

Đây chính là Plan 3 tháng tới (28.11.2022 - 12/1/2023)

Overall

Tại sao lại là end ngày 12/1/2023 vì đây là ngày hết hạn gói dùng free 3 tháng của aweber (hiện tại mình chỉ phải trả 20\$ cho tới hết 12/1/2023 thôi)

Và tại sao lại có campaign 3 tháng này, vì sau campaign này, mình cần phải tối ưu lại nhiều thứ hơn trước khi xây dựng campaign tiếp tới (nhắm chừng tầm 1.5 tháng) => tối ưu lại Khóa học, quà, tối ưu lại các chiến lược dài hạn từ việc xây kênh như thế nào, Đạt có cần nhảy vào làm content chính để tăng chất lượng content không (ads chỉ có tác dụng trong 1 thời gian nhất định, không xây traffic organic là dài hạn chết ngay), chăm sóc khách hàng, cải thiện tỉ lệ convert của hệ thống cũ... Tất là làm những thứ xung quanh nó theo quy trình để bớt mình chỉ tập trung vào việc mkt bán hàng nhiều hơn cũng như xây dựng sp mới hay sao đó. Những chuyện lật vật sẽ bớt phải lo làm rồi lại. Nên lẽ đó, mình cần làm campaign này to to một chút để Cover chi phí các tháng tới của aweber, phát sinh.. để mình không phải lo nghĩ nhiều khi làm những chuyện khác (như hiện tại mình làm campaign này vì budget của mình 4tr không đủ lo dài lâu được)

Goal: 10 học viên (tương đương ~ 40 triệu)

DETAIL

2 con đường để đến 10 học viên

1) Đẩy ads lớn => hệ thống Video bán hàng của mình (Chi phí 3.300.000 VNĐ - 3.500.000 VNĐ)

Với số liệu cũ nếu không có nhiều biến động, với chi phí đó sẽ đem lại khoảng 4-7 học viên (15tr948 - 27tr909) và 1300 leads

Đương nhiên đây chưa phải con số tốt nhất vì theo tỉ lệ t thống kê được (có thể coi lại trên notion, t tránh nói chi tiết quá tránh rồi) thì tỉ lệ convert của video 4 của mình chỉ có 1% thôi (mức kì vọng là 5%). Nhưng mình ko có đủ nhân lực, time để cải thiện trong lúc này (nên sau campaign 2 này mình sẽ cải thiện chứ cải thiện bây h phải đổi video... ảnh hưởng đến Tiến trình của Product)

T chỉ ráng để thay đổi vài thứ liên quan đến email để tăng 1% lên 2-3%

2) Email Marketing => Salepage mới của mình

Với 1300 leads + 700 leads = 2000 leads

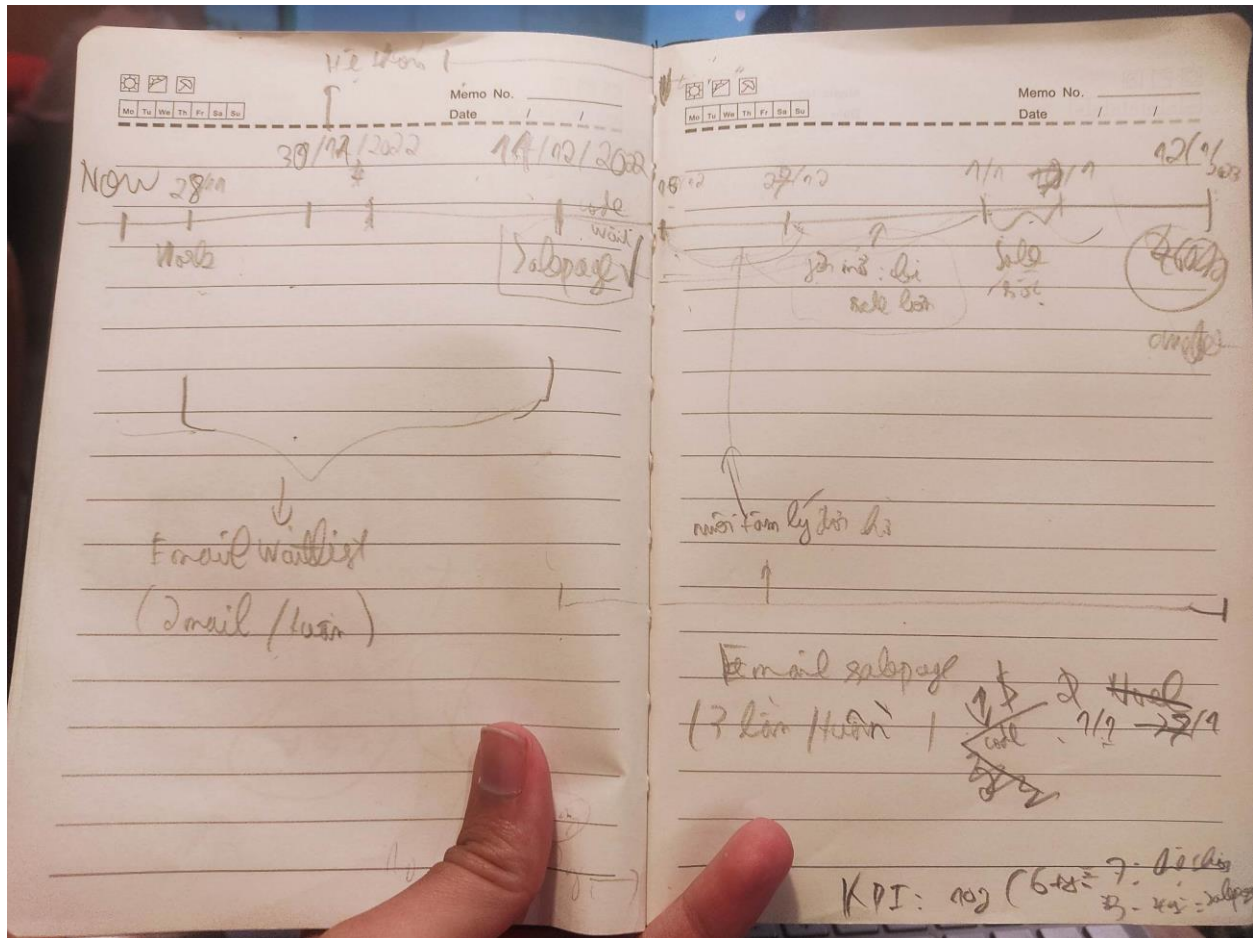
Mình sẽ dùng dạng email waitlist đang làm + email hàng ngày đến trang salepage sắp ra mắt của mình

Sẽ giảm giá mạnh trong ngày mở bán chính thức + 1 đợt sale lớn nhân dịp năm mới 2023

Chi phí : Aweber (20 đô) + sức viết email thôi nên nghĩ phương án 2 này khá cần thiết với salepage cũng khá cần nên t mới không cải thiện hệ thống (1) liền mà để sức cho salepage trước

Mong muốn là trong dịp mở bán + dịp năm mới, mình sẽ bán thêm được 3 -5 khách hàng (12tr – 20tr)

TIMELINE



Do tình trạng sức khỏe nên t chỉ làm việc được từ 28.11.2022, nên bắt đầu tính từ đây nha

1) Hệ thống 4 Video :

30.11.2022 – 15.12.2022: Bắt đầu chạy ads – cho đến lúc xong hết chương trình 4 video

Quân hỗ trợ tao set up tại trong thời gian này t viết salepage để kịp nữa, t nói rõ ở mục 2

(Mục này email t đã viết xong hết rồi, chỉ copy và check chỉnh sửa + chỉnh hệ thống CAREFULLY để nó chạy y chang hồi đợt đầu thôi)

2) Salepage

28/11/2022 – 11/12/2022: T sẽ ráng hoàn thành xong salepage, 2 tuần thấy cũng hơi khó nhưng mà thôi ráng luôn chứ t xếp lịch t thấy đó là thời điểm đẹp nhất rồi nếu muốn tăng tỉ lệ thành công campaign 2 (nên t mới nhờ Q set up cái 1 – tại vừa salepage, t cũng viết tiếp email để vẫn giữ độ nóng trong email cũng như waitlist). Tại sao là 11/12/2022 thì coi tiếp nha!!

12/12/2022 – 16/12/2022: Mở bán đợt đầu tiên với PROMOTION giảm giá SỐC cho những người mua sớm trong đợt này

17/12-27/12/2022: Đóng mã promotion, bán lại giá cũ (7,8tr gò đó), để tạo tâm lý REAL cho những người đã chần chờ ko mua đợt PROMOTION trên là à mình giảm giá thiệt, ko mua là mất thiệt (làm v để cbi cho đợt promotion 2 t nói -> coi tiếp nghen)

28/12/2022 – 31/12/2022: Sau khi email liên tục đến trong 17-27 trên, người ta tin là giá đã hết giảm rồi. Mình gợi mở ra Cbi sale lớn nhân dịp năm 2023 năm mới, và chỉ mở 1 lần duy nhất (nếu đúng quy trình, ngta tin là dịp này hời) .Đơn chính sẽ ra ở chỗ này

1/1 – 7.1/2023 : Đợt sale sốc năm mới mở ra duy nhất trong 1 tuần vậy với email viết liên tục.

DONE

Lưu ý : Tại sao cái hệ thống video phải đến ngày 15.12.2022, tại t nhận thấy có nhiều người qua hệ thong video rồi, mún mua nhưng chần chờ blabla từ những con số cũ. Nên tới 15/12/2022, họ sẽ được chuyển qua chung lịch với mục salepage, có thể chốt thêm những người đó luôn thì tốt. 1 công đôi chuyển

NHÂN LỰC

1) Thành Đạt: giai đoạn này, Đạt rất cực trong làm Product, nên thôi Đạt chỉ cần hoàn thành tiếp tục Product + Bonus của mình là oke rồi, không cần tham gia phụ chiến dịch này. NHƯNG MÀ CẦN 1 thứ Đạt phải chuẩn bị từ lúc làm product, để sau campaign 2, mình đi nhanh hơn. Đó là các IDEA CONTENT , tại vì trong lúc làm product cho học viên, t nghĩ sẽ có rất nhiều idea có thể phát sinh ra từ câu hỏi, bài giảng lúc m làm. Nên t nghĩ m ráng nghĩ lại nhiều lúc đó cho newbie + outline tổng quan ngay thời điểm đó luôn. Để sau campaign 2, mình có 1 kho idea chất lượng. Sẵn làm product r có Idea content luôn. Đạt sẽ prepare để chuẩn bị cho giai đoạn sau campaign 2

2) Quân: Tiếp tục làm content, nhưng chắc sẽ giảm 1 chút. Giai đoạn chắc sẽ hi sinh organic traffic 1 chút, mà phụ t 1 chút trong mấy design, kĩ thuật những gì phải làm campaign trên (t nghĩ việc phát sinh sẽ rất, rất phức tạp lun) => t chỉ sợ ko ai phụ, t ko làm chính chu kịp ngày được .Viết salepage 2 tuần là hơi khó v tao, nên vidu Q phụ t, vừa design trang salepage trên web. Với cả t luôn phải đảm bảo email gửi 2-3 lần/ tuần nên cần Q phụ nhiều nha... Vậy nha Q

3) Huy: Thì t sẽ làm hết mảng đầu việc chính, phần này liên quan đến chuyển đổi nên t làm chính là chắc rồi. Sau này giai đoạn sau xây organic thì khá nhiều việc cho Đạt v Q nha. Việc thì như những mục trên nha. Đảm bảo nguyên cái timeline chạy đúng time => Sẽ cố gắng nha ae

Ae kéo lên timeline coi lại là hiểu rồi cái hình r đó.

Đó plan chi tiết là vậy, không tránh khỏi sai sót cả trong lập plan và thực thi, mong ae thông cảm :V