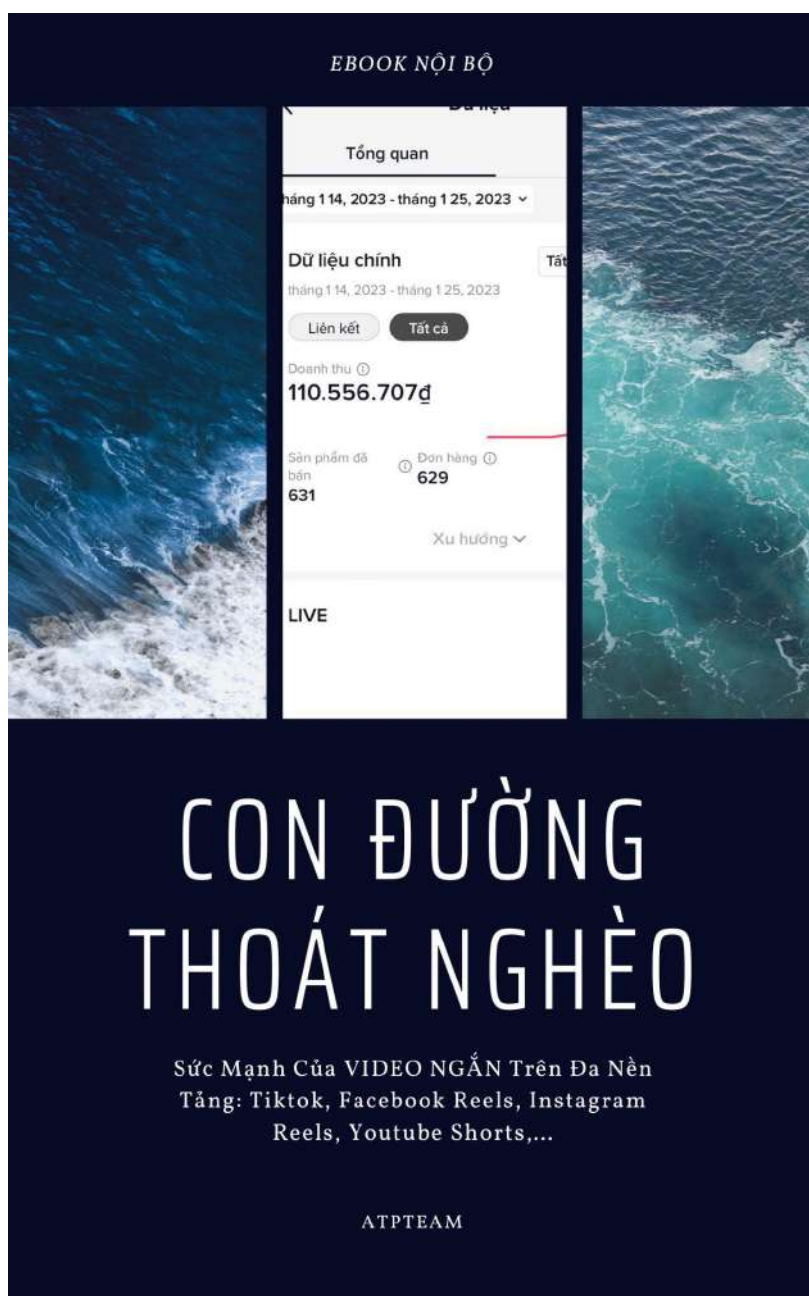


EBOOK: SỨC MẠNH CỦA VIDEO NGẮN

Con Đường Thoát Nghèo: Sức Mạnh Của VIDEO NGẮN Trên Đa Nền Tảng: Tiktok, Facebook Reels, Instagram Reels, Youtube Shorts,...



Trong những năm qua, từ khi Tiktok ra đời, đã tạo ra một XU HƯỚNG về CONTENT MARKETING mới, đó là VIDEO NGẮN. Ban đầu với những nội dung chỉ 15 giây, dễ dàng thu hút NHÀ SÁNG TẠO nội dung (vì dễ làm), dễ dàng tạo ra triệu views. Mỗi users nếu dành 1-3h lướt Tiktok có thể xem hàng trăm, hàng nghìn video ngắn khác nhau

Các nền tảng mạng xã hội khác cũng không-thể-ngồi-yên với xu hướng đó. Facebook, Instagram phát triển thêm #Reels. Youtube phát triển thêm #Shorts,... Và tất cả những phát triển này cho tới nay đều KHÁ THÀNH CÔNG (theo quan điểm của riêng mình). Nhờ nó đã thu hút nhiều NHÀ SÁNG TẠO, thu hút nhiều USERS xem... Dần dần “educate” được thói quen THÍCH XEM các nội dung ngắn hơn với hầu hết các users sử dụng mạng xã hội.

Dựa trên những trải nghiệm & quan sát của bản thân, mình xin mạn phép chia sẻ một vài góc nhìn về chủ đề này. Ebook này mình soạn chỉ trong 6-8h nên thông tin sẽ còn “sơ sài”, nhưng hi vọng nó giúp ae có thêm vài góc nhìn mới liên quan đến chủ đề này...

PHẦN 1: TẠI SAO VIDEO NGẮN LẠI TẠO RA MỘT XU HƯỚNG MẠNH MẼ:

- Vì sự cô đọng thông tin (đòi hỏi nhà sáng tạo nội dung phải chắt lọc những gì “tinh hoa” nhất để đưa vào 15 giây - 1 phút.
- Vì dễ làm nội dung, hầu hết ai cũng có thể sáng tạo ra các video ngắn trong 30 giây - 1 phút. Thay vì các video dài 10-60 phút như trước đây khi đăng tải trên Youtube.
- Nội dung ngắn có xu hướng “GÂY NGHIỆN” cao
- Các thông tin thiên hướng GIẢI TRÍ: “nhạc cuốn - đẹp - nhanh”
- ...

Cũng nhờ xu hướng video ngắn này, đã giúp “đốt cháy giai đoạn” trong quá trình phát triển tệp FOLLOWER của các nhà sáng tạo nội dung. Nếu như trước đây rất khó khăn để có 100.000 follow, 1 triệu follow,... thì giờ đây việc tạo ra trăm follow - triệu follow đôi khi chỉ diễn ra trong vài tuần.

PHẦN 2: Ở ĐÂU CÓ TRAFFICS - Ở ĐÓ CÓ CƠ HỘI TẠO RA TIỀN

- Rất nhiều bạn nhỏ sinh năm 2k trở đi đã có thể kiếm hàng trăm triệu, tiền tỷ mỗi tháng nhờ công việc Tiktok.
- Không chỉ trên Tiktok, ở bất kỳ đâu có hỗ trợ VIDEO NGẮN, ở đó có thể dễ dàng tạo ra “triệu views - trăm nghìn follower” nếu nhà sáng tạo nội dung có kỹ năng tốt + kiên trì.
- Các KOL/KOC có thể kiếm tiền nhờ: thương hiệu cá nhân, nhờ các booking, nhờ bán hàng, nhờ livestream,...
- ...

Case 1: Thầy @Nguyễn Quang Vinh nhờ xu hướng video ngắn này đã có thể giúp xây THCN rất nhanh chỉ trong thời gian ngắn. Có hơn 1 triệu follow trên 2 nền tảng Tiktok & Facebook.

Thầy Vinh từng chia sẻ với mình, trước đó chỉ xây kênh Tiktok “cho vui”, nhưng khi Facebook phát triển thêm reels. Nhờ các content trước đó bên Tiktok, tải về và “đăng cho vui” để “test tính năng mới” nhưng nó lại giúp có thêm 200.000 follow trên trang cá nhân.

Từ đó giúp thầy Vinh phát triển công việc kinh doanh rất thuận lợi. Có những giai đoạn 1 post tạo ra hàng nghìn học viên, 1 nghìn đơn sách/ngày mà KHÔNG TỐN 1 ĐỒNG CHI PHÍ QUẢNG CÁO nào.



Bạn, Đình Nguyễn, Dương Trọng Nghĩa và 529 người khác 15 bình luận 20 lượt chia sẻ

Case 2: ngôi cafe với anh Chuyển, là một Tiktoker chia sẻ về chủ đề tài chính/bất động sản khá nổi tiếng. Anh ấy nói trong một lần đang cách ly tập trung covid, chán quá không biết làm gì nên đã livestream “chơi vui”. Sau đó livestream được bạn nhân sự “cắt dựng” lại & đăng lên Tiktok, không ngờ “nổ triệu views”, từ đó “có đà” xây kênh Tiktok luôn. Song song đó anh Chuyển còn xây kênh fanpage từ các video ngắn đó rất thành công, tới nay cũng thu hút hàng trăm nghìn follow. Nhờ đó mà sự nghiệp anh ấy lên “như điều gặp gió”, dù trước đó cũng đã “giàu sẵn” rồi nha ae. @@



The image shows a Facebook profile banner for 'Doctor Housing'. On the left, a man in a white shirt stands against a blue background. The banner text includes 'DOCTOR HOUSING PHÒNG MẠCH TÀI CHÍNH & BĐS', a phone number '0911.6144.00', and the tagline 'TƯ VẤN BĐS, TÀI CHÍNH CÁ NHÂN - DOANH NGHIỆP'. There are icons for 'PROPERTY', 'REAL ESTATE', and 'BUSINESS'. The profile picture shows the 'Doctor Housing' logo, and the name 'Doctor Housing' is displayed with '95K lượt thích • 346K người theo dõi'. Interaction buttons for 'Nhắn tin', 'Đã thích', and 'Tìm kiếm' are visible.



Case 3: tạo ra 100tr/ngày doanh thu với công việc “tay trái”, làm parttime khi rảnh của @Đại Bùi. (xem pic)

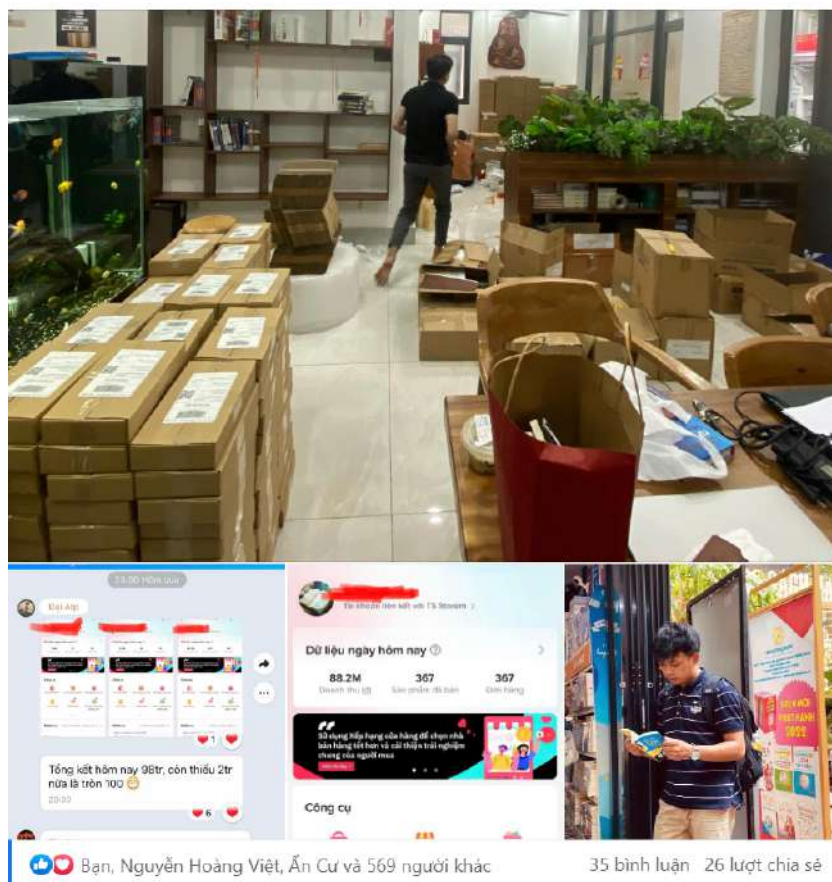
- Trong 8-9 năm làm việc với mình, nó vẫn rất hiệu quả & thực chiến
- Vẫn chăm chỉ cày cuốc từng ngày, giai đoạn vừa rồi vẫn cày xuyên Tết
- Sẵn sàng dấn thân bất kể việc khó nào
- Thái độ & tương tác rất ổn, tính cách xếp TOP 1 trong các cộng sự mình từng làm việc
- ...

Với đà này, Đại nó “gánh số” cho ATPBook, tháng doanh thu >1 tỉ chắc easy.

Nó bảo: “bữa nay em gánh số cho anh Lâm ở ATPBook, giờ a qua phụ em kéo số cho ATP Software quay lại thời hoàng kim đi”.

Ok, kèo này cũng hợp lý để có tính mới trong mỗi dự án...

Hỏi vì sao Đại nó vẫn cày ổn định, nó bảo: “ráng cày để có tiền đóng lãi góp nhà Vin, chứ bữa nay lãi suất lên cao quá. Và cày để cuối năm lên con mec cho để có bồ. Chứ FA lâu quá rồi anh”. Kk



=====

ATPTeam đang thử nghiệm ~7-10 ae làm nội dung từ Zero bán sách, tất cả đều đang có kết quả tạm ổn. Tụi mình đóng gói “công thức” làm & chia sẻ nó trong group Zalo “ATP Book - Hỗ Trợ KOC” nhiều hơn trong giai đoạn tới. Ae nào đang #sinh_viên muốn kiếm thêm thu nhập với

công việc sáng tạo nội dung trên Tiktok thì join nha! (Công việc & cách làm này mình nghĩ phù hợp hơn với ae đang là sinh viên)

Link tham gia nhóm Zalo. <https://zalo.me/g/bqiowu563>

PHẦN 3: NHỮNG SAI LẦM KHIẾN PHẦN LỚN MỌI NGƯỜI KHÔNG “HÀNH ĐỘNG” VỚI XU HƯỚNG VIDEO NGẮN



- Không hiểu cách mỗi nền tảng vận hành. Đến nay nhiều người làm kinh doanh vẫn đang nghĩ Tiktok là nơi cho tụi nhỏ “nhảy nhót”, hay đang dùng Facebook nhưng không hề cảm nhận được sức mạnh của reels, thậm chí cũng chưa từng dùng qua Instagram, không biết Youtube Shorts là gì,...
- Nghĩ rằng mình không phù hợp làm nội dung bằng video, khó lắm!
- Đã từng thử nhưng không có kết quả, vì thiếu định hướng/công cụ để giúp nội dung hấp dẫn thu hút “triệu views”
- Xem nhẹ hiệu quả của video ngắn, áp dụng những kênh quen thuộc trong quá khứ đã & đang làm, ngại thay đổi
- Không biết cách biến traffic thành money, dẫn đến thiếu động lực cày
- Không hiểu thuật toán mỗi nền tảng, không hiểu insights của users trên mỗi nền tảng
- ...

PHẦN 4: CÁCH ĐỂ CÓ “TRIỆU VIEWS - TRĂM NGHÌN FOLLOW” TRÊN CÁC NỀN TẢNG SOCIAL VỚI VIDEO NGẮN

Bản thân mình trước đây tập trung nhiều vào kỹ năng VIẾT, thông qua các bài viết trên Facebook, hỗ trợ xây trang cá nhân, group, fanpage,... ngoài ra mở rộng các kênh khác như blog/ebook từ kỹ năng viết. Nhưng tốc độ tăng trưởng khá chậm...

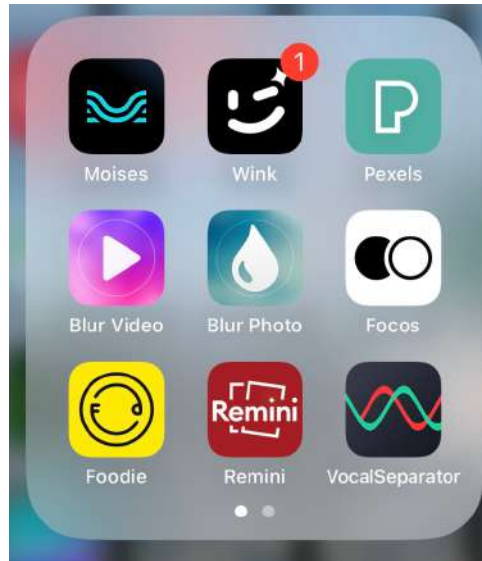
Mình cần thay đổi để bắt kịp XU HƯỚNG MỚI, 2 năm trước khi thấy cơ hội tại Tiktok, mình cũng đã thử nghiệm sáng tạo nội dung trên đó bằng các video ngắn, và may mắn cũng có chút ít kết quả.

Mỗi trải nghiệm mình làm qua, đều đúc kết & tìm cách để teamwork có thể làm được tương tự. ATPTeam cũng đã thử nghiệm xây kênh với video ngắn, tới nay tụi mình có ~100 kênh Tiktok từ 10k-200k follow, với rất ít nguồn lực

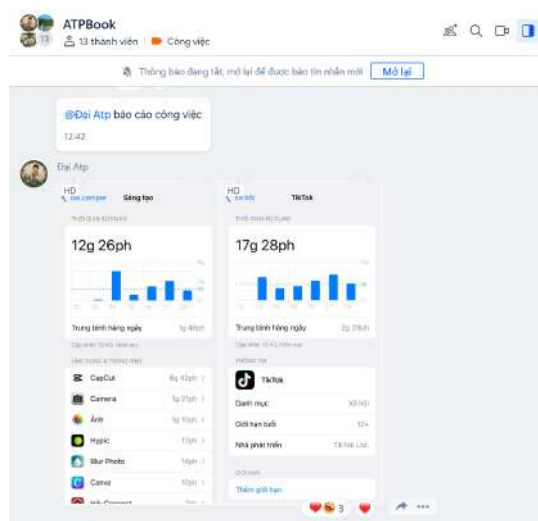
Tất cả nó nhờ một phần vào yếu tố CÔNG NGHỆ, một phần tụi mình lựa chọn hình thức xây kênh theo hướng “gray hat”. Chi tiết mình sẽ chia sẻ nó ở phần phía sau...

1. CÁC CÔNG CỤ CẦN THIẾT ĐỂ LÀM VIDEO NGẮN (chia sẻ bởi Đại Bùi)

Làm video thì ko thể thiếu “đồ chơi” hỗ trợ, share ae 1 số app Đại hay dùng:

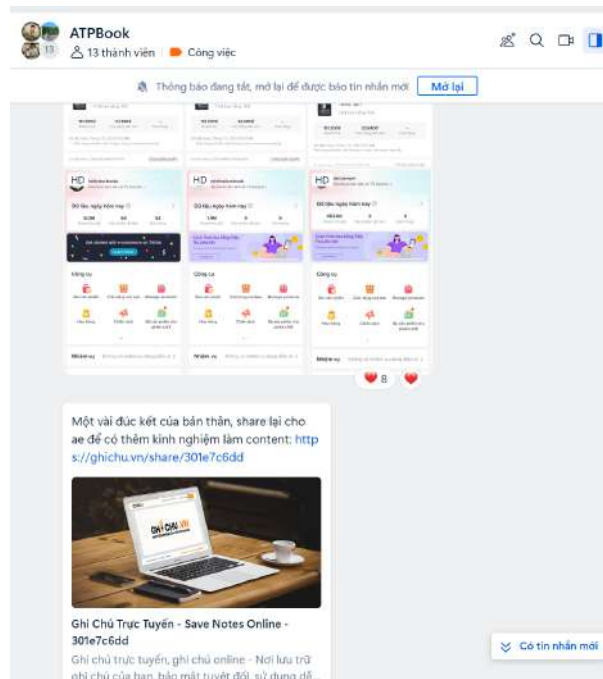


- **Moise:** chuyên làm beat nhạc, tách được giọng nói & nhạc (có thể xuất 1 trong 2 loại ra riêng). Phù hợp với dạng video chèn giọng đọc của người nổi tiếng (Dean Nguyen, MC Bá Tiến...)
- **Wink:** app chuyên làm mịn video, 1 số source tải về hoặc lúc quay chất lượng thấp thì app này nó làm nét hơn bằng công nghệ AI.
- **Pexels:** app cung cấp source video xịn miễn phí (1 số keyword xịn: nature, sunset, sunshine, rain, beach, waterfall, soul...)
- **Blur photo:** làm mờ các đoạn text trong 1 trang sách. Giúp mắt người đọc “focus” vào nội dung muốn truyền tải.
- **Blur video:** làm mờ tương tự đối với video.



Ae note lại sau cần thì dùng nha!

2. ĐÚC KẾT TỪ HÀNH TRÌNH XÂY 3-5 KÊNH & TẠO RA 200-300 ĐƠN/NGÀY (Case và chia sẻ của Đại Bùi - ATP Software)



2.1.Chọn lọc sách để làm content:

- Các cuốn sách top tìm kiếm (nhu cầu tìm kiếm cao thì tỉ lệ chuyển đổi cao)
- Các cuốn sách xuất hiện nhiều trên mục “dành cho bạn” tức là sách đang trend, user xem nhiều nội dung về 1 cuốn sách thì sẽ tò mò muốn mua, video ae làm content xịn là hứng ngay những khách này)
- Các cuốn sách best seller trên nền tảng Tiktok(có lượt mua cao tạo trust)
- Sách trong list a Lâm đề xuất

2.2.Xây kênh:

Thực ra giờ làm Tiktok chả cần tối ưu kiểu xem video tương tác gì nhiều, tạo kênh là đăng luôn vẫn ra đơn (có kênh chiều nay Đại tạo test ra 9 đơn). Tuy nhiên ae cũng cần lưu ý điều này:

- Với nick mới tạo thì tìm mấy hastag kiểu #sachhay #sachhaymoingay hoặc hastag liên quan đến cuốn mình muốn làm.

- Coi thật nhiều video nhất có thể trong hastag này, quá trình coi thì tiện đó lưu nhạc của mấy video nhiều tương tác luôn (cách này Đại dùng để tránh bản quyền, phần dưới nói chi tiết)
- 1 lúc sau quay lại newfeed mà có chớm chớm mấy video liên quan đến sách là đăng video được rồi.

2.3.Sườn content cơ bản:

Ae có thể linh hoạt tùy biến (đối với loại Đại đang làm là cắt ghép chèn nhạc)

Trước khi làm thì chịu khó lên mấy trang tóm tắt sách để lấy key chính.

- Mở đầu gây tò mò bằng hình ảnh cuốn sách đang gấp lại, chèn 1 câu nói hay về cuốn sách (ví dụ: nội dung cuốn sách này có thể thay đổi cuộc đời của người đọc)
- Các đoạn tiếp theo là các trang sách (chọn mấy trang hay nhất, trình bày bắt mắt nhất)
- Đoạn gần cuối chèn ảnh lướt mua trên tts & tiki tạo trust, thích thì cho đoạn này cuối luôn cũng được
- Cuối cùng có thể là mặt bìa sau của sách hoặc 1 câu nói gì đó.
- Vào mẫu capcut tìm 3 keyword này để làm video có hiệu ứng đẹp: sachhay, book, 3d

2.4.Mẫu content gợi ý

- 1 nội dung tâm đắc nhất trong sách...
- Xxx bài học từ cuốn sách...
- Người nổi tiếng nói gì về sách (content này làm khéo khéo bị flop nha)
- Mở đầu bằng 1 câu nói gì đó, lật tới 1 trang sách tâm đắc (kiểu từ điển tiếng em, hành tinh của một kẻ nghĩ nhiều)
- ...

Để tư duy tốt thì ae nên dành thời gian đi spy, coi meta trên thị trường họ làm như nào (theo keyword, theo hastag...), cẩn thận lún vô mấy video giải trí là mệt đó :D

2.5.Cách chèn nhạc (này là đối với kênh thường nha, kênh doanh nghiệp ko rõ)

- Quá trình spy nói bên trên thì ae lưu cái bản nhạc đó lại + tải video về)
- Quan trọng: chỉ lưu lại video nào có chữ: tên kênh + âm thanh gốc (ví dụ: Đại Bùi ATP Software âm thanh gốc), nhạc này được xử lý rồi nên ko sợ bị bắt bản quyền nữa.
- Tách âm thanh từ video vừa tải
- Ghép vào video mới
- Trước lúc đăng thì vào yêu thích => âm thanh => chọn đúng bài lúc này lưu
- Edit lại video trên giao diện tiktok, kéo nhạc vừa thêm xuống là 5%
- Đăng video

2.6.Tư duy làm kênh

- Làm 1 lúc 2-3 kênh
- Nếu thực sự tập trung thì tốt nhất là phải sản xuất được 3-4 video/ ngày.
- Trước đây khi kênh bị flop thì ngồi chơi, giờ kênh nào flop thì làm kênh khác để bù (đúng trước đây tự thấy mình khá “ngu” khi chỉ làm 1 kênh, ngồi cafe với a Lâm mới vỡ lẽ ra là mình ngu thiệt :v), giờ kênh chính flop mà mấy kênh phụ có đơn vẫn ko bị tụt mood.
- Đăng video xong tương tác nhẹ nhẹ rồi pass qua nghiên cứu content khác luôn <= ae có tâm thế này thì cày ngày 9-10h vẫn thấy khỏe.
- => Flop thì kệ, vì giờ sự tập trung mình đã dàn trải ra nhiều kênh, tiếp tục làm video.

Cả team ATP Book mỗi ae 2-3 kênh làm vài video/ ngày, nỗ mỗi kênh chục 15-20 đơn thì cứ vậy nhân lên là 200-300 đơn/ ngày rồi, muốn 1k đơn thì cày mạnh hơn, kk

2.7.Seeding

- Seeding có khen chê, có hỏi mua
- Đừng tập trung vào mấy cmt kiểu nhạt nhẽo quá
- Nội dung có liên quan đến các key nhấn mạnh trong sách, ví dụ: muốn kiếp nhân sinh là từ tiền kiếp, nhân quả, luân hồi chuyển kiếp... hành tinh của một kẻ nghĩ nhiều là: áp lực, stress, peer pressure, overthinking...
- => kinh nghiệm: đi coi content của cuốn này trên video người khác làm, coi kĩ mấy comment người khác nói gì lấy về chế lại.

2.8.Meta về sách

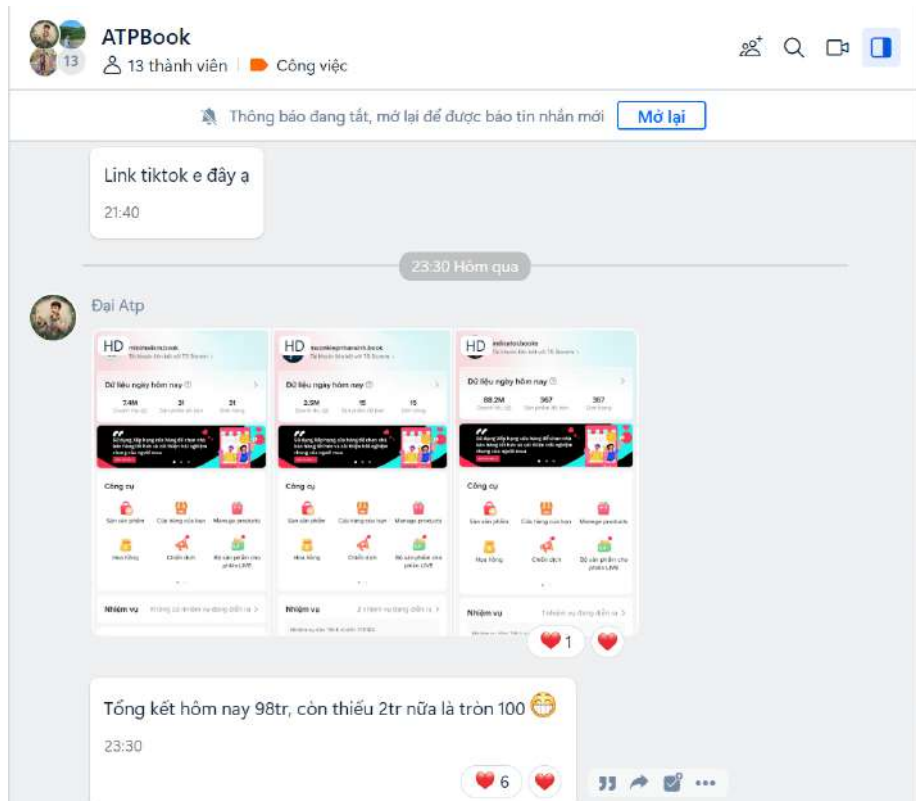
Quan điểm cá nhân thì có 3 dạng:

- Quay mặt giới thiệu (vlog): kênh chính Đại, Tèo, a Lâm. Loại này khó làm chứ ko dễ.
- Cắt ghép chèn nhạc: thời điểm này thì ko thể làm dạng slide chuyển cảnh bình thường nữa mà phải có hiệu ứng đi kèm. Hiệu ứng + trang sách + nhạc + text => gây tò mò giữ chân user & chuyển đổi.
- Duet/reup video người nổi tiếng: đòi hỏi kĩ thuật scale video, bóp giọng, chèn thêm nhạc, blend màu mè
- Sử dụng âm thanh của các video mà mình muốn làm content (ví dụ: <https://vt.tiktok.com/ZS8kYUNrk/>)

...

=====

Vài đúc kết về quá trình làm Tiktok Shop trong tuần qua (phần 2): (chia sẻ của Đại Bùi)



- Tập trung vào sách trend, xoáy sâu content về cuốn sách đó. Tư duy hero hôm trước có đề cập ở phần 1.
- Tập trung làm content nhiều kênh. Lợi thế của việc có nhiều kênh là tạo ra nhiều “cơ hội” ăn đề xuất hơn. Hiện tại Đại làm 4 kênh thì 3 kênh đã có kết quả rồi, ngày kênh này ko reach thì có kênh kia gánh.
- Tập trung vào số lượng, mỗi video chất lượng nữa thì càng tốt. Vì hiện tại tiktok reach khá ngáo nên trong 1 ngày ae tạo đc 5-7 video thì kiểu gì cũng may mắn có 1 video được đề xuất.
- Đừng đặt “sự quan tâm” đến reach trên mỗi video quá nhiều. Làm xong kênh này seed nhẹ rồi qua kênh khác làm luôn, xoay vòng liên tục đến khi reach nhiều kênh thì bao phê. Ngược lại khi ae hướng sự tập trung vào 1 kênh, sự kì vọng lớn dẫn đến chán nản khi không có view.

- - - - -

2.9. Xây content đa kênh

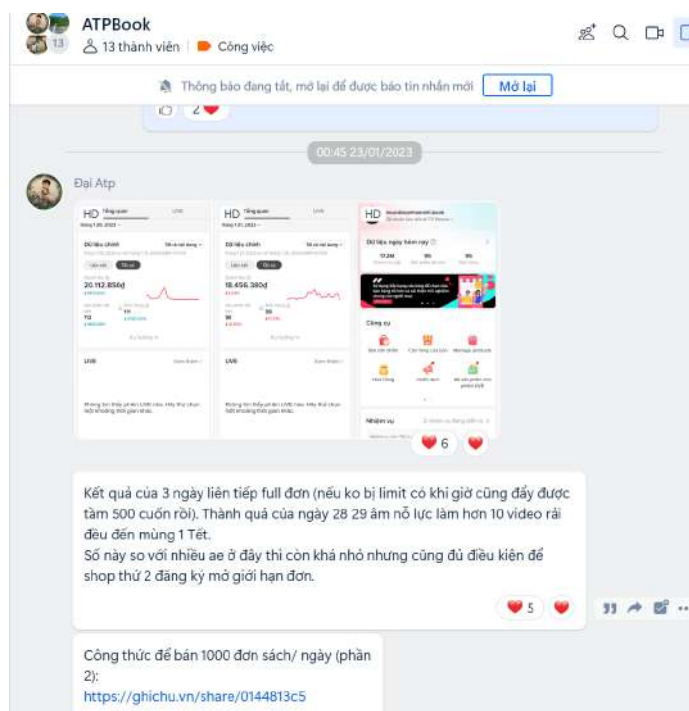
Trước đây Đại chia mỗi kênh 1 dạng content khác nhau về nhiều cuốn sách. Tức mình đóng vai là nhiều affiliate của ATP Book.

- Kênh A làm content tổng hợp sách về chủ đề nào đó
- Kênh B chuyên làm về trang sách
- Kênh C...

Nhưng cách này fail vì thiếu trải nghiệm đọc - không có đủ thời gian để chiêm nghiệm sâu mỗi cuốn sách.

***Tư duy xây kênh kiểu mới:

- Làm nhiều kênh về 1-2 cuốn sách
- Đặt tên kênh theo tên sách hoặc chủ đề tương đồng. Chi tiết nhỏ vậy thôi nhưng tạo trust chuyển đổi khá hay đấy.
- Mỗi một chủ đề sẽ post trên nhiều kênh để làm ab test. Source gốc có sẵn chỉ thay ảnh thay nhạc là xong, chưa tới 5p. Mục tiêu của mình là chuyển đổi nên ae đừng quan tâm chuyện lặp lại content.



2.10. Cách seeding hiệu quả (bổ sung thêm)

- Mỗi ae nên có ít nhất 4-5 nick clone trong máy để seeding comment, clone là một trong những “bí mật kinh doanh” khi làm tiktok shop đấy. Ai chưa có thì nhắn Đại gửi cho.
- Đối với content 1 cuốn sách: tìm các video cùng loại sách đang reach mạnh trên thị trường > xem comment > seeding lại tương tự. Cách này làm nội dung seeding tự nhiên hơn & điều hướng người dùng tốt hơn những icon mặt cười/ khen hay.
- Đối với content tổng hợp sách: seeding điều hướng khen hoặc chê 1 cuốn sách trong đó. Vì bản chất khi gán nhiều sách trên cùng 1 video thì mình đang tung hoả mù khiến người đọc khó lựa chọn sách cần mua, lúc này người ta sẽ xem comment xem có ai khuyên nên mua sách gì.
- Cách share: nick A share lên zalo, chuyển qua nick B rồi lên zalo click vào link. Tiếp tục dùng nick B share lên zalo rồi chuyển qua nick C, lặp lại như vậy với những clone còn lại.
- Khi video dưới 100 view thì đừng seeding mạnh tay quá, 5-7 like là được rồi. Nhiều video thấy ae seeding chỉ số lố quá, gần bằng lượt view.
- Khi video cần đề xuất rồi thì buff thoải mái, chả ảnh hưởng gì đến thuật toán phân phối cả. Lúc này mình cần là chỉ số đẹp + seed điều hướng.
- Nội dung comment có các key liên quan đến video. Hôm trước có note ở phần 1 rồi.

2.11.Cách để không bị bí ý tưởng

Cái này rất quan trọng vì hầu hết Đại thấy ae đang làm content theo 1 kiểu như thị trường: trích dẫn từ cuốn sách ABC, bài học từ... không phải cách này ko ra chuyển đổi nhưng làm nhiều quá thì nó bị nhàm.

- Nên có trải nghiệm đọc sâu, đọc kĩ nội dung sách để có thêm ý tưởng. Nếu chỉ xem mỗi review thôi thì hiểu sẽ không tới.
- Research trên Tiktok: coi ít nhất 30-40 video để tổng hợp lại. Đại cũng phải làm tương tự, ngồi coi lấy giấy bút ra note lại chủ đề từng video và phân tích => tìm concept mà chưa ai làm.

- Research trên Answer the public: đồ chơi này khá hay khi nhập keyword vào nó trả lại tiêu đề mở rộng.
- Research trên Ahref: nhập keyword để tools trả về top các bài viết trên google có nhắc về keyword này. Đây là cách rất hiệu quả.
- ...

2.12.Chọn nhạc

Cái này liên quan đến gu & độ nhạy mỗi người nên cũng khó nói được.

Kinh nghiệm của Đại là lướt trang chủ:

- Xem các video trending họ xài nhạc gì
- Các bài có chữ âm thanh gốc là nhạc ko bị dính bản quyền.
- 1 kênh cũng chỉ nên xài 2-3 bài nhạc liên tục, nhất là với video nào từng reach mà có người cmt hỏi tên bài hát thì nhạc đó phải xài được vài tháng nữa.
- Nhạc phải phù hợp với nội dung sách: + 48 nguyên tắc: giật gân, remix, kịch tính, ngẫu lòi...
- + Muôn Kiếp Nhân Sinh: cảm động, bay bổng...

Còn chi tiết cách quay, edit ra sao, hiệu ứng chèn vào như nào thì tùy vào năng lực mỗi ae tự tìm hiểu & rèn luyện, làm nhiều là sẽ quen tay làm tốt thôi.

Youtube hướng dẫn Capcut khá nhiều, nếu quyết tâm làm video viral thì ae nên dành thời gian để xem & thực hành theo.

3. Công thức “chống nhục” cho video:

- Ae vào seeding.vn nạp tiền xong mua gói auto view (7 video mỗi video 500 view) nha.
- Khi nào đăng video thì mua thêm gói share video.
- Reach tự nhiên tăng 50-100 view thì lấy clone vô seeding tay

Cách này Đại test kỹ 4 video mới reach khá ổn, chuyển đổi tốt. Không bị thuật toán nó bóp gì đâu

SIMPLE SEEDING.

Kiểm coin

Seeding

Facebook

- Tăng Like
- Tăng Comment
- Tăng Cảm Xúc
- Tăng Like Page
- Tăng Follow
- Tăng Share
- Tăng Thành Viên Nhóm

Instagram

- Tăng Like
- Tăng Comment
- Tăng Follow

Tiktok

- Tăng tim
- Tăng follow
- Tăng view

Tăng Comment

tranthinhlam@gmail.com (Gửi Miễn phí) 0 Coin

Một số lưu ý:

- Đăng bài viết ở chế độ công khai.
- Đăng nhập Facebook -> Vào phần Cài đặt -> Bài viết công khai -> Bật công khai tất cả.

Tạo Seeding Lịch sử Seeding

Link bài viết* <https://www.facebook.com/groups/atpssoftware/permalink/1587397058259075/>

Nội dung Nội dung comment

Giới tính* Tất cả

Lưu ý: để seeding được nhanh nhất hãy chọn giới tính tất cả

Đơn giá 660 Coin

Thành tiền 0 Coin

Lưu ý **HÃY ĐỌC ĐỂ TRÁNH MẤT XU KHI SỬ DỤNG!**

- Mua bằng link bài viết không phát ID bài viết.
- Mở công khai bài viết và mở cho mọi người like và comment.

Bảng xếp hạng điểm

TOP 1	namcb1998@gmail.com	293939720 Coin
TOP 2	trinhxuannam30679@g...	51110890 Coin
TOP 3	thaonhuy@yahoo.com	50503010 Coin
TOP 4	niat1989@gmail.com	38858560 Coin
TOP 5	truonggiang2301htce...	33297630 Coin
TOP 6	loantkt1995@gmail.com	33248890 Coin

Chat với đội ngũ hỗ trợ của ATP Software!

PHẦN 5: NHỮNG “CHÂN ÁI” CỦA TIKTOK 2023

(Viết bởi Phan Toàn - ATP Academy)



BIẾT SỚM THÌ GIÀU SỚM

Chân ái số 1: hành động mạnh mẽ

- Chân lý không thuộc về kẻ mạnh, chân lý dành cho người chăm chỉ. Bạn không làm thì người khác sẽ làm, trong khi bạn ngồi lên kế hoạch, suy nghĩ rằng có nên bắt đầu hay lựa chọn gì đó thì người khác đã làm thay bạn rồi.
- Hành động ở đây không chỉ là “làm 1 cách ngu ngốc”, hành động phải đúng - đủ & đều. Tất nhiên để làm được điều này bạn cần cân bằng giữa việc: thay đổi tư duy, học hỏi thêm kiến thức, mở mang góc nhìn, trang bị năng lực có chiều sâu & đánh trận đánh lớn. (Làm điều gì có chiều sâu, khác biệt & tạo ra kết quả)

Bài học: chăm chỉ không phải là cắm đầu làm và chờ sự may mắn. Chăm chỉ ở đây là HỌC - HIỂU - HÀNH

Chân ái số 2: Ham tiền

- Phải là một kẻ biết đặt tiền lên hàng đầu. Hãy học cách mà “người miền bắc” họ làm việc, kiếm tiền... ở đây là tâm thế tập trung vào MỤC TIÊU THEN CHỐT.
- Hàng đầu nhưng không phải là ƯU TIÊN SỐ 1, phải biết nói không với lừa đảo, kiếm tiền bất chấp, vi phạm pháp luật & đạo đức.
- Phải biết đặt ra những con số thật cụ thể, đo lường mỗi ngày & lên kế hoạch để đạt được những điều đó. Càng đắm chìm thì khả năng thành công sẽ càng cao hơn...

Bài học: bạn hời hợt với mục tiêu, con số hay việc kiếm tiền... mọi việc bạn làm sẽ không còn hiệu quả nữa.

Chân ái số 3: Content is king

- Thuật toán thì có thể thay đổi nhưng content hay thì vẫn là yếu tố quan trọng bậc nhất quyết định bạn có truyền tải được thông tin đến khách hàng hay không, hơn nữa đã hay thì tự khắc sẽ viral...
- Content sẽ giúp bạn 2 thứ: truyền tải thông tin & tạo ra điểm chạm. Ai tạo ra thông điệp thú vị, câu chuyện thuyết phục hay khơi gợi được cảm xúc “tức thời” của khách hàng... người đó CHIẾN THẮNG.

Bài học: tiêu thụ nội dung thì dễ, sáng tạo nội dung mới khó. Ai sáng tạo càng giỏi, người đó càng có nhiều lợi thế.

Chân ái số 4: Thấu thị trường & thao tâm lý

- Làm cái gì cũng vậy, chơi ở đâu cũng thế. Muốn có được sự chú ý, mối quan tâm hay sự chuyển đổi về thương mại thì phải THẤU HIỂU THỊ TRƯỜNG. Bạn đến 1 vùng đất mới, bạn cần nghiên cứu vùng đất đó, hiểu địa hình, tiềm lực, vị trí, sự tiềm năng, con người, văn hoá, ... từ đó có cho mình sự bao quát, tổng quan. Lúc này bạn sẽ nhìn ra TIỀM NĂNG mà vùng đất mới đó dành cho bạn là gì. TikTok cũng thế thôi...

- Thêm nữa, bạn phải hiểu người sẽ mang lại tiền bạc cho bạn là ai. Khách hàng sẽ sẵn sàng chi trả tiền cho bạn là những người nào, họ có thói quen, hành vi, sở thích, tâm tư, nguyện vọng, mong muốn hay khó khăn gì... bạn giúp được càng nhiều người bằng việc thấu hiểu họ... BẠN CÀNG THẮNG LỚN.

Bài học: phải phân tích kỹ thị trường: con số, vận hành, người dùng để thấy được cơ hội. Cơ hội mở ra rồi thì phải bằng mọi giá THẤU HIỂU INSIGHT để khai thác kiếm tiền.

Chân ái số 5: Siêu tập trung & dẫn thân

- Với một thái độ hời hợt, sự tập trung của một kẻ thông thường thì bạn chắc chắn SẼ THẤT BẠI. Bạn không thể đi săn với tâm thế của một kẻ “cuối ngựa xem hoa được”. Cho nên việc đầu tiên bạn cần làm là xác định rất rõ mục tiêu, việc bạn làm và đắm chìm vào nó.

- Không một ai thành công mà không có sự tập trung cao độ cả. Mà để có được điều này bạn phải làm được 2 điều: 1 là SỰ DẪN THÂN & 2 là QUẢN TRỊ ĐƯỢC CẢM XÚC của bản thân.

- Sự dẫn thân là: đắm chìm vào mục tiêu, tập trung cao độ, tâm thế làm việc hết mình & đôi khi là: ăn, ngủ, tắm, vệ sinh cũng nghĩ về MỤC TIÊU THEN CHỐT. Có một sự thật là sự dẫn thân còn xuất hiện trong những giấc mơ của bạn nữa...

Bài học: nếu bạn cứ loay hoay trong sự ảnh hưởng của tâm lý Fomo, thì mãi bạn sẽ chẳng làm được điều gì thực sự ra hồn.

Chân ái số 6: Yếu tố niềm tin

- Bản chất của mọi sự giao dịch là NIỀM TIN giữa 2 bên. Giờ bán hàng trên online hay cụ thể TikTok cũng vậy, ai tạo được niềm tin với NHIỀU NGƯỜI HƠN thì người đó sẽ có nhiều giao dịch hơn với khách hàng của mình.
- Hành vi khách hàng giờ sẽ có xu hướng mua qua một người họ có ấn tượng, chú ý, có thiện cảm & tin tưởng. Xu hướng này ngày càng nhiều hơn bởi những ông: làm ăn bát nháo, lừa đảo, “treo đầu dê bán thịt chó”, buôn bán bất chấp & dần tạo ra 1 hệ lụy xấu ảnh hưởng cả thị trường.

Bài học: giờ là lúc tập trung xây dựng uy tín, niềm tin bằng việc xây dựng thương hiệu cá nhân, thương hiệu công ty...

Chân ái số 7: Sức mạnh của câu chuyện

- Câu chuyện có sức mạnh kết nối một người lạ với nhau siêu cao. 10 người giao tiếp với nhau, nếu họ bắt đầu bằng những câu chuyện thì khả năng kết nối & tạo niềm tin là 7 - 8 người. Ngược lại ai không biết kể chuyện thì con số này chỉ còn 1 2 người mà thôi.
- Kể chuyện không phải là một kỹ năng khó, khó ở đây là mỗi người phải biết tự tạo ra những điều thú vị, sâu chuỗi lại & tạo ra câu chuyện thú vị. Ai làm được điều này, kết quả họ có được là không phải bàn cãi nữa. Có quá nhiều case study rồi...

Bài học: hãy nhớ, sức mạnh của quá trình mới thực sự là KIM CHỈ NAM giúp bạn chiến thắng trong câu chuyện.

Chân ái số 8: Quyền lực mới - sự cộng hưởng

- Bạn sẽ không tưởng tượng được sức mạnh của SỰ CỘNG HƯỞNG của nhiều yếu tố là như thế nào đâu. Nhớ lại một chút về những ví dụ về lực cộng hưởng: những vụ sập cầu cách đây nhiều năm trước bạn thấy thế nào?. Nếu như lực cộng hưởng tạo ra lực cực đại thì sự cộng hưởng sẽ tạo ra GIÁ TRỊ CỰC ĐẠI (điều này chỉ khi bạn làm, bạn có kết quả mới thấy sức mạnh của nó)

Sự cộng hưởng sẽ giúp bạn vô cùng nhiều điều khác nhau. Để tôi lấy một vài dẫn chứng để các bạn cảm nhận:

- Cộng hưởng bởi nhiều kênh: cộng hưởng bởi số lượng content, số lượng doanh thu, tăng khả năng “video ăn đề xuất”, ... nhiều thứ khác
- Cộng hưởng bởi sự lan truyền hiệu ứng: 1 người xem nhiều kênh, vào 1 kênh xem nhiều video, xem nhiều video thì tỉ lệ mua hàng cao, lặp đi lặp lại thì mua càng nhiều. (Đây là bí mật)
- Cộng hưởng bởi niềm tin, thương hiệu: người ta chọn ai để mua, chọn thương hiệu nào để “gửi trọn” niềm tin. Bạn làm càng tốt thì doanh số càng cao. (Sẽ có những khoảnh khắc nhìn bill bạn sẽ wow)
- Cộng hưởng bởi hiệu ứng đám đông: ăn đề xuất, đám đông com mừn & mua hàng. Đám đông mua trước đó, số lượng đơn hàng bán trước đó (ai nghiệm ra điều này là người rất giỏi)
- Cộng hưởng bởi sự tồn tại & chất lượng: tồn tại sẽ ăn đề xuất, nền tảng ngày càng tốt (các chỉ số tốt hơn & tỉ lệ với niềm tin của KH).

Bài học: đó là sức mạnh của chiều sâu, làm ăn bài bản & lâu dài. Thời này ai có thương hiệu cá nhân, thương hiệu công ty chuẩn thì “ăn đứt”...

Chân ái số 9: sức mạnh của quảng cáo

- Kết hợp được content chuyển đổi cao + đẩy ads mạnh sẽ ra doanh thu khủng. Nhưng cũng không dễ để làm tốt điều này.

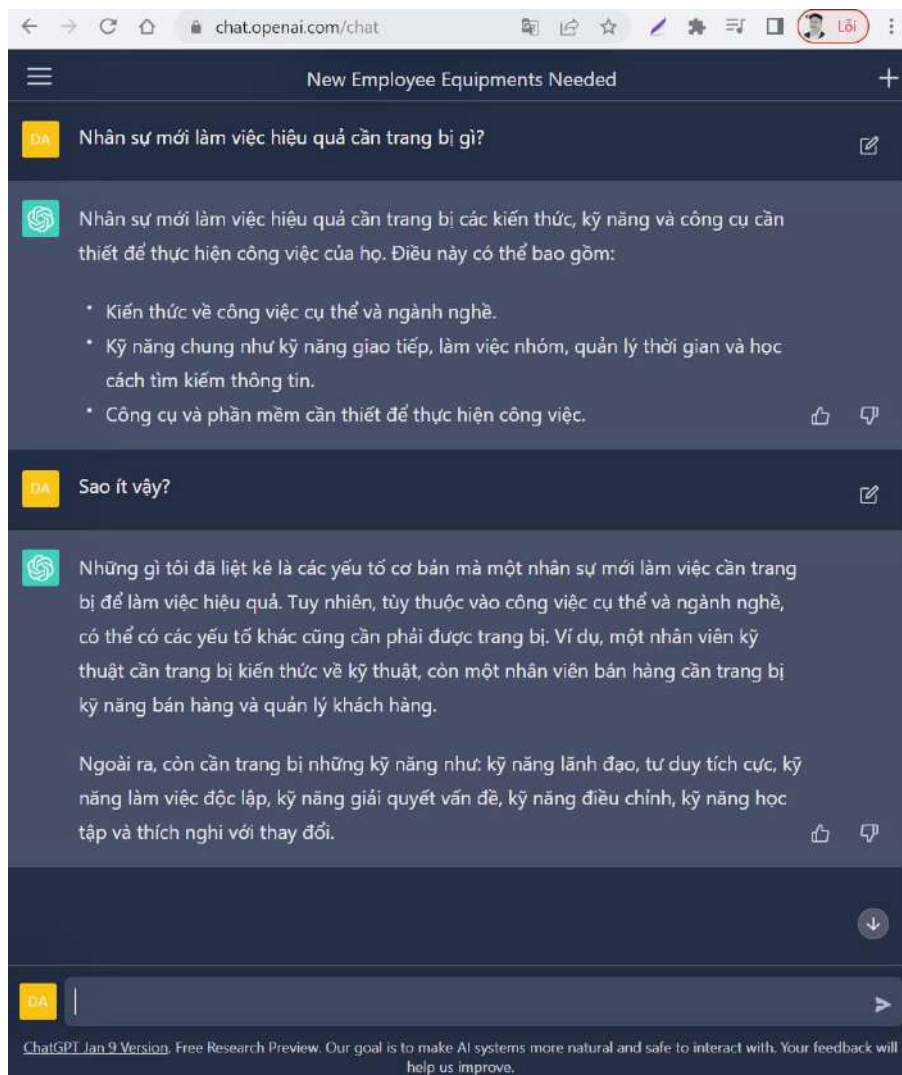
- Phải qua quá trình: TẠO CONTENT CHUYỂN ĐỔI CAO + TEST ADS + TỐI ƯU thì may ra ngon (content nào ngon đẩy ads mạnh)
- Chỗ này quan trọng nhất 2 thứ: SẢN PHẨM & CONTENT SIÊU CHUYỂN ĐỔI

Bài học: nếu muốn kiếm tiền ngon từ ads. Phải hiểu thị trường, chịu bung tiền để test & biết thời điểm nào ngon để “vít”

Trên là những đúc kết gần đây của mình về thị trường TikTok. Đây là những bí mật mà rất nhiều người ngoài kia làm tốt không muốn bạn biết...

PHẦN 6: XU HƯỚNG CỦA AI & AUTOMATION ÁP DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG MARKETING & KINH DOANH ONLINE

Trong 1-2 tháng qua, chúng ta đã nghe về ChatGPT, những sự tiện lợi & tính năng hữu dụng của nó. Song song đó còn rất nhiều tools về AI & Automation hữu ích khác...



Nếu chúng ta làm thủ công theo cách thông thường, có thể sẽ mất đi lợi thế cạnh tranh. Thua thiệt về tốc độ x5-10 lần, vài chục lần so với người khác sử dụng tools. Chúng ta cũng tốn nhiều thời gian & chi phí nhân sự hơn...

Do đó:

- Có lợi thế về công nghệ, cũng là một LỢI THẾ ĐẶC BIỆT trong kinh doanh
- Lợi thế về tools (tụi mình từng có khách hàng yêu cầu: “bên em nên bán simple tikdown giá 10tr/tháng”. Vì muốn ít người biết, ít người dùng, ít bị cạnh tranh và khó bị “nát”/loãng hơn...)
- ...

Trong một post thảo luận hôm trước về sức mạnh của video ngắn...



Qua các cmt, mình cũng nhận được khá nhiều thông tin tích cực về sự “mạnh mẽ” của Facebook Reels:

Nguyễn Kiên
Cái này dùng Simple Tikdown, kênh viral lên làm aff shopee cũng ra gì lắm a!

Thích Phản hồi Ẩn 1 tuần

Nguyễn Kiên
Fanpage để scale



Thích Phản hồi Ẩn 1 tuần

Nguyễn Kiên
Nếu này mần 1 trong các fanpage ăn để xuất thì tiếp cận khủng khiếp



Thích Phản hồi Ẩn 1 tuần

THÍCH PHẢN HỒI ẨN 1 TUẦN



Bùi Minh Hiếu
E cũng lên được 1M5 views cho cả 2 video chuyển đổi cho page nha khoa :))

Video	Views	Engagement	Conversion
Video 1	371,807	347,608	170
Video 2	338	242	6
Video 3	1,200,133	1,200,000	6,500

Thích Phản hồi Ẩn 1 tuần

3



Tác giả
Trần Thịnh Lâm
Bữa trước đăng bậy bậy mà views & kéo follow mới cũng ok phết đó



Thích Phản hồi 1 tuần

10

Ngoài ra, mình biết một số page/channel dùng công cụ & tạo ra hàng trăm triệu views, tạo ra vài chục nghìn đến vài trăm nghìn follow. Nhưng vì không được sự đồng ý của khách hàng nên mình không tiện show ở trong ebook này...

Mặc khác, một trong những lý do thôi thúc mình soạn ebook này. Là bởi sự quan tâm khá lớn đến công cụ hỗ trợ tải video ngắn & đặt lịch đăng video trên đa nền tảng social. Post mình đăng sau 1 ngày thu hút hơn 2000 comment quan tâm...



Tiện đây, mình cũng giới thiệu thêm chi tiết về công cụ hỗ trợ xây dựng nội dung đa kênh trên social. Giúp ae có thể tiết kiệm nhiều nguồn lực, nhanh chóng có kết quả hơn...

PHẦN 7: GIỚI THIỆU TÍNH NĂNG CỦA CÔNG CỤ: SIMPLE TIKDOWN (phiên bản PC)



PHẦN MỀM
DOWNLOAD
VIDEO
TIKTOK
MIỄN PHÍ

SIMPLE TIKDOWN

100
Content
Ideas

Tìm content một cách nhanh chóng với kho video đồ sộ

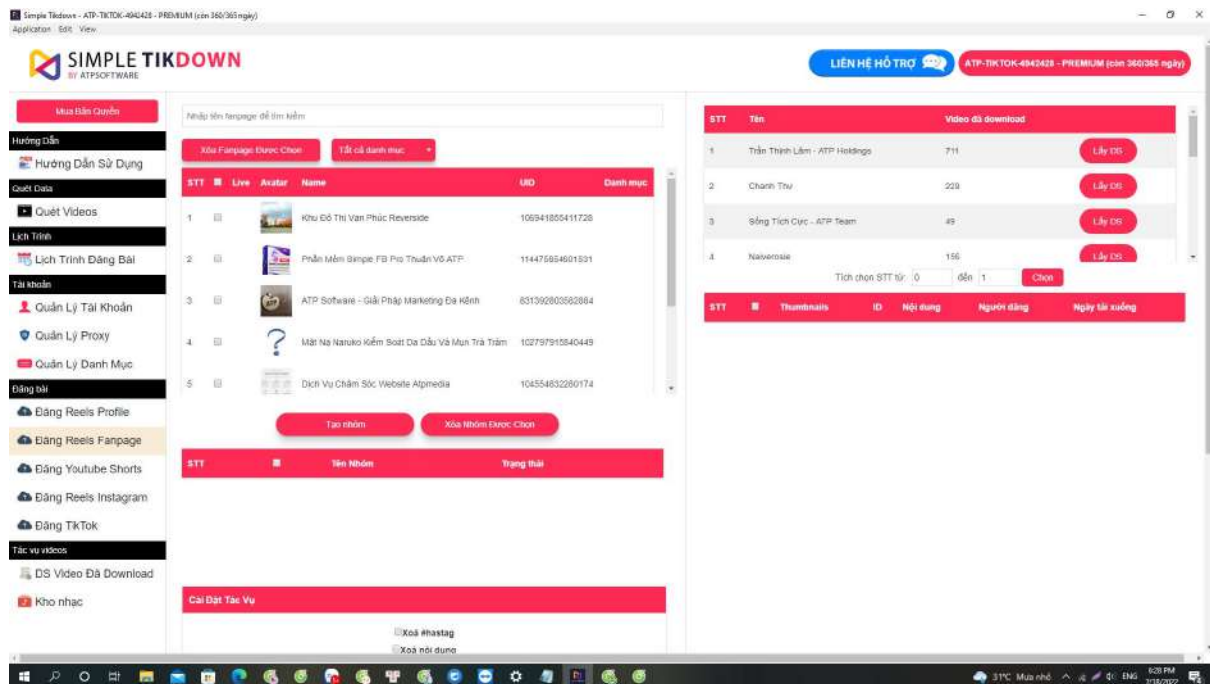
Tải video Tiktok không dính logo nhanh chóng

Tự động đăng tải lên các nền tảng

***TÍNH NĂNG TẢI TIKTOK KHÔNG LOGO:**

- Tải toàn bộ video trên 1 kênh bất kỳ trên TIKTOK không chứa logo ("trong 1 nốt nhạc")
- Tải toàn bộ video trên 1 kênh bất kỳ trên DOUYIN không chứa logo (phiên bản giống Tiktok tại Trung Quốc)
- Tải toàn bộ video trên 1 kênh bất kỳ trên KUAISHOW không chứa logo (Kuaishou hiện là nền tảng chia sẻ video ngắn có quy mô lớn thứ hai Trung Quốc, chỉ sau Douyin với tổng giá trị khoảng 61,7 tỷ USD sau đợt IPO)
- Tự động sao lưu kết quả quét

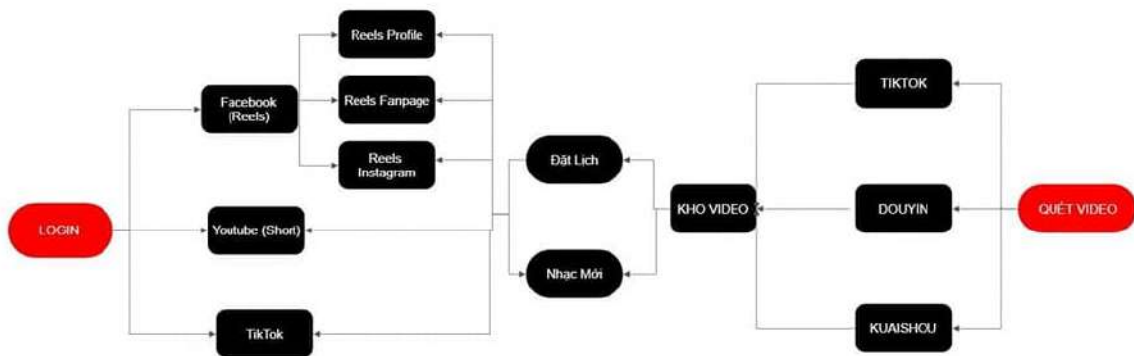
- Ngoài ra: tải video theo từng #từ_khóa hoặc #hashtag trending bất kỳ như: #xuhuong #dulich #hotgirl,...
- Tính năng đặc biệt 2: hỗ trợ làm việc đa luồng
- ...



***TÍNH NĂNG UPLOAD/ĐẶT LỊCH ĐĂNG VIDEO TỰ ĐỘNG:**

- Đăng tải trên 1 hoặc nhiều kênh trên Facebook Reels (theo thời gian, tần suất cài đặt)
- Đăng tải trên 1 hoặc nhiều kênh trên Instagram Reels (theo thời gian, tần suất cài đặt)
- Đăng tải trên 1 hoặc nhiều kênh trên Youtube Shorts (theo thời gian, tần suất cài đặt)
- Đăng tải trên 1 hoặc nhiều kênh trên Tiktok (theo thời gian, tần suất cài đặt)

MÔ HÌNH VẬN HÀNH PHẦN MỀM TIKDOWN



CÁC CÀI ĐẶT:

- Thời gian/tăng suất download/upload video trên các nền tảng
- Thay đổi nội dung hastag hàng loạt
- Đăng video đa luồng
- Tự động thay nhạc nền
- ...

CÁC TÍNH NĂNG HỖ TRỢ KHÁC:

- Quản lý tài khoản trên phần mềm
- Quản lý lịch trình đăng bài
- Quản Lý Proxy
- Quản lý danh sách video/kênh đã quét
- Quản lý "kho nhạc của tôi"
- ...

CÁC UPDATE TRONG TƯƠNG LAI: (không chắc chắn, team dev đang nỗ lực hoàn thiện từng tính năng có thể)

- Tải video 1 kênh bất kỳ trên Facebook Reels
- Tải video 1 kênh bất kỳ trên Instagram Reels
- Tải video 1 kênh bất kỳ trên Youtube Shorts
- Mở rộng thêm social liên quan đến tính năng download/upload

- Copy toàn bộ tính năng tại công cụ: Auto Viral Content (gộp chung vào 1 công cụ này)
- Chèn được sản phẩm Tiktok Shop vào video khi đăng tải trên Tiktok (quan trọng)
- ...

LƯU Ý QUAN TRỌNG KHI SỬ DỤNG:

- Các tính năng này không bảo hành, có thể bị giới hạn thời lượng, số lượng & không thể sử dụng trong quá trình sử dụng. Khuyến cáo khách hàng sử dụng gói theo 1-2 tháng
- Tự chịu trách nhiệm toàn bộ về NỘI DUNG VI PHẠM BẢN QUYỀN khi sử dụng công cụ (không khuyến cáo dùng, làm dụng công cụ)
- Nên chủ động tải hàng nghìn video triệu view, không logo lưu trữ sẵn (vì tính năng này có thể bị fix trong tương lai)
- ...

BẢNG GIÁ: 1,5 triệu/60 ngày (sử dụng trên 1 thiết bị, hỗ trợ đa luồng, full tính năng, cập nhật tính năng mới miễn phí,...)

PHẦN 8: TƯ DUY ÁP DỤNG - TƯ DUY ĐƯỢC CHIA SẺ TRONG CÁC KHÓA HỌC TRỊ GIÁ HÀNG NGHÌN ĐÔ: (quan trọng)

1. Phục vụ cho mục đích XÂY DỰNG NỘI DUNG ĐA KÊNH (ví dụ bạn đã xây content trên Tiktok trong 1-2 năm qua, sử dụng công cụ để tiếp tục phát triển nội dung trên các social khác, giúp tối ưu thời gian/nhân sự làm việc)
2. Lưu trữ database hàng nghìn video "triệu views" để phục vụ cho nhiều hoạt động (nghiên cứu nội dung, edit, reup,...)
3. Ví dụ một kênh xây dựng nội dung thành công tại Youtube Shorts thu hút triệu views, khi reup trên Tiktok, Facebook Reels sẽ có xác suất cao có triệu views tiếp tục (reup kênh từ Douyin/Kuaishou -> Tiktok, khác local)
4. Một kênh xây dựng thành công ở quốc gia A, cũng dễ dàng thành công ở quốc gia B (đòi hỏi độ nhạy trong việc lựa chọn chủ đề/content)
5. Bí quyết để thành công trên social & có triệu follow: xây dựng kho nội dung hàng nghìn video (có giá trị trường tồn theo thời gian). Việc còn lại là ĐĂNG LẬP LẠI qua các năm (vì mỗi thời điểm tệp follow/tệp người xem tại 1 kênh là KHÁC NHAU)
6. Cách làm này được cộng đồng làm MMO Việt Nam đang sử dụng để làm free traffics kiếm tiền trên các sàn TMĐT ở nước ngoài hay shopify,...

(x2-3 thu nhập so với VN, khi thị trường lớn hơn, biên lợi nhuận sản phẩm lớn hơn, nhiều lựa chọn hơn,...)

7, Test content hiệu quả, video nào lên views/chuyển đổi cao sẽ buff ads thêm để ra đơn hàng

8. Giai đoạn đầu reup nội dung "vô thưởng vô phạt", sau khi kênh phát triển tốt tự sáng tạo nội dung theo định hướng của mình

P/s: khuyến cáo:

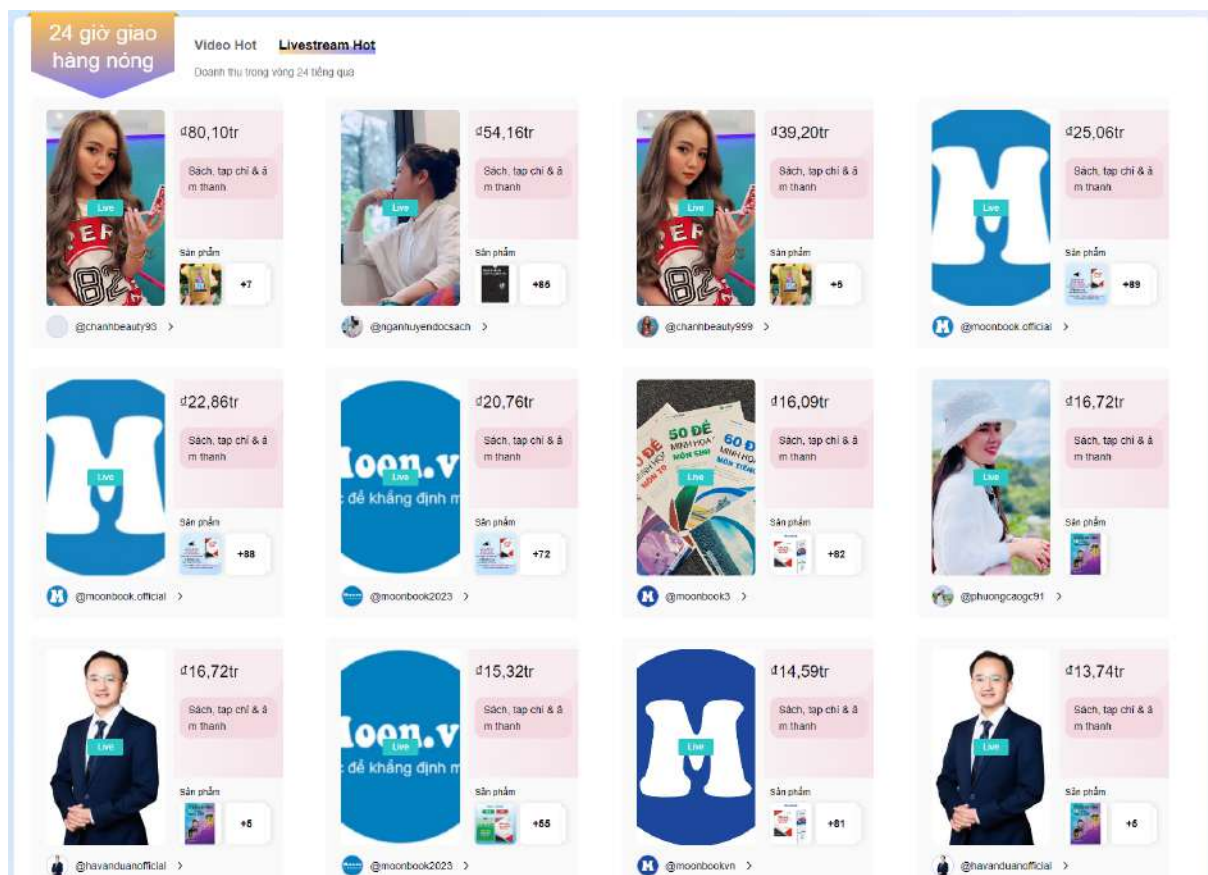
- Chỉ nên reup nội dung của chính mình tạo ra. Hoặc có quá trình edit/chỉnh sửa tương đối như (chèn sub,...)
- Hoặc reup các nội dung "vô thưởng vô phạt" tại các quốc gia khác nhau
- ...

PHẦN 9: PHÂN TÍCH DỮ LIỆU & DỰA VÀO DỮ LIỆU ĐỂ TẬP TRUNG ĐÚNG HƯỚNG

Trong kinh doanh, chúng ta thường phải THỬ SAI

- Thử sai kênh bán
- Thử sai sản phẩm
- Thử sai giá bán, chính sách ưu đãi
- Thử sai nội dung
- ...

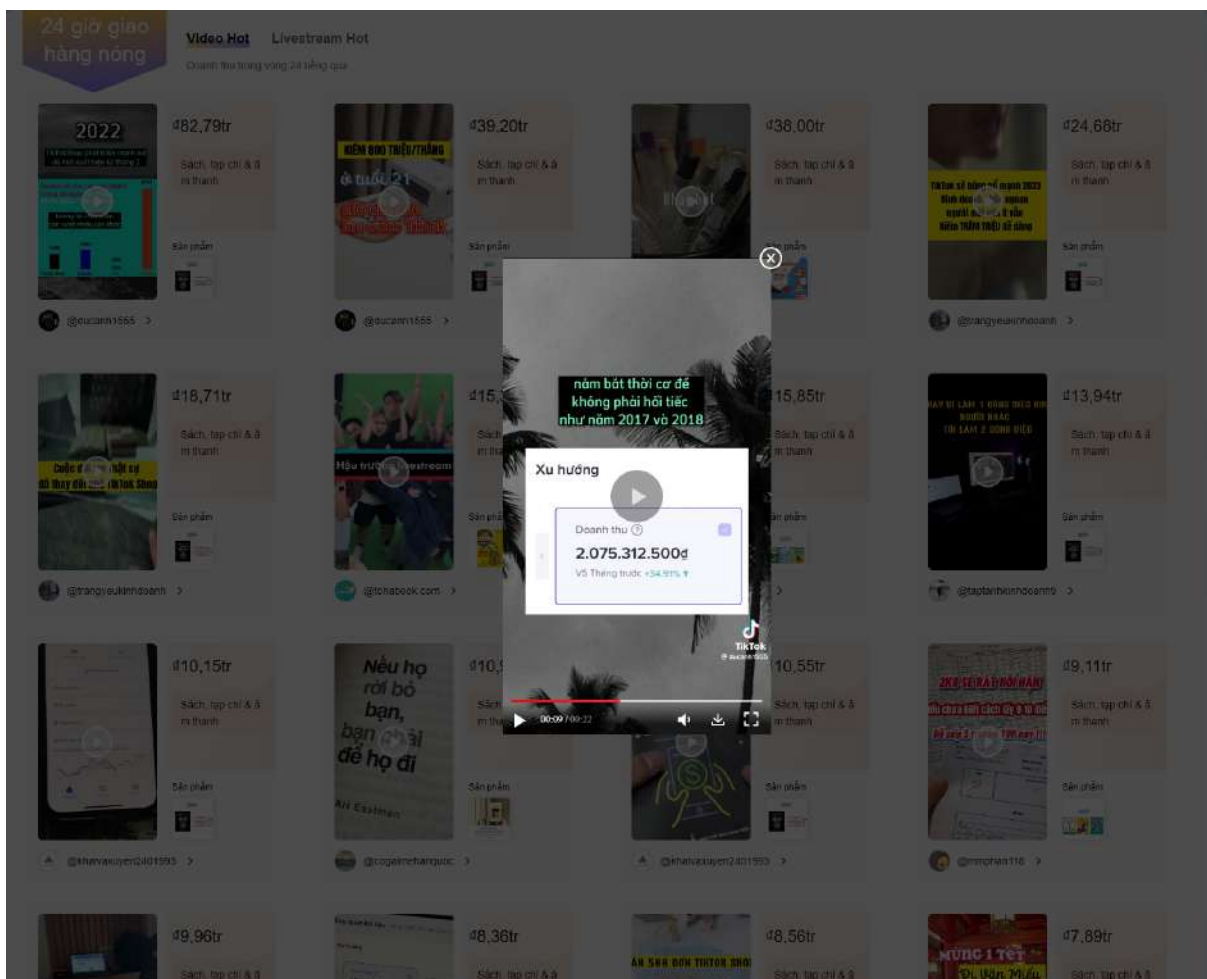
Dựa vào dữ liệu phân tích, chúng ta sẽ dễ phát triển đúng hướng. Từ đó dễ dàng MÔ PHỎNG CÁC CASE THÀNH CÔNG, để RÚT NGẮN thời gian “thử sai” và nhanh chóng đạt kết quả tốt



Như dữ liệu ở hình phía trên, là các livestream Hot trong 24h gần nhất thuộc ngành hàng sách. Mỗi phiên livestream của các KOC gắn sản phẩm sách có thể tạo ra doanh thu 10-80tr đồng.

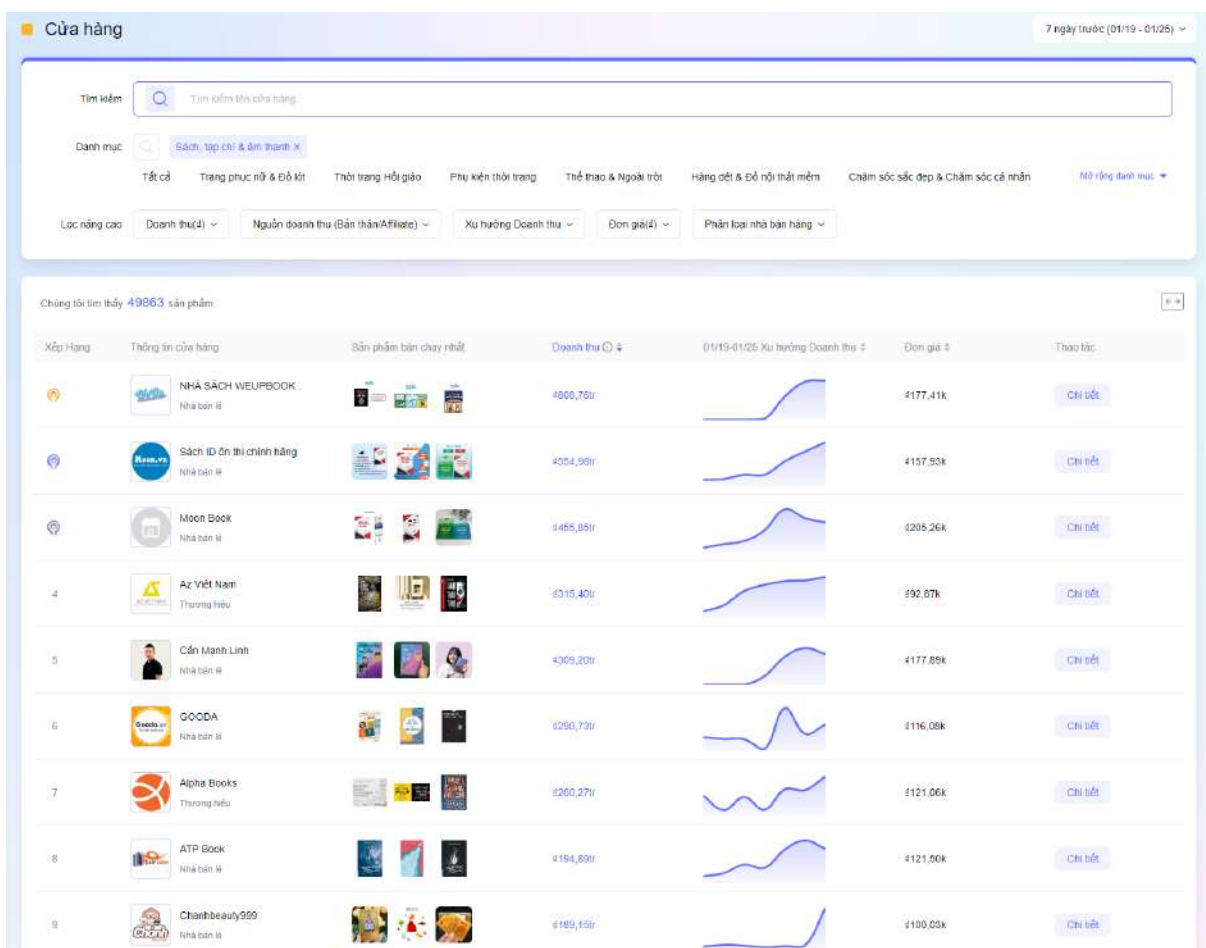
Từ đó chúng ta sẽ biết:

- Những KOL/KOC tạo ra chuyển đổi cao
- Quan sát quá trình livestream, chúng ta sẽ học được KỊCH BẢN bán hàng qua livestream
- Những cuốn sách hot & bán chạy, tạo ra chuyển đổi cao
- Thu nhập mỗi phiên livestream của các KOC
- ...



Như dữ liệu thống kê ở hình phía trên, chúng ta sẽ biết các video hot lên xu hướng trong 24h gần nhất.

- Có thể xem nội dung mỗi video, để học hỏi cách làm nội dung tương tự, để phân tích video
- Giúp chúng ta biết cuốn sách bán chạy
- Doanh thu tạo ra trong 24h của 1 video có thể đạt vài triệu đến hàng trăm triệu nếu lên xu hướng & tiếp cận triệu views
- Các kênh Tiktok/KOC về ngành hàng của mình đang hoạt động hiệu quả, để từ đó lựa chọn các chiến lược tiếp cận KOC để hợp tác với shop của mình
- ...



Như ở hình trên, chúng ta sẽ xem được doanh thu trong 1 tuần của các shop trên top ngành hàng sách. Cũng nói thêm, đây là doanh thu ngay dịp nghỉ Tết (âm lịch).

- Xem được bảng xếp hạng theo từng ngành hàng, biết shop nào hoạt động hiệu quả, so sánh với kết quả của shop mình với shop khác
- Biết các đầu sách đang bán chạy nhất của mỗi shop. Vào xem chi tiết chúng ta có thể biết nguồn traffics đến từ đâu? Từ các video hay livestream
- ...

Trên là một vài ví dụ khi mình dựa vào một công cụ chuyên về data để phân tích, nhờ quá trình này sẽ giúp mình có các định hướng/chiến lược phát triển shop phù hợp hơn.

Và thiết nghĩ, mỗi ai làm kinh doanh cũng nên dựa vào các phân tích/quan sát tương tự để đưa các quyết định, lựa chọn phù hợp:

- Nên tập trung vào đối tượng khách hàng nào?
- Nên tập trung vào dòng sản phẩm nào?
- Đây là sản phẩm “hero”, đang được thị trường “hấp thụ” tốt?
- Nguồn traffics/doanh thu đến chủ yếu từ nguồn nào?
- Học hỏi từ các case study thành công, nhìn thấy các case study thành công để có ĐỘNG LỰC phát triển
- ...

Với Tiktok, mình nghĩ trước tiên nên COPYCAT, MÔ PHỎNG những case thành công, những video/concerp nội dung xây kênh/bán hàng thành công. Rồi từ đó mới nên SÁNG TẠO, khi đã có những kết quả nhỏ ban đầu...

PHẦN 10: LÀM SAO ĐỂ KIẾM ĐƯỢC TIỀN KHI XÂY DỰNG NỘI DUNG VIDEO NGẮN ĐA KÊNH:

Khi xây dựng nội dung video ngắn trên các nền tảng social, tạo ra tệp follow, tạo ra traffics. Thì tại đó ta hoàn toàn có thể tối ưu chuyển đổi thành MONEY theo nhiều cách khác nhau:

Đây là những TƯ DUY để phát triển FREE TRAFFICS, không tốn chi phí ads mà vẫn có thể tạo ra hàng nghìn đô, hàng chục nghìn đô mỗi tháng.

Nó sẽ là GIẢI PHÁP cứu cánh cho những ai đang làm dropship tại TQ/Global mà đang chịu lỗ hoặc rất ít lãi vì chi phí chạy ads.

Có thể áp dụng tại thị trường nước ngoài & Việt Nam đều ổn:

- Phù hợp cho ae build traffics/channel để kiếm tiền với hình thức affiliate
- Phù hợp cho ae build traffics/channel để kiếm tiền với hình thức chèn ads của các ad network
- Phù hợp cho ae build traffics/channel để kiếm tiền với hình thức booking/PR
- Phù hợp cho ae build traffics/channel để kiếm tiền với hình thức kinh doanh
- Phù hợp cho ae build traffics/channel để kiếm tiền với hình thức bán hàng/livestream

- Làm dropship tại Trung Quốc/Global thậm chí ở VN
- Làm Amazon/Etsy/Ebay/ Shopee/Tiktok... muốn bán hàng trên sàn TMĐT mà không tốn chi phí quảng cáo.

- Đơn giản hơn là chỉ với mục đích xây kênh, tập làm marketing, tập làm THCN, tập kiếm tiền online, giúp phát triển bản thân,...

- ...

*Với nền tảng Tiktok:

- Kiếm tiền bằng hình thức booking/PR khi kênh phát triển nội dung/follow tốt

- Xây kênh để bán lại

- Xây dựng thương hiệu cá nhân/thương hiệu công ty trên kênh (cách thức tạo ra tiền gián tiếp)

- Bán hàng bằng livestream

- Gắn sản phẩm Tiktok Shop trong các video phù hợp (với các thị trường chưa update tính năng Tiktok shop, đa số sẽ điều hướng traffic vào biolink gắn trên hồ sơ để chuyển đổi. Nhìn lại tại VN mình lúc chưa có tính năng TMĐT thì vẫn làm theo cách này)

- ...

Với những nền tảng không hỗ trợ sẵn ecommerce. Chúng ta có thể điều hướng chuyển đổi theo nhiều cách:

- Chèn thêm thương hiệu/website/sĐT ở cuối mỗi video

- Chèn thông tin/link trên mô tả video

- Chèn link dưới comment

- ...

=> Mình từng biết có case khủng ở VN, chỉ bằng việc làm AFF với Shopee, dựa trên page/group hàng chục triệu members/follow, đã giúp kiếm 2-3 tỷ lợi nhuận với riêng cách thức chèn "LINK Ở DƯỚI COMMENT" dẫn về Shopee mỗi bài post. (case nào chắc nhiều ae chịu khó quan sát sẽ biết, mình không tiện show tên chi tiết)

TÓM LẠI, trên là một số gợi ý. Mình cũng không phải là người đủ giỏi, đủ trải nghiệm để thực hành tất cả các hình thức. Mình nghĩ dựa trên trải

nghiệm của mỗi ae ứng với mỗi cách thức kinh doanh/kiếm tiền trên môi trường online, ae sẽ là người BIẾT RÕ HƠN cách áp dụng, làm sao để BIẾN TRAFFICS THÀNH MONEY tốt nhất phù hợp với nguồn lực/sự hiểu biết của mình?