1 XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH | 2 XÁC ĐỊNH NHÓM ĐỘC GIẢ - KHÁCH HÀNG (FAN) | 3 HỌC HỎI CÁCH LÀM TỪ ĐỐI THỦ | 4 TẠO & TỐI ƯU FANPAGE | 5 XÂY DỰNG CONTENT (NỘI DUNG BÀI VIẾT) | 6 THU HÚT VIEW - TĂNG LIKE (PHÁT TRIỂN FANPAGE)

Xác định đúng mục đích, tránh lan man làm 2-3 mô hình trên cùng 1 fanpage

- BÁN HÀNG — Tất cả nội dung trên Fanpage đều hướng đến bán hàng (60% + 80)
  - Đồng hồ
  - Phụ kiện điện thoại
  - Kinh doanh tính mỹ
  - ...
- LÀM THƯƠNG HIỆU — Nội dung fanpage chỉ xoay quanh việc giới thiệu thương hiệu doanh nghiệp/ dịch vụ đang cung cấp. Mục đích làm kênh truyền thông nên ít hướng đến mục đích bán hàng
  - Slack
  - Shape
  - Microsoft
- XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG
  - Cộng đồng Vietdesigner
  - Cộng đồng QRVN
  - Cộng đồng RDVN
- KIẾM TIỀN ONLINE (MMO)
  - Kèo Traffic Web
  - Cho thuê fanpage
  - LÀM DỊCH VỤ
  - PR thương hiệu sản phẩm

---

1 XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH | 2 XÁC ĐỊNH NHÓM ĐỘC GIẢ - KHÁCH HÀNG (FAN) | 3 HỌC HỎI CÁCH LÀM TỪ ĐỐI THỦ | 4 TẠO & TỐI ƯU FANPAGE | 5 XÂY DỰNG CONTENT (NỘI DUNG BÀI VIẾT) | 6 THU HÚT VIEW - TĂNG LIKE (PHÁT TRIỂN FANPAGE)

Xác định đúng nhóm khách hàng mục tiêu, giúp doanh nghiệp phân loại chuẩn xác đúng nhóm đối tượng cần tiếp cận

Fanpage bán xe ô tô thì không nên quảng cáo đến nhóm khách hàng là học sinh, sinh viên. Đây không phải nhóm khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp

- KHOẢNG ĐỘ TUỔI
- GIỚI TÍNH (nếu cần)
- KHU VỰC SINH SỐNG (nếu cần)
- SỞ THÍCH (INTEREST)
  - Mẹo Tìm Sở Thích
    - Sử dụng công cụ Facebook Audience Insight

- FORM INPUT FACEBOOK AUDIENCE INSIGHT
  - Nhóm đối tượt khách hàng
  - Gới tính
  - Độ tuổi sinh sống
  - Chọn các Mối quan TOP
- Chọn Lọc Các Fanpage Có Cùng Chủ Đề
- Chọn ra các sở thích chung của tập khách hàng

Đánh giá nội dung trên fanpage của họ tập trung vào loại sở thích gì?

- Thích ăn uống
- Yêu công nghệ
- Thích nghe nhạc, showbiz, kpop

Lưu danh sách Fanpage tiềm năng - cùng chủ đề fanpage của mình

- Khai thác tập khách hàng
- Khai thác content (chủ đề nội dung)

---

1 XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH | 2 XÁC ĐỊNH NHÓM ĐỘC GIẢ - KHÁCH HÀNG (FAN) | 3 HỌC HỎI CÁCH LÀM TỪ ĐỐI THỦ | 4 TẠO & TỐI ƯU FANPAGE | 5 XÂY DỰNG CONTENT (NỘI DUNG BÀI VIẾT) | 6 THU HÚT VIEW - TĂNG LIKE (PHÁT TRIỂN FANPAGE)

Học cách làm tự đối thủ giúp bạn rút ngắn được giai đoạn test từ tập khách hàng + nội dung. Càng không phải phân vân đầu là cách làm đúng - sai

- TÌM 5 FANPAGE CÙNG LĨNH VỰC — Tìm các đối thủ đang làm tốt
  - Cách 1: Tìm trên Internet
    - Google tìm kiếm từ khoá "ngành"
    - Chọn những website ở top 1 + top 5
    - Vào mục liên hệ trên website lấy link kênh kết Social (mục đích là lấy link Fanpage của họ)
  - Cách 2: Sử dụng Facebook Audience Insigh — Xem Bước 2
- XEM CÁCH HỌ TRIỂN KHAI
- PHÂN TÍCH KHÁCH HÀNG CỦA ĐỐI THỦ
  - Đánh giá: TỐT or KHÔNG?
  - Xem nội dung họ đang triển khai trên Fanpage
    - Chủ đề
    - Tỉ lệ bài viết
      - Tổng bao nhiêu bài trong ngày/ tuần?
      - Bao nhiêu % tập trung vào nội dung chủ đề?
      - Bao nhiêu % tập trung vào bán hàng
    - Định dạng bài viết
      - Video?
      - Ảnh + text?
    - Thời gian đăng bài
      - Reach tốt vào giờ nào?

GHI NHẬN CÁC CHỈ SỐ VÀ HỌC HỎI CÁCH TRIỂN KHAI

BƯỚC PHÂN TÍCH KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG TRÊN FANPAGE CỦA HỌ

MẸO: SỬ DỤNG CÔNG CỤ SIMPLE UID

Xem Video Hướng Dẫn Sử Dụng

- Quét danh sách comment bài viết
- Quét danh sách like bài viết
- Quét danh sách chưa bài viết
- Xuất danh sách khách hàng & phân tích khách hàng tương tác trên fanpage → Sẽ → Quyết định có nên học hỏi cách làm hay không

Mục đích: Đánh giá chất lượng lượng khách hàng trên Fanpage có thực sự chất lượng và đúng nhóm mình đã target hay không (đăng nhiều tuổi, giới tính, ...)

---

1 XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH | 2 XÁC ĐỊNH NHÓM ĐỘC GIẢ - KHÁCH HÀNG (FAN) | 3 HỌC HỎI CÁCH LÀM TỪ ĐỐI THỦ | 4 TẠO & TỐI ƯU FANPAGE | 5 XÂY DỰNG CONTENT (NỘI DUNG BÀI VIẾT) | 6 THU HÚT VIEW - TĂNG LIKE (PHÁT TRIỂN FANPAGE)

HƯỚNG DẪN TẠO FANPAGE ĐÚNG CÁCH

- ĐẶT TÊN FANPAGE
  - Trùng tên thương hiệu đang kinh doanh (Brandname) — Fanpage bán quần áo thì tránh đặt các tên mang hàm ý chung chung như: bán quần áo ở đà, bán quần áo Hồ Chí Minh => gây nhiễu lên khi người dùng tìm kiếm bạn => giảm tỉ lệ tìm kiếm tự nhiên
  - Ngắn gọn dễ hiểu - dễ nhớ
- TỐI ƯU THÔNG TIN
  - URL fanpage — Fanpage ATP WEB có URL là: https://www.facebook.com/atpweb.vn - atpweb.vn chính là username của fanpage (thay cho những con số rối rắm, dính, khó nhớ)
    - Username không dấu, trùng tên fanpage
    - Username ngắn gọn - dễ nhớ
  - Mô tả fanpage
    - Giới thiệu thương hiệu, công ty, sản phẩm của bạn
    - Địa chỉ
    - Số điện thoại liên hệ
    - Website (nếu có)
- TĂNG LIKE CHO FANPAGE
  - MUA FANPAGE CÓ SẴN LIKE — Giải quyết câu hỏi: NÊN hay KHÔNG NÊN
    - Ưu điểm
      - Ưu tiên khi tìm kiếm
      - Tạo trust (uy tín) cho fanpage
      - Lượng like có sẵn đúng sở thích cộng tốt (xem lại bước 2)
    - Nhược điểm
      - Dễ mua nhầm fanpage bị "hack"
      - Page có lịch sử xấu: chạy bóng, spam
      - Page bị ăn admin dễ bị lấy lại
      - Không đúng sở thích, chạy quảng cáo không hiệu quả
      - Thay thế → Mua bán Fanpage - Chiến bỏ đồng sau những giao dịch Online
  - TỰ KÉO LIKE FANPAGE
    - Ưu điểm
      - Xây dựng đúng tập khách hàng tiềm năng
      - Không sợ bị hack, lấy lại fanpage
      - Cần nhiều thời gian triển khai
    - Nhược điểm
      - Khó tạo uy tín ngay từ đầu
      - Tốn kém ngân sách triển khai
    - Tham khảo →
      - Mách bạn 28 cách tăng like Fanpage không cần trả phí trên Facebook!
      - Hack like để gì? Có nên mua like Fanpage và tăng like bài viết?
      - Mát tại Fanpage làm sao để tăng like Page - tăng traffic?

---

1 XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH | 2 XÁC ĐỊNH NHÓM ĐỘC GIẢ - KHÁCH HÀNG (FAN) | 3 HỌC HỎI CÁCH LÀM TỪ ĐỐI THỦ | 4 TẠO & TỐI ƯU FANPAGE | 5 XÂY DỰNG CONTENT (NỘI DUNG BÀI VIẾT) | 6 THU HÚT VIEW - TĂNG LIKE (PHÁT TRIỂN FANPAGE)

NHỮNG LƯU Ý KHI XÂY DỰNG CONTENT CHO FANPAGE CỦA BẠN

- ĐỊNH DẠNG NỘI DUNG
  - Video
  - Post: ảnh + chữ viết (text)
  - Ghi chú (Notes)
  - Link
- ĐĂNG BÀI - ĐẶT LỊCH
  - Cách 1: Sử dụng trình quản lý bài viết của Facebook để đặt lịch tự động cho các bài viết
  - Cách 2: Sử dụng công cụ đặt lịch đăng bài tự động Auto Viral Content

Autoviral Content

- Tìm kiếm các video hoặc bài viết trên các fanpage lớn
- Tự động lấy về và đăng trực tiếp hoặc đặt lịch lên fanpage
- Không tốn thời gian, chỉ vài thao tác click chuột
- Không tốn dung lượng ổ cứng máy tính (mọi thứ đã xử lý trên server)
- Đăng bài & lên lịch hàng trăm fanpage cùng lúc
- Bookmark kênh vào mục yêu thích
- Nguồn video đa dạng, không bị bó ý tưởng → Facebook, Youtube, Gaia Video, Vimeo
- TÌM KIẾM - CHỌN LỌC NỘI DUNG
  - Tham khảo nguồn video (miễn phí)
  - Tham khảo nguồn âm thanh (miễn phí)
  - Tham khảo → Cho đó fanpage của bạn có hoạt động với mục đích gì đó nào, bạn sẽn phát đươn bản cả bài viết trên fanpage thật chất lượng và có lồng ghép các nội dung "phục vụ sở thích" khách hàng
    - Vì sao nên chọn các nguồn video và âm thanh không bản quyền? → Nếu chọn video từ các fanpage lớn đã đăng từ bản quyền và được quản lý bởi Facebook thì bạn chắc chắn sẽ bị ăn gạch chéo, video hiển ít nếu đăng lại đó ạ!
- CÁC LOẠI CONTENT PHỔ BIẾN — Tự làm hoặc Re-up
  - TỰ VIẾT
    - Content theo trends (bấm xem thêm)
      - Phân tích #Trend hot trên các mạng xã hội để tạo ra content bám hàng vững
      - Công cụ tìm kiếm trends
        - Youtube Trending
        - KeywordTool.io
        - Google Trends
        - Facebook Trends
    - Content chỉ (bấm xem thêm)
      - Tham khảo các loại content chỉ
        - Tháng 1 trend
        - Tháng 2 trend
        - Tháng 3 trend
        - Tháng 4 trend
        - Tháng 5 trend
        - Tháng 6 trend
        - Tháng 7 trend
        - Tháng 8 trend
        - Tháng 9 trend
        - Tháng 10 trend
        - Tháng 11 trend
        - Tháng 12 trend
        - "Hướng dẫn kiếm tiền Online"
    - Content tạo dấu ấn riêng cho thương hiệu (bấm xem thêm)
  - RE-UP (COPY ĐĂNG LẠI 1 NỘI DUNG CÓ SẴN)
- CONTENT HIỆU QUẢ NHỜ HIỆU QUẢ ĐAM ĐÔNG
  - SEEDING BÀI VIẾT
    - 1 hiểu sing không thể thiếu trên bất kì bài viết nào: SEEDING
      Seeding được hiểu 1 cách đơn giản nhất chính là "hiểu cảng đam đông"
      Hiểu 1 bài viết bàn hàng mà không có những lượt quan tâm: những miễn với thì người đang thưởng ai rất ngại để lại comment trong bài viết. Thay vì đặt những khách hàng đầu tiên phải like lượt bàn, cách hiệu quả hơn là chung ta chủ động tạo ra những hiểu sing comment.
      Seeding cảng là một loại content thu hút, seeding cảng hay thì cảng tác động và tạo ra hiểu cảng lớn với người đọc, và quyết định mua hàng đơn giản hơn.
  - PHẦN MỀM SEEDING
    - SIMPLE SEEDING
      - TẢI MIỄN PHÍ
      - Tăng like - comment cho bài viết
      - Tạo hiểu sing
      - Thúc đẩy quá trình mua hàng nhanh hơn
      - Tham khảo → Tổng hợp 50 mẫu Seeding Facebook Ads các ngành nghề phổ biến

---

1 XÁC ĐỊNH MỤC ĐÍCH | 2 XÁC ĐỊNH NHÓM ĐỘC GIẢ - KHÁCH HÀNG (FAN) | 3 HỌC HỎI CÁCH LÀM TỪ ĐỐI THỦ | 4 TẠO & TỐI ƯU FANPAGE | 5 XÂY DỰNG CONTENT (NỘI DUNG BÀI VIẾT) | 6 THU HÚT VIEW - TĂNG LIKE (PHÁT TRIỂN FANPAGE)

NHỮNG KÊNH QUẢNG CÁO FANPAGE HIỆU QUẢ

FACEBOOK ADS

- Chạy LIKE Fanpage — Dạng chạy Like Fanpage trực tiếp, tức hiển thị nút Like Fanpage và User sẽ click Like Fanpage. (Dạng này hầu hết phù hợp với Fanpage cộng đồng, Fanpage người nổi tiếng ...)
- Chạy Ads cho bài viết (Post Ads) — Dạng nâng cỏ thể chạy Video Viral để tiết kiệm chi phí hơn và có đầu đó lượt Like tự nhiên chất và với chi phí thấp nhất.

Toàn tập hướng dẫn tự học quảng cáo Facebook 2020 từ A-Z

1. 1. Phân tích target quảng cáo – thị trường – đối thủ cạnh tranh
2. 2. 4 cách để tìm kiếm sở thích và target chuẩn khách hàng trên Facebook
3. 3. PHÂN TÍCH ĐỐI THỦ CẠNH TRANH ĐỂ TRIỂN KHAI DIGITAL MARKETING THÀNH CÔNG
4. 4. Tổng hợp 4 cách phân tích Page đối thủ để chạy quảng cáo Facebook hiệu quả hơn
5. 5. Hướng dẫn tìm kiếm và phân tích sở thích cạnh tranh trên Facebook
6. 6. Quy trình set up chiến dịch quảng cáo Facebook chuẩn
7. 7. Trình tự 7 bước tạo một bài quảng cáo Facebook đơn giản hiệu đạt
8. 8. Tại sao TB không chịu nhận thể xác/marker của bạn?
9. 9. Tại sao Facebook không chấp nhận thẻ thanh toán? Lý do và cách khắc phục?
10. 10. TUT Tạo tài khoản quảng cáo Facebook không bị chặn 2020
11. 11. 8 nguyên nhân khiến tài khoản quảng cáo bị khóa
12. 12. Cách xây xích Facebook 2020
13. 13. Cách Nuôi Nick Facebook 2020 Đẳng Phẩm Mãn Auto FB, Theo Phương Pháp Của ATP Software
14. 14. Hướng dẫn chạy quảng cáo Facebook ads 2020 – quảng cáo từ Facebook ads
15. 15. Giải pháp quảng cáo Facebook siêu target tiết kiệm chi phí gấp 10 lần
16. Khóa học miễn phí về quảng cáo Facebook 2020 cho người mới bắt đầu
17. Nguyên nhân Facebook không phê phán quảng cáo (không cần tiền)
18. Danh sách các từ bị cấm khi chạy quảng cáo Facebook
19. Tổng hợp danh sách các kích thước và thông số quảng cáo chuẩn của Facebook 2019
20. Hướng dẫn thiết kế ảnh avatar, ảnh bìa Facebook, ảnh bàn hàng miễn phí cực đẹp bằng Canva Đầyđủ 2020
21. Hướng dẫn thiết kế ảnh bìa kích thước hoàn hảo cho Facebook 2018
22. Hướng dẫn thiết kế ảnh sự kiện trên Facebook 2019
23. Hướng dẫn cập nhật thông số kỹ thuật video trên Facebook 2019
24. Hướng dẫn cập nhật kích thước hình ảnh cho chuẩn nhất trên Facebook
25. 8 Cách Tối Ưu Fanbook Ads Cài Rất – Chạy Quảng Cáo Facebook Hiệuquả
26. Hướng dẫn viết Content Quảng Cáo Facebook Ads hiệu quả

WEBSITE

Nếu bạn sở hữu 1 website có lưu lượng truy cập (traffic) lớn mỗi ngày, hãy tận dụng các lượt traffic này bằng cách đặt banner quảng cáo hiển thị trên website của bạn. Hoặc có thể đề backlink về Fanpage => tăng nhận diện.
Cách làm này giúp bạn tối ưu chi phí quảng cáo trên 1 kênh và traffic xoay vòng giúp tăng nhận diện thương hiệu.

FANPAGE VỆ TINH

Tạo fanpage vệ tinh là cách làm phù "keyword" trong trình tìm kiếm của Facebook.
Tạo ra nhiều fanpage phụ (có tên gần giống với fanpage chính) và dẫn link về fanpage chính trong phần mô tả.

CHATBOT

Tự động trả lời tin nhắn từ khách hàng
Chăm sóc khách hàng theo tag (theo từng trường hợp mua hàng)
Re Marketing phù hợp theo từng nhóm đối tượng.
Psych tin nhắn chăm sóc, chuyển đổi đơn hàng

- Video 1 - Tạo Chatbot cơn bản
- Video 2 - Tạo tin nhắn tự động trả lời tin nhắn khách hàng
- Video 3 - Tạo tin nhắn tự động trả lời tin nhắn khách hàng bình luận bài viết

GIVE AWAYS

Cách này cực kỳ phù hợp cho những fanpage mới, một cách để quảng bá thương hiệu nhanh chóng và hiệu quả. Ở Việt Nam cũng đã có rất nhiều shop online triển khai hình thức này.
Kéo thành công của GiveAway là gắt lợi quà tặng: sản phẩm đang kinh doanh, thẻ cào, điện thoại... Isy vào ngân sách bạn chỉ bỏng quà tặng cũng giờ trị cũng dễ kích cầu like,share,comment.

NỘI DUNG DƯỢC TẠO BỞI TEAM CONTENT CỦA ATPSOFTWARE
ỦNG HỘ BÀI VIẾT CỦA TÁC GIẢ TẠI LINK BÊN DƯỚI

Chiến lược xây dựng Fanpage từ con số 0 Update mới nhất 2020

Nhấn CTRL + D để lưu lại mindmap này nhé!