Tác giả: Đào Hoàng Cường - Cố vấn: RichdadLoc

VIRAL VIDEO Cách làm marketing HOÀN TOÀN MỚI







LỜÌ TỰA

Viral video marketing là 1 phần quan trọng trong Viral Marketing nói chung. Do vậy để có thể hiểu rõ được về viral video marketing, chúng ta sẽ cùng đi từ định nghĩa của viral marketing:

- Viral marketing được định nghĩa dựa trên nguyên tắc lan truyền thông tin, cũng tương tự như cách thức virus lan truyền từ người này sang người khác với tốc độ cấp số nhân.
- Giống như cách thức lan truyền của một con virus. Hình thức quảng cáo này bắt đầu từ giả thuyết một khách hàng luôn kể cho người khác nghe về sản phẩm hoặc dich vụ của bạn mà khách hàng cảm thấy hài lòng khi sử dụng. Viral Marketing mô tả chiến thuật khuyến khích một cá nhân nào đó lan truyền một nội dung tiếp thị, quảng cáo đến những người khác, tạo ra một tiềm năng phát triển theo hàm mũ sự lan truyền và ảnh hưởng của một thông điệp như những con vi rút.

Các chiến dịch như vậy đã lợi dụng vào sự nhân rộng nhanh chóng để làm bùng nổ một thông điệp đến hàng ngàn, hàng triệu lần.

(Nguồn: Internet)



MỤC LỤC

LỜÌ TỰA	2
VIRAL MARKETING LÀ GÌ ?	4
ĐỊNH NGHĨA VIRAL VIDEO	6
PHÂN BIỆT NATURAL VIRAL VIDEO VÀ VIRAL VIDEO	
MARKETING	7
VỊ TRÍ CỦA VIRAL VIDEO	8
CÔNG THỨC NÀO CHO VIDEO VIRAL	18



VIRAL MARKETING LÀ GÌ?

Link: https://www.youtube.com/watch?v=GiYybfY48hs



Link: https://www.youtube.com/watch?v=_OBlgSz8sSM





Link: https://www.youtube.com/watch?v=MXugI0HQ09c



Cả 2 video clips ở trên đều có số lượng người xem khủng, tính tới hàng triệu lượt xem. Clip đầu tiên có 764,529,793 views, Clip thứ 2 của giaytot.com có hơn 4,000,000 views. Hầu hết số lượt xem xuất phát tự nhiên, được chia sẻ giữa người dùng internet với nhau một cách tự nguyện. Có video được thúc đẩy trước qua các kênh quảng cáo (Mang xã hội, báo chí, forum, hot website) nhưng không quá mạnh, có video hoàn toàn tự nhiên, không hề có chút tác động nào về mặt quảng cáo và truyền thông.

Nhưng chúng có một điểm chung rất riêng cho thể loại này là tính lan truyền tự nhiên cao xuất phát từ nội dung của video, đạt được lượng view lớn trong 1 thời gian rất ngắn. Nguyên tắc lan truyền ở đây chính là nguyên tắc virus đã nói ở trên.



ĐỊNH NGHĨA VIRAL VIDEO

Là đoạn phim có tính **lan truyền** (tự nhiên hoặc thúc đẩy) theo cơ chế virus, dựa trên nền tảng **cảm xúc** và tâm lý người xem.

Cảm xúc bao gồm: Hài hước, cảm động, bức xúc, tức giận, kích thích, sung sướng, hạnh phúc, yêu thương, xấu hồ,... \rightarrow Hỉ, Nộ, Ái, Ó.

Viral Video "Nói hộ tiếng lòng của công chúng mục tiêu"

Nhìn chung Viral video giúp hiện thực hóa những cảm xúc của công chúng mục tiêu, thể hiện những điều họ:

"Muốn làm nhưng chưa dám làm

Muốn nói nhưng chưa dám nói

Thích nhưng chưa dám thể hiện"

Chạm tới điểm G cảm xúc là mấu chốt thành công

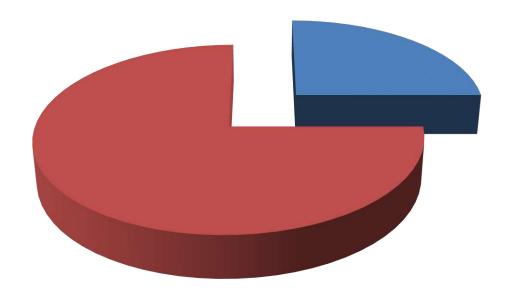




PHÂN BIỆT NATURAL VIRAL VIDEO VÀ VIRAL VIDEO MARKETING

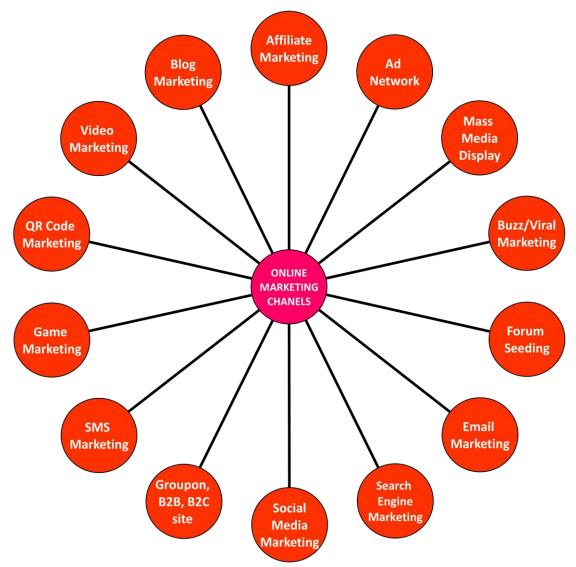
Viral Video Tự nhiên	Viral Video Marketing
Tự Phát, không có dàn dựng.	Có chủ đích, được dàn dựng kĩ lưỡng (Kịch bản, diễn viên, quay dựng,)
Không có thông điệp rõ ràng	Có thông điệp rõ ràng về thương hiệu, truyền thông.
Tự nhiên, không thúc đẩy.	Được thúc đẩy qua nhiều kênh như MXH, quảng cáo,

Nếu coi Viral video là 1 miếng bánh tròn thì viral video marketing là 1 phần bánh nhỏ (màu xanh) còn lại là Natural Viral video (Màu đỏ)





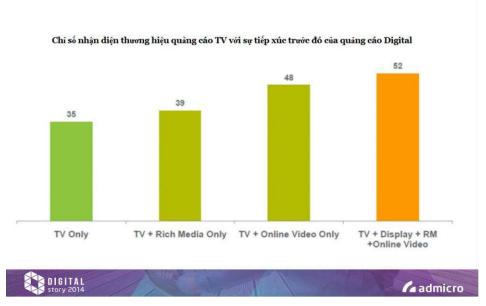
VỊ TRÍ CỦA VIRAL VIDEO



Dựa trên sơ đồ tổng thể về Online marketing channels, ta thấy được Viral video marketing là 1 bộ phận và nằm trong video marketing. Viral video marketing không tách rời các kênh khác mà luôn được tương hỗ với chúng, dựa trên nền tảng liên kết kênh để thúc đẩy tính lan truyền được nhanh nhất, xa nhất.

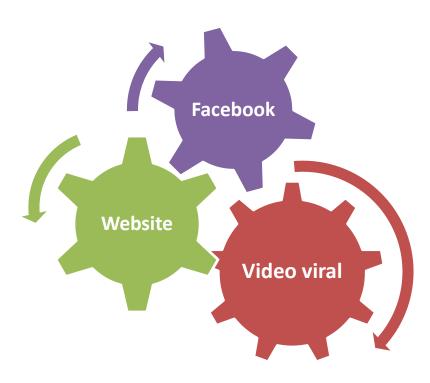
Ví dụ đối với quảng cáo truyền thống như truyền hình, nếu chúng ta có sự thúc đẩy video online trước thì tỉ lệ nhận diện thương hiệu cũng như hiệu quả thành công sẽ lên rất nhiều.





Nguồn: Admicro

Mô hình liên kết tinh gọn





FACEBOOK ←→ VIRAL VIDEO

Video ads trên FB

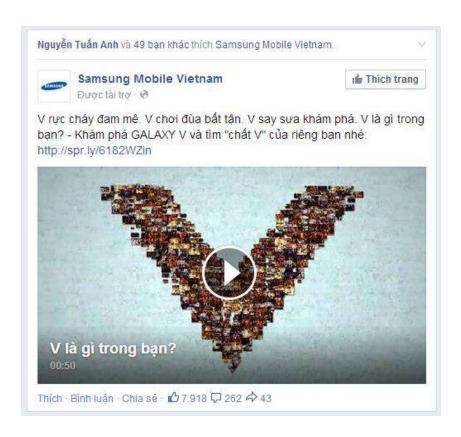
- > Tận dụng âm thanh, hình ảnh.
- Nội dung truyền tải sâu sắc dễ tác động với khách hàng.
- > Tạo độ nhận diện tốt hơn so với hình ảnh.
- > Thời gian tương tác lâu.





Chạy Ads view dạng bài POST







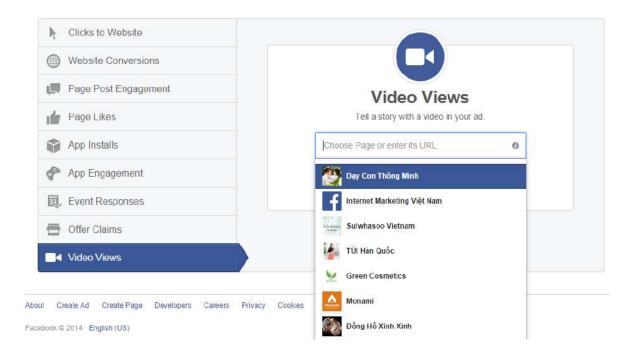
Chiến dịch khám phá thế giới của Heineken

Trong clip của Heineken, người đàn ông tình cờ gặp cô gái, dựa theo những ám hiệu cô để lại, trải qua nhiều hoạt động thú vị và vui nhộn, ở hoạt động nào cũng sẽ thấy thấp thoáng hình ảnh bia heineken nhưng không quá lộ liễu, tạo cảm giác thích thú cho người xem. Độ dài của TVC là 30s, làm khá chuẩn. Dung lượng thời gian của clip làm khá đủ, không bị rơi vào trường hợp dài lê thê như nhiều đơn vị khác, người xem rất "oải" và thường bỏ dở giữa chừng do không đủ kiên nhẫn cũng như câu chuyện được kể không đủ hấp dẫn (do quá dài). Người viết nghĩ rằng độ dài cần thiết là dưới 2 phút – tương đương 120s.



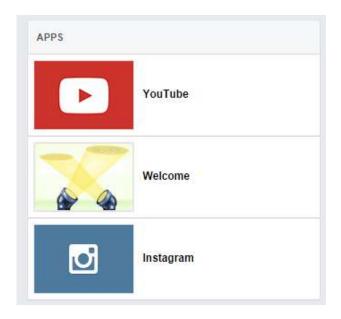


Video Ads trực tiếp



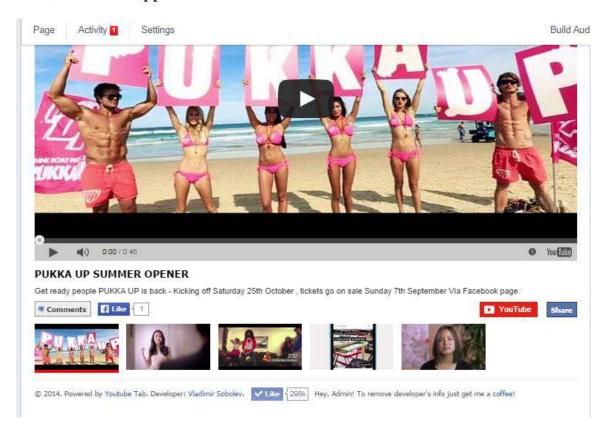
Youtube App on Facebook

- Nối thông 2 kênh Quảng bá mạnh nhất hiện nay.
- ➤ Gia tăng lượt view và subcriber cho kênh Youtube.
- ➤ Tận dụng cảm xúc của khách hàng từ video youtube → FB
- ➤ Đặc biệt ứng dụng comment ngay trên FB, tạo sự tương tác ngay tức thì.





Ví dụ Youtube App trên Facebook



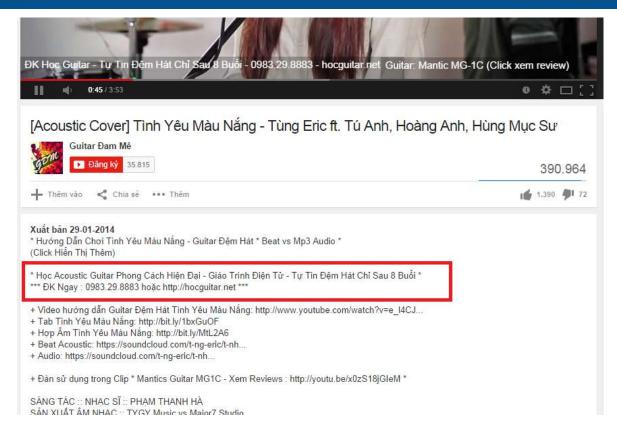


Website ←→ Video

Video trong Website







- * Hãy ghé thăm
- + Web của chúng tôi: http://www.guitardamme.com
- + Web day đàn của chúng tôi: http://hocguitar.net
- + Facebook của chúng tôi: https://facebook.com/Guitardamme
- + Channel của chúng tôi: https://www.youtube.com/Guitardamme
- Email liên hệ: guitardamme@gmail.com

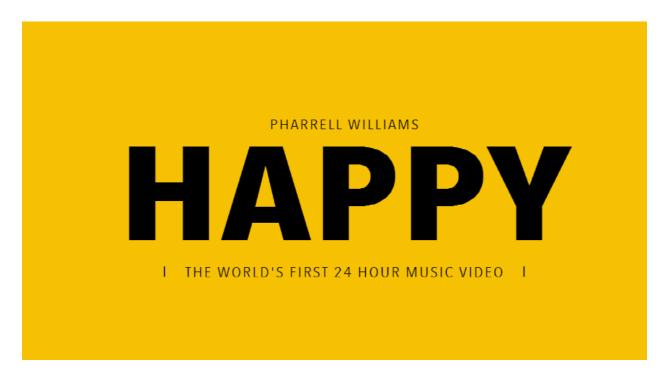
Danh muc Âm nhạc

Giấy phép Giấy phép chuẩn của YouTube



Chiến dịch 24h hạnh phúc là 1 ví dụ điển hình dựa trên công nghệ website và video.

Chi tiết xem tại: http://24hoursofhappy.com

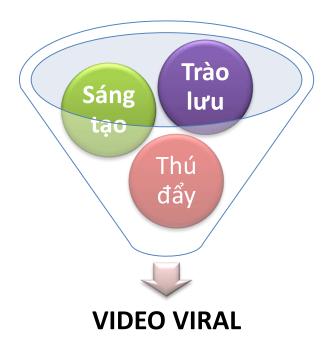


Website dựa trên công nghệ HTML 5 cho phép tương tác từng khung giờ trong ngày.





CÔNG THỨC NÀO CHO VIDEO VIRAL



Trào lưu

Link: https://www.youtube.com/watch?v=6w4Gqt-ljb4





Như đã thấy ở trên, clip được dàn dựng hết sức đơn giản chỉ với 1 chiếc Galaxy S5 và một chậu nước đá, tuy nhiên clip trở lên nổi tiếng, với số lượng view "khủng" trong 1 thời gian ngắn, hoàn toàn nhờ ăn theo trào lưu: "ice bucket challenge" vốn rất thịnh hành trên thế giới cũng như tại Việt Nam thời kì trước.

Trong clip này, Galaxy S5 đã thách thức Iphone 5S và HTC M8 và Lumia 1020. Sự thách thức này đã gây chú ý tới các fans của Iphone, HTC cũng như Nokia và tất cả mọi người đều trông mong 1 clip như thế từ các đối thủ. Tuy nhiên đã không có clip nào được đáp trả. Clip đã đạt được số lượng view khủng trên 2 triệu views chỉ sau 1 tuần ra mắt.

Tuy nhiên sau khi trào lưu hết "hot" thì các dạng clip như vậy cũng "chìm xuồng" và hầu như tăng rất ít lượt xem trong quãng thời gian sau này.

Dưới đây là một số trào lưu khá nổi trong xã hội và được ăn theo rất nhiều:







Công Phượng



Anh không đòi quà



Bà Tưng



Lệ rơi

Trần Đức Nam

Gangnam Style



Bốn Phát Đứt - Sáng tạo theo xu hướng "Đứt cáp quang"



BỐN PHÁT ĐỬT (MV) - BỐN CHỮ LẮM CHẾ (PARODY) [Chất Lượng 400k]

160,000 Lượt xem trong tuần đầu tiên

Quảng cáo cho giaytot.vn, cucre.vn và game VTC

Bài hát: "Bốn phát đứt được chế lời dựa theo nhạc bài hát: Bốn chữ lắm, của ca sĩ Trúc Nhân. Nếu bạn đã từng xem clip Trúc Nhân thể hiện bài hát này trong phòng thu, và để quảng cáo cho hãng điện thoại OPPO thì sẽ thấy cả 2 clip đều có điểm khá tương đồng, đều được quay trong phòng kín, đều sử dụng các loại phông chứ không hề có ngoại cảnh, đều quảng bá cho những thương hiệu khác nhau. Bản thân Bốn chữ lắm đã là một bài hát nổi tiếng (với hơn 8 triệu lượt xem) nên clip bốn phát đứt đã được thừa hưởng khá nhiều.

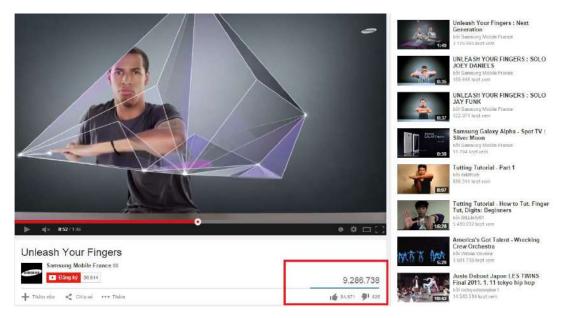
Bên cạnh đó, Bốn phát đứt còn dựa theo một sự việc là "Cá mập cắn đứt cáp quang" đang gây bức xúc cho cư dân mạng cùng thời gian.

Khá đáng tiếc là clip Bốn phát đứt lại ra đời đúng thời gian mà cap quang đã gần sửa xong, và nó không còn được chú ý như những ngày trước. Nếu không, người viết nghĩ rằng hiệu quả viral của clip sẽ tăng ít nhất 50% so với hiện tai.



Sáng tạo

Unleash Your Fingers - SUMSUNG GALAXY S2



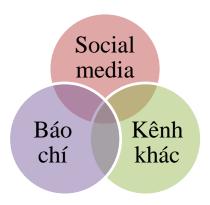


Ca khúc: "Bốn chữ lắm" được quay hoàn toàn trong studio, không cần ngoại cảnh và thành công chủ yếu nhờ ý tưởng sáng tạo của đoàn quay và đội ngũ biên kịch. Clip được quảng cáo là quay hoàn toàn bằng điện thoại OPPO find7.



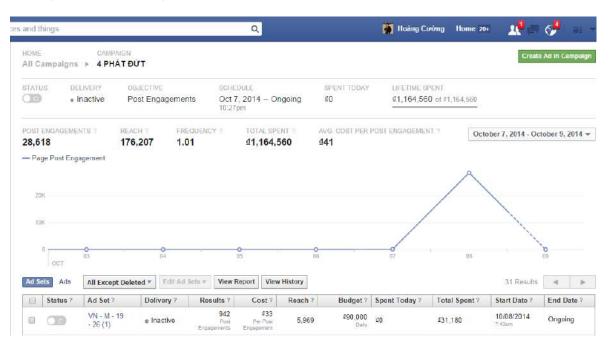
Thúc đẩy

Công cụ đẩy ONLINE



- ✓ Mạng xã hội: Facebook, youtube, Insta, Hot Fanpage, Profile người nổi tiếng, Group.
- ✓ Báo chí: Tiin.vn, Kênh 14, zing news, Yan news, Dân trí, VnExpress.
- ✓ Kênh khác: Website, Forum, Blog, (haivl, chat vl, vuiviet,...), email....

Quảng cáo trên mạng xã hội



Công cụ đẩy bằng Mạng xã hội, cụ thể ở đây là facebook ads tỏ ra khá hiệu quả trong nhiều trường hợp, đặc biệt là với các trường hợp có tập khách hàng mục tiêu dưới 40 tuổi. Và sẽ càng hiệu quả nếu như tập khách hàng mục tiêu của bạn từ 18-24 tuổi (bạn đọc có thể xem biểu đồ về tuổi của người dùng facebook ở trang kế).

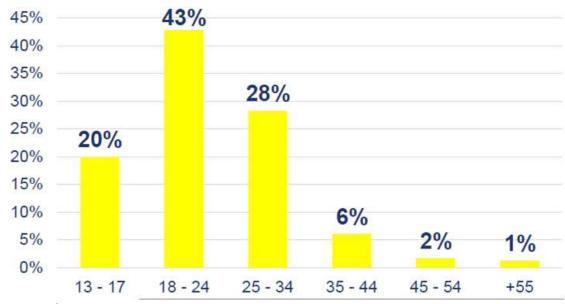
Chi phí đẩy lượt xem trên facebook hiện tại khá rẻ, nhiều clip có thể chạy xuống dưới 10đ 1 lượt xem (tức là với 1 triệu VNĐ, bạn có thể có 100,000 lượt view thực, thu được từ quảng cáo).



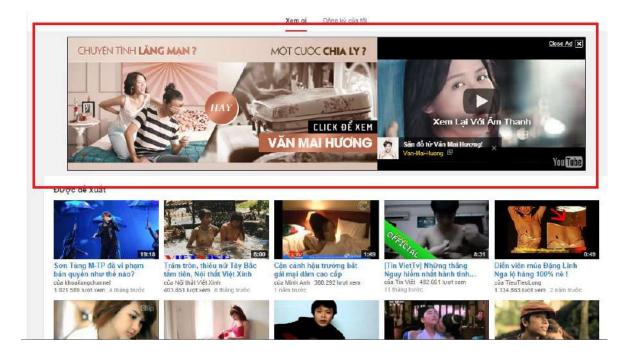
Như ví dụ ở clip Bốn phát đứt, người viết test thử chạy trong 1 ngày thì rơi vào 50đ 1 lượt view. Nếu để chạy sang tới ngày thứ 2 và thứ 3, hoàn toàn có thể chạy xuống 10đ/ lượt xem từ quảng cáo.

Nếu bạn so sánh với việc chúng ta thuê viết bài trên các báo hay hot website thì việc dùng facebook ads là một lựa chọn rất đáng lưu tâm.

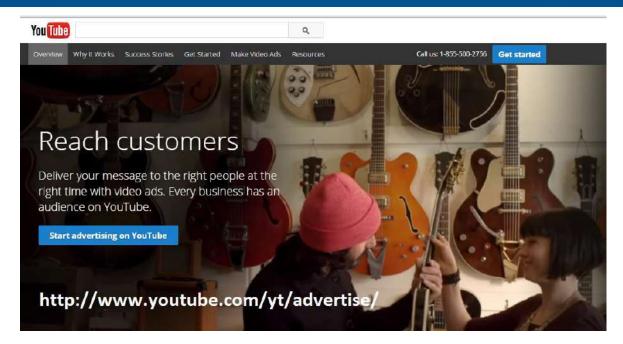
Biểu đồ người dùng Facebook theo độ tuổi



Quảng cáo youtube ads







Hiện tại nhiều hãng lớn đã triển khai quảng cáo trên MXH youtube như chotot.vn hay bột giặt omo. Người viết cũng đã từng test cho một sản phẩm hãng nhỏ, giá rơi vào khoảng 150đ/view. Có lẽ còn thiếu sự tối ưu hóa và nghiên cứu về quảng cáo một cách chuyên sâu hơn để có được mức giá tốt.

Tuy nhiên có thể nói rằng việc quảng bá trên Youtube sẽ là một xu hướng rất hay trong tương lai cho các hãng nhỏ, khi mà thời gian người dùng tương tác với video thường cao hơn nhiều so với những mẫu quảng cáo thông thường khác và các hãng nhỏ ngày nay đã chú trọng hơn tới việc làm các video clip chất lượng cho riêng mình, cũng như sẵn sàng chi trả số tiền tương xứng trong quỹ marketing cho mảng video.

Bản thân người viết cũng đã được đặt hàng rất nhiều dịch vụ sản xuất cũng như quảng bá video trên các mạng xã hội. Tuy nhiên hiện tại các đơn vị chi mạnh nhất vẫn thuộc ngành hàng tiêu dùng nhanh, game và thời trang. Còn các ngành khác còn tương đối dè dặt trong việc chi tiền cho mảng quảng cáo này. Có lẽ họ cần thời gian thích ứng và xem xét hiệu quả đạt được từ các bên khác trước khi đầu tư vào mảng này.

Tại sao lại lựa chọn sử dụng Video Marketing và Youtube?

- ✓ Quảng bá và tiếp cận khách hàng trên mạng Videos lớn nhất Youtube.
- √ Đẩy SEO tự nhiên trên công cụ tìm kiếm lớn nhất thế giới Google.
- ✓ Giá rẻ bằng 1/4 so với việc làm TVC quảng cáo trên truyền hình.



- ✓ Là công ty bắt kịp với xu thế phát triển của thị trường.
- ✓ Sở hữu một kênh mạng xã hội Video lớn của riêng mình.
- ✓ Giúp tăng độ nhận diện thương hiệu và doanh số bán hàng.
- ✓ Đem lại giá trị cho khách hàng của doanh nghiệp qua các Video hướng dẫn, tư vấn hữu ích.
- ✓ Tiết kiệm thời gian, tiền bạc khi có một bên thực hiện từ A->Z.

Quảng Cáo trên hot Website



Các hot website ở Việt Nam hiện tại, giúp bạn đạt lượng view nhanh có thể kể tới như:

• haivl.com, chatvl.com, vuiviet.vn,... Các trang web dạng giải trí này có số lượng traffic hàng ngày cực cao, nhất là với các clip có yếu tố hài hước, chế, troll, sex. Tuy nhiên việc đăng bài lên top của các trang đều mất một số lượng tiền khá lớn.



- Các trang báo mạng như ngoisao.net, dantri, 24h, kenh14, yan, zing news đều là những website không thể bỏ qua.
- Ngoài ra các diễn đàn hay website như lamchame, webtretho, eva, phụ
 nữ cũng rất đáng lưu tâm cho các mặt hàng liên quan tới gia đình.
- Email marketing cho các video cũng là một lênh có thể khai thác tuy nhiên người viết đã từng test với nhiều chiến dịch nhưng hiệu quả thu lai khá thấp.
- Hệ thống mạng quảng cáo chung của admicro, ad360,... đều là những phương án bạn nên thử nếu có ngân sách dồi dào.

Quảng Cáo trên hot profile



Trên đây là một ví dụ về sử dụng facebook cá nhân người nổi tiếng để truyền thông cho clip của chúng ta. Tuy nhiên trên thực tế cách này là một trong những cách khá tổn kém.

Các bạn có thể xem bảng giá hiện hành tới tháng 10 năm 2014 của một số fanpage lớn của người nổi tiếng như JV, Khởi My, Chi Pu, Robbey,... Tùy thuộc độ "hot" của nhân vật, fanpages mà chúng ta có giá khá dao động. Tuy nhiên đây là giá đại lý, nếu như có mối quan hệ hay làm lâu dài thuê theo



tháng thì chi phí sẽ không quá cao như vậy. Dẫu vậy có thể nói rằng, để sử dụng kênh này thì bạn cũng nên cân nhắc kĩ về mặt tài chính cho công ty của mình.

Thể loại	Tên người nổi tiếng	Chi phí
Celeb	Jvevermind	20,000,000
Celeb	Khởi My	20,000,000
Celeb	Khởi My	1,600,000
Celeb	Khởi My	20,000,000
Celeb	Kel Vin Khánh	9,000,000
Celeb	Hanie Lâm	8,000,000
Celeb	Robbey	5,000,000
Celeb	Chi Pu	20,000,000
Celeb	BB Trần	8,000,000
Celeb	Lý Hải Minh Hà	15,000,000
Celeb	Trịnh Kim Chi	10,000,000

Cảm ơn tất cả anh chị dã dành thời gian đọc tới những dòng cuối cùng này. Trước khi kết thúc cũng như hoàn thiện phần 2 của bộ ebook, xin được gửi anh chị một lời khuyên. Đó là:

Sử dụng Viral Video ngay bây giờ hoặc "Đối thủ" của bạn sẽ làm!

(và quả thực họ đã làm rồi).