





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 ĐOİ: VIETNET-ICT

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

---

---

---

---

---

---

---

---

**Bài 1**

**Tạo nội dung bài đăng bán hàng hiệu quả**

---

---

---

---

---

---

---

---

**NỘI DUNG CHÍNH**

- 1 Tại sao cần chú trọng vào hiệu quả của nội dung bài đăng bán hàng?
- 2 Các mẹo tăng hiệu quả của nội dung bài đăng bán hàng

---

---

---

---

---

---

---

---



**Tại sao cần chú trọng vào tạo nội dung bài đăng?**

---

---

---


---

---

---

---

---



**Cùng suy ngẫm:**  
 Khi bán hàng ở chợ, có rất nhiều người cùng bán bòn bôn. Chị An nghĩ rằng mình cần làm nổi bật sản phẩm của nhà mình. Nếu là chị An, bạn có thể làm gì?

Hình ảnh được tạo ra bởi MetaAI

---

---

---


---

---

---

---

---



💡 Giống như bán hàng ở chợ, bạn cần **cạnh tranh** với rất nhiều người bán khác trên mạng xã hội! Một bài đăng tốt giúp bạn **nổi bật** giữa đám đông.

💡 Giống như khi bán hàng và chào khách ở chợ, bài đăng giúp bạn **gây ấn tượng, cung cấp thông tin**, và **thuyết phục** mọi người mua hàng.

Hình ảnh được tạo ra bởi MetaAI

---

---

---

---

---

---

---

---

### MỆO TẠO NỘI DUNG BÀI ĐĂNG BÁN HÀNG HIỆU QUẢ

1

Đăng bài đầy đủ các yếu tố nội dung

2

Kết hợp các nội dung liên quan và hữu ích cho khách hàng

3

Kể chuyện, tạo cảm xúc và kết nối với khách hàng

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

**Thảo luận: Quan sát và cho biết các thành phần trong bài đăng bán hàng sau đây và vai trò của chúng?**

1

2

3

4

Người: Facebook Ngọc Giàu

---

---

---

---

---

---

---

---

Thành phần	Vai trò
1. Tiêu đề	Thu hút sự chú ý, định hướng nội dung, kích thích khách hàng đọc tiếp
2. Nội dung chi tiết	Cung cấp thông tin chi tiết cho khách hàng và thuyết phục khách hàng về sản phẩm
3. Gắn thẻ (hash tag)	Hỗ trợ khách hàng tìm kiếm sản phẩm dễ dàng hơn, mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng tiềm năng
4. Hình ảnh, video kèm theo	Thể hiện sản phẩm trực quan
5. Khắc: nhân dân, biểu tượng,...	Tăng sự thu hút và làm bài đăng trở nên sinh động hơn Biểu tượng cảm xúc giúp truyền tải cảm xúc một cách trực quan

---

---

---

---

---

---

---

---

### Tiêu đề giúp khách hàng quyết định có đọc tiếp nội dung bài viết không

- ✓ Ngắn gọn, khoảng **dưới 10 từ** (đơn/ghép)
- ✓ Một số **dạng tiêu đề** thu hút:
  - **Đặt câu hỏi** gợi sự tò mò: "Tại sao bạn bạn ở Quảng Nam lại ngọt hơn nơi khác?"
  - **Đưa ra con số** đáng chú ý: "Chỉ với 50.000đ, bạn có thể sở hữu 1kg bạn bạn tươi ngon!"
  - Nếu rõ **lợi ích hoặc giải pháp**: "3 bước đơn giản để có làn da đẹp không tì vết"
  - Đưa ra **thông tin khan hiếm**: "Giảm giá 50% hôm nay – Đừng bỏ lỡ cơ hội!"
- ✓ Có thể kết hợp **in hoa** và **biểu tượng** để tăng sự chú ý

---

---

---

---

---

---

---

---

### Nội dung chi tiết thuyết phục khách hàng có mua sản phẩm không

- ✓ **Chi tiết** và **cần rõ ràng** các mục
  - Đặc điểm sản phẩm (công dụng, chủng loại, màu sắc, hương vị,...)
  - Xuất xứ, nguồn gốc sản phẩm
  - Giá bán, khuyến mãi, quà tặng
  - Thông tin về liên hệ, vận chuyển
  - ...
- ✓ Tôn trọng **tính chính xác, chân thực**
- ✓ **Tránh sao chép** bài đăng ở nơi khác mà không trích nguồn đầy đủ

---

---

---

---

---

---

---

---

### Hình ảnh và video là cách tốt nhất để khách hàng hình dung về sản phẩm

- ✓ Đảm bảo **chất lượng quay chụp** rõ nét, làm nổi bật sản phẩm
- ✓ Từ **4-6 ảnh**/bài đăng
- ✓ Truyền tải màu sắc, âm thanh, bố cục...sao cho **kích thích các giác quan** của người xem
- ✓ Tôn trọng **tính chính xác, chân thực**
- ✓ **Tránh sao chép** hình ảnh/video ở nơi khác, không trích nguồn và coi là hình ảnh sản phẩm của mình

---

---

---

---

---

---

---

---



Nguồn: YouTube Sùng Bù

---

---

---

---

---

---

---

---

### Gắn thẻ có thể giúp khách hàng tìm ra bạn giữa đám đông

- ✓ Bắt đầu bằng cách gõ dấu **"#"** và đi cùng **từ khóa** (viết liền hoặc cách nhau bằng dấu gạch dưới, tiếng Việt không dấu)
  - ✓ Từ khóa cần **ngắn gọn** và **rõ ràng**
  - ✓ Không lạm dụng, chỉ nên dùng **dưới 3 thẻ** trong một bài đăng
  - ✓ Chọn từ khóa **trực liên quan tiếp đến sản phẩm** hoặc **đặc điểm nổi bật** của sản phẩm
- Ví dụ: #BonBonQuangNam, #Hoa\_Qua\_Sach, #Traicaytuoi, #BonBonGiaSi...

---

---

---

---

---

---

---

---



## THỰC HÀNH

Hãy nghĩ về sản phẩm mà bạn lựa chọn để bán hàng trên mạng xã hội.

Viết một nội dung bài đăng bán hàng về sản phẩm đó bao gồm các yếu tố nội dung:

- Tiêu đề
- Nội dung chi tiết (đặc điểm về sản phẩm, giá bán, thông tin liên hệ...)
- Từ 1-3 thẻ gắn cùng bài đăng

---

---

---

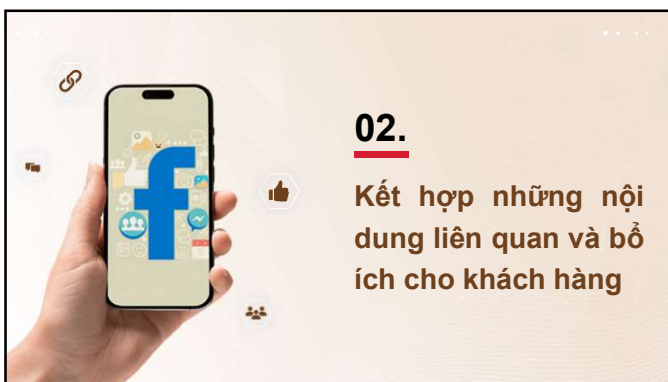
---

---

---

---

---



## 02.

**Kết hợp những nội dung liên quan và bổ ích cho khách hàng**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Khách hàng luôn có nhu cầu tìm kiếm thông tin**

- ☀ **Tăng tương tác tự nhiên:** Nội dung hữu ích sẽ dễ được chia sẻ, bình luận và lan truyền hơn, từ đó tăng mức độ nhận diện thương hiệu.
- ☀ **Xây dựng mối quan hệ với khách hàng:** Người theo dõi cảm thấy bạn thực sự quan tâm đến lợi ích của họ, không chỉ tập trung bán hàng.
- ☀ **Tạo động lực mua sắm tự nhiên:** Khi lòng tin đã được xây dựng qua nội dung hữu ích, khách hàng có xu hướng dễ tiếp nhận lời mời mua hàng hơn.

---

---

---

---

---

---

---

---

**Những nội dung hữu ích mà khách hàng quan tâm**

Những nội dung hữu ích mà khách hàng **có thể quan tâm** (có liên quan tới sản phẩm của bạn):

- Các mẹo vặt, hướng dẫn
- Các thông tin thú vị
- Giải đáp các thắc mắc thường gặp
- ...

*Vi dụ: Nếu bạn bán các mặt hàng thời trang, bạn có thể đăng các bài về hướng dẫn cách phối hợp quần áo.*

---

---

---

---

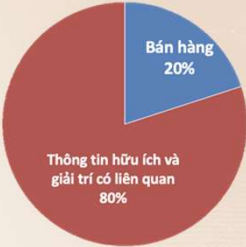
---

---

---

---

**Áp dụng quy tắc 80/20**



Loại nội dung	Tỷ lệ
Thông tin hữu ích và giải trí có liên quan	80%
Bán hàng	20%

---

---

---

---

---

---

---

---



Nguồn: YouTube Sùng Bào

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---


---

---

---

---

---



Hãy nghĩ về sản phẩm mà bạn lựa chọn để bán hàng trên mạng xã hội.

Hãy tìm và nêu ra 03 nội dung/chủ đề **hữu ích** cho khách hàng (có liên quan tới sản phẩm của bạn).

**THẢO LUẬN**

---

---

---


---

---

---

---

---



**03.**

**Kể chuyện, tạo cảm xúc và kết nối với khách hàng**

---

---

---

---

---

---

---

---

## Kể chuyện là một công cụ tiếp thị mạnh mẽ

- **Kết nối cảm xúc:** những câu chuyện gần gũi, hấp dẫn, có thể “chạm” tới cảm xúc của khách hàng giúp họ tăng thiện cảm.
- **Tăng cường khả năng ghi nhớ:** Câu chuyện có cảm xúc dễ ghi nhớ hơn so với các sự kiện khô khan hay số liệu thống kê.
- **Khuyến khích tương tác:** Tạo ra cuộc trò chuyện hai chiều, gắn kết người bán và khách hàng.

---

---

---

---

---

---

---

---

## Một số cách kể chuyện...

- **Câu chuyện khách hàng:** Chia sẻ các câu chuyện của khách hàng và cách sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn đã giúp họ như thế nào.
- **Hậu trường:** Chia sẻ những câu chuyện hậu trường tạo nên sản phẩm của bạn.
- **Câu chuyện cá nhân:** Chia sẻ những câu chuyện cá nhân về bạn hoặc các thành viên trong nhóm. Điều này có thể giúp tạo dựng mối liên kết với khách hàng của bạn.
- **Phản hồi của khách hàng:** Chia sẻ những phản hồi của khách hàng về sản phẩm của bạn.
- **Câu chuyện cảm xúc:** Chia sẻ những câu chuyện gợi lên cảm xúc mạnh mẽ từ khán giả của bạn. Điều này có thể bao gồm các câu chuyện vượt qua khó khăn hoặc giúp đỡ người khác.

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---


---

---

---

---

---



**THỰC HÀNH**

Hãy nghĩ về sản phẩm mà bạn lựa chọn để bán hàng trên mạng xã hội.

Hãy suy nghĩ về 01 câu chuyện bạn có thể kể.

---

---

---

---

---

---

---

---

**Chân thực là giá trị cốt lõi!**

---

---

---

---

---

---

---

---



Dự án Công nhân KCN thời kỹ thuật số



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




---

---

---

---

---

---

---

---