



101 Ý TƯỞNG

ĐĂNG BÀI **HÚT FANS**
TRÊN FACEBOOK

Business
Headline

Điều gì quan trọng thì hãy viết trước, và phải đăng tin thường xuyên, đừng bao giờ để bài viết của bạn bị ngắt quãng theo tuần, ngày và hoặc thi thoảng mới xuất hiện.

Hãy ngồi lại và đánh giá xem những gì hiệu quả. Dành một chút thời gian mỗi lần một tháng để khám phá những báo cáo trong trang của bạn. Xác định những gì đã làm tốt và những điều gì cần khắc phục.

Những ý tưởng dưới đây sẽ giúp bạn có thêm kiến thức thú vị để chia sẻ trên tường FB của bạn.

1. Chia sẻ thông tin từ blog của

bạn vào trong trang facebook của mình, bạn có thể dùng thủ thuật plugin like trong blog, hoặc copy paste sang một cách thủ công.

2. Chia sẻ những thông tin hấp dẫn, hoặc những bức tranh có tính ảnh hưởng cộng đồng, chọn những bức tranh có sức tương tác cao đồng tư tưởng với người đọc và có thể share trên tường của bạn.

3. Đặt ra các câu hỏi với công thức 4W và 1H (what, where, when, why and How): cụ thể là Cái gì, Khi nào, Tại sao, Ở đâu và Như thế nào?

4. Đặt các câu hỏi với nhiều sự

lựa chọn trong câu trả lời.

5. Đặt câu hỏi lựa chọn “có” hoặc “không.”

6. Đặt câu hỏi lựa chọn “đúng” và “sai.”

7. Cung cấp các giải pháp, lời khuyên, ý tưởng trong việc sử dụng sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.

8. Tặng quà miễn phí cho Fans.

9. Mời mọc những món quà có giá trị tinh thần phổ biến dành riêng cho Fans.

10. Đăng cai một cuộc thi cụ thể, hãy ghi nhớ rằng, hãy dùng một bên thứ 3 làm việc đó, tuyệt đối không được vẽ ngay cuộc thi trên tường của mình.

11. Chia sẻ những tin tức có liên quan tới lĩnh vực của bạn.

12. Chia sẻ những thông tin thú vị và có tính xu hướng cao.

13. Đưa ra những thông tin liên quan tới sự kiện sắp diễn ra.

14. Khuyến khích và đăng bài về lượng fan và commenter. Fans thích được công nhận và đề cao giá trị của họ.

15. Trả lời câu hỏi của fans càng nhanh càng tốt.

16. Công nhận sự nhiệt tình của fans bằng cách trả lời: Cảm ơn, như vậy bạn cũng đã tiến xa hơn trong mối quan hệ của mình rồi đây.

17. Nâng tầm quan trọng của Fans bằng cách nói với họ rằng, họ thật sự quan trọng, thực tế, có cái nhìn tinh tế trong sản phẩm của bạn (nói tóm lại phải nịnh fans của mình bằng cách tăng bốc họ.)

18. Đưa Fans của bạn đi du lịch bằng một số hình ảnh về office, và nhà máy hoặc kho chứa hàng

của bạn – việc này có tác dụng tăng sự tin tưởng về sản phẩm và nơi sản xuất đối với các fans.

19. Upload những bức hình lưu niệm giữa fans và công việc hàng ngày của bạn, hoặc chụp hình chung với một số thành viên trong gia đình.

20. Chia sẻ những bức hình hằng ngày của đội nhóm của bạn.

21. Chia sẻ những thông tin hay từ trang Pinterest.

22. Chia sẻ những thông tin về hình ảnh, sự thú vị, kích thích sự tò mò, ngọt ngào và đặt yêu cầu với các fans đưa ra phụ đề cho hình ảnh mà bạn đã chia sẻ.

23. Chia sẻ những hình ảnh mà bạn đã từng đến, đặt câu hỏi với Fans rằng đây là ở đâu và chia sẻ thông tin của họ trên tường của mình về hình ảnh mà bạn vừa share.

24. Viết ra những câu slogan hay hoặc những đoạn văn có tính khích lệ đối với Fans của bạn.

TẢI VỀ TÀI LIỆU KINH DOANH

**BIẾT
NHIỀU
HƠN
KIẾM
NHIỀU
TIỀN
HƠN.**

**NHẤN
VÀO
ĐÂY**



25. Viết lên tường những câu tuyên bố từ cá nhân bạn sau đó và yêu cầu Fans “like” rồi share nếu họ đồng ý với ý kiến của bạn.

26. Đề bạt yêu cầu Fans của mình tag page của họ hoặc những loại hình kinh doanh mà Fans của bạn thích.

27. Tạo ra một số bài về trưng cầu ý kiến, về mức độ hài lòng hoặc gì đó trên tường của mình.

28. Hỏi khách hàng của mình chia sẻ ý kiến về một số sản phẩm mà họ thích trong danh sách sản phẩm của công ty bạn.

29. Chia sẻ và giúp khách hàng hiểu quy cách sử dụng và hiểu sản phẩm của bạn.

30. Hãy tìm cách để khách hàng mua được sản phẩm của bạn dễ dàng nhất thông qua Facebook.

31. Tập trung vào nhãn hiệu của bạn, chia sẻ những thông tin và bài viết đã từng liên quan tới sản phẩm của bạn.

32. Chia sẻ một đoạn văn ngắn của một sản phẩm sắp công bố.

33. Nên có một ngày giao lưu với Nhà Chuyên Môn và một thời gian cụ thể trong tuần để giao lưu với các Fans của mình.

34. Kêu gọi like trong bài viết của bạn (kêu gọi hành động like.)

35. Đăng tải những sản phẩm của bạn và đặt câu hỏi với người đọc là họ thích sản phẩm nào.

36. Cập đôi hoàn hảo từ status và hình ảnh upload.

37. Share một số link về những câu nói hay, hoặc những bài viết khuyến khích độc giả của bạn.

38. Luôn có một toolbox về kinh doanh và cách tìm kiếm những vấn đề liên quan tới kinh doanh tương tự của bạn. Và kêu gọi người đọc làm điều đó như bạn.

39. Mời Fans chia sẻ những ý kiến và ý tưởng trong ngành mà bạn đang đeo đuổi.

40. Chia sẻ FAQs.

41. Đứng ra tổ chức sự kiện trên trang của mình và mời fans của mình viết thông tin chia sẻ trên đó.

42. Giới thiệu một lớp học bổ ích cho Fans của mình về kiến thức mà họ cần tìm hiểu.

43. Dành giải thưởng cho bất cứ commenter nào với hình thức discount coupon hoặc áp dụng một loại giá đặt biệt dành cho họ

44. Luôn luôn giữ page của mình trong trạng thái vui vẻ, thú vị và chuyên nghiệp, đồng thời cũng có tính cộng hưởng cao.

45. Chia sẻ những hình ảnh vui vẻ hàng ngày.

46. Chia sẻ một số thông tin về quyển sách hoặc một bộ phim nào

đó và yêu cầu Fans của bạn tham gia bình luận.

47. Hạn chế tối đa quảng cáo về sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.

48. Yêu cầu Fans của bạn tải một số hình ảnh sau khi sử dụng sản phẩm của bạn lên tường.

49. Chia sẻ thông tin bạn sẽ đi đâu trong một ngày.

50. Và hỏi Fans của bạn họ sẽ đi đâu vào những ngày đó.

51. Chia sẻ một dự án mới mà bạn sắp triển khai.

52. Và hỏi Fans của bạn họ sẽ có dự án gì.

53. Hỏi Fans của mình với những sản phẩm, hoặc dịch vụ mà họ có nhu cầu phát sinh từ phía công ty bạn.

54. Chia sẻ một số thông tin về người mà bạn biết và ngưỡng mộ họ. Tuy nhiên thì nên chia sẻ một số thông tin hiện đang hot trên thị trường lên tường của mình.

55. Làm một video ngắn, một hình ảnh hoặc một đoạn văn đề hướng dẫn làm việc gì đó.

56. Chia sẻ những đoạn phim thú vị.

57. Hỏi Fans của bạn chia sẻ những thông tin liên quan tới sản phẩm mà bạn đang chào, viết ra 10 loại quan trọng nhất và sử dụng Picmonkey and Chia sẻ nó.

58. Viết ra danh sách: tại sao tôi thích... về một danh sách khác liên quan tới việc kinh doanh của bạn, nơi ở của bạn hoặc là danh sách các Fans trên Facebook rồi Share nó ra .

59. Viết lên danh sách các ý tưởng rồi Share.

60. Viết lên danh sách: 10 khả năng loại trừ rồi chia sẻ điều đó trên tường của bạn.

61. Chia sẻ một hình ảnh liên quan tới sản phẩm của bạn rồi share nó.

62. Chia sẻ một tool bổ ích trong việc kinh doanh của bạn và đặt câu hỏi với Fans để họ đoán cái đó là cái gì.

63. Chia sẻ những website bổ ích hoặc là những công cụ kiếm tìm online nổi tiếng.

64. Chia sẻ danh sách thông tin đính kèm, nên làm và không nên

TẢI VỀ TÀI LIỆU KINH DOANH

**BIẾT
NHIỀU
HƠN
KIẾM
NHIỀU
TIỀN
HƠN.**

**NHẤN
VÀO
ĐÂY**



làm về sản phẩm của bạn.

65. Chia sẻ các thông tin về kỷ niệm và những ngày đầu thành lập của công ty bạn.

66. Chia sẻ các thông tin nhiệm vụ và những hoạt động bên ngoài của công ty bạn.

67. Chia sẻ thông tin về các câu lạc bộ mà bạn tham gia.

68. Hỏi các Fans xem họ đã tham gia vào chương trình hoặc câu lạc bộ này chưa? Và tại sao họ lại tham gia.

69. Chia sẻ những thông tin

truyền thông về công ty bạn.

70. Hỏi Fans của bạn về sở thích của họ và đăng tải sở thích đó trên trang của bạn.

71. Yêu cầu Fans upload thông tin sau khi họ sử dụng sản phẩm của bạn.

72. Đăng ảnh về khách hàng dùng sản phẩm.

73. Chia sẻ một phim hoạt hình có liên quan đến công việc kinh doanh hoặc ngành công nghiệp của bạn.

74. Chia sẻ một đoạn trích trong

một cuốn sách hay sách điện tử bạn đang đọc và yêu cầu người hâm mộ cho ý kiến của mình vào nó.

75. Chia sẻ liên kết đến hồ sơ phương tiện truyền thông xã hội khác của bạn và cung cấp cho người hâm mộ những lý do tốt để tham gia.

76. Chia sẻ liên kết vào trang tin của bạn, sau đó gợi ý cách sign-in để trở thành thành viên.

77. Chia sẻ các video phỏng vấn một chủ doanh nghiệp đồng hoặc thậm chí, một thành viên trong nhóm.

78. Đăng hình ảnh của chuyến đi mới nhất của bạn hoặc kỳ nghỉ với gia đình. Cần chắc chắn rằng chúng thật sự đặc biệt.

79. Chia sẻ thông tin về giao dịch trên cả hai sản phẩm của riêng bạn/dịch vụ hay một cái gì đó có liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.

80. Chia sẻ lời chứng thực từ các khách hàng hoặc khách hàng.

81. Hỗ trợ một buổi quyên góp từ thiện và chia sẻ thông tin về nó.

82. Hãy hỏi Fans về một số hoạt động từ thiện của họ.

83. Hỗ trợ một chủ doanh nghiệp đồng và làm làm một số xúc tiến chéo.

84. Chạy một số cuộc thi trong quan hệ đối tác với các chủ doanh nghiệp khác giao lưu giữa các Fans với nhau.

85. Chạy một loạt các cập nhật trạng thái xung quanh một chủ đề cụ thể. Ví dụ, bạn có thể có một loạt các thông tin cập nhật liên quan đến việc ăn uống lành mạnh cho trẻ em, chia sẻ một kết hợp các thủ thuật, các bài báo, bài đăng trên blog và đồ họa.

86. chia sẻ lại tường của một số thành viên trong nhóm về tường của mình.

87. Đăng bài và yêu cầu điền vào chỗ trống còn thiếu.

88. Nói về Facebook và làm thế nào nó giúp doanh nghiệp của bạn được như bây giờ.

89. Hãy hỏi người hâm mộ tại sao họ thích Facebook.

90. Chia sẻ ngày đặc biệt và nhấn mạnh lý do cụ thể tại sao ngày đó là ngày đặc biệt.

91. Đặt câu hỏi mở: có/ hoặc là,

hay chia sẻ một hình ảnh: có/hoặc là.

92. Đăng các câu hỏi trắc nghiệm, và yêu cầu Fans về trang web của bạn để tìm ra câu trả lời.

93. Giao lưu trực tiếp với Fans qua status vừa update qua đó bạn sẽ hiểu hơn về tâm tư và suy nghĩ Fans của bạn, và mong muốn của họ là gì?

94. Để chào mừng một sự kiện quan trọng nào đó, hãy tìm ra cách để Fans mua sản phẩm của bạn với hình thức discount 20% hoặc là BOBO (Buy One get One free nghĩa là mua một tặng một.)

95. Khởi xướng hành trình thử thách 30 ngày và 1 tuần check in đối với Fans của mình.

96. Chia sẻ những hình ảnh liên quan đến doanh nghiệp của bạn - các biểu ngữ quảng cáo, tờ rơi, danh thiếp.

97. Kể về một huyền thoại nào đó liên quan tới công kinh doanh hoặc ngành công nghiệp mà bạn đang làm.

98. Chia sẻ và yêu cầu nhận dạng ra 10 huyền thoại trong ngành công nghiệp mà bạn đang làm.

99. Nhấn mạnh một số cách thức

sử dụng khác thường trong sản phẩm của bạn.

100. Chia sẻ thử một số bài hát, hoặc video độc quyền, nếu nó thật sự gây hiệu ứng, hãy tiếp tục chia sẻ những bài hát, hoặc video hàng tuần.

101. Trước khi post bài hằng ngày, bạn hãy đặt ra câu hỏi với Fans của bạn rằng họ nên thường xuyên truy cập page của bạn, hãy hướng họ tới những điều thú vị có liên quan tới xu thế thị trường.

TẢI VỀ TÀI LIỆU KINH DOANH

**BIẾT
NHIỀU
HƠN
KIẾM
NHIỀU
TIỀN
HƠN.**

**NHẤN
VÀO
ĐÂY**

