

Phạm Thị Thanh Hoa (sưu tầm)

1. CRO (Conversion rate Optimazation).

Tối ưu hóa tỷ lệ chuyển đổi, đây là một khía cạnh quan trọng trong Online marketing bởi vì nó giúp marketer (nhà tiếp thị) biết được hiệu quả của những nút call to action trên website hay như thế nào. Lập kế hoạch cho CRO là đi vào quan trọng khi bạn bán sản phẩm hoặc dịch vụ, hãy mời visitor (khách viếng thăm) đăng ký newsletter hay bất cứ hành động nào có ích cho việc tăng Conversion.

2. Contextual Advertising

Quảng cáo theo ngữ cảnh là hình thức quảng cáo xuất hiện ở hầu hết các Search Engine lớn, điển hình như Google. Nó đặt quảng cáo của bạn vào trang web, bài viết blog liên quan tới ngành nghề kinh doanh mà bạn quảng cáo. Bằng việc làm cho phù hợp thuật ngữ, từ khóa mà bạn quảng cáo với nội dung website sẽ đem lại click và chuyển đổi cao hơn.

3. Day Parting.

Đây là chức năng cho phép thiết lập quảng cáo chỉ hiển thị tại một khoảng thời gian nào đó trong ngày hoặc trong tuần.

Ví dụ: Nếu khách hàng mục tiêu của bạn thường online vào lúc 6h -8h PM thì việc quảng cáo của bạn xuất hiện trong khoảng thời gian này sẽ tốt hơn là trong cả buổi sáng hoặc suốt cả ngày. Chọn đúng khoảng thời gian hiển thị quảng cáo sẽ giúp tiết kiệm tiền và mang lại hiệu quả cao nhất.

4. Geo-Targeting.

Là tính năng cho phép bạn thiết lập quảng cáo bao gồm cả chi phí mỗi click PPC chỉ hiển thị với một khu vực địa lý cụ thể. Search Engine sẽ dùng địa chỉ IP để xác định người dùng có nằm trong khu vực mà bạn thiết lập Geo-Targeting hay không để hiển thị quảng cáo.

5. Local-Search.

Một lĩnh vực của Search Engine Marketing là đang bắt đầu phát triển tìm kiếm địa phương (local search). Cho phép người dùng tìm thấy những website và doanh nghiệp thu hút một phạm vi địa lý trùng với địa phương của người tìm kiếm. Search Engine sẽ dùng tính năng tìm kiếm địa phương để hiển thị trên những danh bạ website.

6. Mobile Marketing.

Với một số lượng người dùng mobile ngày càng tăng lên thì việc thiết kế website và làm marketing trên thiết bị di động là điều bắt buộc cho mọi doanh nghiệp muốn tiếp cận một lượng lớn khách hàng tiềm năng. Vì thế điều quan trọng là phải có một website phiên bản dành cho di động thậm chí là ứng dụng dành cho doanh nghiệp của bạn.

7. Permission Marketing.

Việc hiểu người dùng ngày càng xưa đòi hỏi những quảng cáo online thì ý tưởng của hình thức marketing này là sự hỏi người dùng cho phép hiển thị quảng cáo. Nếu một người cho phép hiển thị thì có thể hiển thị xem quảng cáo và tiếp thu thông tin mà quảng cáo cung cấp sẵn hiểu họ.

8. Resmarketing/ Retargeting.

Khi một người dùng ghé thăm website của bạn, cookie sẽ được thiết lập trên máy tính của họ. Và ngay cả khi họ đã rời website bạn và tiếp tục tìm kiếm trên website khác thì quảng cáo của bạn vẫn hiển thị ra bất cứ nơi nào họ có mặt. Điều này giúp cho site của bạn luôn ở trong tâm trí của họ.

9. ROS (Run of site)

Đây là hình thức cho phép quảng cáo hoặc banner xuất hiện trên bất cứ trang nào bên trong một website, không quan trọng người dùng click trang nào, một điều chắc chắn là họ sẽ nhìn thấy quảng cáo.

10. Unique Value Proposition (UVP)

Thuật ngữ này muốn nói đến cách tạo ra một nét khác biệt để tạo dựng niềm tin cho công ty, sản phẩm và dịch vụ của bạn ngay từ đầu. Nó là lý do bạn chọn khác hàng để họ xem xét nên chọn bạn thay vì chọn đối thủ cạnh tranh.