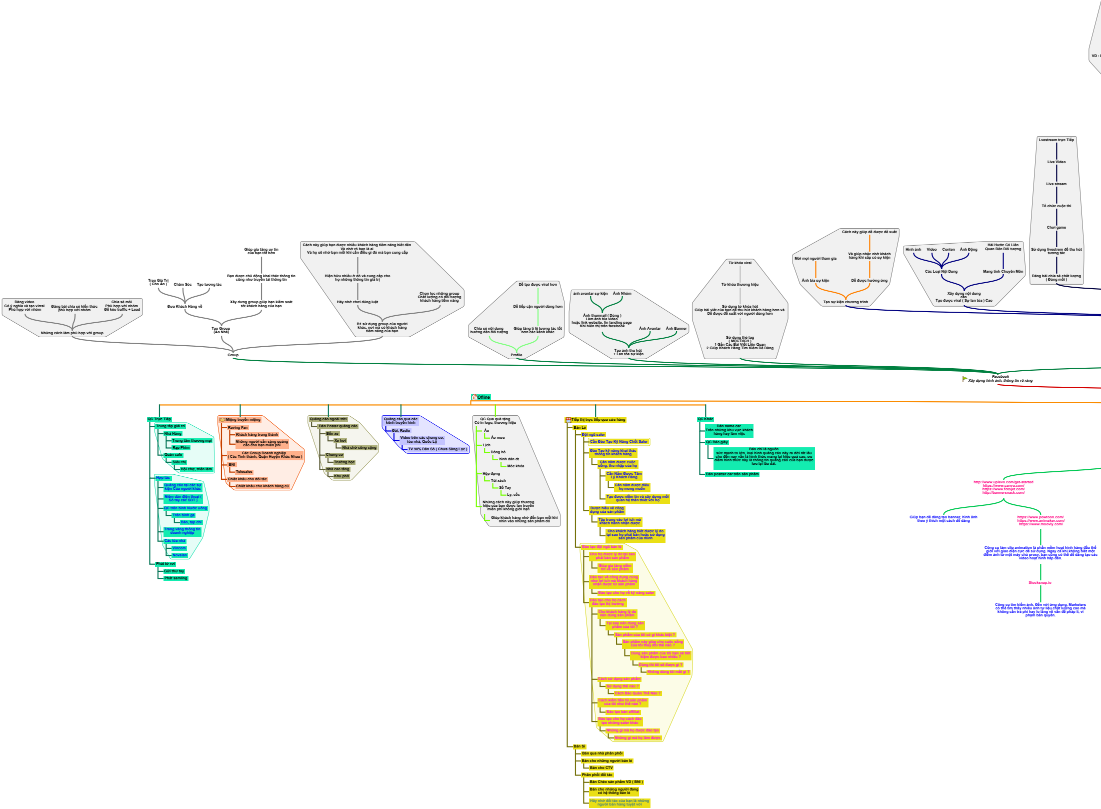


VD :

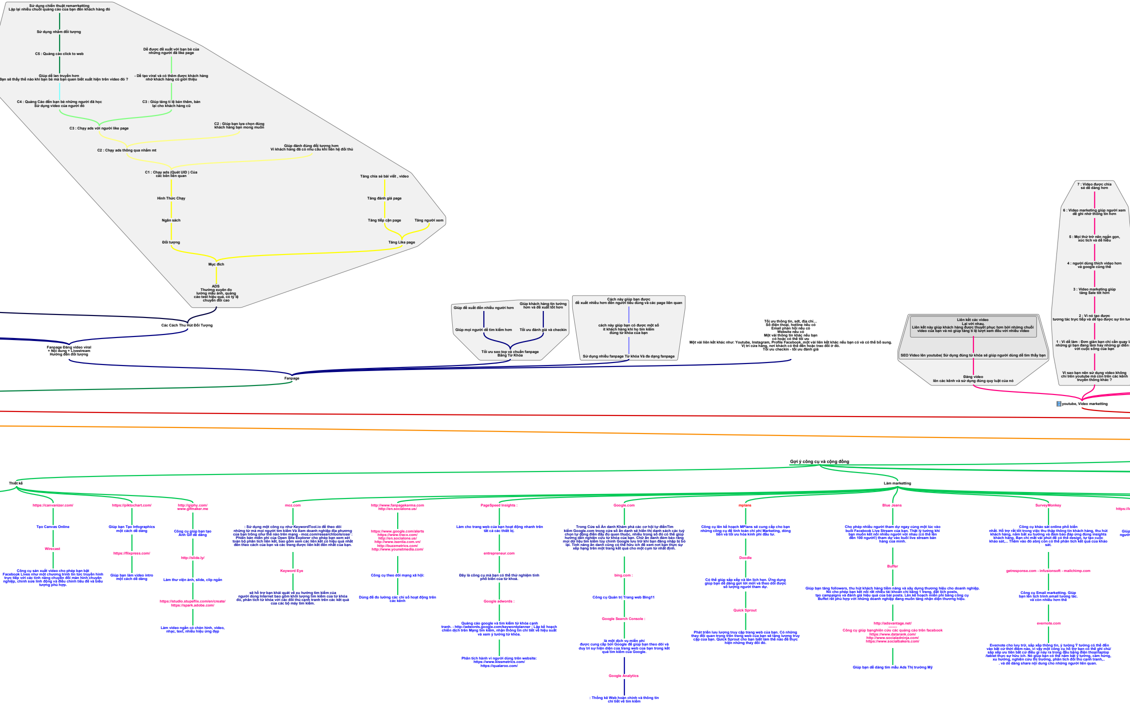
Facebook
Xây dựng hình ảnh, thông tin rõ ràng

- Group
  - Những cách làm phù hợp với group
    - Đăng video
      Có ý nghĩa và tạo virral
      Phù hợp với nhóm
    - Đăng bài chia sẻ kiến thức
      phù hợp với nhóm
    - Chia sẻ mồi
      Phù hợp với nhóm
      Để kéo traffic + Lead
  - Tạo Group
    (Ao Nhà)
    - Đưa Khách Hàng về
      - Trao Giá Trị
        (Cho Ăn)
      - Chăm Sóc
      - Tạo tương tác
    - Xây dựng group giúp bạn kiểm soát tốt khách hàng của bạn
      - Bạn được chủ động khai thác thông tin cũng như truyền tải thông tin
        - Giúp gia tăng uy tín của bạn tốt hơn
  - B1 sử dụng group của người khác, nơi mà có khách hàng tiềm năng của bạn
    - Hãy nhớ chơi đúng luật
      - Hiện hữu nhiều ở đó và cung cấp cho họ những thông tin giá trị
        - Cách này giúp bạn được nhiều khách hàng tiềm năng biết đến
          Và nhớ rõ bạn là ai
          Và họ sẽ nhớ bạn mỗi khi cần điều gì đó mà bạn cung cấp
    - Chọn lọc những group
      Chất lượng có đối tượng
      khách hàng tiềm năng
- Profile
  - Chia sẻ nội dung hướng đến đối tượng
  - Giúp tăng tỉ lệ tương tác tốt hơn các kênh khác
    - Dễ tiếp cận người dùng hơn
      - Dễ tạo được viral hơn
- Tạo ảnh thu hút
  + Lan tỏa sự kiện
  - Ảnh thumnail (Dùng)
    Làm ảnh bìa video
    hoặc link website, lin landing page
    Khi hiển thị trên facebook
    - ảnh avantar sự kiện
    - Ảnh Nhóm
  - Ảnh Avantar
  - Ảnh Banner
- Sử dụng thẻ tag
  (MỤC ĐÍCH)
  1 Gắn Các Bài Viết Liên Quan
  2 Giúp Khách Hàng Tìm Kiếm Dễ Dàng
  - Sử dụng từ khóa hót
    Giúp bài viết của bạn dễ thu hút khách hàng hơn và
    Dễ được đề xuất với người dùng hơn
    - Từ khóa thương hiệu
      - Từ khóa viral
- Tạo sự kiện chương trình
  - Ảnh bìa sự kiện
    - Mời mọi người tham gia
  - Dễ được hưởng ứng
    - Và giúp nhắc nhở khách hàng khi sắp có sự kiện
      - Cách này giúp dễ được đề xuất
- Xây dựng nội dung
  cần
  Tạo được viral (Sự lan tỏa) Cao
  - Các Loại Nội Dung
    - Hình ảnh
    - Video
    - Conten
    - Ảnh Động
  - Mang tính Chuyên Môn
    - Hài Hước Có Liên Quan Đến Đối tượng
- Đăng bài chia sẻ chất lượng
  (Đúng mồi)
  - Sử dụng livestrem để thu hút tương tác
    - Chơi game
      - Tổ chức cuộc thi
        - Live stream
          - Live Video
            - Lvestream trực Tiếp

Ofline

- QC Trực Tiếp
  - Trung tâp giải trí
    - Nhà Hàng
      - Trung tâm thương mại
      - Rạp Phim
    - Quán cafe
      - Siêu thị
        - Hội chợ, triển lãm
  - Hợp tác
    - Quảng cáo tại các sự kiện Của người khác
    - Niêm dán điện thoại (Sổ tay các SDT)
    - QC trên bình Nước uống
      - Trên bình ga
        - Báo, tạp chí
    - Trang vàng thông tin doanh nghiệp
    - Các tòa nhà
      - Vincom
      - Novalan
  - Phát tờ rơi
    - Gửi thư tay
    - Phát samling
- Miệng truyền miệng
  - Raving Fan
    - Khách hàng trung thành
    - Những người sẵn sàng quảng cáo cho bạn miễn phí
  - Các Group Doanh nghiệp
    (Các Tỉnh thành, Quận Huyện Khác Nhau)
  - BNI
    - Telesales
  - Chiết khấu cho đối tác
    - Chiết khấu cho khách hàng cũ
- Quảng cáo ngoài trời
  - Dán Poster quảng cáo
    - Bến xe
      - Xe hơi
        - Nhà chờ công cộng
    - Chung cư
      - Trường học
    - Nhà cao tầng
      - Khu phố
- Quảng cáo qua các kênh truyền hình
  - Đài, Radio
    - Video trên các chung cư, tòa nhà, Quốc Lộ
      - TV 90% Dân Số (Chưa Sàng Lọc)
- QC Qua quà tặng
  Có in logo, thương hiệu
  - Áo
    - Áo mưa
  - Lịch
    - Đồng hồ
      - hình dán đt
        - Móc khóa
  - Hộp đựng
    - Túi xách
      - Sổ Tay
        - Ly, cốc
  - Những cách này giúp thương hiệu của bạn được lan truyền miễn phí không giới hạn
    - Giúp khách hàng nhớ đến bạn mỗi khi nhìn vào những sản phẩm đó
- Tiếp thị trực tiếp qua cửa hàng
  - Bán Lẻ
    - Đội ngũ saler
      - Cần Đào Tạo Kỹ Năng Chốt Saler
      - Đào Tạo kỹ năng khai thác thông tin khách hàng
        - Cần nắm được cuộc sống, thu nhập của họ
          - Cần Nắm Được Tâm Lý Khách Hàng
            - Cần nắm được điều họ mong muốn
          - Tạo được niềm tin và xây dựng mối quan hệ thân thiết với họ
      - Được hiểu về công dụng của sản phẩm
        - Tập trung vào lợi ích mà khách hành nhận được
          - Cho khách hàng biết được lý do tại sao họ phải bán hoặc sử dụng sản phẩm của mình
    - Đào tạo đội ngũ bán lẻ
      - Cho họ được lý do tại sao phải bán sản phẩm
        - Giúp gia tăng niềm tin về sản phẩm
      - Đào tạo về công dụng cũng như lợi ích mà khách hàng nhận được từ sản phẩm
        - Đào tạo cho họ về kỹ năng saler
      - Đào tạo cho họ cách đào tạo thị trường
        - Cho khách hàng lý do nên dùng sản phẩm
          - Tại sao nên dùng sản phẩm của tôi ?
            - Sản phẩm của tôi có gì khác biệt ?
              - Sản phẩm này giúp cho cuộc sống của tôi thay đổi thế nào ?
                - Dùng sản phẩm của tôi bạn sẽ tiết kiệm được bao nhiêu ?
                  - Dùng thì tôi sẽ được gì ?
                    - Không dùng tôi mất gì ?
        - Cách sử dụng sản phẩm
          - Sử dụng thế nào ?
            - Cách Bảo Quản Thế Nào ?
        - Cách kiếm tiền từ sản phẩm của tôi như thế nào ?
          - Đào tạo bán affiliat
        - Đào tạo cho họ cách đào tạo những saler khác
          - Những gì mà họ được đào tạo
            - Những gì mà họ làm được
  - Bán Sỉ
    - Bán qua nhà phân phối
    - Bán cho những người bán lẻ
      - Bán cho CTV
    - Phân phối đối tác
      - Bán Chéo sản phẩm VD (BNI)
      - Bán cho những người đang có hệ thống bán lẻ
      - Hãy nhớ đối tác của bạn là những người bán hàng tuyệt vời
- QC Khác
  - Dán name car
    Trên những khu vực khách hàng hay làm việc
  - QC Báo giấy
    - Báo chí là nguồn
      sức mạnh to lớn, loại hình quảng cáo này ra đời rất lâu cho đến nay vẫn là hình thức mang lại hiệu quả cao, ưu điểm hình thức này là thông tin quảng cáo của bạn được lưu lại lâu dài.
  - Dán postter car trên sản phẩm

- http://www.uplevo.com/get-started
  https://www.canva.com/
  https://www.fotojet.com/
  http://bannersnack.com/
  - Giúp bạn dễ dàng tạo banner, hình ảnh theo ý thích một cách dễ dàng
  - https://www.powtoon.com/
    https://www.animaker.com/
    https://www.moovly.com/
    - Công cụ làm clip animation là phần mềm hoạt hình hàng đầu thế giới với giao diện cực dễ sử dụng. Ngay cả khi không biết một điểm ảnh từ một máy chủ proxy, bạn cũng có thể dễ dàng tạo các video hoạt hình hấp dẫn.
      - Stocksnap.io
        - Công cụ tìm kiếm ảnh. Đến với ứng dụng, Marketers có thể tìm thấy nhiều ảnh tư liệu chất lượng cao mà không cần trả phí hay lo lắng về vấn đề pháp lí, vi phạm bản quyền.



Sử dụng chiến thuật remarrketting
Lặp lại nhiều chuỗi quảng cáo của bạn đến khách hàng đó

Sử dụng nhắm đối tượng

C5 : Quảng cáo click to web

Giúp dễ lan truyền hơn
Bạn sẽ thấy thế nào khi bạn bè mà bạn quen biết xuất hiện trên video đó ?

C4 : Quảng Cáo đến bạn bè những người đã học
Sử dụng video của người đó

Dễ được đề xuất với bạn bè của
những người đã like page

- Dễ tạo viral và có thêm được khách hàng
nhờ khách hàng cũ giới thiệu

C3 : Giúp tăng tỉ lệ bán thêm, bán
lại cho khách hàng cũ

C3 : Chạy ads với người like page

C2 : Giúp bạn lựa chọn đúng
khách hàng bạn mong muốn

C2 : Chạy ads thông qua nhắm mt

Giúp đánh đúng đối tượng hơn
Vì khách hàng đã có nhu cầu khi liên hệ đối thủ

C1 : Chạy ads (Quét UID) Của
các bên liên quan

Hình Thức Chạy

Ngân sách

Đối tượng

Tăng chia sẻ bài viết , video

Tăng đánh giá page

Tăng tiếp cận page

Tăng người xem

Tăng Like page

Mục đích

ADS
Thường xuyên đo
lường mẫu ảnh, quảng
cáo test hiệu quả, có tỷ lệ
chuyển đổi cao

Các Cách Thu Hút Đối Tượng

Fanpage Đăng video viral
+ Nội dung + Livestream
Hướng đến đối tượng

Giúp đề xuất đến nhiều người hơn

Giúp mọi người dễ tìm kiếm hơn

Giúp khách hàng tin tưởng
hơn và đề xuất tốt hơn

Tối ưu đánh giá và checkin

Tối ưu seo top và chuẩn fanpage
Bằng Từ Khóa

Cách này giúp bạn được
đề xuất nhiều hơn đến người tiêu dùng và các page liên quan

cách này giúp bạn có được một số
ít khách hàng khi họ tìm kiếm
đúng từ khóa của bạn

Sử dụng nhiều fanpage Từ khóa Và đa dạng fanpage

Tối ưu thông tin, sdt, địa chỉ...
Số điện thoại, hotline nếu có
Email phản hồi nếu có
Website nếu có
Một vài thông tin khác nếu bạn
có hoặc có thể tối ưu
Một vài liên kết khác như: Youtube, Instagram, Profile Facebook, một vài liên kết khác nếu bạn có và có thể bổ sung.
Vị trí cửa hàng, nơi khách có thể đến hoặc trao đổi ở đó.
Tối ưu checkin - tối ưu đánh giá

Fanpage

Liên kết các video
Lại với nhau.
Liên kết này giúp khách hàng được thuyết phục hơn bởi những chuỗi
video của bạn và nó giúp tăng tỉ lệ lượt xem đều với nhiều video

SEO Video lên youtube(Sử dụng đúng từ khóa sẽ giúp người dùng dễ tìm thấy bạn

Đăng video
lên các kênh và sử dụng đúng quy luật của nó

7 : Video được chia
sẻ dễ dàng hơn

6 : Video marketing giúp người xem
dễ ghi nhớ thông tin hơn

5 : Mọi thứ trở nên ngắn gọn,
xúc tích và dễ hiểu

4 : người dùng thích video hơn
và google cũng thế

3 : Video marketing giúp
tăng Sale tốt hơn

2 : Vì nó tạo được
tương tác trực tiếp và dễ tạo được sự tin tư

1 : Vì dễ làm : Đơn giản bạn chỉ cần quay l
những gì bạn đang làm hay những gì diễn
với cuộc sống của bạn

Vì sao bạn nên sử dụng video không
chỉ trên youtube mà còn trên các kênh
truyền thông khác ?

youtube, Video marketting

Gợi ý công cụ và cộng đồng

Thiết kế

https://canvanizer.com/

Tạo Canvas Online

Wirecast

Công cụ sản xuất video cho phép bạn bật
Facebook Lives như một chương trình tin tức truyền hình
trực tiếp với các tính năng chuyển đổi màn hình chuyên
nghiệp, chỉnh sửa linh động và điều chỉnh tiêu đề và biểu
tượng phù hợp.

https://piktochart.com/

Giúp bạn Tạo Infographics
một cách dễ dàng

https://flixpress.com/

Giúp bạn làm video intro
một cách dễ dàng

http://giphy.com/
www.gifmaker.me

Công cụ giúp bạn tạo
Ảnh Gif dễ dàng

http://slide.ly/

Làm thư viện ảnh, slide, clip ngắn

https://studio.stupeflix.com/en/create/
https://spark.adobe.com/

Làm video ngắn có chèn hình, video,
nhạc, text, nhiều hiệu ứng đẹp

Làm marketting

moz.com

: Sử dụng một công cụ như KeywordTool.io để theo dõi
những từ mà mọi người tìm kiếm Và Xem doanh nghiệp địa phương
của bạn trông như thế nào trên mạng - moz.com/researchtools/ose/ :
Phiên bản miễn phí của Open Site Explorer cho phép bạn xem xét
toàn bộ phân tích liên kết, bao gồm xem các liên kết có hiệu quả nhất
đến theo cách của bạn và các trang được liên kết đến nhất của bạn.

Keyword Eye

sẽ hỗ trợ bạn khái quát về xu hướng tìm kiếm của
người dùng Internet bao gồm khối lượng tìm kiếm của từ khóa
đó, phân tích từ khóa với các đối thủ cạnh tranh trên các kết quả
của các bộ máy tìm kiếm.

http://www.fanpagekarma.com
http://en.socialone.us/

https://www.google.com/alerts
https://www.tracx.com/
http://en.socialone.us/
http://www.isentia.com.vn/
http://buzzmetrics.com/
http://www.younetmedia.com/

Công cụ theo dõi mạng xã hội:

Dùng để đo lường các chỉ số hoạt động trên
các kênh

PageSpeed Insights :

Làm cho trang web của bạn hoạt động nhanh trên
tất cả các thiết bị.

entrepreneur.com

Đây là công cụ mà bạn có thể thử nghiệm tính
phổ biến của từ khoá.

Google adwords :

Quảng cáo google và tìm kiếm từ khóa cạnh
tranh. - http://adwords.google.com/keywordplanner ; Lập kế hoạch
chiến dịch trên Mạng tìm kiếm, nhận thông tin chi tiết về hiệu suất
và xem ý tưởng từ khóa.

Phân tích hành vi người dùng trên website:
https://www.kissmetrics.com/
https://qualaroo.com/

Google.com

Trong Cửa sổ Ẩn danh Khám phá các cơ hội tự điềnTìm
kiếm Google.com trong cửa sổ ẩn danh sẽ hiển thị danh sách các tuỳ
chọn tự động điền đầy đủ quen thuộc, nhiều trong số đó có thể giúp
hướng dẫn nghiên cứu từ khóa của bạn. Chữ ẩn danh đảm bảo rằng
mọi dữ liệu tìm kiếm tùy chỉnh Google lưu trữ khi bạn đăng nhập bị bỏ
lại. Tính năng ẩn danh cũng có thể hữu ích để xem nơi bạn thực sự
xếp hạng trên một trang kết quả cho một cụm từ nhất định.

bing.com :

Công cụ Quản trị Trang web Bing11

Google Search Console :

là một dịch vụ miễn phí
được cung cấp bởi Google để giúp bạn theo dõi và
duy trì sự hiện diện của trang web của bạn trong kết
quả tìm kiếm của Google.

Google Analytics

: Thống kê Web hoàn chỉnh và thông tin
chi tiết về tìm kiếm

mplans

Công cụ lên kế hoạch MPlans sẽ cung cấp cho bạn
những công cụ để tính toán chi phí Marketing, dòng
tiền và tối ưu hóa kinh phí đầu tư.

Doodle

Có thể giúp sắp xếp và lên lịch hẹn. Ứng dụng
giúp bạn dễ dàng gửi lời mời và theo dõi được
số lượng người tham dự.

Quick Sprout

Phát triển lưu lượng truy cập trang web của bạn. Có những
thay đổi quan trọng trên trang web của bạn sẽ tăng lượng truy
cập của bạn. Quick Sprout cho bạn biết làm thế nào để thực
hiện những thay đổi đó.

Blue Jeans

Cho phép nhiều người tham dự ngay cùng một lúc vào
buổi Facebook Live Stream của bạn. Thật lý tưởng khi
bạn muốn kết nối nhiều người với nhau (có thể lên
đến 100 người!) tham dự vào buổi live stream bán
hàng của mình.

Buffer

Giúp bạn tăng followers, thu hút khách hàng tiềm năng và xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp.
Nó cho phép bạn kết nối rất nhiều tài khoản chỉ bằng 1 trang, đặt lịch posts,
tạo campaigns và đánh giá hiệu quả của bài posts. Lên kế hoạch miễn phí bằng công cụ
Buffet rất phù hợp với những doanh nghiệp đang muốn tăng nhận diện thương hiệu.

http://adsvantage.net/

Công cụ giúp banghiên cứu các quảng cáo trên facebook
https://www.datarank.com/
http://www.socialadninja.com/
https://www.socialbakers.com/

Giúp bạn dễ dàng tìm mẫu Ads Thị trường Mỹ

SurveyMonkey

Công cụ khảo sát online phổ biến
nhất. Hỗ trợ rất tốt trong việc thu thập thông tin khách hàng, thu hút
khách hàng, nắm bắt xu hướng và đảm bảo đáp ứng đúng insights
khách hàng. Bạn chỉ mất vài phút để có thể design, tự tạo cuộc
khảo sát,... Thêm vào đó abnj còn có thể phân tích kết quả của khảo
sát.

getresponse.com - infusionsoft - mailchimp.com

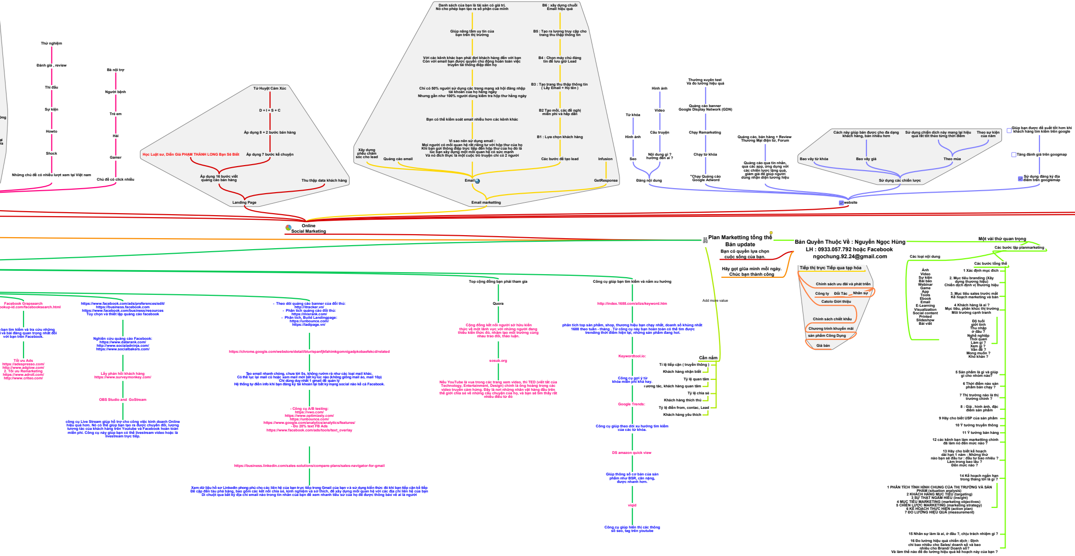
Công cụ Email marketting. Giúp
bạn lên lịch trình email tương tác.
và còn nhiều hơn thế

evernote.com

Evernote cho lưu trữ, sắp xếp thông tin, ý tưởng Ý tưởng có thể đến
vào bất cứ thời điểm nào, vì vậy một công cụ hỗ trợ bạn có thể ghi chú/
sắp xếp ưu tiên bất cứ điều gì nảy ra trong đầu bằng điện thoại/laptop
/tablet thực sự hữu ích. Nó giúp bạn có thể nắm bắt ý tưởng, cảm hứng,
xu hướng, nghiên cứu thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh,..
. và dễ dàng share nội dung cho những người liên quan.

https://l

Giúp
người



Plan Marketting tổng thể
Bản update

Bạn có quyền lựa chọn
cuộc sống của bạn.

Hãy gọt giũa mình mỗi ngày.
Chúc bạn thành công

Bản Quyền Thuộc Về : Nguyễn Ngọc Hùng
LH : 0933.057.792 hoặc Facebook
ngochung.92.24@gmail.com

Add more value

Online
Social Marketing

Landing Page
- Áp dụng 16 bước viết quảng cáo bán hàng
  - Học Luật sư, Diễn Giả PHẠM THÀNH LONG Bạn Sẽ Biết
  - Áp dụng 7 bước kể chuyện
    - Áp dụng 8 + 2 bước bán hàng
    - D + I + S + C
    - Từ Huyệt Cảm Xúc
- Thu thập data khách hàng

- Những chủ đề có nhiều lượt xem tại Việt nam
  - Shock
  - Howto
  - Sự kiện
  - Thi đấu
  - Đánh giá , review
  - Thử nghiệm
- Chủ đề có click nhiều
  - Gamer
  - Hài
  - Trẻ em
  - Người bệnh
  - Bà nội trợ

ồng

ại
ra

Email marketting
- Email
  - Xây dựng phễu chăm sóc cho lead
  - Quảng cáo email
  - Vì sao nên sử dụng email :
    Mọi người có mối quan hệ rất riêng tư với hộp thư của họ
    Khi bạn gửi thông điệp trực tiếp đến hộp thư của họ đó là lúc bạn xây dựng một mối quan hệ có sức mạnh
    Và nó đích thực là một cuộc trò truyện chỉ có 2 người
  - Bạn có thể kiểm soát email nhiều hơn các kênh khác
  - Chỉ có 50% người sử dụng các trang mạng xã hội đăng nhập tài khoản của họ hằng ngày
    Nhưng gần như 100% người dùng kiểm tra hộp thư hằng ngày
  - Với các kênh khác bạn phải đợi khách hàng đến với bạn
    Còn với email bạn được quyền chủ động hoàn toàn việc truyền tải thông điệp đến họ
  - Giúp nâng tầm uy tín của bạn trên thị trường
  - Danh sách của bạn là tài sản có giá trị.
    Nó cho phép bạn tạo ra số phận của mình
  - Các bước để tạo lead
    - B1 : Lựa chọn khách hàng
    - B2 Tạo mồi, các đề nghị miễn phí và hấp dẫn
    - B3 : Tạo trang thu thập thông tin (Lấy Email + Họ tên)
    - B4 : Chọn máy chủ đáng tin để lưu giữ Lead
    - B5 : Tạo ra lượng truy cập cho trang thu thập thông tin
    - B6 : xây dựng chuỗi Email hiệu quả
- GetResponse
  - Infusion

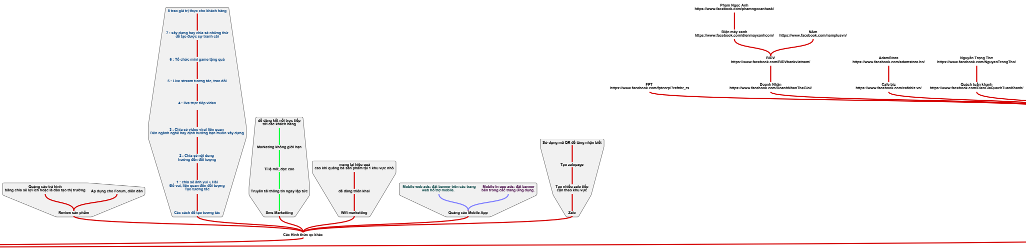
☑ **website**
- Đăng nội dung
  - Seo
    - Hình ảnh
    - Từ khóa
  - Nội dung gì ? hướng đến ai ?
    - Câu truyện
    - Video
    - Hình ảnh
- "Chạy Quảng cáo Google Adword
  - Chạy từ khóa
  - Chạy Remarketing
  - Quảng cáo banner
    Google Display Network (GDN)
  - Thường xuyên test
    Và đo lường hiệu quả
- Quảng cáo qua tin nhắn, qua các app, ứng dụng với các chiến lược tặng quà, giảm giá để giúp người dùng nhận diện tương hiệu
  - Quảng cáo, bán hàng + Review Thương Mại điện tử, Forum
- Sử dụng các chiến lược
  - Bao vây từ khóa
  - Bao vây giá
    - Cách này giúp bán được cho đa dạng khách hàng, bán nhiều hơn
  - Theo mùa
    - Sử dụng chiến dịch này mang lại hiệu quả rất tốt theo từng thời điểm
    - Theo sự kiện của năm
- ☑ Sử dụng đăng ký địa điểm trên googlemap
  - ☐ Tăng đánh giá trên googmap
  - ☐ Giúp bạn được đề xuất tốt hơn khi khách hàng tìm kiếm trên google

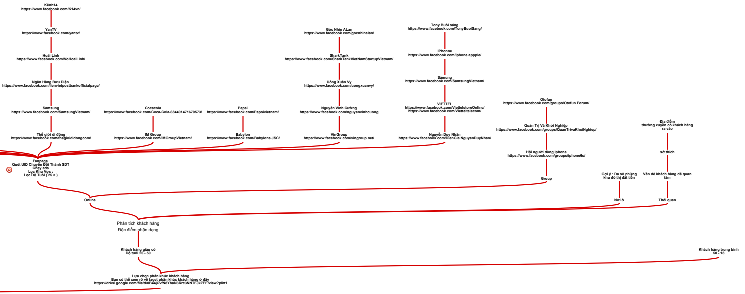
- Facebook Grapsearch
  ookup-id.com/facebooksearch.html
  - bạn tìm kiếm và tra cứu những
    i và bài đăng quan trọng nhất đối
    với bạn trên Facebook.
  - Tối ưu Ads
    https://adespresso.com/
    http://www.adglow.com/
    2. Tối ưu Remarketing
    https://www.adroll.com/
    http://www.criteo.com/
- https://www.facebook.com/ads/preferences/edit/
  https://business.facebook.com
  https://www.facebook.com/business/resources
  Tùy chọn và thiết lập quảng cáo facebook
  - Nghiên cứu quảng cáo Facebook:
    https://www.datarank.com/
    http://www.socialadninja.com/
    https://www.socialbakers.com/
  - Lấy phản hồi khách hàng
    https://www.surveymonkey.com/
  - OBS Studio and GoStream
  - công cụ Live Stream giúp hỗ trợ cho công việc kinh doanh Online hiệu quả hơn. Nó có thể giúp bạn tạo ra được chuyển đổi, lượng tương tác của khách hàng trên Youtube và Facebook hoàn toàn miễn phí. Công cụ này giúp bạn có thể livestream video hoặc là livestream trực tiếp.
- - Theo dõi quảng cáo banner của đối thủ:
  http://itracker.vn/
  - Phân tích quảng cáo đối thủ:
  https://mixrank.com/
  - Phân tích, Build Landingpage:
  https://unbounce.com/
  https://ladipage.vn/
  - https://chrome.google.com/webstore/detail/blur/epanfjkfahimkgomnigadpkobaefekcd/related
  - Tạo email nhanh chóng, chưa tới 5s, không rườm rà như các loại mail khác.
    Có thể lục lại mail cũ hoặc xem mail mới bất kỳ lúc nào (không giống mail ảo, mail 10p)
    Chỉ dùng duy nhất 1 gmail để quản lý
    Hệ thống tự điền info khi bạn đăng ký tài khoản tại bất kỳ mạng social nào kể cả Facebook.
  - - Công cụ A/B testing:
    https://vwo.com/
    https://www.optimizely.com/
    https://unbounce.com/
    https://www.google.com/analytics/analytics/features/
    - Đo 20% text FB Ads
    https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay
  - https://business.linkedin.com/sales-solutions/compare-plans/sales-navigator-for-gmail
  - Xem dữ liệu hồ sơ Linkedin phong phú cho các liên hệ của bạn trực tiếp trong Gmail của bạn và sử dụng kiến thức đó khi bạn tiếp cận kế tiếp
    Đề cập đến tàu phá băng, bao gồm các kết nối chia sẻ, kinh nghiệm và sở thích, để xây dựng mối quan hệ với các địa chỉ liên hệ của bạn
    Di chuột qua bất kỳ địa chỉ email nào trong tin nhắn của bạn để xem nhanh tiểu sử của họ để được thông báo về ai là người
- Top cộng đồng bạn phải tham gia
  - Quora
  - Cộng đồng kết nối người sở hữu kiến thức về một lãnh vực với những người đang thiếu kiến thức đó, nhằm tạo môi trường cùng nhau trao đổi, thảo luận.
  - sosub.org
  - Nếu YouTube là vua trong các trang xem video, thì TED (viết tắt của Technology, Entertainment, Design) chính là ông hoàng trong các video truyền cảm hứng. Đây là nơi những nhân vật hàng đầu trên thế giới chia sẻ về những câu chuyện của họ, và bạn sẽ tìm thấy rất nhiều điều từ đó
- Công cụ giúp bạn tìm kiếm và nắm xu hướng
  - http://index.1688.com/alizs/keyword.htm
  - phân tích top sản phẩm, shop, thương hiệu bạn chạy nhất, doanh số khủng nhất 1688 theo tuần - tháng . Từ công cụ này bạn hoàn toàn có thể tìm được trending thời điểm hiện tại, những sản phẩm đang hot.
  - Keywordtool.io:
  - Công cụ gợi ý từ khóa miễn phí khá hay.
  - Google Trends:
  - Công cụ giúp theo dõi xu hướng tìm kiếm của các từ khóa.
  - DS amazon quick view
  - Giúp thông số cơ bản của sản phẩm như BSR, cân nặng, được nhanh hơn.
  - viqid
  - Công cụ giúp hiển thị các thông số seo, tag trên youtube

Cần nắm
- Tỉ lệ tiếp cận (truyền thông)
  - Khách hàng nhận biết
- Tỷ lệ quan tâm
  - ương tác, khách hàng quan tâm
- Tỷ lệ chia sẻ
  - Khách hàng thích thú
- Tỷ lệ điền from, contac, Lead
  - Khách hàng yêu thích

Tiếp thị trực Tiếp qua tạp hóa
- Chính sách ưu đãi và phát triển
- Công ty
- Đối Tác
- Nhân sự
- Catolo Giới thiệu
- Chính sách chiết khấu
- Chương trình khuyến mãi
- sản phẩm Công Dụng
- Giá bán

Một vài thứ quan trọng
- Các bước lập planmarketing
  - Các loại nội dung
    - Ảnh
    - Video
    - Sự kiện
    - Bài báo
    - Webinar
    - Game
    - App
    - Tools
    - Ebook
    - Email
    - E-Learning
    - Visualization
    - Social content
    - Printed
    - Slideshow
    - Bài viết
  - Các bước tổng thể
    - 1 Xác định mục đích
    - 2. Mục tiêu branding (Xây dựng thương hiệu)
      Chiến dịch định vị thương hiệu
    - 3. Mục tiêu sales trước mắt
      Kế hoạch marketing và bán
    - 4 Khách hàng là ai ?
      Mục tiêu, phân khúc thị trường
      Môi trường cạnh tranh
      - Độ tuổi
        giới tính
        Thu nhập
        ở đâu ?
        Nghề nghiệp
        Thói quen
        Làm gì ?
        Xem gì ?
        Vấn đề ?
        Mong muốn ?
        Khó khăn ?
    - 5 Sản phẩm là gì và giúp gì cho nhóm nào?
    - 6 Thời điểm nào sản phẩm bán chạy ?
    - 7 Thị trường nào là thị trường chính ?
    - 8 : Giá , hình ảnh, đặc điểm sản phẩm
    - 9 Hãy cho biết USP của sản phẩm
    - 10 Ý tưởng truyền thông
    - 11 Ý tưởng bán hàng
    - 12 các kênh bạn làm marketting chính đã làm nó đến mức nào ?
    - 13 Hãy cho biết kế hoạch dài hạn 1 năm : Những thứ nào bạn sẽ đầu tư : đầu tư bao nhiêu ?
      Làm trong bao lâu ?
      Đến mức nào ?
    - 14 Kế hoạch ngắn hạn trong tháng tới là gì ?
      - 1 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHUNG CỦA THỊ TRƯỜNG VÀ SẢN PHẨM (situation analysis)
        2 KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU (targeting)
        3 SỰ THẬT NGẦM HIỂU (insight)
        4 MỤC TIÊU MARKETING (marketing objectives)
        5 CHIẾN LƯỢC MARKETING (marketing strategy)
        6 KẾ HOẠCH THỰC HIỆN (action plan)
        7 ĐO LƯỜNG HIỆU QUẢ (measurement)
    - 15 Nhân sự làm là ai, ở đâu ?, chịu trách nhiệm gì ?
    - 16 Đo lường hiệu quả chiến dịch : Định chi bao nhiêu cho Sales/ doanh số và bao nhiêu cho Brand/ Doanh số?
      Và làm thế nào để đo lường hiệu quả kế hoạch này của bạn ?


Phạm Ngọc Anh
https://www.facebook.com/phamngocanhask/
Điện máy xanh
https://www.facebook.com/dienmayxanhcom/
NAm
https://www.facebook.com/namplusvn/
BIDV
https://www.facebook.com/BIDVbankvietnam/
AdamStore
https://www.facebook.com/adamstore.hn/
Nguyễn Trọng Thơ
https://www.facebook.com/NguyenTrongTho/
FPT
https://www.facebook.com/fptcorp/?ref=br_rs
Doanh Nhân
https://www.facebook.com/DoanhNhanTheGioi/
Cafe biz
https://www.facebook.com/cafebiz.vn/
Quách tuấn khanh
https://www.facebook.com/DienGiaQuachTuanKhanh/
8 trao giá trị thực cho khách hàng
7 : xây dựng hay chia sẻ những thứ để tạo được sự tranh cãi
6 : Tổ chức mini game tặng quà
5 : Live stream tương tác, trao đổi
4 : live trực tiếp video
3 : Chia sẻ video viral liên quan Đến ngành nghề hay định hướng bạn muốn xây dựng
2 : Chia sẻ nội dung hướng đến đối tượng
1 : chia sẻ ảnh vui + Hài Đố vui, liên quan đến đối tượng Tạo tương tác
Các cách để tạo tương tác
Quảng cáo trá hình bằng chia sẻ lợi ích hoặc là đào tạo thị trường
Áp dụng cho Forum, diễn đàn
Review sản phẩm
dễ dàng kết nối trực tiếp tới các khách hàng
Marketing không giới hạn
Tỉ lệ mở, đọc cao
Truyền tải thông tin ngay lập tức
Sms Marketting
mang lại hiệu quả cao khi quảng bá sản phẩm tại 1 khu vực nhỏ
dễ dàng triển khai
Wifi marketting
Mobile web ads: đặt banner trên các trang web hỗ trợ mobile.
Mobile In-app ads: đặt banner bên trong các trang ứng dụng.
Quảng cáo Mobile App
Sử dụng mã QR để tăng nhận biết
Tạo zalopage
Tạo nhiều zalo tiếp cận theo khu vực
Zalo
Các Hình thức qc khác



Kênh14
https://www.facebook.com/K14vn/

YanTV
https://www.facebook.com/yantv/

Hoài Linh
https://www.facebook.com/VoHoaiLinh/

Ngân Hàng Bưu Điện
https://www.facebook.com/lienvietpostbankofficialpage/

Samsung
https://www.facebook.com/SamsungVietnam/

Thế giới di động
https://www.facebook.com/thegioididongcom/

Cocacola
https://www.facebook.com/Coca-Cola-684491471670573/

IM Group
https://www.facebook.com/IMGroupVietnam/

Pepsi
https://www.facebook.com/Pepsivietnam/

Babylon
https://www.facebook.com/Babylons.JSC/

Góc Nhìn ALan
https://www.facebook.com/gocnhinalan/

SharkTank
https://www.facebook.com/SharkTankVietNamStartupVietnam/

Uông Xuân Vy
https://www.facebook.com/uongxuanvy/

Nguyễn Vĩnh Cường
https://www.facebook.com/nguyenvinhcuong

VinGroup
https://www.facebook.com/vingroup.net/

Tony Buổi sáng
https://www.facebook.com/TonyBuoiSang/

IPhonne
https://www.facebook.com/iphone.appple/

Sámung
https://www.facebook.com/SamsungVietnam/

VIETTEL
https://www.facebook.com/ViettelstoreOnline/
https://www.facebook.com/Vietteltelecom/

Nguyễn Duy Nhân
https://www.facebook.com/DienGia.NguyenDuyNhan/

Fanpage
Quét UID Chuyển Đổi Thành SDT
Chạy ads
Lọc Khu Vực :
Lọc Độ Tuổi (25 >)

Otofun
https://www.facebook.com/groups/Otofun.Forum/

Quản Trị Và Khởi Nghiệp
https://www.facebook.com/groups/QuanTrivaKhoiNghiep/

Hội người dùng Iphone
https://www.facebook.com/groups/iphone6s/

Group

Online

Gợi ý : Đa số những
khu đô thị đắt tiền

Nơi ở

Địa điểm
thường xuyên có khách hàng
ra vào

sở thích

Vấn đề khách hàng để quan
tâm

Thói quen

Phân tích khách hàng
Đặc điểm nhận dạng

Khách hàng giàu có
Độ tuổi 25 - 50

Khách hàng trung bình
50 - 18

Lựa chọn phân khúc khách hàng
Bạn có thể xem rõ về taget phân khúc khách hàng ở đây
https://drive.google.com/file/d/0B44jCvfN8YbaN3Rrc3NNTFJkZEE/view?pli=1