

14 BÍ KÍP GIỮ CHÂN KHÁCH HÀNG TRÊN FACEBOOK

Hiện nay kinh doanh online đang là vấn đề "hot" trên mạng xã hội hiện nay, nhưng không phải ai cũng có thể tham gia được vào mạng lưới rộng lớn đó. Facebook hiện đang được người dùng lập ra rất nhiều cùng hàng nghìn các Fanpage được lập ra mỗi ngày để phục vụ nhu cầu kinh doanh cá nhân hoặc cho các doanh nghiệp.

Một vấn đề lớn được đặt ra là: Làm thế nào để các Fanpage đó có thể thu hút được nhiều sự chú ý, để khách hàng đặt niềm tin vào đó. Ngoài những chiến dịch quảng cáo để hiển thị trên trang của từng người thì việc làm thế nào để họ tương tác với sản phẩm của mình là điều cực kỳ quan trọng.

Fanpage bán hàng của bạn có lượng like khủng nhưng lại không có sự tương tác nhất định từ khách hàng thì bạn sẽ không bao giờ thành công. Hãy làm thế nào để khách hàng chia sẻ nội dung của bạn, để nội dung lan truyền rộng rãi trên mạng xã hội. Vì sức mạnh lan truyền của mạng xã hội là rất lớn, bạn không thể kinh doanh thành công trên Internet nếu thiếu nó.

Làm thế nào để tạo hiệu ứng lan truyền nội dung của bạn trên Fanpage.

1 Sự kiên trì.

Khi bạn có một lượng fans nhất định trong Page bạn nên post status ít nhất 5 lần/ tuần để duy trì trong tâm trí fans, là Fanpage của bạn vẫn hoạt động, vẫn quản lý để bạn có những tương tác từ khách hàng.

2. Chiến dịch đúng thời điểm.

Bạn nên nghiên cứu người dùng trước khi tạo một chiến dịch quảng cáo trên face. Nghiên cứu xem sản phẩm mà bạn bán thì nó thuộc lứa tuổi nào sử dụng được, và thời gian họ dùng face. Ví dụ đối với bán hàng quần áo thời trang thì nên quảng cáo tối 18h đến 20h là thích hợp nhất với đối tượng từ 30 quay trở về. Đối với nhà hàng thời gian vàng để quảng cáo là 7h đến 12h hoặc 15h đến 23h.

3. Hình ảnh độc đáo, bắt mắt.

Tham gia quảng cáo trên facebook mà bạn không có hình ảnh, hoặc hình ảnh không được chăm chút thì đó là một sai lầm lớn của bạn. Khi quảng cáo hiển thị thì cái nhìn đầu tiên của khách hàng đó chính là hình ảnh, Hãy làm hình ảnh của bạn thật bắt mắt, để chỉ khi nhìn thấy nó khách hàng sẽ click vào xem luôn, hoặc gọi mua hàng luôn. Hãy làm hình ảnh của bạn độc và thật nổi bật hơn các page đối thủ.



4. Nội dung ngắn gọn.

Theo nghiên cứu những page chứa 100 - 150 từ sẽ tăng thêm 601like, comment, hoặc được chia sẻ hơn với những page chứa nhiều từ hơn.

Phải biết cách chia dòng text và nội dung hợp lý trong text chia sẻ.

5. Phù hợp.

Nội dung phải phù hợp, đúng mục tiêu, đừng bao giờ "treo đầu dê bán thịt chó". Hãy để khách hàng biết bạn là ai, bán sản phẩm gì?

6. Tiếng nói thương hiệu.

Khách hàng like Fanpage của bạn tức là bước đầu họ quan tâm đến sản phẩm bạn đang quảng cáo. Hãy khẳng định thương hiệu của bạn trong lòng khách hàng. Được khách hàng like sản phẩm, mua hàng và chia sẻ quảng bá điều đó giúp xây dựng hình ảnh thương hiệu của bạn. Đừng để nó bị có ý kiến trái chiều nhé.

7. Kêu gọi hành động, chốt khách.

Hãy làm quảng cáo kèm theo những lợi ích, điều này khách hàng online rất thích. Ví dụ: like và chia sẻ bạn sẽ được giảm giá 10% sản phẩm. Hoặc tạo các chương trình quay số trúng thưởng để khách hàng có hứng thú với Page của bạn. Click vào sản phẩm bạn sẽ được ưu đãi. Hãy làm khách hàng tương tác vào sản phẩm của bạn 1 cách tự nhiên nhất.

8. Sáng tạo.

Thông điệp bạn chia sẻ phải luôn sáng tạo làm sao tạo hiệu ứng tốt nhất. Kết nối cộng đồng và thương hiệu của bạn

9. Nhanh chóng.

Hãy luôn đi trước đối thủ, cập nhập những thông tin thị trường sản phẩm nhanh nhất. Điều đó sẽ làm Google tin tưởng và ưu tiên hiện thị của bạn hơn là khi bạn đi sau những Page khác. Chính khách hàng cũng giảm bớt niềm tin vào bạn.

10. Giá trị nội dung.

Hãy đặt mình vào vị thế khách hàng để xem "họ cần gì từ sản phẩm" "họ nhận được gì từ nội dung này". Luôn đặt mình vào vị thế khách hàng.

11. Giá trị Fanpage.

Không chỉ chăm chăm vào quảng bá sản phẩm và nội dung sản phẩm. Fanpage của bạn nên có tính giải trí để tạo hiệu ứng. Thông điệp chia sẻ mang tính hài hước sẽ dễ dàng tiếp cận hơn. Lựa chọn những kênh video để chia sẻ tốt nhất cho cộng đồng.

12. Hữu ích.

Khi tạo chiến dịch chia sẻ thì nên hữu ích. Công chúng thích tính hữu ích để like và chia sẻ, tạo giá trị cho người dùng. Hãy tương tác nội dung hữu ích nhất.

13. Danh sách thông tin

Hãy lên một danh sách thông tin bạn có thể chia sẻ. hãy đưa ra những nội dung đạt được mục tiêu luôn: "bí kíp"... "10 điều".

14. Bắt kịp thời điểm

Cái này rất quan trọng. Đừng để các chiến dịch của bạn lỗi thời với cư dân mạng. Mạng xã hội thay đổi và lan truyền rất nhanh. Đừng quảng cáo cách lập Facebook khi mà Facebook đã phát triển mạnh mẽ với người dùng. Luôn phải cập nhập những nội dung và sự kiện theo thời gian để có những thay đổi phù hợp với khách hàng.

