

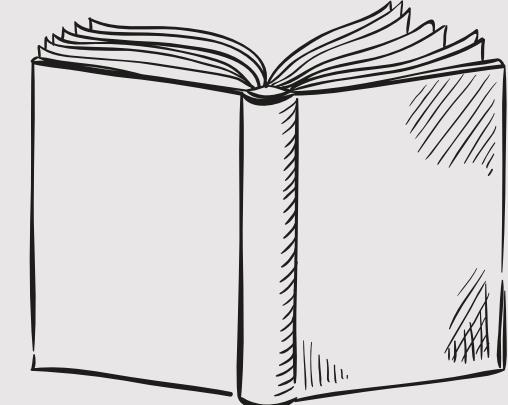
KINH DOANH ONLINE

100 MẪU TIÊU ĐỀ QUẢNG CÁO



Từ hơn 100 nhà bán hàng lớn nhất thế giới

ONTRAINING



Lời mở đầu

Mỗi khi đăng bài post bán hàng trên Facebook, viết bài quảng cáo, hoặc viết mô tả sản phẩm, có khi nào bạn phải chật vật suy nghĩ sẽ viết như thế nào cho đủ hấp dẫn, cho khách hàng thích mà vồ vập lấy sản phẩm của mình?

Không cần lo lắng nữa, với 100 mẫu tiêu đề hay mà Ontraining sưu tầm dưới đây sẽ giúp bạn tạo ra bất kỳ một lời mời gọi nào cũng đầy sức hấp dẫn và thuyết phục người mua hàng, bằng những ngôn từ khó cưỡng.

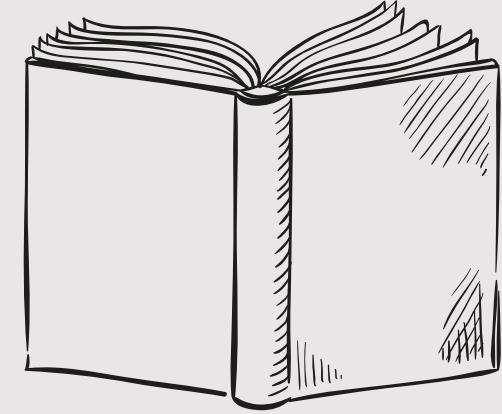
Nếu bạn đang kinh doanh online, chạy quảng cáo Google Ads, Facebook, Zalo, hoặc làm mảng Digital Marketing đều phù hợp để đọc cuốn tài liệu này





Mục lục

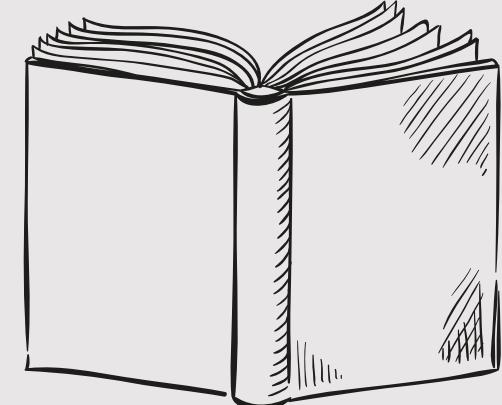
1. Tiêu đề là nền tảng marketing
2. Bằng chứng - sự chứng thực
3. Tiêu đề đe dọa
4. Tiêu đề lợi ích
5. 72 mẫu tiêu đề sử dụng hàng ngày
6. Cách tùy biến 1 tiêu đề thành 28 tiêu đề khác



Tiêu đề là nền tảng

Digital Marketing





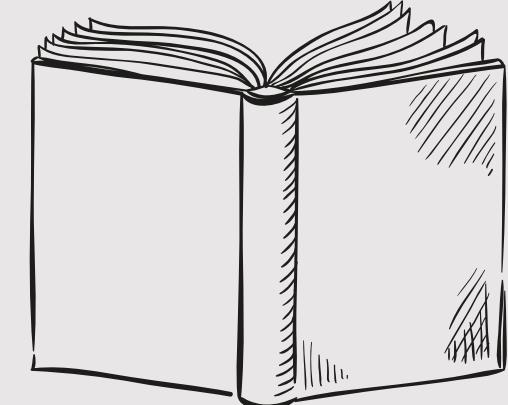
Viết tiêu đề hiệu quả sẽ có nhiều người clicks hoặc tương tác hơn với website hoặc bài viết bán hàng trên facebook của bạn, nhưng nó mới chỉ là điểm khởi đầu.

Hiểu nghệ thuật và khoa học trong việc tạo ra một tiêu đề thuyết phục là một đỉnh cao của Marketing.

Nó sẽ cải thiện kết quả của bạn trong thời gian ngắn nhất và trên tất cả các khía cạnh Marketing của bạn, bao gồm:

- Tiêu đề Sale Page
- Tiêu đề bài thuyết trình
- Tiêu đề sách / ebook
- Tiêu đề blog
- Giao tiếp với cá nhân khi bán hàng

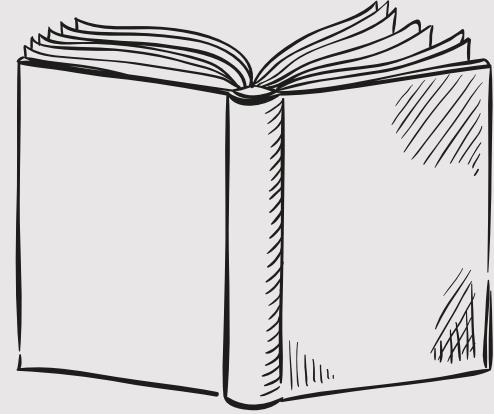




Tôi có thể dễ dàng tạo ra từng tiêu đề hiệu quả cho từng phần bởi vì hiểu cách viết tiêu đề tuyệt vời chính là cách hiểu về tại sao khách hàng hành động. Tại sao họ nói “Yes”. Và, nếu bạn đang làm Marketing – bạn đang trong một ngành kinh doanh “làm cho người khác nói “Yes” Một tiêu đề tuyệt vời thường nằm ở một trong 3 thư mục sau:

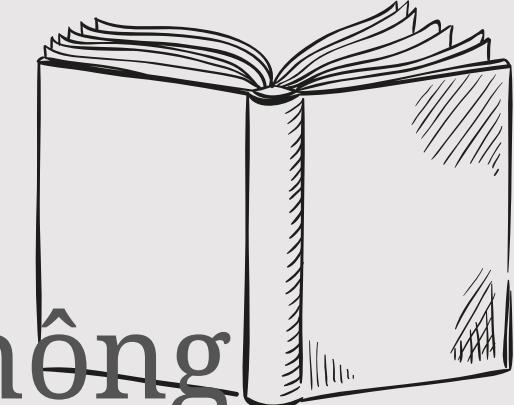
- Bằng chứng - Sự chứng thực
- Đe dọa
- Lợi ích





Bằng chứng Sự chứng thực





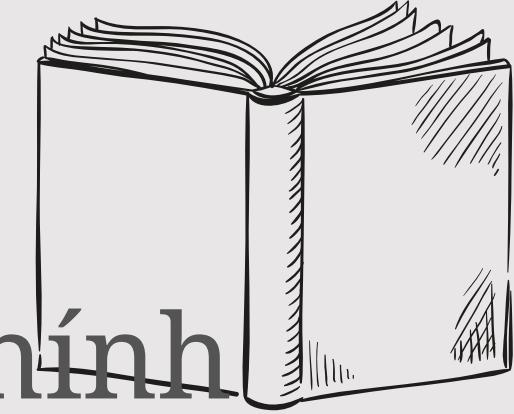
Những người làm Marketing thông minh luôn tìm ra một bằng chứng để chứng minh sản phẩm của mình với khách hàng, khách hàng sẽ lựa chọn dựa vào những lựa chọn của khách hàng trước. Càng nhiều người lựa chọn, thì tỉ lệ khách hàng mới lựa chọn bạn càng cao, và sản phẩm của bạn càng được chứng thực mạnh mẽ hơn.

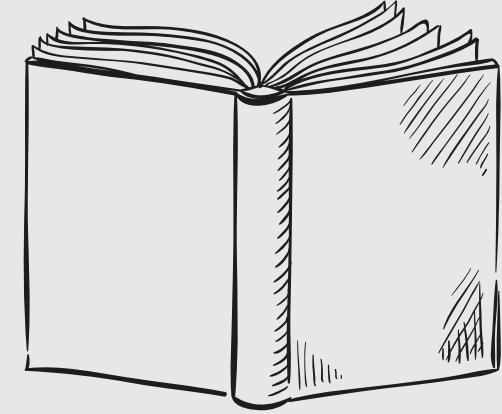
Hãy xem xét những tiêu đề sau:

- Tại sao 1000 người đến từ Hà Nội lại tham dự chương trình 3 ngày.
- Một phương thức kiếm tiền mới mà mọi người đang bàn tán xôn xao.
- Điều gì khiến hơn 1500 người đến tham dự chương trình CHÌA KHÓA LÀM GIÀU.



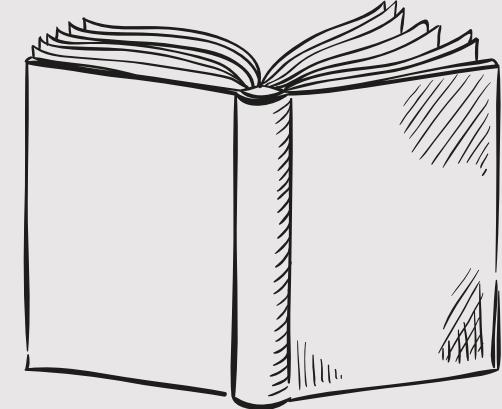
Tiêu đề đầu tiên và tiêu đề thứ ba chính là những tiêu đề bằng chứng – mang lại sự chứng thực cho sản phẩm. Nó đem lại lượng tương tác rất cao cho các bài quảng cáo.





Tiêu đề đe dọa



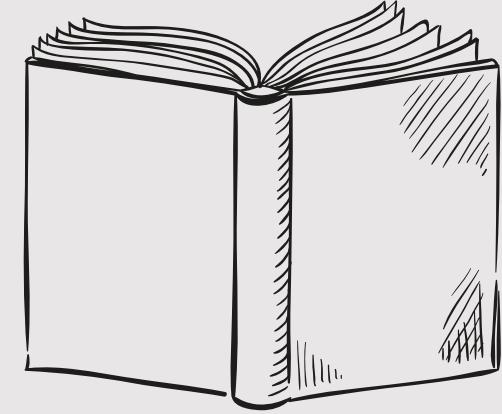


Một lẽ thường, con người thường được tạo động lực để hành động vì một sự đe dọa, sự đau đớn hơn là hành động vì một lợi ích nào đó.

Một tiêu đề đe dọa, như những tiêu đề bên dưới đây sẽ khiến người đọc hành động mạnh mẽ.

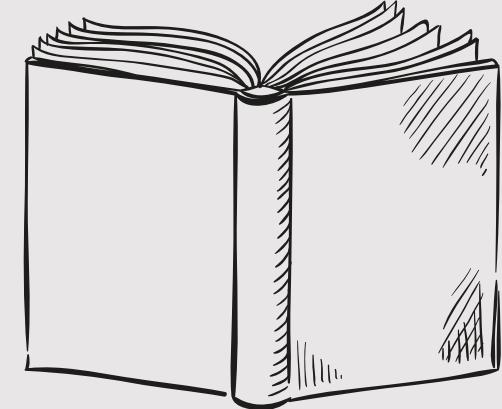
- Lời nói dối ẩn dấu bên trong những vật dụng bạn đang sử dụng hàng ngày
- Cảnh báo: Đừng bao giờ quảng cáo facebook trừ khi bạn đọc bản kế hoạch này.
- Có phải con của bạn thường xuyên gấp vần đẽ với hô hấp như thế này?





Tiêu đề lợi ích



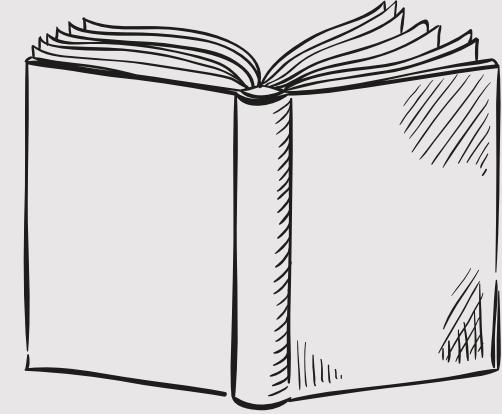


Cách dễ dàng nhất để tạo ra một tiêu đề đó là đưa ra một câu nói đến lợi ích và hứa rằng bạn sẽ làm được điều đó, nếu khách hàng tiềm năng hành động, họ sẽ nhận được những lợi ích đó.

Hãy xem xét những tiêu đề dưới đây:

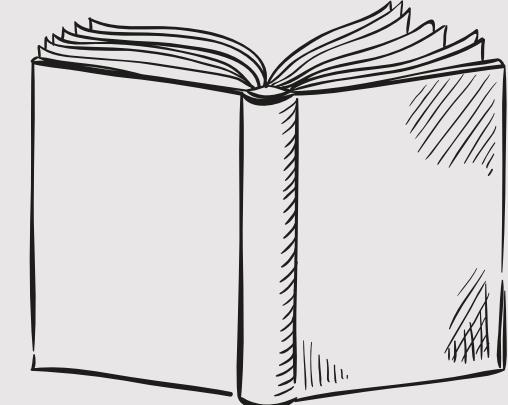
- Còn ai muốn giảm cân nhanh, mà an toàn không?
- Cho tôi 10 phút và bạn sẽ trở thành bậc thầy chơi đàn ghita.
- Nếu bạn có thể uống nước, bạn cũng có thể tạo ra những tuyệt tác tranh sơn mài như thế này.





72 mẫu tiêu đề sử dụng hàng ngày

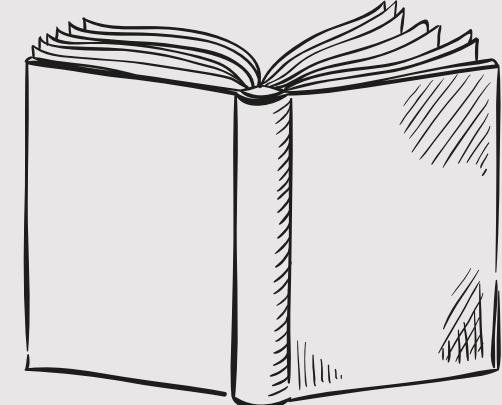




TIÊU ĐỀ BẰNG CHỨNG XÃ HỘI

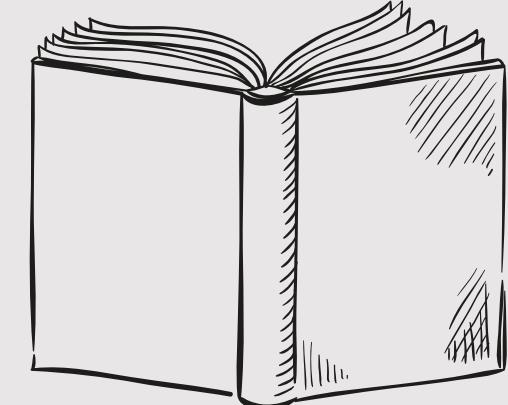
- Đây là một phương pháp giúp bạn [...] để [...]
- [...] xâm nhập với [đẳng cấp cao]
- Hiểu biết về những người gợi cảm khiến [...]
- Tại sao tôi [...] (và có thể bạn cũng vậy)
- [Làm điều gì đó] như ở [đẳng cấp cao]
- Chúng ta đang nói về [kết quả mong muốn] ở [đẳng cấp cao]
- [Số lượng ấn tượng] tham gia [chương trình của bạn] và có [kết quả mong muốn]
- [kết quả mong muốn] giống như [nhóm hoặc người mong muốn]





- Làm thế nào [số lượng ăn tượng] có [kết quả mong muốn] trong [thời gian]
- Giống như [đẳng cấp cao] bạn có thể [kết quả mong muốn]
- [Đẳng cấp cao] cho thấy cách để [kết quả mong muốn]
- Tại sao [số lượng ăn tượng] của con người được [hành động mong muốn]
- Cách đơn giản để [kết quả mong muốn] làm việc cho [nhóm/người mong muốn]
- Làm thế nào để [kết quả mong muốn] giống như [đẳng cấp cao]





TIÊU ĐỀ ĐE DỌA

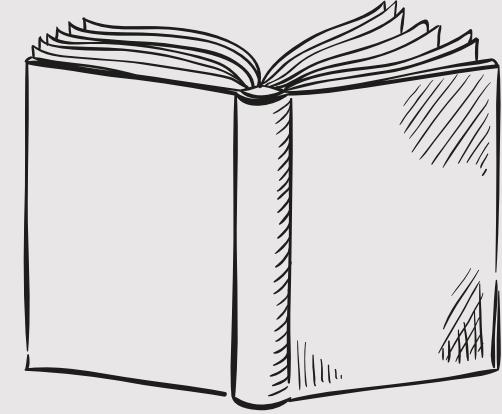
- Bạn có công nhận [số] dấu hiệu cảnh báo sớm của [...]?
- Nếu bạn không [làm ...] ngay bây giờ, sau này bạn sẽ ghét chính bạn.
- Những câu nói dối lớn nhất trong [ngành của bạn]
- [X] sai lầm nghiêm trọng này sẽ giết chết [...] của bạn
- Đừng cố gắng [...] nếu không [hành động mong muốn] đầu tiên.
- [...] có thể nguy hiểm đến [một cái gì đó quý giá]
- [...] có thể khiến bạn mất [kết quả mong muốn]
- Cuối cùng, bí mật để [kết quả mong muốn] đã được tiết lộ
- [...] rủi ro ẩn trong [...] của bạn





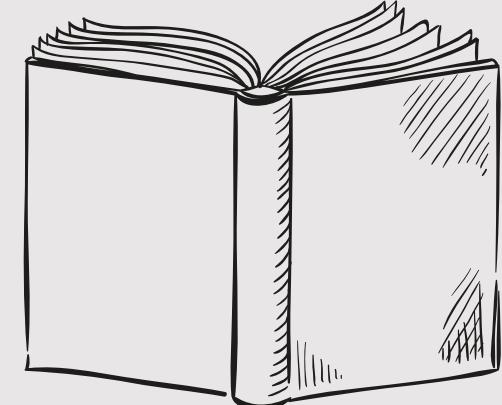
- Tại sao bạn không nên [làm những gì tôi muốn họ làm]
- Tại sao [...] thất bại và [...] thành công.
- Đừng thử [...] khác cho đến khi bạn [hành động mong muốn]
- Sự thật không ngờ về [...]
- Những gì mà [chuyên gia hoặc ai đó] không nói với bạn và làm thế nào nó có thể [lợi ích của người đọc]
- Những gì mà mọi người có thể biết về [kết quả mong muốn]
- [Cái gì đó/ai đó] của bạn không muốn bạn đọc [...]
- Bạn biết [...] sớm thì tốt hơn.
- [...] có thể khiến bạn mất [kết quả mong muốn]
- Cuối cùng, bí mật để [kết quả mong muốn] đã được tiết lộ
- [...] rủi ro ẩn trong [...] của bạn





- Đừng thử [...] khác cho đến khi bạn [hành động mong muốn]
- Sự thật không ngờ về [...]
- Những gì mà [chuyên gia hoặc ai đó] không nói với bạn và làm thế nào nó có thể [lợi ích của người đọc]
- Những gì mà mọi người có thể biết về [kết quả mong muốn]
- [Cái gì đó/ai đó] của bạn không muốn bạn đọc [...]
- Bạn biết [...] sớm thì tốt hơn.

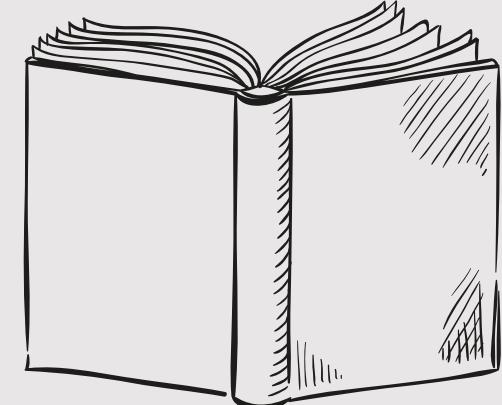




TIÊU ĐỀ LỢI ÍCH

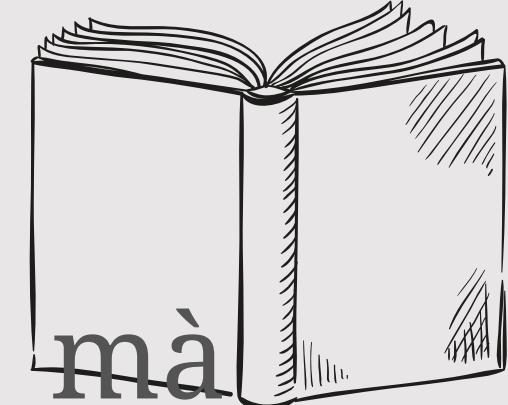
- [kết quả mong muốn]ở đâu và làm thế nào để đạt được nó.
- Khám phá bí mật [...]
- [...] cách của bạn để bạn [kết quả mong muốn]
- Nhiều người muốn [...], nhưng họ không thể bắt đầu.
- Bạn, [kết quả mong muốn]
- Dừng [kết quả không mong muốn]
- Bạn cũng có thể [kết quả mong muốn] trong [thời gian] với [...]
- Làm thế nào để trở thành [kết quả mong muốn] khi bạn [cái gì đó thách thức]
- Bạn không phải [cái gì đó thách thức] để [kết quả mong muốn]
- Có nhiều cách để [kết quả mong muốn]





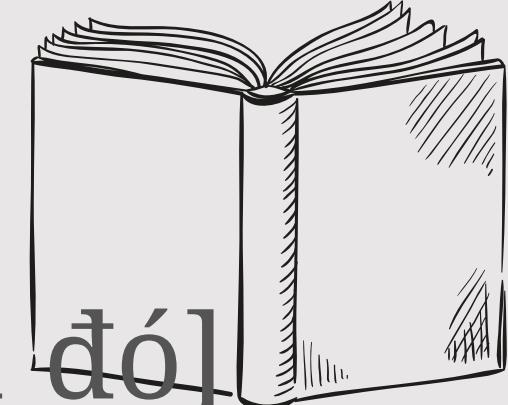
- Làm thế nào để mở [...] bên trong [kết quả mong muốn]
- Làm thế nào để xây dựng [...], khiến bạn tự hào
- [kết quả mong muốn] ở đâu, làm thế nào để đạt được điều này
- Khám phá bí mật [kết quả mong muốn]
- [...] cách của bạn để bạn đạt được [kết quả mong muốn]
- Chúng ta muốn [kết quả mong muốn] nhưng không thể bắt đầu
- Bạn, [kết quả mong muốn] thoát khỏi [vấn đề] của bạn và nó không bao giờ quay lại nữa.
- [kết quả mong muốn] của bạn trong [thời gian]
- Hình ảnh [kết quả mong muốn] và tình yêu đến từng giây phút
- Đây là cách nhanh nhất để [giải quyết vấn đề]





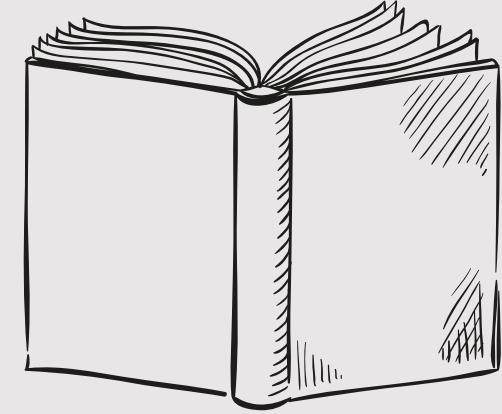
- Đạt được [kết quả mong muốn] mà không mất [...]
- Sự lười biếng [của ...] là cách để [kết quả mong muốn]
- Làm thế nào để người khác ngưỡng mộ và cầu xin [...]
- Nếu bạn có thể [làm cái gì đó] bạn cũng có thể [kết quả mong muốn]
- Làm cách nào để [kết quả mong muốn] ngay lập tức
- Làm thế nào để trở thành [kết quả mong muốn] khi bạn [có thử thách gì đó]
- Dừng [kết quả không mong muốn]
- Bạn cũng có thể [kết quả mong muốn] trong [thời gian] với [...]
- Làm thế nào để trở thành [kết quả mong muốn] khi bạn [có thử thách nào đó]
- Có [kết quả mong muốn] trong [...]





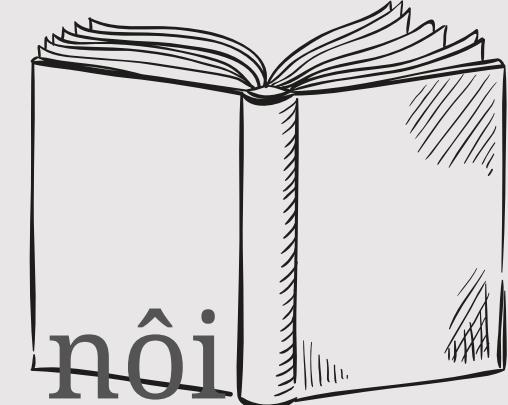
- Bạn không phải [có thử thách gì đó] để tạo ra [kết quả mong muốn]
- Ít người biết cách để [...]
- Làm thế nào [số lượng ấn tượng] đạt được [kết quả mong muốn] nếu không có [kết quả không mong muốn]
- Làm thế nào để tăng tốc [kết quả mong muốn] của bạn
- Ai là người tiếp theo muốn [kết quả mong muốn]?





Cách tùy biến 1 tiêu đề thành 28 tiêu đề khác





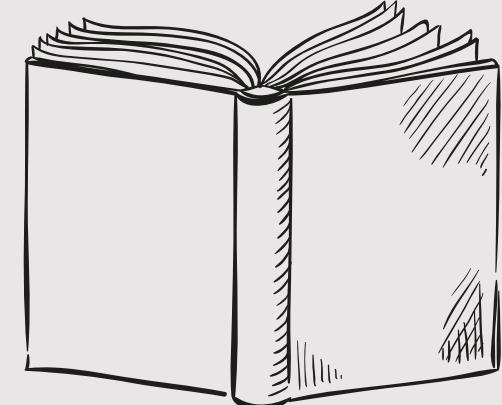
Nội dung trùng lặp nghĩa là một nội dung chính xác bị lặp lại trên nhiều website. Nó không có nghĩa là các nội dung tương tự nhau.

Vì thế cách tốt nhất để sử dụng lại nội dung của bạn là: Viết một Tiêu đề mới, thay đổi khoảng 40% nội dung, và viết một đoạn mở bài và một đoạn kết bài mới phù hợp với nội dung Tiêu đề mới

Giờ thì thời gian để tinh chỉnh và sửa lại nội dung sẽ nhanh và dễ dàng hơn. Bạn đã viết nó 1 lần, giờ chỉ cần tinh chỉnh và sửa chỗ này, chỗ kia. Nhưng viết một Tiêu đề mới có vẻ không thực sự dễ dàng

Vì thế, tôi sẽ giúp bạn làm việc này thật đơn giản, và tặng bạn một vài cách thức biến 1 Tiêu đề thành ít nhất 28 Tiêu đề khác thật nhanh





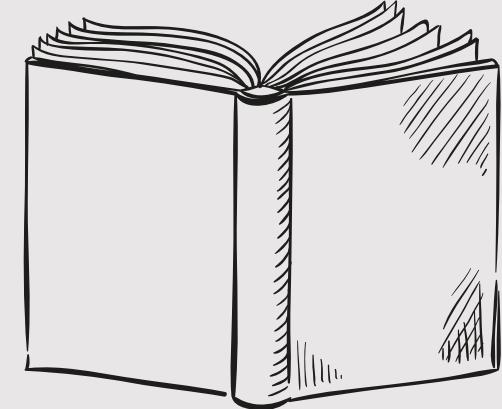
Hãy bắt đầu với một Tiêu đề ví dụ

Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online?

Giờ hãy xem một vài sự thay đổi nhỏ và chúng ta có những Tiêu đề mới thậm chí còn hay hơn Tiêu đề cũ :

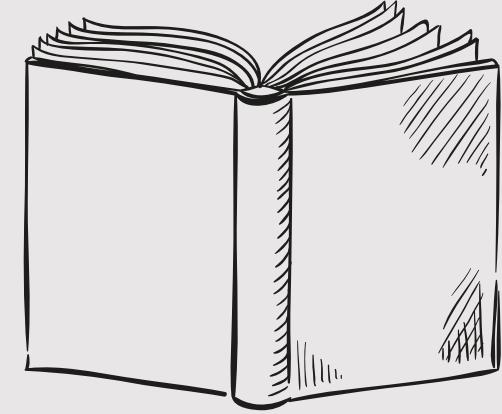
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online với 6 bước đơn giản
- Những điều mà mọi doanh nhân cần biết về cách tăng doanh số bán hàng online
- Học cách tăng doanh số bán hàng online bằng 3 cách dễ dàng
- Những lời khuyên tệ nhất về việc tăng doanh số bán hàng online





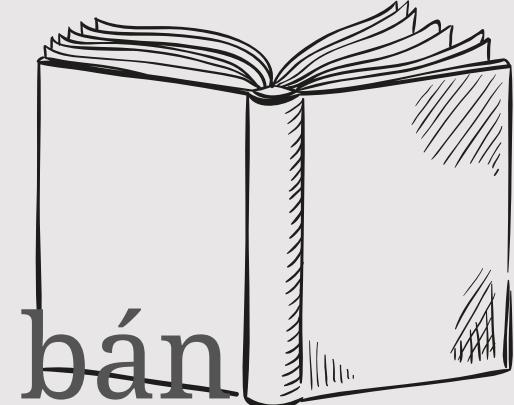
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online? – Những bí mật mà Chuyên gia Bán hàng không bao giờ muốn bạn biết
- 6 chuyên gia đầu ngành chia sẻ bí quyết tăng doanh số bán hàng online
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online, kiếm nhiều tiền hơn nhưng làm việc ít hơn?
- Hé mở bức màn bí mật về bí quyết tăng doanh số bán hàng online
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online mà không phải dùng những thủ thuật marketing hèn kém





- Những nguyên tắc mới nhất về tăng doanh số bán hàng online
- Những điều bạn chưa biết về cách tăng doanh số bán hàng online
- Bạn có đang gặp rắc rối với việc tăng doanh số bán hàng online?
- 3 điều dối trá bạn từng được nghe về cách tăng doanh số bán hàng online





- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online – 3 thủ thuật của những doanh nhân triệu phú
- Đừng đọc bài này nếu bạn không muốn biết cách tăng doanh số bán hàng online nhân triệu phú
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online nhanh và dễ dàng?
- Bí quyết của một doanh nghiệp cực kỳ thành công: Học cách tăng doanh số bán hàng online
- Bà nội trợ đã khám phá ra cách tăng doanh số bán hàng online trong 30 ngày
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online như một Marketer kỳ cựu
- Những lời khuyên tốt nhất về cách tăng doanh số bán hàng online
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online ngay cả khi bạn không có một website bán hàng





- 5 lời khuyên ngu ngốc về cách tăng doanh số bán hàng online
- Làm thế nào tăng doanh số bán hàng online – Sự thật cực shock về chuyển đổi traffic thành Khách hàng
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online khi không có website
- Bạn sẽ không bao giờ phải lo lắng về việc tăng doanh số bán hàng online nữa
- Cảnh báo! Nếu bạn vẫn chưa thực sự biết cách tăng doanh số bán hàng online bạn PHẢI XEM video này
- Làm thế nào để tăng doanh số bán hàng online để giúp doanh số bán hàng offline tăng trưởng
- Sự thật và Dối trá trên mạng xã hội về cách tăng doanh số bán hàng online



THE END