



Dự án Công nhân KCN thời kỳ thuật số



**CHỦ ĐỀ 6: BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI**

HỖ TRỢ KỸ THUẬT ĐOİ: VIETNET-ICT

HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐOİ: Global Gateway, European Union, AFD

---

---

---

---

---

---

---

---

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?

---

---

---

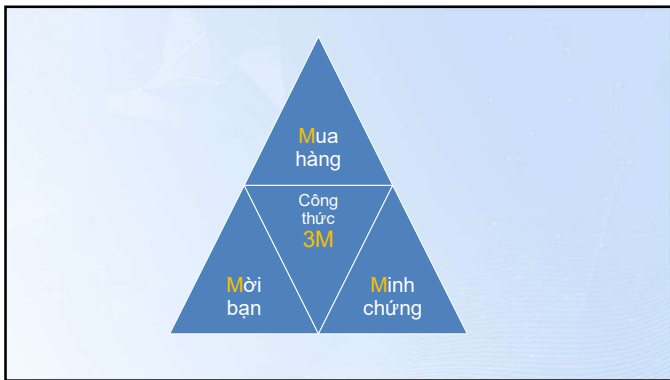
---

---

---

---

---




---

---

---

---



---

---

---

---

**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

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

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

---

---

---

---

---

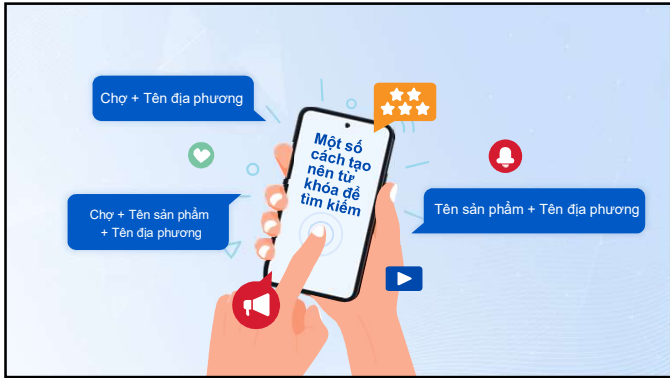
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---



**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.

---

---

---

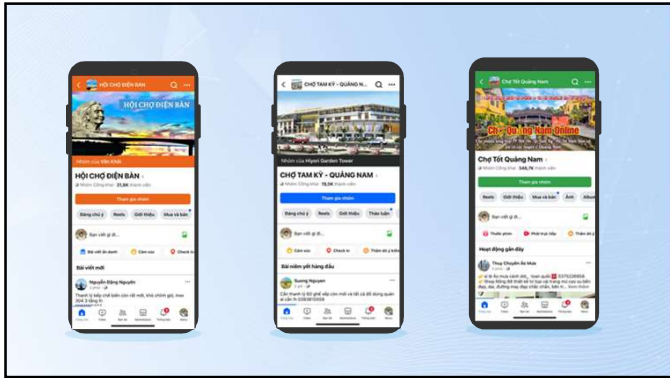
---

---

---

---

---




---

---

---


---

---

---

---

---



**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

---

---

---

---

---

---

---

---

**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!**

---

---

---

---

---

---

---

---

HỢI LỢPHI ĐÀ NẴNG

GRET

BATTA

Dự án Công nhân KCN thời kỳ thuật số



**CHỦ ĐỀ 6: BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI**

HỖ TRỢ KỸ THUẬT BDI: VIETNET-ICT

HỖ TRỢ TÀI CHÍNH BDI: Global Gateway, European Union, AFD

---

---

---

---

---

---

---

---