



12 TUYỆT CHIÊU GIÚP TĂNG TƯƠNG TÁC KHI ĐĂNG BÀI TRÊN FACEBOOK Cập nhật 2020



(C) by Phan Anh & PA Marketing

1. TƯƠNG TÁC QUA LẠI

- Nguyên tắc này là bạn sẽ chỉ nhìn thấy những FB mà bạn thường xuyên tương tác.
- Hãy tương tác với khách hàng và tìm cách để họ tương tác trở lại.
- Tương tác mở và kết nối
- Bí quyết này là quan trọng nhất



2. NỘI DUNG LÀ SỐ 1

- Nội dung phải chứa đựng những thông tin có giá trị, hữu ích, tổng hợp, có cảm xúc tích cực, thông minh, hài hước...
- Nội dung phải có phong cách viết và thể hiện thú vị, khác biệt, khác lạ, có khả năng lan toả
- Nội dung phải biết bắt kịp các trào lưu nóng (hot-trend)
- Nội dung phải được viết, đăng thường xuyên, liên tục và đúng hẹn, đúng lịch

2. NỘI DUNG LÀ VUA

- Nội dung đa dạng và luôn luôn mới lạ, cập nhật
- Nội dung phải cố định, thường xuyên, liên tục
- Công thức nội dung sản phẩm 30-40% + nội dung liên quan đến các chủ đề khách hàng quan tâm là 60-70%
- Chủ đề: tình yêu, hôn nhân giới tính, gia đình, con cái, kiếm tiền, kinh nghiệm, bí quyết, bí mật + v.v... bất cứ chủ đề nào khách hàng thích
- Chủ đề 6F + 3S

2. NỘI DUNG LÀ NỮ HOÀNG

- Sử dụng các loại nội dung “ép tương tác” như trò chơi, điền vào chỗ trống, chọn đáp án đúng, likes đấu với share, trò chơi trúng thưởng, tặng quà cho người chơi



Ví dụ “Bắt kịp xu hướng”



👍😂❤️ 141

131 bình luận 3 lượt chia sẻ

3. Text => Photos ==> Video

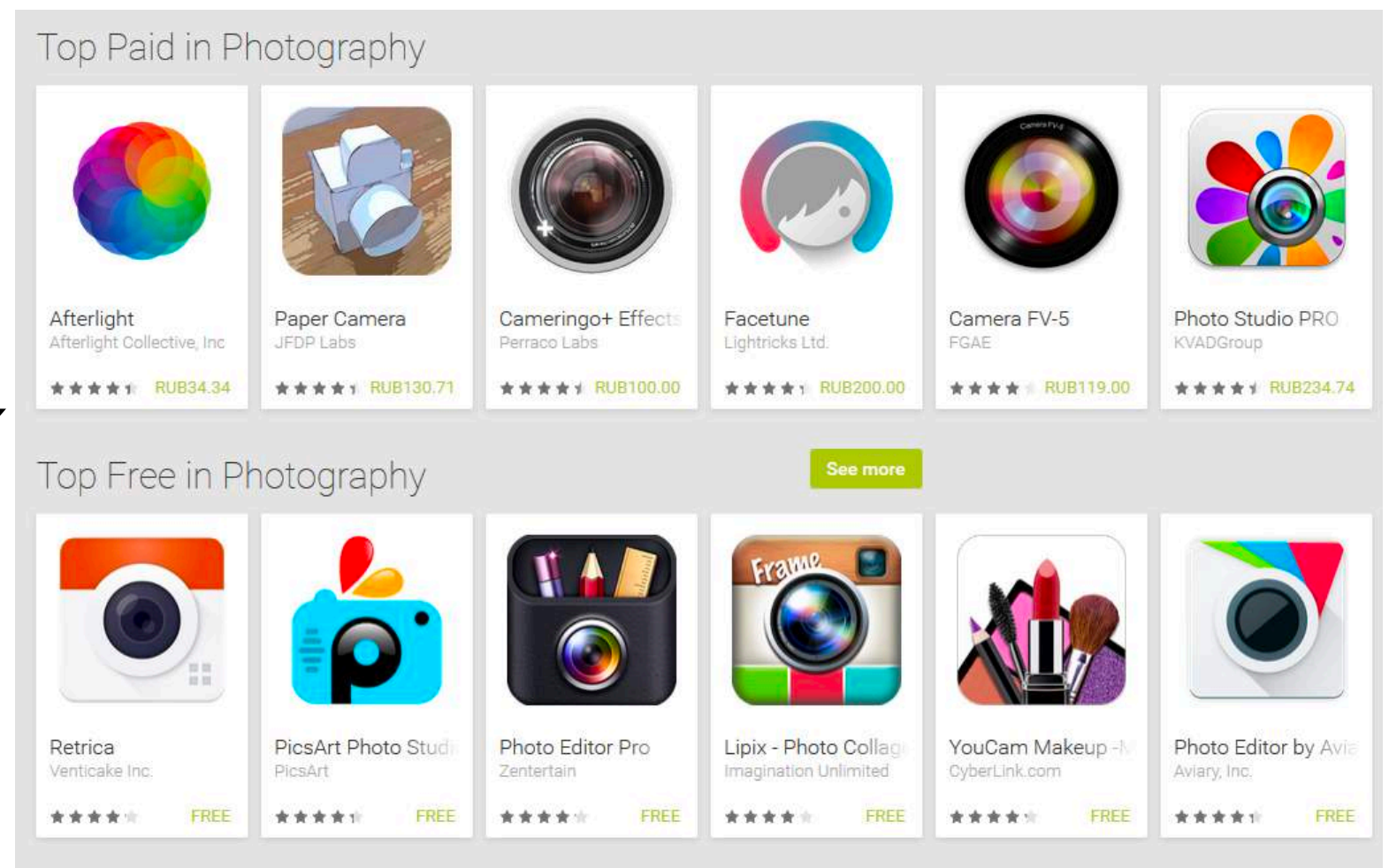
- Một hình ảnh hơn vạn lời nói
- Một đoạn phim bằng cả cuốn album
- Học cách sản xuất hình ảnh (chụp ảnh bằng điện thoại, chỉnh sửa ảnh bằng phần mềm, ghép ảnh bằng apps) thú vị
- Sử dụng hình ảnh trong phần comment
 - Lời kêu gọi hành động mạnh mẽ
- Tại sao bạn đăng sản phẩm thì ít likes, nhưng đăng ảnh bikini lại nhiều likes? ==> đưa ảnh sản phẩm vào ảnh bikini nhé.



3. Text => Photos ==> Video

- App điện thoại chỉnh sửa ảnh bao gồm: 360, B12, PicsArt, Adobe Lightroom, Photoshop Express (Free)

- App video: trong iPhone có sẵn iMovie, các phần mềm video trả phí như Adobe Video, GoPro Quick



3. Text => Photos ==> Video

- Tối ưu hình ảnh, định dạng
- Tối ưu video và nội dung, sáng tạo nội dung tốt
- Tập trung vào chất lượng hình ảnh, video và thông điệp
- Thấu hiểu khách hàng và sáng tạo không giới hạn

4. Đăng bài vào lúc khách hàng online

- Hãy chọn khung giờ vàng để đăng bài nhé, vì như thế lượng xem sẽ nhiều hơn.
- Ví dụ: sáng sớm, trưa, chiều và tối



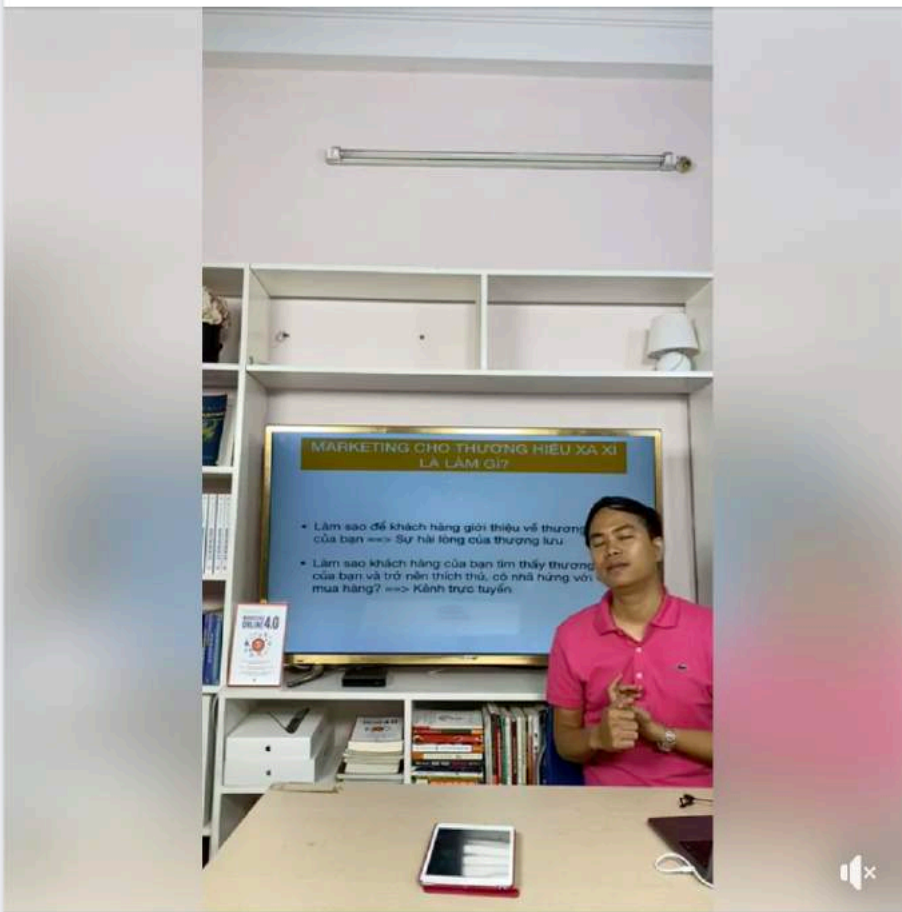
5. Hãy thử đăng video và livestream

- Video và Livestream luôn giúp cho lượt tương tác với Facebook trở lên tốt hơn
- Học cách livestream chuyên nghiệp



Nguyễn Phan Anh đã phát trực tiếp.
Hôm qua lúc 21:30 · 🌐

Marketing cho khách hàng giàu có và siêu giàu.



Cùng xem với bạn bè hoặc nhóm Bắt đầu buổi xem chung

👍❤️ 74 16 bình luận 6 lượt chia sẻ 433 lượt xem

6. Phát triển các nội dung do người dùng hoặc khách hàng tự tạo ra

- Tổ chức các cuộc thi do người dùng hoặc khách hàng tự tạo ra nội dung (video, hình ảnh, bài viết)
- Cho phép khách hàng chia sẻ những nội dung này và nhận phần thưởng
- Đăng lại những nội dung này sẽ giúp lan truyền thương hiệu tốt hơn



The image shows a Facebook post from the Islamabad Marriott Hotel. The post is titled "Facebook Best Fan of the Week Contest!" and includes the following text: "Post a selfie of yourself AT THE ISLAMABAD MARRIOTT HOTEL. Two lucky winners with the most unique selfies will each win an Asian brunch voucher for two at Dynasty. Competition closes on Monday 12th of March 2018". Below the text is a graphic with the text "Selfie contest" in a large, stylized font. The graphic also features an illustration of a hand holding a smartphone with a camera icon on the screen, and a red "CLICK" sound effect next to it. At the bottom of the post, there is a "Send Message" button, a "Like Page" button, and engagement statistics: "67" likes and "50 Comments 4 Shares".

Islamabad Marriott Hotel
Hotel

Facebook Best Fan of the Week Contest!
Post a selfie of yourself AT THE ISLAMABAD MARRIOTT HOTEL. Two lucky winners with the most unique selfies will each win an Asian brunch voucher for two at Dynasty.
Competition closes on Monday 12th of March 2018

Selfie contest

Send Message

67 50 Comments 4 Shares

7. “Đào mộ những bài viết cũ nhưng có tương tác tốt”

- Nếu bạn có một số bài viết có lượng tương tác tốt trong quá khứ, hãy lưu lại link vào file word, excel để có thể tìm lại bất cứ lúc nào
- Thỉnh thoảng hãy “đào mộ, bôi móc, tái sử dụng” lại những bài này bằng cách “thả comment” bạn sẽ thấy hiệu quả thực sự hiệu quả và đáng kinh ngạc đó.



8. Học hỏi từ đối thủ, bạn hàng, khách hàng và cả những chuyên gia

- Tham khảo Fanpage của những hãng lớn và sáng tạo mà bạn thích
- Tham khảo Fanpage của những đối thủ mà bạn đánh giá cao
- Tham khảo những khách hàng thân thiết mà bạn kết bạn, họ có thể có nhiều ý tưởng cho bạn phát triển
- Đọc các bản báo cáo về media, xu hướng phát triển nội dung để nắm bắt xu hướng
- Theo dõi các chuyên gia, ví dụ như giảng viên - doanh nhân Nguyễn Phan Anh www.fb.com/phananhonline

9. Lâu lâu lại tặng quà, giảm giá, tri ân khách hàng

- Loại content mà khách hàng thích nhất có lẽ là chứa từ khoá giảm giá, giả sử bạn giảm giá 50%, mua 1 tặng 1, giảm giá sốc, giảm giá độc lạ... sẽ giúp khách hàng tăng tương tác mạnh, tất nhiên là kèm theo các điều kiện tăng tương tác khéo léo.
- Hãy xem thêm Bộ video khoá học “52 tuyệt chiêu Khuyến mại” giúp tăng doanh số bán hàng của thầy Phan Anh để có thể tung ra các chương trình



10. Tăng truy cập từ các nguồn khác (đa kênh)

- SEO Fanpage để có thể tìm thấy trong Google hoặc ô tìm kiếm FB Graph
- Chạy quảng cáo Facebook Ads cho Fanpage hoặc share thêm Facebook cá nhân lên Page
- Chạy quảng cáo kênh Google, Youtube, Zalo...
- Tăng cường tương tác thêm trên các Group FB chất và có khách hàng mục tiêu
- Sử dụng tính năng FB Stories, Messenger Stories, Instagram Stories

11. Tăng thêm lượng kết bạn, theo dõi, lượt thích trang



- Tất nhiên rồi, bạn có nhiều bạn bè, nhiều theo dõi trên FB cá nhân hoặc lượt thích/theo dõi trên Fanpage thì bạn sẽ có nhiều tương tác thêm, việc dễ thế ai mà chả biết.
- Làm thương hiệu cá nhân và xây dựng thương hiệu cá nhân chuẩn mực và thành công

12. Hiểu luật Facebook, cập nhật thuật toán, không vi phạm

- Nên tuân thủ các chính sách của Facebook về nội dung và hiểu thuật toán của Facebook đối với Profile, Fanpage, Group
- Thường xuyên cập nhật chính sách, công thức, thuật toán của Facebook
- Không câu view, câu likes bằng mọi giá
- Không spam, share vô tội vạ
- Không đăng video/ ảnh có bản quyền để tránh các rắc rối về bản quyền hoặc bị xoá bài, xoá page, khoá tương tác



PA MARKETING
POUR OUR HEART & BRAIN

PHAN ANH BUSINESS & MARKETING VLOG

**LÀM SAO ĐỂ CÓ NHIỀU TƯƠNG TÁC VÀ
TƯƠNG TÁC CHẤT NHƯ NƯỚC CẮT?**

**Nhớ tương tác với kênh bằng cách “Sub” và bình luận
nhé. Tải tài liệu này thì vào website**

www.pamarketing.vn

PA Marketing - Nhà đào, tư vấn, triển khai bài bản nhất về Marketing Online

 **YouTube** **PA Marketing**

 **Subscribe**



**THANK
YOU!**