

Nghiên cứu thị trường

Mục đích xem thị trường độ lớn thế nào, đối thủ cạnh tranh ra sao, để chọn được ngách phù hợp.

Bước 1: Check trên google, gõ từ khoá liên quan tới cái gì bạn định làm, coi thử top các đối thủ trong thị trường:

- Đang bán những sản phẩm/dịch vụ gì?
- Phân khúc khách hàng của đối thủ là ai?
- Còn cái gì họ chưa khai thác, nếu mình làm sẽ không bị đụng độ?
- Đối thủ lớn nhất của thị trường đang tính giá cao nhất bao nhiêu (để biết mức cao nhất bạn có thể sẽ làm).
- Thị trường của bạn có xanh không? Tức là luôn có nhu cầu trong quá khứ, hiện tại và tương lai (trên 5 năm) Ví dụ: ngành sức khỏe, kiếm tiền/kinh doanh, thú cưng, mối quan hệ, mẹ & bé, tài chính... luôn có nhu cầu đúng không.
- **Với sản phẩm bạn định triển khai làm, khách hàng có mua đi mua lại không?** (ví dụ kinh doanh chụp hình cưới, khách chỉ xài đúng 1 lần trong đời, thì làm sản phẩm dịch vụ đó bạn phải liên tục kiếm khách hàng mới thì sẽ vất vả hơn). Nên chọn cái khách hàng liên tục mua đi mua lại với bạn.
- Bạn có thể triển khai kinh doanh nhiều dịch vụ, sản phẩm, kênh kiếm tiền với ngách đó? Nếu có liệt kê đầy đủ và nghiên cứu bạn sẽ kiếm được thu nhập khoảng bao nhiêu/1 tháng với nó.

Bước 2: Lên các sàn Thương mại điện tử (Shopee, Lazada, Tiki)

- Ngành của bạn định làm có những sản phẩm gì đang kinh doanh trên sàn?
- Có nhiều người đang cùng bán những sản phẩm giống nhau?
- Những sản phẩm nào đang được bán chạy nhất?

NGHIÊN CỨU KHÁCH HÀNG

Mục đích coi đối tượng khách hàng của bạn quan tâm vấn đề gì để bạn làm marketing giải quyết đúng được vấn đề của khách và đem giải pháp sản phẩm/dịch vụ đúng.

Việc mình là đi thu thập những thông tin sau:

- Vấn đề của khách hàng.
- Họ đang quan tâm cái gì, hỏi gì nhiều.
- Thất vọng của họ về gì?
- Sự thách thức họ đang gặp phải.
- Họ cần giúp đỡ của người khác về điều gì nhất

Bước 1: Vào các group trong ngành bạn định làm nhấn nút biểu tượng search và tìm các từ khoá: vấn đề, khó khăn/thử thách, sai lầm, lo lắng, khó chịu, câu hỏi, làm sao, cách nào...

Sau đó nó sẽ hiện ra các bài của thành viên hỏi và bạn tổng hợp tất cả vấn đề đó vào 1 file google sheet.

Bước 2: Bạn có thể viết **1 đoạn gọi hỏi/câu hỏi** để thành viên trả lời vấn đề, đừng quên nhấn “Các bạn thì sao, có ai gặp vấn đề như ... thì chia sẻ với mình dưới comment nha”

Bước 3: Tìm từ khoá những cái vấn đề khách hàng hay search, hay cái họ quan tâm. Mua công cụ tìm từ khoá share4seo.net hay <https://buyseotools.io/> để tìm được dữ liệu lượng search bao nhiêu.

Bước 4: Làm 1 bản khảo sát có các câu hỏi mở để khách hàng trả lời càng chi tiết càng tốt, tặng họ 1 phần quà giveaway (phiếu marketing) liên quan đến cái bạn định bán, lấy được dữ liệu của họ luôn để re-marketing thậm chí trong phiếu giới thiệu dịch vụ, sp mình bán luôn.

Tương tự có thể coi các vấn đề và mối quan tâm của khách hàng ở phần comment của các video trên youtube, tiktok liên quan tới chủ đề của bạn.

PHÂN TÍCH DỮ LIỆU

Sau 3 bước trên bạn tổng hợp được một loạt vấn đề, mối quan tâm...

Bạn dán tất cả các dữ liệu đó vào trang web: <https://monkeylearn.com/word-cloud/>

Đây là web phân tích nội dung. Nó cho ra được kết quả từ khoá nào được lặp lại nhiều nhất thì tức là những cái đó là vấn đề khách hàng cần bạn đáp ứng nhất.

Ví dụ kết quả cho ra: thương hiệu, xuất xứ sản phẩm, đẹp (ví dụ bạn làm thời trang đi)
Thì chứng tỏ khách hàng quan tâm đến việc mua quần áo đó từ thương hiệu sản phẩm, sản phẩm đó tới từ Mỹ, Pháp.... Và nó đẹp. Còn nếu kết quả giá (mà lượt quan tâm ít nhất) chứng tỏ khách hàng không quan trọng giá là hàng đầu. Thì bạn biết phải tập trung marketing và kinh doanh loại sản phẩm gì rồi đó.

SÁNG TẠO RA DỊCH VỤ/SẢN PHẨM SỐ

Vì dịch vụ/ sản phẩm số là 2 thứ kiếm tiền nhiều nhất và không có rủi ro nên Nhưng khuyên bạn nên làm 2 mảng này.

2 mảng này có thể tự sáng tạo để ra được cái độc nhất không có người làm hoặc ít làm thì trường có nhu cầu.

B1: Sau khi phân tích thị trường và nhu cầu khách hàng bạn đặt ra câu hỏi:

- Cái nhu cầu nào của khách hàng trên thị trường chưa có dịch vụ/sản phẩm/sản phẩm

- số nào đáp ứng. Liệt kê ra các nhu cầu đó.
- Khả năng của bạn sáng tạo ra được dịch vụ/sản phẩm số nào để giải quyết vấn đề còn thiếu của thị trường và khách hàng?
- Kết nối từ cái thiếu của thị trường và cái của bạn có thể làm và liệt kê ra vài thứ.

Dịch vụ gồm:

- Tư vấn.
- Coaching.
- Giảng dạy.
- Dịch vụ cho khách hàng: làm giấy tờ, soạn mẫu, thiết kế, cài đặt, hỗ trợ...
- Dịch vụ: chăm sóc sức khỏe, du lịch, chữa bệnh,...

Sản phẩm số gồm:

- Khoá học online.
- Công cụ: tool, phần mềm...
- Hình ảnh.
- Video.
- Ebook.
- Tất cả tài liệu số nói chung.