• Khóa học Tiktok 2022 (PA Marketing)

• Các nội dung chính

• Phát triển kênh Tiktok

• Quan trọng nhất

• Gốc rễ của vấn đề

• Tạo quảng cáo và chạy quảng cáo Tiktok Ads

• Bán hàng trên Tiktok Shop

• Livestream trên Tiktok

• Thông tin về Tiktok

• Số lượng người dùng

• Cách sử dụng, hành vi

• Tuổi tác, giới tính, thu nhập...

• Sản phẩm, dịch vụ nên bán

• Cách bán, phối kết hợp giữa 4 tính năng chính: Kênh - Shop - Live - Ads

• Hiểu về xu hướng “Mua sắm giải trí” hoặc “giải trí khi mua sắm”.

• Các lợi thế của Tiktok

• Mới; Lạ; Khác biệt;

• Thú vị, Cảm xúc

• Số lượng người dùng đang gia tăng

• Bán hàng tốt

• Mua sắm giải trí (người dùng vào đây để giải trí, sau đó thì mua sắm; khi mua sắm thì muốn được giải trí, vui vẻ, theo kiểu thấy vui, thấy thích thì sẽ mua).

• Hỗ trợ của Tiktok cho tính năng thương mại điện tử “Tiktok Shop”

• Giảng dạy và các câu chuyện, cách làm thực tế giảng viên Nguyễn Phan Anh

• Phát triển kênh Tiktok

• Tạo tài khoản Tiktok

• Đặt tên cho kênh

• Làm nhận diện cho kênh

• Phát triển nội dung cho ngành hàng, nhãn hàng hoặc thương hiệu của người bán

• Tăng lượt theo dõi kênh

• Tăng lượt xem trong từng video

• Tạo uy tín thương hiệu cho kênh

• Phân tích về kênh hiện tại của học viên

• Một số kênh “chăm chỉ” nhưng không thể lên lượt xem, kênh không có lượt theo dõi

• Một số video lên như “ma làm”, hàng triệu view sau vài hôm

• Định hướng xây dựng thương hiệu cho người bán

• Mục đích bạn xây kênh để làm gì

• Bạn kinh doanh sản phẩm/ dịch vụ gì, cho đối tượng khách hàng nào

• Bạn dự định làm cách nào kiếm tiền từ Tiktok?

• Bạn muốn trở thành người bán hàng lộ diện? chạy quảng cáo? livestream? trở thành idol? giải trí? xây dựng thương hiệu

• Công thức 5 gia vị đặc biệt để làm video thành công

• Tiktok là để giải trí

• Ngôi sao

• Xinh đẹp

• Body đẹp

• Nhạc phù hợp

• Tiktok là để vui vẻ

• Nhạc

• Nội dung hài hước

• Nội dung cần có các “ngã rẽ”

• Nội dung cần tăng tương tác, gây tranh cãi “vô tình hoặc cố ý”

• Tìm ra một vài điểm “bất hợp lý” để tạo ra nội dung, càng tranh cãi càng tốt.

• Tiktok cần có sự sáng tạo

• Thử nghiệm các loại âm nhạc

• Thử nghiệm các kịch bản

• Thử nghiệm các cách quay dựng

• Sử dụng nhiều phần mềm chỉnh sửa hình ảnh/ video, lọc video

• Học hỏi từ những kênh có lượt theo dõi cao và có sự thành công, học từ Tiktok Trung Quốc, Tiktok quốc tế

• Cần có sự mới lạ, độc đáo, thu hút, giới trẻ cần

• Hài hước

• Xe đẹp, nhà đẹp, người đẹp

• Câu chuyện theo cách tiếp cận mới

• Có điểm nhấn, bước ngoặt, bẻ lái

• Có thông điệp, giá trị, có điểm nhấn

• Hiểu về thuật toán của Tiktok, người dùng Việt Nam và xu hướng phát triển video Tiktok

• Bán hàng trên Tiktok Shop

• Tiktok Shop là gì? Tại sao bạn cần nó? Chương trình ưu đãi của Tiktok Shop

• Điều kiện để mở Tiktokshop

• Quy trình mở Tiktok Shop (có hướng dẫn chi tiết)

• Đặt tên và tạo Tiktok Shop chuyên nghiệp

• Các tính năng trong Tiktok Shop

• Chính sách về sản phẩm của TiktokShop

• TiktokShop & Tiktok: Thương mại điện tử giải trí (Entainshopeer)

• Chiến lược lựa chọn sản phẩm phù hợp trên Tiktok Shop

• Giá: Dưới 500K

• Sản phẩm vật lý

• Sản phẩm tiêu dùng ngay

• Thời trang, đồng hồ, túi xách, hàng tiêu dùng…

• Tạo quảng cáo và chạy quảng cáo Tiktok Ads

• Tạo tài khoản Tiktok Ads: Hướng dẫn chi tiết

• Hướng dẫn chạy quảng cáo Chuyển đổi web trên Tiktok

• Hướng dẫn chạy quảng cáo Video

• Hướng dẫn chạy quảng cáo Đối tượng khách hàng tiềm năng

• Hướng dẫn tối ưu quảng cáo Tiktok

• Đo lường đánh giá hiệu quả chiến dịch và đọc các chỉ số

• Hướng dẫn Remarketing Tiktok Ads

• Chính sách quảng cáo Titkok

• Tạo link/web/ landingpage

• Làm video/ hình ảnh chạy quảng cáo Tiktok Ads

• Livestream trên Tiktok

• Điều kiện để Livestream trên Tiktok

• Livestream kết hợp với phát triển kênh tiktok, vì đó là một cặp bài trùng quan trọng

• Cập nhật chính sách Livestream mới của Tiktok

• Kỹ năng Livestream hiệu quả (tính giải trí + bán hàng)

• Chuẩn bị phần cứng

• Chuẩn bị phần mềm

• Chuẩn bị hậu kỳ, hậu trường

• Chuẩn bị kịch bản lên sóng livestream

• Tìm ý tưởng livestream tốt

• Chuẩn bị ngoại hình, trang phục, kỹ năng nói, thu hút, giải trí

• Chuẩn bị sản phẩm để bán livestream

• Làm sao livestream có nhiều mắt xem và giữ được khách hàng

• Đổi mới nội dung livestream

• Kịch bản bán hàng đa dạng

• Kết hợp với idol/ kol

• Đầu tư dài hạn

• Tăng lượt xem trên kênh

• Khách hàng mua được sản phẩm tốt, giá cả hợp lý, trải nghiệm mua sắm thú vị và hài lòng

• Chốt đơn và bán hàng trong và sau livestream

• Chốt đơn trực tiếp

• Chốt đơn vào Tiktok shop

• Chốt đơn vào Shopee

• Chuẩn bị sẵn hàng hóa để bán Livestream Tiktok.

• Chăm sóc và duy trì mối quan hệ với khách hàng sau Livestreaam

• Đơn vị tổ chức

• Công ty PAM

• Giảng viên Nguyễn Phan Anh

• Chương trình độc quyền, cập nhật và đầy đủ nhất

• Liên hệ đăng ký khóa học: SDT: 0989623888/ 0906950333

• Facebook: www.fb.com/phananhonline

• Website: www.pamarketing.vn