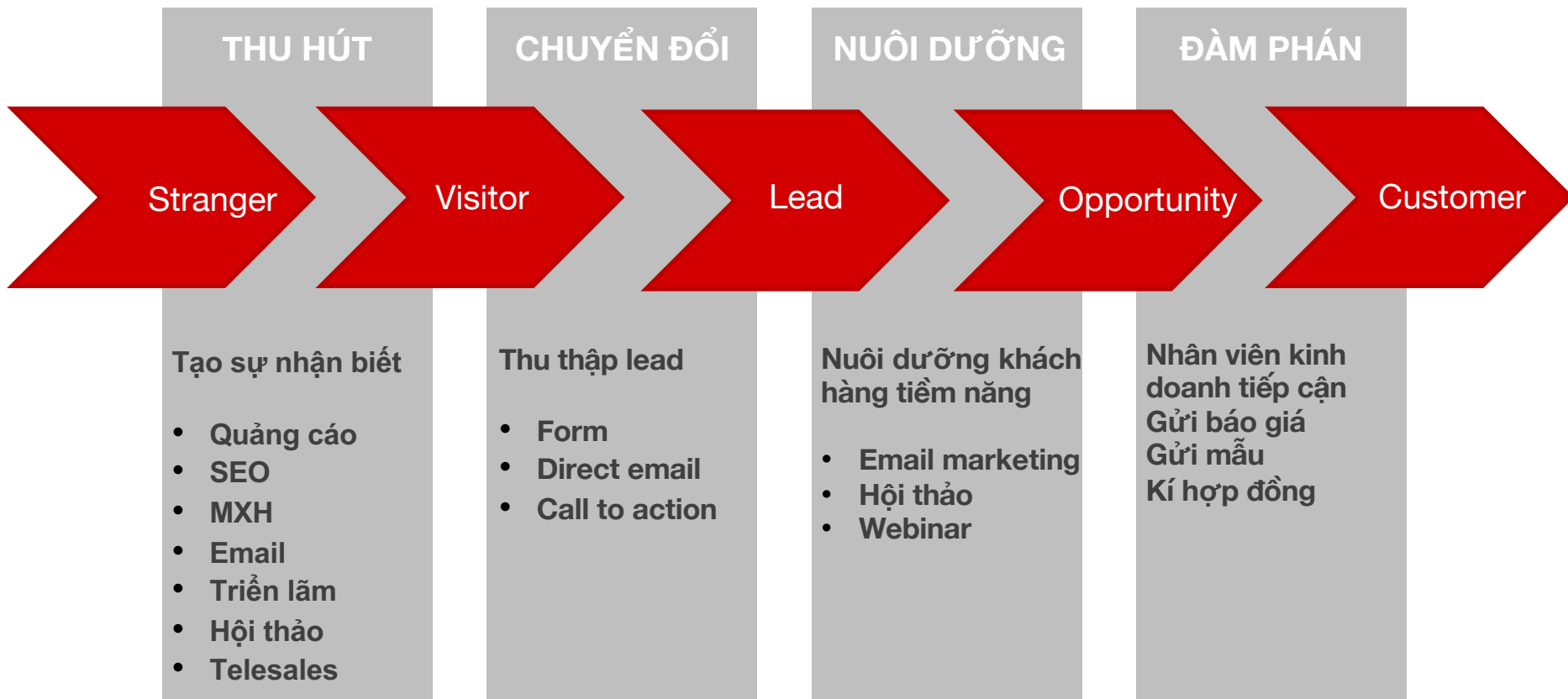
Participants in Business Buying Process



Business Buyer Behaviour: Meaning and Types



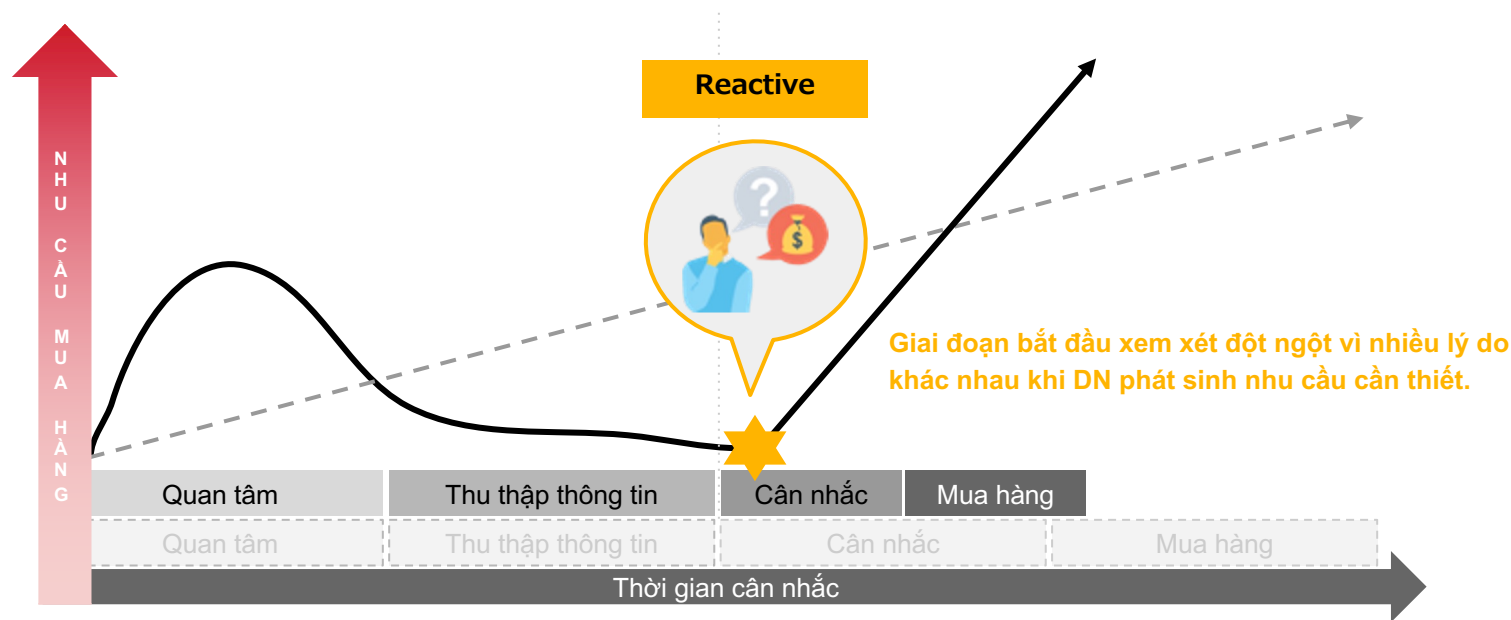
Nguồn: <https://www.geeksforgeeks.org/business-buyer-behaviour-meaning-and-types/>



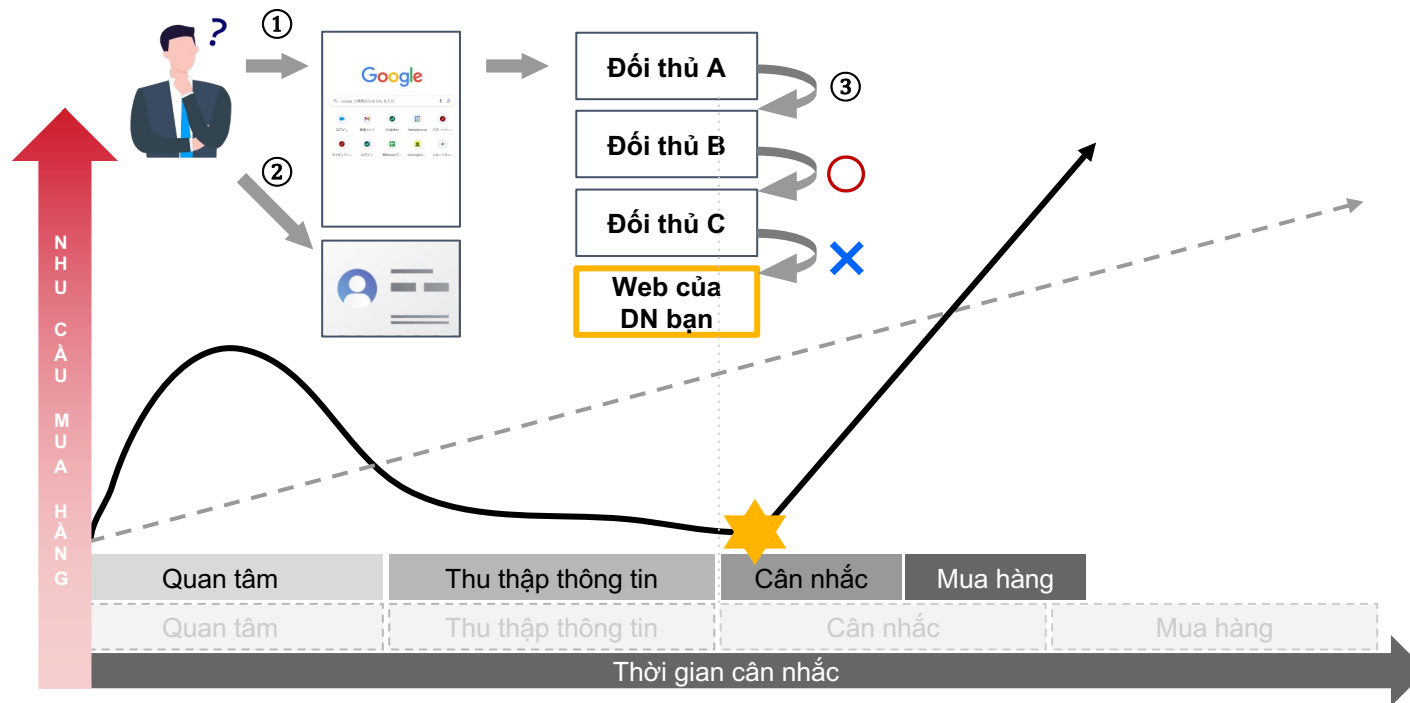
SỰ KHÁC BIỆT TRONG XU HƯỚNG MUA HÀNG

	<u>KH cá nhân</u>	<u>KH doanh nghiệp</u>
Thời gian xem xét	Ngắn	Dài
Phương pháp mua hàng	Tính cảm xúc	Tính logic
Người phụ trách có thể quyết định	Ít	Nhiều

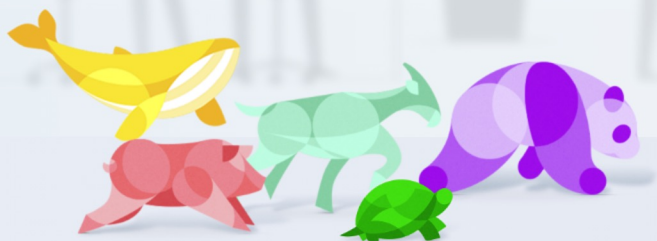
Đối với xu hướng mua hàng của các doanh nghiệp B2B, thường là sau một thời gian dài thu thập thông tin, có một ngày họ sẽ phản ứng và đưa ra quyết định một cách đột ngột

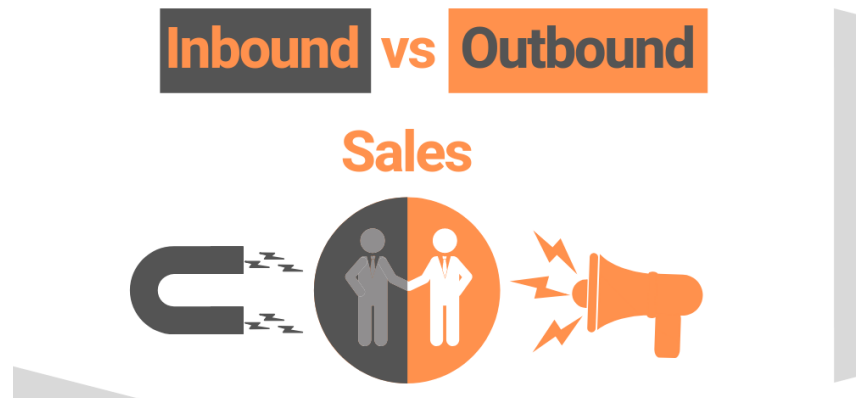


1. Tìm kiếm trên web và xem từ trên xuống dưới, sau đó liên hệ để hỏi thông tin.
2. Liên lạc với các nhân viên Sales của các công ty mà bạn nhớ từ quá trình thu thập thông tin trước đó.
3. Nếu gặp phải nhân viên Sales xuất sắc, bạn sẽ dừng so sánh với các công ty khác và bắt đầu quyết định.



GIỚI THIỆU VỀ OUTBOUND SALES



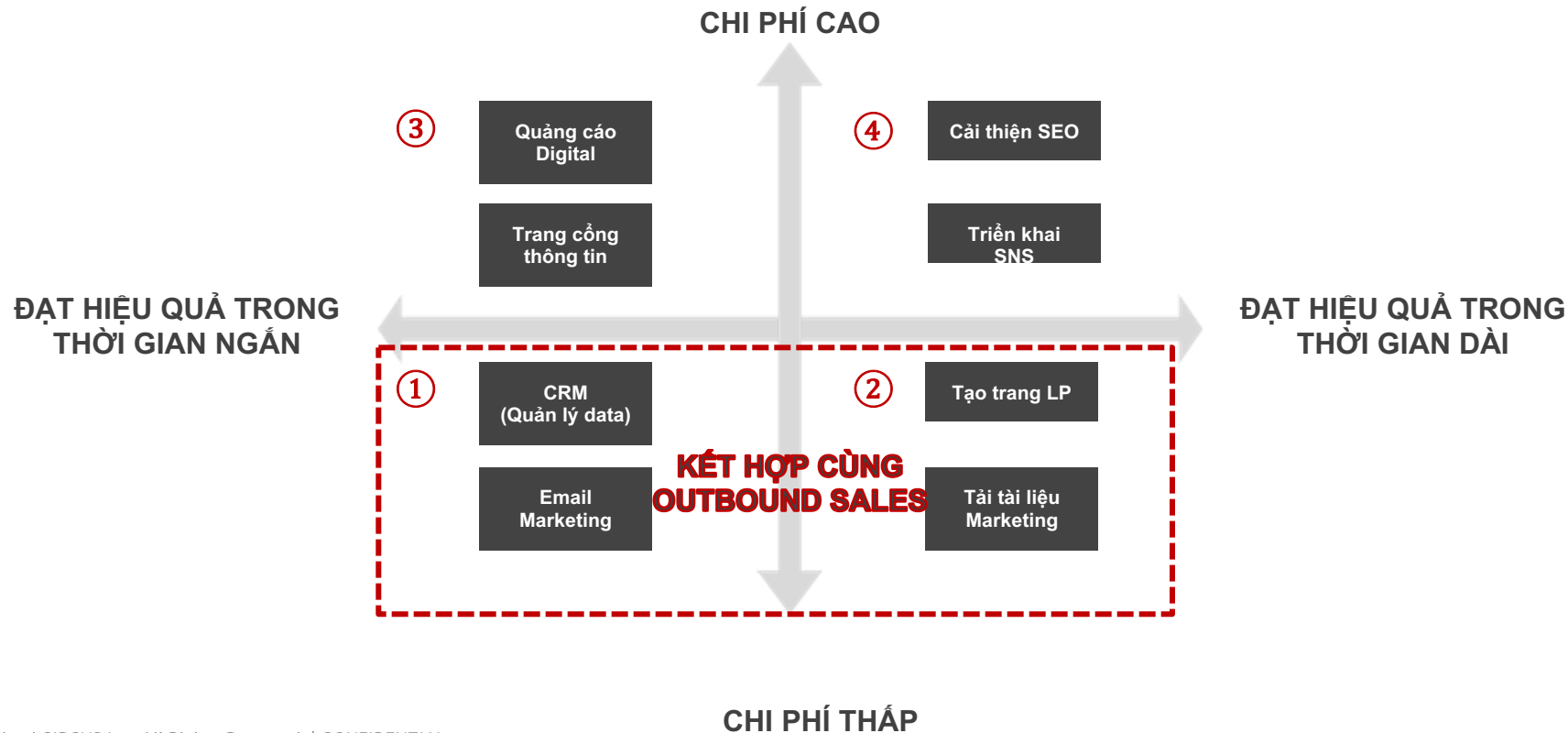


Nguồn: <https://hqseo.co.uk/inbound-vs-outbound-sales/>

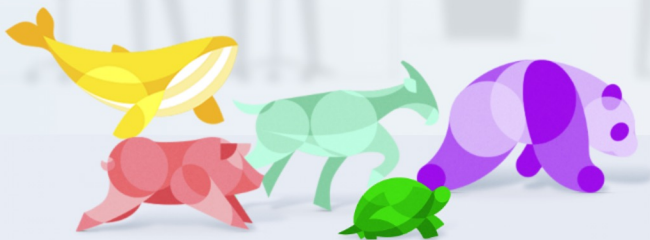
Outbound sales bao gồm việc tiếp cận người mua tiềm năng một cách chủ động thông qua email, điện thoại, mạng xã hội hoặc kênh khác. Mục đích chính là liên hệ với người dùng với mục tiêu tạo ra doanh số bán hàng, thay vì chờ họ thực hiện hành động hay gọi tới hotline yêu cầu báo giá.

Outbound sales đôi khi bao gồm việc gọi điện thoại người dẫn dắt trên danh sách khách hàng tiềm năng, tuy nhiên thường các nhân viên gọi điện cho người dẫn dắt đã từng thể hiện nhu cầu bằng cách tương tác với nội dung của một thương hiệu, đăng ký tham gia sự kiện, gửi email cho doanh nghiệp, hoặc thực hiện cuộc gọi trước đó.

1. **Chọn đúng tệp khách hàng tiềm năng, Chủ động gửi đúng thông điệp cho đúng người**
2. **Dễ dàng thực hiện ngay**
3. **Có thể mở rộng dễ dàng, tiếp cận được nhiều khách hàng cùng lúc**
4. **Outbound Sales tạo ra khách hàng chất lượng**



HIỆU QUẢ HÌNH THỨC COLD EMAIL



Salesfolk – Chiến dịch cold email B2B

Ngành: Tiếp thị B2B

Mục tiêu: Salesfolk giúp khách hàng là một công ty SaaS tăng số lượng khách hàng tiềm năng.

Cách tiếp cận:

- Tạo chiến dịch cold email nhắm mục tiêu cụ thể, với thông điệp phù hợp với từng nhóm đối tượng.
- Sử dụng chuỗi email nhiều bước để tiếp cận lại những người không phản hồi.
- Mỗi email tập trung vào vấn đề của khách hàng và cách giải pháp SaaS có thể giúp họ.

Kết quả:

- Tỷ lệ phản hồi đạt 22%, trong đó 6% số phản hồi đã chuyển đổi thành khách hàng.
- Công ty SaaS đã ký được hợp đồng trị giá hơn 100.000 đô la từ chiến dịch cold email này.

AdEspresso – Sử dụng cold email để phát triển sản phẩm

Ngành: SaaS (Công nghệ quảng cáo)

Mục tiêu: Xác thực mức độ phù hợp của sản phẩm với thị trường và thu thập phản hồi từ khách hàng.

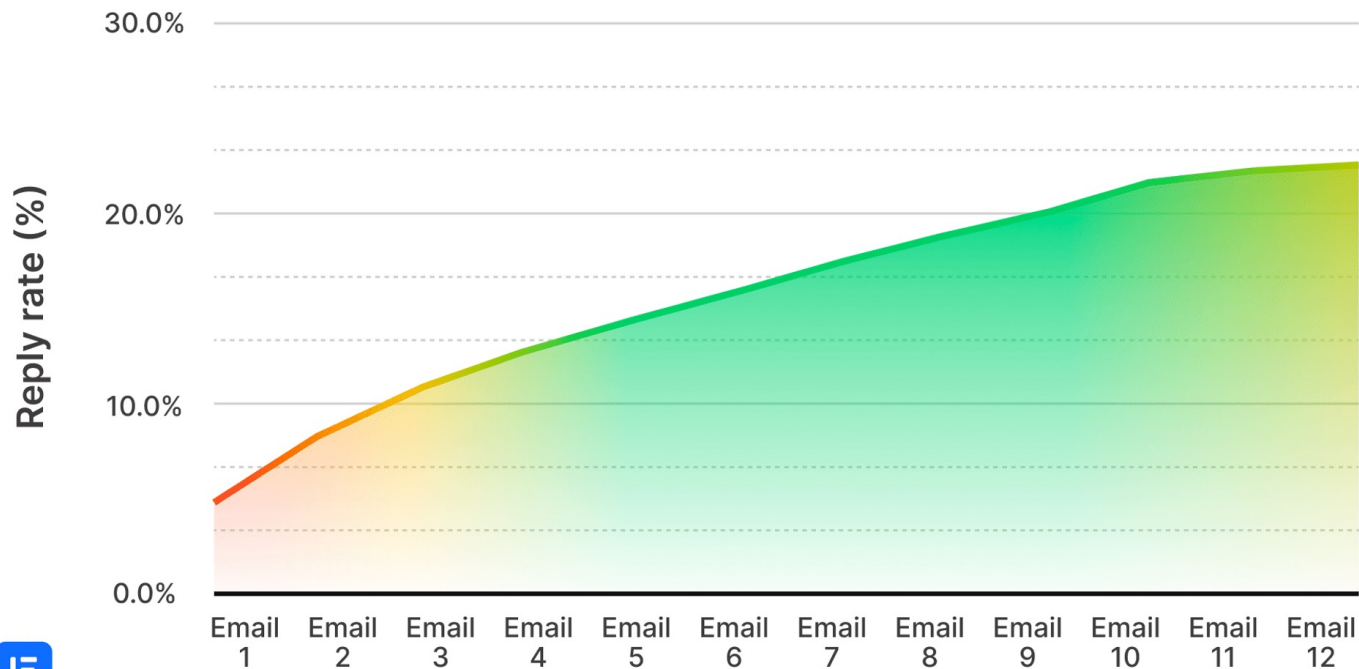
Cách tiếp cận:

- Gửi cold email đến những người dùng tiềm năng, mời họ dùng thử sản phẩm miễn phí và cung cấp phản hồi.
- Email được cá nhân hóa và nêu rõ lợi ích của việc sử dụng nền tảng.
- Sử dụng email theo dõi để thúc đẩy những người chưa phản hồi.

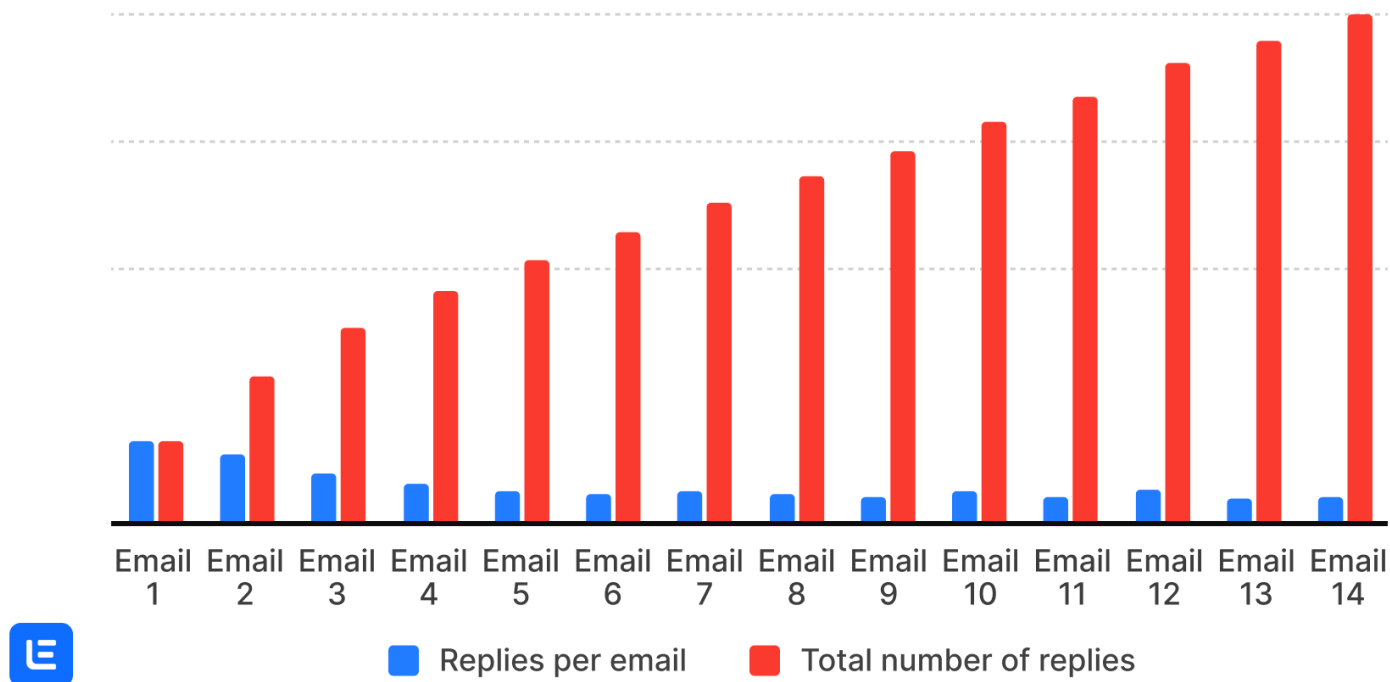
Kết quả:

- Thu thập được phản hồi từ hơn 50 khách hàng mới.
- Phản hồi này đã giúp AdEspresso cải thiện sản phẩm và mở rộng nhanh chóng hơn.

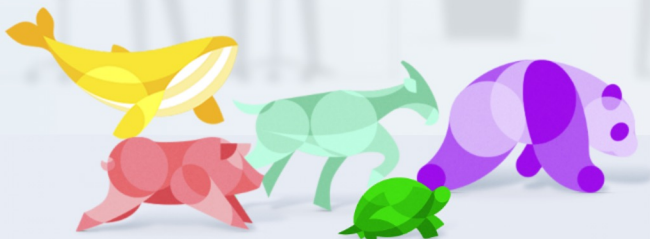
How many cold email follow-ups should you send?



More follow-ups get more replies



CÁCH TẠO RA HIỆU QUẢ TỐI ƯU 5 BƯỚC TẠO PHỄU KHÁCH HÀNG B2B





1. Tạo Lead

- Các nguồn data base khai thác
- Linked in
- Triển lãm, sự kiện
- Data khách hàng cũ

2. Phân loại

Giai đoạn 1: Phân cho Sales để đẩy sequence email và lọc Email hot (email có phản hồi)

Giai đoạn 2: Tách email chưa phản hồi

3. Nuôi dưỡng

Nuôi dưỡng chia làm 2 giai đoạn

Giai đoạn 1: Nuôi dưỡng trên BowNow và lọc ra danh sách khách hàng active

Giai đoạn 2: Đẩy danh sách khách hàng có active vào luồng Newsletter hằng tháng để tiếp tục nuôi dưỡng kết hợp với đo lường behavior trên Web

4. Phân loại theo mức độ quan tâm

Sử dụng tính năng tracking hành vi và scoring tự động của BowNow để phân loại khách hàng thành 4 nhóm: **Cold, Cool, Warm, Hot**

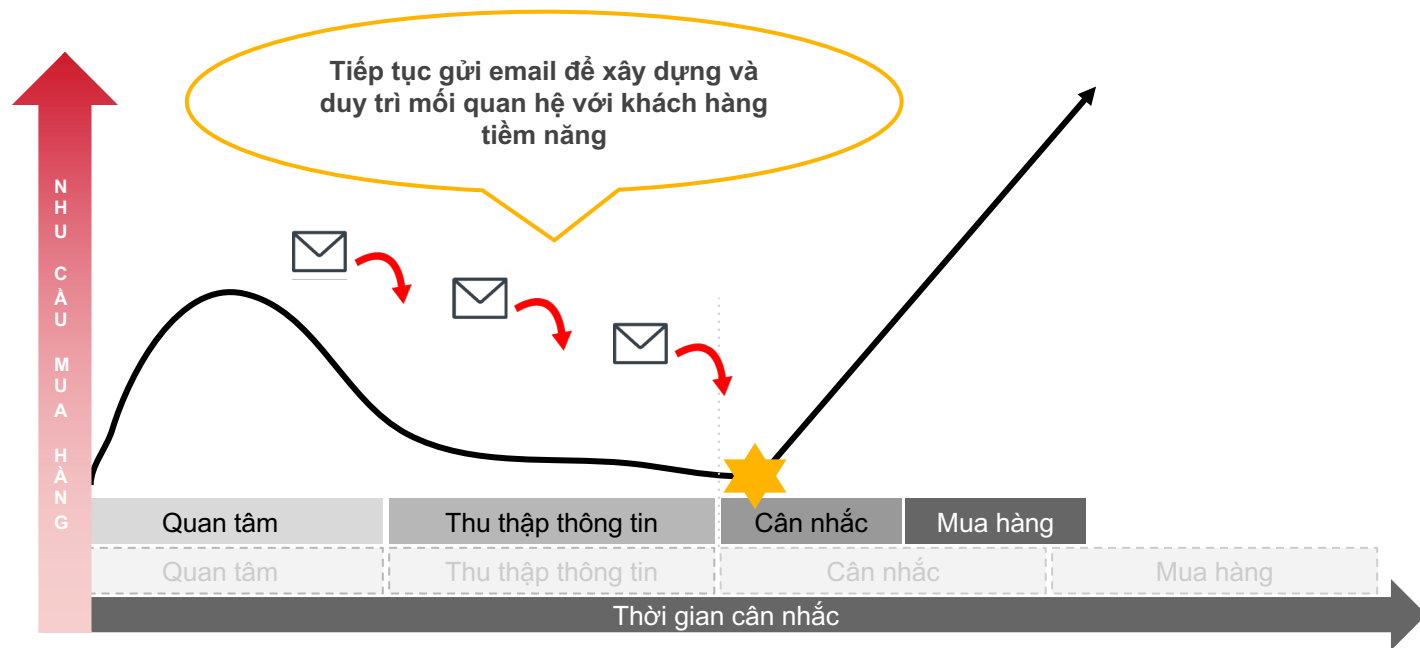
5. Đo lường

Đo lường và đánh giá hiệu quả trên BowNow:

- Tính năng filter chi tiết
- Tính năng tự thông báo qua email cho sales khi lead có action mới

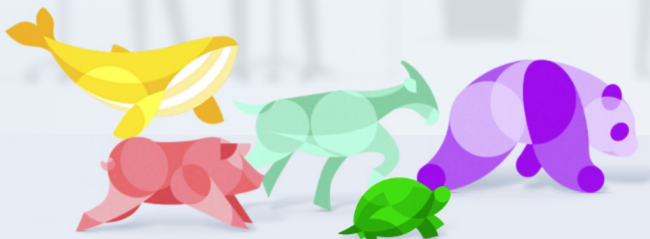
Quy trình tiếp cận khách hàng

Khi khách hàng tiềm năng quay lại cân nhắc,
việc “làm cho họ gọi nhớ DN” là điều quan trọng





ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ





Lead nhập thông tin



Lead được phân loại



Lead nhận nội dung



Chọn Lead có nhu cầu



Đàm phán

1. Tạo Lead

2. Phân loại

3. Nuôi dưỡng

4. Phân loại theo mức độ quan tâm

5. Đo lường



- Các nguồn data base khai thác
- Linked in
- Triển lãm, sự kiện
- Data khách hàng cũ

Giai đoạn 1: Phân cho Sales để đẩy sequence email và lọc Email hot (email có phản hồi)

Giai đoạn 2: Tách email chưa phản hồi

Nuôi dưỡng chia làm 2 giai đoạn

Giai đoạn 1: Nuôi dưỡng trên BowNow và lọc ra danh sách khách hàng active

Giai đoạn 2: Đẩy danh sách khách hàng có active vào luồng Newsletter hàng tháng để tiếp tục nuôi dưỡng kết hợp với đo lường behavior trên Web

Sử dụng tính năng tracking hành vi và scoring tự động của BowNow để phân loại khách hàng thành 4 nhóm: **Cold, Cool, Warm, Hot**

Đo lường và đánh giá hiệu quả trên BowNow:

- Tính năng filter chi tiết
- Tính năng tự thông báo qua email cho sales khi lead có action mới

Quy trình tiếp cận khách hàng

BowNow là một công cụ MA (Marketing Automation) có thiết kế đơn giản, tích hợp đầy đủ các tính năng cần thiết về Marketing cho các doanh nghiệp B2B.



SỐ DN SỬ DỤNG

13,000_{DN}



TỶ LỆ TIẾP TỤC
SỬ DỤNG

98.4%



BowNow

Đơn giản

Dành cho B2C

Công cụ MA khác

Nhiều
tính năng

Dành cho B2B



▼ Chức năng CRM & MA

- Quản lý data khách hàng
- Quản lý chi tiết các hoạt động của từng lead
(Digital & Analog data)
- Account Based Marketing
(Dashboard)



▼ Tracking data

- Tích hợp với Website
 - └ Tracking trình duyệt Web
 - └ Tạo Form Web
- Chức năng Email Marketing
 - └ Gửi mail hàng loạt, gửi kích hoạt
 - └ Tracking dữ liệu email



▼ Chọn lọc Lead (Xác định lead)

- Tìm kiếm dữ liệu cơ bản
(Tìm kiếm lead)
- Chức năng thông báo
- Chức năng báo cáo



Doanh nghiệp
của bạn

- Tổng hợp data
từ các nguồn

Thông báo cho
BowNow biết khi
khách hàng trả
lời email

Cung cấp cho
BowNow thông
tin công ty,
thông tin sản
phẩm

Gọi ngay cho
khách hàng
nóng

Nhập thông tin
đã tương tác với
khách hàng vào
BowNow

- Nhận data,
phân loại và đẩy
lên BowNow

- Tạo email
- Phân loại
khách hàng
đã trả lời
email

- Tạo các nội
dung email,
landing page,
White Paper
- Phân loại
danh sách
khách hàng
active

- Hướng dẫn
team cách
đọc thông tin
khách hàng

- Hướng dẫn
nhập thông
tin





THANK YOU 