5 SAI LẦM KHI KINH DOANH TRÊN FACEBOOK CÁ NHÂN 🌼🌼

\*Lưu ý: Nếu bạn không muốn dành ra 3-5p hoặc không có suy nghĩ "tích cực" thì không nên đọc bài viết này nhé!!!

- Sai lầm là việc rất bình thường trong cuộc sống và đặc biệt là trong kinh doanh.  
- Con người ta thường học được từ những SAI LẦM nhiều hơn là thành công.  
- Biết được sai lầm, nhận ra và khắc phục chúng thì bạn sẽ ngày càng trưởng thành hơn, kinh doanh tốt hơn và kiếm được nhiều tiền hơn.  
- Và với kinh nghiệm của mình, Tuấn xin phép chia sẻ 5 "sai lầm" phổ biến khi bán hàng trên trang Facebook cá nhân và một số lời khuyên khắc phục:

▶️ [#SAI\_LẦM\_SỐ\_1](https://www.facebook.com/hashtag/sai_l%E1%BA%A7m_s%E1%BB%91_1?source=feed_text&epa=HASHTAG).Chọn nhầm sản phẩm khi kinh doanh:

- Sản phẩm là một trong những thứ đầu tiên và quan trọng trong kinh doanh. Sản phẩm chất lượng là điều quan trọng đầu tiên, nếu bán sản phẩm “đểu” tức là bạn đang đi lừa đảo.  
- Bán hàng trên Facebook cá nhân bị giới hạn bởi số bạn bè chính vì vậy sẽ KHÓ HƠN nếu bạn chọn một sản phẩm mà có vòng đời dài hoặc chỉ có thể bán được cho khách hàng 1 lần trong đời.

👉 Ví dụ như ảnh cưới, sơn tường, …. Với những sản phẩm này, bạn nên chọn quảng cáo hoặc một số hình kênh bán hàng offline khác. Kênh Facebook cá nhân chỉ là hỗ trợ, là một kênh bán hàng phụ mà thôi.

Bởi chi phí và công sức từ việc bán hàng cho khách hàng cũ dễ dàng và tiết kiệm hơn việc đi tìm kiếm khách hàng mới.

👉 Lời khuyên:  
✔️ Bạn nên chọn những sản phẩm có thời gian sử dụng ngắn để khách hàng có thể mua lại nhiều lần.  
✔️ Có nghĩa là có thể bán nhiều sản phẩm, bán nhiều lần cho một khách hàng bởi số bạn bè, khách hàng mỗi nick FB chỉ giới hạn 5000.   
✔️ Nên chọn một số sản phẩm như: đồ ăn, quần áo, mỹ phẩm, …

▶️ [#SAI\_LẦM\_SỐ\_2](https://www.facebook.com/hashtag/sai_l%E1%BA%A7m_s%E1%BB%91_2?source=feed_text&epa=HASHTAG). Không phân tích đối tượng khách hàng  
☑️ Tệp bạn bè trên Profile đã ít chỉ giới hạn 5000 người mà ko phân tích thì tức là “hỏng việc”.  
☑️ Cần phải phân tích khách hàng thật kỹ trước khi kinh doanh. Xác định và vẽ ra chân dung khách hàng: Họ là ai? Nam hay nữ? Khu vực sống? trình độ? Sở thích? Hành vi? … và học ở đâu trên Facebook.  
☑️ Nếu bạn không xác định và tìm kiếm chính xác tệp khách hàng cho sản phẩm của mình thì việc bạn đầu tư làm CONTENT, hình ảnh,…. Quảng bá sản phẩm cũng sẽ không mang lại kết quả là DOANH THU cho bạn.  
☑️ Nếu bạn là một “Hot girl” hay “Hot boy” bạn cũng sẽ có tương tác nhưng việc ra ĐƠN HÀNG mới là kết quả chúng ta cần mong muốn.

👉 Ví dụ: nếu kinh doanh mỹ phẩm mà toàn đàn ông ... sẽ khó bán hàng. Nếu bạn xinh đẹp thì vẫn có tương tác nhưng khó mua hàng

👉 Lời khuyên:  
Với bán hàng trên Facebook thì cần tìm hiểu xem khách hàng của mình đang theo dõi ai? Group nào? Page nào?

Hoặc cần theo dõi những bạn bè của khách hàng cũ của mình, họ có thể là có nhu cầu.

👉 Ví dụ bán mỹ phẩm cho người Hà Nội  
--> TÌm các Fanpage, hội nhóm của người HN quan tâm, danh lam thắng cảnh của người HN tổ chức, check in… ➡️ Facebook sáng sủa, ngon nghẻ tránh nick ảo, nick Clone.   
Người Hà Nội hay đến điểm nào mà chỉ có dân Hà Nội hay đến: Spa nào ở Hà Nội, Đặc sản nào, …

🎄🎄🎄 Tham khảo thêm bộ video xác định và tìm kiếm khách hàng tiềm năng trên Facebook (bộ 10video): [http://bit.ly/2Retz4l](https://bit.ly/2Retz4l?fbclid=IwAR0GSuoiX860C8j-qGYUG8E0aYdb3_3LamJmLOl5zsPgDziZzBi2E6-41XA)

▶️ [#SAI\_LẦM\_SỐ\_3](https://www.facebook.com/hashtag/sai_l%E1%BA%A7m_s%E1%BB%91_3?source=feed_text&epa=HASHTAG). Làm content bán hàng sai cách

✔️ Nếu như Content của Fanpage phải chỉnh chu, ngon lành, đúng form chuẩn từ text, hình ảnh , video ... rồi chạy quảng cáo --> content quảng cáo

✔️ Hoặc còn có những anh chị quá cầu toàn về mặt con chữ hình ảnh đến nỗi không dám đăng bài. Sợ còn thiếu cái gì, sợ có chỗ nào chưa hay hoặc chưa tốt người đọc không xem, người đọc sẽ cười ....

✔️ Còn với Facebook Cá nhân thì content = content cá nhân. Khách hàng của bạn vì họ mua hàng bằng uy tín của bạn, thương hiệu của bạn. Bạn bán hàng bằng uy tín, bán bằng niềm tin vào thương hiệu của bạn.

👉 Trước khi bán hàng thì phải xây dựng uy tín trên Facebook cá nhân, không viết theo kiểu quảng cáo thông thường, giật tít câu like câu view --> giật kiểu người đọc thấy vui, thấy đáng yêu ko bị phản cảm.

✔️ Có những khách hàng trên facebook nhiều khi họ theo dõi Facebook của mình nhiều tháng trời mới mua hàng.

👉 Quy tắc 3B: Bạn - Bàn (trao đổi, tương tác qua lại) - Bán

👉 👉 Lời khuyên:

🖍️ Chính vì vậy, content nên tự nhiên, thể hiện được sự CHÂN THẬT và TỰ NHIÊN.  
🖍️ Facebook cá nhân nói linh tinh, sai sự thật, bán hàng đểu thì họ quay lại chửi cho sẽ mất uy tín   
🖍️ Đăng bài theo quy tắc 3Đ: Đúng đủ đều  
- Đúng: đúng chủ đề, đúng thông điệp  
- Đủ: Đủ 2-3 bài 1 ngày  
- Đều: vào những khung giờ ví dụ 8-9h hay 20-21h  
- 80% chia sẻ + 20% bán hàng

🍀 Chia sẻ bao gồm:  
- Giá trị bản thân: chia sẻ tài năng, nội dung hữu ích cho cộng đồng  
- Truyền thông về sản phẩm, về công ty: hình ảnh giao hàng, thông tin về công ty, thông tin về sản phẩm, thông tin về đội nhóm…  
- Tử huyệt cảm xúc: tiền bạc, hạnh phúc, gia đình, tình yêu, ….  
Chỉ chia sẻ những điều tích cực, không được TIÊU CỰC trong cuộc sống: cướp giết hiếp hay ca thán trên Facebook. Không biến Facebook thành 1 bãi rác

🍀 Gợi ý: Xây dựng lên những câu chuyên HÀI HƯỚC, ý nghĩa liên quan đến sản phẩm

▶️ [#SAI\_LẦM\_SỐ\_4](https://www.facebook.com/hashtag/sai_l%E1%BA%A7m_s%E1%BB%91_4?source=feed_text&epa=HASHTAG). Nghĩ rằng có công cụ có thể thay thế Công việc trên FB cá nhân

👉 RẤT NHIỀU NGƯỜI NÓI RĂNG MUA CÔNG CỤ NÀY CÓ RA ĐƠN NGAY KO A⁉️⁉️⁉️

✔️ Bạn cần nhớ rằng: công cụ chỉ giúp bạn làm việc nhanh hơn, nhiều hơn trong thời gian ngắn hơn (hiệu suất cao) chứ không thay thế bạn được.

✔️ Tư duy đúng + hành động đúng + thời điểm + công cụ đúng --> Thành công nhanh hơn

✔️ Không có công cụ, làm bằng tay đúng vẫn bán được hàng hàng.   
Tư duy sai, cách làm sai mà dùng đúng công cụ cũng không mang lại kết quả thành công.

👉 Trong kinh doanh trên Facebook cá nhân: con người là quan trọng, chính bạn là quan trọng. Không có công cụ nào thay thế đc. Bạn phải viết bài, bạn phải biết tư vấn và bạn phải là chủ đạo. Bạn bán hàng bằng uy tín của mình.

⛔️ Chú ý: khi dùng công cụ phải dùng đúng, ko cẩn thận là chết nick. Và dùng đúng công cụ không thì sẽ gây lãng phí tiền bạc

👉 Ví dụ: với FB cá nhân thì nên sử dụng Simple Facebook. Hỗ trợ kết bạn hàng loạt, lọc bạn bè không tương tác và hỗ trợ tương tác trên 10 nick Facebook.  
--> Phải dùng đúng công cụ, không được tham lam.  
Tham khảo bộ video Ứng dụng phần mềm Simple Facebook vào bán hàng trên FB cá nhân: [http://bit.ly/2C8ZgDi](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fbit.ly%2F2C8ZgDi%3Ffbclid%3DIwAR2PmLHwcSBpewvCi88JOejlt4LoKBXxuA5fhc7xvVnMq7tmOrZDSWa_2CU&h=AT1SxPNAFShhVJTkANmNaJnx3I9kaw18IEdXnwQUooauPW9Px7IXZkrBd-l1muE85BM5Alb2Xw-908PMdH7ZzxaLV-4Poq4EyjYapgCytym6DvSETTVOvsmAe5ojRypyIeqpm-QS94KoHVX7zCiL-HOLt74lXefP)

▶️ [#SAI\_LẦM\_SỐ\_5](https://www.facebook.com/hashtag/sai_l%E1%BA%A7m_s%E1%BB%91_5?source=feed_text&epa=HASHTAG). Spam quá mức

✔️ Nhiều người mới kinh doanh Facebook cá nhân hay đi spam: tag tên + gửi tin nhắn loạn lên, vào group ...  
--> cẩn thận khóa nick + tạo sự phản cảm với người bị tag, bị nhắn tin, bị chặn, bỏ follow   
--> tránh gây phiền phức cho người khách

Bởi vì con người với con người, tránh gây khó chịu với ngta -> dễ bị block nick   
Chúng ta nên học từ những ng bán hàng tốt trên facebook, học cách họ làm việc.  
Luôn nhớ công thức: KNOW ➡️ LIKE ➡️ TRUST (Biết ➡️ Thích ➡️ Tin)

🌻🌻 Tuấn hay nói vui rằng: “Nếu khách hàng có lòng dạ sắt đá thì hãy biến mình thành thỏi NAM CHÂM để hút sắt đá…” hihi

Trên đây 5 Sai lầm phổ biến hay gặp khi bán hàng trên Facebook mà trong quá trình làm việc, hỗ trợ và đào tạo của Tuấn đã tổng hợp lại được. Mong rằng sẽ giúp ích cho tất cả tất cả các anh chị bạn bè của Tuấn trên Facebook.

Đây là bài viết CHIA SẺ DÀI đầu tiên của năm 2019 và cũng là bài cuối cùng của năm Mậu Tuất.

Mong rằng những bài viết chia sẻ sắp tới của Tuấn sẽ vấn được tất cả các anh chị và bạn bè đang bán hàng kinh doanh Online trên Facebook đón nhận và ủng hộ.

👉 NẾU THẤY BÀI VIẾT HỮU ÍCH ...   
👉 HÃY CHIA SẺ VỀ ĐỂ XEM LẠI VÀ GIÚP TUẤN CHIA SẺ BÀI VIẾT TỚI NHIỀU NGƯỜI HƠN ... https://static.xx.fbcdn.net/images/emoji.php/v9/t6c/1/16/2764.png<3 https://static.xx.fbcdn.net/images/emoji.php/v9/t6c/1/16/2764.png<3

Photo: lấy cảm hứng từ Donkihote và cối xay gió https://static.xx.fbcdn.net/images/emoji.php/v9/t4c/1/16/1f642.png:)

"Không có đúng có sai, chỉ khác nhau ở thái độ và quan điểm."

Xin cám ơn!  
Trân trọng

[#Tuanvtg](https://www.facebook.com/hashtag/tuanvtg?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#ChiasebanhangFacebook](https://www.facebook.com/hashtag/chiasebanhangfacebook?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#Chiasekinhdoanhonline](https://www.facebook.com/hashtag/chiasekinhdoanhonline?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#Tuanvtgchiase](https://www.facebook.com/hashtag/tuanvtgchiase?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
# [#Npp\_Tuan\_Nguyen\_0962278997](https://www.facebook.com/hashtag/npp_tuan_nguyen_0962278997?source=feed_text&epa=HASHTAG)