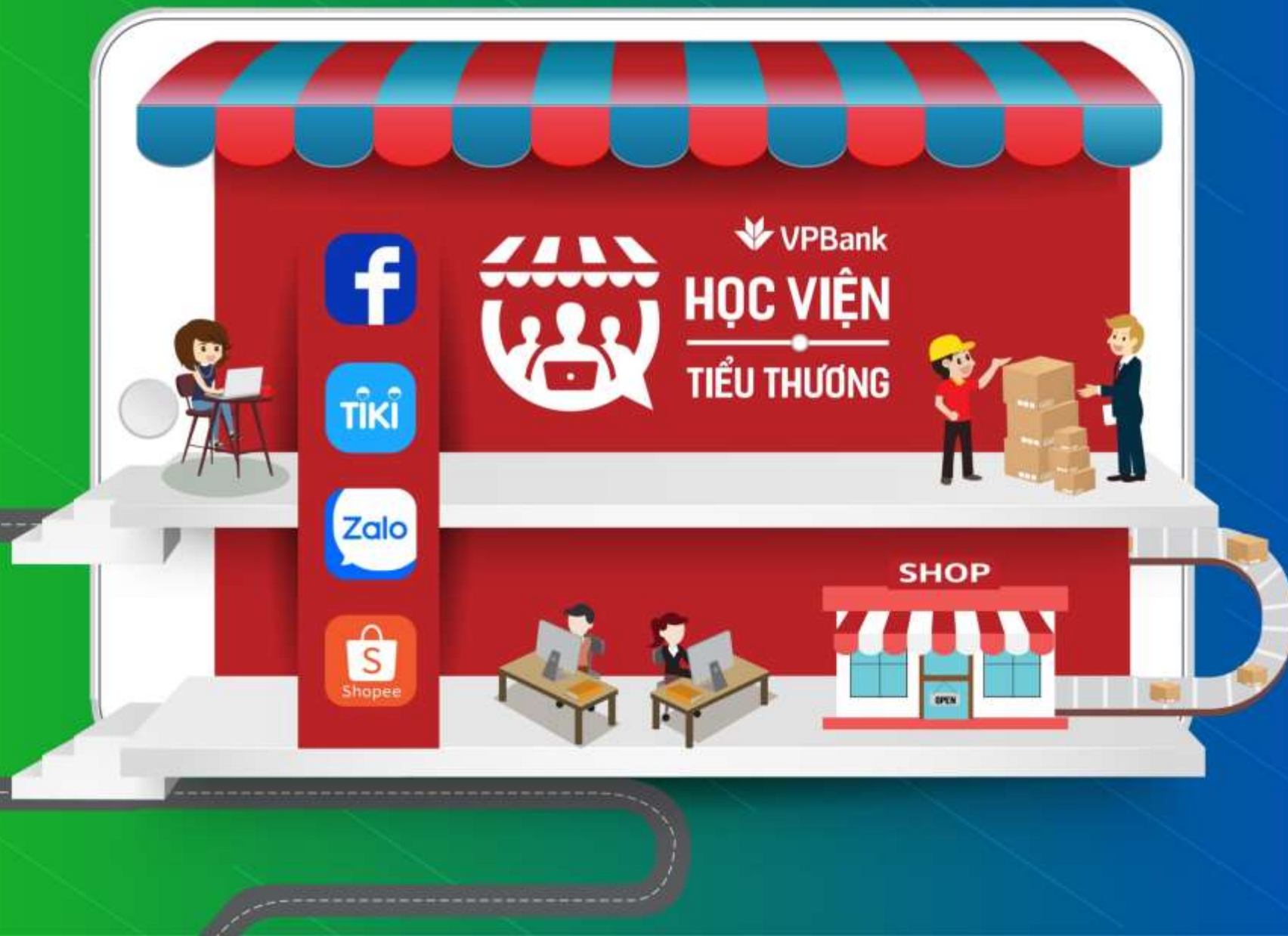


COMMREDIT
Thương hiệu thuộc VPBank

**THÀNH THẠO ONLINE
NGẠI CHI COVID**



BUỔI 2

HƯỚNG DẪN THỰC HÀNH BÁN HÀNG TRÊN ZALO VÀ FACEBOOK CÁ NHÂN



Ông **NGUYỄN THẮNG LONG**

Admin Group Digital MKT Việt Nam
Giám đốc đào tạo ALM Việt Nam



Ông **NGUYỄN THÀNH TRUNG**

Giám đốc quảng cáo Vinalink Media
Giảng viên chính khoá Facebook Marketing



Mục tiêu của khóa đào tạo

- Đối tượng học: bà con tiểu thương.
- Người đào tạo: Nhân viên KD của VPBank *(không phải giảng viên marketing)*.
- Thiết bị sử dụng: Điện thoại di động.
- Ứng dụng khóa học để: tiếp thị và bán hàng online cho bà con tiểu thương.
- Khách hàng đầu cuối xem nội dung: người mua hàng của bà con tiểu thương.



Khóa học này nhằm mục đích giúp bà con tiểu thương bán hàng qua các kênh online với sự hướng dẫn của các Anh Chị nhân viên của VPBank.



Phần 1: Bán hàng bằng Facebook cá nhân - Cơ bản

DB
HGKMH

- 5 kỹ thuật bán hàng dễ làm mà hiệu quả.
- Cách làm video bán hàng chỉ trong 3 phút.
- Cách bán hàng không cần đăng bài, chỉ cần chấm và thả tim.
- Làm sao để tăng tương tác cho Facebook của mình?
- Bán hàng đến 500 anh em bạn của bạn mình trên Facebook?



Suong Nguyen (ớt)

Message



Founder at **Chuồn Chuồn Ớt Boutique**



Followed by **5,186 people**

Tạo Facebook cá nhân để bán hàng

- Ảnh đại diện.
- Ảnh bìa.
- Tên thật.
- Tên thân mật & biệt danh.
- Tên shop, tên cửa hàng, tên chợ, tên thương hiệu của bạn.



Suong Nguyen (ớt)

 Message



Founder at **Chuồn Chuồn Ớt Boutique**



Nguyễn Thăng Long

Biên soạn & giảng dạy các lớp Sales Online và Marketing Online nội bộ (in-house) cho doanh nghiệp.

+ Add to Story



Online Sales & Marketing
Trainer at **Vinalink Academy**

Kỹ thuật 1: Bán hàng bằng ảnh đại diện

- Dùng khung ảnh
- Chụp chung với sản phẩm
- Chụp chung với Logo
- Mắt thẳng Mặt cười
- Video Clip 1:1





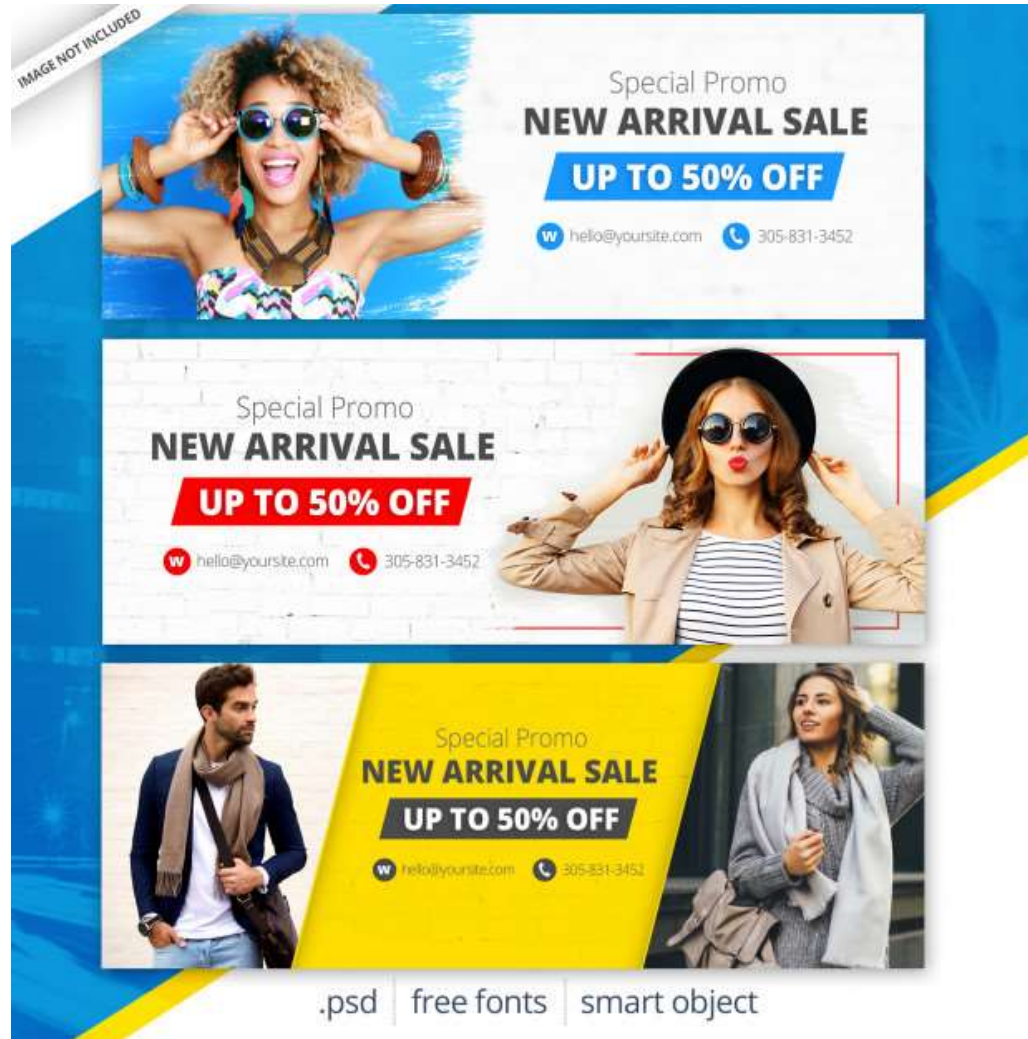
Kỹ thuật 2: Bán hàng bằng ảnh bìa

- Nhiều hình – Ít chữ
- Bất đối xứng để thu hút
- Giúp khách hàng nhớ bằng ảnh
- Đưa chính bạn vào
- Một ảnh đa kênh



Nguyễn Thắng Long

Biên soạn & giảng dạy các lớp Sales Online và Marketing Online nội bộ (in-



Thực hành: Bán hàng
bằng ảnh bìa

Thời gian: 3 phút

Hãy thay ảnh bìa hiện tại của
bạn bằng ảnh sản phẩm, dịch
vụ.

Danh hiệu “Tiểu thương Ảnh
bìa Tốc độ” sẽ thuộc về Anh
Chị nào có nhiều Like nhất
sau 3 phút thi đấu.

Kỹ thuật 3: Bán hàng bằng tên Facebook

- Quy định của Facebook
- Tên thật & tên thân mật
- Đưa thương hiệu vào tên
- Có gấu hay không có gấu?
- OK! Tên có dấu hay không dấu?
- Quy luật lần đầu



Note: Giảng viên để chữ “gấu” thay cho “dấu” để test mức độ chú ý trong lớp.





Hoàng Yến Vinalink (Nguyen Hoang Yen)

Tư vấn các khoá học: Facebook Ads -
SEO - Google Ads - Content Marketing

Message



Works at **Vinalink Digital HCM**



Thực hành: Bán hàng
bằng tên Facebook

Thời gian: 2 phút

Bạn hãy đổi tên để bán hàng
theo kỹ thuật vừa được học.

Danh hiệu “Tiểu thương Đổi
tên Tốc độ” sẽ thuộc về Anh Chị
đổi tên được trong vòng 1
phút.

Lưu ý: 60 ngày sau FB mới cho
đổi tên lại nên nếu bạn chỉ có
01 nick FB thì không nên cố.

Kỹ thuật 5: Bán hàng bằng gương mặt của bạn

- Gương mặt bạn là content quen thuộc.
- Hiệu ứng “người like không mua – người mua không like”.
- Khai thác thuật toán nhận diện khuôn mặt của FB.
- Hiệu ứng Human Energy.
- Hãy kéo 10 người nữa “vác mặt” vào cùng với bạn.





Hoàng Yến Vinalink (Nguyen Hoang Yen)

Tư vấn các khoá học: Facebook Ads -
SEO - Google Ads - Content Marketing

Message



Works at **Vinalink Digital HCM**

Bán hàng chỉ cần
chăm và thả tim

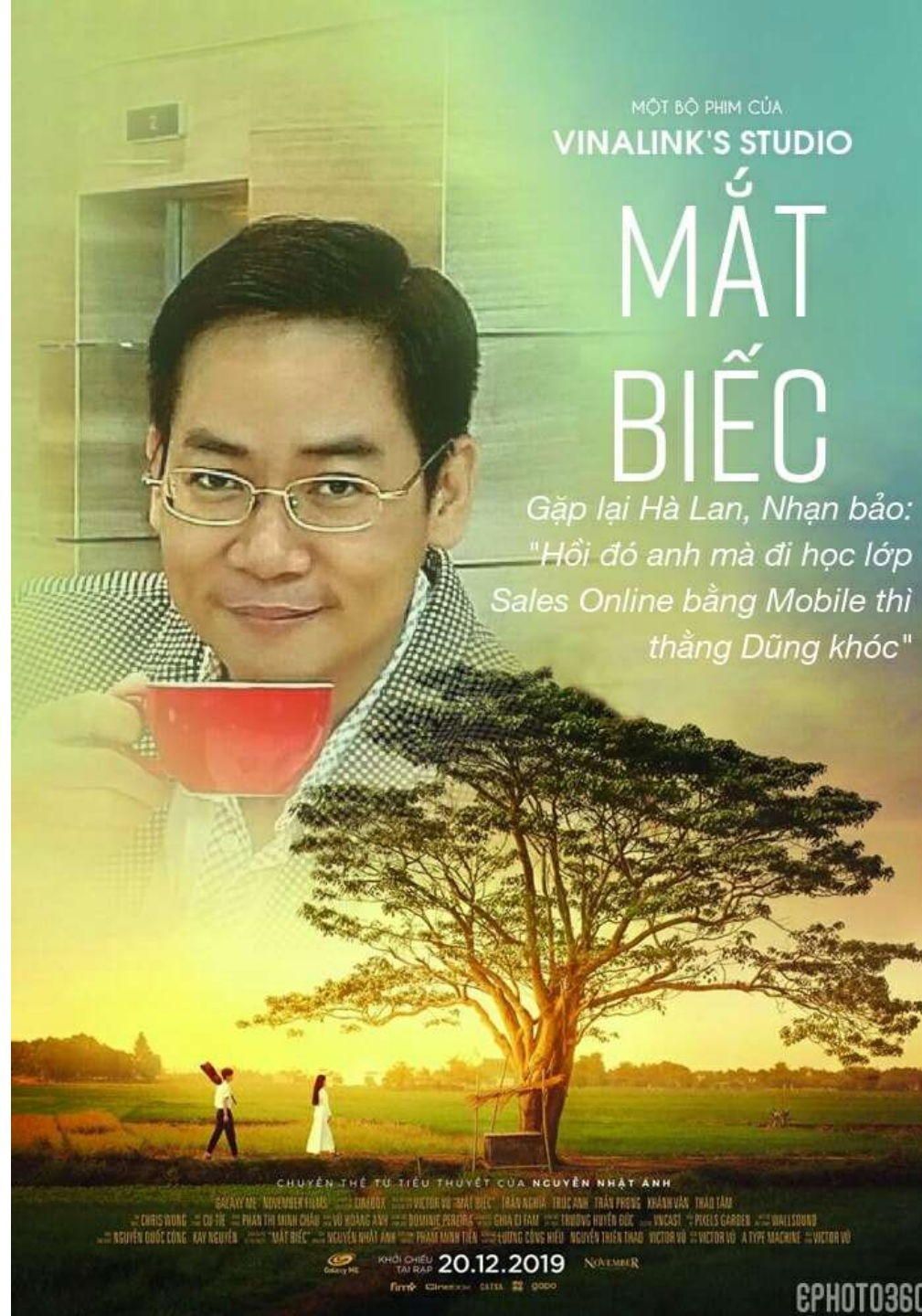
- Khách đã biết thương hiệu.
- Khách đã biết SP/DV
- Khách đã biết bạn
- Like – Love – Wow – Haha... có Tâm
- Comment bằng câu hỏi

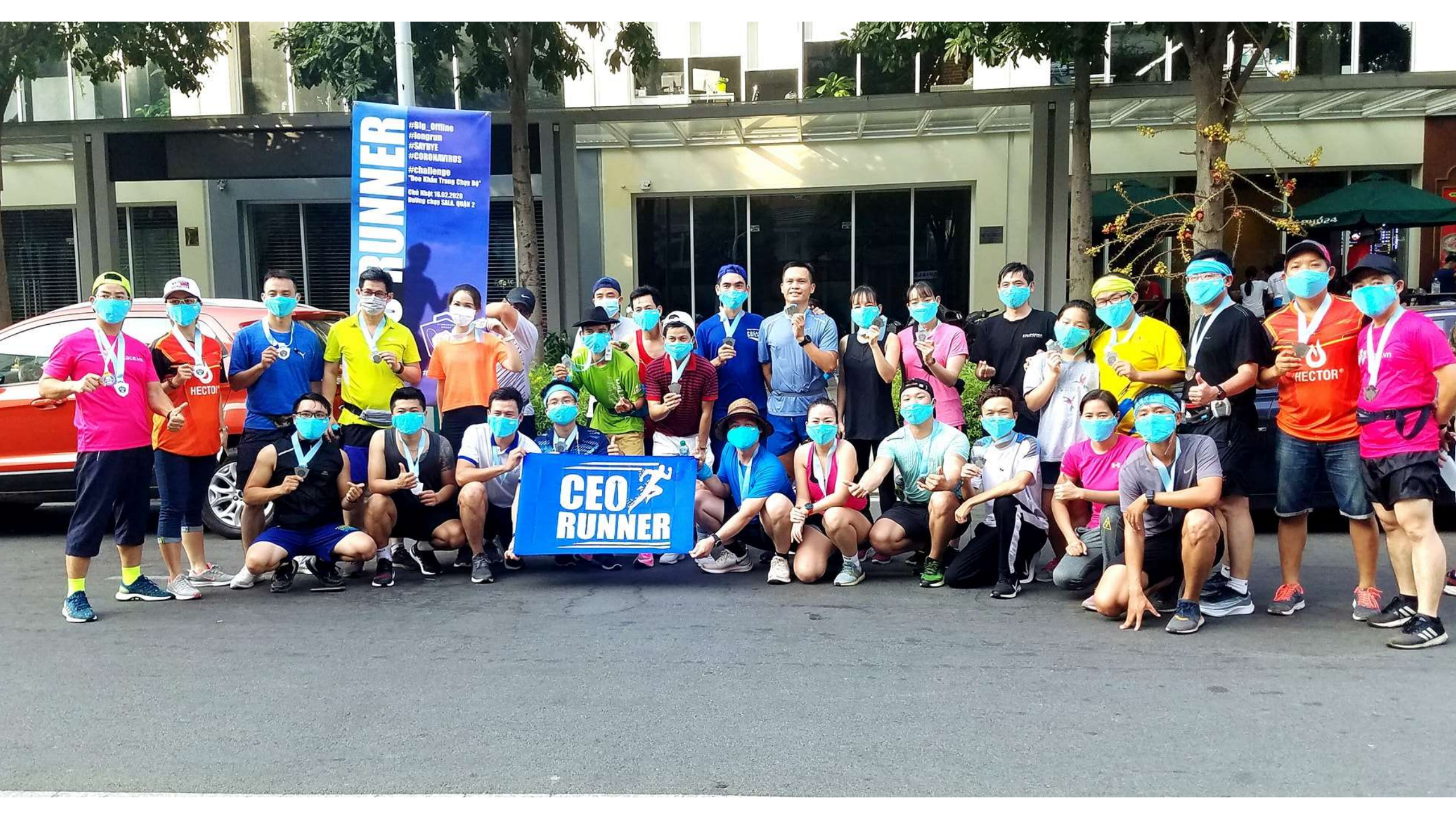


Những cách tăng tương tác cho Facebook của mình

DB
HGKMH

- Đăng hình cá nhân.
- Đăng hình gia đình (*)
- Đăng hình chơi thể thao.
- Đặt câu hỏi.
- Dùng mini game và tặng quà (giveaway)







Suong Nguyen (Ốt)

Message



Founder at **Chuồn Chuồn Ốt Boutique**



Followed by **5,186 people**

Thực hành **tặng tương tác** cho Facebook của mình **bằng câu hỏi**

Thời gian: 2 phút

Bạn hãy đặt 1 câu hỏi trên FB của mình.

- Dùng nền của FB để tặng chỉ số tương tác.
- Tag tên đồng đội.

Danh hiệu **“Tiểu thương Nhiều chuyện”** sẽ thuộc về Anh Chị có nhiều người trả lời nhất trong vòng 2 phút.

Bán hàng cho **bạn của bạn** mình trên Facebook & Zalo

- Ai cũng có bạn của họ.
- Một người có thể thấy SP/DV của bạn từ nhiều người bạn chung khác.
- Nguyên tắc 7-14-21 điểm chạm.
- Bạn của bạn của bạn...
- Nội dung Viral và Marketing 0 đồng.





Tham khảo

Hannah Olala và kỹ thuật Giveaway đơn giản mà hiệu quả khiến cho mỗi post có cả ngàn lượt comment.



Ôn bài: Bán hàng bằng Facebook cá nhân cơ bản

- 5 kỹ thuật bán hàng dễ làm mà hiệu quả.
- Cách làm video bán hàng chỉ trong 3 phút.
- Cách bán hàng không cần đăng bài, chỉ cần chấm và thả tim.
- Làm sao để tăng tương tác cho Facebook của mình?
- Bán hàng đến 500 anh em bạn của bạn mình trên Facebook?



Suong Nguyen (ớt)

 Message



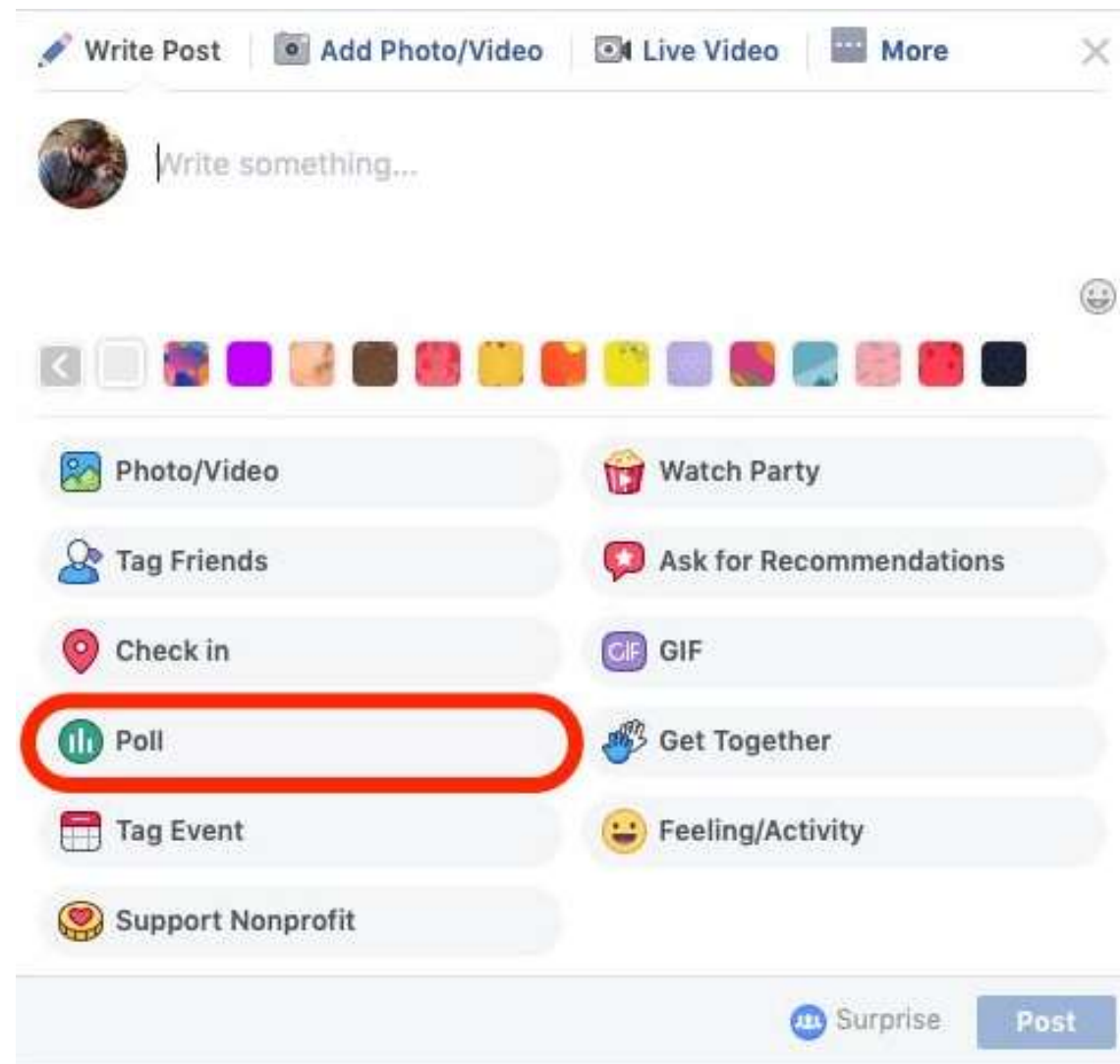
Founder at **Chuồn Chuồn Ớt Boutique**



Followed by **5,186 people**

Đánh giá mức độ tiếp thu của lớp

Hướng dẫn kỹ thuật sử dụng Facebook Poll (Thăm dò ý kiến) trong Group Học viện Tiểu thương.



Phần 2: Bán hàng bằng Zalo cá nhân - Cơ bản



- Tạo nick Zalo chuyên dùng để bán hàng.
- Khai thác tính năng tìm bạn quanh đây.
- Bán chéo hàng để có 101 đồng đội trong khu vực của bạn.
- Tạo Group bán hàng và tăng x10 số lượng khách.
- Cách khai thác tính năng Chúc mừng Sinh nhật của Zalo để bán hàng.



Alex Nguyen Thang Long

CEO - Vinalink HCM

Giảng viên Online Sales & Marketing.

NHẬT KÝ

ẢNH (20)



Tạo nick Zalo chuyên dùng để bán hàng

- Tên để bán hàng
- Ảnh đại diện để bán hàng
- Ảnh bìa để bán hàng
- Đăng bài để bán hàng
- Mua hàng để bán hàng

Alex Nguyen Thang Long

CEO - Vinalink HCM

Giảng viên Online Sales & Marketing.

NHẬT KÝ

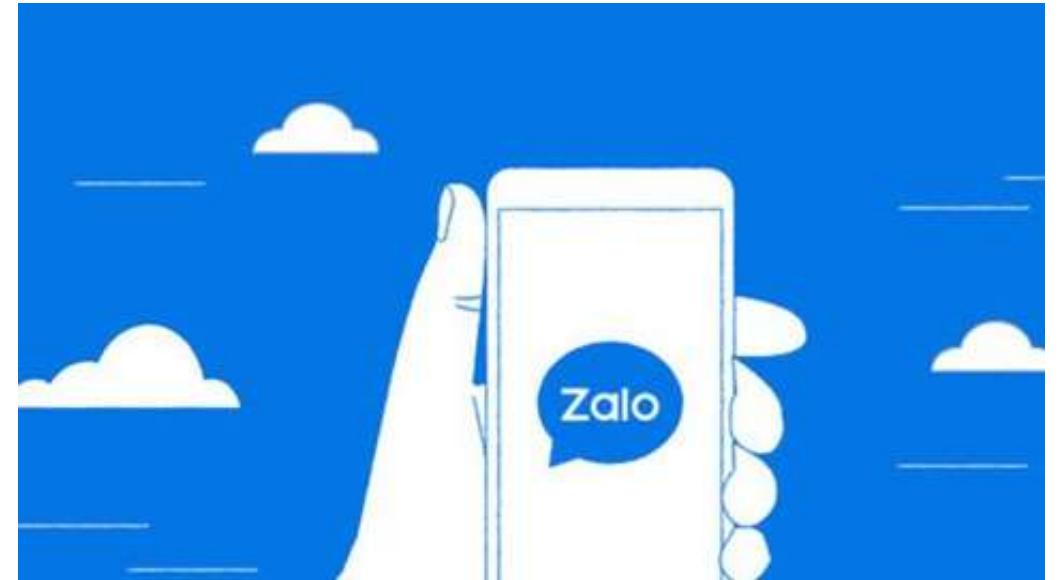
ẢNH (20)

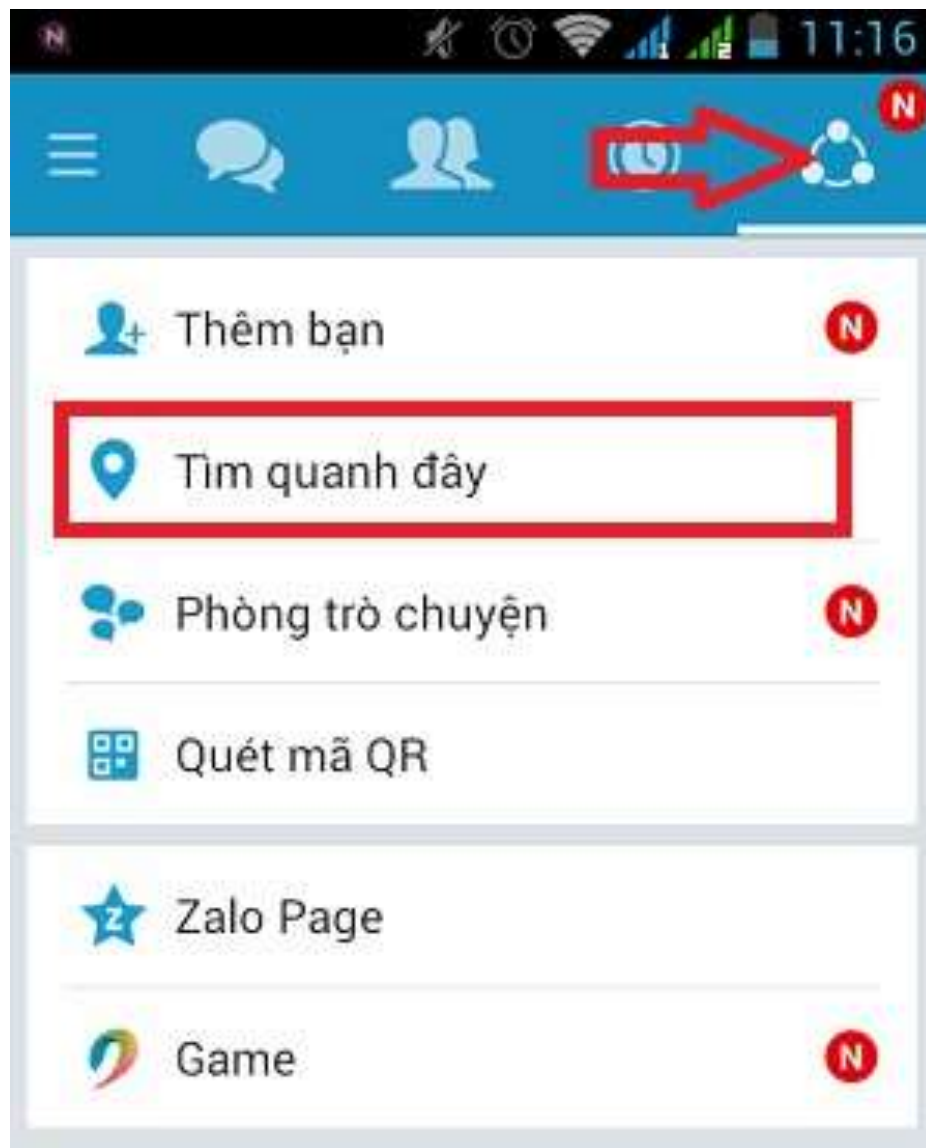
Thực hành Tạo nick Zalo để bán hàng

Nếu Anh Chị đã đủ 5 bước tạo nick Zalo chuẩn để bán hàng như trên thì hãy comment: “Tôi 5 sao”.

4 bước thì comment 4 sao, 3 bước thì 3 sao.

Danh hiệu “**Tiểu thương Zalo 5 sao**” thuộc về Anh Chị nào đã đủ 5 sao.



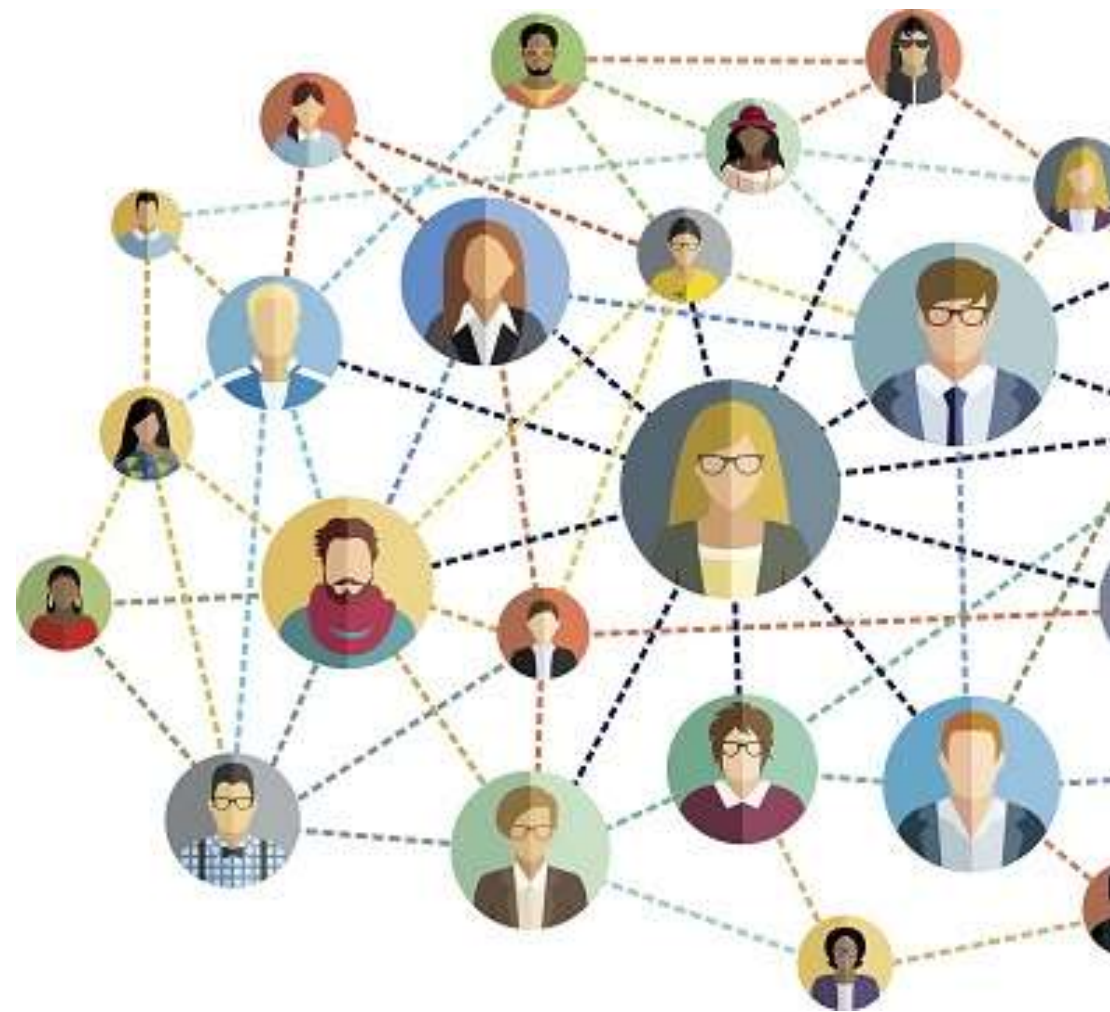


Tính năng tìm bạn
quanh đây của Zalo



Bán chéo hàng để có 101 đồng đội

- Khách sử dụng sản phẩm và dịch vụ của mình **TRƯỚC** khi dùng SP/DV của đồng đội.
- Khách sử dụng sản phẩm và dịch vụ của mình **TRONG** khi dùng SP/DV của đồng đội.
- Khách sử dụng sản phẩm và dịch vụ của mình **SAU** khi dùng SP/DV của đồng đội.
- Level 1: giới thiệu chéo.
- Level 2: bán chéo.
- Level 3: kết hợp để cùng nhau ra gói Combo.





Thực hành tìm 03 đồng đội để Bán chéo hàng

Thời gian: 2 phút.

Hãy comment “em đang bán abc... xyz...” và cần tìm đồng đội.

Nếu có 3 đồng đội là bạn xong bài thực hành.

Danh hiệu “**Tiểu thương Hấp dẫn Nhất mùa CoVID**” sẽ thuộc về Anh Chị nào có đủ 3 đồng đội.

Tự tạo Group Zalo để bán hàng & cách x10 số lượng khách



- Làm quen với càng nhiều tiểu thương khác trên Zalo càng tốt.
- Chọn ra 10 người mà mình thân nhất.
- Mời đồng đội **CÙNG TẠO** nhóm Zalo để bán hàng (**không mời vào mà mời cùng tạo ra nhóm mới**).
- Mỗi người add vào 10 khách của mình.
- Cùng nhau chăm sóc khách hàng và bán hàng.





Khai thác tính năng Chúc mừng Sinh nhật của Zalo

- KHÔNG chúc TRONG SN.
- Chúc sau ngày sinh nhật hoặc cuối ngày
- Chúc trước SN (FB hỗ trợ)
- Ưu đãi cho khách hàng bằng Voucher thiết kế trên Canva.
- Đăng bài chúc mừng và voucher tặng TRONG group để 500 anh em khác nhìn thấy.

Thực hành khai thác tính năng Chúc mừng Sinh nhật

Hãy mở Zalo và chúc mừng sinh nhật những người có sinh nhật vào hôm qua.

Danh hiệu “**Tiểu thương Giao tiếp rộng**” thuộc về Anh Chị nào chúc được 2 người có sinh nhật ngày hôm qua.

Có 3 người trở lên, bạn nhận danh hiệu “**Giao tiếp Rất rộng**”.



DB
HGKMH



Alex Nguyen Thang Long
CEO - Vinalink HCM
Giảng viên Online Sales & Marketing.

NHẬT KÝ

ẢNH (20)

Ôn bài: Bán hàng bằng Zalo cá nhân - Cơ bản

- Tạo nick Zalo chuyên dùng để bán hàng.
- Khai thác tính năng tìm bạn quanh đây.
- Bán chéo hàng để có 101 đồng đội trong khu vực của bạn.
- Tạo Group bán hàng và tặng x10 số lượng khách.
- Cách khai thác tính năng Chúc mừng Sinh nhật của Zalo để bán hàng.

Khảo sát nhanh trong 3 phút

Đánh giá mức độ tiếp
thu bài của lớp bằng
công cụ Form của
Google.





BONUS: Mạng xã hội thể thao & tập khách hàng chơi thể thao

MXH Strava

MXH StepUp

MXH iRace

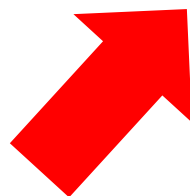
Các Group dành cho dân chơi thể thao ở Vietnam





Hỗ trợ học viên

- Facebook Group
- Facebook Nick
- Zalo
- Training Team
- 50k+ đồng đội



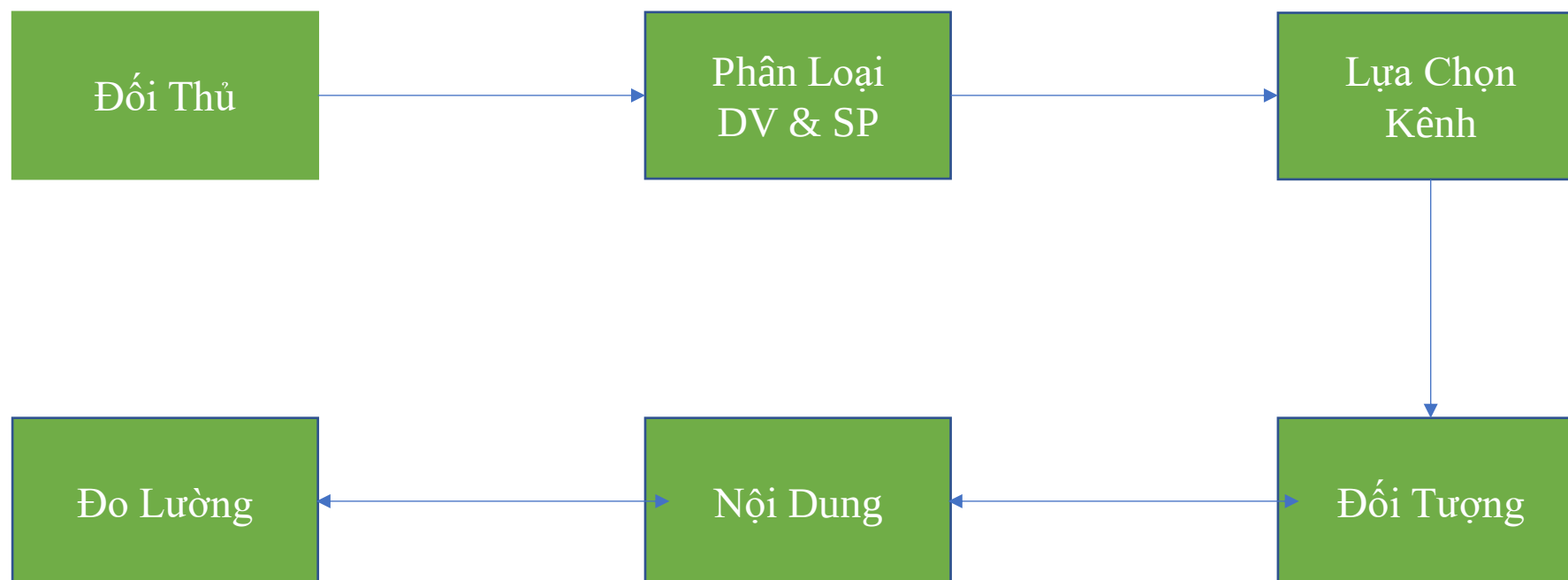


 **VPBank**
HỌC VIỆN

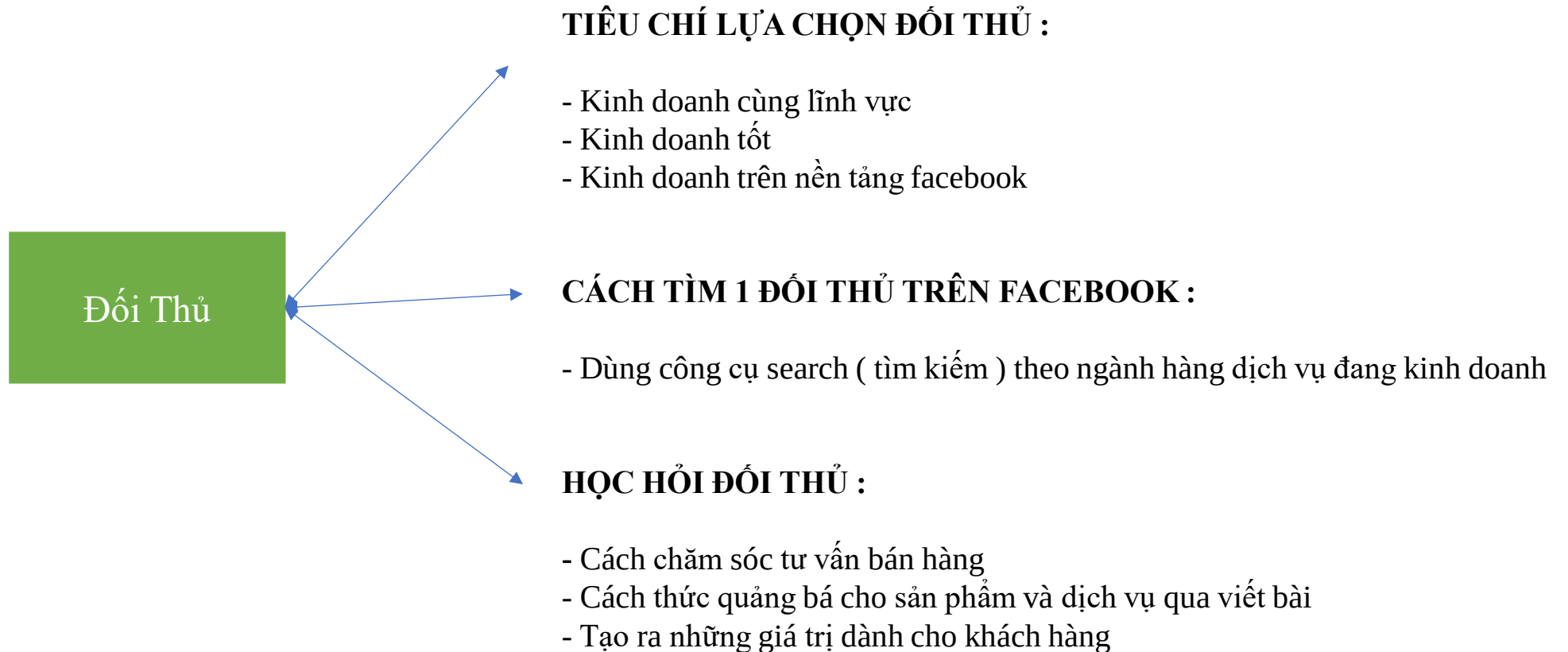
TIỂU THƯƠNG

CÁC BƯỚC TRIỂN KHAI KÊNH
FACEBOOK MARKETING HIỆU QUẢ

CÁC BƯỚC TRIỂN KHAI KÊNH FACEBOOK MARKETING HIỆU QUẢ

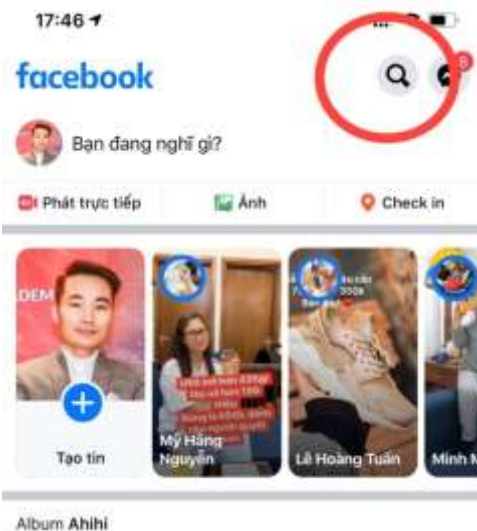


BƯỚC 1 : TÌM KIẾM VÀ NGHIÊN CỨU ĐỐI THỦ ĐỂ TIẾP CẬN VÀ HỌC HỎI



HƯỚNG DẪN THỰC HÀNH CÁC BƯỚC TÌM KIẾM ĐỐI THỦ ĐƠN GIẢN TRÊN ĐIỆN THOẠI

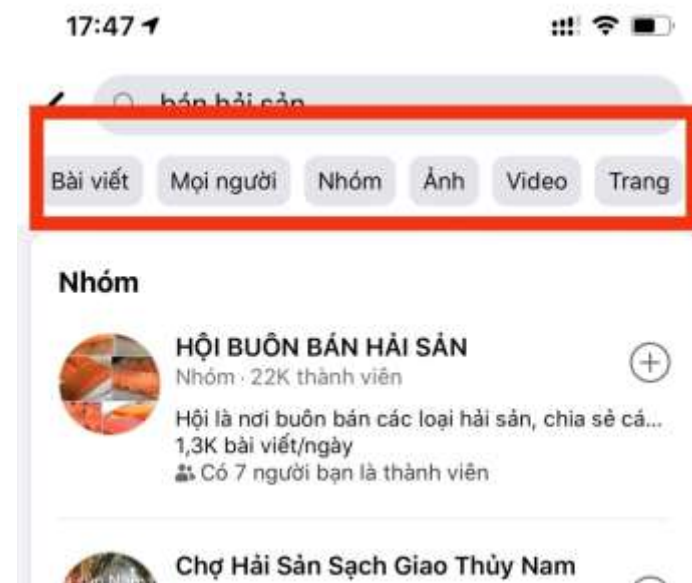
Bước 1



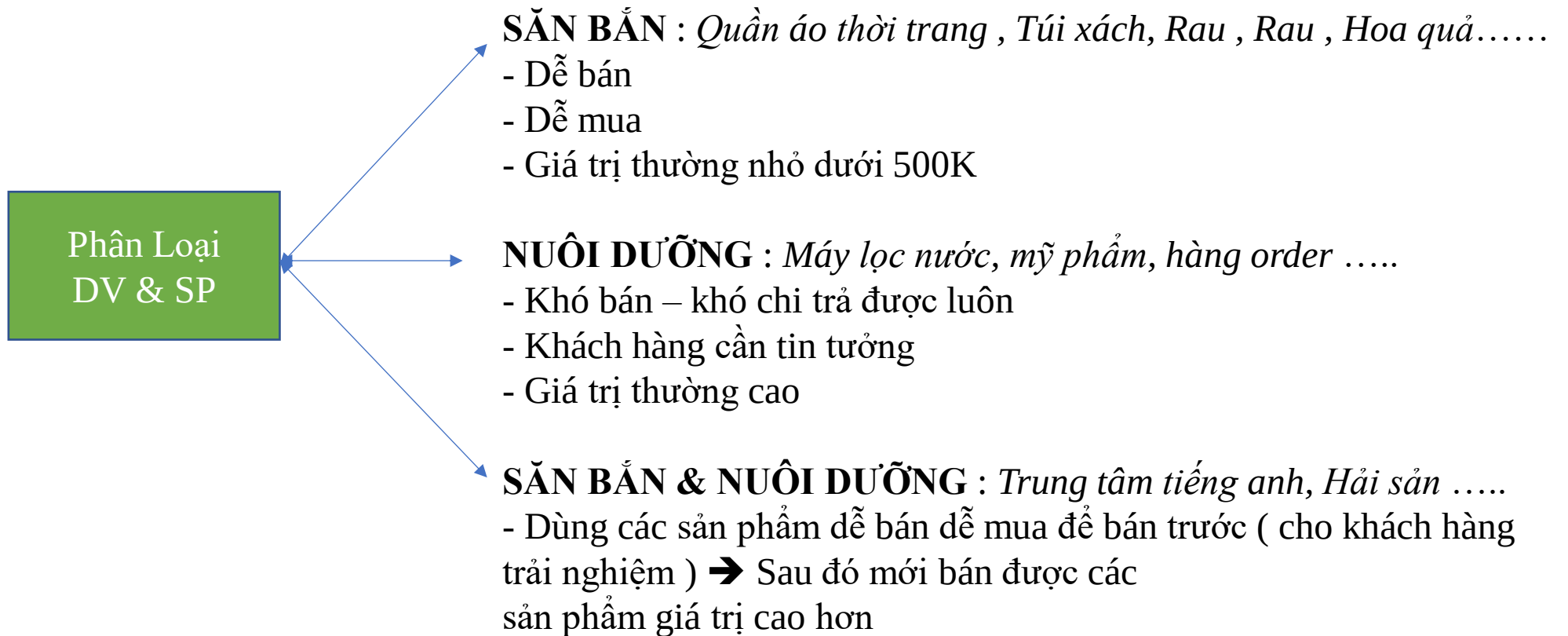
Bước 2



Bước 3



BƯỚC 2 :PHÂN LOẠI ĐẶC TÍNH CỦA SẢN PHẨM & DỊCH VỤ



CÁCH VẬN HÀNH TRIỂN KHAI HIỆU QUẢ CHO TỪNG ĐẶC TÍNH

SẢN BẮN

NUÔI DƯỠNG

SẢN BẮN &
NUÔI DƯỠNG

Bài viết

Tập KH
Niềm Tin
CSKH

Nghiên cứu
phân loại sản
phẩm tiếp cận
Trước - Sau

THỰC HÀNH PHÂN LOẠI SẢN PHẨM & DỊCH VỤ

Anh/Chị hãy lựa chọn xem sản phẩm hoặc dịch vụ của mình có đặc tính là gì trong 3 đặc tính đã học :

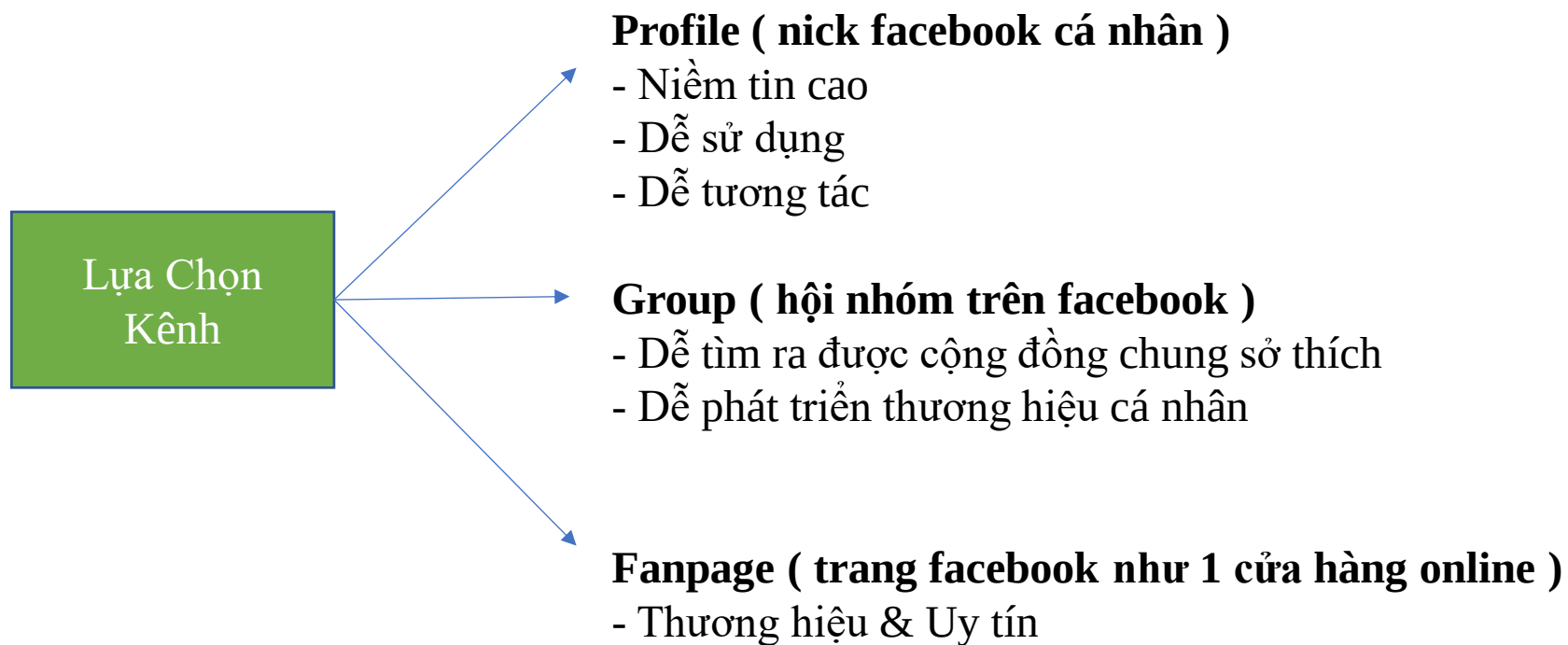
- a) Sẵn bán (dễ mua – dễ chi trả - giá sản phẩm thường thấp dưới 500K)
- b) Nuôi dưỡng (khó mua – khó chi trả - sp giá trị cao và khách hàng cần niềm tin khả năng chi trả sẽ có)
- c) Kết hợp Sẵn bán & Nuôi dưỡng (dùng các sp giá trị thấp để tiếp cận khách hàng sau đó mới bán được sp giá trị cao)

Trả lời theo cấu trúc như sau :

Ví dụ : (1) bán mỹ phẩm order úc, (2) bán sản phẩm quần áo thời trang trẻ em

- (1) Bình luận theo cấu trúc : [*mỹ phẩm order úc*] – nuôi dưỡng & sẵn bán
- (2) Bình luận theo cấu trúc : [*bán sản phẩm quần áo thời trang trẻ em*] – sẵn bán

BƯỚC 3 : LỰA CHỌN KÊNH TRIỂN KHAI FACEBOOK MARKETING HIỆU QUẢ



THỰC HÀNH LỰA CHỌN KÊNH CHO SẢN PHẨM & DỊCH VỤ

Anh/Chị hãy lựa chọn xem sản phẩm hoặc dịch vụ của mình sẽ lựa chọn những kênh gì để tiếp cận .

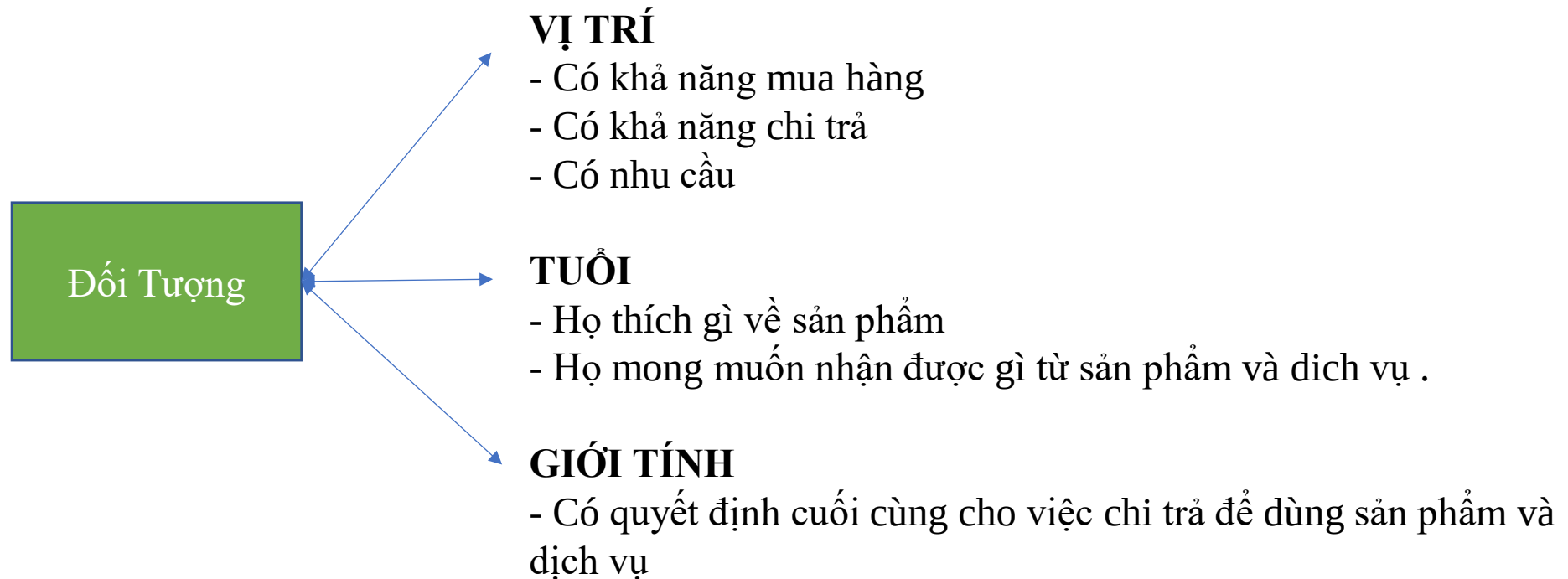
- a) Profile (tạo dựng niềm tin cao) -> nick cá nhân
- b) Group (có tệp khách hàng chung 1 sở thích) -> hội nhóm
- c) Fanpage (uy tín và thương hiệu) – trang

Trả lời theo cấu trúc như sau :

Ví dụ : (1) bán hải sản , (2) bán đồ nội thất

- (1) Bình luận theo cấu trúc : [*bán hải sản*] – Profile (nếu bán nhỏ lẻ) + Group
- (2) Bình luận theo cấu trúc : [*bán đồ nội thất*] – Fanpage + group

BƯỚC 4 :XÁC ĐỊNH ĐỐI TƯỢNG ĐỂ QUẢNG BÁ TĂNG HIỆU QUẢ CAO NHẤT



THỰC HÀNH XÁC ĐỊNH ĐỐI TƯỢNG

Anh/Chị hãy lựa chọn xem sản phẩm hoặc dịch vụ đối tượng tiếp cận là ai ?

- a) Vị trí khách hàng ở đâu : Toàn quốc hoặc 1 tỉnh thành nhất định
- b) Độ tuổi mua hàng : lựa chọn từ 18 đến 65
- c) Giới tính : lựa chọn giới tính sẽ mua

Trả lời theo cấu trúc như sau :

Ví dụ : (1) dịch vụ spa tại hải dương , (2) quán ăn lẩu Thái nguyên

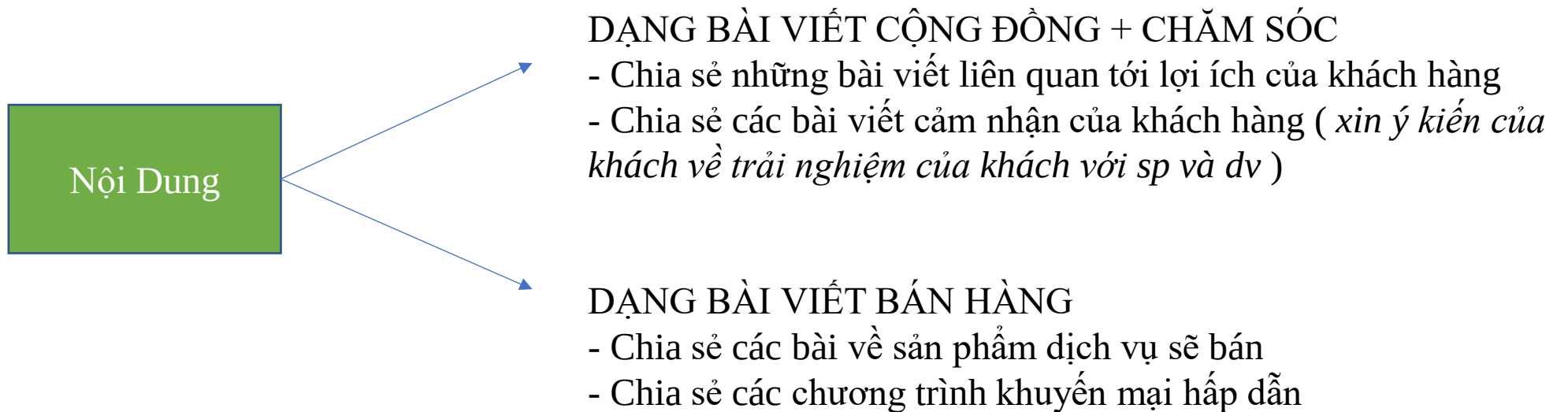
(1) Bình luận theo cấu trúc : [*dịch vụ spa*]

- Vị trí : Hải Dương
- Tuổi : 18 - 40
- Giới tính : Nữ

(2) Bình luận theo cấu trúc : [*quán ăn vặt tại TP Thái nguyên*]

- Vị trí : Trung tâm TP thái nguyên (bán kính từ cửa hàng 5km)
- Tuổi : 18 - 28
- Giới tính : Nữ + Nam

BƯỚC 5 : XÂY DỰNG NHỮNG BÀI VIẾT PHÙ HỢP CHO TỪNG SẢN PHẨM & DỊCH VỤ



DEMO BÀI VIẾT ĐĂNG LÊN ĐỂ TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG

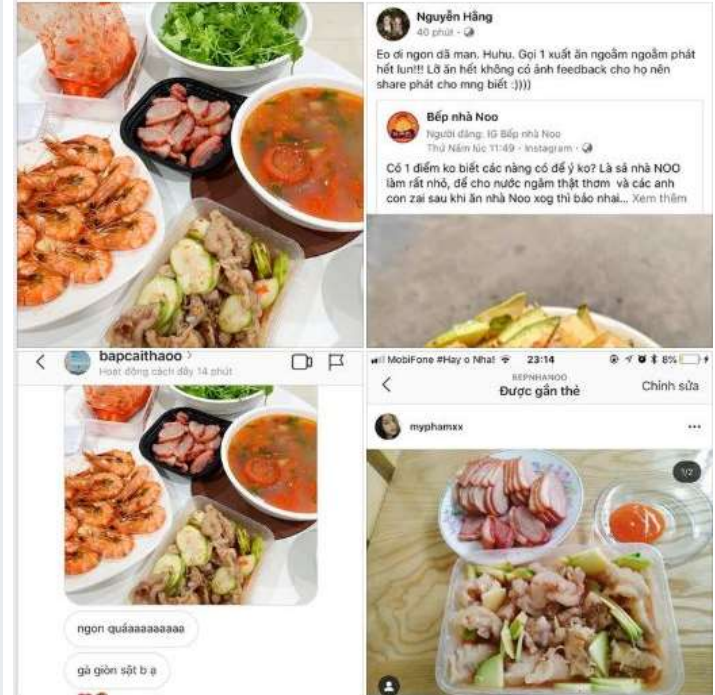
Cộng đồng

Tôm tươi rồi 🍤🍤🍤
Đang chuẩn bị nguyên liệu rồi các bác. Cuối tuần nhà e bận k có ai phụ, các bác ăn luôn hnay đi e ship 1 lượt nhà 😊



47
6 bình luận 1 lượt chia sẻ

Vẫn là happy 😊😊😊 Khi khách yêu thương 🍤



Nguyễn Hằng
40 phút · 📍
Eo ơi ngon đã man. Huhu. Gợi 1 xuất ăn ngấm ngấm phát hết lun!! Lỡ ăn hết không có ảnh feedback cho họ nên share phát cho mng biết :)))

Bếp nhà Noo
Người đăng: IG Bếp nhà Noo
Thứ Năm lúc 11:49 · Instagram · 📍
Có 1 điểm ko biết các nàng có để ý ko? Là sả nhà NOO làm rất nhỏ, để cho nước ngấm thật thơm và các anh con zai sau khi ăn nhà Noo xog thì bảo nhai... Xem thêm

bapcaithao
Hoạt động cách đây 14 phút · 📍
Được gắn thẻ · Chính sửa

myphamxx
100

ngon quáaaaaaaa
gà giòn sật b ẹ

Nguyễn Thanh và 21 người khác
22 bình luận

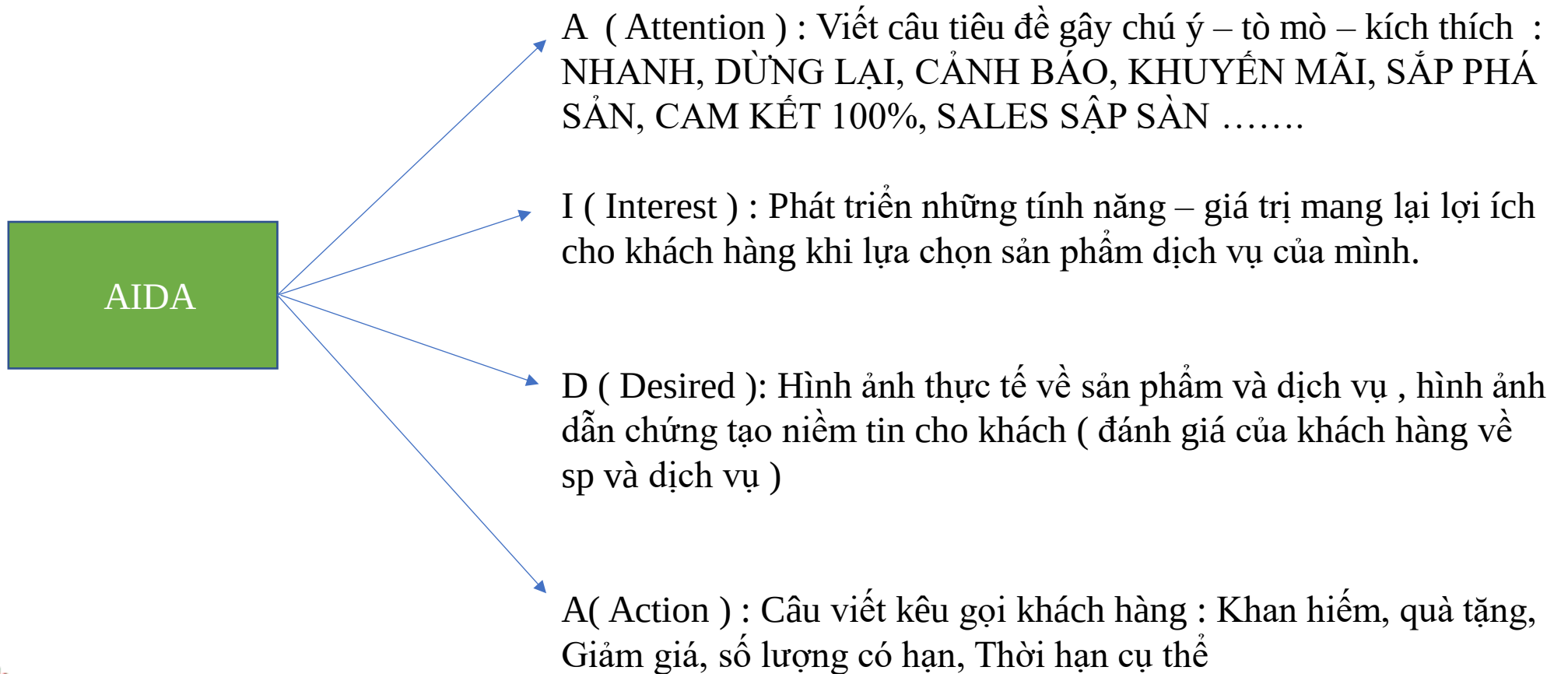
Bán hàng

Ngày mai thứ 3, bếp nhà mình lại làm mẻ bánh tôm. Thực đơn lần này bổ sung món #bánh_gối cho khách hàng đổi vị.
👉 Vẫn tiêu chí #sạch #ngon hàng đầu.
Bánh tôm: 15k/c
Bánh gối: 17k/c
Ship đồng giá: 20k



15
14 bình luận 1 lượt chia sẻ

CÔNG THỨC TẠO RA 1 BÀI VIẾT ĐƠN GIẢN



PHÂN TÍCH CHI TIẾT CHO DẠNG BÀI VIẾT



#1000 lý do khiến các ME chao đảo sở hữu sản phẩm khiến cả GIA ĐÌNH phát mê

#NỒI_CHIÊN_KHÔNG_DẦU_RAPIDO_CHINH_HANG_TIẾP_KIỆM ĐIỆN NĂNG

- ✓ Sử dụng công nghệ Inverter tiết kiệm điện tối đa
- ✓ Lòng nồi phủ lớp chống dính CERAMIC an toàn cho sức khỏe
- ✓ Nắp kính trong suốt dễ dàng quan sát thức ăn trong quá trình nấu nướng
- ✓ Núm hẹn giờ, điều chỉnh nhiệt độ
- ✓ Đèn led báo trạng thái hoạt động
- ✓ Vỏ nhựa ABS cao cấp cách nhiệt, không bám bẩn
- ✓ Dễ dàng tháo rời vệ sinh

👉 Ưu đãi tặng kèm ngay trong hôm nay nếu bạn #Share bài viết hoặc #tag bạn để nhận phần trị giá #300K

- 👉 Nồi chiên không dầu RAPIDO ☀️ – thương hiệu thuộc tập đoàn Ferrolí
- 👉 Bảo hành 1 đổi 1 trong vòng 12 tháng bởi Ferrolí Việt Nam
- 👉 Chính sách tặng quà chỉ áp dụng 10 ngày (14.4 - 24.4) nhanh tay đặt hàng.

Lời rao hấp dẫn, chú ý
ATTENTION

Lợi ích hấp dẫn
INTEREST
và Gây ham muốn
DESIRED

Kêu gọi hành động
ACTION



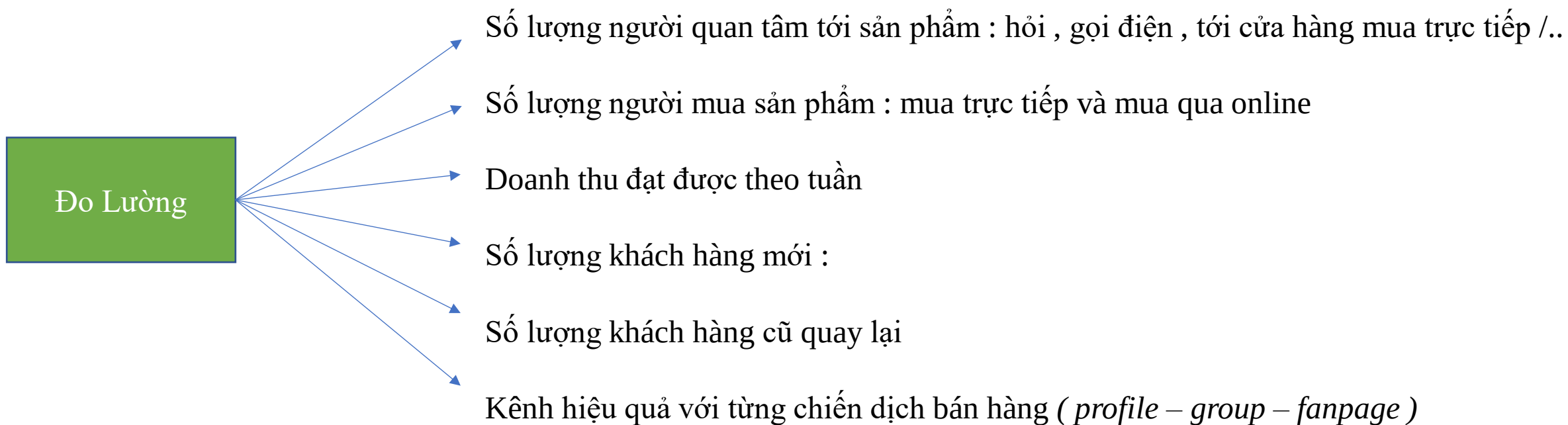
Ảnh gây chú ý

Ảnh gây hấp dẫn

Ảnh chứng minh niềm tin

Ảnh kêu gọi hành động
Có ghi giá, kêu gọi comment

BƯỚC 6 : ĐO LƯỜNG ĐỂ XEM TÍNH HIỆU QUẢ CHO VIỆC QUẢNG BÁ ONLINE



Ví dụ thực tế
Qua các bước

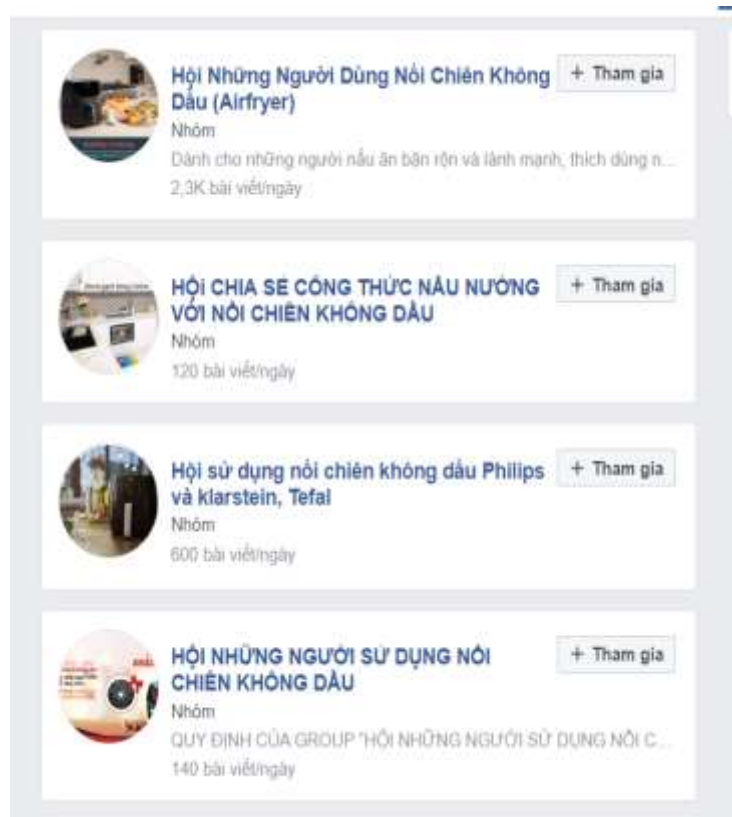
Bán sản phẩm nồi chiên không dầu Rapido

Bước 1 Tìm kiếm ra đối thủ cũng kinh doanh bán hàng trên profile , hoặc fanpage , hoặc hội nhóm .

Profile (nick cá nhân)

Group (hội nhóm)

Fanpage (trang)



Bước 2

Phân loại sản phẩm & dịch vụ : Sản phẩm nằm ở đặc tính **Săn Bắn** .

Lý do săn bắn : (tiếp cận bán hàng luôn trên facebook)

- Sp đã có thương hiệu từ nhà cung cấp
- Chính sách bảo hành rõ ràng chính hãng lên tới 12 tháng <~~ sp đã có uy tín
- Giá thành sản phẩm vừa phải khách hàng cũng dễ đón nhận.

Bước 3

Lựa chọn kênh tiếp cận :

profile (nick cá nhân) : Bán hàng cho bạn bè và tận dụng bán qua group chuyên trao đổi

fanpage (để bán hàng) : Thúc đẩy bằng chia sẻ group và

Bước 4

Phân tích đối tượng

- Vị trí : Tất cả các khu vực thành phố lớn + thành phố trung tâm (có thể ship hàng)
- Độ tuổi : 26 – 45 (độ tuổi có trẻ em nhiều ưu tiên gia đình có con nhỏ sẽ sử dụng)
- Giới tính : Nữ (sẽ là người chi trả quyết định để mua sản phẩm nhiều nhất)

Bước 5

Phát triển nội dung (Hình ảnh + Text)



#1000 lý do khiến các ME chao đảo sở hữu sản phẩm khiến cả GIA ĐÌNH phát mê

#NỒI CHIÊN KHÔNG DẦU RAPIDO CHÍNH HANG TIẾP KIỂM ĐIỆN NĂNG

- ✓ Sử dụng công nghệ Inverter tiết kiệm điện tối đa
- ✓ Lòng nồi phủ lớp chống dính CERAMIC an toàn cho sức khỏe
- ✓ Nắp kính trong suốt dễ dàng quan sát thức ăn trong quá trình nấu nướng
- ✓ Núm hẹn giờ, điều chỉnh nhiệt độ
- ✓ Đèn led báo trạng thái hoạt động
- ✓ Vỏ nhựa ABS cao cấp cách nhiệt, không bám bẩn
- ✓ Dễ dàng tháo rời vệ sinh

👉 Ưu đãi tặng kèm ngay trong hôm nay nếu bạn #Share bài viết hoặc #tag bạn để nhận phần tri giá #300K

👉 Nồi chiên không dầu RAPIDO ☀️ – thương hiệu thuộc tập đoàn Ferrolli

👉 Bảo hành 1 đổi 1 trong vòng 12 tháng bởi Ferrolli Việt Nam

👉 Chính sách tặng quà chỉ áp dụng 10 ngày (1.4 - 7.4) nhanh tay đặt hàng.



VPBank
HỌC VIỆN
TIỂU THƯƠNG



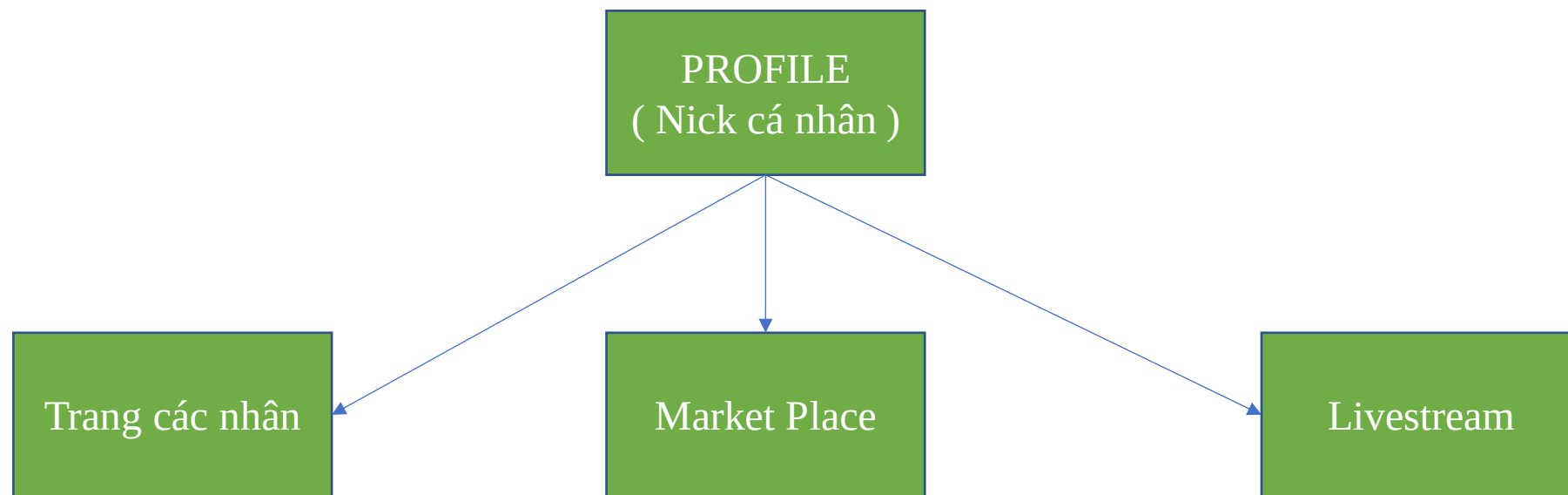
Bước 6

Đo lường

- Số lượng người hỏi về sản phẩm : 170 khách hàng quan tâm
Bình luận : 120
Nhắn tin : 30
Gọi điện : 10
- Tỷ lệ khách hàng mua sản phẩm : 30% *(51 khách hàng)
- Doanh thu từ tuần 1.4 – 7.4 : 51.000.000 (VND)
- Kênh hiệu quả với chiến dịch : fanpage
- Khách hàng cũ mua lại : 5
- Khách hàng mới : 46



CÁCH THỨC BÁN HÀNG TRÊN PROFILE CÁ NHÂN



BÁN HÀNG TRÊN PROFILE CÁ NHÂN

Ưu điểm : dễ tạo dựng niềm tin cho khách hàng, dễ sử dụng..

Các bước thực hiện tối ưu hóa bán hàng trên profile

Bước 1 : Tối ưu hình ảnh đại diện – thông tin của cá nhân (*hình ảnh rõ nét , chân dung , logo*)

Bước 2 : Xác định đối tượng kết bạn (*trong hội nhóm , hoặc bạn của khách hàng → có khả năng sẽ mua hàng*)

Bước 3 : Tạo tương tác 2 chiều giữa mình và khách hàng (*bình luận – like – chia sẻ tương tác liên tục với khách hàng mới*)

Bước 4 : Đăng bài nội dung hàng ngày (*đăng các bài viết chia sẻ, cảm nhận của khách hàng, bài viết về sản phẩm dịch vụ đang kinh doanh*)

Bước 5 : Chia sẻ bài viết thông qua các hội nhóm (*liên quan tới sản phẩm hoặc dịch vụ - trên fanpage (trang) của mình*) để tiếp cận nhiều khách hàng hơn

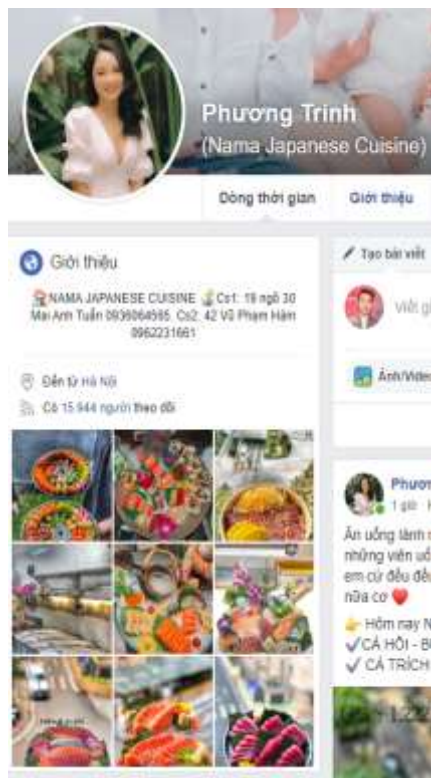
Bước 6 : Chăm sóc lại khách hàng cũ và tạo dựng niềm tin cho khách hàng mới. (*nhắn tin hỏi thăm khách , chương trình tặng quà tri ân khách hàng cũ,*)

PROFILE
(Nick cá nhân)

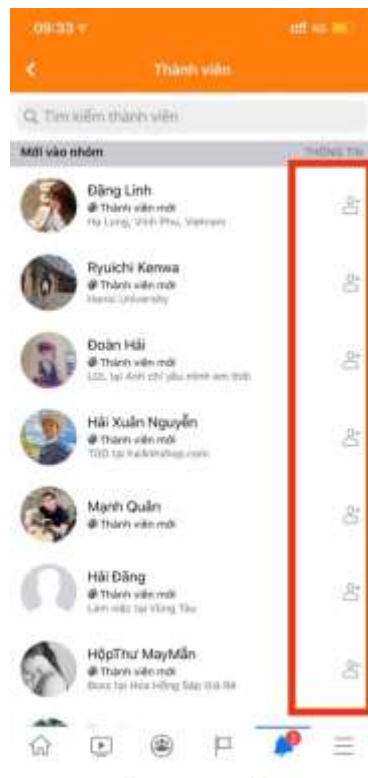


BÁN HÀNG TRÊN PROFILE CÁ NHÂN

Bước 1



Bước 2



Bước 3



Bước 4



Bước 5



BÁN HÀNG TRÊN MARKET PLACE

Market place

Bước 1: Chụp ảnh sản phẩm của bạn hoặc upload từ kho ảnh. (ảnh rõ nét sản phẩm và dịch vụ cần đăng)

Bước 2: Thêm tên sản phẩm, mô tả và mức giá. (đặt tên dễ nhớ , mô tả rõ ràng gồm địa chỉ + số liên hệ + giá nên nghiên cứu cùng hạng mục)

Bước 3: Xác định vị trí và chọn danh mục (lựa chọn đúng danh mục để việc ưu tiên hiển thị theo cơ chế gợi ý của facebook sẽ tốt hơn và đúng nhu cầu hơn)

Bước 4: Đăng bài post và chọn nhiều địa điểm để đăng.

BÁN HÀNG TRÊN MARKET PLACE

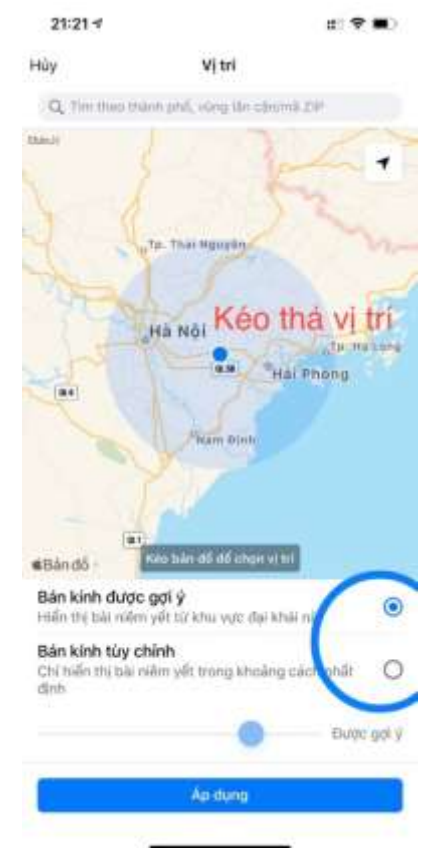
Bước 1

Bước 2

Bước 3

Bước 4

Bước 5



THỰC HÀNH ĐĂNG BÁN 1 SẢN PHẨM TRÊN MARKET PLACE

Anh/Chị hãy lựa chọn xem sản phẩm hoặc dịch vụ của mình sẽ lựa chọn những kênh gì để tiếp cận .

Đăng 1 sản phẩm hoặc dịch vụ lên theo hướng dẫn các bước.

Trả lời theo cấu trúc như sau :

Ví dụ : (1) bán hải sản (như hình mẫu)

(1) Bình luận theo cấu trúc : Hình ảnh chụp khi đã đăng xong.



Set lẩu hải sản nhà tự làm

339.000 đ

Đã niêm yết hơn 1 tuần trước tại Hà Nội

 Gửi tin nhắn cho người bán

Mặt hàng này còn không?

Gửi

BÁN HÀNG TRÊN LIVESTREAM

Ưu điểm : Dễ tiếp cận – dễ tương tác – dễ lan truyền

Các bước thực hiện cần để có 1 livestream hiệu quả

Bước 1 : Xác định mục tiêu rõ ràng khi livestream

Bước 2 : Lên ý tưởng livestream + chuẩn bị công cụ hỗ trợ livestream

Bước 3 : Chuẩn bị nguyên liệu để livestream : sản phẩm, mẫu live, kịch bản để nói .

Bước 4 : Thông báo thời gian livestream trước (nên thông báo trước 3 - 5 tiếng)

Bước 5 : Bắt đầu thực hiện livestream

Bước 6 : Sử dụng chức năng share live trên hội nhóm , fanpage và nhờ chủ động bình luận nhờ người quen để tăng tương tác .

Livestream



BÁN HÀNG TRÊN GROUP (HỘI NHÓM)

Bước 1 : Tìm kiếm group liên quan tới sản phẩm (*hướng dẫn trong hình ảnh tìm kiếm bán hải sản*)

Bước 2 : Tham gia group có đối tượng tương đồng với đối tượng bán hàng (*click vào dấu +*)

Bước 3 : Sau khi được tham gia group bắt đầu chiến dịch xây dựng tệp khách hàng trong group . Trước khi làm phải đọc kĩ nội quy của group và viết bài đúng chủ đề .

Bước 4 : Điều quan trọng để bán hàng được trong group phải có 2 tiêu chí :
Giúp đỡ & Chia sẻ

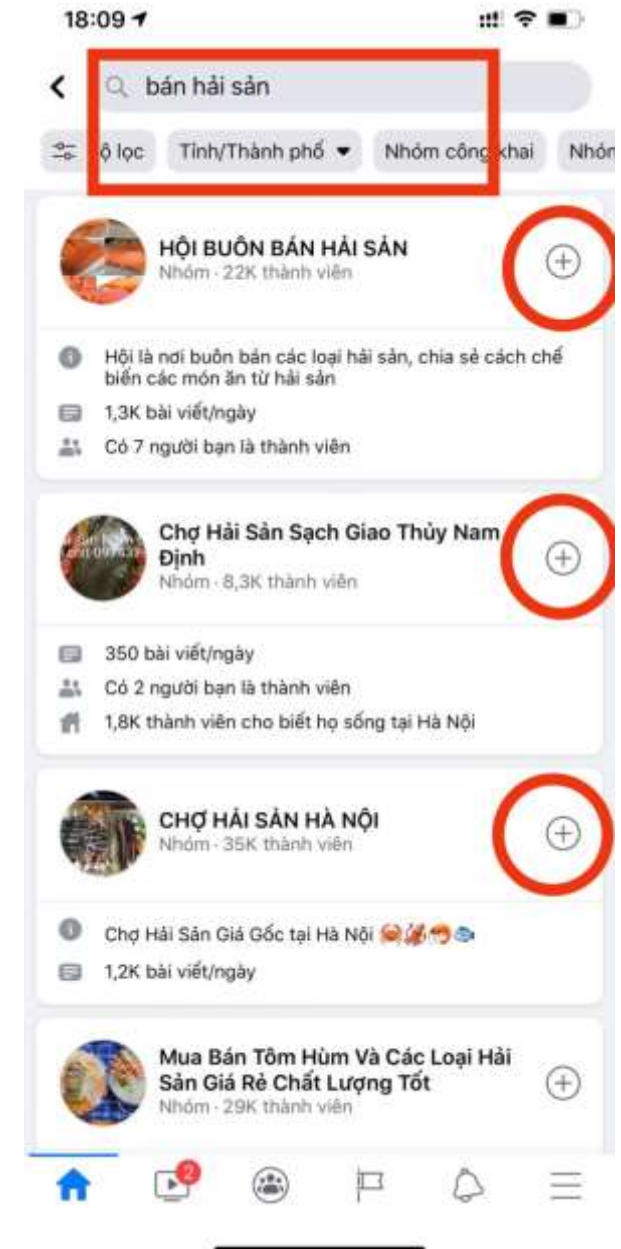
Giúp đỡ : *Trả lời các câu hỏi trong group nếu biết để dễ kết bạn và tạo tệp khách hàng tiềm năng.*

Chia sẻ : *Chia sẻ những bài viết liên quan tới chủ đề trong hội nhóm để tăng việc quảng bá hình ảnh của bản thân*

Bước 5 : Dùng nick cá nhân (profile) kết bạn với những người có tiềm năng trở thành khách hàng trong group)

Chú ý : Nên tham gia các group có lượng bài đăng lớn / ngày (Thường là các group không kiểm duyệt bài viết được đăng)

GROUP
(Hội nhóm)



CÁCH TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG TRÊN GROUP (HỘI NHÓM)

Chia sẻ

Giúp đỡ

Chất lượng 5 sao giá còn rẻ hơn mấy hàng bánh online tự phát là có thật nè, bánh mì bơ tỏi thường 55k, bánh mì bơ tỏi nhân cá hồi muối, thịt xông khói hay xá xíu chỉ 95k 🤩🤩 Bánh thường nhìn qua tưởng ko tròn trĩnh như mấy ảnh các tiệm khác đâu nhưng ko cần hỏi về chất lượng nhé, oregano thơm lừng quay nóng 30s sốt chảy ra 🤩 bánh nhân cá hồi muối có lớp cần tây ở dưới và rắc thì là ở trên, thơm béo sốt kem chua ăn ko có điểm nào chê. Riêng phần tuyển chọn nguyên liệu chắc chắn ăn đứt các tiệm khác rồi. Túi đựng là túi nilon làm từ tinh bột thân thiện môi trường nên cảm có hơi lỏng lẻo 1 xút nhé 😊

Khách sạn mùa dịch đến chẳng có khách, mỗi nhân viên đang lúi húi chuẩn bị bánh để đi ship, có cả bánh ngọt vẫn bán, nhưng ít vì độ tiêu thụ thấp, muốn mua croissant mà hết 😭😭 Parma ham và Xá xíu mình chưa thử vì con người chỉ có 1 cái bụng ăn 2 cái bánh thật quá sức rồi 😂, các bạn ăn rí viu đi.

Dimsum cũng được ship luôn, giá hộp 6 loại chọn bánh bao xá xíu, bánh bao kim sa, há cảo... 110k, 9 loại 150k, mấy tiệm online 1 cái kim sa cũng 15k rồi 🤔



👍 Hào Kate, Vu Minh Hang và 959 người khác 469 bình luận 47 lượt chia sẻ

Mn oi cho e hỏi chút. E có đặt vé 30-4 này đi đà nẵng mà nghe bảo người từ hà nội vào sẽ phải cách ly 14 ngày có thu phí phải k ạ.

👍 45

51 bình luận

👍 Thích

💬 Bình luận

Xem thêm 21 bình luận



Hoa Le ^^

Thích Trả lời 1 ngày



Kim Anh Mn gọi tổng đài xem

Chứ đi đi tâm này cũng có chỗ ăn chơi đâu, ở nhà thôi

Thích Trả lời 1 ngày

BÁN HÀNG TRÊN FANPAGE (TRANG FACEBOOK)

Bước 1 : Khởi tạo 1 trang fanpage (*hướng dẫn hình ảnh bên dưới*)

Bước 2 : Chọn danh mục kinh doanh

Bước 3 : Đặt tên fanpage cho khách dễ tìm kiếm : Tên mình + Key dịch vụ kinh doanh
ví dụ : Minh Hương – Siêu thị thời trang mẹ và bé

Minh Hương : tên thương hiệu

Siêu thị thời trang mẹ và bé : Key dịch vụ kinh doanh (kinh doanh gì đặt tên đó)

Bước 4 : Chỉnh sửa thông tin cho trang có uy tín (*hướng dẫn hình ảnh bên dưới*)

Bước 5 : Đưa hình ảnh (logo + banner) để hoàn thiện cho trang

Bước 6 : Thiết lập xong trang .

Bước 7 : Mời bạn bè thích trang

FANPAGE
(Trang fanpage)



BÁN HÀNG TRÊN FANPAGE (TRANG FACEBOOK)

Bước 1

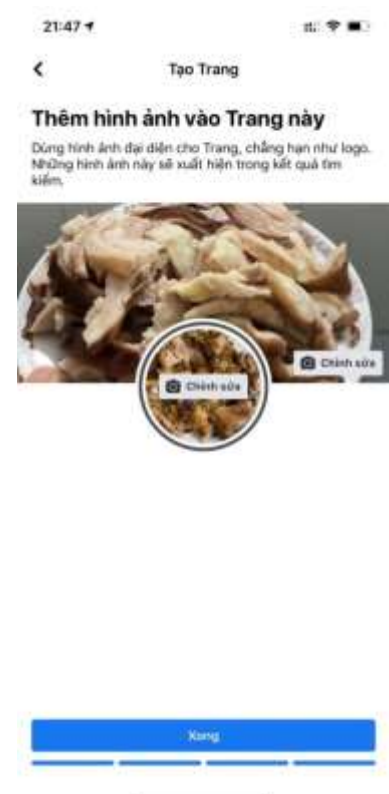
Bước 2

Bước 3

Bước 4

Bước 5

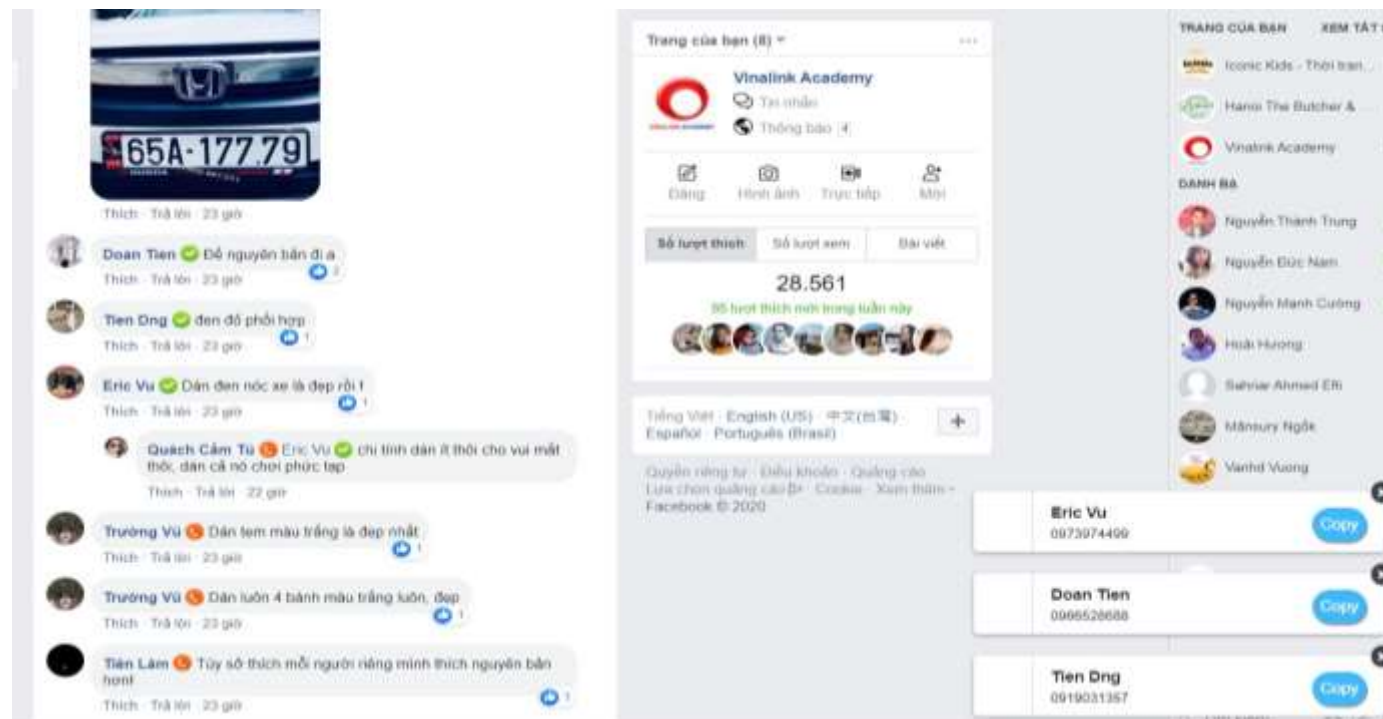
Bước 6



MỘT SỐ ỨNG DỤNG & PHẦN MỀM HỖ TRỢ CHO BÁN HÀNG TRÊN FACEBOOK (ưu tiên dùng trên laptop – máy tính bàn)

1) Công cụ lấy sdt của khách hàng đã comment trong bài viết : <https://fbspy007.com/>

Video hướng dẫn cách dùng : <https://fbspy007.com/member/huongdan>



MỘT SỐ ỨNG DỤNG & PHẦN MỀM HỖ TRỢ CHO BÁN HÀNG TRÊN FACEBOOK (ưu tiên dùng trên laptop – máy tính bàn)

2) Phần mềm hỗ trợ livestream + chia sẻ auto qua các group chuyên dụng : <http://www.allproject.net/>
Tham khảo sử dụng qua link : <http://www.allproject.net/Huong-dan-phat-live-video-tren-VFP-Pro.aspx>

The screenshot displays the VFP-Pro software interface, which is used for managing Facebook live streams. The interface is organized into several sections:

- Header Section:** Includes fields for "Tiêu đề" (Title) with the value "Chào mừng" and "Nội dung mô tả" (Description) with the value "Bạn muốn giúp mình <3". Both fields have a red "hỗ trợ spin" (support spin) label to their right.
- Video List Section:** A "Danh sách video" (Video list) section with a list box containing several video IDs (e.g., P.324033731645892, P.571923589955994, etc.). To the right of this list is a button labeled "Chọn nhiều video MP4".
- Live Settings Section:** Contains a "Live webcam và màn hình" (Live webcam and screen) section with dropdown menus for "Webcam" (set to "Integrated Webcam") and "Mic" (set to "Microphone (Realtek(R) Audio)"). Below this are settings for "Chất lượng video" (Video quality) set to "2500 kbps", "Cách live" (Live method) set to "Live video mp4", and "Số live đồng thời" (Simultaneous live) set to "3".
- Video ID Selection Section:** A section titled "ID nhóm, profile, page" with a list box containing various IDs. A red note "fanpage điển là P-FAN_ID" is visible. Below this is a "Đồng dấu video" (Video watermark) section with a "Vị trí" (Position) dropdown set to "Top Left", a "10" value, and a "Chọn ảnh" (Select image) button.
- Right Panel:** A section titled "Mời bạn bè xem video live" (Invite friends to watch live video) with a "Video ID" field, a "DS UID" list box, a "Thời gian chờ (s)" (Waiting time in seconds) dropdown set to "10", and a "Số lượng bạn mỗi lần mời" (Number of friends to invite each time) dropdown set to "1". At the bottom of this panel are "Mời" (Invite) and "Dừng" (Stop) buttons.
- Bottom Section:** Features a "Chọn ảnh" (Select image) button and a "Chạy" (Run) button.

MỘT SỐ ỨNG DỤNG & PHẦN MỀM HỖ TRỢ CHO BÁN HÀNG TRÊN FACEBOOK (ưu tiên dùng trên laptop – máy tính bàn)

3) Phần mềm hỗ trợ đăng tin trên nhiều địa điểm marketplace (VFP pro)

Tiêu đề: phần mềm vfp pro

Nội dung: phần mềm vfp pro. đăng tin tự động

Tỉnh thành: latitude|longitude|name

13.194422 109.074721 Phuyen, Vietnam	C:\Users\Nguyen Tien Manh\Desktop\2.jpg
12.328877 108.942664 Khanhhoa, Vietnam	C:\Users\Nguyen Tien Manh\Desktop\avatar
11.803802 108.886579 Ninhthuan, Vietnam	\100000101062911_480.jpg
11.124233 108.006503 Binhthuan, Vietnam	C:\Users\Nguyen Tien Manh\Desktop\avatar
21.399833 105.093982 Phutho, Vietnam	
22.849063 105.144207 hanhng, Vietnam	

Danh mục: Antiques & Collectibles

Giá bán: 100000

Số ảnh chính: 2

Số ảnh phụ: 2

Chạy

Dừng

Thời gian chờ (s): 60

1/1

Chon nhiều ảnh

Chon nhiều ảnh

Chon nhiều ảnh

2/2/2020 9:14:39 AM - <https://www.facebook.com/809639322843240>

2/2/2020 9:21:47 AM - <https://www.facebook.com/164762511490009>

2/2/2020 9:24:42 AM - <https://www.facebook.com/186650265780894>



 **VPBank**
HỌC VIỆN

TIỂU THƯƠNG