

1.Giới thiệu

- . Tập trung về mặt hàng thời trang và giáo dục

2.Công cụ

- . Tư duy - kiến thức - công cụ

3.Tổng quan

- . Instagram hướng đến chỉ chia sẻ hình ảnh và video ngắn -> tập trung vào giới trẻ độ tuổi 16 - 34

4.Tư duy

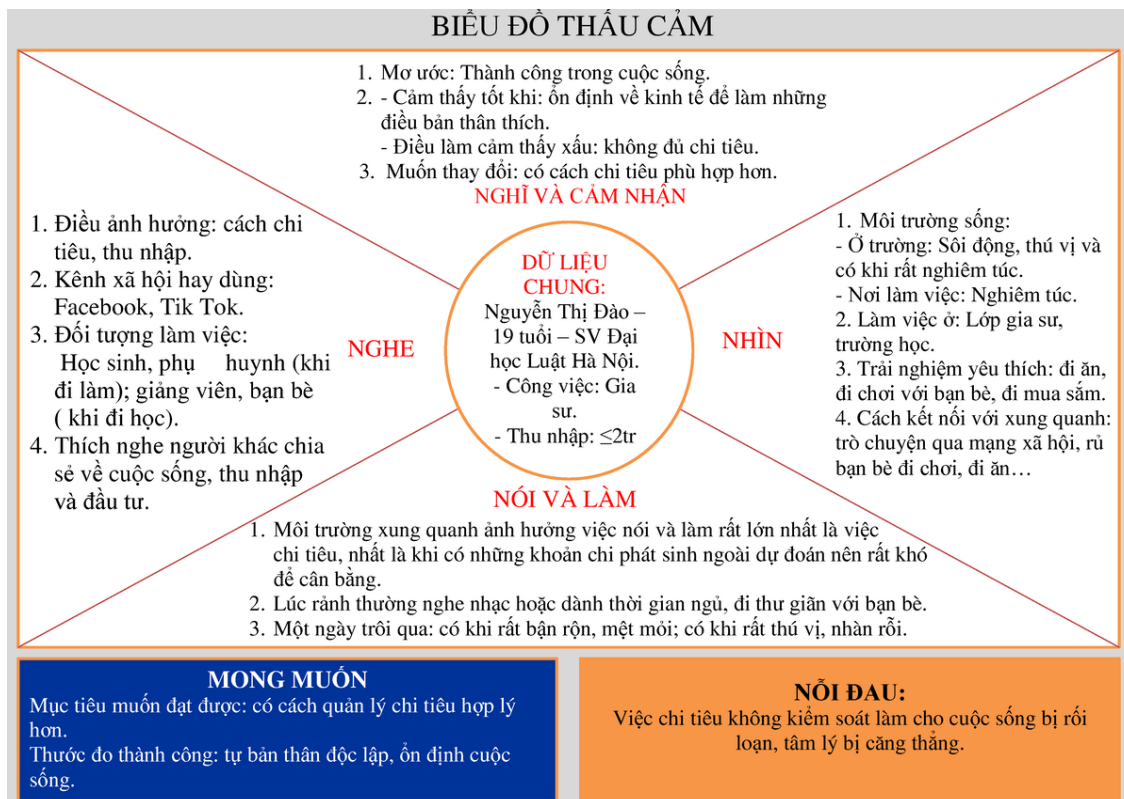
- . Instagram
 - . tập trung vào hình ảnh và video
 - . gu thẩm mỹ của người dùng ins cao hơn các mxh khác
 - > phù hợp ngành hàng liên quan đến hình ảnh
 - . trang mxh miễn phí và thao tác đơn giản
 - . Story kết thúc trong 24h, hashtag hỗ trợ phân loại sản phẩm

5.Ngành hàng

- . Thời trang, mỹ phẩm, phụ kiện, du lịch, đồ ăn thức uống được ưu tiên vì tập trung vào hình ảnh
 - > tỷ lệ chuyển đổi cao
- . giáo dục, đồ gỗ, thiết kế nội thất cũng có thể được ưu tiên nhờ free traffic, sau đó có thể chuyển đổi bằng cách dẫn qua liên hệ khác để tăng tỷ lệ lợi nhuận

6.Ý tưởng

- . Biểu đồ thấu cảm (6.1)



. Trả lời 6 câu hỏi

. đối tượng khách hàng hay nghe gì, ảnh hưởng ntn ?

. họ hay xem gì, xung quanh họ là gì ?

. cảm nhận

. thói quen của họ

. khó khăn - nỗi sợ của họ

. mong muốn của họ

. Nói điều người ta muốn nghe, chạm đến nỗi sợ của họ

7.Tạo tài khoản

. Creator/Doanh nghiệp : tk doanh nghiệp phù hợp để kinh doanh hơn, có bảng thông số để theo dõi

. Public/Private : chế độ xem

8.Thanh công cụ

. Ins khá đơn giản, mục đích chủ yếu để chia sẻ hình ảnh và video

. Thật chăm chú cho story trên ins

9.Bio

- . chọn tên chuẩn thương hiệu, tránh thêm số
- . tên in đậm nên là tên + chuyên ngành
- . bio diễn tả bản thân, sản phẩm và kêu gọi follow
- . trích dẫn nên nêu đặc điểm, những key khách hàng quan tâm
- . liên kết đính kèm có thể gửi quà cho người xem

10.Chiến lược

- . Chiến lược = Tôi là ai? + Khách hàng là ai?
 - . Tôi : dịch vụ có thể cung cấp, mức giá và hậu mãi
 - . Khách hàng : vị trí, phân khúc. sở thích-hành vi-nỗi sợ-độ tuổi
- . Tìm thị trường ngách phù hợp : khách hàng phân khúc mục tiêu nhỏ nhưng có thể phủ được
- . Chọn thị trường quá lớn sẽ không đủ nguồn lực để xử lý
- . Tìm vấn đề của những người xung quanh để xem mình có thể đưa ra giải pháp ngay không

11.Tìm kiếm ý tưởng

- . Biểu đồ thấu cảm (6.1)
- . Luôn đăng những hình ảnh đẹp
- . nghiên cứu từ phía khách hàng

12.Dạng nội dung

- . 4 dạng chính
 - . giáo dục
 - . giải trí
 - . thuyết phục
 - . truyền cảm hứng
- . Tránh dùng 1 nội dung lặp đi lặp lại

13.Bài viết hiệu quả

- . nêu vấn đề của khách hàng
- . đưa ra giải pháp dưới dạng dịch vụ, mình chứng được hiệu quả

- . lợi ích từ giải pháp - lợi thế cạnh tranh
- . . xoáy vào tử huyệt : sống , tiền bạc, danh vọng, yêu thương
- . giá trị sản phẩm và giá bán -> tạo sự chênh lệch
 - . khách chỉ mua hàng khi thấy hời
- . quà tặng - ai cũng thích miễn phí
- . giá đặc biệt
- . cảm nhận của khách hàng cũ
- . sự giới hạn
- . kêu gọi hành động

14.Feed

- . Các loại feed
 - . Moody : tối giản , nhẹ nhàng, tinh gọn
 - . dễ đồng điệu với người dùng
 - . cần lấy khá nhiều nguồn ảnh
 - . ngành nghệ thuật, thời trang, giáo dục với phong cách đồng bộ
 - . Colorful : nhiều màu sắc, nổi bật, tích cực
 - . ngành về du lịch, ẩm thực, mỹ phẩm
 - . ấn tượng mạnh nhưng dễ khiến người dùng bối rối - hoa mắt
 - . Color-block
 - . dễ tự thiết kế, chọn tone màu theo từng giai đoạn
- . Thực hiện
 - . chọn loại feed
 - . chọn chủ đề phù hợp theo ngày đặc biệt
 - . chụp ảnh - chỉnh màu

15.App hỗ trợ

- . Chỉnh màu : VSCO CAM, light room, a color story, snapseed, rni films
- . thiết kế : canva, over, photoshop
- . sắp xếp bài đăng : preview

16.chỉnh sửa Video

- . inShot limit nhãn, phong phú đa dạng mẫu
- . doujin - tiktok : template có sẵn , cần chuyển vùng sang trung quốc để có douyin
- . capcut : mỳ ăn liền, dễ dùng

17.Lưu ý bài đăng

- . thời điểm : giữa tuần là tốt nhất, cuối tuần thường có hiệu suất kém
- . hashtag, check in để thu hút những người tương đồng
- . quy tắc 5p : sau khi đăng bài ở lại 5-10p để like và rep những comment
- . sau khi đăng thì k phải post nào cũng đúng, nghiên cứu và tối ưu liên tục chỉ số

18.Hashtag

- . hashtag dùng để gắn kết những người có chung mối quan tâm
- . không nên lặp lại liên tiếp liên tục
- . chia nhỏ hashtag theo từng bài đăng thành group
- . tập trung vào hashtag ngách dưới 500.000 follower
- . public tài khoản hạn chế lỗi

19.IGTV

- . hiển thị video dài trên 1p ở Instagram
- . chọn thời gian đăng phù hợp

20.Story

- . story kết thúc trong 24h
- . tận dụng tính năng cho question box để thu thập ý kiến khách hàng
- . nội dung đặc biệt sẽ để ở cuối
- . lưu tin tại tin nổi bật để ng mới có thể xem sản phẩm nổi bật

21.Đột phá

- . Hệ thống đa kênh : 1 kênh chính và nhiều kênh vệ tinh
- . Dẫn link để trao đổi chia sẻ traffic
- . chú trọng content

22.KOL, KOC, influencer

- . Trước khi book
 - . hiểu về brand
 - . tạo list KOL tiềm năng
 - . tạo kế hoạch marketing
 - . soạn tin nhắn do đối tượng dùng ins
 - . đối tượng dùng ins
 - . không offer giá đầu tiên
 - . đề ý tương tác trên bài so với lượng follower
 - . chăm sóc tạo mối quan hệ

23.Quà tặng

- . Quà tặng
 - . give aways
 - . sản phẩm số
 - . dùng sản phẩm của mình
- . Cách thức
 - . tạo minigame
 - . give aways
 - . thử thách

24.Biến đối thủ thành đối tác

- . Dừng lầy đối thủ quá lớn, mình sẽ không với được
- . Phương pháp
 - . Pop up sale, hội chợ để các với những người cùng phân khúc có thể trao đổi lượng khách hàng với nhau
 - . collab để tạo ra sản phẩm mới

25.Livestream

- . các bước
 - . chào hỏi
 - . lý do live-chương trình chính
 - . giới thiệu

- . nội dung chính - Agenda
- . quà tặng
- . lưu ý
 - . cần làm nóng thị trường trước khi livestream
 - . public thông tin trước 1-2 ngày, nhỏ giọt thông tin từng chút 1 trước khi bắt đầu
 - . Chín chu về hình ảnh, thẩm mỹ của người dùng ins ở mức cao
 - . có những chiến dịch collab

26.Chạy quảng cáo

- . tập trung vào nội dung, có thể chạy nếu muốn đẩy nhanh

27.Chăm sóc khách hàng

- . phân luồng tin nhắn để có độ ưu tiên cho những khách đặc biệt
- . tạo mẫu tin nhắn cho quick reply

28.Mua tài khoản/Follow/like

- . like/follow ảo chỉ giúp đẹp con số, không đem lại lợi nhuận
- . số tăng lên nhưng chất lượng giảm đi
- . tự động đi follow những người khác, bị tag vào nhiều ảnh vớ vẩn
- . bị kéo giảm tương tác của tài khoản
- . tạo cảm giác hài lòng, giảm sự sáng tạo

29.Đọc thông số

- . tài khoản doanh nghiệp mới xem được thông tin chi tiết
- . Các thông số sử dụng để kiểm tra hiệu quả và tối ưu hoạt động

30.Giải đáp

. đăng hình ảnh/bài nhạc mà vi phạm bản quyền các nhãn hàng sẽ bị cấm public ở nước đăng ký có bản quyền

- . Luôn sử dụng tương tác thật cho bên ins

31.Tổng kết

- . tạo key word theo biểu đồ thấu cảm
- . vạ sự khởi đầu nan