

6 CÁCH TĂNG “10K FOLLOW XIN” TRÊN FACEBOOK TRONG 3 THÁNG



Tác giả: Lê Đăng Khương: <https://www.facebook.com/khuongld>

Xin chào, mình xin tự giới thiệu mình là Lê Đăng Khương, các bạn có thể “google” ra mình bằng từ khóa “ Lê Đăng Khương” là ra. Bạn cũng có thể kiểm tra các kênh của mình để xem follow thực nhé.

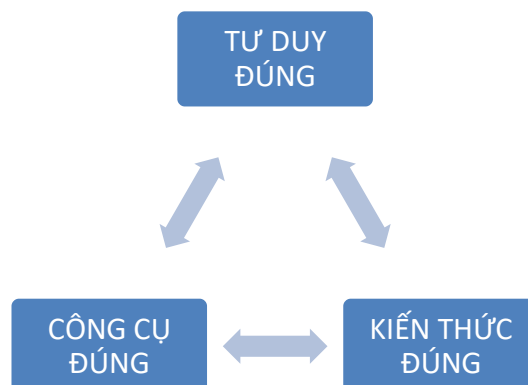
Nếu bạn tra google thì bạn sẽ thấy hàng trăm trang nói về chủ đề này nhưng có tới 99,99999999% là bày cho bạn cách hack follow hoặc chơi trò chơi “tặng thẻ cào” để tăng follow hoặc dùng tool để tăng follow ảo. Bạn có thể có con số follow rất lớn nhưng thực ra điều đó có ý nghĩa gì với bạn mới quan trọng?

Có phải bạn cần follow để chứng tỏ mình nổi tiếng hay bạn cần nó để tỏ vẻ quan trọng hay bạn cần follow để trao giá trị cho khách hàng?

Nếu bạn chọn tăng follow để trao giá trị của bạn cho khách hàng của bạn thì xin chúc mừng bạn đã đọc đúng tài liệu rồi.

Hôm nay mình xin chia sẻ với bạn những kỹ thuật mà mình đã sử dụng để có hơn 120k follow trong 2 năm nhé. Bạn có thể dùng nó để tăng lên tầm 10k follow trong 3 tháng là chuyện đơn giản như đan rổ.

Có ba thứ bạn cần chú ý để đạt được điều này:



I. TƯ DUY ĐÚNG

1. Tăng follow là để trao giá trị lớn hơn cho nhiều người cùng một lúc.

Hãy hình dung thế này, một ngày đẹp trời, mỗi status của bạn đăng lên có hàng nghìn lượt thích, bình luận và chia sẻ thì cảm xúc của bạn như thế nào? Tôi đoán chắc là bạn sẽ vô cùng vui vì bạn đã chia sẻ giá trị cùng lúc cho nhiều người hơn và bạn sẽ cảm nhận được niềm hạnh phúc khi được anh em, xã hội, bạn bè và khách hàng “ghi nhận” giá trị của bạn.

2. Tăng follow là để bạn phục vụ khách hàng bạn tốt hơn.

Nếu như bạn có khách hàng thì tôi tin chắc là họ sẽ vô cùng phấn khích được bạn phục vụ. Cả hai đều rất vui khi giá trị được trao đi một cách tự nhiên, từ trái tim tới trái tim. Hãy tưởng tượng bạn đi chat với ai đó nổi tiếng, cảm giác bạn được “người ấy” phản hồi sẽ rất thú vị đó.

3. Tăng follow là để tăng tương tác, gia tăng mối quan hệ với khách hàng của bạn.

Khi bạn có nhiều follow, bạn dễ dàng chia sẻ những điều thú vị của bạn cũng như khách hàng của bạn lên cho mọi người biết. Giả sử bạn muốn giúp đỡ ai đó làm từ thiện thì bạn dễ dàng kêu gọi được sự đồng thuận của anh em, bạn bè và khách hàng của bạn. Như vậy mọi thứ sẽ trở nên đơn giản hơn.

4. Tăng follow để giảm chi phí marketing, quảng cáo

Nếu bạn đang kinh doanh thì đây chính là lý do quan trọng khiến bạn cần tăng follow để giảm chi phí quảng cáo khi bạn muốn bán một sản phẩm nào đó. Người có lượt follow mạnh sẽ làm giảm ngay giá thầu quảng cáo của facebook xuống một cách đáng kinh ngạc bởi chính sách của facebook là những gì được cộng đồng chia sẻ nhiều sẽ ủng hộ nhiều hơn, giá rẻ hơn.

II. KIẾN THỨC ĐÚNG (6 cách hiệu quả)

1. Chia sẻ như chuyên gia

Hãy nhớ ai cũng muốn nghe chuyên gia chia sẻ bởi vì họ là người am hiểu nhất. Vậy nên bạn cần phải chia sẻ như chuyên gia. Nếu bạn có kiến thức, kinh nghiệm, kỹ năng gì mà nhiều người muốn nghe, muốn xem, muốn biết thì xin chúc mừng bạn. Bạn hãy chia sẻ với tình yêu và đam mê của mình, bạn sẽ nhanh chóng có người follow.

Còn nếu bạn chưa là chuyên gia thì sao, không sao, bạn học thôi. Vừa học vừa chia sẻ cũng được mà. Người ta thích học cùng nhau mà, bạn có nhớ câu “học thầy không tày học bạn” chứ? Luôn luôn có khán giả nếu bạn chia sẻ chân thành.

Hãy nhớ chia sẻ là một nguyên lý của facebook nên nếu bạn có nhiều người chia sẻ bài viết của bạn thì facebook sẽ hỗ trợ bạn.

2. Nhờ người cùng tệp khách hàng giới thiệu, quà tặng, kể câu chuyện.

Đây là một chiến thuật cực kỳ hay và hiệu quả nhanh như cắt. Hãy tưởng tượng nếu như bạn có một người nào đó chơi cùng bạn và có cùng tệp khách hàng nhưng khác nhau nhu cầu, sản phẩm mà chỉ cần chia sẻ bài viết hoặc tag tên bạn trong bài viết của họ với một lời ca ngợi, cảm ơn kèm theo một câu chuyện thú vị thì điều gì sẽ diễn ra?

Bí mật trong trò chơi này là hãy là người “cho đi” món quà cho khách hàng mà bạn muốn họ follow bạn. Món quà có thể là một file tài liệu, ebook, video, cách thức gì đó mà bạn tạo ra. Khi đó người có cùng tệp khách hàng với bạn sẽ dễ dàng giúp bạn chia sẻ hơn và cả ba bên cùng có lợi. Ví dụ tôi dạy Hóa và hay chia sẻ tài liệu Toán của một cô giáo và từ đó lượng follow của tôi chuyển dần sang bên cô giáo một cách tự nhiên và thoải mái. Cả ba bên đều vui.

Hoặc người bạn của bạn có thể kể một câu chuyện thú vị nào đó và tag tên bạn vào trong đó ở một giai đoạn cảm xúc cao trào thì đảm bảo là tên của bạn sẽ được nhớ mãi và tự nhiên follow của bạn sẽ tăng lên. Nhưng nhớ là câu chuyện đó giúp cho khách hàng của bạn và của người bạn của bạn.

3. Tạo hệ thống lưỡng kênh nhất thể: Fb-Fanpage-Ads-Fb-Flows

Đây là một vũ khí tối tân và phải làm thường xuyên. Bạn cần có một fanpage cá nhân để quảng bá hình ảnh của mình. Bạn biết rằng fanpage có thể chạy quảng cáo có nghĩa là nó tiếp cận khách hàng tiềm năng mới mỗi ngày một cách đều đặn. Việc của bạn là “di chuyển” những người đã like, follow fanpage thành follow trên trang cá nhân của bạn. Cách đơn giản nhất là bạn tạo ra một nội dung hay trên trang cá nhân và chia sẻ lên trang fanpage của mình. Khi đó những người trên fanpage sẽ truy xuất vào trang cá nhân của bạn và follow bạn một cách tự nhiên. Với phương pháp này tôi có thể tăng lên 1000 foloow sau mỗi chia sẻ một cách nhẹ nhàng như đẩy xe hàng. Bạn thấy thú vị rồi chứ?

4. Tạo ra nhiều group hoặc tham gia nhiều group có khách hàng tiềm năng của bạn.

Để tăng follow, bạn cũng vẫn cần chia sẻ nhiều giá trị cho các group này thì khách hàng tiềm năng mới theo dõi bạn được nhiều hơn.

5. Livetream

Like stream là hình thức chia sẻ video trực tiếp. Đây là cách rất hiệu quả để tăng follow. Bạn cần có một chủ đề hay, hấp dẫn khán giả của bạn. Bạn cần thông báo giờ like stream trước để cho khán giả đón xem như truyền hình trực tiếp. Khi bạn live stream thì tương tác tăng rất nhanh và thuật toán facebook sẽ hỗ trợ bạn. Trong quá trình live stream bạn có thể kêu gọi share một cách dễ dàng từ đó bạn tăng được follow nhanh chóng.

6. Tạo nghị luận xã hội:

Bạn tự tạo ra hoặc do người khác tạo ra một nghị luận xã hội. Khi đó sẽ có tranh cãi trái chiều và tự nhiên bài viết của bạn có tương tác lớn. Tuy nhiên bạn cần chú ý là phải kiểm soát được tình hình vì đây là con dao hai lưỡi đặc biệt trong môi trường online khi mà số lượng người “tay nhanh hơn não”

vô cùng đông đảo. Bạn phải sẵn sàng xử lý khủng hoảng tại điểm bùng phát khi xảy ra một cách khéo léo.

Đây là 6 cách cơ bản bạn có thể thực hành được. Còn nhiều cách nữa cao cấp hơn mà tôi sẽ chia sẻ trong chương trình NHÂN HIỆU TỪ TRÁI TIM: <http://nhanhieututraitim.com/>

III. CÔNG CỤ ĐÚNG

1. Bạn cần bảo mật 2 lớp facebook cá nhân của bạn để đảm bảo an toàn. Hãy google với từ khóa “cách bảo mật 2 lớp facebook” trước khi tiến hành các hoạt động ở bước 2
2. Bạn cần cài đặt lại chế độ cho theo dõi trên facebook cá nhân của bạn. Hãy google với từ khóa “cách mở chế độ theo dõi facebook” bạn sẽ biết cách làm. Đơn giản đúng không nào?
3. Bạn cần có những công cụ để tạo nội dung như máy quay, máy ảnh, máy tính để thiết kế video hay nội dung hay.
4. Bạn cần sử dụng thêm hệ thống email marketing, youtube, blog cá nhân và các website quảng bá khác sau đó cho các kênh liên kết chéo với nhau thành một mạng lưới vững chắc.

Ví dụ:

Facebook: <https://www.facebook.com/khuongld>

Fanpage: <https://www.facebook.com/ThayLeDangKhuong/>

Youtube: <https://www.youtube.com/user/ledangkhuong>

Website: <http://ledangkhuong.com/>

5. Ngoài ra còn nhiều công cụ khác nữa mà tôi sẽ chia sẻ ở đây: <http://nhanhieututraitim.com/>

Trân trọng cảm ơn bạn đã đọc.

Hẹn gặp lại bạn,

Thân mến,

Lê Đăng Khương



<http://nhanhieututraitim.com/>