



**Chi tiết
TỪ A -> Z**

CẨM NANG

**BÁN HÀNG TRÊN GROUP FACEBOOK
HIỆU QUẢ 2020**

MỤC LỤC

TẠI SAO NÊN BÁN HÀNG QUA GROUP FACEBOOK

1

TƯ DUY ỨNG DỤNG KÊNH GROUP FACEBOOK

3

CÔNG THỨC BÁN HÀNG HIỆU QUẢ TRÊN NHÓM FACEBOOK

5

BÍ QUYẾT SHARE LIVESTREAM AN TOÀN, BỀN VỮNG

14

CÁC PHẦN MỀM HỖ TRỢ HIỆU QUẢ TRÊN GROUP FACEBOOK

15



GROUP FACEBOOK

3 loại Group Facebook



Group công khai

Không giới hạn thành viên, có thể thấy full bài viết, thành viên của nhóm nhưng không tham gia comment được.

Group kín

Không giới hạn thành viên, có thể thấy full thành viên của nhóm bằng cách gia nhập. Và ngoài ra bạn phải gia nhập để thấy bài viết và nội dung trong nhóm.



Group bí mật

Nhóm này bạn sẽ không search ra bằng tên được, chỉ có thể gia nhập bằng cách nhờ quản trị viên là bạn bè của bạn thêm bạn vào nhóm. Thường thì là tổ chức, nhóm nội bộ công ty, nhóm hỗ trợ khách hàng hay trao đổi kín về vấn đề gì đó.

Phân loại Facebook Group theo tương tác

Group một chiều:

- Đây là loại group tạo ra nhằm truyền tải thông tin từ một cá nhân, tổ chức đến một nhóm người nhất định.
- Quản trị viên sẽ là người xây dựng nội dung cho group đó.
- Hầu hết các group dạng này thành viên không quá đông.
- Tương tác của loại group này không cao, vì mục đích chủ yếu là truyền tải thông tin, thành viên chỉ cần xem và tiếp nhận thông tin, việc trao đổi trong nhóm hầu như là rất ít.

Group đa chiều:

- Group này được xây dựng dựa trên điểm chung của các thành viên (vd: group về bán hàng, bất động sản,...).
- Là nơi mà các thành viên có thể khai thác các mối quan hệ, trao đổi kinh nghiệm, kỹ năng.
- Thành viên của loại group này thường rất đông vì vậy cần lựa chọn trước khi tham gia, vì nếu tham gia vào các nhóm không có sự kiểm duyệt kỹ càng thì không đem lại hiệu quả.

GROUP FACEBOOK

TẠI SAO NÊN CHỌN BÁN HÀNG QUA GROUP

- + Group một không gian khép kín cho các nhóm nhỏ mọi người để giao tiếp vì lợi ích chung. Group có thể được tạo ra bởi bất cứ ai.
- + Ngoài nhóm mở thì cũng có các thiết lập bảo mật cao hơn cho người dùng lựa chọn là nhóm kín và nhóm bí mật (bài viết chỉ hiện thị cho các thành viên trong nhóm)
- + Thành viên phải được sự chấp thuận hoặc bổ sung từ các thành viên khác. Khi một nhóm đạt đến số lượng thành viên nhất định, một số tính năng bị hạn chế.
- + Trong nhóm, các thành viên có thể xem bất kỳ bài viết nào được đăng bởi thành viên khác trong nhóm. Thành viên trong nhóm có thể tham gia vào các cuộc trò chuyện, tải ảnh, tham gia thảo luận các chủ đề trong nhóm.
- + Facebook Group là nơi tập trung các thành viên có điểm tương đồng nào đó (ví dụ: nhiếp ảnh, du lịch...) nên việc kiểm soát thành viên là tương đối dễ dàng, thành viên được kiểm soát một cách kỹ lưỡng thì sẽ không có tình trạng spam, tương tác của group sẽ được giữ ở mức cao.
- + Các thành viên có điểm tương đồng và hầu hết là chưa quen nên thuận lợi cho việc kết nối để tìm kiếm khách hàng, đối tác.
- + Với Group thì bạn có thể kiểm soát thành viên dễ dàng, loại bỏ được các thành viên không mong muốn.
- + Group là nơi mà mọi người đều có thể đăng tải, chia sẻ hình ảnh, kiến thức, kỹ năng... chứ không riêng gì người kiểm soát group.
- + So với những kênh khác thì group là một kênh hoàn toàn miễn phí. Hiểu đơn giản để các bạn có thể dễ hình dung và mừng tượng. Tiếp theo hãy xem cách mà hầu hết người kinh doanh đang áp dụng là như thế nào để hiểu thị trường Facebook đang như thế nào nhé.

TƯ DUY ỨNG DỤNG KÊNH GROUP FACEBOOK

Làm thế nào để hiểu đúng, làm đúng và có thể quảng bá sản phẩm/dịch vụ của mình hiệu quả trên Group Facebook đây.

01



Không làm kiểu “mì ăn liền”

Link với phần nội dung thứ 2 là không lạm dụng, việc bạn hiểu được bản chất vấn đề, hiểu kênh Group này cơ chế ra sao, nó hoạt động như thế nào. Như thế nào thì phù hợp và đúng với những chính sách và quy định của Facebook. Lúc này tôi tin là bạn sẽ hành động đúng đắn hơn.

02



Không lạm dụng

Việc bạn lựa chọn tư duy lâu dài, bỏ ra thời gian nghiêm cứu, bỏ ra tiền bạc và công sức để xây dựng nền tảng Group lâu dài và điều hướng khách hàng từ từ để họ nhận diện về thương hiệu và chuyển đổi mua hàng hay quay lại ủng hộ thương hiệu của bạn. Xây dựng như thế nào thì trong phần sau tôi sẽ nói rõ ràng hơn để bạn có thể áp dụng ngay được.

03



Hiểu đúng và làm đúng

Để tăng hiệu suất làm việc, làm những điều mà nếu bạn làm bằng tay sẽ mất rất nhiều thời gian và nguồn lực. Thì tools/phần mềm là lựa chọn không tồi để hỗ trợ bạn trong việc kinh doanh và bán hàng trên Group.

TƯ DUY ỨNG DỤNG KÊNH GROUP FACEBOOK

Làm thế nào để hiểu đúng, làm đúng và có thể quảng bá sản phẩm/dịch vụ của mình hiệu quả trên Group Facebook đây.

01



Xây dựng nền tảng lâu dài

Việc bạn lựa chọn tư duy lâu dài, bỏ ra thời gian nghiêm cứu, bỏ ra tiền bạc và công sức để xây dựng nền tảng Group lâu dài và điều hướng khách hàng từ từ để họ nhận diện về thương hiệu và chuyển đổi mua hàng hay quay lại ủng hộ thương hiệu của bạn. Xây dựng như thế nào thì trong phần sau tôi sẽ nói rõ ràng hơn để bạn có thể áp dụng ngay được.

02



Ứng dụng phần mềm/tools

Để tăng hiệu suất làm việc, làm những điều mà nếu bạn làm bằng tay sẽ mất rất nhiều thời gian và nguồn lực. Thì tools/phần mềm là lựa chọn không tồi để hỗ trợ bạn trong việc kinh doanh và bán hàng trên Group.

03



Cập nhật theo Facebook

Facebook luôn thay đổi và update mới mỗi ngày, nó giống như việc bạn sống nhờ Facebook thì phải luôn phải cập nhật theo nó, xem nó update gì, có gì mới, có gì hay ho từ đó áp dụng tốt hơn để phù hợp và mang lại hiệu quả cao cho bạn.

CÔNG THỨC NỖ ĐƠN

CÔNG THỨC BÁN HÀNG HIỆU QUẢ TRÊN GROUP FACEBOOK

“Những gì tôi chia sẻ sau đây hoàn toàn là công thức thực chiến mà tôi và đội ngũ của mình đã triển khai vô số lần và đúc kết”

XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG

Xây dựng cộng đồng là gì? Nó giúp gì cho bạn vậy?

Ví dụ: Tôi đang kinh doanh “Chim, cá cảnh”. Hoạt động được 3 năm và có lượng khách hàng khá ổn. Đang ở mức doanh thu tốt. Tình cờ có một ông bạn nhắn cho tôi và bảo: **“Tao thấy nên xây dựng một Group về hội chơi cá cảnh, chim cảnh để giao lưu cũng hay đó. Vì tao thấy trước giờ anh/em toàn giao lưu ở ngoài với trên diễn đàn không thôi.”**

=> Sau lời đề nghị đó, với vốn kinh doanh 3 năm trên Profile Facebook của tôi. Tôi quyết định xây dựng lên một Group Facebook để AE có thể giao lưu, kết nối nhiều vùng miền với nhau và chia sẻ kinh nghiệm, khó khăn của mình.

Đến nay Group có hơn 30.000 thành viên, chủ yếu là AE làm nghề 3 miền và khách hàng cũng có trong này.

- + Nó giúp tôi và các AE trong nghề có nơi để giao lưu, trao đổi
- + Nó giúp tôi và các AE trong nghề sẵn sàng chia sẻ với nhau về kinh nghiệm trong nghề
- + Nó giúp tôi và các AE trong nghề có sân chơi để cập nhật thông tin, lên lịch giao lưu và offline kết nối 3 miền
- + Nó giúp tôi có thương hiệu cá nhân, giúp rất nhiều AE khác cũng có thương hiệu cá nhân trên này và tiếp cận đến hơn 30.000 người khác nhau.
- + Và còn rất nhiều lợi ích mà tôi không tiện nói ra ở đây vì sẽ rất dài

Qua câu chuyện trên, các bạn có thể hình dung sơ bộ rồi chứ? Các bạn hoàn toàn có thể xây dựng một sân chơi cho riêng mình hoặc có thể kết nối với nhiều AE khác để xây dựng.

Một vài Idea như:

- Xây dựng nhóm hỗ trợ khách hàng
- Xây dựng nơi chia sẻ một lĩnh vực mà bạn giỏi
- Xây dựng nơi để kết nối, giao lưu các Anh/Chị/Em trong nghề
- Xây dựng nơi để khách hàng tâm sự, những người khác trong lĩnh vực có thể tâm sự
- ...



SHARE BÀI VIẾT VÀO NHÓM

Bài viết trên Fanpage, trên Profile của bạn. Làm thế nào để có nhiều người thấy, làm thế nào để tiếp cận nhiều người hơn một cách dễ dàng và không tốn chi phí nào cả? 0 đồng???

Cách hữu hiệu mà bạn có thể áp dụng đó là SHARE bài viết vào nhóm. Sau đây tôi sẽ hướng dẫn các bạn các mẹo để có thể SHARE BÀI VIẾT VÀO NHÓM HIỆU QUẢ

- + Đúng nhóm bạn cần
- + Đúng đối tượng nhóm
- + Chất lượng và có tính chất chuyển đổi cao

Mẹo 1: Để tìm được đúng nhóm bạn cần, bạn phải cần hiểu hành vi của khách hàng hay những đối tượng mà bạn muốn nhắm tới họ nằm ở đâu. Và ngoài ra bạn phải list ra được các từ khóa chuyên ngành để tìm theo TỪ KHÓA, tôi ví dụ nếu là mảng Digital Marketing chẳng hạn thì tôi sẽ list ra các danh sách từ khóa như: Marketing online, Digital Marketing, Bán hàng, Isocial, Học marketing, Quảng cáo, rất rất nhiều từ chuyên ngành để bạn có thể tìm kiếm. Vậy tóm lại để tìm được nhóm bạn cần thì có các mẹo sau đây:

- + Tìm theo từ khóa chuyên ngành
- + Tìm theo các nhóm mà người khác đã tham gia

Mẹo 2: Cách này tôi cũng đang áp dụng và mang lại nhận diện rất tốt, đó là XUẤT HIỆN Ở GROUP KHÁC.

Bạn hoàn toàn có thể xuất hiện ở các cộng đồng khác, những nơi mà các admin, quản trị khác đã xây dựng. Chỉ cần đảm bảo yếu tố tốt phù hợp và đối tượng là bạn hoàn toàn có thể chia sẻ nội dung phù hợp để thành viên nhận diện được bạn. Mình thường đi các group ngách chung chủ đề về Marketing, tài liệu bán hàng. Lúc này thành viên ở những nhóm này sẽ rất tích cực theo dõi và tương tác với bạn.

Mẹo 3: Vậy làm sao để share bài vào Group nhanh và hiệu quả đây. Một câu hỏi mà ít ai trả lời được cho đến khi họ bắt tay vào làm. Tư duy để bạn có thể bán hàng hiệu quả trên Group tôi đã có nhắc đến ở phần trước.

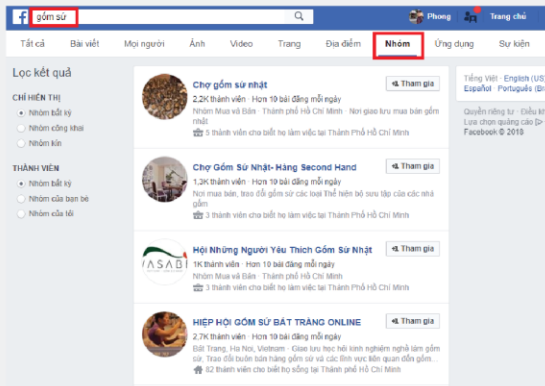
- + Chỉ tham gia tầm 30 – 50 nhóm thực sự tiềm năng theo sản phẩm của mình
- + Tham gia các nhóm không duyệt bài, các chợ, rao vặt, ...
- + Đăng bài dẫn cách khoảng 10 – 15/nhóm, cấm phần mềm để nó chạy
- + Chỉ dùng tầm 5 – 10 nick để dễ quản lý và mở khóa nick khi cần
- + Mỗi nick sẽ gia nhập các nhóm khác sau để không bị trùng
- + Nếu số lượng ít, bạn nên dành thời gian đăng kết hợp bằng tay với những nội dung hợp lý.



SHARE BÀI VIẾT VÀO NHÓM

Facebook Search Box – Tìm kiếm Facebook

Cách này khá dễ mà ai cũng có thể làm được đó là tìm kiếm Group bằng chính thanh tìm kiếm của Facebook.



Khi nhập từ khóa ngành, sản phẩm, lĩnh vực mà bạn kinh doanh hoặc tìm kiếm theo sở thích của khách hàng Facebook sẽ hiển thị ra các danh sách Nhóm chứa từ khóa đó. Việc tiếp theo bạn cần làm là gửi yêu cầu tham gia nhóm để có thể đăng bài bán hàng.

Ưu điểm của tìm kiếm trên Facebook

- + Thông tin nhóm rõ ràng
- + Thấy được lượt tương tác Nhóm
- + Thấy được thành viên nhóm

Nhược điểm

- + Thao tác xin tham gia thủ công
- + Mất thời gian vào từng Nhóm để check

Tìm kiếm danh sách những nhóm mà 1 người tham gia

Bước 1: Truy cập vào: <http://fbsearch.atpsoftware.com.vn>

Bước 2: Nhập UID của người bất kỳ vào ô như trong hình



Bước 3: Bạn đã có danh sách Group tiềm năng rồi, giờ chỉ việc lựa chọn để gia nhập thôi

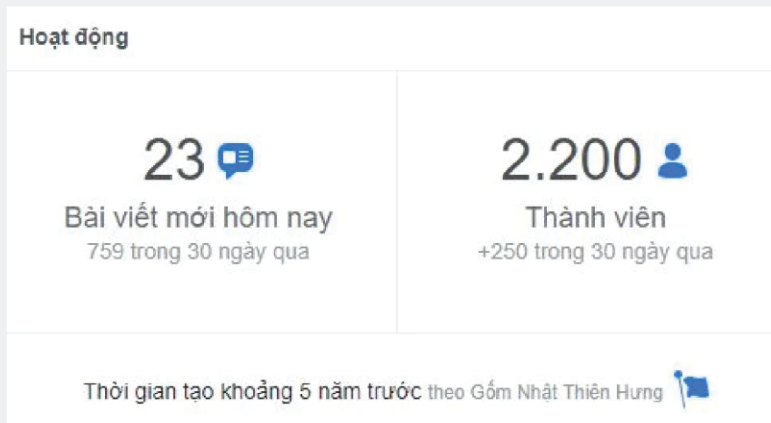


SHARE BÀI VIẾT VÀO NHÓM

Mẹo tìm ra nhóm tương tác cao

Để tìm ra các nhóm tương tác cao, bạn cần lưu ý các thông tin sau của Nhóm.

- Số lượng thành viên Nhóm: thông tin nhóm facebook - Cách tìm Nhóm chất trên Facebook để bán hàng online được hiệu quả hơn. Số lượng thành viên càng lớn thì chứng tỏ nội dung của Group đó giá trị nên mới thu hút được nhiều thành viên tham gia. Tuy nhiên có một số nhóm lớn có dàn admin quản trị kém sẽ rất loãng. Vì vậy bạn cần phải kiểm tra yếu tố thứ 2 là số lượng bài đăng trong ngày.



- Số lượng bài đăng trong ngày – tháng: Số lượng bài đăng trong ngày cho thấy nhóm mỗi ngày có bao nhiêu thành viên đang hoạt động và liệu nhóm đó còn được admin chăm sóc hay không.

- Số lượng tương tác trung bình trên mỗi bài đăng: Nếu bạn kỹ hơn nữa có thể kiểm tra từng lượt like – cmt trên các bài viết của tường, nếu bài viết có nhiều like và cmt trao đổi tư vấn thì đây chính là nhóm chất mà ta đang tìm kiếm. Và những người tương tác chính là danh sách các khách hàng tiềm năng của bạn.



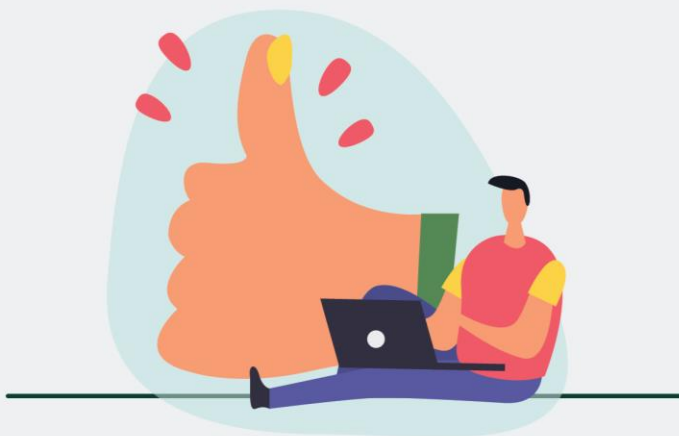
COMMENT VÀO BÀI VIẾT TRONG NHÓM

Loại 1: Spam Comment trên bài viết: tức AE sẽ dùng phần mềm Auto Comment vào các bài viết trong danh sách nhóm đã cài đặt. Lúc này lên nội dung random và phần mềm sẽ tự động Comment nội dung AE đã soạn sẵn. Cách này theo mình nghĩ cũng khá hiệu quả. AE có thể xem qua một vài hình để có thể cảm nhận. Ở dạng này AE có thể quảng bá trực tiếp dịch vụ, sản phẩm của mình. Ngoài ra có thể dùng cho tuyển dụng, tìm nguồn hàng, tuyển CTV, ... và một vài lưu ý để AE có thể làm tốt như sau:

- + Dùng các phần mềm hỗ trợ Auto Comment, nếu không có dùng bằng tay cũng khá ổn
- + Nếu được hãy lựa chọn các group có lượng tương tác cao, và Comment trên các bài viết có lượng người tương tác cao giống trên hình
- + Lựa chọn các danh sách Group phù hợp (tìm ở phần trên mình đã gợi ý cách)
- + Comment nội dung nhìn chuyên nghiệp, có thể kèm video ngắn hoặc ảnh gì đó

Loại 2: Comment khéo léo để PR sản phẩm, dịch vụ của mình hoặc săn các bài viết có nhu cầu trong các bài viết của thành viên nhóm có nhiều thành viên và họ đang quan tâm đến chủ đề, sản phẩm hoặc dịch vụ đó.

Cách này phù hợp với các AE thường xuyên follow, theo dõi nhóm. Xem các bài viết mới để Comment quảng bá gửi thông tin ngay để khách hàng họ tham khảo. Trước mình có đọc qua 1 bài viết chỉ cách này để có nhiều đơn, đó là việc bạn search trên ô search của Facebook các từ khóa như: mình đang cần, cần gấp sản phẩm abc nào đó, mình cần, ... lúc này sẽ hiện ra các bài viết gần nhất (Nhưng cách này bạn sẽ phải gia nhập thật nhiều nhóm chợ, rao vặt để cập nhật liên tục và search ra các bài viết đó. Vì cơ chế Facebook chỉ hiện các bài viết trên nhóm bạn tham gia).



SEEDING TRÊN CÁC NHÓM

Seeding bằng cách UPTOP bài viết

Đây là một trong những cách seeding phổ biến và dễ làm nhất. Mục đích là để cho bài viết không bị trôi mất khỏi bảng tin trong nhóm, vào năm 2015 mình từng bán account game bằng cách này rất hiệu quả, nếu chia bảng tin của nhóm thành 3 phần thì bài viết dạng này sẽ nằm ở phần giữa của bảng tin, giúp cho bài viết của bạn tiếp cận được khá khá số lượng thành viên nhóm. UPTOP có thể sử dụng một hoặc nhiều tài khoản khác nhau

=> **Cách thực hiện:** Bạn có thể sử dụng 1 hoặc nhiều tài khoản và bình luận liên tục trên này để tạo thật nhiều lượt bình luận. Theo thuật toán cũ của FB thì mỗi bài viết khi có bình luận mới thì được cộng thêm điểm hiển thị trên bảng tin vậy, khi bài viết không có ai like, comment, share thì bài viết tự động mất điểm.

Seeding theo nội dung từ những nick phụ (clone)

Seeding theo cách này mục đích để điều hướng khách hàng hướng đến nội dung trong từng comment. Những điểm mà khách hàng quan tâm khi nhìn thấy 1 bài viết bán hàng thì đầu tiên là hình ảnh, nội dung, giá cả và cuối cùng là nhận xét của những khách hàng trước đó. Bằng việc tạo ra các bình luận mang chiều hướng tốt cho sản phẩm đang bán, ví dụ bạn bán son thì sẽ có những bình luận khen loại son này tốt, khen son tô không bị trôi màu... khi những khách hàng mới xem bài viết này sẽ nhìn những đánh giá này và quyết định mua hàng. Dù sản phẩm của bạn có tốt tới đâu, giá cả cạnh tranh hơn nhiều người khác nhưng bị người dùng đánh giá xấu thì sẽ làm ảnh hưởng phần lớn đến quyết định mua hàng của khách.

=> **Cách thực hiện:** Tạo khoảng 5-10 tài khoản facebook phụ tùy nhu cầu số lượng comment bạn muốn cho từng bài viết, soạn sẵn nội dung và mỗi lần bạn đăng bài thì dùng các tài khoản phụ này vào bình luận để tạo ra chiều hướng tốt cho bài viết, 1 phần khách hàng khi nhìn vào đánh giá sẽ tin tưởng hơn. Sử dụng 2 thiết bị để tương tác qua lại cho giống 1 bài viết bán hàng thông thường và đang được nhiều người quan tâm, việc seeding bằng cách này cũng tăng được rất nhiều điểm hiển thị và sẽ có nhiều người thấy bài viết của mình hơn, khi bài viết có ĐHT cao thì con AI của FB cũng sẽ sắp xếp lại số lần hiển thị bài viết của bạn cho phù hợp hơn. Đây là nhận xét của mình khi trải nghiệm thực tế và mỗi post bài viết trên nhóm thu về không ít đơn hàng bằng việc seeding.

Mẹo để tăng hiển thị (lượng reach) cho bài viết của bạn trên nhóm

Phương pháp này sẽ áp dụng cả 2 cách seeding mà mình đã nêu ra bên trên và bài viết của bạn sẽ tiếp cận trên 30% số lượng thành viên của nhóm đó. Ví dụ : 1 nhóm bán hàng có 100.000 thành viên thì 30% đã hơn 30.000 thành viên nhóm sẽ thấy bài viết của bạn, mình đã test rất nhiều lần và 30% là con số rất là cao.

=> **Cách thực hiện:** Khi bạn đăng bài bán hàng, dùng các nick phụ vào bình luận thì khách hàng của bạn sẽ thấy được bài viết của bạn ngay trên bảng tin chính của họ, nên nhớ cách này thì bài viết sẽ hiện ngay ngoài bảng tin chính của khách hàng luôn chứ không phải bảng tin của nhóm nữa nhé. Hình ảnh bên trên chính là hình ảnh mà khách hàng họ thấy được bài viết của bạn, vì có nhiều bạn bè cùng bình luận trên 1 bài viết nên AI của FB sẽ ưu tiên bài viết này trên bảng tin chính của khách hàng.



LIÊN KẾT VỚI NHỮNG KÊNH KHÁC

- 1. Liên kết với các cộng đồng khác:** Facebook hỗ trợ chúng ta có thể gợi ý và gắn các cộng đồng khác với mình hoặc ngược lại (hiện tại có thể liên kết 3 cộng đồng khác) đây là một lợi thế và các bạn có thể tư duy theo hướng phát triển với các Admin khác hoặc có thể xây nhiều cộng đồng theo các ngách khác để đa dạng hơn (lưu ý: đủ tiềm lực và thời gian thì làm nhé, không các bạn lãng quên mất cộng đồng chính của mình đấy).
- 2. Liên kết với Fanpage:** Một tính năng Facebook update cách đây khoảng nửa năm, giúp các bạn có thể liên kết với Fanpage và dùng Fanpage đăng bài và bình luận trên Group được. Tính năng này rất hay và giúp cộng đồng tăng trust, quảng bá Fanpage và việc bạn xây dựng song song 2 kênh này kết hợp, tạo nền tảng cho nhau rất dễ phải không nào.
- 3. Liên kết với Website:** Bạn hoàn toàn có thể gắn LINK Website ở POST gim, ở mục miêu tả nhóm. Tỷ lệ rất cao đấy, nếu bạn biết tận dụng nó, đồng thời Website của bạn có thể điều hướng traffic trở về cộng đồng. Liên kết đa kênh phát triển bền vững
- 4. Liên kết với Youtube:** Tương tự Website, bạn nên có một kênh youtube có đâu đó một lượng subscribe tương đối để liên kết 2 kênh này với nhau, kết hợp và điều hướng qua lại để có một lượng view cũng như thành viên mới đây tiềm năng.
- 5. Profile cá nhân:** xuýt tí nữa thì mình lại quên mất cái nền tảng tạo ra cộng đồng, như các mục trước mình đã nói. Profile cá nhân đóng vai trò rất quan trọng đối với cộng đồng, số lượng lớn thành viên tiềm năng là từ Profile cá nhân, hãy làm tốt nó, điều hướng qua lại, xây dựng hình ảnh của một chuyên gia về ngành của bạn. Profile bạn có thể kết hợp minigame để điều hướng bạn bè của member tham gia cộng đồng, đó là một gợi ý nhỏ mà tôi bật mí cho bạn.

“ Điều quan trọng nhất của mỗi mục mà mình gợi ý cho các bạn là tư duy và tính sáng tạo của các bạn. Ứng với mỗi ngành nghề, dịch vụ, các bạn sẽ có chiến lược, nội dung, tầm nhìn riêng để xây dựng từng bước và đẩy mạnh các kênh phù hợp. Mỗi kênh mình gợi ý phía trên đều rất tiềm năng nếu các bạn làm tốt, hãy lựa chọn kênh mà các bạn có thể làm tốt và đẩy mạnh trước, làm các kênh còn lại song song hỗ trợ, sau này mình nghĩ nó sẽ không thừa đâu. Hứa đấy! ”



THUÊ CÁC HỆ THỐNG GROUP CHẤT

Hiện nay, các hệ thống Group về: rao vặt, buôn bán, đăng tin hay các chợ trên Facebook rất nhiều. Các dịch vụ dạng như: Share livestream, share bài viết lên các chợ, lên hệ thống group hàng trăm, hàng triệu thành viên có rất nhiều. Các bạn có thể tìm các đơn vị, cá nhân để hỏi và sử dụng các dịch vụ này

Lưu ý là AE nên chọn đơn vị, cá nhân uy tín để sử dụng dịch vụ. Tránh bị lừa đảo nhé!

KẾT BẠN VỚI KHÁCH HÀNG TRÊN NHÓM

Bạn hoàn toàn có thể kết nối với những khách hàng tiềm năng trên các nhóm. Để có thể bán hàng, tiếp cận họ dễ dàng và đúng đối tượng. Mọi là hãy lựa chọn các nhóm có lượng tương tác cao, lựa các post ghim và các post có nhu cầu thực sự của khách hàng. Từ đó bạn sẽ nhắm đúng đối tượng hơn nhiều lần.

Các phần mềm để quét UID thành viên nhóm và kết bạn, bạn có thể tham khảo ở phần tiếp theo nhé.

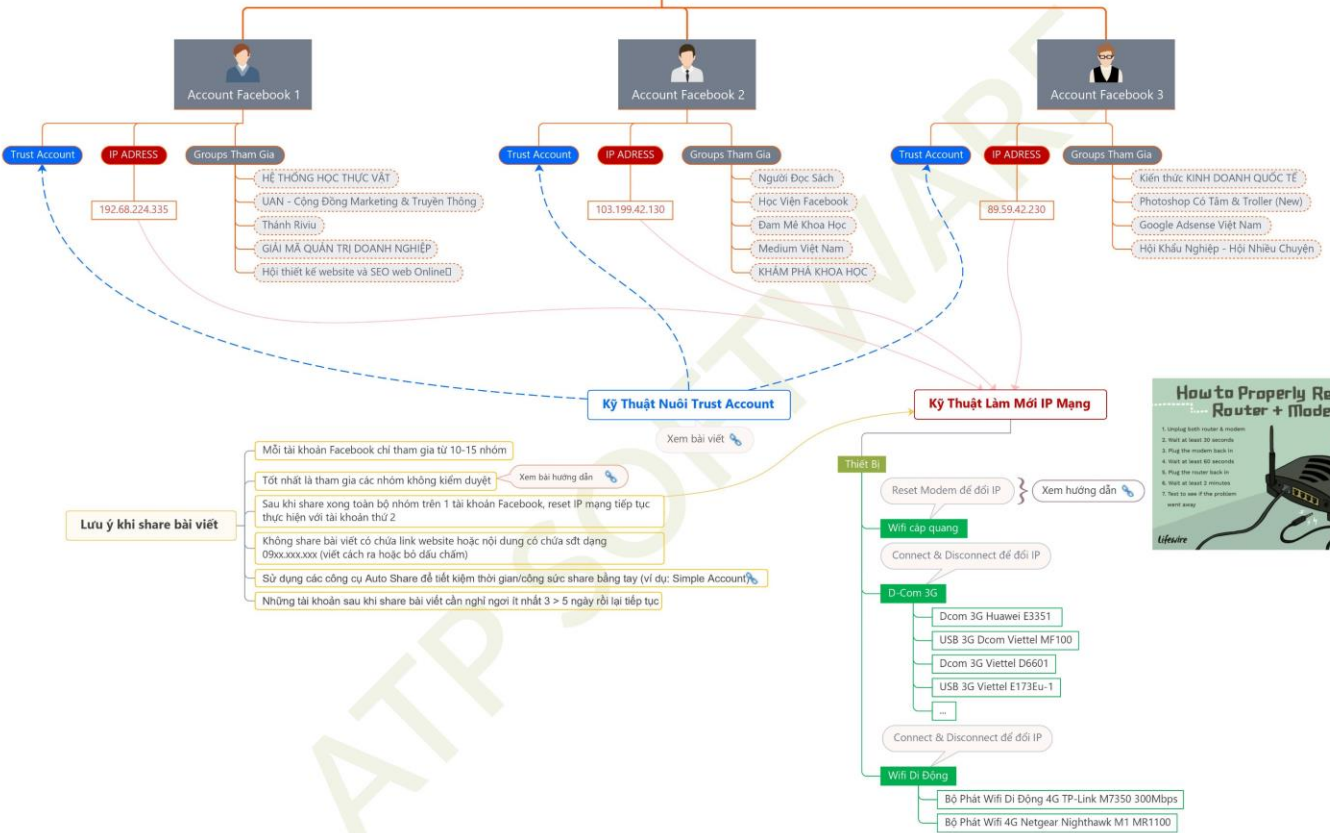
ĐẶT BANNER TRÊN ẢNH BÀI CÁC NHÓM

Việc thuê banner trên các nhóm cũng là một trong những cách giúp tăng nhận diện và giúp bạn bán hàng tốt hơn.



BÍ QUYẾT SHARE LIVESTREAM AN TOÀN, BỀN VỮNG

BÍ QUYẾT SHARE LIVESTREAM AN TOÀN BỀN VỮNG



Hiện nay trên thị trường có rất nhiều phần mềm hỗ trợ các tính năng khác nhau, nhằm giúp bạn tiết kiệm thời gian và tăng hiệu suất làm việc. Thay vì mãi dùng tay để làm như trước đây, thì giờ công cụ THÔNG MINH sẽ giúp bạn điều đó. Nếu áp dụng đúng cách & có tư duy ứng dụng thành thạo, kết quả mang lại sẽ rất cao.

MỘT SỐ TÍNH NĂNG TỪ CÔNG CỤ



THAM KHẢO NGAY CÔNG CỤ!

Hệ sinh thái chuyển đổi số

