• 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