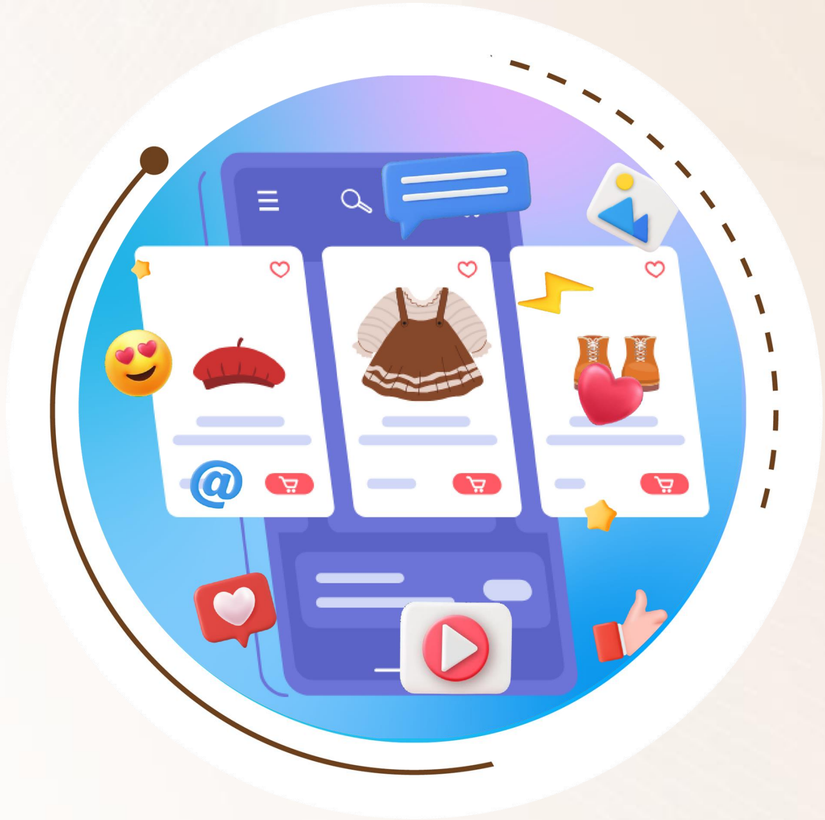
HỘI LHPN ĐÀ NẴNG

Dự án Công nhân KCN thời kỹ thuật số



CHỦ ĐỀ 7: XÂY DỰNG NỘI DUNG BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI

HỖ TRỢ KỸ THUẬT BỞI:

HỖ TRỢ TÀI CHÍNH BỞI:

Bài 2

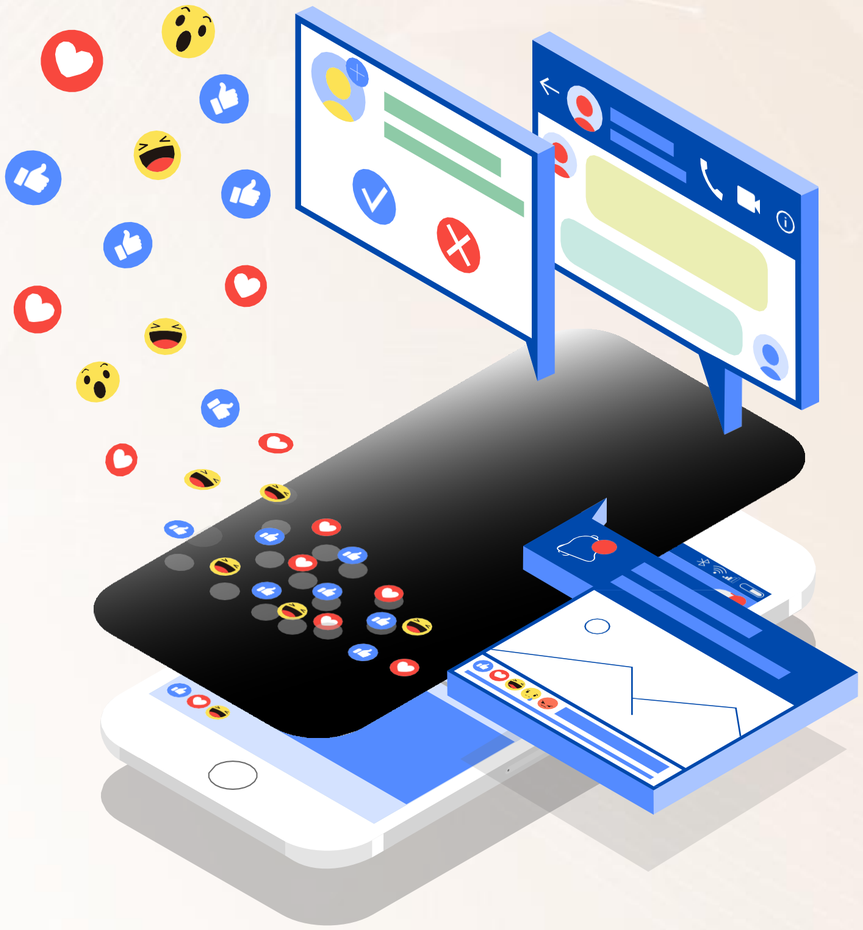
Lên kế hoạch bài đăng bán hàng trên mạng xã hội

NỘI DUNG CHÍNH

1 Kế hoạch bài đăng bán hàng trên mạng xã hội là gì?

2 Tại sao cần lên kế hoạch bài đăng bán hàng?

3 Cách lên kế hoạch bài đăng bán hàng



Kế hoạch bài đăng bán hàng trên mạng xã hội là gì?

Chị An quyết định bán bòn bon ở trên mạng xã hội cá nhân.

Nghĩ tới việc đăng bài, chị không biết nên đăng bao nhiêu bài một tuần, đăng vào khi nào, và chị cũng lo lắng rằng nội dung các bài đăng lặp đi lặp lại gây nhàm chán cho người đọc.

Chị An nên làm gì?

Hình ảnh tạo ra bởi ChatGPT

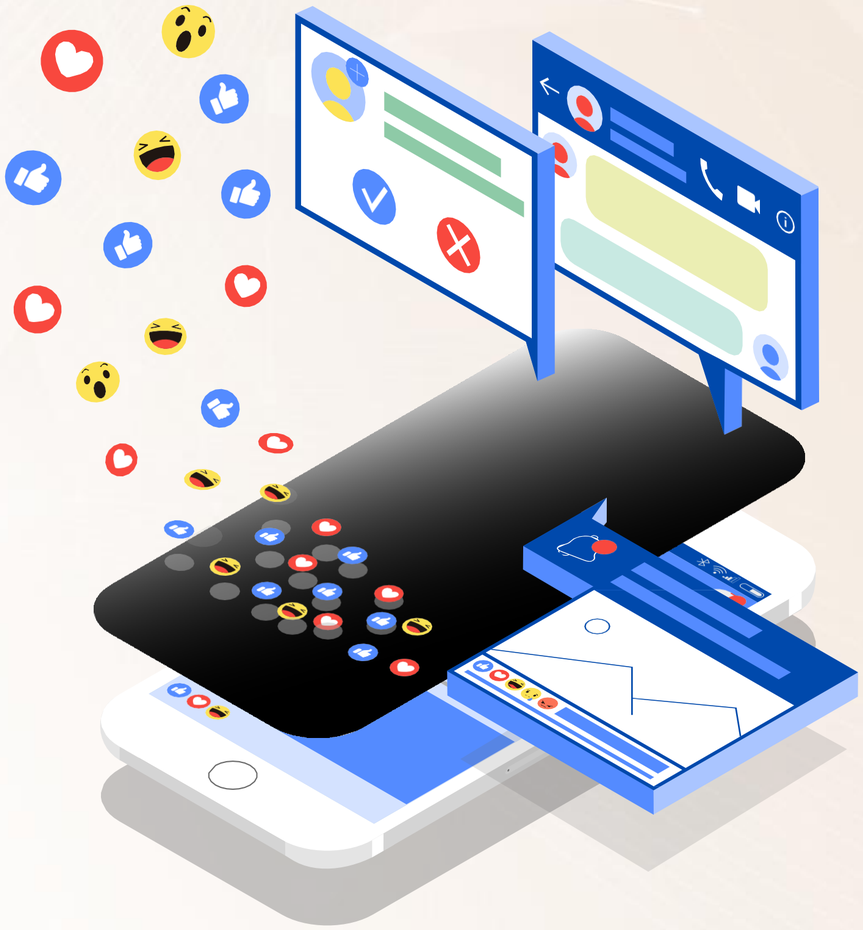
Mỗi ngày bạn đều suy nghĩ xem cần mua gì, nấu món gì, nhưng nếu bạn lên **dự tính trước những thứ cần mua** (thậm chí trong một tuần), bạn sẽ chỉ cần nhìn vào đó mà không phải đau đầu suy nghĩ mỗi ngày. Việc này giúp bạn tiết kiệm thời gian, biết chính xác khi nào cần gì, và đảm bảo không bỏ sót món nào.

Hình ảnh tạo ra bởi ChatGPT

Khi lập kế hoạch bài đăng mạng xã hội, bạn cũng lên dự tính trước, cho việc **sẽ đăng nội dung gì, khi nào thì đăng** (thứ mấy? mấy giờ?). Bạn có thể lên dự tính trong **một khoảng thời gian nhất định** (thường là một tuần).

Ví dụ: Kế hoạch bài đăng bán bòn bon trên mạng xã hội trong một tuần

Ngày	Giờ	Loại nội dung	Nội dung chính
Thứ Hai	8h sáng	Giá trị hữu ích khác	Phát trực tiếp (livestream) vườn bòn bon với câu chuyện: “Bòn bon được chăm sóc tự nhiên tại vườn nhà – bạn có biết chúng mọc ra sao?”
Thứ Ba	7h tối	Giá trị hữu ích khác	Video ngắn: Lợi ích sức khỏe từ bòn bon, như tăng cường vitamin C, tốt cho tiêu hóa.
Thứ Năm	7h tối	Bán hàng	Giới thiệu sản phẩm: “Bòn bon tươi, ngọt, giá chỉ 40k/kg. Mua 5kg tặng 1kg, inbox ngay hôm nay!”
Thứ Bảy	8h sáng	Giá trị hữu ích khác	Đăng ảnh: Cách chọn bòn bon ngon, không bị chua, và mẹo bảo quản đơn giản.
Chủ Nhật	7h tối	Giá trị hữu ích khác	Hướng dẫn làm món ăn từ bòn bon: Gợi ý món tráng miệng ngon và dễ làm với bòn bon.



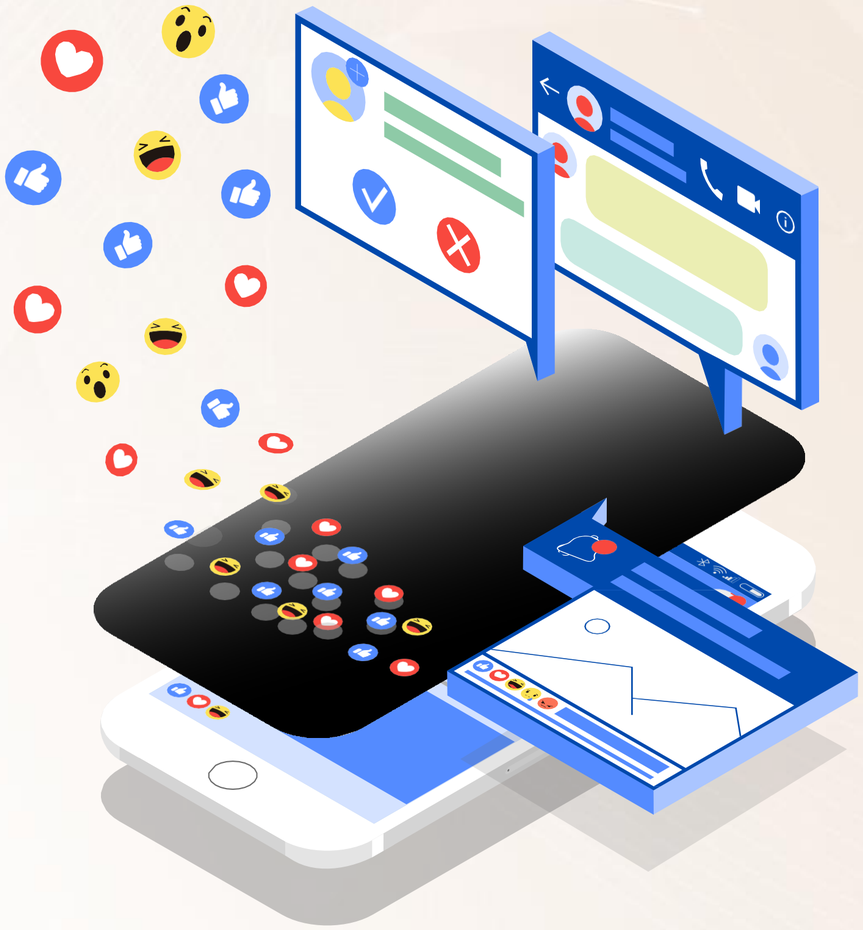
Tại sao nên lập kế hoạch bài đăng bán hàng trên mạng xã hội?

Dự tính trước sẽ đăng nội dung gì, khi nào thì đăng giúp…

- **Tiết kiệm thời gian:** Bạn chuẩn bị nội dung chính trước, không phải nghĩ mỗi ngày.
- **Lên bài đăng đều đặn:** Đăng bài đều đặn giúp thông tin tới khách hàng và đạt được hiệu quả lan truyền tốt.
- **Bán hàng hiệu quả hơn:** Đăng bài đúng khung giờ phù hợp sẽ thu hút nhiều người xem hơn.

THẢO LUẬN

- Bạn nghĩ mình sẽ lập kế hoạch bài đăng bao lâu một lần?
- Bạn có thể ghi kế hoạch vào đâu?
- Việc lập kế hoạch bài đăng có bắt buộc trong bán hàng qua mạng xã hội không? Nếu không lập thì sao?



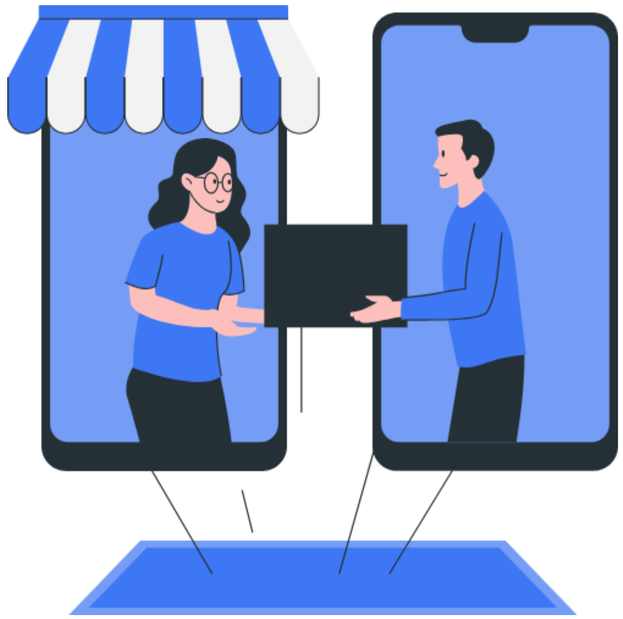
Lên kế hoạch bài đăng bán hàng trên mạng xã hội như thế nào?

1 Hiểu khách hàng của bạn

2 Kết hợp nhiều loại nội dung

3 Rút kinh nghiệm

1 Hiểu khách hàng của bạn



Khách hàng tiềm năng của bạn

Thường lên mạng xã hội vào giờ nào? Trong bao lâu?

Từ đây, bạn quyết định đăng bài vào giờ nào, thứ mấy?

Họ thường mong muốn đọc những nội dung như thế nào?

Từ đây, bạn quyết định đăng những nội dung gì?
(kết hợp với nội dung Bài 1)

Họ thích hình thức nào nhất: Bài đăng dài? Hình ảnh? Video? Phát trực tiếp?

Từ đây, bạn quyết định hình thức của bài đăng.

Làm thế nào bạn có thể hiểu được khách hàng?

Quan sát

Quan sát những khách hàng tiềm năng xung quanh mà bạn có thể tiếp xúc xem họ hay lên mạng xã hội vào giờ nào?

Hỏi, tìm hiểu

Nếu có thể, bạn có thể đặt các câu hỏi trực tiếp cho những khách hàng tiềm năng hoặc những khách hàng thân thiết, ví dụ như: “Anh/chị muốn tìm hiểu thêm về gì?”

Tìm kiếm thông tin

Một số báo cáo hoặc bài báo có thông tin về các khoảng thời gian và các nội dung mà người dùng mạng xã hội thường quan tâm. Bạn có thể tìm chúng qua các công cụ tìm kiếm qua mạng.

Thử nghiệm

Hãy kiên trì đăng lần lượt theo các giờ và nội dung bạn mong muốn, sau đó qua quá trình thử nghiệm bạn sẽ rút ra nội dung và thời gian có nhiều tương tác nhất.

Tham khảo: Thời gian đăng bài bán hàng trên Facebook

Ngày tốt nhất: Thứ Sáu và Thứ Bảy

Ngày kém nhất: Chủ Nhật

Nguồn: https://vietnambusinessinsider.vn/

Tham khảo: Thời gian đăng bài bán hàng trên TikTok

Ngày tốt nhất: Thứ Sáu

Ngày kém nhất: Thứ Hai và Thứ Ba

Nguồn: https://vietnambusinessinsider.vn/

THẢO LUẬN

- Khách hàng tiềm năng của bạn là ai? Bạn tiếp cận họ trên nền tảng MXH nào?
- Bạn có biết họ lên MXH đó vào thời gian nào? Họ thích nội dung gì không?
- Nếu không, bạn dự tính sẽ làm gì để hiểu được họ?
- Nếu đối tượng khách hàng tiềm năng của bạn là nhiều nhóm khác nhau thì điều gì sẽ xảy ra?

2 Kết hợp nhiều loại nội dung

- **Công thức 80/20** (80% thông tin hữu ích, 20% bán hàng)
- Kết hợp linh hoạt **các hình thức khác nhau** (tuỳ nền tảng)
  - Chữ đơn thuần
  - Có hình ảnh/ video
  - Phát trực tiếp
- Từ **5-7 bài/tuần**

THẢO LUẬN

Với mặt hàng mà bạn lựa chọn, hãy thử lập kế hoạch bài đăng bán hàng trên mạng xã hội trong một tuần theo bảng sau.

Ngày	Giờ	Loại nội dung	Nội dung chính

3 Rút kinh nghiệm

- **Quan sát và ghi chép lại các thông tin:**
  - *Bài đăng nào trong tuần có nhiều lượt tương tác nhất? Bài đăng nào trong tuần có ít lượt tương tác nhất?*
  - *Bài đăng nào nhận được nhiều phản hồi tích cực nhất? Ít tích cực nhất?*

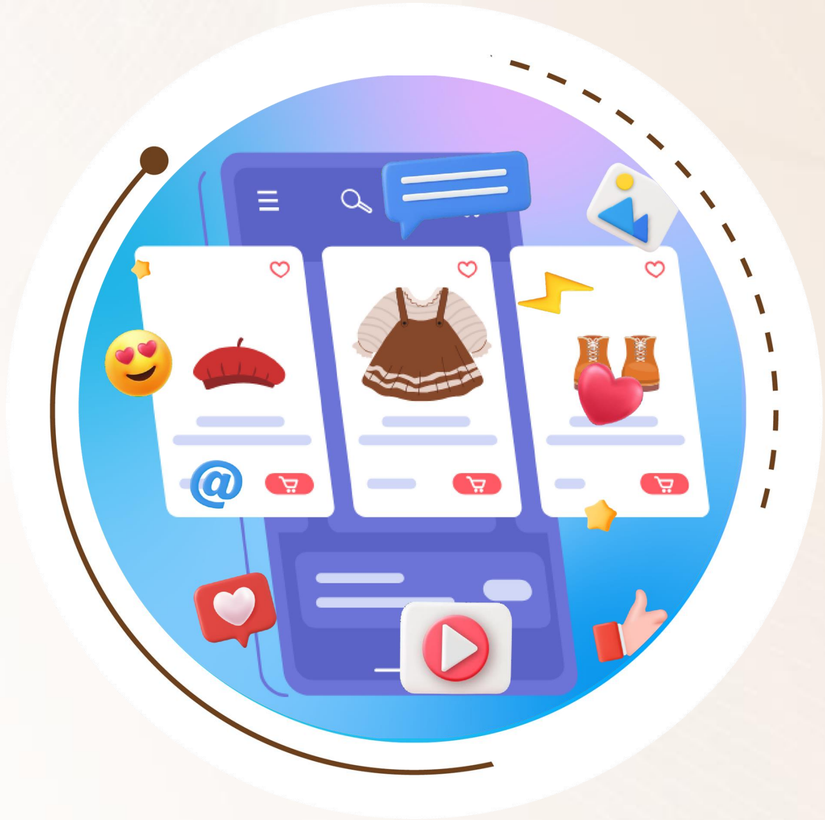
- **Rút kinh nghiệm cho những lần sau**
  - *Với những nội dung nhiều tương tác và tích cực: Tiếp tục đăng nhiều nội dung tương tự vào khung giờ tương tự.*

- **Tiếp tục lặp lại quá trình đánh giá, thử nghiệm trong những lần tiếp theo.**

Khách hàng là trọng tâm
của mọi kế hoạch!

HỘI LHPN ĐÀ NẴNG

Dự án Công nhân KCN thời kỹ thuật số



CHỦ ĐỀ 7: XÂY DỰNG NỘI DUNG BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI

HỖ TRỢ KỸ THUẬT BỞI:

HỖ TRỢ TÀI CHÍNH BỞI: