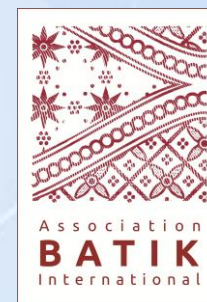
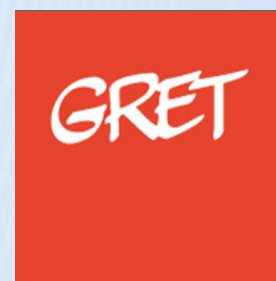




HỘI LHPN ĐÀ NẴNG



Dự án Công nhân KCN thời kỹ thuật số



CHỦ ĐỀ 6: BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI

HỖ TRỢ KỸ THUẬT BỞI:



HỖ TRỢ TÀI CHÍNH BỞI:



In partnership
with
RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité



Bài 2

Tiếp cận khách hàng tiềm năng trên mạng xã hội

NỘI DUNG CHÍNH

1

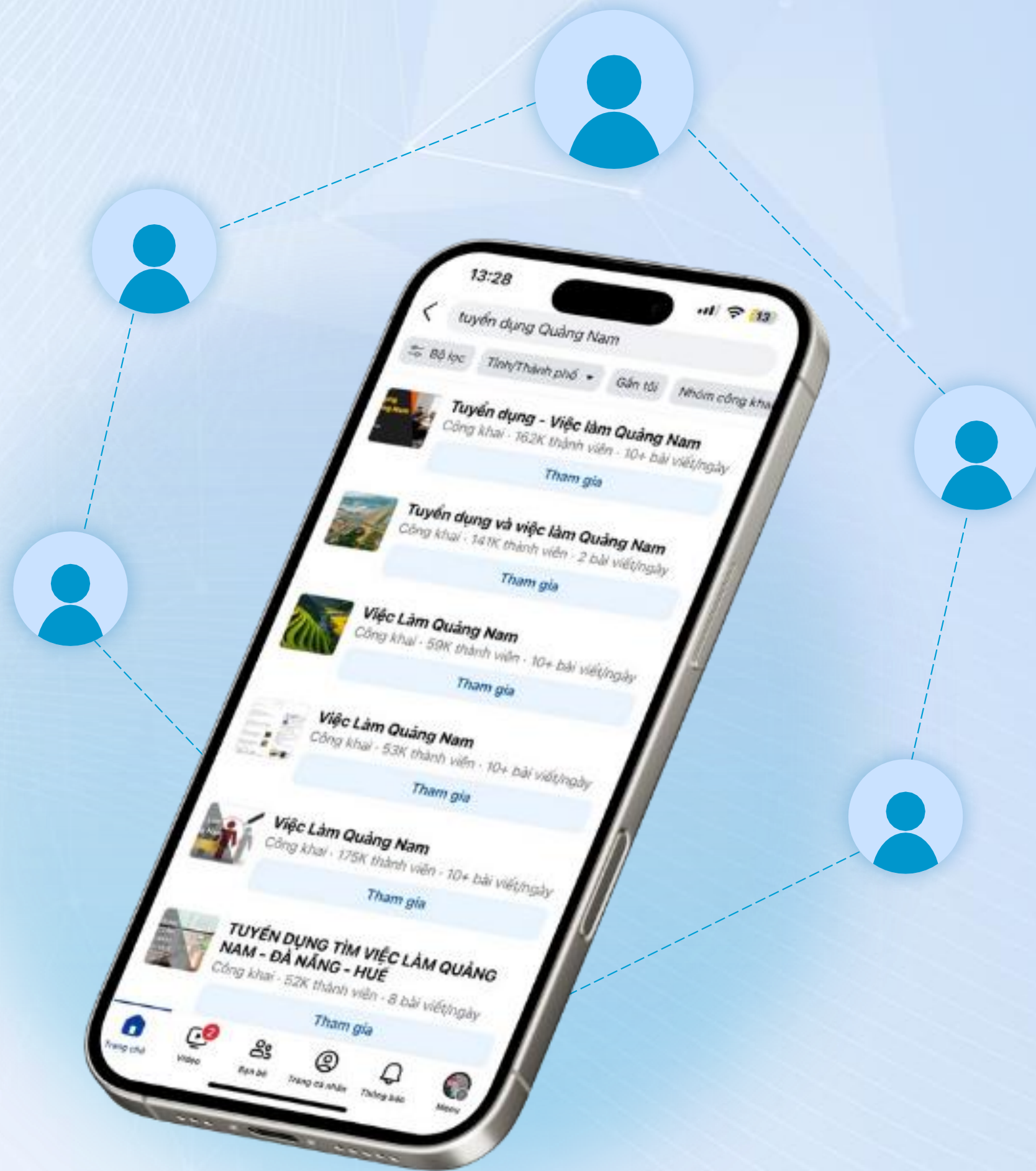
Khách hàng tiềm năng của bạn là ai?

2

Tiếp cận những khách hàng tiềm năng đầu tiên

3

Làm thế nào để mở rộng cộng đồng khách hàng tiềm năng khi bán hàng trên MXH?



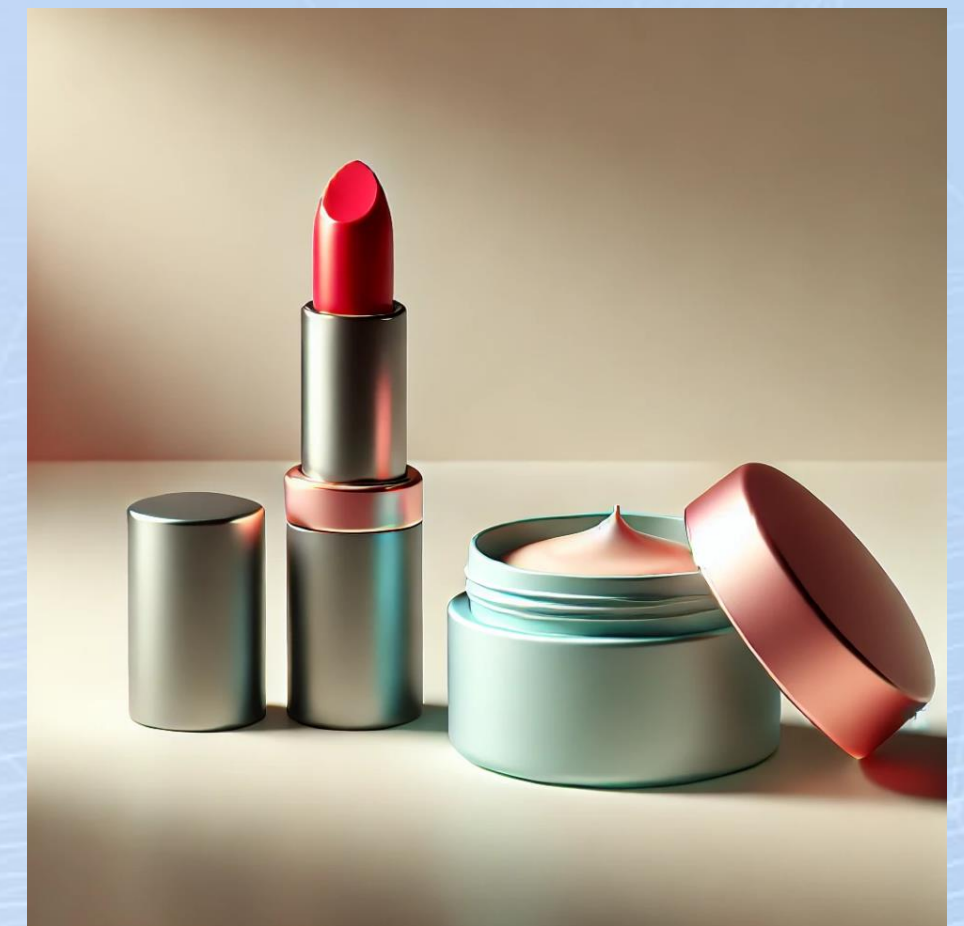
**Khách hàng tiềm năng
của bạn là ai?**



THẢO LUẬN

Giả sử có sản phẩm làm đẹp như son môi. Theo bạn, nhu cầu mua sản phẩm son môi của những đối tượng sau đây **CAO** thay **THẤP**? Tại sao?

- Nữ thanh niên
- Nam thanh niên
- Phụ nữ trung niên
- Trẻ em
- Người cao tuổi



**Tiếp cận
đúng khách
hàng tiềm
năng giúp
bạn bán được
nhiều sản
phẩm hơn**

- Những người có nhu cầu **mua** sản phẩm của bạn cao nhất là những khách hàng **tiềm năng** nhất.
- Hãy nghĩ đến: **Họ là ai?** (*nam hay nữ, độ tuổi bao nhiêu, sống ở khu vực nào,...*)
- Các loại sản phẩm khác nhau có thể có các đối tượng khách hàng **tiềm năng** khác nhau.



THẢO LUẬN

Với sản phẩm bạn có dự định bán hàng trên mạng xã hội từ bài học trước, khách hàng tiềm năng của bạn là ai?

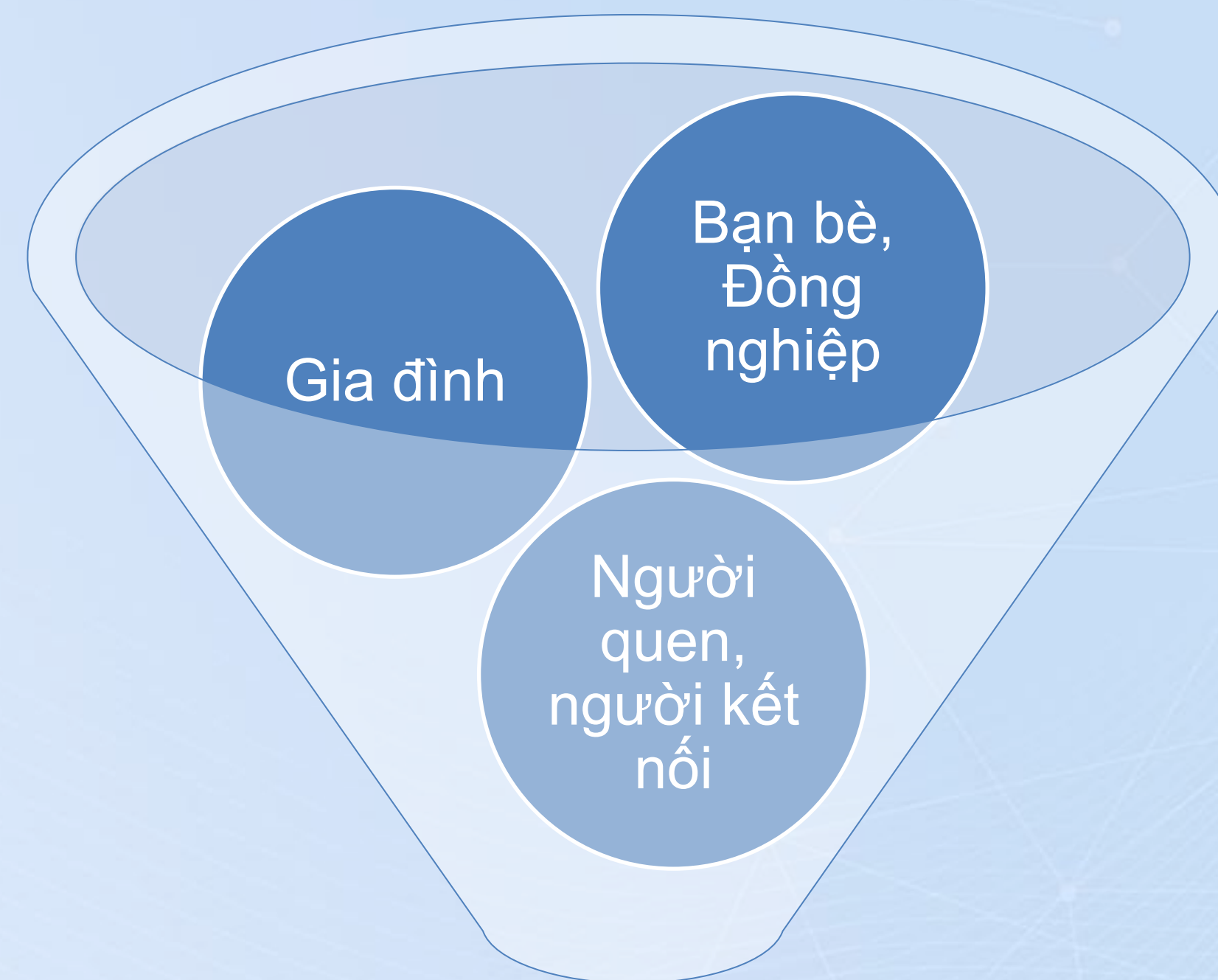
- *Nam hay nữ?*
- *Độ tuổi?*
- *Khu vực sinh sống?*
- *Có đặc điểm nào khác không?*



**Tiếp cận những
khách hàng tiềm năng
đầu tiên**

Những người có mối quan hệ thân thiết và có kết nối với bạn trên mạng xã hội, giống như những **khách hàng “thiên thần”**.

Đây là những người dễ tiếp cận, tin tưởng sản phẩm của bạn, và có khả năng giới thiệu sản phẩm của bạn cho những người khác.

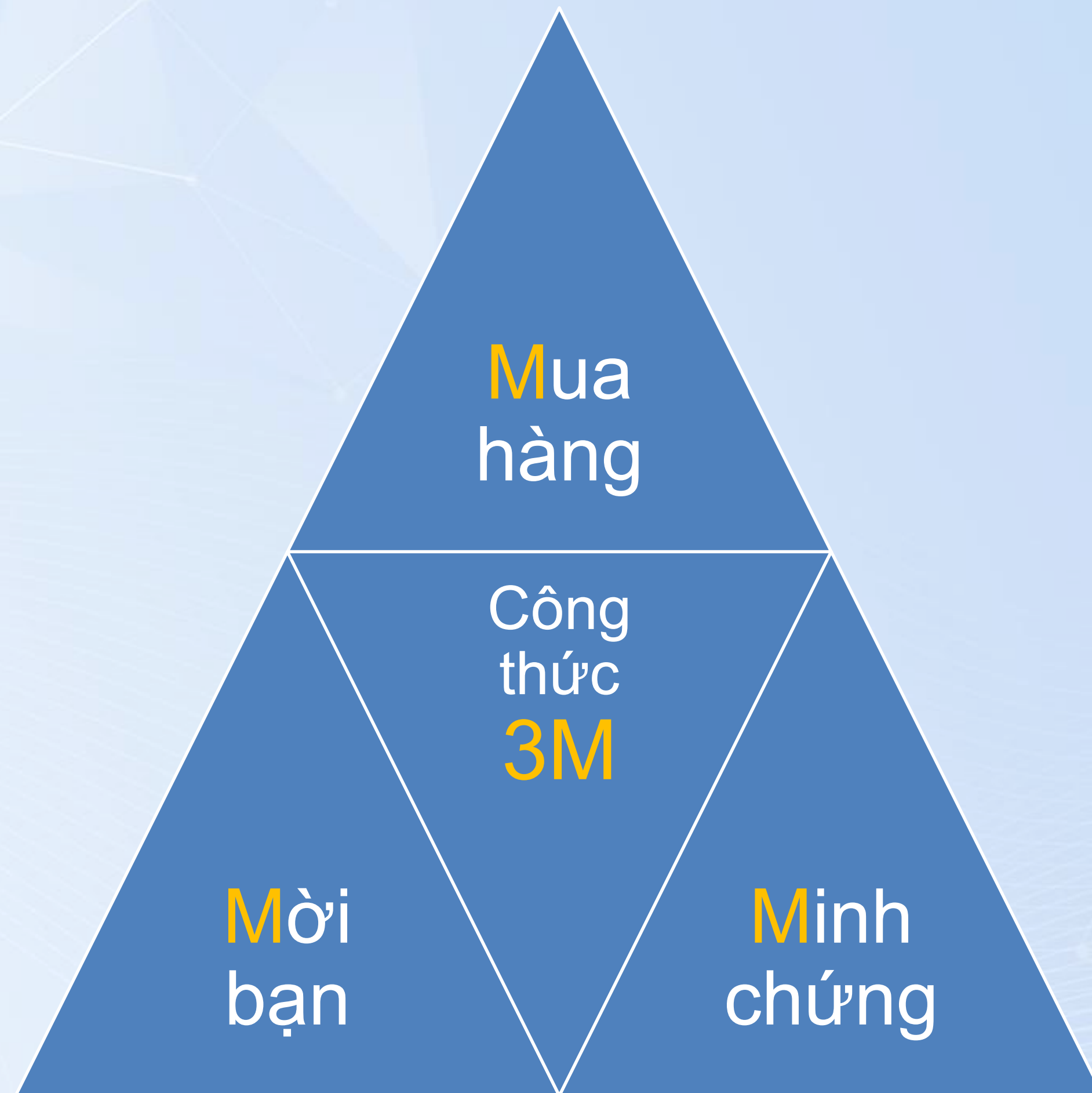


Những ai có đặc điểm của khách hàng tiềm năng và đang kết nối với bạn trên mạng xã hội



HÃY SUY NGHĨ

1. Trong những người thân quen và có kết nối với bạn trên mạng xã hội, có ai thuộc nhóm khách hàng tiềm năng của bạn không?
1. Bạn sẽ liên hệ và cần họ trợ giúp gì để hỗ trợ việc bán hàng trên mạng xã hội của bạn?



Mua hàng



Mời họ mua/ dùng thử và góp ý
“Hãy trải nghiệm sản phẩm của tôi và đóng góp ý kiến để cải thiện chất lượng.”



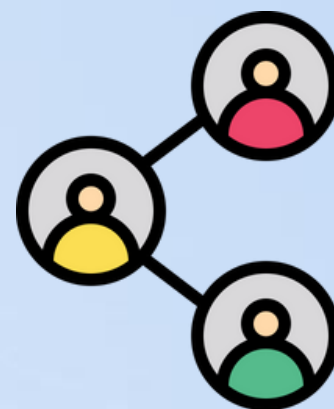
Khuyến khích tương tác công khai
“Hãy để lại bình luận công khai ngay dưới bài đăng. Điều này không chỉ giúp tôi mà còn giúp nhiều người biết đến sản phẩm hơn”

Mời bạn



Cho phép gắn thẻ trong bài đăng

“Nếu được, bạn cho tôi gắn thẻ bạn trong bài đăng của tôi để bạn bè của bạn cũng thấy nó được không?”



Gắn thẻ bạn bè khác dưới bài đăng

“Nếu thoải mái, bạn có thể gắn thẻ một vài người bạn nghĩ họ quan tâm tới sản phẩm của tôi được không?”



Chia sẻ lại bài đăng

“Nếu phù hợp, bạn có thể chia sẻ lại bài đăng của tôi được không?”

Minh chứng



Phản hồi tích cực công khai

“Nếu dùng sản phẩm tốt, bạn có thể vui lòng để lại vài bình luận tích cực dưới bài đăng của tôi được không?”



Cho phép đăng lại các phản hồi trong tin nhắn

“Cho tôi đăng lại ý kiến phản hồi của bạn trong tin nhắn này được không?”



**Làm thế nào mở rộng
cộng đồng khách hàng
trên mạng xã hội?**

Có nhiều cách để

MỞ RỘNG PHẠM VI



khách hàng tiềm
năng



Một trong những cách đó là

THAM GIA CÁC NHÓM CỘNG ĐỒNG

✦ có thể quan tâm tới sản
phẩm của bạn ✦

HƯỚNG DẪN TÌM VÀ THAM GIA CÁC HỘI NHÓM TRÊN MẠNG XÃ HỘI

Bước 1: Mở ứng dụng mạng xã hội (VD: Facebook)

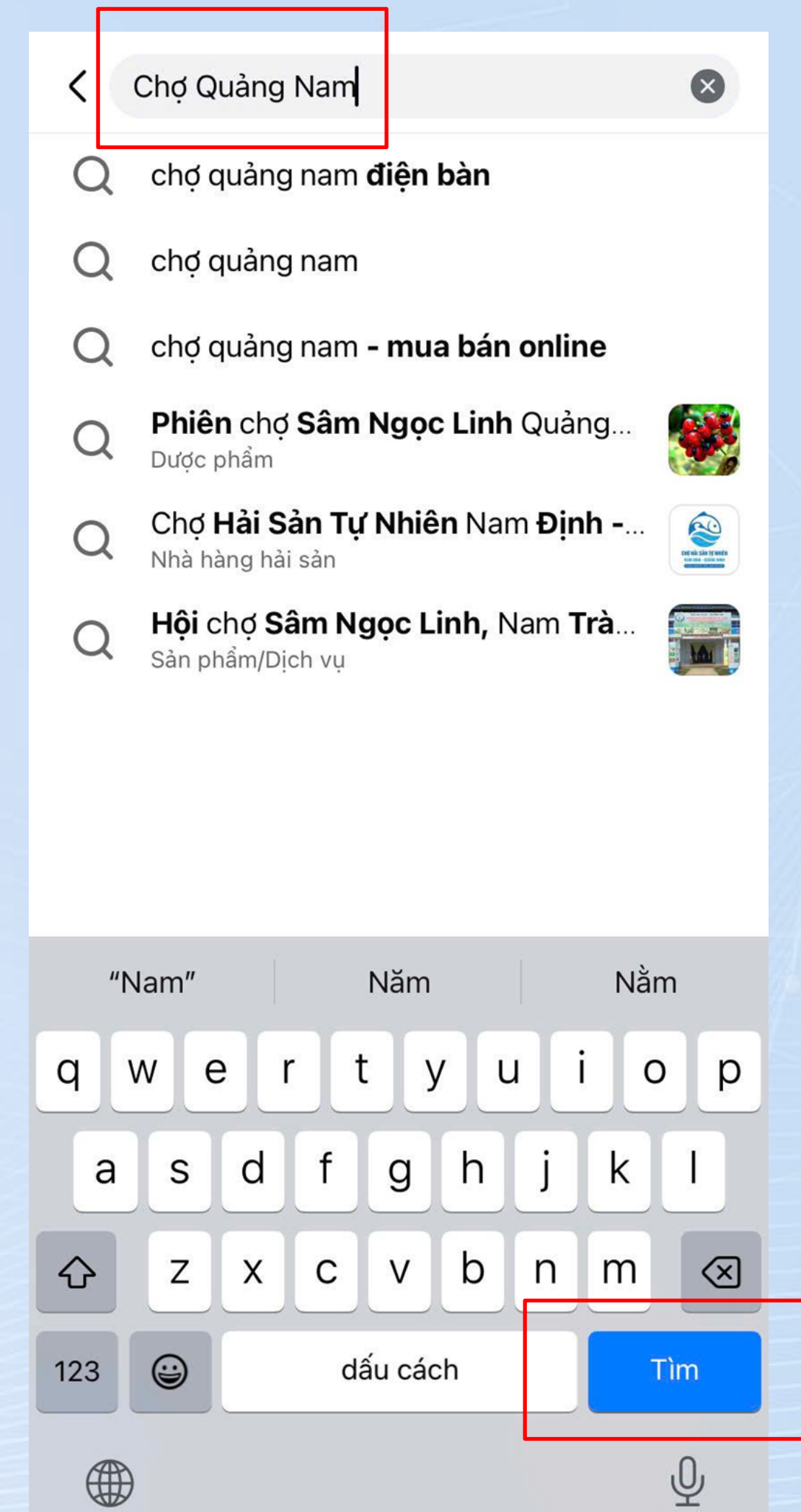
Bước 2: Bấm vào biểu tượng kính lúp để bắt đầu tìm kiếm 🔍

facebook

+



Bước 3: Gõ vào cụm từ tìm kiếm hội nhóm theo nhu cầu (VD: “chợ Quảng Nam”, sau đó bấm “**Tìm**”



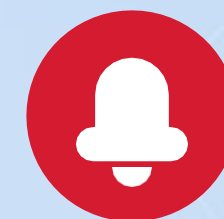
Chợ + Tên địa phương



Một số
cách tạo
nên từ
khóa để
tìm kiếm

Chợ + Tên sản phẩm
+ Tên địa phương

Tên sản phẩm + Tên địa phương



Bước 4: Bấm chọn để vào các nhóm trong kết quả trả về. Nếu thấy phù hợp, bạn có thể bấm **“Tham gia nhóm”**

Nhóm



Chợ Quảng Nam - Mua Bán Online
Công khai · 101K thành viên · 20 bài viết/ngày
Mua của người chán, bán cho người cần. Nhóm là nơi giao lưu, thanh lý đồ dùng trong gia đình, cửa...

[Tham gia](#)



CHỢ TAM KỲ - QUẢNG NAM
Công khai · 19K thành viên · 90+ bài viết/ngày
TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI THÀNH PHỐ TAM KỲ - QUẢNG NAM KÍNH CHÀO QUÝ KHÁCH

[Tham gia](#)



Chợ Tốt Quảng Nam
Công khai · 346K thành viên · 90+ bài viết/ngày
Nhóm đồng thành viên : " tự do đăng bài , bình luận , livestream bán hàng ". Chúc mn luôn may...

[Tham gia](#)

[Xem tất cả](#)

<  Chợ Quảng Nam - Mua B... 🔍 ⋮



Chợ Quảng Nam - Mua Bán Online >
🌐 Nhóm Công khai · 101,6K thành viên

[Tham gia nhóm](#)

[Đáng chú ý](#) [Reels](#) [Giới thiệu](#) [Ảnh](#) [Sự kiện](#)

 Bạn viết gì đi... 

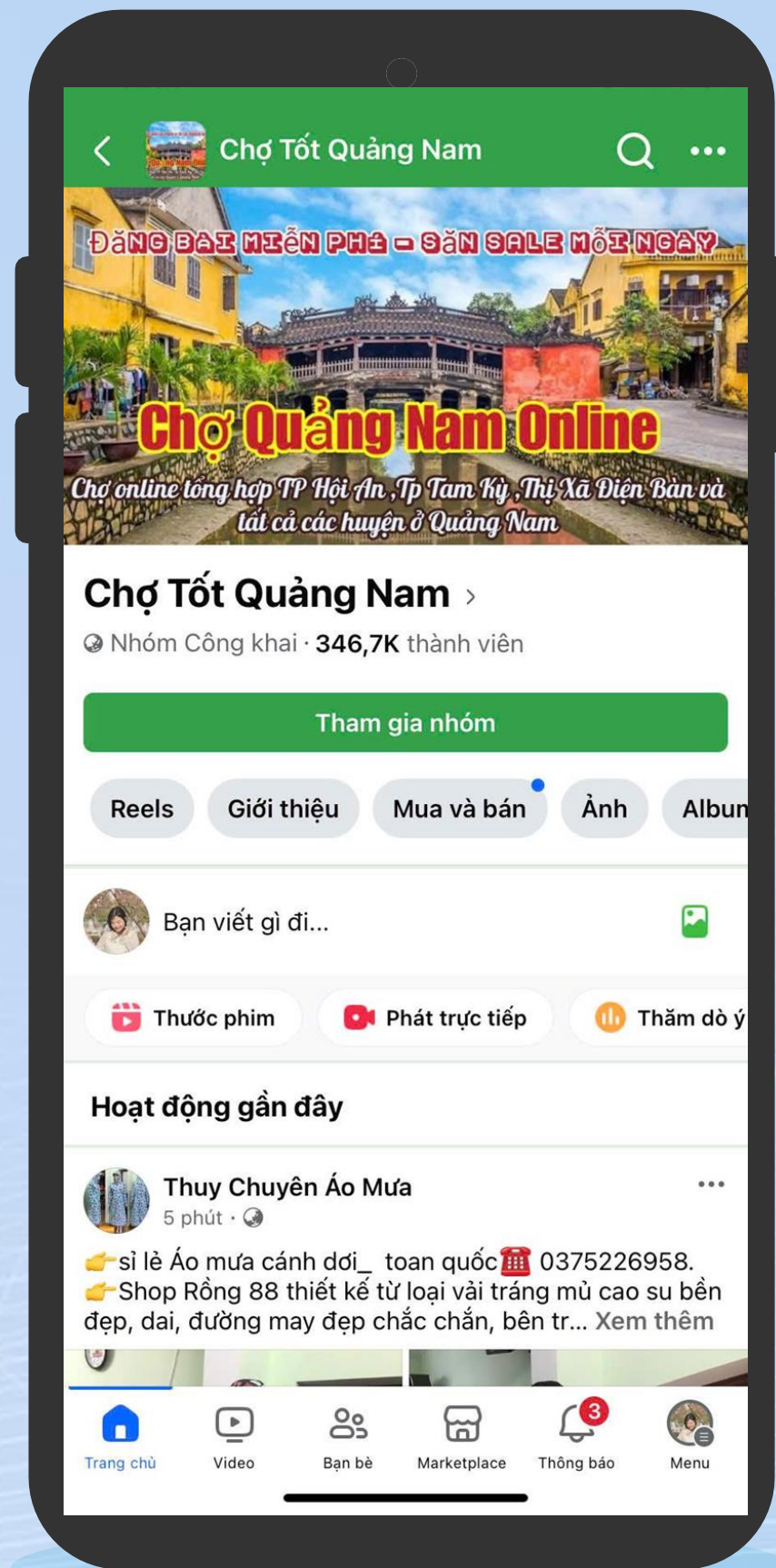
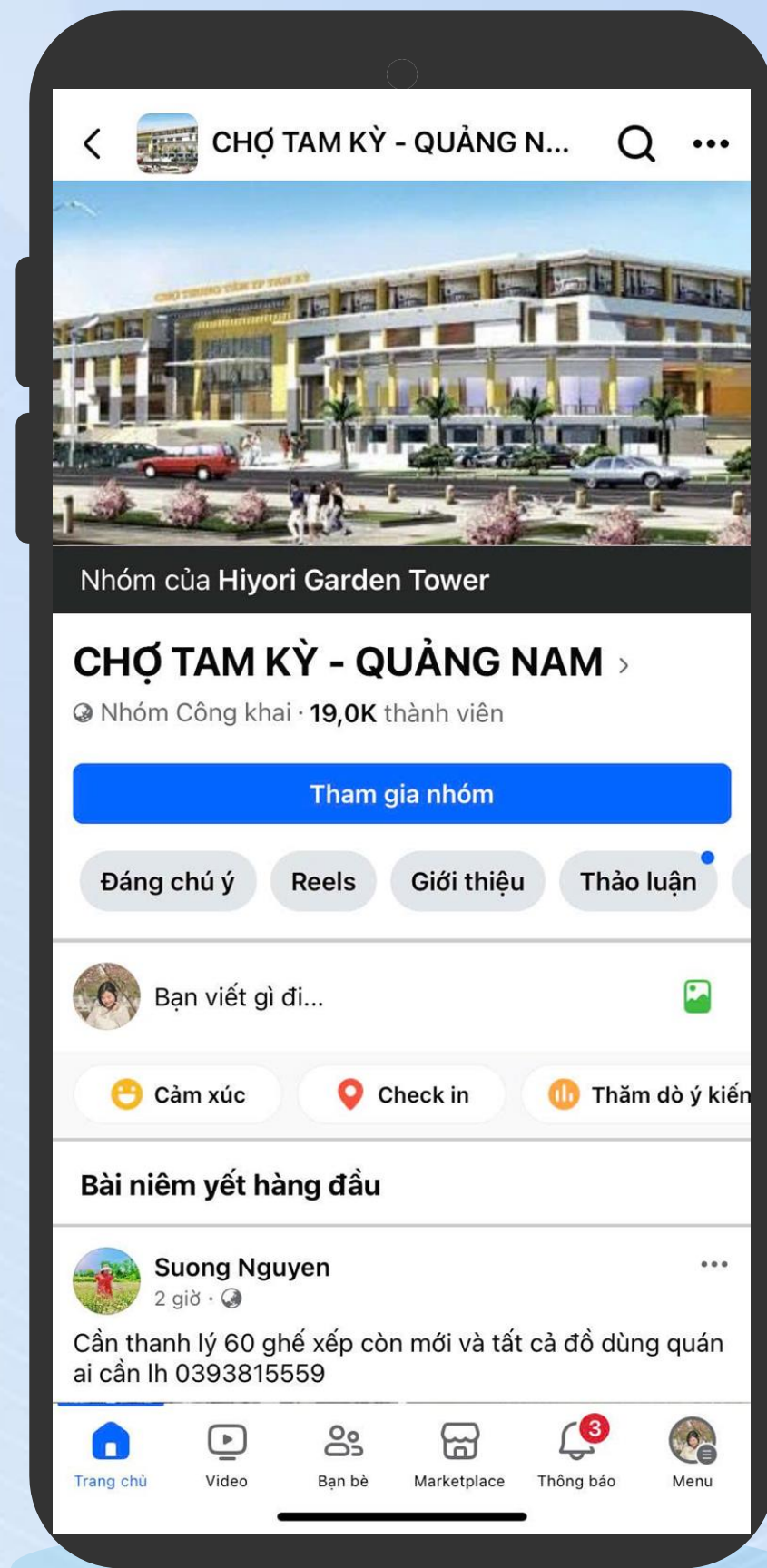
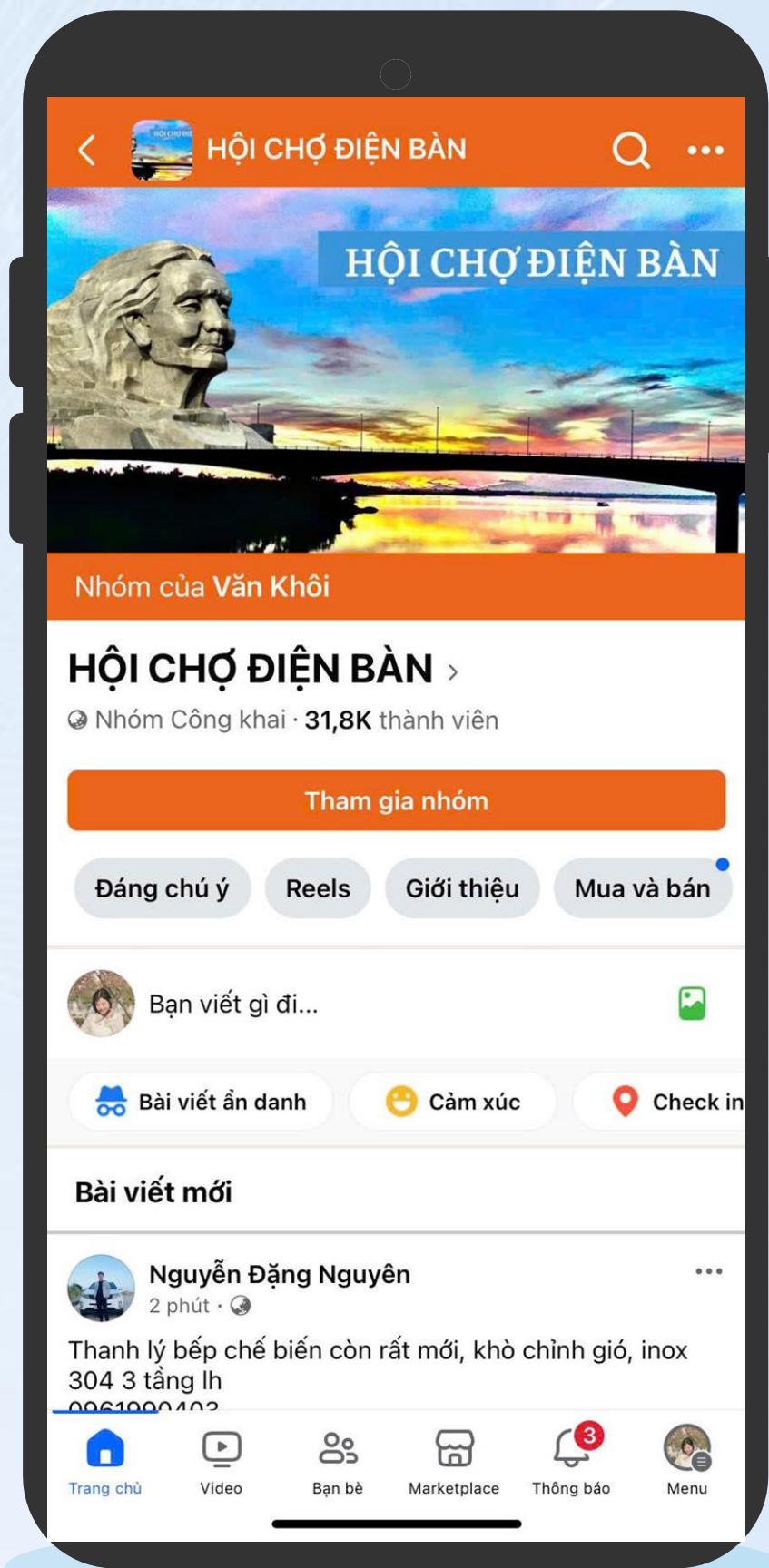
[🔍 Bài viết ẩn danh](#) [😊 Cảm xúc](#) [📊 Thăm dò](#)



THỰC HÀNH

Khám phá các hội nhóm bán hàng trên mạng xã hội tại Quảng Nam:

Bạn hãy áp dụng cách làm được hướng dẫn để tìm ra các hội nhóm bán hàng tại Quảng Nam trên Facebook (có thể cụ thể ở quận/huyện bạn đang sinh sống). Hãy lưu ý đến khả năng vận chuyển hàng của bạn để lựa chọn khu vực địa lý phù hợp.





THẢO LUẬN

1. Các hội nhóm trên mạng xã hội có đáng tin cậy và hiệu quả như nhau không? Tại sao?
1. Theo bạn, có thể làm thế nào để đánh giá và tìm ra các hội nhóm uy tín?

ĐÁNH GIÁ HỘI NHÓM UY TÍN



=====



=====



TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ HỘI NHÓM UY TÍN

✦ **Số lượng thành viên** ✦



Thành viên nhiều ➡➡➡ Nhiều khách hàng tiềm năng



TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ HỘI NHÓM UY TÍN

✦Chất lượng thành viên✦



- ✓ Nhiều tài khoản chính chủ
- ✓ Không có nhiều tài khoản ảo

àng tiềm
năng

TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ HỘI NHÓM UY TÍN

✦ **Chất lượng của nhóm** ✦



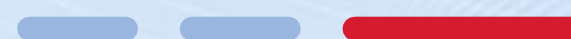
Thường xuyên có bài đăng mới



Nhiều lượt tương tác ở các bài đăng (thích, bình luận)



Nội dung các bài đăng có liên quan và phù hợp với mục đích của nhóm





THỰC HÀNH

Hãy áp dụng cách đánh giá hội nhóm bạn vừa được tìm hiểu để chọn ra khoảng từ 3 đến 5 hội nhóm uy tín mà bạn có thể lên để đăng bán sản phẩm của mình.

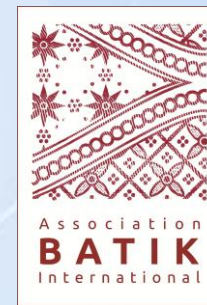
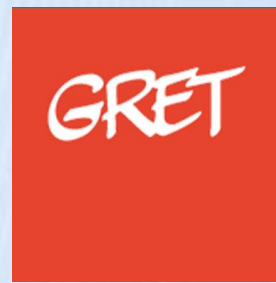
Một số lời khuyên hữu ích

- Nếu bạn sử dụng các **trang thương hiệu**, bạn có thể sử dụng **dịch vụ quảng cáo** do các nền tảng cung cấp. Dịch vụ này không dành cho tài khoản cá nhân.
- Việc có khách hàng ở bước đầu cần **sự kiên trì**, đừng vội nản vì bạn cần thời gian để mọi người biết đến, sử dụng, và tin tưởng bạn.
- **Lắng nghe phản hồi** của khách hàng và **cải thiện sản phẩm** là cách tốt nhất để giữ chân khách hàng cũ và có thêm khách hàng mới.

Đúng người, đúng lúc, đúng nền tảng!



HỘI LHPN ĐÀ NẴNG



Dự án Công nhân KCN thời kỹ thuật số

CHỦ ĐỀ 6: BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI



HỖ TRỢ KỸ THUẬT BỞI:



HỖ TRỢ TÀI CHÍNH BỞI:



In partnership
with
RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

