

KHẢO SÁT CÁCH ĐẶT TÊN SẢN PHẨM TRÊN WEBSITE MUA SẮM TRỰC TUYẾN HTTP://WWW.MUACHUNG.VN

AN INVESTIGATION INTO NAMING THE PRODUCTS AT ONLINE WEBSITE HTTP://MUACHUNG.VN

Tác giả: Nguyễn Ngọc Chinh*, Phan Thị Quỳnh Trang

Tóm tắt bằng tiếng Việt:

Hiện nay, mua sắm trực tuyến và mua theo nhóm (Groupon) đang ngày một phát triển, thu hút được đông đảo lượng khách hàng truy cập tìm kiếm và mua sắm. Thế nhưng, khi lợi nhuận tăng cao cũng là lúc hàng loạt các website mua sắm trực tuyến ra đời, kèm theo đó là nguy cơ cạnh tranh thị phần, doanh thu và cả lượng khách hàng tiềm năng. Vậy làm thế nào để thu hút khách hàng vào sản phẩm ngay từ cái nhìn đầu tiên? Làm thế nào để lượng khách hàng mua sắm ngày càng nhiều, doanh thu ngày càng cao? Đó vẫn luôn là thách thức cơ bản của các nhà lãnh đạo. Nhiều giải pháp đã được đề ra để cải tiến, nâng cao website, hình ảnh, nội dung. Trong đó, đặt tên sản phẩm như thế nào để thu hút khách hàng vào xem là một trong những điều quan trọng hàng đầu với những website mua sắm trực tuyến.

Từ khóa: mua sắm trực tuyến; mua theo nhóm; khách hàng; cạnh tranh thị phần; thu hút

Tóm tắt bằng tiếng Anh:

Currently, online shopping and group buying (Groupon) are developing and attracting a large number of customers accessing search and shopping. However, when profits are soaring, a great variety of online shopping sites are launched, accompanied by the risk of competitive market share, revenue and numbers of potential customers. So what can attract customers to the product at first sight? What can make customers purchase more to increase revenue? These remain fundamental challenges for managers. Many solutions have been proposed to improve and enhance the Website's images and contents. Particularly, naming products in such a way to attract more customers is one of the most important things with online shopping sites.

Key words: Online shopping; group buying; customers; competitive market share; attract