

Tổng quan Facebook Marketing

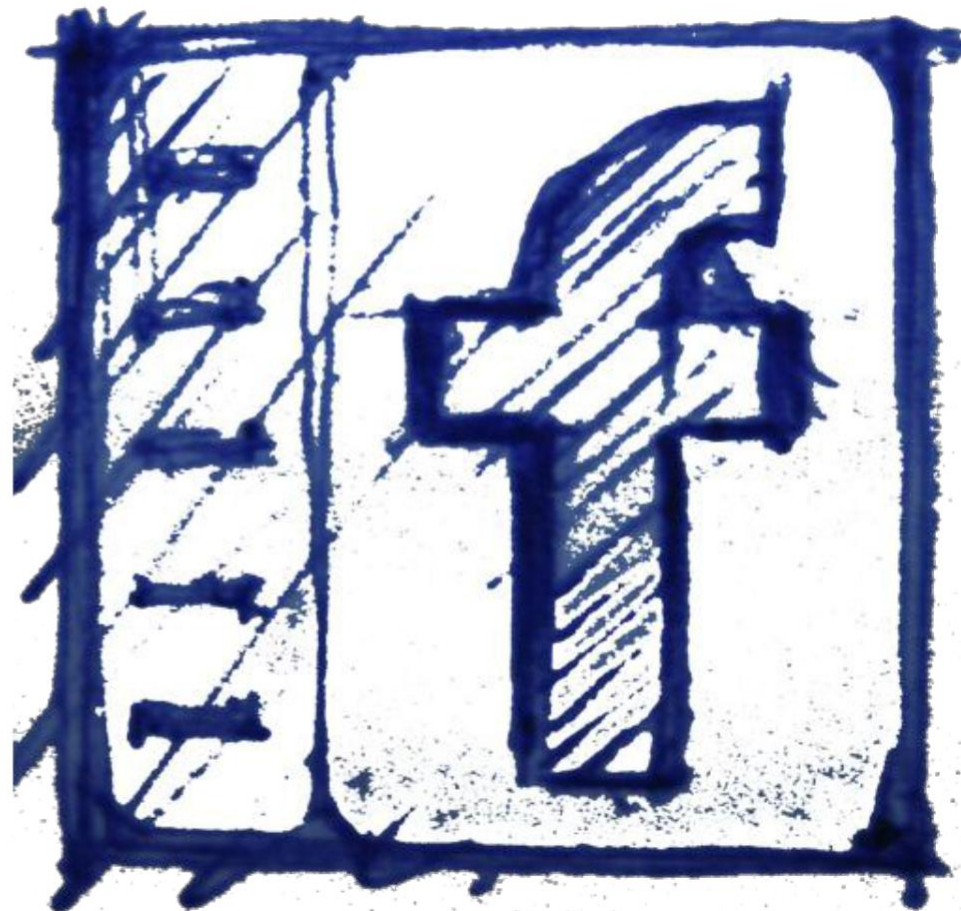
| Giới thiệu khóa học



Tổng quan Facebook Marketing

|1.1. Giới thiệu khóa học

1. Tổng quan Facebook
2. Nội dung và hình ảnh, video trên Facebook
3. Page và các vấn đề liên quan
4. Quảng cáo cơ bản 1
5. Quảng cáo cơ bản 2
6. Quảng cáo nâng cao
7. Thủ thuật kinh nghiệm Facebook





Tổng quan Facebook Marketing

|1.1. Giới thiệu khóa học



Thời gian học:



+Học tập trung 6-8 buổi



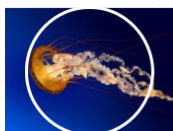
+Hỗ trợ sản phẩm hiện tại cho học viên



đến khi ổn



+Hỗ trợ sau học trọn đời



+Update sau học về Facebook





Tổng quan Facebook Marketing

|1.1. Giới thiệu khóa học

Quy định trong lớp:

+Làm bài tập được giao trước khi học bài mới

+Không làm bt khỏi học buổi mới

+Vào học đúng giờ

+Tập trung khi học

+Video quay lại khóa học ở:

[http: //tinhocsaoviet.com/k51](http://tinhocsaoviet.com/k51)



Facebook Marketing A-Z

Phần 1: Tổng quan Facebook Marketing

Tổng quan Facebook Marketing

| Hiểu về cuộc chơi Facebook



Tổng quan Facebook Marketing

|1.1. Hiểu về Facebook

Facebook VN

Tiềm năng, cơ hội và thách thức

Nhà nhà kinh doanh trên fb, ng ng kinh doanh trên fb

TẠO ĐỐI TƯỢNG

Đối tượng tùy chỉnh >

Địa điểm >

VIỆT NAM
Tất cả Việt Nam
+ Quốc gia, khu vực hoặc thành phố

Độ tuổi và giới tính >

Tuổi
18 - 65

Giới tính
Tất cả Nam Nữ

Sở thích >

+ Sở thích

Kết nối >

Trang >

Người được kết nối với
+ Trang của bạn

Người không được kết nối
+ Trang của bạn

Nâng cao >

(Đối tượng mới)
35m - 40m người hoạt động hàng tháng

Người trên Facebook
Quốc gia: Việt Nam

Nhân khẩu học

Số lượt thích Trang

Vị trí

Hoạt động

Hộ gia đình

Mua sắm

Danh mục hàng đầu

1	ENTREPRENEUR	SHOP GIẤY MINH THƯ
2	Business Services	Talaca
3	Local Business	EVE Fashion • Lotteria Vietnam
4	Bags/Luggage	Tina Shop
5	Baby Goods/Kids Goods	KidsPlaza.vn
6	Electronics	Samsung Vietnam
7	Health/Beauty	Là con gái thật tuyệt • Mẹo làm đẹp tại nhà • Maybelline New York - Vietnam • POND'S
8	Food/Grocery	Pizza Hut VN
9	Clothing	Tín Đồ Thời Trang • Chảnh Hàng xách tay • Grace's Sweet - Bikini • Lyra shop
10	Kitchen/Cooking	Cách làm bánh ngon

Xem tất cả

Số lượt thích Trang

Trang Facebook có khả năng liên quan tới đối tượng của bạn dựa trên lượt thích Trang Facebook.

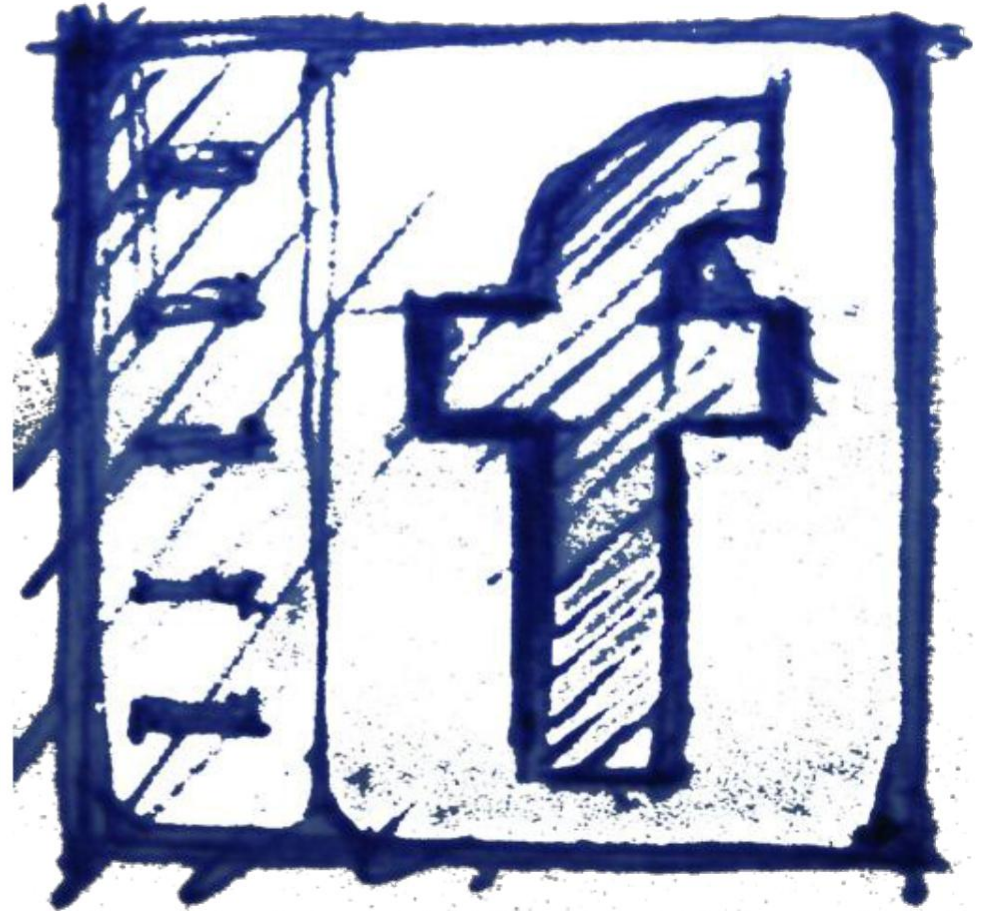


Tổng quan Facebook Marketing

|1.1. Hiểu về Facebook

Ưu điểm:

- Khách hàng tiềm năng lớn
- Có thể target sâu, phân loại khách hàng tốt
- Có thể bán sp với lượng lớn -Bán sp độc lạ
- Tương tác tốt, nhanh



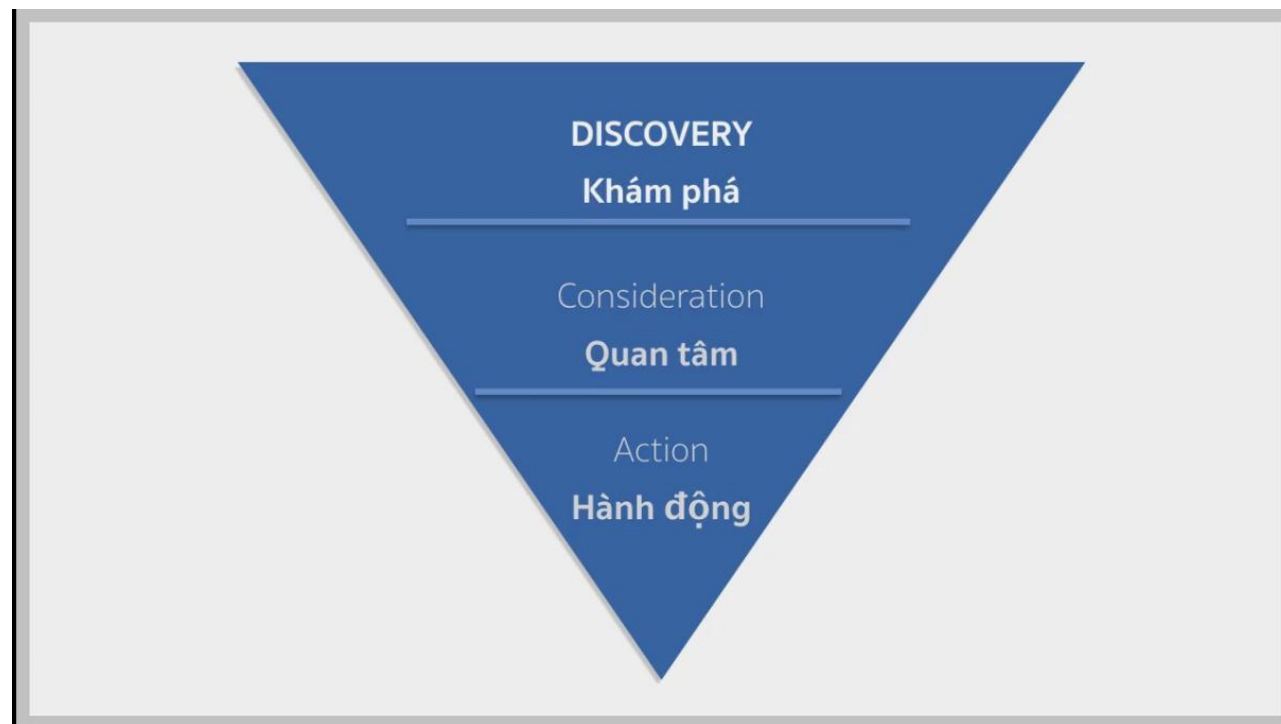


Tổng quan Facebook Marketing

|1.1. Hiểu về Facebook

Nhược điểm:

- Hành vi khách hàng
- Hành vi mua hàng -
- Target không chuẩn
- Hay lỗi, update, thay đổi thuật toán
- Lý do trời ơi
- Tốn kém
- Khó kiểm soát
- Nhiều đối thủ
- Nạn chạy bùng, chạy cc





Tổng quan Facebook Marketing

|1.1. Hiểu về Facebook

Giai pháp:

- Chọn sp phù hợp
- Nếu không thay thế được sp hãy thay thế cách tiếp cận khách hàng
- Tập trung làm hình ảnh + nội dung
- Sử dụng kênh cá nhân
- Sử dụng kênh nhóm
- Tạo web phổ
- Kết hợp các kênh khác nhau



Tổng quan Facebook Marketing

| Các bước quảng cáo trên Facebook



Tổng quan Facebook Marketing

|1.2. Lên kế hoạch Facebook

- Nghiên cứu sp của mình
- Nghiên cứu khách hàng
- Nghiên cứu đối thủ - Dự trù ngân sách
- Lên kế hoạch nội dung
- Xây dựng page, page vệ tinh
- Xây dựng target
- Test A-B - Test - Test
- Đo lường hiệu quả, thống kê
- Làm lại quay vòng





Facebook Marketing Từ A-Z

...

[http: //tinhocsaoviet.com/](http://tinhocsaoviet.com/)

Chúc các bạn học tốt

Viết bài quảng cáo Facebook

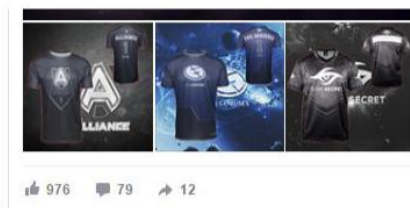
| Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

Vì sao phải đầu tư vào Facebook content?

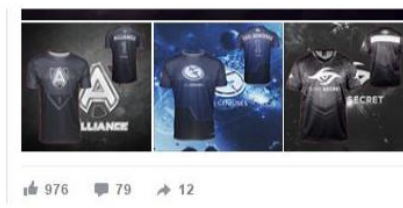


DOTA 2 Vn-Shop
07-06-2016

- Tiền (lương 7tr - 10tr, thưởng, xét tăng lương hàng quý).
- Sáng tạo, tưởng tượng.... Xem thêm

1,1K 242 125

Max Group
07-06-2016



A25 Store
07-06-2016



www.tinhocsaoviet.com



#HCM TUYỂN DESIGNER SÁNG TẠO "CHẤT PHÁT NGÁT"
Đây là một công việc rất điển tại Max Group, chẳng có gì ngoài:
- Tiền (lương 7tr - 10tr, thưởng, xét tăng lương hàng quý).
- Sáng tạo, tưởng tượng.... Xem thêm

1,1K 242 125

Hải Sản Giang Ghe
07-06-2016



Quần âu giá #199kchỉ #199k thôi nhè !!!
giảm giá lên tới 30%
Phom body, kiểu dáng trẻ trung phù hợp với giới trẻ...Đón đầu Xu hướng Thời trang Phong cách Hàn...!!!
cam kết rẻ nhất thị trường cho những sản phẩm cùng chất lượng

... Xem thêm

19K 2,4K 299

BCreative Academy



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

Khách hàng làm trung tâm
.Viết cái họ thèm muốn.Nêu vấn đề, giải quyết vấn đề cho khách hàng.Không chèo kéo hãy chia sẻ

Chuyên Casio
khoảng một tháng trước

Thông báo : đợt hàng cuối !!!

Album Casio Edifice - Album này mình sẽ chỉ up toàn những em hàng tuyển , số lượng cực ít - mời anh em chọn và nện thật nhanh !!!

*MÃ và GIÁ sản phẩm sẽ có khi các bạn click vào từng ảnh.... Xem thêm



4,9K 410 214

Mũ bảo hiểm độc Hà Nội
khoảng một tháng trước

[KHUYẾN MAI] Từ ngày 19/5 tới ngày 29/5 Mũ bảo hiểm độc Hà Nội tiếp tục áp dụng mức giá khuyến mại như sau.

📌 Combo Mũ HERO Helmets chính hãng và Kính phượt X400 hoặc Kính phi công cao cấp HR chỉ còn 299K.

📌 100 khách hàng đầu tiên like và share bài viết được tặng thêm gang tay sam chống nắng! ... Xem thêm



Boxme.vn - Cổng dịch vụ hậu cần kho vận cho TMĐT

07-06-2016

Phủ Quân
khoảng 2 tháng trước

🍺 BIA TƯƠI THỜI LAM PHÁT
🍺 MÃ GIÁ KHÔNG HỀ ... CHẤT
🍺 UỐNG 1 "PHÁT" - TẶNG 1 "PHÁT"
🍺 MẠI ZỎ ĐỀ CÁC BÁC!!

✓ ĐÁP "VỠ MẮT" mùa HÈ với BIA TƯƠI SAPORO - loại bia NGON, ĐẬM ĐÀ được mệnh danh là TỔ SƯ....các loại bia tươi ngon nhất. 😊... Xem thêm



Uống 1 + Tặng 1 = Trả tiền 1

6,7K 436 104

Chuyên Casio
07-06-2016



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

13 BƯỚC CẦN LÀM KHI VIẾT BÀI CHO SẢN PHẨM:

- 1. Nghiên cứu kĩ sản phẩm (Tuyệt đối phải tìm ra được điểm nổi bật, lợi ích khác biệt USP)
=> Bạn khó có thể bán 1 thứ gì nếu không tìm ra được 1 điểm gì "vượt trội" hơn sản phẩm tương tự khác.
- 2. Tưởng tượng trong tâm trí về hình ảnh tệp KH mình muốn hướng đến.
=> Họ là người như thế nào và tại sao họ cần phải mua sản phẩm này?
- (Chú ý: Bước thứ 11 sẽ lặp lại câu hỏi này!)
- 3. Đặt mình trong tâm thế giao tiếp 1-1 với từng khách hàng.
=> Đừng oang oang bán sản phẩm cho cả 1 đám đông. Đến đa cấp còn phải bán 1 - 1 thì bạn cũng đủ hiểu: "Cá nhân hóa khách hàng sẽ thúc đẩy hành vi mua hàng cao hơn!"
- 4. Nhắm 1 và chỉ 1: 1 mục tiêu, 1 thông điệp & cố gắng bắt trúng 1 insight.
=> Hãy đơn giản và thật tập trung. Kéo căng dây cung và mọi giác quan chỉ cần nhắm trúng vào 1 đích.



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

13 BƯỚC CẦN LÀM KHI VIẾT BÀI CHO SẢN PHẨM:

- 5. Sáng tạo ra 1 cái tiêu đề thật chất (bám vào điểm nổi bật, or sự khác biệt, or insight, or CTKM)
=> 1 con số ước lượng có căn cứ, rằng tiêu đề góp tới 80% vào tổng doanh số thu được. Tóm lại bạn chỉ có chưa đến 5s để họ chú ý đến bạn, họ thấy bạn thì họ mới quan tâm bạn có cái gì.
- "Phải làm sao để khách hàng thấy rằng: Việc lướt qua 1 bài QC còn KHÓ KHĂN hơn là phải đọc nó!" <= Câu nói huyền thoại này là của ông tổ ngành quảng cáo Hopkins thì phải.
- 6. Sau đó, viết thật tự nhiên như nói.
=> Não đọc thông tin bằng cách tưởng tượng ra hình ảnh, Vì vậy ngôn từ phải tạo ra hình ảnh thật gần gũi để độc giả dễ liên tưởng. Muốn gần gũi thì phải tự nhiên, trôi chảy, có cảm xúc.



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

13 BƯỚC CẦN LÀM KHI VIẾT BÀI CHO SẢN PHẨM:

- 7. Liên tục đề cập tới vấn đề khách hàng quan tâm, ko lan man.
=> Đỉnh cao của trí tuệ là sự đơn giản. Khách hàng muốn bạn là người có trí tuệ, thấu hiểu được tâm tư của họ, và là chuyên gia đáng tin cậy cho họ trong vấn đề này.
- Đơn giản ở đây được hiểu là "sự thấu hiểu sâu sắc", thấu hiểu đến mức "biết họ cần điều gì", và tóm gọn lại trong 1 vài ý súc tích nhất. Chứ đừng hiểu đơn giản là sự nông cạn, thiếu thông tin.
- 8. "Khách hàng sẽ phân vân điều gì tiếp theo?" Và viết câu sau để "trả lời" điều ấy.
=> Khá giống với bước 7. Thấu hiểu khách hàng tới mức này thì bạn càng dễ "chạm vào trái tim" của họ.
- Bởi suy cho cùng, trái tim thật ra đích có cảm xúc, mà là do trung khu tạo ra cảm xúc của lí trí lâu nay được ngta gắn nó với trái tim thôi. Ý ở đây là khách hàng mua hàng phần nhiều bằng cảm xúc, hãy chạm tới "trung khu cảm xúc của lí trí", tức là trái tim.
- Chỗ này hơi khó hiểu phải không? <= (câu hỏi)
Like bài viết này và comment không hiểu chỗ nào đi rồi mình sẽ giải thích <= (trả lời)



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

13 BƯỚC CẦN LÀM KHI VIẾT BÀI CHO SẢN PHẨM:

- 9. Show lợi ích sản phẩm 1 cách dễ hiểu cho người đọc, tự nhiên, gần gũi.
 - => Cái này quan trọng nhất. Ai cũng hiểu vì sao phải như vậy rồi nên mình chỉ nhấn mạnh thôi chứ không giải thích gì lan man.
- 10. "Kíttttttttt....."
 - Thỉnh thoảng "phanh" 1 cái như thế cho họ giật mình.
 - => Đối với loại bài viết dài, nó giống như đi đường dài, muốn hành khách tỉnh ngủ và tiếp tục chú ý hãy phanh 1 phát cho họ "giật mình". Nhưng đừng làm họ bực tức.
- 11. Đừng call - to- actions (CTA) quá mạnh!
 - => Có vẻ đi ngược lại với nhiều anh chị em quảng cáo lâu nay. Nhưng cá nhân mình thấy, ai cũng cho mình là "mạnh nhất, tốt nhất", thì kẻ nào khiêm tốn mới đáng được chú ý và dành nhiều tình cảm nhất. Vì vậy đừng CTA quá mạnh, nghe "nổ" và "chối" lắm.
- Gần giống với bước 2: "Họ là người như thế nào và tại sao họ cần phải mua sản phẩm này.... ngay bây giờ?"



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

13 BƯỚC CẦN LÀM KHI VIẾT BÀI CHO SẢN PHẨM:

- 12. Đặt thông tin liên hệ xuống dưới cùng (Kèm theo thêm 1 lợi ích "có vẻ hời" nho nhỏ ở phần cuối qc.
=> Cái này thì đương nhiên rồi.
- 13. Đọc lại một đến vài lần nữa xem giọng văn đã trôi chảy, đề cập vấn đề có kích thích, và đủ sức thuyết phục hay chưa

Dũng Content



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

Các loại hình làm content





Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

Nên chia làm 3 phần rõ ràng

**Boxme.vn - Cổng dịch vụ hậu cần kho vận cho TMĐT**
khoảng 5 tháng trước

VẬN CHUYỂN LIÊN TỈNH CHỈ 22K?
Điều không tưởng nhưng lại có thể trở thành hiện thực khi bạn sử dụng dịch vụ BoxMe Fulfillment.

BoxMe sẽ giúp bạn  **VẬN CHUYỂN LIÊN TỈNH CHỈ NHƯ NỘI THÀNH** 
 **Giá cước siêu rẻ ... See More**



22.000^d
VẬN CHUYỂN LIÊN TỈNH
TÌM HIỂU NGAY>

VẬN CHUYỂN TOÀN QUỐC CHỈ 22.000đ
Click tìm hiểu ngay >>
BOXME.VN

5K 2.4K 1K

**Leo Fitness Center** đã thêm 10 ảnh mới.
31 Tháng 3 ·

★ COMBO "THẦN THÁNH" - ĐÁNH TAN NỖI LO HÌNH THỂ ĐỂ TỰ TIN VÀO HÈ !!!
Combo - gói tập với mức giá ưu đãi hấp dẫn khi '2 người đăng kí 1 lúc' tại Leo Fitness Center 165 Thái Hà đã tạo nên cơn sốt cao độ trong mùa hè năm ngoái. Nhận được sự ủng hộ đông đảo và để cổ vũ cho tinh thần tập luyện mùa hè 2016, LEO tiếp tục mang đến cho bạn:

♦ AMAZING COMBO ♦
CHỈ TỪ 9.XXX k/người/năm... Xem thêm



AMAZING COMBO
Chỉ từ 9.XXX k/người/năm
- Tặng thêm tháng tập
IS BACK!!!

165 THÁI HÀ, HN | 090.6677.165



www.timhocsoviet.com

► Tặng thêm tháng tập

[Inbox SĐT hoặc gọi đến hotline 0906677155 để được tư vấn và hỗ trợ tốt nhất]

♦ Tại sao bạn và gia đình nên tham gia luyện tập tại LEO?

- Leo Fitness Center là CLB TDTT cao cấp hàng đầu Hà Nội với tổng diện tích lên đến 2.500m², không gian rộng rãi, thoải mái, tiện nghi bậc nhất
- Phòng tập 5 sao với các thiết bị thể thao cao cấp hiện đại nhất được nhập khẩu 100% từ Mỹ
- Đội ngũ Huấn Luyện Viên Cá Nhân (Personal Trainer) là những người có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực Fitness, được đào tạo bài bản theo các giáo trình chuyên sâu trong nước và quốc tế, giúp bạn đạt được mục tiêu sức khỏe và hình thể trong thời gian ngắn nhất!
- Bể bơi 4 mùa với không gian được thiết kế tự nhiên, thoáng đãng, công nghệ lọc nước hiện đại đạt tiêu chuẩn.
- "Cổ máy khổng lồ" SYNRGY 360 đầu tiên và duy nhất tại VN – một đột phá của ngành công nghiệp Fitness thế giới.
- Các studio dành riêng cho các lớp tập nhóm Yoga, Group X dưới sự hướng dẫn của các huấn luyện viên tâm huyết có bằng cấp quốc tế.
- Phòng xông khô và xông ướt - đặt trong khu vực thay đồ cho cả nam và nữ
- Miễn phí nước khoáng, sử dụng tủ đựng đồ riêng biệt với khăn tắm, khăn tập, phòng tắm và khu thay đồ sạch sẽ, tiện nghi sang trọng
- Kid Lounge - khu vui chơi dành cho trẻ em để hội viên có con nhỏ có thể yên tâm luyện tập tại CLB.
- Đội ngũ cứu hộ và y tế luôn sẵn sàng trong các trường hợp khẩn cấp. Bạn hoàn toàn có thể yên tâm tập luyện!

Đẹp bỏ mọi nỗi lo và sự tự ti về hình thể - sẵn sàng đón hè 2016 cùng Leo Fitness Center thôi!!!

LEO FITNESS CENTER

- Tầng M, SongHong Land Building 165 Thái Hà, Đống Đa, HN
- Hotline 0906677165
- <http://www.leofitness.com.vn>
- <http://www.facebook.com/leofitnesscenter>



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

Tiêu đề vũ khí tối thượng

**Boxme.vn - Cổng dịch vụ hậu cần kho vận cho TMĐT**
khoảng 5 tháng trước

VẬN CHUYỂN LIÊN TỈNH CHỈ 22K?
Điều không tưởng nhưng lại có thể trở thành hiện thực khi bạn sử dụng dịch vụ BoxMe Fulfillment.

BoxMe sẽ giúp bạn  **VẬN CHUYỂN LIÊN TỈNH CHỈ NHƯ NỘI THÀNH** 
 **Giá cước siêu rẻ ... See More**

**22.000^d**
VẬN CHUYỂN LIÊN TỈNH
TÌM HIỂU NGAY>

VẬN CHUYỂN TOÀN QUỐC CHỈ 22.000đ
Click tìm hiểu ngay >>
BOXME.VN

 5K  2.4K  1K

**Leo Fitness Center** đã thêm 10 ảnh mới.
31 Tháng 3 · 

★ COMBO "THẦN THÁNH" - ĐÁNH TAN NỖI LO HÌNH THỂ ĐỂ TỰ TIN VÀO HÈ !!!
Combo - gói tập với mức giá ưu đãi hấp dẫn khi '2 người đăng kí 1 lúc' tại Leo Fitness Center 165 Thái Hà đã tạo nên cơn sốt cao độ trong mùa hè năm ngoái. Nhận được sự ủng hộ đông đảo và để cổ vũ cho tinh thần tập luyện mùa hè 2016, LEO tiếp tục mang đến cho bạn:

♦ AMAZING COMBO ♦
CHỈ TỪ 9.XXX k/người/năm... Xem thêm



www.timhocsoviet.com

► **Tặng thêm tháng tập**

[Inbox SĐT hoặc gọi đến hotline 0906677155 để được tư vấn và hỗ trợ tốt nhất]

♦ Tại sao bạn và gia đình nên tham gia luyện tập tại LEO?

- Leo Fitness Center là CLB TDTT cao cấp hàng đầu Hà Nội với tổng diện tích lên đến 2.500m², không gian rộng rãi, thoải mái, tiện nghi bậc nhất
- Phòng tập 5 sao với các thiết bị thể thao cao cấp hiện đại nhất được nhập khẩu 100% từ Mỹ
- Đội ngũ Huấn Luyện Viên Cá Nhân (Personal Trainer) là những người có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực Fitness, được đào tạo bài bản theo các giáo trình chuyên sâu trong nước và quốc tế, giúp bạn đạt được mục tiêu sức khỏe và hình thể trong thời gian ngắn nhất!
- Bể bơi 4 mùa với không gian được thiết kế tự nhiên, thoáng đãng, công nghệ lọc nước hiện đại đạt tiêu chuẩn.
- "Cổ máy khổng lồ" SYNRGY 360 đầu tiên và duy nhất tại VN – một đột phá của ngành công nghiệp Fitness thế giới.
- Các studio dành riêng cho các lớp tập nhóm Yoga, Group X dưới sự hướng dẫn của các huấn luyện viên tâm huyết có bằng cấp quốc tế.
- Phòng xông khô và xông ướt - đặt trong khu vực thay đồ cho cả nam và nữ
- Miễn phí nước khoáng, sử dụng tủ đựng đồ riêng biệt với khăn tắm, khăn tập, phòng tắm và khu thay đồ sạch sẽ, tiện nghi sang trọng
- Kid Lounge - khu vui chơi dành cho trẻ em để hội viên có con nhỏ có thể yên tâm luyện tập tại CLB.
- Đội ngũ cứu hộ và y tế luôn sẵn sàng trong các trường hợp khẩn cấp.

Bạn hoàn toàn có thể yên tâm tập luyện!

Đẹp bỏ mọi nỗi lo và sự tự ti về hình thể - sẵn sàng đón hè 2016 cùng Leo Fitness Center thôi!!!

LEO FITNESS CENTER

- Tầng M, SongHong Land Building 165 Thái Hà, Đống Đa, HN
- Hotline 0906677155
- <http://www.leofitness.com.vn>
- <http://www.facebook.com/leofitnesscenter>



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

Xem thêm đặt đúng chỗ

Luxi Beauty - Mỹ Phẩm Xách Tay Chính Hãng
Đăng bởi Nam Thành Nguyễn · 10 Tháng 6 lúc 20:00 ·

CÂU CHUYỆN VỀ MỘT LÀN DA BỊ MỤN....

"Hic, em năm nay 20 tuổi, tình trạng mụn nhọt kéo dài từ ngày em học cấp II rồi, nhưng không nặng lắm, chỉ lốm đốm vài ba cái. Nhưng dạo này tự nhiên mặt em bị phá ra, làn da em dễ dàng xuất hiện nhiều khuyết điểm, đặc điểm như thế này:

- Nhiều mụn đầu đen
- Tiết nhiều dầu, ... [Xem thêm](#)



Luxi Beauty - Mỹ Phẩm Xách Tay Chính Hãng
Đăng bởi Nam Thành Nguyễn · 19 Tháng 5 lúc 9:59 ·

Lựa chọn kem chống nắng phù hợp với tình trạng da là một trong những công việc khá khó khăn cho bạn gái. Hãy cùng #LUXI tham khảo những gợi ý dưới đây giúp làn da được bảo vệ khỏi những tia có hại trong ánh nắng mặt trời nhé!

HÃY COMMENT ĐỂ ĐƯỢC TƯ VẤN KEM CHỐNG NẮNG PHÙ HỢP VỚI DA CỦA BẠN

- Da dầu
- Da mụn... [Xem thêm](#)



Máy chơi game di động đã thêm 19 ảnh mới.
13 Tháng 4 ·

Đập Hộp Máy Chơi Game Di Động: Mario, Contra, Bắn Xe Tăng, Bomber Man....

Chắc hẳn trong số chúng ta ai cũng biết đến những dòng game kinh điển này rồi. Chiếc máy này sẽ mang lại cho bạn nhiều kỉ niệm tuổi thơ. Được cài sẵn 472 game NES và mở rộng qua khe cắm băng, máy chơi game RS-13 còn được đi kèm một sợi dây AV để cắm vào những TV CRT ngày xưa, mang lại cho chúng ta cảm giác ngồi góc nhà bắn xe tăng quen thuộc hơn.

Giá bán: 560K... [Xem thêm](#)





Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1. Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

Dẫn dắt người đọc



Độc báo thay bạn

30 Tháng 3 ·

Thích Trang

5 Trang Web Bạn Nên Tìm Hiểu Thay Vì Lướt Internet

Mạng Internet cùng sự phát triển của các thiết bị thông minh mở ra cho chúng ta những cánh cửa tràn ngập những cơ hội giải trí vô tận: Mạng xã hội (Facebook, Twitter, Instagram, Tumblr, ...), phim ảnh, âm nhạc, sách truyện, vv. Tuy nhiên, hãy dành một khoảng thời gian cho mỗi ngày cho các trang web dưới đây để có thể vừa giải trí mà vẫn tăng thêm cho mình một lượng lớn kiến thức:

1. Vsauce

Vsauce là một kênh Youtube nổi tiếng được tạo bởi Michael Stevens, là nơi bạn có thể tìm thấy một lượng lớn kiến thức về các chủ đề khoa học, vật lý, hóa học, triết học, tâm lý học, và cả gaming, công nghệ hay văn hóa. Những chủ đề này được Stevens trình bày trong những ngôn từ dễ hiểu, ngắn gọn cùng những ví dụ, hình ảnh vui nhộn khiến bạn không thể rời mắt và nhấn play hết video này đến video khác.

2. Youtube

Ngoài Vsauce, Youtube cũng là nơi quy tụ rất nhiều các kênh giáo dục đầy thú vị khác như minutephysics, AsapSCIENCE hay TEDed. Bằng việc theo dõi các kênh Youtube này bạn được đảm bảo một lượng kiến thức khổng lồ về cuộc sống xung quanh cũng như những kinh nghiệm sống và một luồng tư duy hoàn toàn mới mà hoàn toàn không cảm thấy nhàm chán.

3. Lumosity

Là nơi bạn có thể học được các môn khoa học chán ngắt bạn từng học ở trường thông qua các trò chơi thú vị. Lumosity đã kết hợp với hơn 40 trường Đại học danh tiếng trên thế giới để cùng nghiên cứu và phát triển các game khoa học giúp bạn luyện trí não hằng ngày. Hiện nay Lumosity đã được hơn 70 triệu người trên thế giới sử dụng và con số này đang tăng lên từng ngày. Còn gì tuyệt hơn được chơi những game đầy thách thức mà vẫn học được bài?

van học được bài.

4. Digital Photography School

Nếu bạn là người yêu nhiếp ảnh, đây chính là thiên đường dành cho bạn! Trang web này có đầy đủ các bài viết, topic về các kỹ thuật chụp ảnh và chỉnh sửa ảnh khác nhau để bạn có thể bắt đầu sở thích của mình. Ngoài ra, trang web còn hỗ trợ bạn về máy và thiết bị chụp ảnh, cũng như mở các khóa đào tạo online. Không chỉ vậy, trang web này còn hướng dẫn cho bạn làm thế nào để tạo dáng trước ống kính, giúp người khác tạo dáng trước ống kính, hay viết caption cho ảnh như thế nào để ấn tượng nhất. Digital Photography School là thế giới nhiếp ảnh nằm trong tầm tay bạn.

5. Các trang web học trực tuyến

Vài năm về trước, các trường Đại học áp dụng phương pháp học trực tuyến chỉ cho phép sinh viên của trường được tham gia đăng ký học. Tuy nhiên, nhằm đáp ứng một lượng lớn nhu cầu của sinh viên quốc tế, các chương trình MOOCs (Học trực tuyến đại chúng mở) đã ra đời và phát triển mạnh mẽ trên toàn thế giới, đặc biệt là các nước đang phát triển như khu vực Đông Nam Á. Các trang web học trực tuyến nổi tiếng có thể kể đến EdX, Coursera hay Topica Native.

Coursera và EdX kết hợp với rất nhiều các trường Đại học và học viện trên thế giới như Stanford, Princeton, Michigan,... để cung cấp những khóa học vô cùng giá trị cho người dùng về các vấn đề như lịch sử, khoa học, chính trị, kinh tế, văn học, y học, toán học, vv... Người dùng có thể chọn các khóa học miễn phí, hoặc trả tiền để học từ xa và được nhận chứng chỉ đã hoàn thành khóa học.

Tại khu vực Đông Nam Á, nơi mà nhu cầu học tiếng Anh ngày càng tăng do sự phát triển của nền kinh tế hội nhập, Topica Native đưa đến các lớp học luyện nói tiếng Anh online cho các học viên ở bất cứ đâu, bất cứ lúc nào. Nhận biết được người châu Á gặp nhiều khó khăn trong việc phát âm và giao tiếp bằng tiếng Anh do nền giáo dục nặng lý thuyết, Topica Native có đội ngũ giảng viên bản xứ đến từ Âu - Úc - Mỹ luôn sẵn sàng giúp đỡ bạn từ 8h sáng đến 24h hàng ngày, là nơi bạn được luyện nói tiếng Anh thỏa thích theo hình thức một thầy một trò, thông qua các bài học thực tế gắn liền với cuộc sống.

www.tinhocsaoviet.com

gắn liền với cuộc sống.

Đặc biệt, đến với Topica Native bạn còn được trở thành một trong những người đầu tiên trên thế giới sử dụng Google Glass vào việc học. Bạn Chu Thành Đạt, cựu sinh viên Đại học Ngoại Thương, người đã tăng được 300 điểm hội thoại chỉ sau 3 tháng chia sẻ:

"Mình tham gia luyện nói với ngay từ những ngày đầu mới ra mắt, và đã theo học đến tận bây giờ. Học online chính là phương pháp cực kỳ hữu ích đối với những người bận rộn. Hàng ngày mình đều dành ít nhất 1 giờ để học với chương trình. Mình dùng gói "Luyện nói thoải thích" nên đôi khi mình cũng học nói tới 3,4 ca 1 ngày"

Được đắm mình trong ngôn ngữ, chắc chắn chỉ sau một thời gian ngắn các kỹ năng tiếng Anh của bạn sẽ được cải thiện đáng kể. Bạn hoàn toàn có thể tự tin giao tiếp với bạn bè hay đối tác quốc tế, đọc sách báo bằng tiếng Anh hay chỉ đơn giản lướt những trang web chúng tôi nêu trên để tăng thêm vốn kiến thức cho mình.

Đăng ký nhận tư vấn và kiểm tra trình độ MIỄN PHÍ tại: <http://topi.ca/dyf>



5 Trang Web Bạn Nên Tìm Hiểu Thay Vì Lướt Internet

Hãy dành một khoảng thời gian cho mỗi ngày cho các trang web dưới đây để có thể vừa giải trí mà vẫn tăng thêm cho mình một lượng lớn kiến thức

ANHNGUDILAM.NATIVE.EDU.VN

ĐƯỢC



Glob
www.
Diplo
Color



Mast
<http://>
Earn
Paym

Tiếng
Espa

Quyền
Lựa
Faceb



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.1.Sáng tạo nội dung và nguyên tắc chung

Tuân thủ chính sách của Facebook:

<https://www.facebook.com/policies/ads>

Chính sách quảng cáo

Tổng quan

Điều cần biết

Nội dung bị cấm

Nội dung bị hạn chế

Quảng cáo video

Nhắm mục tiêu

Điều chỉnh

Quảng cáo tìm kiếm khách hàng tiềm năng

Sáng tạo tài sản thương hiệu của bạn

Hàng hóa sử dụng dữ liệu

Tải xuống phiên bản có thể in của Chính sách quảng cáo (trước đó được gọi là "Nguyên tắc quảng cáo") của chúng tôi

Tìm hiểu thêm về quảng cáo trên Facebook.

Tìm hiểu thêm về thông số quảng cáo trên Instagram.

Cập nhật lần cuối: ngày 5 tháng 5 năm 2016

Đôi khi, bạn có thể cần nhắc đến Facebook trong quảng cáo. Có một vài quy tắc cần nhớ khi bạn thực hiện việc này.

Được:

- Viết "Facebook" với "F" viết hoa
- Hiện thị từ "Facebook" với cùng cỡ và kiểu chữ như nội dung xung quanh

Không được:

- Sử dụng logo Facebook thay cho từ "Facebook"
- Đặt Facebook ở dạng số nhiều, dùng làm động từ hoặc viết tắt
- Sử dụng phiên bản đã thay đổi của logo Facebook trong hình ảnh của quảng cáo

Tìm hiểu thêm về chính sách này. Nếu bạn có câu hỏi về quảng cáo không được phê duyệt của mình, vui lòng liên hệ với chúng tôi.



Tài liệu có giới hạn độ tuổi

Một số quảng cáo không được phê duyệt vì có thể các quảng cáo đó đang cố hiển thị ảnh hoặc thông điệp cho đối tượng quá trẻ. Ví dụ: quảng cáo rượu phải đáp ứng một số nguyên tắc nhất định, trong đó bao gồm các giới hạn về độ tuổi dựa trên luật pháp của vị trí được nhắm mục tiêu về quảng cáo rượu.

Tìm hiểu thêm về chính sách này. Nếu bạn có thắc mắc về việc một trong số các quảng cáo của mình không được phê duyệt, vui lòng liên hệ với chúng tôi.

Viết bài quảng cáo Facebook

| Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.2. Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

Tuân thủ chính sách của Facebook:

<https://www.facebook.com/policies/ads>



Sử dụng văn bản trong hình ảnh

Quảng cáo không được đưa vào hình ảnh có văn bản chiếm hơn 20% diện tích hình ảnh.

Điều này một phần là do sử dụng hình ảnh có lượng văn bản tối thiểu giúp nội dung của bạn hấp dẫn hơn, đồng thời giúp đảm bảo rằng mọi người chỉ nhìn thấy nội dung có chất lượng cao trên Facebook và Instagram. Nguyên tắc này áp dụng cho tất cả các quảng cáo, bao gồm hình ảnh nhỏ video.

Bạn có thể sử dụng công cụ lưới của chúng tôi để xem hình ảnh quảng cáo của mình có đạt yêu cầu của chính sách này không.

Tim hiểu thêm về chính sách này. Nếu bạn vẫn thắc mắc về việc một trong số các quảng cáo của mình không được phê duyệt, vui lòng liên hệ với chúng tôi.



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.2.Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

Tuân thủ chính sách của Facebook:

Công cụ kiểm tra hình ảnh có vi phạm text hay không

https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay



Kiểm tra văn bản hình ảnh

Tải lên hình ảnh để xác định lượng văn bản có trong hình ảnh quảng cáo. Nếu văn bản chiếm tỷ lệ quá cao trong hình ảnh, quảng cáo có thể không tiếp cận được toàn bộ đối tượng của quảng cáo.

Chúng tôi có các ngoại lệ đối với một số loại sản phẩm được quảng cáo. Hãy truy cập [Trung tâm trợ giúp](#) của chúng tôi để tìm hiểu về các ngoại lệ, xem các ví dụ về hình ảnh có chứa văn bản và nhận thêm hướng dẫn.

Tải lên

Văn bản hình ảnh: OK
Quảng cáo của bạn sẽ chạy bình thường.



Văn bản hình ảnh: OK
Quảng cáo của bạn sẽ chạy bình thường.



Văn bản hình ảnh: OK
Quảng cáo của bạn sẽ chạy bình thường.



Xếp hạng văn bản hình ảnh

Văn bản hình ảnh: OK
Quảng cáo của bạn sẽ chạy bình thường.

Văn bản hình ảnh: Thấp
Số người mà quảng cáo tiếp cận có thể hơi thấp hơn một chút.

Văn bản hình ảnh: Trung bình
Số người mà quảng cáo tiếp cận có thể thấp hơn nhiều.

Văn bản hình ảnh: Cao
Quảng cáo của bạn có thể không chạy.

Câu hỏi thường gặp

Có quá nhiều văn bản trong hình ảnh, điều đó có nghĩa là gì?

Văn bản trong hình ảnh quảng cáo bao gồm văn bản ở trên ảnh hoặc hình minh họa, logo dựa trên văn bản hoặc hình mờ được sử dụng trong hình ảnh của quảng cáo. Văn bản trong hình ảnh còn bao gồm cả văn bản trong hình nhỏ được sử dụng cho video cũng như hình ảnh dùng làm ảnh bìa hoặc ảnh đại diện của Trang được quảng cáo.

Lượng văn bản có trong hình ảnh quảng cáo nên là bao nhiêu?

Facebook ưu tiên hình ảnh quảng cáo có ít hoặc không có văn bản vì hình ảnh có nhiều văn bản có thể tạo ra trải nghiệm không tốt cho mọi người trên Facebook.

Tôi nên làm gì để giảm lượng văn bản?

Hãy cân nhắc đưa phần lớn văn bản vào phần văn bản của quảng cáo thay vì đưa vào hình ảnh của quảng cáo. Nếu bạn phải sử dụng văn bản, hãy dùng cỡ chữ nhỏ hơn và ít hơn để giảm tỷ lệ văn bản có trong hình ảnh. Hãy thử giảm lượng văn bản có trong hình ảnh và kiểm tra lại bằng công cụ này.



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.2.Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

Nên theo kích thước kiến nghị của Facebook:

<https://www.facebook.com/business/ads-guide/clicks-to-website/links/?toggle0=%E1%BA%A2nh>

MỤC TIÊU

Số lần nhấp vào trang web

Liên kết trên Facebook

Liên kết trên Instagram

Quảng cáo quay vòng trên Facebook

Quảng cáo quay vòng trên Instagram

Canvas Facebook

Chuyển đổi trên trang web

Tương tác với bài viết trên Trang

Số lượt thích Trang

Số lượt cài đặt ứng dụng

Tương tác với ứng dụng

Nhận thức tại địa phương

Phản hồi sự kiện

Số lần nhận ưu đãi

Lượt xem video

Số lần nhấp vào trang web: Liên kết

Chuyển mọi người đến các phần quan trọng của trang web của bạn.

BẢNG TIN TRÊN MÁY TÍNH

Jasper's Market

Được tài trợ · 🌱

Thích Trang

It's fig season! Not sure what to do with figs? Here's a great dessert recipe to share.

Xem bản dịch



Fig Tart with Almonds

The simplicity of this tart perfectly accents ripe figs. If you don't have enough time to make a handmade crust, pick up one of Jasper's pre-made pie crusts.

WWW.JASPERS-MARKET.COM

91 lượt thích · 4 bình luận · 14 lượt chia sẻ

Thích

Bình luận

Chia sẻ

Số lần nhấp vào trang web: Thẻ quay vòng

Hiển thị 3-5 hình ảnh và liên kết trong một đơn vị quảng cáo để chuyển hướng mọi người về trang web của bạn.

BẢNG TIN TRÊN MÁY TÍNH

Jasper's Market

Được tài trợ · 🌱

Xem bản dịch

Jasper's is more than just groceries! You can now find all of your cooking tools and utensils on our website.

Xem bản dịch



Set of five white ceramic bowls

White ceramic mortar and pestle

BẢNG TIN TRÊN

Jasper's

Được tài trợ

Xem bản dịch

Jasper's is more than just groceries! You can now find all of your cooking tools and utensils on our website.

Xem bản dịch



Set of five white ceramic bowls

\$20

Đề xuất thiết kế

Sử dụng những nguyên tắc sau để thiết kế quảng cáo phù hợp ở mọi vị trí trên Facebook. Kích thước hình ảnh được khuyến nghị đảm bảo hình ảnh của bạn luôn có chất lượng cao. Độ dài văn bản được khuyến nghị là số lượng ký tự của nội dung quảng cáo có thể hiển thị trên màn hình nhỏ hơn.

- Kích thước hình ảnh khuyến nghị: 600 x 600 pixel
- Tỷ lệ hình ảnh: 1:1
- Văn bản: 90 ký tự
- Tiêu đề: 40 ký tự
- Mô tả liên kết: 20 ký tự
- Hình ảnh của bạn nên bao gồm lượng văn bản tối thiểu. Xem lượng văn bản trong hình ảnh quảng cáo của bạn sẽ tác động như thế nào đến số người tiếp cận của quảng cáo.

www.tinhocsaoviet.com



Viết bài quảng cáo Facebook

4.2. Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

Theo kinh nghiệm thực tế:

Nếu chạy 1 hình ảnh

- Video 1200* 628
- Click web: 1200 * 628
- Bài viết: 1200 * 900
hoặc 900 * 900

Dương Nguyên An, Đỗ Minh Tú và Thiên Vũ thích Z.com Vietnam.

 **Z.com Vietnam**
Được tài trợ · 

 Tên miền INFO – KHÔNG LO VỀ GIÁ - CHỈ 59K 

Euro 2016 khởi tranh đã làm mùa hè năm nay không thể nóng hơn với các fan bóng đá. Để gia tăng thêm sức nóng, Z.com tung ra chương trình khuyến mại với mức giá KHÔNG THỂ TIN NỔI áp dụng cho tên miền INFO – CHỈ 59k trong 4 ngày, từ 13 – 17/6. Áp dụng trong khung giờ vàng:

 Buổi sáng: Từ 10h – 10h45... [Xem thêm](#)



[GIÁ SỐC] TÊN MIỀN CHỈ 59K
12.000.000 tên miền mà chúng tôi cung cấp, có thể khẳng định được UY TÍN của c...

DOMAIN.Z.COM [Đăng ký](#)



Viết bài quảng cáo Facebook

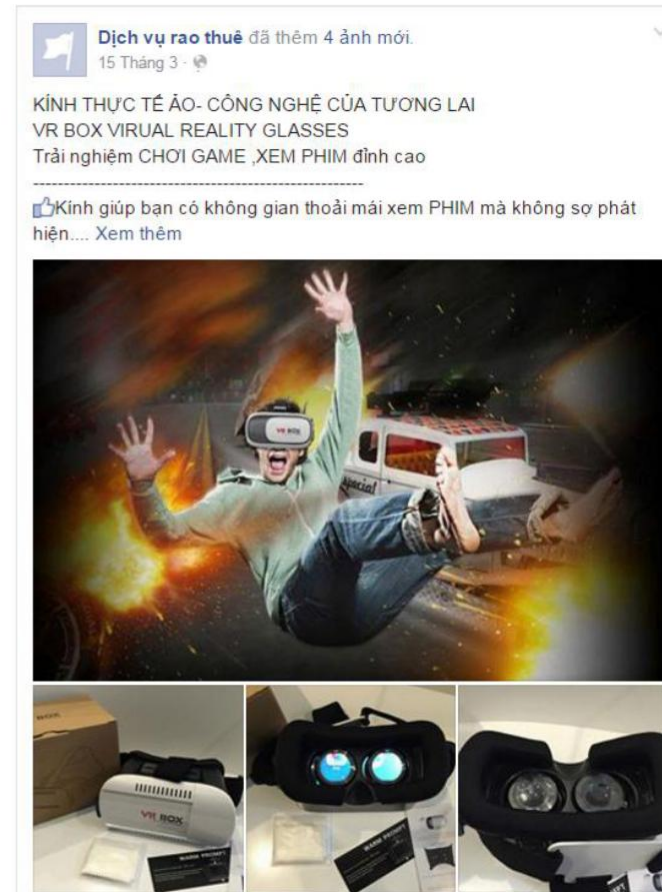
4.2. Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

Theo kinh nghiệm thực tế:

Nếu chạy nhiều hình ảnh



www.tinhocsaoviet.com



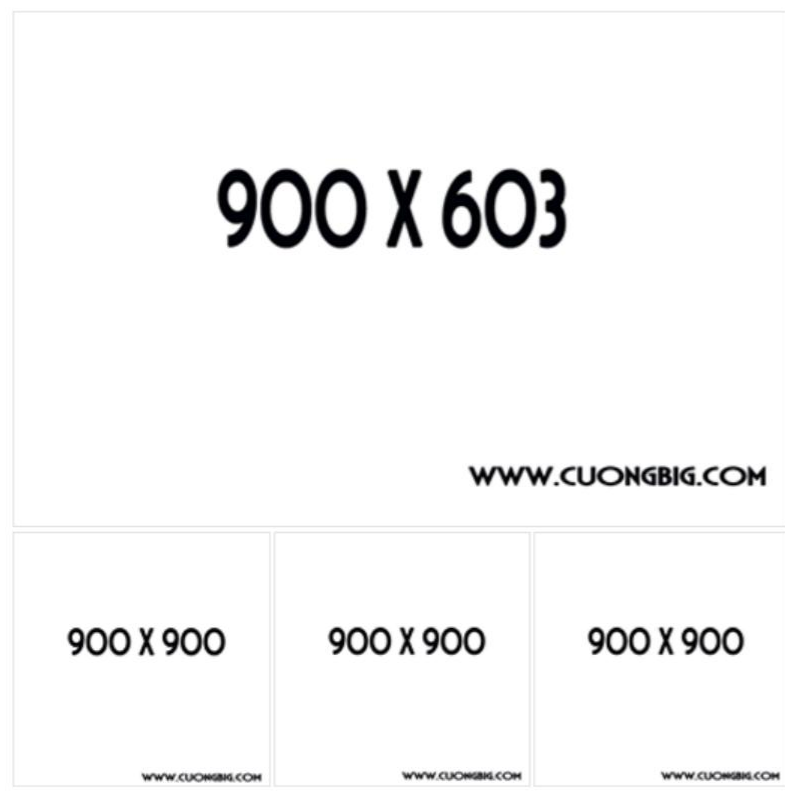


Viết bài quảng cáo Facebook

|4.2.Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

Theo kinh nghiệm thực tế:

Nếu chạy nhiều hình ảnh



Kiểu 2 áp dụng cho các vật thể nằm ngang





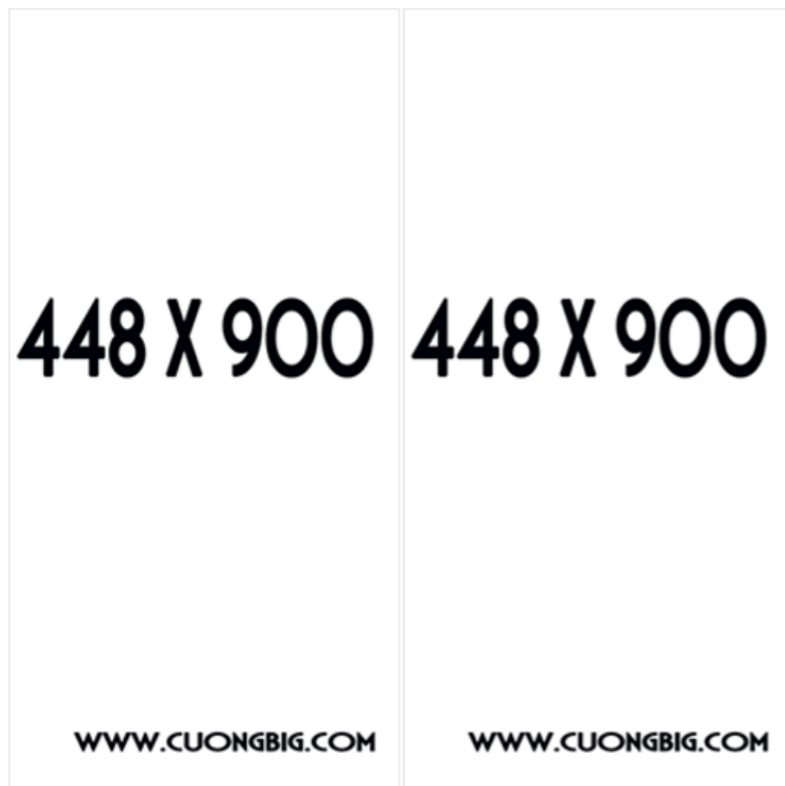
Viết bài quảng cáo Facebook

|4.2.Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

Theo kinh nghiệm thực tế:

Nếu chạy nhiều hình ảnh

Kiểu 3 : Cho các vật thể nằm dọc như bán quần chẳng hạn



Kiểu 4 : Đăng 3 ảnh





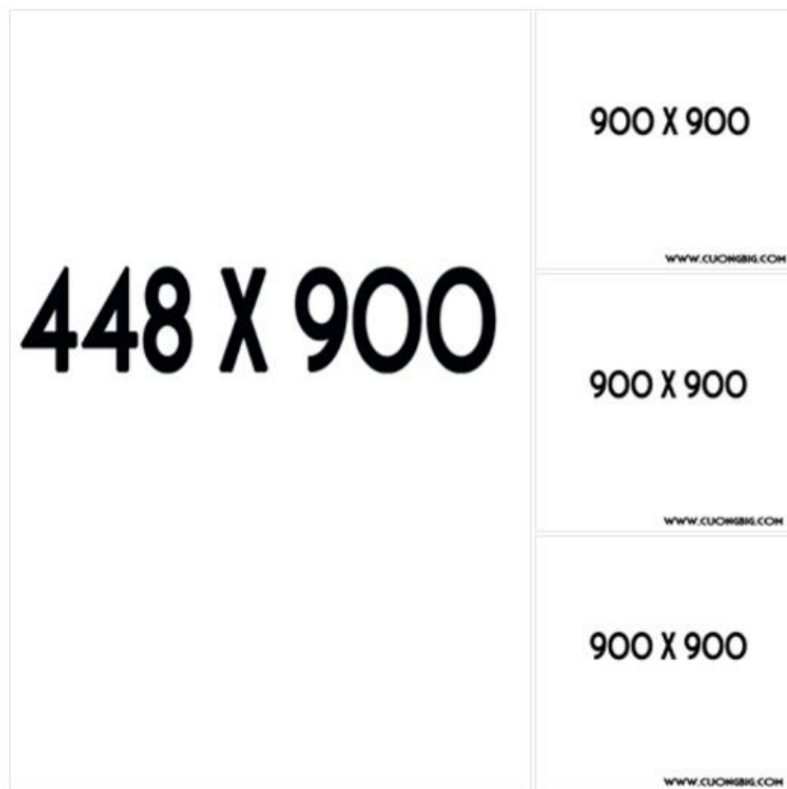
Viết bài quảng cáo Facebook

|4.2.Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

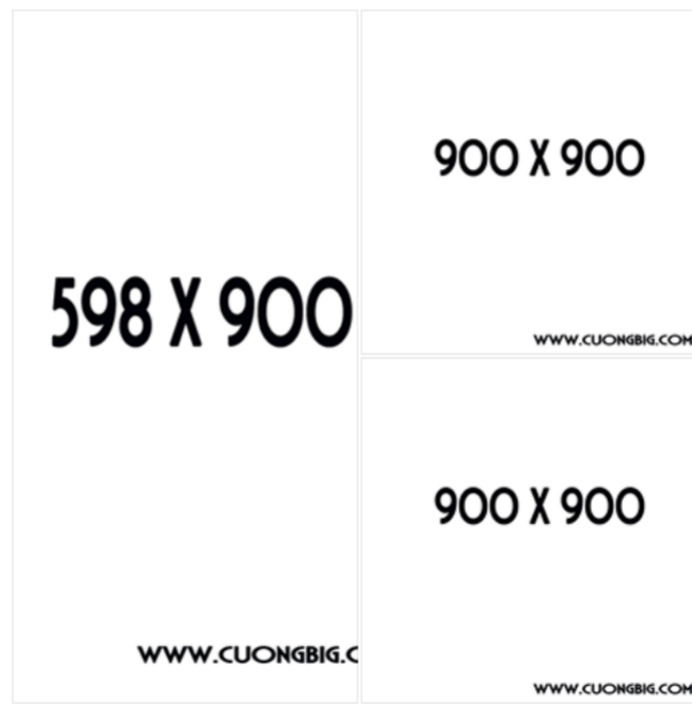
Theo kinh nghiệm thực tế:

Nếu chạy nhiều hình ảnh

Kiểu 5 : 1 dọc và 3 ảnh vuông



Kiểu 6 : 1 dọc và 2 vuông



Dịch vụ rao thuê đã thêm 3 ảnh mới.
24 Tháng 3 · 🌐

Kiểu 7 : 4 ảnh vuông



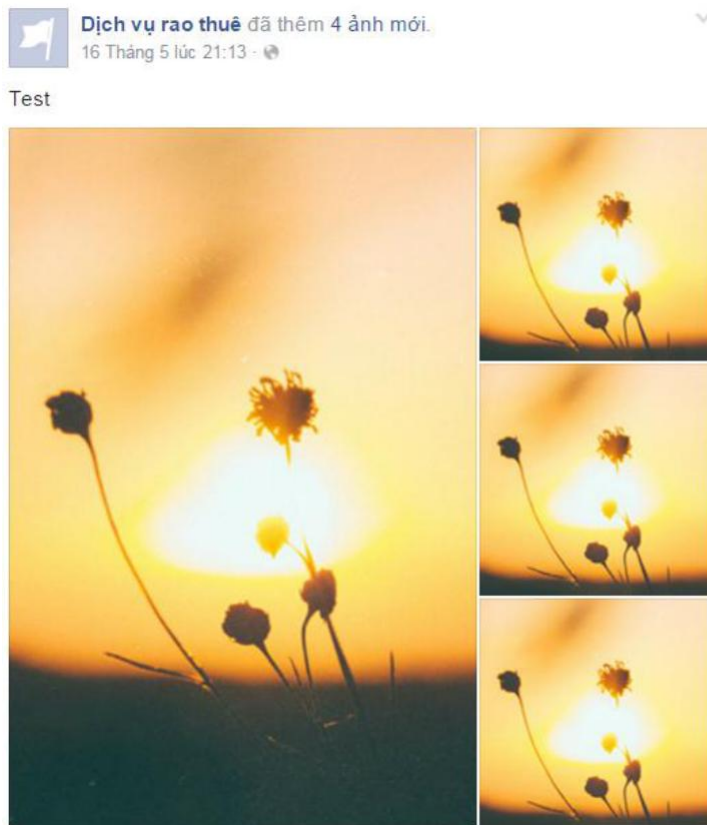


Viết bài quảng cáo Facebook

|4.2.Sáng tạo hình ảnh và nguyên tắc chung

Theo kinh nghiệm thực tế:

Nếu chạy nhiều hình ảnh



MUN --> ăn không ngon, ngủ không yên?
👉 -- 👉 -- 👉 -- 👉 -- 👉 -- 👉 -- 👉 -- 👉 --
MUN --> mọi người xa lánh?
👉 -- 👉 -- 👉 -- 👉 --
MUN --> chữa bằng cách nào hiệu quả nhất?... Xem thêm



Viết bài quảng cáo Facebook

| Video trong quảng cáo Facebook



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.3. Video trong quảng cáo Facebook

Facebook thay đổi cách tính giá quảng cáo Video, Cơ hội nào cho nhà quảng cáo?

Mạng xã hội lớn nhất thế giới đưa ra 1 lựa chọn mới đó là các nhà quảng cáo chỉ phải trả phí khi khách hàng xem ít nhất 10s đầu tiên của video hoặc xem hết 97% video nếu thời lượng video đó dưới 10s. So với trước đây thì các nhà quảng cáo phải trả phí ngay khi đoạn video xuất hiện trên màn hình của người dùng cho dù người dùng có xem hay không



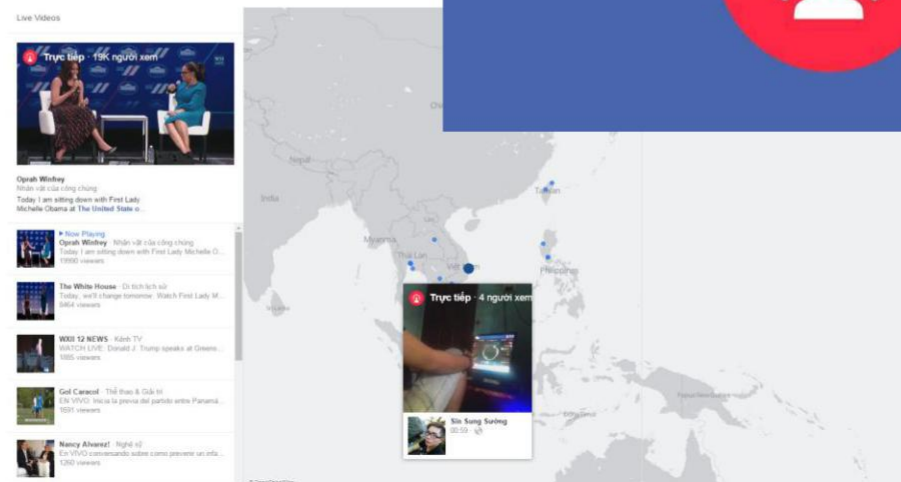


Viết bài quảng cáo Facebook

|4.3. Video trong quảng cáo Facebook

Facebook tham vọng thống trị thị trường quảng cáo video

- Live stream
- Auto xem video
- Video 360 độ



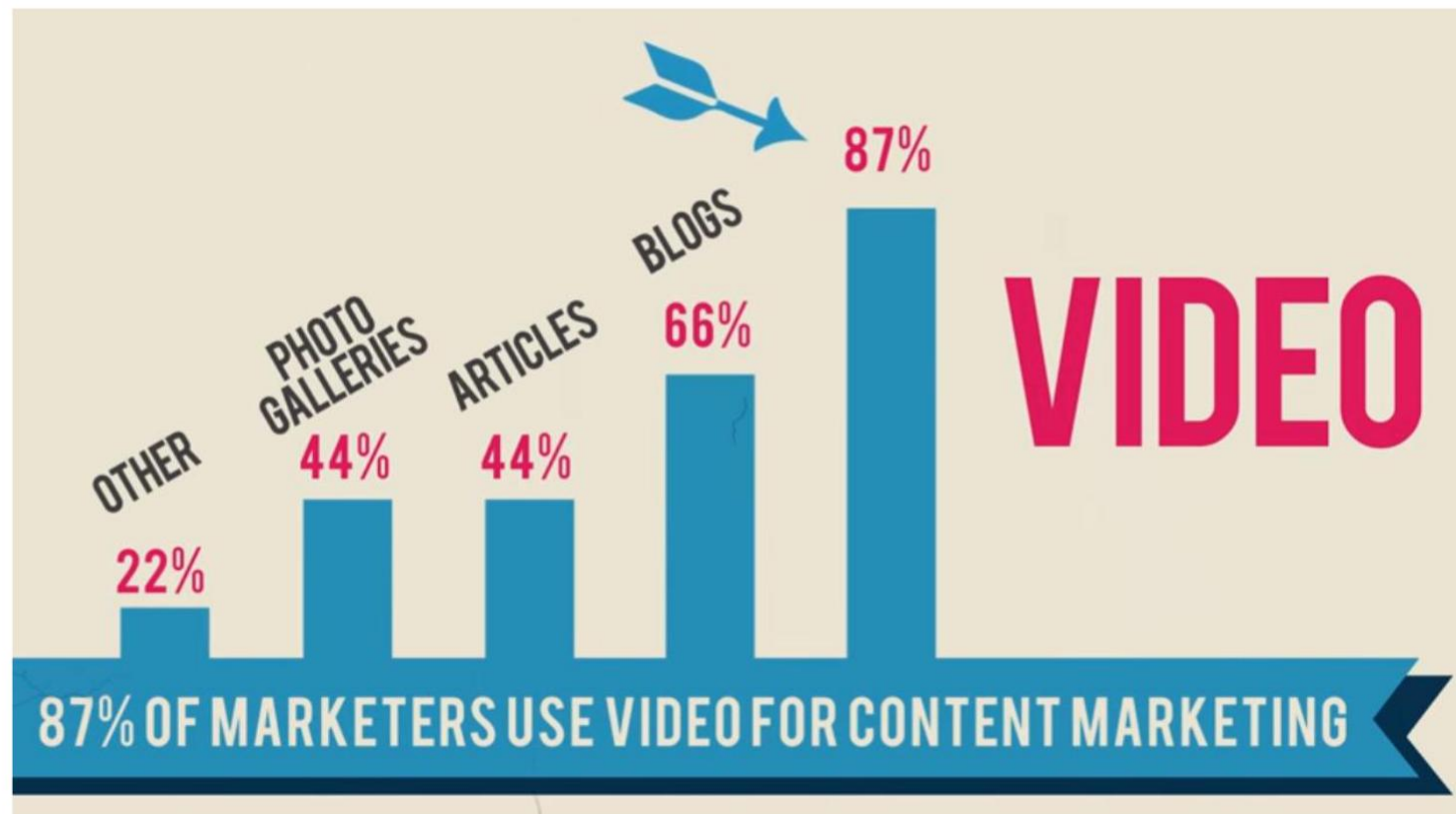


Viết bài quảng cáo Facebook

|4.3. Video trong quảng cáo Facebook

Tại sao nên quảng cáo video trên Facebook

- Khả năng chốt đơn cao
- Truyền đạt được nhiều cảm xúc
- Người bán thể hiện tốt hơn
- Xu hướng của tương lai
- Remarketing Video
- Độ lan truyền cao





Viết bài quảng cáo Facebook

|4.3. Video trong quảng cáo Facebook

Hãy đầu tư làm nội dung video hấp dẫn cho khách hàng của bạn

- Lượt chia tự nhiên gấp gần 10 lần lượt tiếp cận do quảng cáo
- Bán hàng ngay khi đã dừng chạy

Thực Phẩm An Toàn Sfood
Đăng bởi Hương Phạm · 9 Tháng 5 · 🌐

✓ Mỗi một bà mẹ yêu con đều luôn canh cánh trong lòng mình rất nhiều lo lắng. Làm sao để con ăn nhiều, ăn an toàn, ăn khỏe mạnh? Và rất nhiều bà mẹ đã tìm được đáp án cho những câu hỏi trên trong món Ruốc tôm (Chà bông tôm)

✓ Xem video các mẹ có thể thấy đó: Phải rất cầu kỳ và tỉ mỉ Phúc Dương mới cho ra được món Ruốc tôm sủ vừa thơm ngon vừa bổ dưỡng, không chỉ "chinh phục" được trẻ mà còn "lấy lòng" được cả các bậc phụ huynh bận rộn, muốn có thêm một số món ăn nhanh trên b... [Xem thêm](#)



Bật mí cho mẹ bí quyết làm ruốc tôm bông to
g 00:53 Soc&Brother - Chuối của hàng Nhật Bả

Tự nhiên | Trả phí
773.233 | **79.100**

👍 1,2K 335 bình luận 5,7K lượt chia sẻ

👍 Thích 🗨 Bình luận ➡ Chia sẻ

🚫 Không thể quảng cáo

852.333 Người được tiếp cận

439.102 Lượt xem video

15.826 Cảm xúc, Bình luận & Lượt chia sẻ

8.562 👍 Thích	1.262 🔄 Đối với bài viết	7.300 🔄 Đối với lượt chia sẻ
50 👍 Yêu thích	11 🔄 Đối với bài viết	39 🔄 Đối với lượt chia sẻ
11 😄 Haha	3 🔄 Đối với bài viết	8 🔄 Đối với lượt chia sẻ
33 😲 Wow	8 🔄 Đối với bài viết	25 🔄 Đối với lượt chia sẻ
1 😞 Buồn	0 🔄 Đối với bài viết	1 🔄 Đối với lượt chia sẻ
1 😡 Phẫn nộ	0 🔄 Đối với bài viết	1 🔄 Đối với lượt chia sẻ
1.335 Bình luận	644 Trên bài viết	691 Trên lượt chia sẻ
5.835 Lượt chia sẻ	5.729 Trên bài viết	106 Trên lượt chia sẻ

111.601 Số lượt nhấp vào bài viết

16.857 Nhấp để Phát 🎧	44 🔄 Số lần nhấp vào	94.700 🔄 Lần nhấp khác
--------------------------	-------------------------	---------------------------

Viết bài quảng cáo Facebook

| Xây dựng nội dung cho page

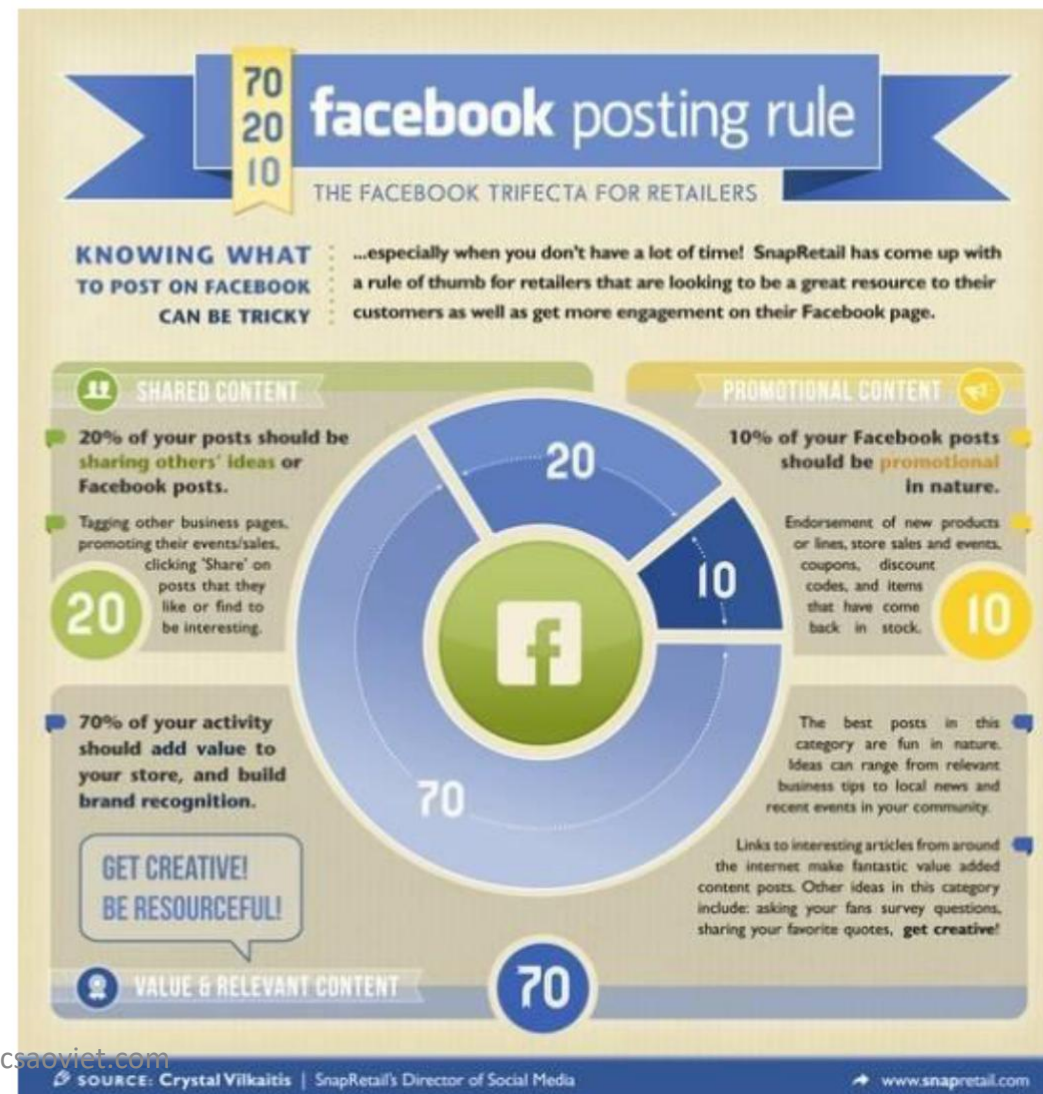


Viết bài quảng cáo Facebook

|4.4. Xây dựng nội dung cho page

Lên kế hoạch xây dựng nội dung cho page

- Nghiên cứu khách hàng tiềm năng của page. Hiểu người dùng muốn muốn gì. Hãy chăm sóc họ mỗi ngày
- Quy tắc 70% - 20% -10%
- Không để khách hàng phải chờ đợi
- Không theo các trend nhảm nhí
- Tuân theo định hướng thương hiệu
- Chạy quảng cáo tăng like ban đầu



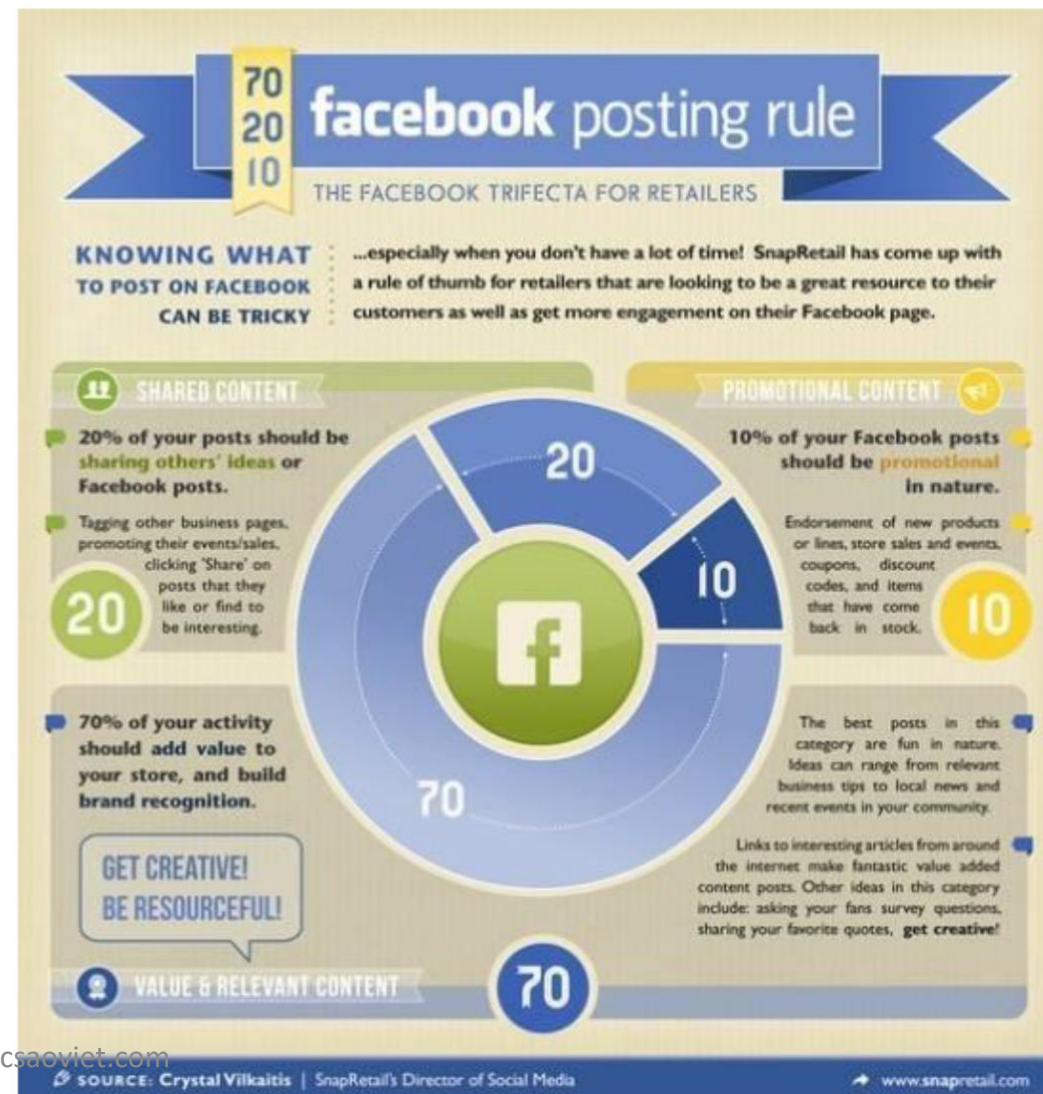


Viết bài quảng cáo Facebook

|4.4. Xây dựng nội dung cho page

Lên kế hoạch xây dựng nội dung cho page

1. Định hướng chung (Brief Recap)
2. Mục tiêu (Objective)
3. Khách hàng mục tiêu (Target Audience)
4. Phân tích khách hàng mục tiêu (The Insight)
5. Điểm nhấn (The Touch Point)
6. Định hướng Fanpage chung (Fanpage Concept): dựa trên các phân tích từ 1 đến 5 để đưa ra định hướng
7. Thông điệp (Tone & Mood): Nội dung chính & màu sắc chủ đạo của Fanpage
8. So sánh với đối thủ cạnh tranh (Compare with competitors)
9. Định hướng nội dung (Content Direction)
10. Content Management
11. KPI & Cost





Viết bài quảng cáo Facebook

|4.4. Xây dựng nội dung cho page

Triển khai cụ thể

1. Tìm từ khóa của page
2. Xây dựng bài viết theo từ khóa
3. Xây dựng kế hoạch đăng bài theo tuần theo ngày
4. Xây dựng game, sự kiện





Viết bài quảng cáo Facebook

|4.4. Xây dựng nội dung cho page

12 cách đơn giản tạo tương tác trên fanpage

1. Đưa ra các sản phẩm/dịch vụ/con người và hỏi xem bạn thích điều gì hơn
2. Điền vào chỗ trống (Tôi cảm thấy ... khi được ăn kem giữa mùa đông)
3. Like & share, đưa ra 2 lựa chọn, thích bên trái thì like, thích bên phải thì share
4. Polls giống khảo sát trong group. Bạn ở thành phố nào ? A. Hà Nội B. Đà Nẵng, C.Hồ Chí Minh
5. Cần 1 câu bình luận độc đáo cho bức ảnh này
6. Sử dụng hình ảnh gắn thương hiệu với 1 ngày đặc biệt nào đó (lễ, tết, trung thu, valentine...)



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.4. Xây dựng nội dung cho page

7. Chia sẻ 1 điều khách hàng nói về bạn thật tự nhiên (nên dùng hình chụp thật, viết tay càng tốt)
 8. Ảnh/video ngắn gọn làm thế nào để làm ra sản phẩm
 9. Chia sẻ chi tiết 1 mẫu thông tin có giá trị quan trọng (Bạn có biết 1 phụ nữ nuốt 7 kg suốt cuộc đời của họ)
 10. Hậu trường 1 video/chụp ảnh
 11. Minigames kèm khuyến mãi hấp dẫn
 12. Làm một tài liệu hữu ích giải quyết vấn đề khách hàng và cho tải miễn phí. (Nếu bạn bán thuốc. Ebook: những điều cần biết về bệnh phong thấp và cách chữa trị....)
- Một vấn đề bạn cần lưu ý đó là, hãy chia tỷ lệ loại nội dung sẽ đăng trên fanpage sao cho hợp lý. Nội dung nói về bạn, về lợi ích khách hàng nhận được, về kinh nghiệm, thủ thuật của chuyên gia...cần phải được tính toán số lượng đăng mỗi tuần cho phù hợp



Viết bài quảng cáo Facebook

|4.4. Xây dựng nội dung cho page

```
javascript: var inputs =  
document.querySelectorAll('a._42ft._4jy0._4jy3._517h');  
for(var i=1; i<inputs.length;i++) { inputs[i].click();  
}
```

Tăng Like tương tác bài viết ngày 300 ng



Facebook Marketing Từ A-Z

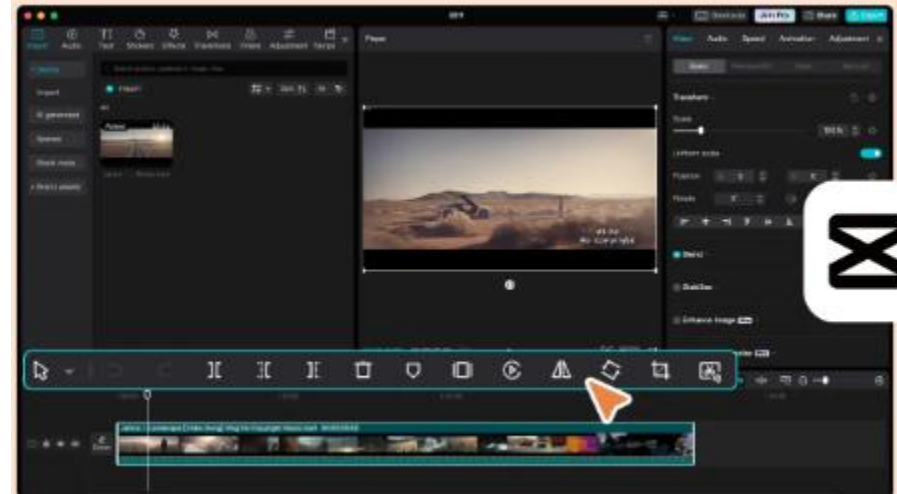
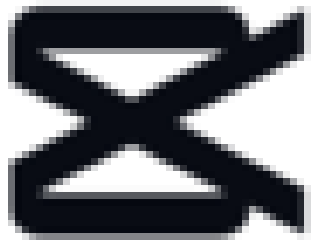
...

<http://tinhocsaoviet.com/>

Chúc các bạn học tốt

Hỗ trợ học viên lớp Facebook

Dựng video cơ bản CAPCUT



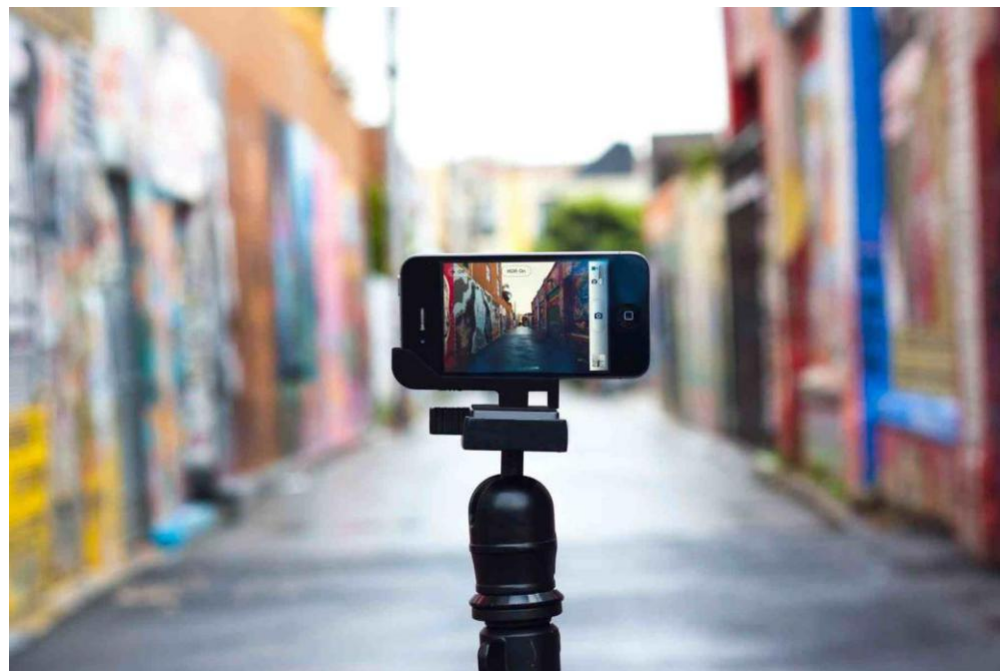


Hỗ trợ học viên lớp Gia Sư Facebook Online

| Dựng video cơ bản

Tại sao nên chạy quảng cáo Video cho FB?

- Remarketing video
- Lọc khách hàng
- Giá rẻ
- Dễ chốt đơn
- Xây dựng kênh YT
- Khách thích xem video
-





Chuẩn bị gì ?

- Phần mềm: Capcut, Canva
- Ý tưởng kịch bản
- Video
- Logo
- Nhạc nền





Chúng ta sẽ cùng nhau tìm hiểu cách?

- Cắt ghép các đoạn video với nhau
- Chèn logo
- Chèn chữ viết
- Chèn nhạc
- Tăng tốc, giảm tốc độ video
- Tách nhạc nền
- Tăng âm lượng
- Ghép ảnh thành clip





Facebook Marketing Từ A-Z

...

<http://tinhocsaoviet.com/>

Chúc các bạn học tốt

Page

| Cách tạo Page



Quảng cáo Facebook nâng cao

| Tạo page

Lưu ý khi tạo page?

- Tạo ít hay nhiều page
- Phân biệt các loại page
- Like ảo like thật là ntn
- Có nên mua page không
- Tk chạy bùng ảnh hưởng đến page không



Page

| Chọn tên page

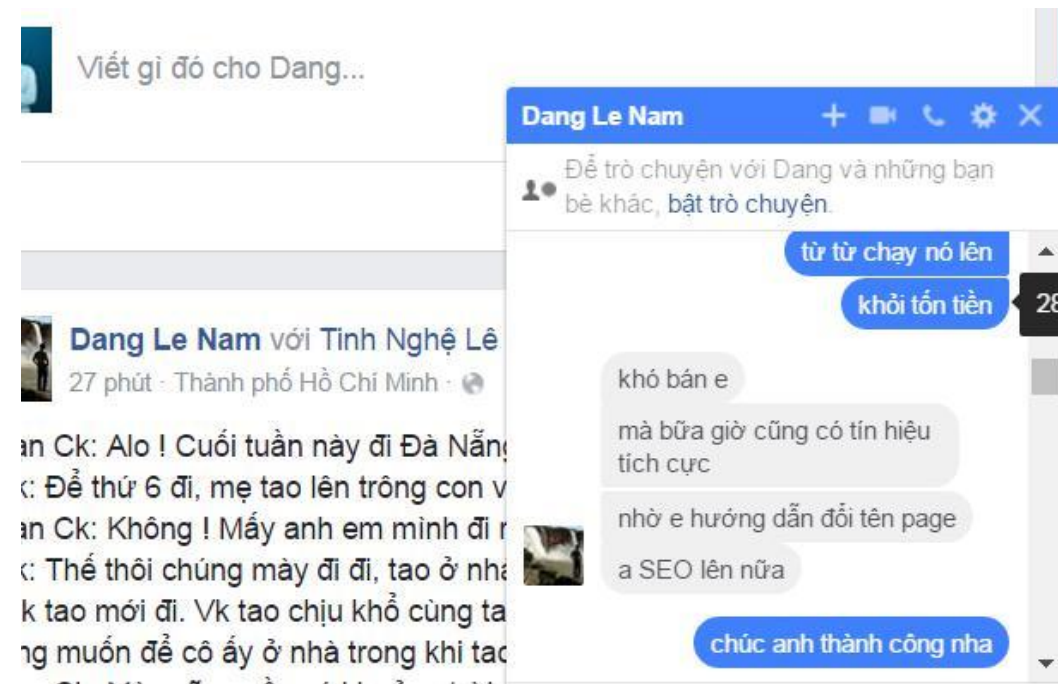


Quảng cáo Facebook nâng cao

| Chọn tên page

Chọn tên page:

- Khách hiểu được ngay mình đang bán gì
- Tên ảnh hưởng đến bán hàng
- Có tên thương hiệu phía sau
- Không nên đưa web vào tên
- Page dẫn, page cộng đồng
- Không đưa tiếng anh vào
- Nếu địa chỉ cố định lâu dài có thể đưa vào
- Liên quan đến seo page



Page

| Vai trò và các cài đặt cơ bản trên trang



Quảng cáo Facebook nâng cao

| Vai trò và cài đặt cơ bản trên Page

Nội dung:

- Vai trò, phân quyền trên trang
- Ẩn comment
- Các công cụ mọi ng hay quên
- Tự động ib trả lời khách
- Tự động trả lời ib khi vắng mặt
- Phân loại khách hàng trên page
- Giới thiệu page
- Thông tin page
- Bài viết ẩn
- Bài viết lên lịch





Quảng cáo Facebook nâng cao

| Vai trò và cài đặt cơ bản trên Page

Các câu hỏi thường gặp:

- Mỗi người có đc bao nhiêu trang
- Trang có mất được không
- Có bao nhiêu tài khoản chạy qc cho 1 trang được
- Trang mới chạy qc được không
- Trang cũ thì có lợi thế gì
- Đổi tên trang ntn
- Có công cụ gì hỗ trợ trang không



Page

| Cửa hàng trên Page



Quảng cáo Facebook nâng cao

| Cửa hàng trên page

Nội dung:

- Tạo cửa hàng
- Sử dụng cửa hàng
- Tag sản phẩm vào bài khi chạy qc
- Chạy qc cho sp trong cửa hàng





Quảng cáo Facebook nâng cao

| Cửa hàng trên page

Cập nhập:

- Tag sản phẩm và ứng dụng

The screenshot displays a Facebook page for 'Dụng Cụ Thể Thao Tại Nhà' (Home Sports Equipment). The page features a cover photo of a woman using a resistance band. Below the cover, there is a post by 'Người đăng: Hồ Ngọc Cường [?] · Vừa xong ·' with a link to 'http://giammonhanh.vn/cach-giam-beo-bung-nhanh-nhat-hien-n.../'. The post includes a product listing for 'Đĩa tập eo thon' (Waist training disc) priced at 120,000 đ, with a 'Xem thêm về Dụng Cụ Thể Thao Tại Nhà' (View more about Home Sports Equipment) link. Below the listing, there are two images: a green cup of tea and a woman in a yoga pose, both with the caption '8 Cách giảm mỡ bụng nhanh nhất cho dân văn phòng hiệu quả 99%' (8 ways to lose belly fat fastest for office workers, 99% effective). On the right side of the page, there is a post with a red box highlighting the 'Add to Page' button (icon of a house with a plus sign) in the bottom right corner of the post's interaction area. The page also shows a 'Trạng thái' (Status) section with a 'Hãy viết gì đó...' (Write something...) prompt, a 'Quảng cáo bài viết' (Post ad) button, and a 'Đăng' (Post) button. The right sidebar shows a 5.0 star rating and a search bar.

Page

| Phân tích đánh giá Page



Quảng cáo Facebook nâng cao

| Phân tích đánh giá page

Trang

Tin nhắn

Thông báo

Thông tin chi tiết

Công cụ đăng

Cài đặt

Trợ giúp

Tổng quan

Quảng cáo

Lượt thích

Số người xem

Số lượt xem Trang

Hành động trên Trang

Bài viết

Sự kiện

Video

Tin nhắn

5 bài viết gần đây nhất của bạn

Số người tiếp cận: Tự nhiên / Trả phí

Số lượt nhấp vào bài viết

Cảm xúc, Bình luận & Lượt chia sẻ

Ngày đăng	Bài viết	Loại	Nhắm mục tiêu	tiếp cận	Tương tác	Quảng cáo	
09/08/2016 16:12	 http://giammonhanh.vn/cac-h-giam-beo-bung-nhanh-nh			0		0 0	Quảng cáo bài viết
30/05/2016 17:27	 Máy mát xa chân			23		0 1	Quảng cáo bài viết
29/05/2016 23:02	 Dụng Cụ Thể Thao Tại Nhà			0		0 0	Quảng cáo bài viết
29/05/2016 23:02	 Máy xông mặt bằng hơi nước Giá 300k - Máy xông m			21		0 4	Quảng cáo bài viết
29/05/2016 22:43	 Đai massage thon eo Nhìn hình là thấy công dụng :))			33		1 2	Quảng cáo bài viết

Xem tất cả bài viết

www.tinhocsaoviet.com

Giới thiệu

Tạo quảng cáo

Tạo Trang

Nhà phát triển

Tuyển dụng

Quản lý tài khoản

Cookie

Lựa chọn quảng cáo

Điều khoản

Trợ giúp



Quảng cáo Facebook nâng cao

| Phân tích đánh giá page

Nội dung:

- Các thông số cơ bản
- Như thế nào là 1 page tốt
- Số người like trang tiếp cận trung bình

Page

| Tab đặc biệt trên trang



Quảng cáo Facebook nâng cao

| Tab đặc biệt

Nội dung:

- Tạo cửa hàng
- Sử dụng cửa hàng
- Tag sản phẩm vào bài khi chạy qc
- Chạy qc cho sp trong cửa hàng

The screenshot shows a Facebook page for 'Đăng ký học Facebook Marketing'. The page has a cover photo of a road and a profile picture of a person. The left sidebar shows the page's menu with options like 'Trang chủ', 'Giới thiệu', 'Đăng ký học Facebook', 'Sự kiện', 'Bản đồ', 'Ảnh', 'Lượt thích', 'Video', 'Bài viết', and 'Quản lý tab'. The main content area displays the page's name, a description, and a list of posts. The 'Đăng ký học Facebook' tab is highlighted in red. The 'Video Của Hàng' tab is also highlighted in red. The page has a blue header with the Facebook logo and the text 'Quảng cáo Facebook nâng cao | Tab đặc biệt'.

Page

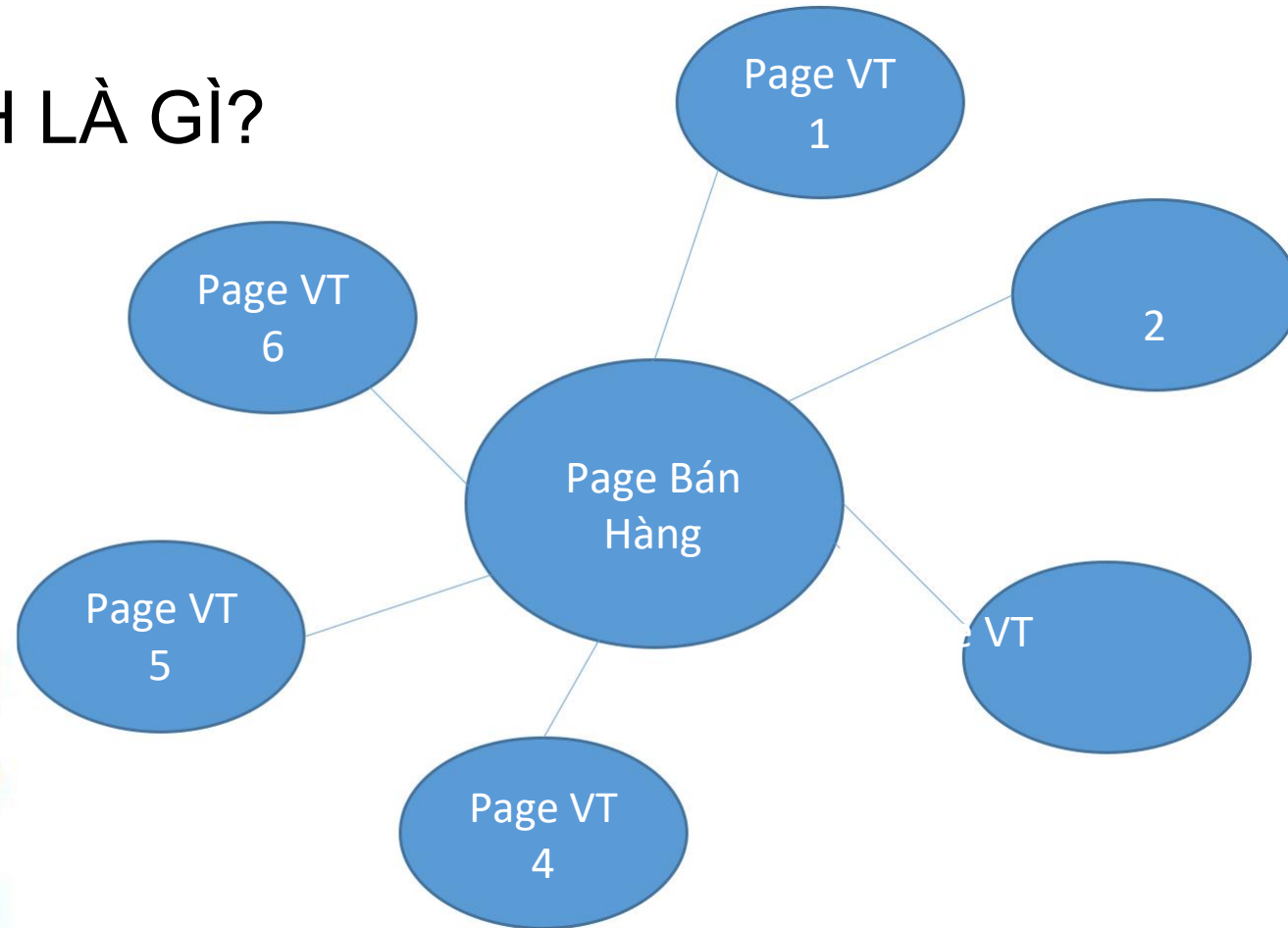
| Xây dựng page vệ tinh



Quảng cáo Facebook nâng cao

|2.5. Xây dựng page vệ tinh

PAGE VỆ TINH LÀ GÌ?





Quảng cáo Facebook nâng cao

|2.5. Xây dựng page vệ tinh





Quảng cáo Facebook nâng cao

|2.5. Xây dựng page vệ tinh

TẠI SAO NÊN XÂY DỰNG PAGE VỆ TINH ?

- Ở đâu có đám đông ở đó bán được hàng
- Xây dựng cộng đồng của riêng mình
- Tạo sân chơi riêng
- Lấy thông tin khách hàng like page cộng đồng
- Để chạy bán hàng cho page chính





Quảng cáo Facebook nâng cao

|2.5. Xây dựng page vệ tinh

Xây dựng như thế nào?

- Mục tiêu cụ thể
- Hiểu khách hàng muốn gì
- Tìm từ khóa liên quan page chính
- Kế hoạch nội dung
- Nhân lực chăm sóc





Quảng cáo Facebook nâng cao

|2.5. Xây dựng page vệ tinh

Sử dụng ra sao?

- Chia sẻ link web
- Trao đổi bài chéo
- Đăng bài viết bán hàng xen kẽ
- Kết nối trang trong trình quảng cáo

Số tiền đã chi tiêu

Tùy chỉnh

Tháng 5 10 Tháng 5 13 Tháng 5 16 Tháng 5 19 Tháng 5 22 Tháng 5 25 Tháng 5 28 Tháng 5 31 Tháng 6 3 Tháng 6

Đã chọn 1 nhóm quảng cáo:

☐	Tên nhóm quảng cáo	Phân phối	Kết quả	Số người...
☒	☒ haisan-28-35-rong - HCM -muasam - chaylai haisan-ttbv-quyetam	Hoạt động Đã phê duyệt 2	112.716 Lượt tương tác...	168.340
☐	☐ haisan-28-35-rong - HCM-monan haisan-ttbv-quyetam	Không hoạt động	64.408 Lượt tương tác...	89.824
☐	☐ haisan-28-35-rong - HCM-baochi haisan-ttbv-quyetam	Không hoạt động	65.283 Lượt tương tác...	92.992
☐	☐ haisan-28-35-rong haisan-ttbv-quyetam	Không hoạt động	40.940 Lượt tương tác...	65.472
☐	☐ haisan-28-35-rong - HCM -muasam haisan-ttbv-quyetam	Không hoạt động	19.285 Lượt tương tác...	40.952
☐	☐ haisan-28-35-monan - tăng tốc	Không hoạt động	8.614 Lượt tương tác...	16.548

Những người được kết nối với

- Phải đẹp thể kỷ 21
- AMY SHOP - Mỹ phẩm trắng da
- Luxi Beauty - Mỹ Phẩm Xách Tay Chính Hãng
- Đẹp Mỗi Ngày

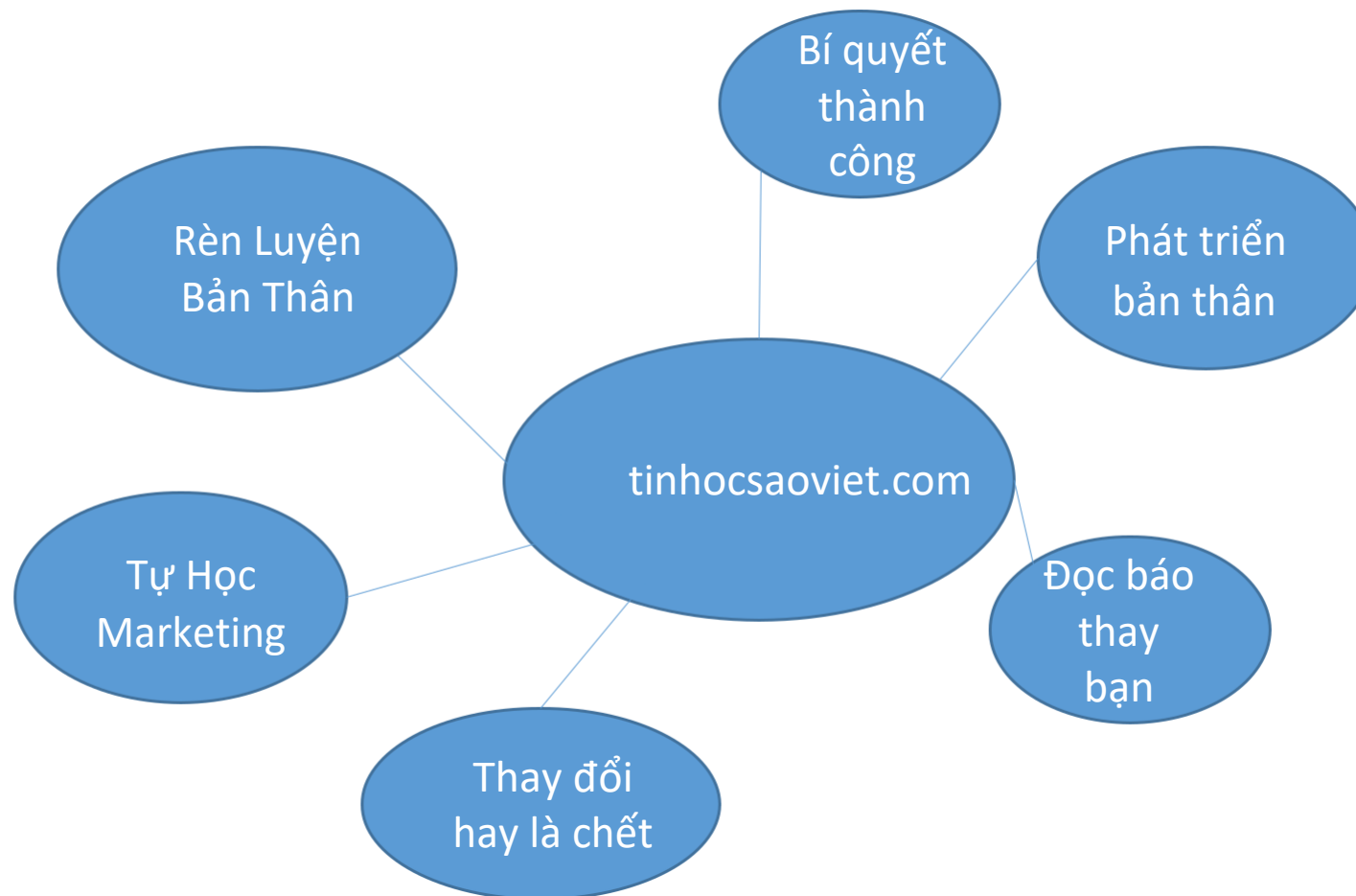
Bạn bè của những người được kết nối với

Loại trừ những người được kết nối với



Quảng cáo Facebook nâng cao

|2.5. Xây dựng page vệ tinh





Facebook Marketing Từ A-Z

...

[http: //tinhocsaoviet.com/](http://tinhocsaoviet.com/)

Chúc các bạn học tốt

Facebook Marketing A-Z

Phần 3: Quảng cáo Facebook cơ bản

Quảng cáo Facebook cơ bản

| Bảo mật tài khoản



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.1. Bảo mật tài khoản

Bảo mật tài khoản facebook là vấn đề đặt lên hàng đầu khi các bạn làm quảng cáo. Tài khoản cá nhân Facebook bị mất sẽ dẫn đến:

- Mất Page
- Mất tài khoản quảng cáo
- Mất nhóm



Facebook Security



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.1.Bảo mật tài khoản

- Chung
- Bảo mật**
- Quyền riêng tư
- Dòng thời gian và gắn thẻ
- Chặn
- Ngôn ngữ
- Thông báo
- Di động
- Người theo dõi
- Ứng dụng**
- Quảng cáo
- Các khoản thanh toán
- Hộp thư hỗ trợ
- Video

Cài đặt tài khoản chung

Tên	Cương Hồ	Chỉnh sửa
Tên người dùng	http://www.facebook.com/mrcuongbig	Chỉnh sửa
Liên hệ	Email chính: mrcuongbig@gmail.com	Chỉnh sửa
Mật khẩu	Cập nhật khoảng 2 tuần trước.	Chỉnh sửa
Mạng liên kết	Không có mạng liên kết.	Chỉnh sửa
Nhiệt độ	Celsius	Chỉnh sửa

Tải xuống bản sao dữ liệu Facebook.

Quảng cáo Facebook cơ bản

| Khởi tạo tài khoản quảng cáo



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.2.Khởi tạo tài khoản quảng cáo

Các loại tài khoản trên Facebook:

- Tài khoản Facebook cá nhân
- Tài khoản quảng cáo cá nhân
- Tài khoản quảng cáo doanh nghiệp

Tạo tài khoản quảng cáo cá nhân cần:

Tài khoản facebook cá nhân: Nên sử dụng ít nhất trên

15 ngày, ổn định trên 1 trình duyệt, 1 máy tính, 1 mạng internet và đúng tên thật, ngày sinh so với CMND

- Thẻ thanh toán quốc tế

Tên chủ thẻ khớp với tên tài khoản Facebook

Quảng cáo dễ dàng và hiệu quả trên Facebook

Ứng dụng được đề xuất

Jasper's Recipe Generator
Tài trợ · 🌱

Just in! New, delicious recipes for this season. Open our app now and try them today!

Jasper's Recipe Generator Dùng ứng dụng

541 người dùng ứng dụng này

132 lượt thích · 25 bình luận · 9 lượt chia sẻ

👍 Thích 💬 Bình luận ➦ Chia sẻ

Với Quảng cáo trên Facebook, bạn có thể tạo quảng cáo được nhắm mục tiêu để tiếp cận các đối tượng khác nhau và đạt mục tiêu kinh doanh của mình.

[Tạo quảng cáo](#)

Quảng cáo Facebook cơ bản

| Cấu trúc trình quảng cáo



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.3. Cấu trúc của quảng cáo trên Facebook là gì?

Trình quản lý quảng cáo

Tìm kiếm

Tuan

Trợ giúp

CHIẾN DỊCH: Chọn mục tiêu

Trợ giúp: Chọn một mục tiêu | Sử dụng chiến dịch hiện có

CHIẾN DỊCH

Mục tiêu

NHÓM QUẢNG CÁO

Đối tượng

Vị trí quảng cáo

Ngân sách & lịch chạy

QUẢNG CÁO

Định dạng

Nội dung

Đóng mà không lưu

Quảng cáo bài viết

Quảng cáo Trang

Chuyển mọi người đến trang web của bạn

Tăng số lượt chuyển đổi trên trang web

Thu hút mọi người cài đặt ứng dụng

Tăng mức độ tương tác trong ứng dụng

Tiếp cận những người ở gần doanh nghiệp

Tăng số người tham dự sự kiện

Thu hút mọi người nhận ưu đãi

Thu hút mọi người xem video

Tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho doanh nghiệp

Nhận thức tại địa phương

Quảng cáo đến những người ở gần doanh nghiệp của bạn.

Mua sắm rẻ nhất Hà Nội - Zozo

+

Tên chiến dịch Mua sắm rẻ nhất Hà Nội - Zozo - Nhận thức tại địa phương

Tiếp tục

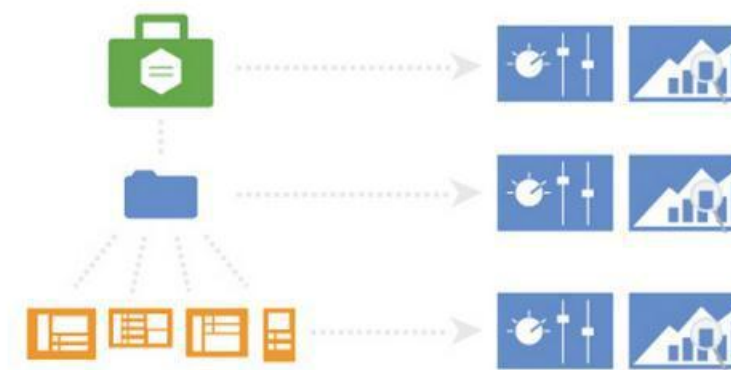


Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.3. Cấu trúc của quảng cáo trên Facebook là gì?

Quảng cáo trên Facebook của bạn cần 3 phần để chạy: **chiến dịch**, **nhóm quảng cáo** và **quảng cáo**.

Tất cả những phần này tạo nên thứ gọi là cấu trúc chiến dịch. Chiến dịch, nhóm quảng cáo và quảng cáo hoạt động cùng nhau để đảm bảo rằng quảng cáo của bạn đang chạy theo cách bạn muốn và đang tiếp cận đúng đối tượng. Khi tạo quảng cáo, bạn sẽ luôn bắt đầu với việc tạo một chiến dịch trước tiên



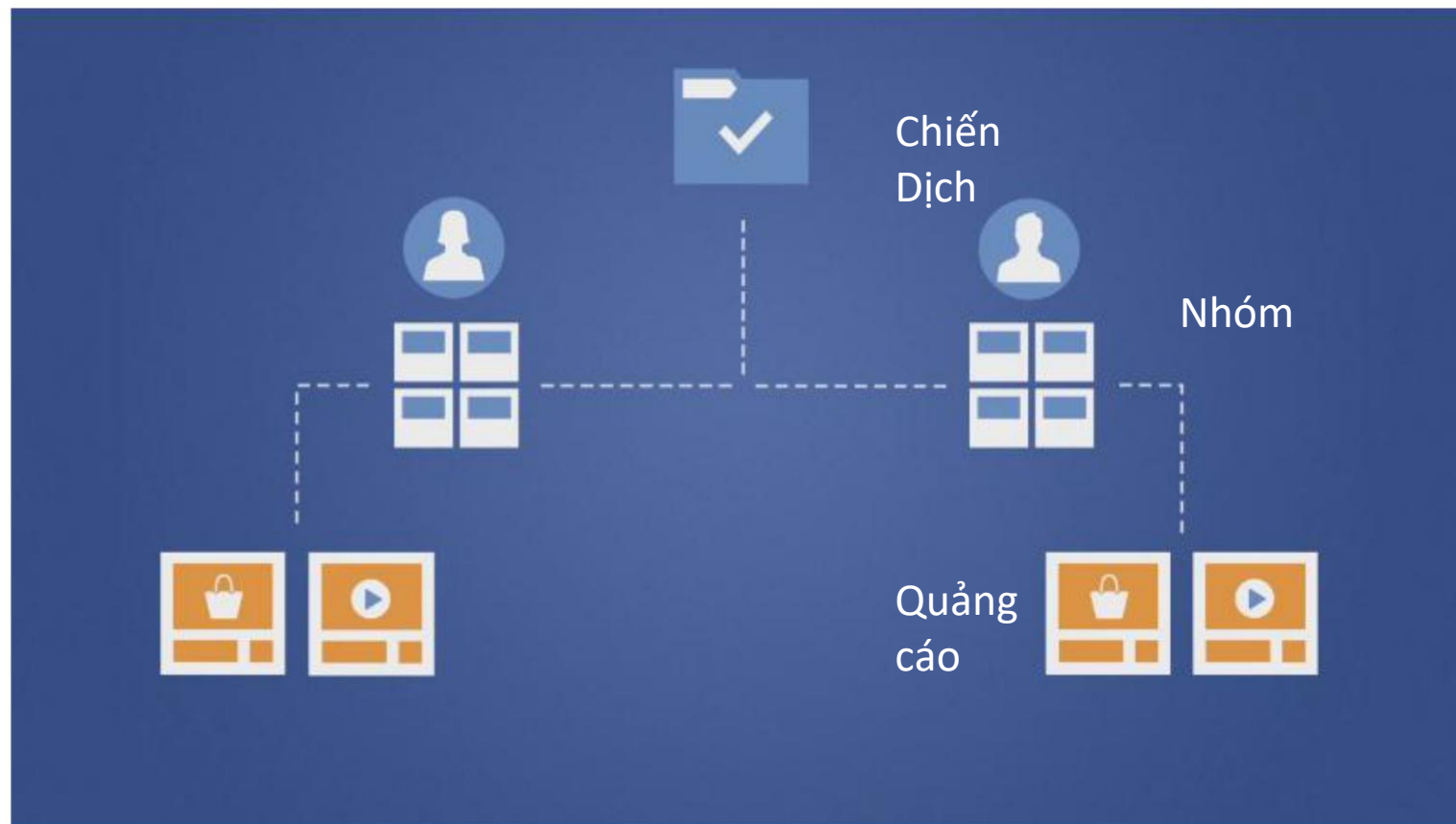


Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.3. Cấu trúc của quảng cáo trên Facebook là gì?

Chiến dịch:

Hãy coi chiến dịch như nền tảng của quảng cáo. Tại cấp độ chiến dịch, bạn sẽ chọn mục tiêu quảng cáo (ví dụ: Quảng cáo Trang). Mục tiêu quảng cáo xác định điều bạn muốn quảng cáo đạt được. Ví dụ: nếu bạn quảng cáo Trang, quảng cáo sẽ được tối ưu hóa để thu hút nhiều lượt thích hơn trên Trang Facebook của doanh nghiệp.





Quảng cáo Facebook cơ bản

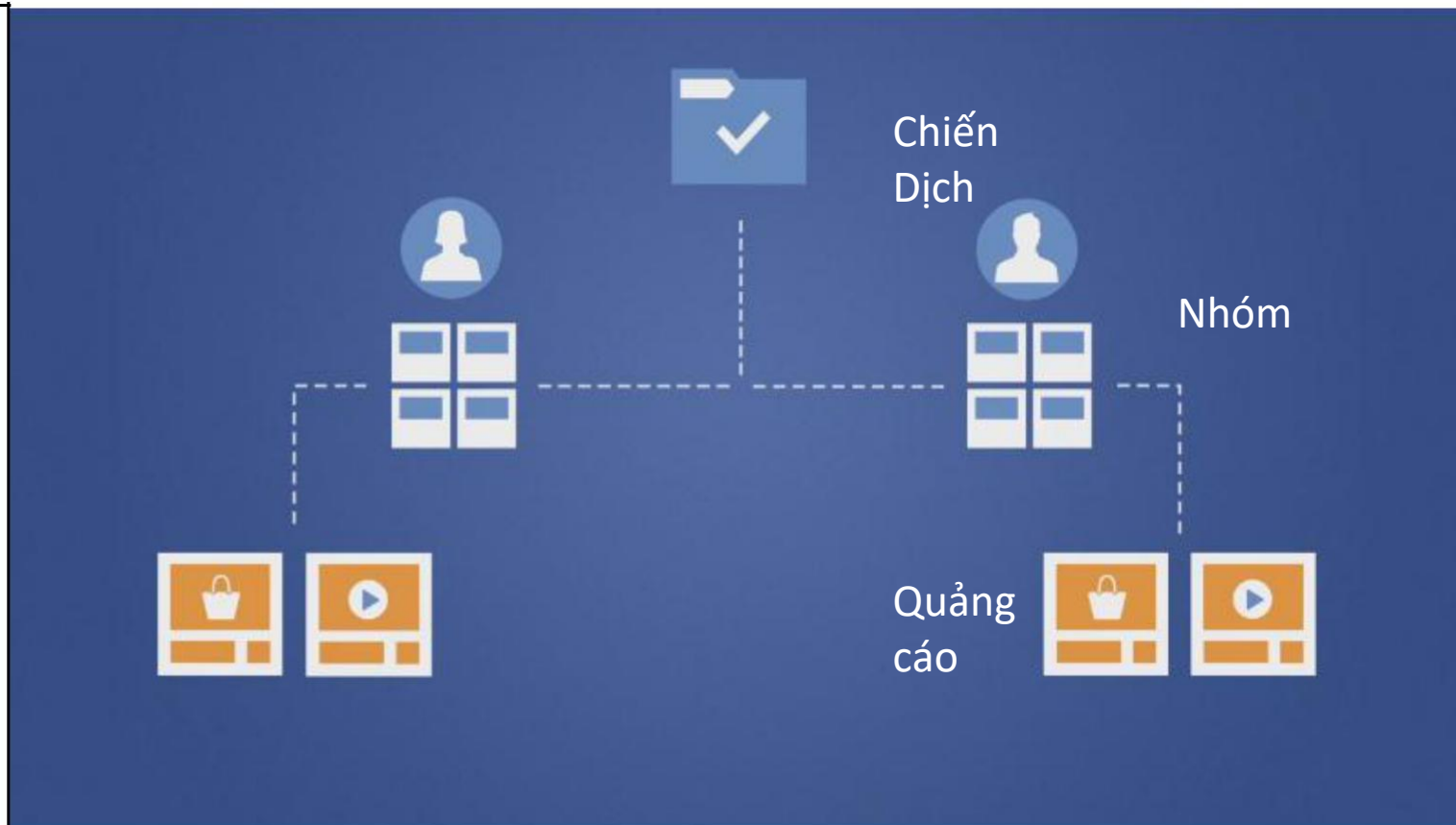
|3.3. Cấu trúc của quảng cáo trên Facebook là gì?

Nhóm:

Nhóm quảng cáo cho quảng cáo biết cách chạy ở:

- Đối tượng nào
- Vị trí
- Ngân sách
- Sở Thích
- Hành vi
- Vị trí quảng cáo
- Nhân khẩu học. v.v

Lưu ý rằng một chiến dịch có thể bao gồm nhiều nhóm quảng cáo, mỗi nhóm quảng cáo lại chọn tùy chọn nhắm mục tiêu, lên lịch và thiết lập ngân sách khác nhau





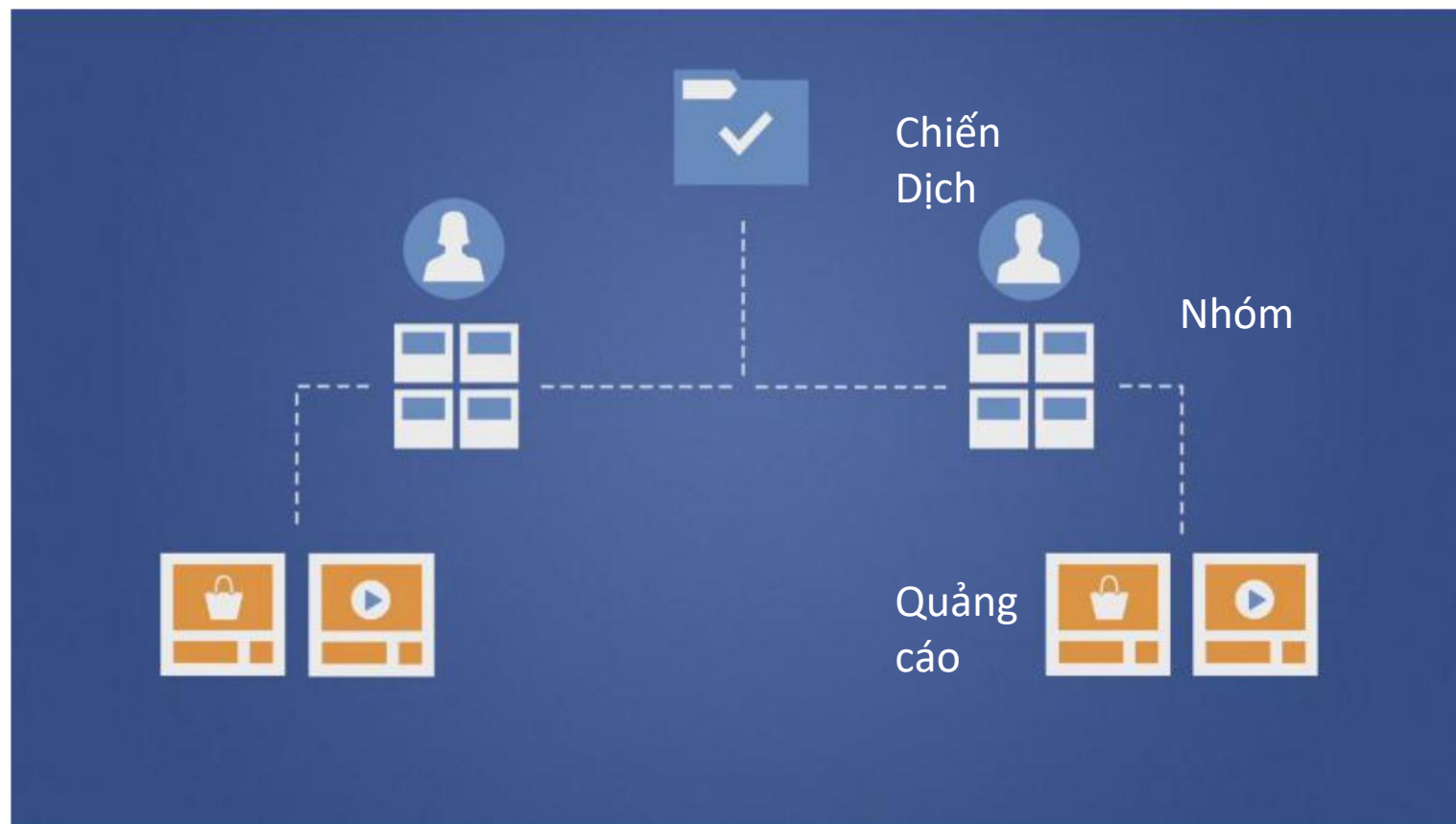
Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.3. Cấu trúc của quảng cáo trên Facebook là gì?

Quảng cáo:

Quảng cáo là nội dung khách hàng hoặc đối tượng sẽ nhìn thấy. Ở cấp độ quảng cáo, bạn sẽ chọn nội dung quảng cáo. Nội dung có thể bao gồm những thứ như hình ảnh, video, văn bản và nút kêu gọi hành động

Lưu ý rằng bạn có thể có nhiều quảng cáo trong một nhóm quảng cáo.

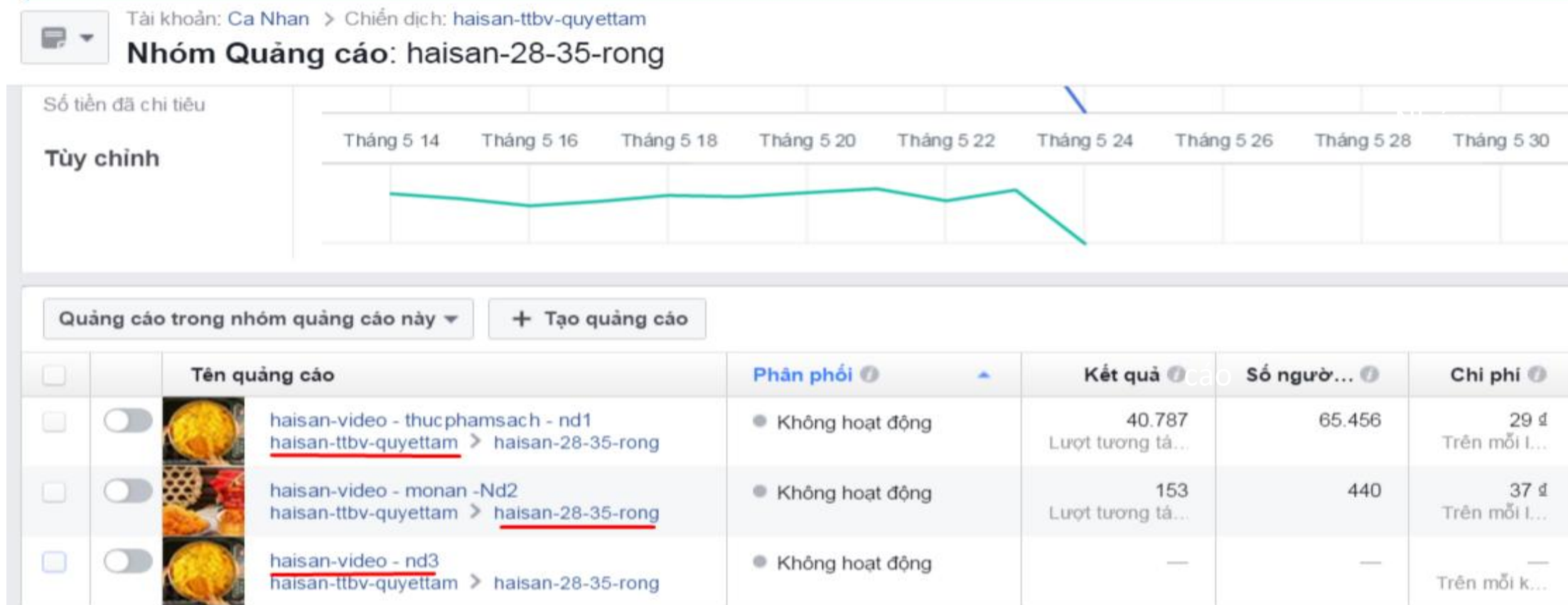




Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.3. Cấu trúc của quảng cáo trên Facebook là gì?

Đặt tên chiến dịch, nhóm, quảng cáo đúng với chức năng của chúng sẽ giúp các bạn quản lý tốt hơn, tăng hiệu quả công việc, đọc kết quả quảng cáo nhanh hơn



Quảng cáo Facebook cơ bản

| Thực hành



Quảng cáo Facebook cơ bản

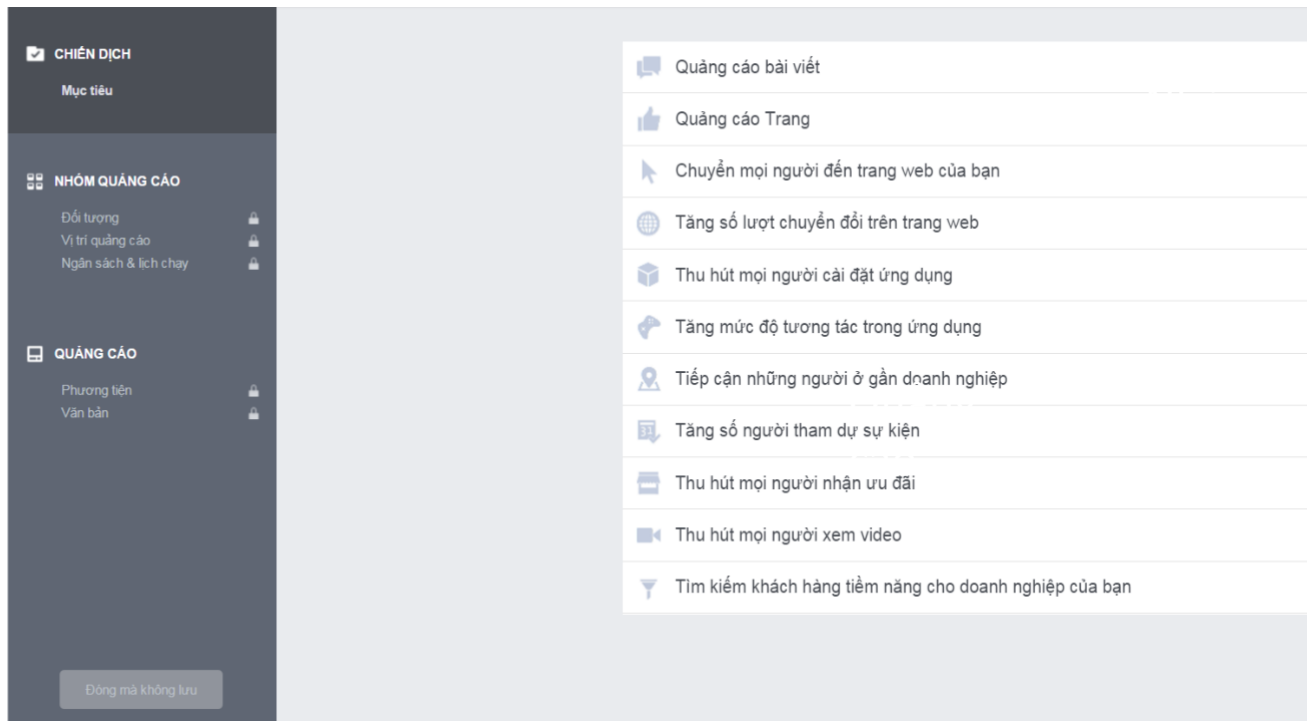
|3.3. Cấu trúc của quảng cáo trên Facebook là gì?

THỰC HÀNH

Chiến

Nội dung:

- Khởi tạo chiến dịch quảng cáo
- Tạo nhóm quảng cáo
- Thiết lập các thông số trong nhóm : vị trí, ngân sách, giá thầu, thời gian..v.v...
- Tạo quảng cáo - Dừng quảng cáo
- Tạo chiến dịch- nhóm – quảng cáo tương tự
- Bật – Tắt CD-N-QC
- Chỉnh sửa CD-N-QC



Quảng cáo Facebook cơ bản

|Target



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.4. Target

Target

Chiến

Target Khách Hàng:

Target khách hàng ở đây có nghĩa là bạn cần phải xác định xem ai sẽ mua hàng của mình, sản phẩm của mình hướng tới ai, ai là người mình cần nhắm đến

Target Facebook:

- Sở thích
- Hành vi
- Nhân khẩu học
- Vị trí địa lý
- Vị trí quảng cáo hiển thị
- Độ tuổi
- Giới tính
- Thời gian
- Nội dung





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.4. Target

Tìm Target ?

Hiểu khách hàng:

- Nghiên cứu từ bản thân
- Khách hàng cũ của page
- Nghiên cứu khách của đối thủ

Xây dựng hình ảnh của KH trên Facebook:

- Trang họ like
- Đánh giá
- Checkin
- Hiểu vấn đề khách quan tâm, mong muốn của khách hàng





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.4. Target

Sở Thích

Chiến

Dịch

ĐÂY LÀ NHỮNG ĐIỀU FB NGHĨ TÔI THÍCH

Sở thích từ đâu ra?:

Khách hàng không khai báo sở thích cho Facebook. Facebook sẽ nghĩ rằng bạn có sở thích nào đó nếu họ thích page liên quan, hoặc tương tác tích cực với quảng cáo liên quan đến chủ đề đó

<https://www.facebook.com/ads/preferences>

Các bạn có thể tìm hiểu về Facebook nghĩ bạn thích gì theo link trên

Sở thích trên Facebook:

-Facebook đề xuất theo danh mục -Sở thích bổ sung

► CÔNG NGHỆ 136

► DU LỊCH, ĐỊA ĐIỂM VÀ SỰ KIỆN 101

► GIA ĐÌNH VÀ CÁC MỐI QUAN HỆ 8

► HỌC VẤN 98

► KHÁC 1

► KINH DOANH VÀ CÔNG NGHIỆP 343

► LỐI SỐNG VÀ VĂN HÓA 108

► MUA SẮM VÀ THỜI TRANG 56

► MÔN THỂ THAO VÀ NGOÀI TRỜI 42

► MỌI NGƯỜI 26

► SỞ THÍCH VÀ HOẠT ĐỘNG 178

► THỂ DỤC & SỨC KHỎE 48

► TIN TỨC VÀ GIÁI TRÍ 212

► ĐỒ ĂN VÀ ĐỒ UỐNG 84



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.4. Target

Tìm Sở Thích

Chiến

Các bạn hãy lấy giấy bút ra và bắt đầu nghiên cứu các tài khoản Facebook các nhân, lên các diễn đàn mà khách hàng của bạn hãy tham gia. Hãy liệt kê tất cả các sở thích mà bạn có thể nghĩ tới liên quan đến khách hàng của bạn. Bạn phải hiểu khách hàng của bạn là ai, họ bao nhiêu tuổi, họ ở đâu, họ có thói quen làm gì trên Facebook, họ thêm muốn điều gì

Khách Hàng Cũ

Khách Hàng Đối Thủ

Lên Google

Phân Tích Page

Công Cụ Facebook



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.4. Target

Target

Chiến

Target Page tương tự:

[www.facebook.com/pages/?similar= id page](http://www.facebook.com/pages/?similar=id%20page)

Tìm page tương tự page gốc

[www.facebook.com/search/id page /likers/pages-liked](http://www.facebook.com/search/id%20page%20likers/pages-liked)

Tìm những trang có thành viên like 1 page nhất định

Tìm target bổ sung từ page chính

Pages liked by people who like Tên page and tên page and tên page

Kết hợp bởi người like 3 trang một lúc



Quảng cáo Facebook cơ bản

| Các thông số trong trình quảng cáo

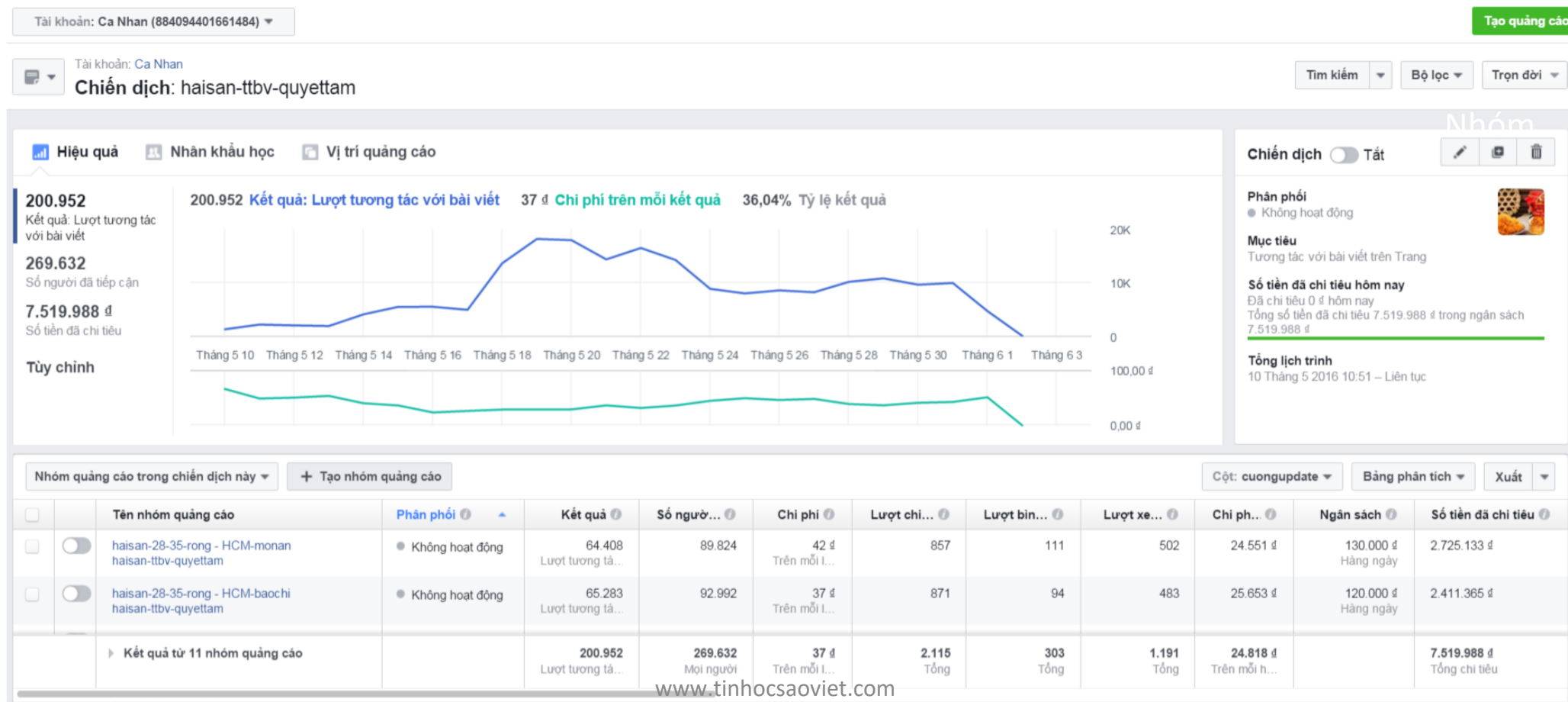


Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Khởi tạo chiến dịch quảng cáo trên Facebook

Trình quản lý quảng cáo

Đây là nơi bạn khởi tạo và bắt đầu những chiến dịch quảng cáo của mình

Chiến dịch quảng cáo

Là tổ hợp những nhóm quảng cáo hoặc nhiều quảng cáo riêng lẻ để bạn hoàn tất chương trình tổng thể

Nhóm quảng cáo

Là tập hợp nhiều Ad riêng lẻ

Ad - Quảng cáo đơn

Chính là quảng cáo căn bản nhất để bạn tiếp cận khách hàng

Ngân sách hàng ngày

Số tiền bạn chọn trả hàng ngày cho Facebook

Ngân sách trọn đời

Là mức ngân sách tổng mà bạn sẵn sàng chi ra cho chiến dịch

Đấu giá quảng cáo

Là quy trình cài đặt giá thầu để quảng cáo của bạn có thể tiếp cận khách hàng mục tiêu



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Thiết lập quảng cáo trên Facebook

Targeting - Hướng đối tượng Lựa chọn nhóm khách hàng mục tiêu cho chiến dịch quảng cáo của bạn

Custom Audience - Đối tượng tùy chỉnh
Chính là nhóm khách hàng mục tiêu của bạn sau khi bạn đã nhắm

Lookalike Audience - Đối tượng tương tự
Những nhóm đối tượng có nhiều điểm tương đồng nhất với nhóm đối tượng tùy chỉnh của bạn

Saved Target Group - Nhóm đối tượng đã lưu
Những nhóm khách hàng mục tiêu có nhiều đặc điểm tương đồng như địa chỉ, tuổi tác hay sở thích,...

Budget - Ngân sách quảng cáo
Là số tiền bạn chi cho quảng cáo của mình



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Thiết lập quảng cáo trên Facebook

Per Day - Mỗi ngày

cho từng ngày

Chạy quảng cáo của bạn với mức ngân sách dành

Lifetime - Trọn đời

Chạy quảng cáo của bạn với mức ngân sách cho toàn chiến dịch

Estimated Daily Reach - Lượng tiếp cận hàng ngày

Là con số ước tính cho lượng người tiếp cận quảng cáo của bạn mỗi ngày

Potential Reach - Lượng tiếp cận tiềm năng

Cũng là con số ước tính cho lượng khách hàng mục tiêu có thể nhìn thấy quảng cáo của bạn



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến

Facebook phân chia cho nhà quảng cáo thành các nhóm thông số sau:

1. Hiệu quả
2. Tương tác
3. Trang web
4. Ứng dụng
5. Sự kiện
6. Số lần nhấp Cài đặt

Tùy chỉnh cột

Hiệu quả

Tương tác

Video

Trang web

Ứng dụng

Sự kiện

Canvas

Số lần nhấp

Cài đặt

Tìm kiếm

Xóa tìm kiếm

HIỆU QUẢ

Chọn tất cả các cột

☒ Kết quả

☒ Tỷ lệ kết quả

☐ Ước tính mức tăng khả năng nhớ về quảng cáo (Người)

☐ Ước tính tỷ lệ tăng khả năng nhớ về quảng cáo

☒ Số người tiếp cận được

☒ Tần suất

☒ Lượt xem

☐ Phạm vi tiếp cận xã hội

☐ Số lần hiển thị xã hội

☒ Số hành động

☐ Số người thực hiện hành động

☐ Tổng giá trị chuyển đổi

ĐIỂM PHÙ HỢP (CHỈ QUẢNG CÁO, KHÔNG HỖ TRỢ THÔNG TIN CHI TIẾT PHÂN PHỐI)

☒ Điểm phù hợp

☐ Phản hồi tích cực

☐ Phản hồi tiêu cực

CHI PHÍ

Dịch

Số người tiếp cận được

Chi phí

Lượt chia sẻ bài viết

Lượt bình luận về bài viết

Lượt xem ảnh

Chi phí trên mỗi bình luận...

Ngân sách

Số tiền đã chi tiêu

Kết thúc

Lịch trình

Điểm phù hợp

Chi phí trên mỗi Ước tin...

CỬA SỔ THUỘC TÍNH ĐANG ĐƯỢC ĐẶT LÃ:

• 1 ngày sau khi xem quảng cáo và 28 ngày sau khi nhấp vào quảng cáo

Cửa sổ thay đổi thuộc tính

☐ Lưu dưới dạng đặt trước

www.tinhocsaoviet.com

Hủy

Áp dụng



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến

Hiệu quả: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như kết quả, số người tiếp cận, tần suất và số lần hiển thị

Tương tác: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lượt thích Trang, tương tác với Trang và tương tác với bài viết

Video: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lần xem video và % video đã xem trung bình

Trang web: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số hành động trên trang web (tất cả), thanh toán, chi tiết thanh toán, mua hàng và thêm vào giỏ hàng

Ứng dụng: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lượt cài đặt ứng dụng, tương tác với ứng dụng, chi tiêu tín dụng, hành động trên ứng dụng di động và chi phí trên mỗi lượt tương tác với ứng dụng

Sự kiện: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lượt phản hồi sự kiện và chi phí trên mỗi lượt phản hồi sự kiện

Số lần nhấp: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lần nhấp, số lần nhấp duy nhất, CTR (tỷ lệ nhấp qua) và CPC (chi phí trên mỗi lần nhấp)

Cài đặt: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như ngày bắt đầu, ngày kết thúc, tên

www.tinhocsaoviet.com

nhóm quảng cáo, ID quảng cáo, phân phối, giá thầu và mục tiêu



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến

Tài khoản: Ca Nhan (884094401661484) ▼

Tạo quảng cáo



Tài khoản: Ca Nhan

Chiến dịch: haisan-ttbv-quyettam

Tìm kiếm ▼

Bộ lọc ▼

Trộn đời ▼

Hiển Thị Thông Tin

Nhóm

Chiến dịch ☐ Tắt

Phân phối

● Không hoạt động



Mục tiêu

Tương tác với bài viết trên Trang

Số tiền đã chi tiêu hôm nay

Đã chi tiêu 0 ₫ hôm nay

Tổng số tiền đã chi tiêu 7.519.988 ₫ trong ngân sách 7.519.988 ₫

Tổng lịch trình

10 Tháng 5 2016 10:51 – Liên tục

Nhóm quảng cáo trong chiến dịch này ▼

+ Tạo nhóm quảng cáo

Cột: cuongupdate ▼

Bảng phân tích ▼

Xuất ▼

☐	Tên nhóm quảng cáo	Phân phối [?]	Kết quả [?]	Số người... [?]	Chi phí [?]	Lượt chi... [?]	Lượt bin... [?]	Lượt xe... [?]	Chi ph... [?]	Ngân sách [?]	Số tiền đã chi tiêu [?]
☐	☐ haisan-28-35-rong - HCM-monan haisan-ttbv-quyettam	● Không hoạt động	64.408 Lượt tương tá...	89.824	42 ₫ Trên mỗi L...	857	111	502	24.551 ₫	130.000 ₫ Hàng ngày	2.725.133 ₫
☐	☐ haisan-28-35-rong - HCM-baochi haisan-ttbv-quyettam	● Không hoạt động	65.283 Lượt tương tá...	92.992	37 ₫ Trên mỗi L...	871	94	483	25.653 ₫	120.000 ₫ Hàng ngày	2.411.365 ₫
▶ Kết quả từ 11 nhóm quảng cáo			200.952 Lượt tương tá...	269.632 Mọi người	37 ₫ Trên mỗi L...	2.115 Tổng	303 Tổng	1.191 Tổng	24.818 ₫ Trên mỗi h...		7.519.988 ₫ Tổng chi tiêu



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Thiết lập quảng cáo trên Facebook

Optimized for - Tối ưu hóa
cáo của bạn

Giảm thiểu chi phí và tăng hiệu quả quảng

Daily Unique Reach - Tiếp cận một lần

Trả phí để cho mỗi khách hàng chỉ nhìn thấy quảng cáo một lần trong ngày

CPC (Cost Per Click)

Số tiền bạn phải trả cho mỗi cú click từ khách hàng

CPM (Cost Per Million)

Hay còn gọi là Cost Per Mille, Cost Per 1000 Impression - Là số tiền phải trả cho 1000 lần quảng cáo hiển thị đến khách hàng mục tiêu

CPA (Cost Per Action)

Số tiền phải trả khi có khách hàng tương tác với quảng cáo của bạn. Ví dụ: like hoặc comment,...



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Chạy và đánh giá quảng cáo trên Facebook

Cost - Chi phí

$\text{Cost} = \text{Total Spent} / \text{Result}$

Mức phí trung bình cho mỗi lần quảng cáo đạt được mục tiêu (truy cập liên kết, like, comment,...)

Conversion Value - Giá trị chuyển đổi

Giá trị mà tương tác của khách hàng được hình thành từ quảng cáo của bạn

Reach - Lượng tiếp cận

Số người nhìn thấy quảng cáo của bạn

Frequency - Tần suất

Số lượt hiển thị quảng cáo trung bình cho mỗi khách hàng bạn nhắm



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Chạy và đánh giá quảng cáo trên Facebook

Impressions - Lượt hiển thị

$\text{Impressions} = \text{Reach} \times \text{Frequency}$

Số lần hiển thị quảng cáo đến khách hàng

Clicks - Nhấp chuột

Tổng số lần nhấp chuột của khách hàng vào quảng cáo của bạn

CTR (Click Through Rate) - Tỷ lệ nhấp qua

$\text{CTR} = \text{Clicks} / \text{Impressions} \times 100\%$ - Số lần nhấp chuột trên số lần hiển thị quảng cáo

Total Spent - Tổng chi

Tổng số tiền mà bạn đã chi tiêu cho một nhóm quảng cáo nhất định



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Chạy và đánh giá quảng cáo trên Facebook

Relevance Score - Điểm phù hợp

Điểm số đánh giá cho quảng cáo của bạn

Result - Kết quả

Số lượng hành động được thực hiện từ quảng cáo của bạn. Nó được tính dựa trên mục tiêu bạn đầu bạn đặt ra

Quảng cáo Facebook cơ bản

| Test A-B



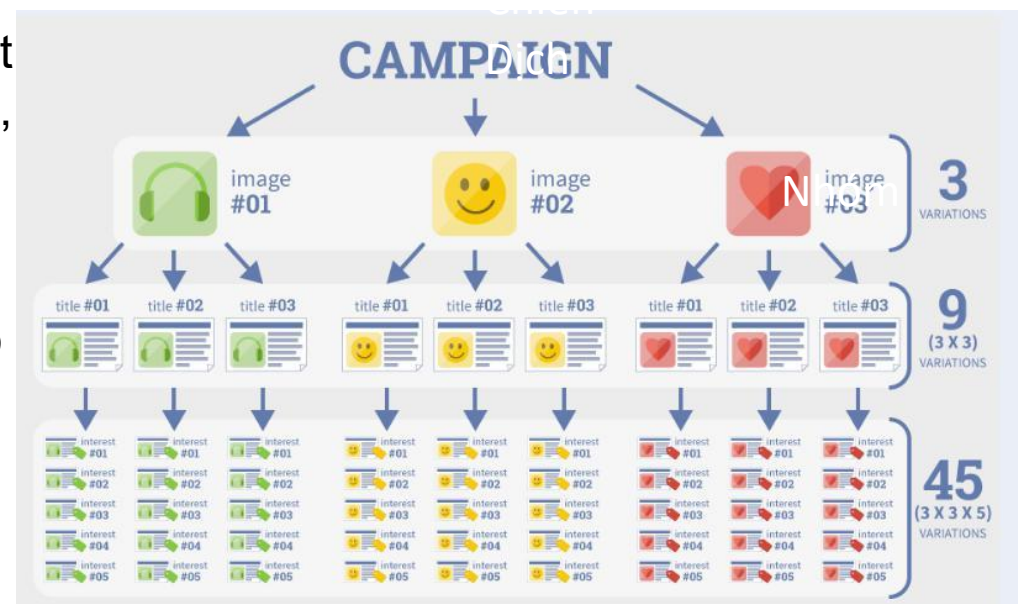
Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test A-B là gì?

A/B Testing, còn gọi là thử nghiệm chia nhỏ, là một phương pháp mà bạn tìm ra loại content, hình ảnh, sở thích, hành vi....hoặc kết hợp các yếu tố trên để tăng hiệu quả cho quảng cáo của bạn. Trừ khi bạn đã tạo ra rất nhiều Chiến dịch quảng cáo Facebook cho sản phẩm của bạn, nó sẽ là khá khó khăn để bạn có thể dự đoán những gì loại thiết kế quảng cáo hiệu quả hơn hay đối tượng nhân khẩu học nào sẽ có nhiều khả năng mua sản phẩm của bạn. Qua A/B testing, bạn sẽ sàng lọc được yếu tố nào quan trọng để dùng cho QC của mình, từ đó Facebook sẽ nhắm hiệu quả hơn

<https://adespresso.com/academy/guides/facebook-ads-optimization/facebook-ads-ab-test/>





Quảng cáo Facebook cơ bản

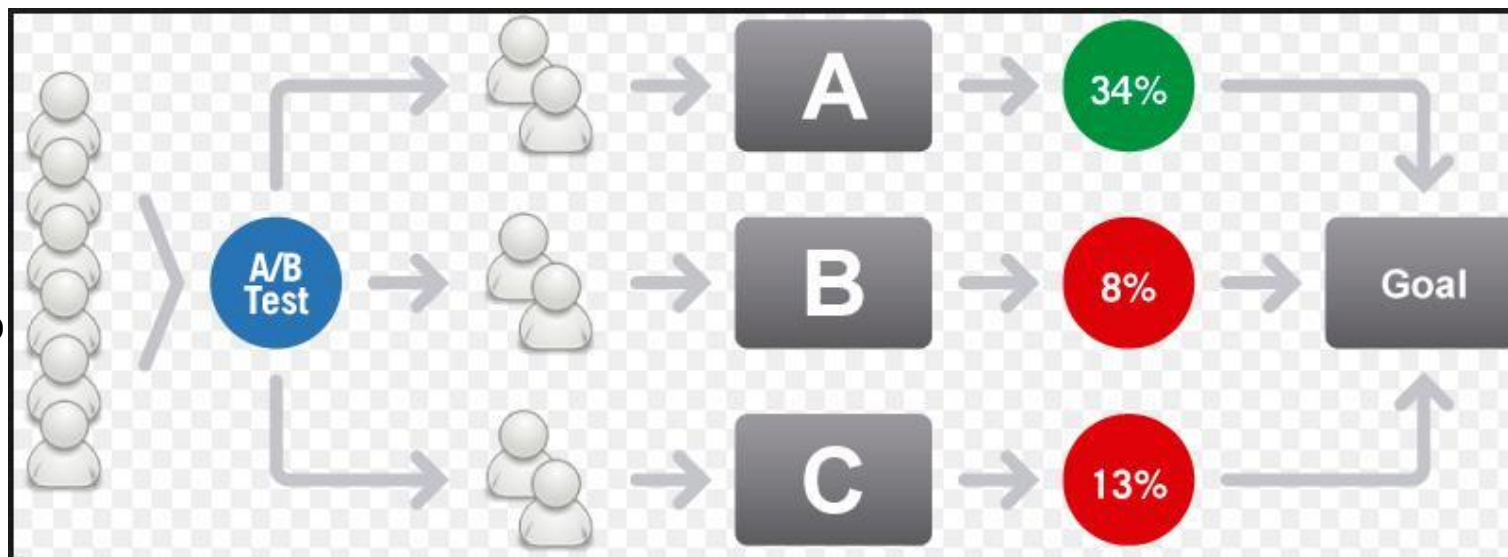
|3.6. Test A - B

Test những gì?

Chiến

Nên nhớ bạn có thể A/B testing bất kì parameter (thông số) nào trên Facebook. Như bạn nói đó, càng test nhiều, bạn sẽ càng hiểu rõ khách hàng của mình hơn. Hiểu KH và làm họ mua hàng là 2 chuyện hoàn toàn khác nhau. Các bạn có thể test:

- Hình ảnh và nội dung
- Sở thích
- Tuổi
- Vị trí quảng cáo
- Vị trí hiển thị
- Thời gian chạy quảng cáo
- Đấu giá quảng cáo
- Hành vi
- Nhân khẩu học





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?

Quảng cáo



Ba Kích Tím Quảng Ninh

Được tài trợ · 🌐

Nghệ thuật dùng BA KÍCH giúp quý ông vừa ⚡ "Hóa Rồng" ⚡ vừa tránh nguy cơ bệnh tật

Theo Đông y, ba kích là cây thuốc Nam trị yếu sinh lý hiệu quả, vị hơi cay, tính ấm, vào kinh thận. Có tác dụng ôn thận, trợ... Khác



Mục tiêu

Tương tác với bài viết trên Trang
[Xem bài viết](#)

Quảng cáo



Ba Kích Tím Quảng Ninh

Được tài trợ · 🌐

Bí quyết giúp cụ ông Nghệ An sinh con ở... tuổi 90

Thoạt nhìn ngỡ cụ đang ở tuổi U60, nhưng cụ đã sang tuổi 90. Ngạc nhiên hơn khi cụ khoe thằng bé bẻ trên tay là quý tử mới sinh được một năm mà ai gặp cũng sẽ... Khác



Mục tiêu

Tương tác với bài viết trên Trang
[Xem bài viết](#)

Quảng cáo



Ba Kích Tím Quảng Ninh

Được tài trợ · 🌐

Nghệ thuật dùng BA KÍCH giúp quý ông vừa ⚡ "Hóa Rồng" ⚡ vừa tránh nguy cơ bệnh tật

Theo Đông y, ba kích là cây thuốc Nam trị yếu sinh lý hiệu quả, vị hơi cay, tính ấm, vào kinh thận. Có tác dụng ôn thận, trợ... Khác



Mục tiêu

Tương tác với bài viết trên Trang
[Xem bài viết](#)

Quảng cáo



Ba Kích Tím Quảng Ninh

Được tài trợ · 🌐

Nghệ thuật dùng BA KÍCH giúp quý ông vừa ⚡ "Hóa Rồng" ⚡ vừa tránh nguy cơ bệnh tật

Theo Đông y, ba kích là cây thuốc Nam trị yếu sinh lý hiệu quả, vị hơi cay, tính ấm, vào kinh thận. Có tác dụng ôn thận, trợ... Khác



Mục tiêu

Tương tác với bài viết trên Trang
[Xem bài viết](#)



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?

 **EUKO LIFE** đã thêm 7 ảnh mới.
5 giờ · 🌐

⚠️ **THU MUA CÚT KHÔ – CÚT TƯƠI TOÀN QUỐC**
⚠️ **SÁNG DẬY CÁC BÁC ĐÃ VỨT ĐI 5K CÁC BÁC CÓ BIẾT KHÔNG , CẢ NĂM LÀ TIỀN TRIỆU**
➡️ **GIÁ 5k/kg Cút Tươi | 10K /kg Cút Khô (đóng gói 10Kg rồi alo bên em qua lấy)**
+Hồi xưa không có hố xí tự hoại, cút rề bây giờ đắt quá 😊
+Hoàn toàn nghiêm túc, chả là nhà em có trang trại rau sạch trồng cho nhà ăn thôi, không có thuốc sâu , phân hóa học gì cả cứ Cút với Nước đái rau lớn nhanh như thổi. Bây giờ hàng xóm rồi bạn bè cùng cơ quan xin rau nhiều quá phục vụ không đủ nên em cần thêm Cút ạ.
+Ngoài ra để tăng năng suất các bác nhớ ngồi xổm khi đi VS nhé đảm bảo nhanh gấp 2 nhiều gấp 2 lần so với ngồi bệ bình thường
Liên hệ Hotline 0967279669 để được tư vấn thu mua cút và đặt hàng ghé xỏm
🏠 Số 6/62 Nguyễn Hồng, Đống Đa, Hà Nội
🏠 Số 529/9 Nguyễn Trĩ Phương, F8, Q10
www.eukolife.com



 **EUKO LIFE** đã thêm 6 ảnh mới.
30 Tháng 6 lúc 2:36 · 🌐

90% CHÚNG TA ĐANG ĐI VỆ SINH SAI CÁC H CHỈ 1000đ/NGÀY - CHO SỰ THAY ĐỔI KÌ DIỆU ĐỔI TRẢ TRONG 365 NGÀY – HOÀN TIỀN 100%
➡️ Các nhà nghiên cứu tại ĐH Stanford (Mỹ) cho biết ngồi bệ ảnh hưởng không tốt đến sức khỏe đặc biệt là đại tràng. Và có thể gây nên một số bệnh như viêm ruột, thoát vị, trĩ hay táo bón, thậm chí là cả ung thư đại tràng
➡️ Đừng ngồi bệ vì cơ mu trực tràng sẽ làm cho đại tràng bị gấp khúc, khiến cho chất thải khó bị đẩy ra khi chúng ta đi vệ sinh. Đặt một chi... [Xem thêm](#)

1.000đ / NGÀY CHO ĐIỀU THẦN KÌ



Học cách j như một pro
👉 Thái Quen – Tư Thế Chuẩn

Hiểu rõ Vấn đề
👉 Nâng cao bản chất – Vị Trí đặt chân – Tần độ tiếp xúc

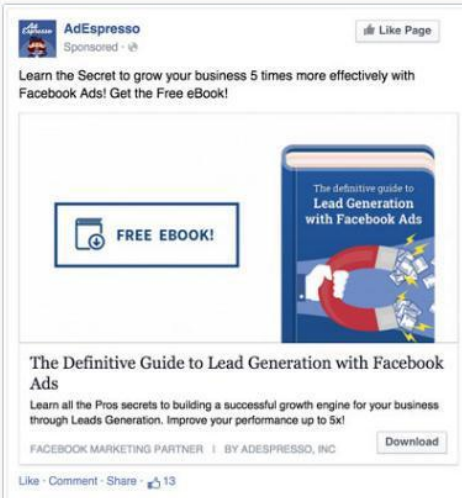
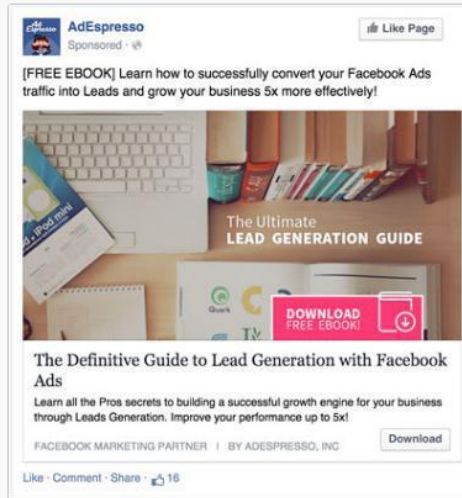
Giải quyết Vấn đề
👉 +3

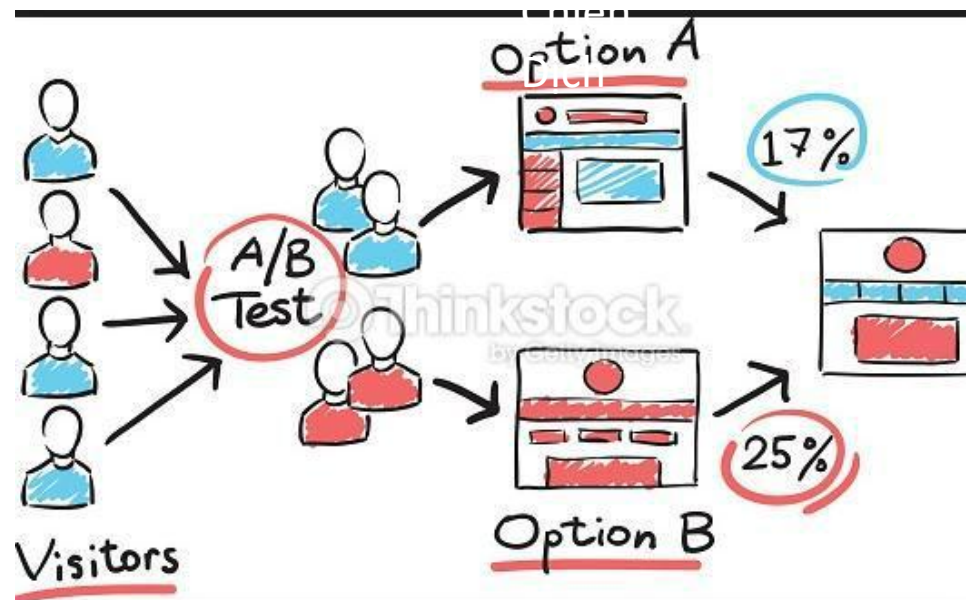


Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?

TEST 1	TEST 2
	
10,000 Impression	10,000 Impression
237 Clicks (CTR: 2.37%)	187 Clicks (CTR: 1.87%)
28 Sales (Conversion rate: 11.81%)	16 Sales (Conversion rate: 8.55%)
Spent: \$150	Spent: \$150
Cost per Sale: \$5.35	Cost per Sale: \$9.37 (+75.14%)





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?

☐		Tên nhóm quảng cáo	Phân phối ⓘ ▲	Kết quả ⓘ	Số người... ⓘ	Chi phí ⓘ
☐	☐	Bakichtim-hanoi-100km-nam-ALL Tương tác với bài viết	● Đã xóa	5.316 Lượt tương tác...	185.126	394 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	Bakichtim-hanoi-100km-nam-tinhduc Tương tác với bài viết	● Đã xóa	235 Lượt tương tác...	5.108	350 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	Bakichtim-hanoi-100km-nam-ruou-bia-do-uongcocon Tương tác với bài viết	● Đã xóa	—	—	— Trên mỗi k...



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?

☐	☐	Hanoi - 28-35 haisan-ttbv-quyettam		☐ Không hoạt động
☐	☐	haisan-28-35-chame haisan-ttbv-quyettam		☐ Không hoạt động
☐	☐	haisan-28-35-rong haisan-ttbv-quyettam		☐ Không hoạt động
☐	☐	haisan-28-35-monan haisan-ttbv-quyettam		☐ Không hoạt động



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?

MÓN ĂN

Vị trí ⓘ Người sống ở địa điểm này ▾

Việt Nam

Hanoi, Hà Nội + 40km ▾

Bao gồm ▾ | Thêm vị trí

Thêm nhiều vị trí...

Tuổi ⓘ 28 ▾ - 35 ▾

Giới tính ⓘ Tất cả Nam Nữ

Ngôn ngữ ⓘ Nhập ngôn ngữ...

Nhắm mục tiêu chi tiết ⓘ BAO GỒM những người phù hợp tối thiểu MỘT trong các tiêu chí sau ⓘ

Sở thích > Sở thích bổ sung

Bếp Gia Đình

Đặc sản

Kênh ÂmThức365

PhunuToday.vn

Tự làm

MẸ
Dich

Vị trí ⓘ Mọi người ở vị trí này ▾

Việt Nam

Hanoi, Hà Nội + 40km ▾

Bao gồm ▾ | Thêm vị trí

Thêm nhiều vị trí...

Tuổi ⓘ 28 ▾ - 35 ▾

Giới tính ⓘ Tất cả Nam Nữ

Ngôn ngữ ⓘ Nhập ngôn ngữ...

Nhắm mục tiêu chi tiết ⓘ BAO GỒM những người phù hợp tối thiểu MỘT trong các tiêu chí sau ⓘ

Sở thích > Sở thích bổ sung

lamchame.com

Nuôi Con Khỏe

Vi Mẹ Là Mẹ Của Con



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?

☐	☐	thuocdieukinh-rong-25-34-400k-kethon -tpnlhieuh thuocdieukinh- Tương tác bài viết	● Đã xóa	1.669 Lượt tương tá...	41.557 Trên mỗi lư...	1.115 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	thuocdieukinh-rong-25-34-400k-kethon -tpnlhieuh-trondoi thuocdieukinh- Tương tác bài viết	● Đã xóa	426 Lượt tương tá...	10.727	1.175 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	thuocdieukinh-rong-25-40-400k-kethon thuocdieukinh- Tương tác bài viết	● Đã xóa	565 Lượt tương tá...	10.906	834 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	thuocdieukinh-rong-25-34-400k-thanhhoa thuocdieukinh- Tương tác bài viết	● Đã xóa	178 Lượt tương tá...	7.755	2.126 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	thuocdieukinh-rong-25-40-kketnoi-all [29-32 - F] thuocdieukinh- Tương tác bài viết	● Đã xóa	230 Lượt tương tá...	8.268	1.521 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	thuocdieukinh-rong-25-40-kketnoi-all [33-36 - F] thuocdieukinh- Tương tác bài viết	● Đã xóa	123 Lượt tương tá...	4.828	2.217 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	thuocdieukinh-rong-25-40-kketnoi-all [25-28 - F] thuocdieukinh- Tương tác bài viết	● Đã xóa	129 Lượt tương tá...	2.469	612 đ Trên mỗi lư...
☐	☐	thuocdieukinh-rong-25-40-kketnoi-all [37-40 - F] thuocdieukinh- Tương tác bài viết	● Đã xóa	41 Lượt tương tá...	993	1.855 đ Trên mỗi lư...



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?

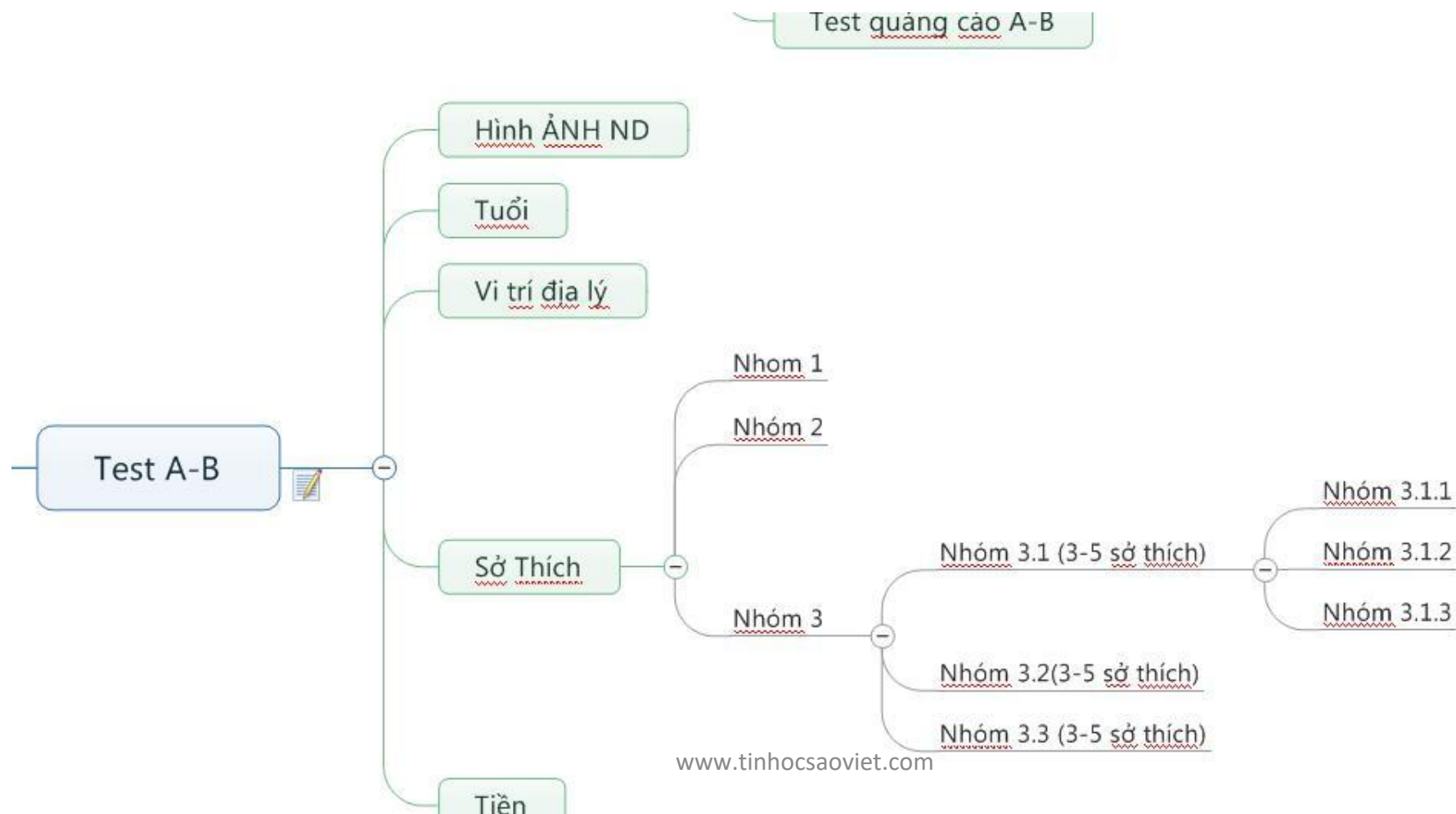
☐		Tên nhóm quảng cáo	Phân phối ⓘ	Kết quả ⓘ	Số người... ⓘ	Chi phí ⓘ
☐	☒	haisan-28-35-rong - HCM -muasam - chaylai haisan-ttbv-quyettam	● Hoạt động Đã phê duyệt 1	5.016 Lượt tương tá...	13.295	65 đ Trên mỗi l...
☐	☒	haisan-28-35-rong -HN -muasam - chaylai - haisan-ttbv-quyettam	● Không phân phối Tắt cả quảng cáo tắt	1.206 Lượt tương tá...	2.940	93 đ Trên mỗi l...
☐	☒	haisan-28-35-rong -QN-VP-HP -muasam - chaylai haisan-ttbv-quyettam	● Không phân phối Tắt cả quảng cáo tắt	261 Lượt tương tá...	803	273 đ Trên mỗi l...



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.6. Test A - B

Test gì ưu tiên trước ?



Quảng cáo Facebook cơ bản

| Đánh giá hiệu quả quảng cáo



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.7. Đánh giá hiệu quả quảng cáo

Mục tiêu?

Muốn đánh giá và phân tích được một chiến dịch , quảng cáo, hay nhóm điều đầu tiên các bạn cần quan tâm đó là mục tiêu ban đầu của chiến dịch

- Quảng bá thương hiệu
- Tăng like
- Tăng lượt người vào web
- Tăng tương tác với trang.....





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.7. Đánh giá hiệu quả quảng cáo

Yếu tố phụ thuộc

- Test
- Nhu cầu
- Hiểu khách hàng
- Thuật toán
- Đối thủ
- Update
- Tk qc -
- Page -Kỹ thuật





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.7. Đánh giá hiệu quả quảng cáo

Các thông số cần lưu ý?

-Các thông số của trình quảng cáo:

- Giá
- Lượng cm
- CTR
- CMP
- Tần suất
- Click

.....

-Hiệu quả chốt đơn hàng

- Bán được bao nhiêu sản phẩm với ngân sách quảng cáo
- Tính ra giá trị 1 đơn hàng hết bao nhiêu tiền quảng cáo

Kết quả ⓘ	Số người... ⓘ	Chi phí ⓘ	Lượt chi... ⓘ	Lượt bin... ⓘ	Lượt xe... ⓘ
6.657 Lượt tương tá...	17.429	78 đ Trên mỗi l...	45	—	—
270 Lượt tương tá...	9.136	1.064 đ Trên mỗi l...	3	11	Nhón 159
500 Lượt tương tá...	3.009	117 đ Trên mỗi l...	1	11	413



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.7. Đánh giá hiệu quả quảng cáo

Thời gian cần để đọc thông số chuẩn

- Test nên để ít nhất 1 tuần
- Để đánh giá được chiến dịch có tốt hay không cần time để quảng cáo tiếp cận tập khách hàng dự kiến
- Số tiền test càng lớn thì thời gian test càng nhanh

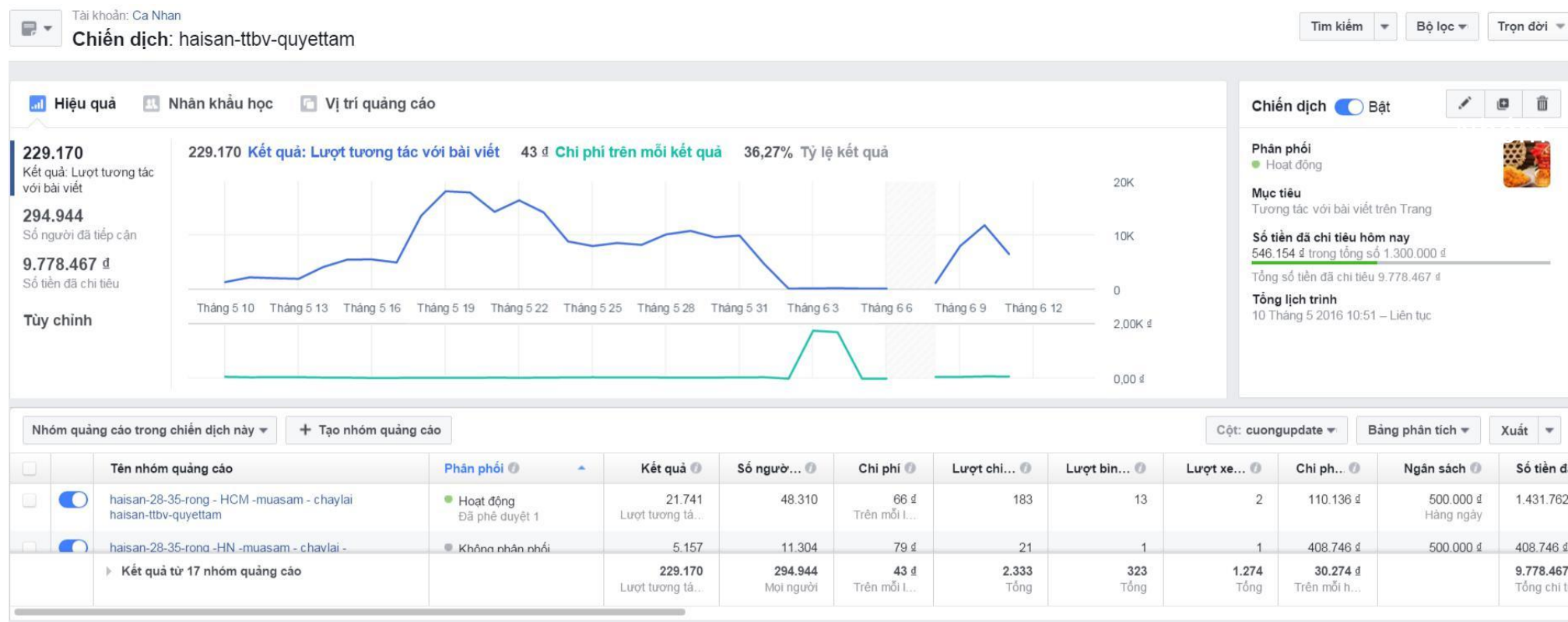




Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.7. Đánh giá hiệu quả quảng cáo

Chiến dịch thực tế





Facebook Marketing Từ A-Z

...

[http: //tinhocsaoviet.com/](http://tinhocsaoviet.com/)

Chúc các bạn học tốt

Quảng cáo Facebook Nâng Cao

| Đối Tượng Trong Trình Quảng Cáo



Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.2. Đối tượng

- Đối tượng đã lưu
- Đối tượng tùy chỉnh
- Đối tượng tương tự

Quảng cáo Facebook Nâng Cao

| Remarketing Facebook



Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.4. Remarketing Facebook

- Facebook Remarketing là gì?

Remarketing là hình thức quảng cáo lặp lại đối với những khách hàng đã từng vào website của bạn để tìm kiếm hoặc mua hàng, hoặc xem video.

Các bạn có thể thấy điều này khi vào xem hàng hóa ở một trang web nào đó mà chưa mua, ngay lập tức khi bạn vào Facebook sẽ thấy ngay sản phẩm bạn vừa xem, hoặc sản phẩm liên quan được hiển thị ở mục tài trợ. Đó chính là Facebook Remarketing

Mục đích của việc này là tạo ra nhu cầu cho người dùng và tiếp tục gọi mở họ vào website của bạn mua hàng



Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.4. Remarketing Facebook

- Ví dụ: Bạn vào Lazada tìm kiếm một chiếc máy ảnh Fujifilm XT10 nhưng chưa có dự định mua

LAZADA .VN

Tìm kiếm sản phẩm, thương hiệu hay nhãn hàng mong muốn ... **Tìm kiếm**

Xu hướng tìm kiếm khuyến mãi Lenovo Vibe K5 Lumia 650 Pampers iPhone 6s đồng hồ usb tivi laptop tai

TẮT CẢ DANH MỤC

Máy ảnh & Máy quay phim > Máy ảnh DSLR > Máy ảnh DSLR nguyên bộ > Fujifilm X-T10 16.3MP Lens kit XC 16-50mm F3.5-5.6 OIS II (Bạc) ..

Fujifilm X-T10 16.3MP Lens kit XC 16-50mm F3.5-5.6 OIS II (Bạc) + Tặng 1 Túi Fujifilm , 1 Thẻ nhớ 8GB , 1 Tấm dán màn hình Hãy là người đầu tiên đánh giá sản phẩm này

Thương hiệu: Fujifilm | Thêm Máy ảnh DSLR từ Fujifilm

Bảo Hành 24 Tháng chính hãng Fujifilm Việt Nam

- Tích hợp cảm biến 16.3 MP APS-C X-Trans CMOS Sensor II
- Hệ thống kính ngắm điện tử tiên tiến
- Quay phim Full HD 1080p
- Kết nối Wifi không dây; chia sẻ nhanh chóng với các thiết bị di động
- Xuất xứ Thái Lan

Lựa chọn khác

18.990.000 VND
Giá trước đây 20.000.000 VND;
Tiết kiệm 5%
Hoặc mua trả góp 0% bằng thẻ tín dụng chỉ từ 1.582.500 VND/tháng »

+FREE
Tặng Túi Fujifilm + Thẻ nhớ 8GB + Tấm dán màn hình

MUA NGAY Hướng dẫn mua hàng

Tùy chọn giao hàng
Tỉnh/Thành p... Chọn tỉnh/thành phố

Bạn có biết?
Bạn có thể chọn vị trí hiện tại của bạn để xem phương thức giao hàng tương ứng.

ĐÃ HIỂU

Được bán & giao hàng bởi **VCAMERA**

100% BẢO VỆ NGƯỜI MUA HÀNG

Hàng chính hãng Thanh toán bảo đảm Xem thêm

www.tinhocsaoviet.com



- Ngay lập tức khi bạn quay trở lại Facebook, bạn sẽ được thấy mẫu quảng cáo





Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.4. Remarketing Facebook

Target khách hàng mục tiêu

- Nội dung trên web
- Video trên page





Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.4. Remarketing Facebook

Chăm sóc khách hàng

- Theo 1 thống kê trên internet 98% khách hàng vào web mà không mua hàng
- Chỉ số ít khách hàng thấy quảng cáo có quyết định mua hàng ngay



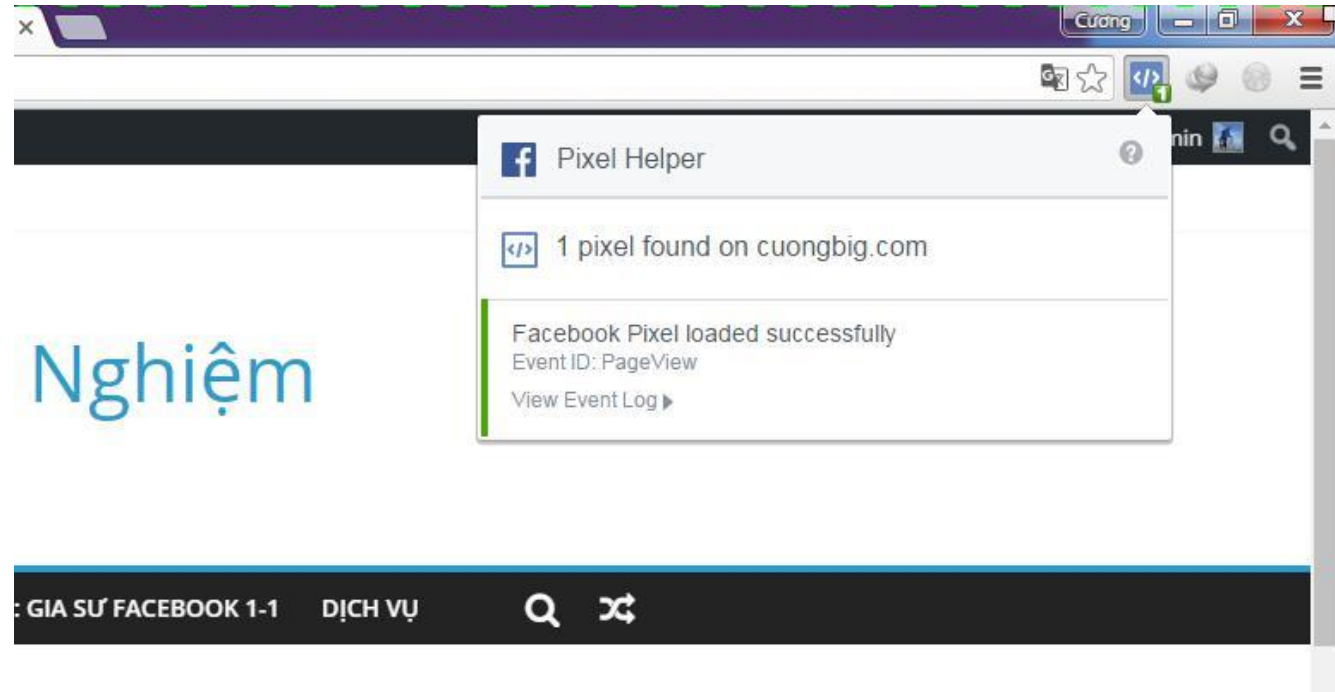


Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.4. Remarketing Facebook

- **Làm sao để sử dụng?**

- Có trang web chèn mã pixel của Facebook
- Remarketing Video
- Tạo đối tượng tùy chỉnh trong trình quảng cáo





Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.4. Remarketing Facebook

Mã pixel Facebook?

- Mỗi tài khoản có 1 mã pixel duy nhất
- Phải được chèn vào code của trang web

The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. At the top, there's a search bar and user information. Below, a table lists various tools and features. The 'Tài sản' (Assets) column is highlighted, and the 'Pixel' option is selected, indicated by a red box.

★ Sử dụng thường xuyên	☰ Kế hoạch	+ Tạo & quản lý	📊 Đánh giá & Báo cáo	📁 Tài sản	⚙️ Cài đặt
Trình quản lý quảng cáo Phương thức lập hóa đơn & thanh toán Trình quản lý doanh nghiệp Power Editor	Thông tin chi tiết về đối tượng	Trình quản lý doanh nghiệp Trình quản lý quảng cáo Power Editor Bài viết trên Trang Trình trợ giúp quảng cáo ứng dụng	Báo cáo quảng cáo Chuyển đổi tùy chỉnh Thông tin chi tiết về phân phối	Đối tượng Hình ảnh Pixel	Cài đặt tài khoản quảng cáo Phương thức lập hóa đơn & thanh toán Cài đặt trình quản lý doanh nghiệp

Tất cả công cụ > Di chuột để tìm hiểu thêm về liên kết bất kỳ.

Quảng cáo Facebook Nâng Cao

| Sử dụng tập thông tin khách hàng cũ SĐT, Email



Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.5. Sử dụng tập thông tin khách hàng cũ SĐT, Email

• Làm sao để sử dụng?

-Có số điện thoại khách hàng cũ và số đó khách hàng phải đăng ký hoặc khai báo với facebook

-Email tương tự

-Không chấp nhận dạng email @facebook

-Dùng hàm bỏ số 0 trong excel

=“84”&A1*1

STT	Điện thoại			
1	09882272			849882272
2	09722361			849722361
3	09765798			849765798
4	09062773			849062773
5	09851129			849851129
6	08683858 ; 0868361 ; 023162899			#VALUE!
7	0978841626			8497884162
8	09415605 - 09681388			#VALUE!
9	098768364			849876836
10	016631874			8416631874
11	012250419			8412250419
12	016766672			8416766672
13	097774244			849777424
14	0941382666			8494138266
15	09423083 - 09255558			#VALUE!
16	0976530			849765305
17	09179363			849179363
18	09347897 - 08888861			#VALUE!
19	09638698			849638698
20	09721580			849721580

Quảng cáo Facebook Nâng Cao

| Looalike – Đối tượng tương tự



Quảng cáo Facebook nâng cao

|5.6. Lookalike – Đối tượng tương tự

Làm sao để sử dụng?

- Tập người like trang
- Tập đối tượng tùy chỉnh



Quảng cáo Facebook Nâng Cao

| Đối tượng trùng lặp



Facebook Marketing Từ A-Z

...

[http: //tinhocsaoviet.com/](http://tinhocsaoviet.com/)

Chúc các bạn học tốt

Thủ thuật & kinh nghiệm Facebook

| Các sự cố thường gặp và cách giải quyết



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

Một số lưu ý khi liên hệ với Facebook để nhận hỗ trợ:

- Nên liên hệ với Facebook vào các ngày làm việc trong tuần, tránh ngày thứ 6 vì đội ngũ hỗ trợ thị trường Việt Nam đặt ở Singapore và họ cũng nghỉ làm vào cuối tuần.
- Có thể sử dụng Tiếng Việt để giải thích các vấn đề gặp phải. Hiện tại đã có nhiều hỗ trợ viên người Việt trong đội ngũ Facebook.
- Giải thích vấn đề gặp phải rõ ràng, chi tiết kèm theo bằng chứng như ảnh chụp màn hình các thao tác.
- Một số lỗi liên quan đến tài khoản nên cung cấp đầy đủ thông tin cá nhân, thông tin doanh nghiệp (qua chứng minh nhân dân, bằng lái xe, giấy đăng kí kinh doanh...)
- Facebook không yêu cầu gửi thông tin mật khẩu hoặc thông tin thẻ thanh toán qua các kênh Hỗ trợ, kênh email nên tốt nhất bạn không nên để lộ các thông tin này.

Hãy liên hệ với chúng tôi để được trợ giúp



Email

Gửi email cho chúng tôi và chúng tôi sẽ liên hệ lại với bạn trong vòng 1 ngày làm việc.



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

Facebook luôn hỗ trợ chúng ta để xử lý các lỗi khi chạy quảng cáo cũng như các dịch vụ trên nền tảng của họ. Các bạn cần viết những truy cập những link sau để được hỗ trợ

1. Cộng đồng nhà quảng cáo Facebook tại Việt Nam:

Nhóm này do facebook lập ra để hỗ trợ người dùng tại Việt Nam các bạn có thể xin gia nhập nhóm và đặt câu hỏi về lỗi của mình để được trợ giúp

<https://www.facebook.com/groups/FacebookAdvertisersCommunityVN/>





Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

2.Link liên hệ với Facebook:

Bạn có câu hỏi về quảng cáo của mình trên Facebook? Hãy liên hệ với đội ngũ hỗ trợ của chúng tôi và chúng tôi sẽ trả lời trong vòng 1 ngày làm việc. <https://www.facebook.com/business/contact-us/>

Chúng tôi luôn sẵn sàng trợ giúp

Bạn có câu hỏi về quảng cáo của mình trên Facebook? Hãy liên hệ với đội ngũ hỗ trợ của chúng tôi và chúng tôi sẽ trả lời trong vòng 1 ngày làm việc.

Vui lòng chọn một tùy chọn bên dưới mô tả chính xác nhất sự cố của bạn và cung cấp cho chúng tôi nhiều chi tiết nhất có thể.

- ☐ Quản trị tài khoản quảng cáo
- ☐ Thanh toán - Thanh toán của tôi cho Facebook
- ☐ Tạo/Chỉnh sửa quảng cáo của tôi
- ☐ Hiệu quả của quảng cáo của tôi
- ☐ Nhầm mục tiêu
- ☐ Báo cáo - Tạo và hiểu báo cáo về Trang và quảng cáo của tôi
- ☐ Trang - Yêu cầu liên quan đến Trang của tôi
- ☐ Xem xét quảng cáo - Quảng cáo của tôi đã không được phê duyệt do nhầm lẫn

Bạn quản lý quảng cáo của mình ở đâu?

- ☐ Máy tính
- ☐ Di động

Please make sure that you whitelist Facebook's IP addresses and domains to receive our response for your inquiry. For instructions, please have the admins of email system visit this page: <https://postmaster.facebook.com/>

Also, check your SPAM folder to make sure that our reply to you does not get filtered out.

Gửi



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

2.Link liên hệ với email với Facebook:

Bạn có câu hỏi về quảng cáo của mình trên Facebook? Hãy liên hệ với đội ngũ hỗ trợ của chúng tôi và chúng tôi sẽ trả lời trong vòng 1 ngày làm việc.

<https://www.facebook.com/business/resources>



Chúng tôi có thể giúp gì cho bạn, Cường?

Chọn chủ đề bên dưới để tìm câu trả lời cho câu hỏi của bạn.

 Lập hóa đơn & thanh toán	 Tạo quảng cáo	 Phân phối & hiệu quả quảng cáo	 Cài đặt tài khoản quảng cáo
 Công cụ quản lý quảng cáo	 Trang doanh nghiệp của tôi	 Báo cáo & thông tin chi tiết	 Instagram

www.tinhocsaoviet.com



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

3.Link liên hệ với email với Facebook:

Bạn có câu hỏi về quảng cáo của mình trên Facebook? Hãy liên hệ với đội ngũ hỗ trợ của chúng tôi và chúng tôi sẽ trả lời trong vòng 1 ngày làm việc.

<https://www.facebook.com/business/resources>

Câu hỏi thường gặp

- + Tôi không nhận ra hoạt động trên tài khoản quảng cáo của mình.
- + Mẹo khắc phục sự cố dành cho quảng cáo hiện không phân phối
- + Khi nào tôi sẽ thanh toán cho quảng cáo trên Facebook của mình?
- + Làm cách nào để chỉnh sửa quảng cáo mà tôi đã tạo từ Trang của mình?
- + Tài khoản quảng cáo của tôi bị vô hiệu hóa. Tôi có thể làm gì?
- 🔗 Quảng cáo của tôi tiếp tục không được phê duyệt. Lý do?
- 🔗 Xem thêm: Khắc phục sự cố quảng cáo
- 🔗 Xem thêm: Khắc phục sự cố Trang



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

4.Link hay dùng với nhà quảng cáo:

Tài khoản bị hack và cần lấy lại: <https://www.facebook.com/hacked>

Yêu cầu đổi tên Facebook: <https://www.facebook.com/help/contact/245617802141709>

Tài khoản cá nhân bị khóa: <https://www.facebook.com/help/contact/260749603972907>

Fanpage bị khóa: <https://www.facebook.com/help/contact/167646843343666>

Tài khoản quảng cáo bị khóa: <https://www.facebook.com/help/contact/531795380173090>



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

4.Link hay dùng với nhà quảng cáo:

NHỮNG ĐƯỜNG LINK RẤT CẦN THIẾT CHO ANH EM NÀO ĐANG CHẠY FACEBOOK ADS 1.

2. Kháng nghị Quảng cáo không được phê duyệt:

<https://www.facebook.com/help/contact/452019928334289>

3. Công cụ kiểm tra 20% text: https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay

4. Kháng nghị tài khoản bị khoá hoặc gắn cờ: <https://www.facebook.com/help/contact/531795380173090>

5.Kháng nghị tài khoản bị Report (bị một tài khoản giả mạo khác report Facebook):

<https://www.facebook.com/help/contact/logout...>



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

4.Link hay dùng với nhà quảng cáo:

6.Hướng dẫn cần biết cho Nhà quảng cáo: <https://www.facebook.com/help/337584869654348>

7.Hướng dẫn thiết lập quảng cáo: <https://www.facebook.com/business/ads-guide>

8.Quy định quảng cáo trên Facebook: <https://www.facebook.com/policies/ads/>

9.Mẹo hay cho Nhà quảng cáo:

<https://www.facebook.com/.../l.../facebook-tips-recommendations/>

10. Tài khoản Facebook bị hack: <https://www.facebook.com/hacked>

11. Các thông tin hỗ trợ khác: <https://www.facebook.com/help/127103474099499>



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.1. Các sự cố thường gặp và cách giải quyết

4.Link hay dùng với nhà quảng cáo:

12. Nâng ngưỡng thanh toán: [https:](https://www.facebook.com/help/contact/1477339855829653/)

[//www.facebook.com/help/contact/1477339855829653/](https://www.facebook.com/help/contact/1477339855829653/)

13.Tài liệu hướng dẫn quảng cáo trên Facebook, chia theo mục tiêu quảng cáo. Với mỗi mục tiêu nhất định, tài liệu này sẽ cung cấp các thông tin sau:

- Các thông số đo lường hiệu quả QC
- Đề xuất thiết kế/ Yêu cầu kỹ thuật

- Mẹo hay [https:](https://www.facebook.com/business/ads-guide/)

[//www.facebook.com/business/ads-guide/](https://www.facebook.com/business/ads-guide/)

14. Các thông tin cần thiết dành cho các bạn đã có mục Cửa Hàng trên Trang: Video hướng dẫn sử dụng Shop Tab, kết hợp với các tính năng sẵn có của Trang. [https:](https://www.facebook.com/business/help/846547442125798)

[//www.facebook.com/business/help/846547442125798](https://www.facebook.com/business/help/846547442125798)

Thủ thuật & kinh nghiệm Facebook

| Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Group Facebook là gì ?

Group Facebook (hay còn gọi là hội nhóm trên Facebook) là một chức năng cơ bản của mạng xã hội lớn nhất thế giới. Cho phép những người quan tâm về cùng một hoặc nhiều chủ đề tham gia vào một diễn đàn chung. Nơi có thể bàn về tất tạt mọi thứ, mọi chủ đề. Đương nhiên có cả buôn bán trực tuyến nữa.



Trùm Điện Thoại Độc Sài Gòn

2 người bạn · 6.643 thành viên

+ Tham gia



Ehome3 Food Market (Siêu Thị Thự...

1 người bạn · 2.567 thành viên

+ Tham gia

Bán hàng trên Group Facebook hiệu quả không ?

Bán hàng trên Group facebook là biện pháp tiếp cận khách hàng được đánh giá là hiệu quả nhất và có chi phí thấp nhất hiện nay. Bạn chỉ cần tìm những hội nhóm quan tâm về sản phẩm, lĩnh vực bạn đang kinh doanh hoặc làm dịch vụ. Cộng thêm một chút khiếu ăn nói, thái độ nhiệt tình. Việc bạn tìm cho mình được một khách hàng tiềm năng là không



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Bán hàng trên nhóm

- Kênh bán hàng ít tốn chi phí
- Tạo sân chơi riêng
- Chọn các nhóm chất
- Không tham gia quá nhiều nhóm
- Không spam
- Người bán hàng thông minh
- Xây dựng hệ thống nick vệ tinh
- Phù hợp với các sản phẩm - Xây dựng dài lâu
- Sử dụng phần mềm auto
- Giờ vàng trong nhóm





Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Bán hàng trên nhóm

- Mua lại nhóm
- Xây dựng nhóm
- Thuê baner
- Đăng bài lên nhóm

Shop LÊU PHƯỢT

Mua bán lều du lịch cắm trại với giá tốt nhất (có giá sỉ tốt cho các shop)
Đ/c: 362/71 Nguyễn Đình Chiểu F4 Q3 HCM (góc NĐC & CMT8)
Hotline : 0907 106 094
GIAO HÀNG THU TIỀN (COD) TOÀN QUỐC

Thanh lý đồ phượt - du lịch dư cũ

Nhóm kín

Tham gia nhóm

Tham gia nhóm này để xem cuộc thảo luận, bài viết và bình luận.

+ Tham gia nhóm

Thành viên (24.558)

Xem tất cả

Bạn bè

Mi Gà Phan Hoàn Việt Hà Vĩ Le Nguyễn Đặng Chí Thắng Xuan Xuan Cai Le Thuỷ Vy

THÀNH VIÊN 24.558 Thành viên

MÔ TẢ

Trao đổi và bán các dụng cụ phượt - du lịch dư đã qua sử dụng

LOẠI NHÓM

Mua, bán, kinh doanh



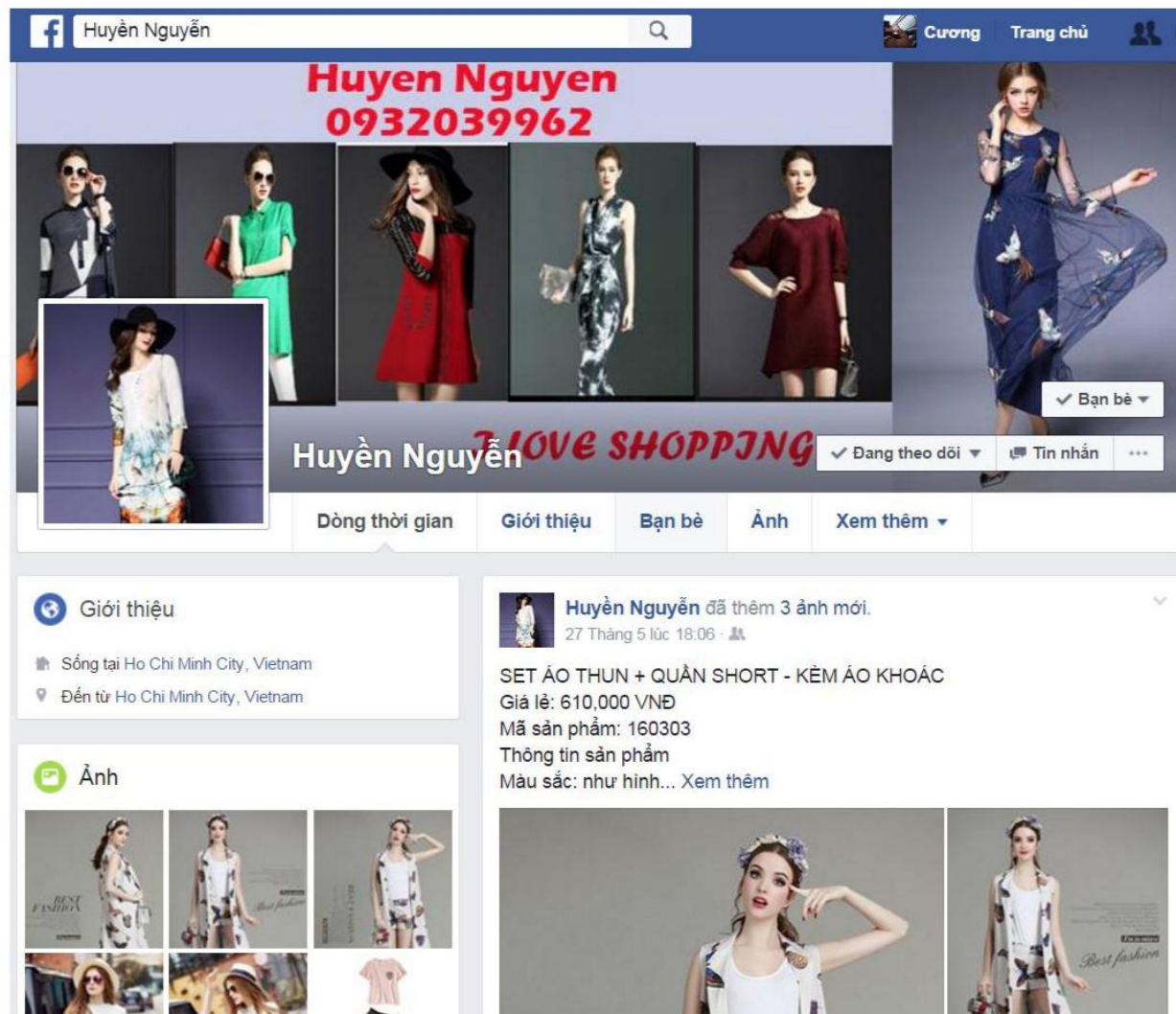
Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Bán hàng trên trang cá nhân

Tài sản của **Facebook** là người dùng và tiền cho họ cũng từ người dùng. Facebook đang ưu tiên cho người dùng thấy thông tin của bạn bè họ, những nhóm họ tham gia trước cả quảng cáo trả tiền. Đây là cơ hội để các bạn bán hàng trên trang cá nhân

Như bạn đã biết, các status đăng bởi tài khoản cá nhân luôn được Facebook ưu tiên hiển thị trên bảng tin nhiều nhất. Lượng tiếp cận tự nhiên của bài đăng bởi trang cá nhân có thể nhiều gấp 3-4 lần so với fanpage và group





Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Tại sao nên bán hàng trên tài khoản cá nhân?

Bên cạnh đó, tài khoản cá nhân còn có khả năng target khách hàng mục tiêu miễn phí và dễ dàng hơn rất nhiều so với Fanpage và nhóm. Khi thấy khách hàng tiềm năng thì bạn chỉ cần làm một việc đó là biến họ trở thành bạn bè của mình, khi đó khả năng họ nhìn thấy bài đăng của bạn là rất lớn.

Nếu chúng ta có 15 tài khoản Facebook, mỗi tài khoản có 3000 bạn bè (tức những khách hàng mục tiêu mà bạn đã target để kết bạn đó). Hàng ngày bạn đăng bài tự động lên tất cả các tài khoản đó. Như vậy là chúng ta có thể tiếp cận gần 30 nghìn người mà chi phí bỏ ra rẻ hơn rất nhiều.





Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Làm sao để bán hàng trên tài khoản cá nhân hiệu quả?

Với những ưu điểm như trên thì trang cá nhân quả thực là một công cụ bán hàng rất đặc lực. Nhưng để có thể *bán hàng trên Facebook* hiệu quả thì chúng ta cần có chiến lược cụ thể. Sau đây là các bước để có thể bán hàng trên tài khoản cá nhân thành công.

Bước 1: Tạo nhiều tài khoản Facebook

Đầu tiên, chúng ta phải có nhiều tài khoản Facebook và các tài khoản này cần được nhiều người biết đến. Tốt nhất bạn nên dùng những tài khoản đã lập lâu, khoảng trên 3-6 tháng. Để có được nhiều tài khoản Facebook uy tín, bạn cần bỏ thời gian “nuôi” các tài khoản. Sau khi tạo tài khoản, hãy tối ưu profile cá nhân và hiển thị đầy đủ thông tin để tạo sự tin tưởng cho khách hàng.

Trước khi tạo tài khoản bạn nên mua vài cái sim rác về xác thực tài khoản để không bị check, hoặc thêm 5 bạn bè thật để có thể nhận diện khuôn mặt khi bị xác minh hình ảnh. Bên cạnh đó, thông tin của từng tài khoản, ngày tháng năm sinh... cũng cần được lưu lại vì những thông tin này rất quan trọng và có thể cần thiết về sau



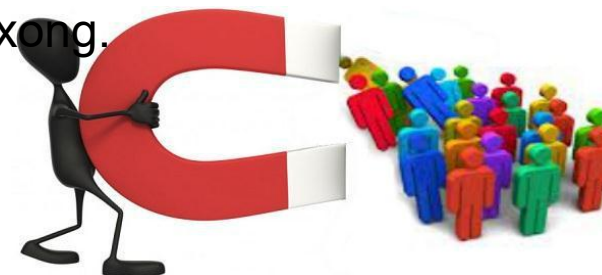
Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Làm sao để bán hàng trên tài khoản cá nhân hiệu quả?

Bước 2: Tiếp cận đối tượng tiềm năng

Có nhiều cách để bạn tìm kiếm khách hàng tiềm năng nhưng nhanh nhất là vào group, fanpage và tài khoản cá nhân. Đầu tiên phải nhắc đến group bởi vì nếu bạn là thành viên thường xuyên sinh hoạt ở group đó thì những người trong nhóm sẽ “quen mặt” bạn và khi bạn gửi lời mời kết bạn thì họ sẽ chấp nhận nhanh hơn. Ngoài ra, thao tác kết bạn thủ công qua group cũng nhanh hơn, bạn chỉ cần vào group đó, chọn “Thành viên” và chỉ việc bấm hàng loạt nút “Kết bạn” là xong.



Đối với fanpage thì bạn phải tìm các post chạy quảng cáo, sau đó click vào lượng like và thực hiện kết bạn. Tuy nhiên, với một số fanpage auto like để seeding thì bạn không thể áp dụng cách này. Khi đó bạn cần dùng phần mềm quét UID fan của page đó rồi auto kết bạn. Một số phần mềm mà bạn có thể tham khảo là itarget hay add-on chrome.

Còn với tài khoản cá nhân thì hãy tìm những Hot Face (HF), các tài khoản sống ở khu vực mà bạn muốn rồi vào mục “Bạn bè” của họ và thực hiện kết bạn. Tuy nhiên, nếu mục bạn bè để chế độ riêng tư thì không thể làm được theo cách này nên bạn cần phần mềm để thực hiện việc kết bạn.



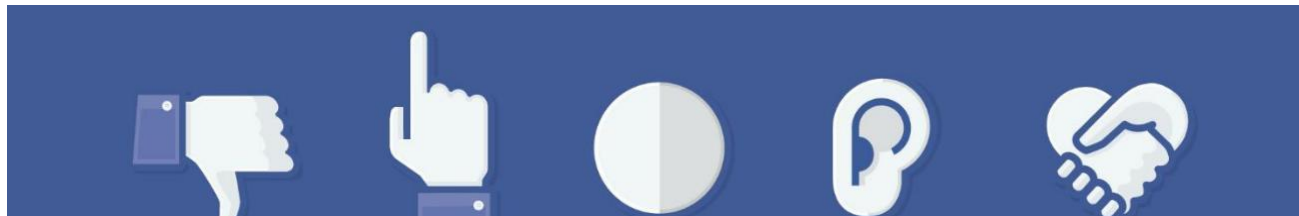
Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Làm sao để bán hàng trên tài khoản cá nhân hiệu quả?

Bước 3: Biến đối tượng tiềm năng thành bạn bè

Để những đối tượng tiềm năng trên dễ dàng chấp nhận yêu cầu kết bạn thì bạn cần đầu tư thời gian và phải có tư duy một chút. Đối với các group thì chúng ta cần tích cực tương tác trong group thì khi kết bạn, tỷ lệ đồng ý sẽ rất cao. Còn với các cá nhân thì họ không biết bạn là ai thì trước khi kết bạn, bạn cần “nuôi” các tài khoản này thật tốt. Ví dụ đối tượng khách hàng là các “mẹ bỉm sữa” thì khi kết bạn, nhất định avatar phải để hình bé hoặc ảnh gia đình và trên dòng thời gian chia sẻ nhiều kiến thức về con cái. Còn nếu đối tượng tầm “tuổi teen” thì fake nick hot boy, hot girl...



Tùy từng đối tượng mà chúng ta có “chiến thuật” khác nhau để đưa các đối tượng mà bạn hướng tới vào danh sách bạn bè của mình. Account “nuôi” càng tốt, tư duy chiến lược càng cao thì kết quả mang lại càng tích cực. Sau khi kết bạn thành công, mỗi tài khoản đã có khoảng 3000 bạn thì chúng ta chuyển sang gợi ý kết bạn cho nhau. Dần dần, bạn sẽ có những tài khoản cực “chất” và có thể bắt đầu bán hàng trên Facebook một cách dễ dàng.



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Làm sao để bán hàng trên tài khoản cá nhân hiệu quả?

Bước 4: Đăng bài

Lúc này việc của bạn chỉ là đăng bài, gây chú ý và “câu” tương tác của bạn bè. Với số lượng account nhiều thì bạn có thể dùng phần mềm để các account tự động đăng status lên wall và đăng nhập nhiều tài khoản mà không bị check. Tuy nhiên, cho dù đăng thủ công hay dùng phần mềm thì nội dung của bạn phải thật hấp dẫn, bắt kịp xu hướng mới khiến người xem click và tham gia vào các câu chuyện của bạn. Đồng thời bạn cũng chia sẻ một cách tự nhiên về sản phẩm, dịch vụ mà bạn đang kinh doanh. Một điều nên nhớ là không nên quảng cáo nhiều quá làm rác Facebook và khiến bạn bè cảm thấy khó chịu, dần dần họ cũng không quan tâm đến thông tin bạn đưa ra nữa





Viết bài quảng cáo Facebook

|6.2. Bán hàng trên nhóm và trang cá nhân

Làm sao để bán hàng trên tài khoản cá nhân hiệu quả?

Facebook cũng như bất cứ mạng xã hội nào khác muốn tồn tại thì phải mang lại lợi ích cho người dùng. Facebook sẽ đánh giá những thông tin nào hữu ích mới cho xuất hiện nhiều trên newfeed của người dùng. Còn những thông tin nào ít được quan tâm sẽ bị giảm số lần hiển thị và dần dần sẽ bị “mất tích” khỏi bảng tin. Việc đánh giá một thông tin là hữu ích hay không phụ thuộc vào hành động của người dùng đối với nội dung của bạn khi hiển thị trên newfeed.



Khi mà việc bán hàng trên Facebook đã trở nên “đại trà” thì để thành công chúng ta phải có kế hoạch hành động. Hy vọng với những chia sẻ trên đây bạn có thể khai thác bán hàng trên Facebook hiệu quả, giảm thiểu chi phí và chốt đơn nhanh chóng. Hãy thử kết hợp bán hàng trên tài khoản cá nhân để mang lại hiệu quả cao nhất nhé!

(Tổng hợp từ Facebook)

Thủ thuật & kinh nghiệm Facebook

| Kinh nghiệm hạn chế bị khóa tài khoản quảng cáo



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.3. Kinh nghiệm hạn chế bị khóa tài khoản quảng cáo

Nguyên nhân dẫn đến bị khóa tài khoản?

- 1 – IP bạn đang chạy quá nhiều tài khoản, IP này không phải IP của máy, mà là chung một modem mạng, WIFI.
- 2 – IP của bạn - MAC có tiền sử chạy bùng, gian lận, hoặc trước đó có vài tài khoản bị khóa.
- 3 – Tài khoản quảng cáo của bạn chưa đủ TRUST, chưa được nuôi chuẩn đủ tương tác, đăng nhập nhiều nơi, mẫu quảng cáo vi phạm chính sách.
- 4 – Tài khoản chạy nhiều loại tiền tệ khác nhau, thường thì vài tháng sẽ có thông báo nhập thông tin thuế VAT.
- 5 – VISA của bạn đã bị BLOCK BIN (đầu số).
- 6 – PAGE có tiền sử chạy bùng, tiền sử xấu, PAGE bị BLOCK ADS (loại này khá là nguy hiểm, có khi set 10 con DIE cả 10).
- 7 – Chạy quảng cáo cho ảnh - nội dung đã từng có tiền lệ xấu
- 8 – Cách đăng nhập tài khoản ADS của bạn như một thói quen, Facebook có cơ chế tìm ra đâu là thực, đâu là giả.





Viết bài quảng cáo Facebook

|6.3. Kinh nghiệm hạn chế bị khóa tài khoản quảng cáo

Cách khắc phục?

- 1 – Dừng mạng WIFI chính chủ, thay đổi sang mạng khác, liên hệ nhà mạng đổi ip.
- 2 – Dừng phần mềm thay đổi địa chỉ MAC
- 3 – Chăm tài khoản LIKE, COMMENT, SHARE, KẾT BẠN - CHAT mỗi ngày như Facebook thực, không giới hạn giờ, khi nào rảnh thì tương tác, mỗi lần tương tác thì tầm khoảng 5-10 PHÚT. thì dừng hoặc có thể kéo dài càng nhiều càng tốt. Nhớ cập nhật thông tin cá nhân thật chuẩn vào. Thực hiện các chế độ bảo mật cũng như ADD MAIL + SDT, FULL INFO.
- 4 – Nên chạy tài khoản có đơn vị tiền tệ là VNĐ.
- 5 – Đăng ký VISA chính chủ Vietcombank, ACB, Techcombank.
- 6 – Tìm PAGE khác để chạy, PAGE nào đã có tiền lệ thì không nên sử dụng lại, tránh khóa tài khoản.
- 7 – Thay ảnh có LOGO, nội dung tương tự.
- 8 – Hãy cố gắng đăng nhập một cách thật bình thường, các tài khoản nuôi tương tác cần lưu ý điều này. Không thoát ra đăng nhập lại nhiều tài khoản trên 1 trình duyệt



Thủ thuật & kinh nghiệm Facebook

| Đăng nhập 1000 tài khoản trên Facebook



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.4. Đăng nhập 1000 tài khoản trên Facebook

Công cụ đăng nhập nhiều tài khoản?

- Công cụ: **Swap My Cookies**
- Sim rác
- USB 3G
- Điện thoại phát wifi

Swap My Cookies
offered by FDev
★★★★★ (200) | [Developer Tools](#) | 30,984 users

ADDED TO CHROME

OVERVIEW | REVIEWS | SUPPORT | RELATED

Welcome to Chrome | Swap My Cookies - Options

Options

- ☒ Integrate with [Edit This Cookie?](#) You must have the extension installed!
- ☒ Show the active profile number in the browser's icon?
- ☐ Choose which profile to use everytime the browser starts?
- ☐ Activate keyboard shortcuts?
- ☒ Refresh tabs after changing the profile? Yes, all the tabs in current window
- ☒ Delete cookies for all profiles?
- ☐ Restore default profiles?

Profiles
TIP: The profiles are sortable. Drag them around!

	Last Used
Old Gmail	In Use
Work	Never
Gregory	Never
James	Never

Convenient profiles for multiple accounts

Undo Actions (BETA) | Action Performed

Compatible with your device

If you have multiple accounts let Swap My Cookies manage them for you!

Swap My Cookies is a session manager, it manages your cookies, letting you login on any website with several different accounts. You can finally login into gmail, yahoo, hotmail, and just any website you use, with all your accounts; if you want to use another account just swap profile! It's a nice and working alternative to Google's "multiple sign-in", you can keep in memory all your profiles, and switch among them as needed;

[Report Abuse](#)

Additional Information
Version: 0.3
Updated: November 25, 2013
Size: 273KiB
Language: English

USERS OF THIS EXTENSION HAVE ALSO USED

- [User-Agent Switcher for Google Chrome](#) | ★★★★★ (914)
- [Full Page Screen Capture](#) | ★★★★★ (2330)
- [WhatFont](#) | ★★★★★ (950)
- [Capture Webpage Screenshot Entirely](#) | ★★★★★ (14274)



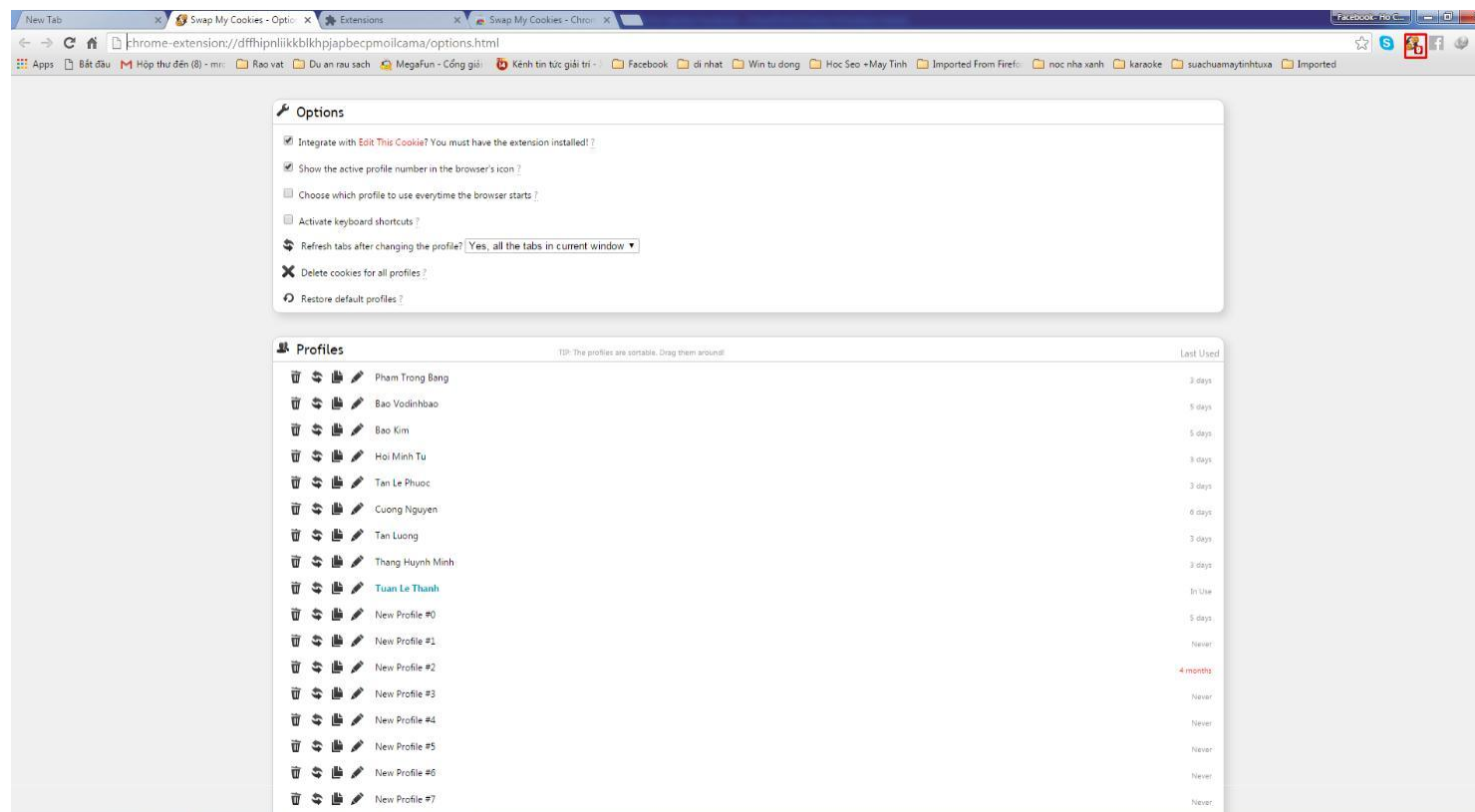
Viết bài quảng cáo Facebook

|6.4. Đăng nhập 1000 tài khoản trên Facebook

Hướng dẫn thao tác sử dụng

-Lưu ý:

- Mỗi tài khoản nên đăng ký với 1 sim
- Đăng nhập 3-5 tài khoản rest lại modem hoặc usb 3g
- Khi bị yêu cầu xác nhận sdt dừng không đăng nhập tiếp, để qua 24h
- Khi đã đăng nhập hết rồi có thể dùng thoải mái



Thủ thuật & kinh nghiệm Facebook

| Seeding là nghệ thuật

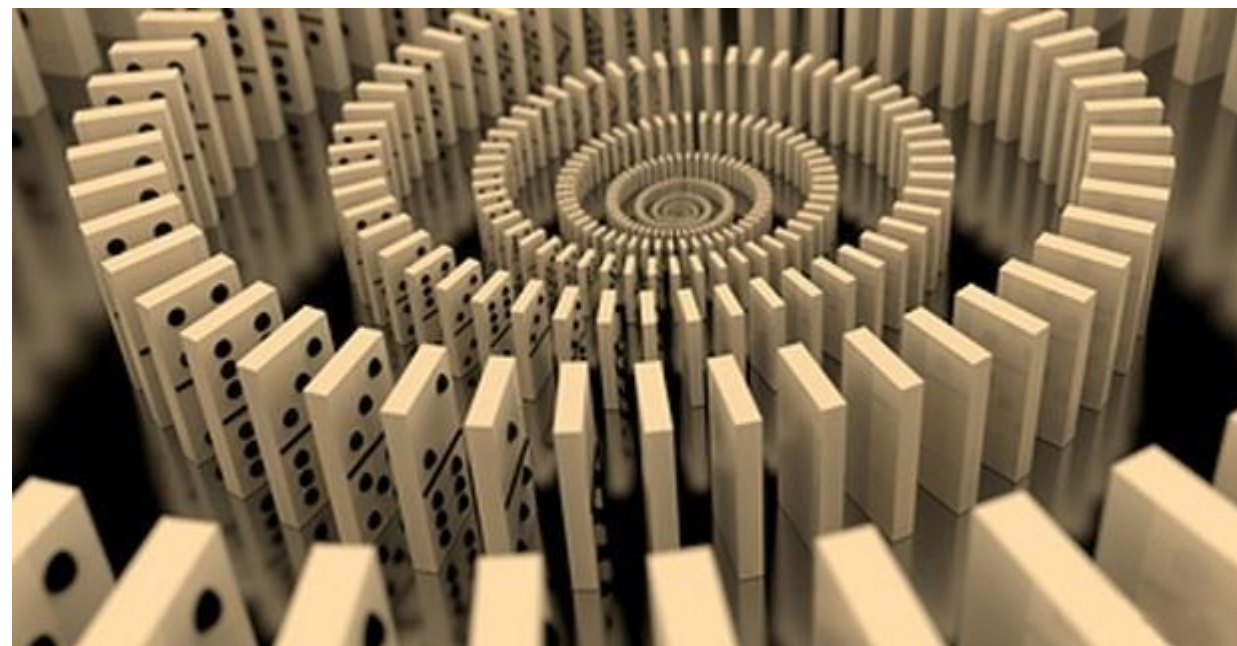


Viết bài quảng cáo Facebook

|6.4. Seeding là nghệ thuật

Seeding – hiệu ứng đám đông?

Seeding facebook là hành động sử dụng các nick ảo **facebook** do mình lập ra nhằm điều hướng, định hướng khách hàng khi bán hàng **facebook**, **Seeding** giúp khách hàng hiểu rõ và tin tưởng hơn sản phẩm và dịch vụ mà bạn cung cấp



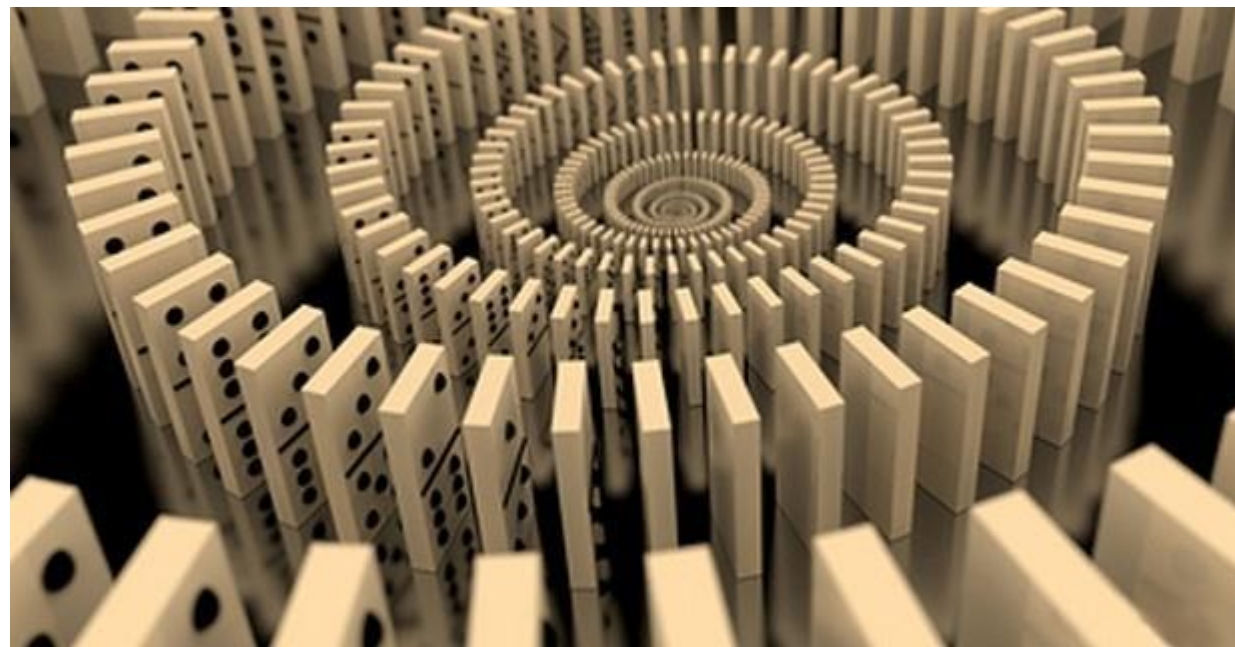


Viết bài quảng cáo Facebook

|6.4. Seeding là nghệ thuật

Seeding – như thế nào cho hiệu quả?

- Đưa điểm nổi bật của sản phẩm
- Tự nuôi nick seeding và chăm sóc hàng ngày
- Đưa nhưng vấn đề mà không thể đưa vào bài quảng cáo được
- Seeding phải tự nhiên, không cứng nhắc
- Nhờ bạn bè hoặc tham gia nhóm seeding



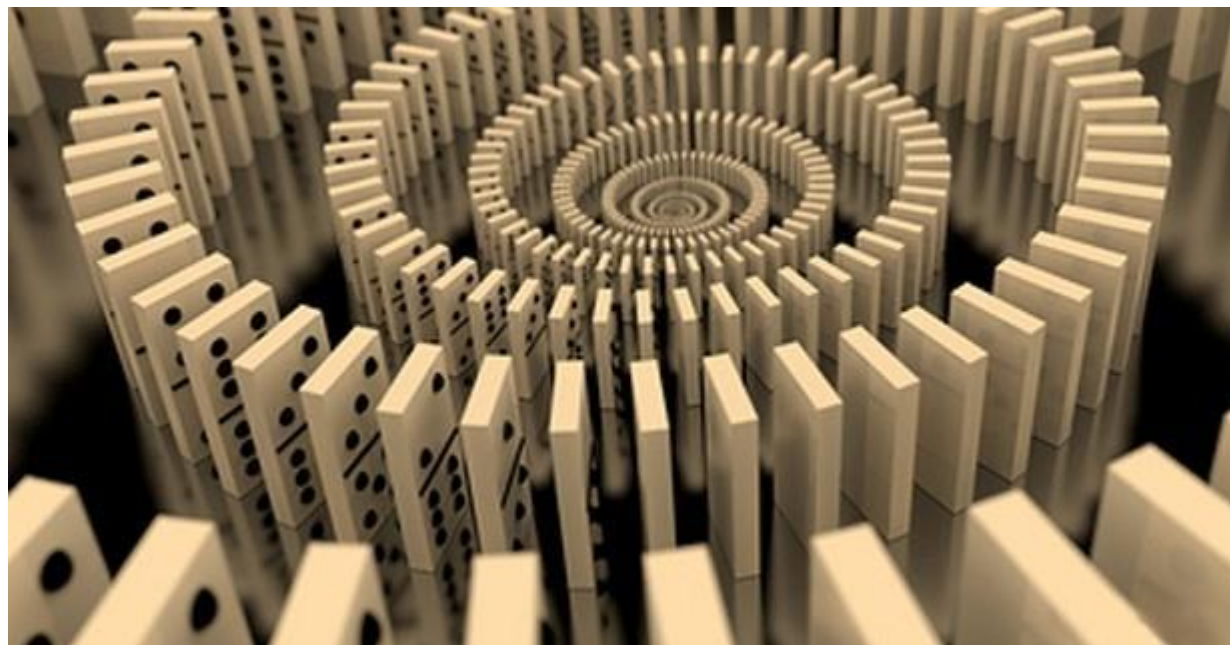


Viết bài quảng cáo Facebook

|6.4. Seeding là nghệ thuật

Seeding – như thế nào cho hiệu quả?

- Sử dụng công cụ lấy số lượng
- Xóa dịu dư luận xấu
- Định hướng khách hàng theo ý muốn
- Không tham lam
- Đúng đối tượng với sản phẩm





Viết bài quảng cáo Facebook

|6.4. Seeding là nghệ thuật

Seeding – con dao 2 lưỡi?

- Phản tác dụng nếu khách hàng biết được
- Gây nghi ngờ về chất lượng sản phẩm



Thủ thuật & kinh nghiệm Facebook

| Quản lý page bằng ứng dụng thứ 3



Viết bài quảng cáo Facebook

|6.4. Quản lý page bằng ứng dụng thứ 3

Quản lý page bằng ứng dụng thứ 3

<http://pancake.vn/>

<https://page365.net/>

GIẢI PHÁP QUẢN LÝ TƯƠNG TÁC VÀ BÁN HÀNG



Hiện thị đầy đủ hội thoại



Quản lý danh sách blacklist



Tạo đơn hàng nhanh



Web, iOS, Android



Quản lý kho hàng



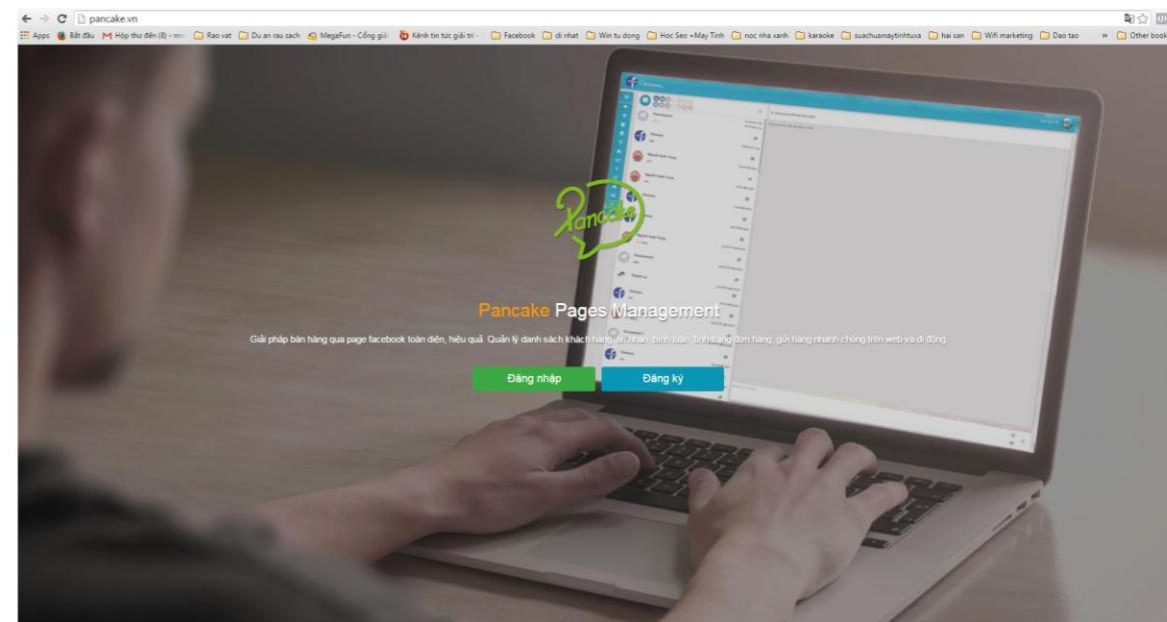
Thống kê



Chế độ phân quyền



Hỗ trợ 24/7





Facebook Marketing Từ A-Z

Xem thêm khóa học Facebook Marketing Từ A-Z

<http://tinhocsaoviet.com/>

Chúc các bạn học tốt

Thủ thuật & kinh nghiệm Facebook

| Lên trình doanh nghiệp

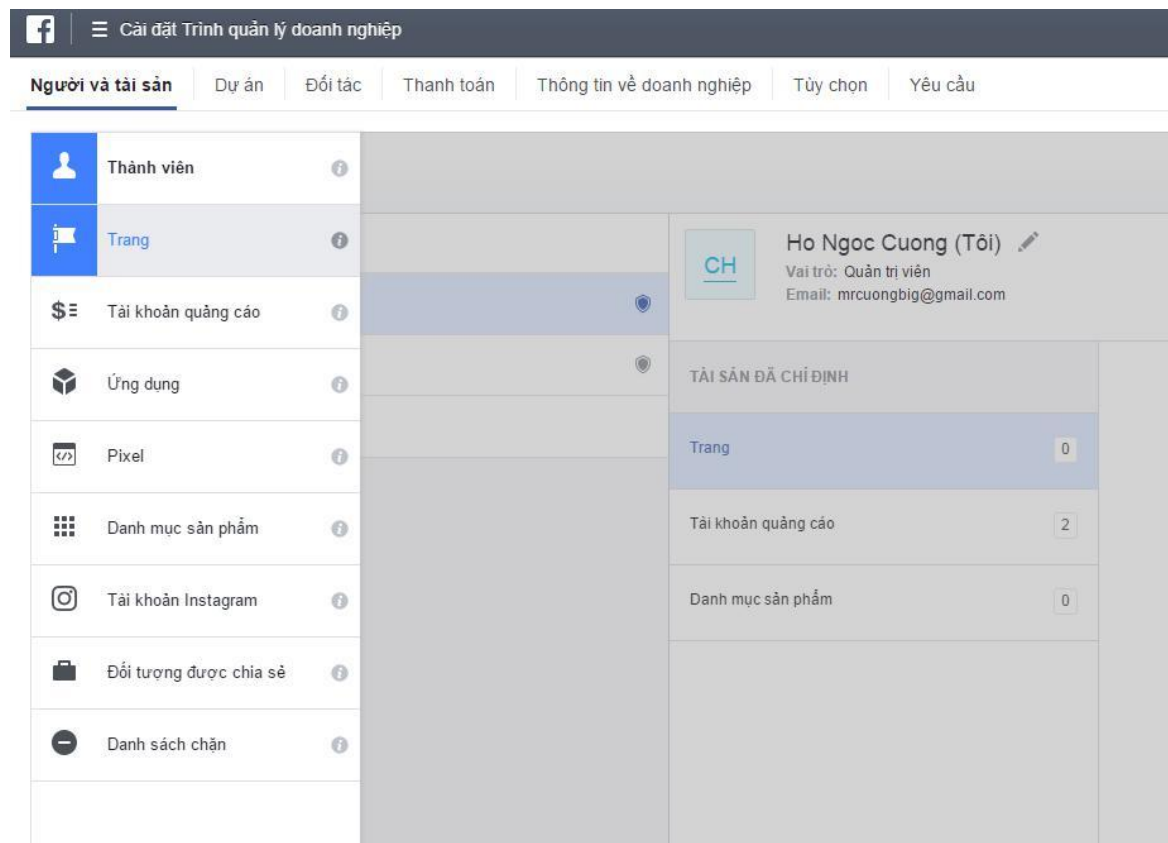


Viết bài quảng cáo Facebook

|6.5. Trình quảng cáo doanh nghiệp

Nội dung:

- Lên trình doanh nghiệp
- Tạo thêm 3tk quảng cáo
- Bảo vệ page với trình doanh nghiệp -Cách sử dụng





Viết bài quảng cáo Facebook

|6.5. Trình quảng cáo doanh nghiệp

Nội dung:

Để đăng ký Trình quản lý doanh nghiệp:

Truy cập business.facebook.com.

<https://business.facebook.com/overview>

Ở cuối trang, nhấp vào **Bắt đầu**.

Trên trang Bắt đầu, nhấp vào **Tiếp**.

Nhập tên doanh nghiệp, chọn Trang chính và nhập tên, địa chỉ email công việc của bạn. Nếu chưa có Trang cho doanh nghiệp của mình, bạn có thể tạo một Trang trong bước này. Bạn phải có một Trang cho doanh nghiệp của mình.

Nhấp vào **Tạo doanh nghiệp** <http://www.và.tinhocsaovietchung.com> tôi sẽ hiển thị cho bạn thông báo chào mừng bạn đến với Trình quản lý doanh

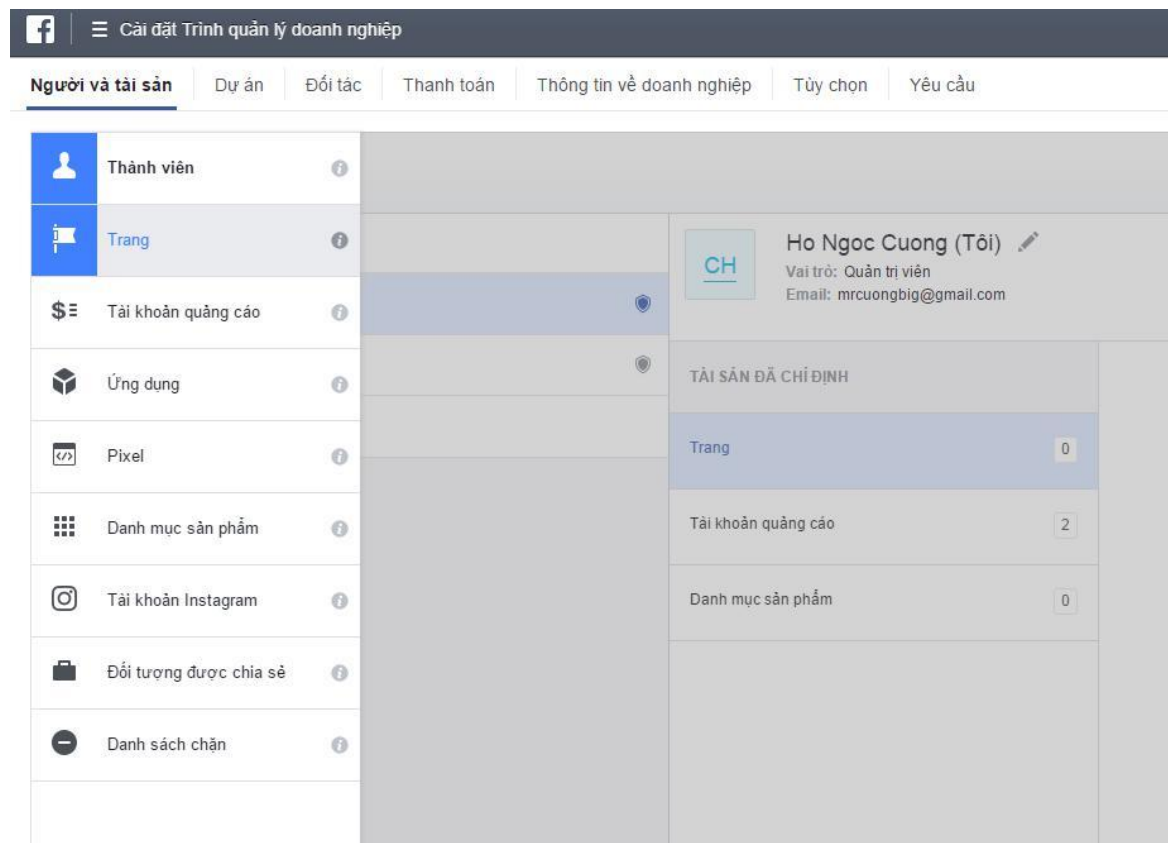


Viết bài quảng cáo Facebook

|6.5. Trình quảng cáo doanh nghiệp

Nội dung:

- Tạo thêm 3tk quảng cáo
- Bảo vệ page với trình doanh nghiệp -Cách sử dụng





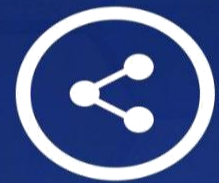
Facebook Marketing Từ A-Z

...

[http: //tinhocsaoviet.com/](http://tinhocsaoviet.com/)

Chúc các bạn học tốt

Đánh giá hiệu quả và ngân sách cho quảng cáo FB



SHARE



CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ QUẢNG CÁO



nd-ha-vd





NỘI DUNG - HÌNH ẢNH -VIDEO

TK QUẢNG CÁO- PAGE



KỸ THUẬT - BẢO UPDATE

facebook®



ĐO LƯỜNG - THEO DÕI



LẬP BẢNG THEO DỒI

[illegible]

LẬP BẢNG THEO DÕI

BÁO CÁO TỶ LỆ CHỐT THEO CHIẾN DỊCH

Chiến dịch	Khách hỏi	Đơn hàng	Doanh thu	Tỷ lệ chốt
	COUNTA của SP	COUNTA của SP	SUM của Doanh thu	
	0	0	0	
ChienDich1	4	2	1.579	50,00%
ChienDich2	3	1	567	33,33%
ChienDich3	3	1	7.654	33,33%
Tổng cộng	10	4	9.800	40,00%

LẬP BẢNG THEO DỒI

[illegible]

The image features a dense background of overlapping US dollar bills, primarily \$100 bills, with some \$10 bills visible. A semi-transparent blue horizontal band runs across the middle of the image. Centered within this band is the Facebook logo, which consists of the word "facebook" in a white, lowercase, sans-serif font, followed by a registered trademark symbol (®).

facebook®



BẠN HIỂU GÌ VỀ THÔNG SỐ QUẢNG CÁO TRÊN FACEBOOK



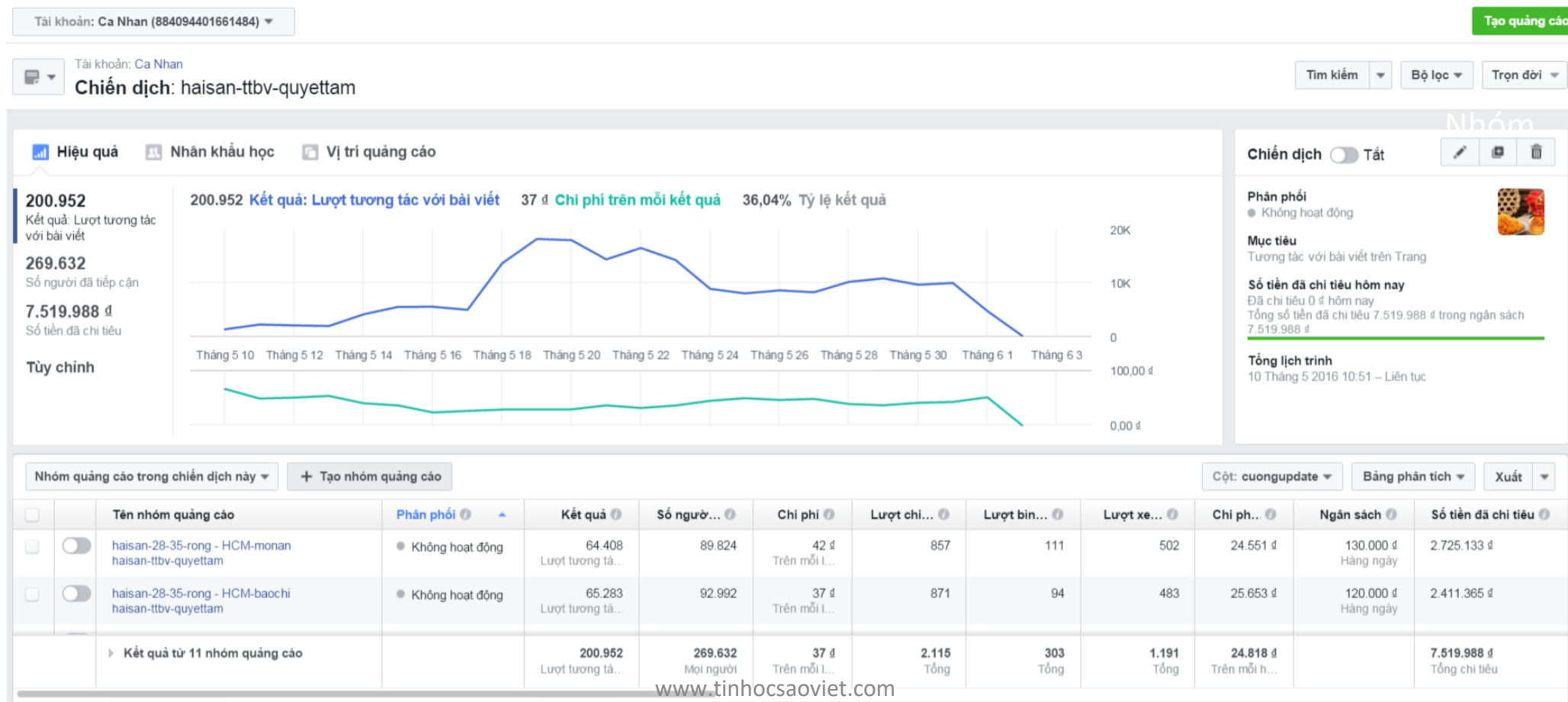


Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến

Facebook phân chia cho nhà quảng cáo thành các nhóm thông số sau:

1. Hiệu quả
2. Tương tác
3. Trang web
4. Ứng dụng
5. Sự kiện
6. Số lần nhấp Cài đặt

Tùy chỉnh cột

Hiệu quả

Tương tác

Video

Trang web

Ứng dụng

Sự kiện

Canvas

Số lần nhấp

Cài đặt

Tìm kiếm

Xóa tìm kiếm

HIỆU QUẢ

Chọn tất cả các cột

☒ Kết quả

☒ Tỷ lệ kết quả

☐ Ước tính mức tăng khả năng nhớ về quảng cáo (Người)

☐ Ước tính tỷ lệ tăng khả năng nhớ về quảng cáo

☒ Số người tiếp cận được

☒ Tần suất

☒ Lượt xem

☐ Phạm vi tiếp cận xã hội

☐ Số lần hiển thị xã hội

☒ Số hành động

☐ Số người thực hiện hành động

☐ Tổng giá trị chuyển đổi

ĐIỂM PHÙ HỢP (CHỈ QUẢNG CÁO, KHÔNG HỖ TRỢ THÔNG TIN CHI TIẾT PHÂN PHỐI)

☒ Điểm phù hợp

☐ Phản hồi tích cực

☐ Phản hồi tiêu cực

CHI PHÍ

Dịch

Số người tiếp cận được

Chi phí

Lượt chia sẻ bài viết

Lượt bình luận về bài viết

Lượt xem ảnh

Chi phí trên mỗi bình luận...

Ngân sách

Số tiền đã chi tiêu

Kết thúc

Lịch trình

Điểm phù hợp

Chi phí trên mỗi Ước tin...

CỬA SỔ THUỘC TÍNH ĐANG ĐƯỢC ĐẶT LÃ:

- 1 ngày sau khi xem quảng cáo và 28 ngày sau khi nhấp vào quảng cáo

Cửa sổ thay đổi thuộc tính

☐ Lưu dưới dạng đặt trước

Hủy

Áp dụng

www.tinhocsaoviet.com



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến

Hiệu quả: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như kết quả, số người tiếp cận, tần suất và số lần hiển thị

Tương tác: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lượt thích Trang, tương tác với

Trang và tương tác với bài viết

Video: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lần xem video và % video đã xem trung bình

Trang web: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số hành động trên trang web (tất cả), thanh toán, chi tiết thanh toán, mua hàng và thêm vào giỏ hàng

Ứng dụng: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lượt cài đặt ứng dụng, tương tác với ứng dụng, chi tiêu tín dụng, hành động trên ứng dụng di động và chi phí trên mỗi lượt tương tác với ứng dụng

Sự kiện: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lượt phản hồi sự kiện và chi phí trên mỗi lượt phản hồi sự kiện

Số lần nhấp: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như số lần nhấp, số lần nhấp duy nhất, CTR (tỷ lệ nhấp qua) và CPC (chi phí trên mỗi lần nhấp)

Cài đặt: Có thể tùy chỉnh thêm để bao gồm các số liệu như ngày bắt đầu, ngày kết thúc, tên nhóm quảng cáo, ID quảng cáo, phân phối, giá thầu và mục tiêu



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến

Tài khoản: Ca Nhan (884094401661484) ▼

Tạo quảng cáo



Tài khoản: Ca Nhan

Chiến dịch: haisan-ttbv-quyettam

Tìm kiếm ▼

Bộ lọc ▼

Trộn đời ▼

Hiển Thị Thông Tin

Nhóm

Chiến dịch ☐ Tắt

Phân phối

● Không hoạt động



Mục tiêu

Tương tác với bài viết trên Trang

Số tiền đã chi tiêu hôm nay

Đã chi tiêu 0 ₫ hôm nay

Tổng số tiền đã chi tiêu 7.519.988 ₫ trong ngân sách 7.519.988 ₫

Tổng lịch trình

10 Tháng 5 2016 10:51 – Liên tục

Nhóm quảng cáo trong chiến dịch này ▼

+ Tạo nhóm quảng cáo

Cột: cuongupdate ▼

Bảng phân tích ▼

Xuất ▼

☐	Tên nhóm quảng cáo	Phân phối [?]	Kết quả [?]	Số người... [?]	Chi phí [?]	Lượt chi... [?]	Lượt bin... [?]	Lượt xe... [?]	Chi ph... [?]	Ngân sách [?]	Số tiền đã chi tiêu [?]
☐	☐ haisan-28-35-rong - HCM-monan haisan-ttbv-quyettam	● Không hoạt động	64.408 Lượt tương tá...	89.824	42 ₫ Trên mỗi L...	857	111	502	24.551 ₫	130.000 ₫ Hàng ngày	2.725.133 ₫
☐	☐ haisan-28-35-rong - HCM-baochi haisan-ttbv-quyettam	● Không hoạt động	65.283 Lượt tương tá...	92.992	37 ₫ Trên mỗi L...	871	94	483	25.653 ₫	120.000 ₫ Hàng ngày	2.411.365 ₫
▶ Kết quả từ 11 nhóm quảng cáo			200.952 Lượt tương tá...	269.632 Mọi người	37 ₫ Trên mỗi L...	2.115 Tổng	303 Tổng	1.191 Tổng	24.818 ₫ Trên mỗi h...		7.519.988 ₫ Tổng chi tiêu



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thông số cơ bản

Chiến





Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Thiết lập quảng cáo trên Facebook

Optimized for - Tối ưu hóa
cáo của bạn

Giảm thiểu chi phí và tăng hiệu quả quảng

Daily Unique Reach - Tiếp cận một lần

Trả phí để cho mỗi khách hàng chỉ nhìn thấy quảng cáo một lần trong ngày

CPC (Cost Per Click)

Số tiền bạn phải trả cho mỗi cú click từ khách hàng

CPM (Cost Per Million)

Hay còn gọi là Cost Per Mille, Cost Per 1000 Impression - Là số tiền phải trả cho 1000 lần quảng cáo hiển thị đến khách hàng mục tiêu

CPA (Cost Per Action)

Số tiền phải trả khi có khách hàng tương tác với quảng cáo của bạn. Ví dụ: like hoặc comment,...



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Chạy và đánh giá quảng cáo trên Facebook

Cost - Chi phí

$\text{Cost} = \text{Total Spent} / \text{Result}$

Mức phí trung bình cho mỗi lần quảng cáo đạt được mục tiêu (truy cập liên kết, like, comment,...)

Conversion Value - Giá trị chuyển đổi

Giá trị mà tương tác của khách hàng được hình thành từ quảng cáo của bạn

Reach - Lượng tiếp cận

Số người nhìn thấy quảng cáo của bạn

Frequency - Tần suất

Số lượt hiển thị quảng cáo trung bình cho mỗi khách hàng bạn nhắm



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Chạy và đánh giá quảng cáo trên Facebook

Impressions - Lượt hiển thị

$\text{Impressions} = \text{Reach} \times \text{Frequency}$

Số lần hiển thị quảng cáo đến khách hàng

Clicks - Nhấp chuột

Tổng số lần nhấp chuột của khách hàng vào quảng cáo của bạn

CTR (Click Through Rate) - Tỷ lệ nhấp qua

$\text{CTR} = \text{Clicks} / \text{Impressions} \times 100\%$ - Số lần nhấp chuột trên số lần hiển thị quảng cáo

Total Spent - Tổng chi

Tổng số tiền mà bạn đã chi tiêu cho một nhóm quảng cáo nhất định



Quảng cáo Facebook cơ bản

|3.5. Các thông số trong trình quảng cáo

Các thuật ngữ trong quá trình Chạy và đánh giá quảng cáo trên Facebook

Relevance Score - Điểm phù hợp

Điểm số đánh giá cho quảng cáo của bạn

Result - Kết quả

Số lượng hành động được thực hiện từ quảng cáo của bạn. Nó được tính dựa trên mục tiêu bạn đầu bạn đặt ra

Xem thêm tại chia sẻ về Facebook tại: <http://tinhocsaoviet.com>



HỎI & ĐÁP





CONTENT MARKETING

FACEBOOK CONTENT MARKETING

NỘI DUNG

Hiểu về Content Marketing

Định nghĩa về Content Marketing

Giá trị truyền thông từ Content Marketing

Dạo dàu về Facebook Content Marketing

Vì sao phải đầu tư vào Facebook Content

Quy trình viết Facebook Content Marketing như thế nào

Sáng tạo nội dung Content Creator & Content Curator

Làm Content như thế nào là hiệu quả

Các loại hình phát triển Facebook content hiệu

quả Bí quyết viết Headline quảng cáo Facebook

Một số ví dụ về Content Facebook tham khảo

HIỂU VỀ CONTENT MARKETING

80%

quyết định kinh doanh đến từ việc nghiên cứu thông tin của công ty thông qua một loạt các bài viết chứ không phải thông qua quảng cáo

(Theo Roger Public Affairs)

58%

người dùng cho rằng các doanh nghiệp tạo ra nội dung bằng video đáng tin hơn những công ty không có nội dung bằng video

(Theo Animoto)

71%

người dùng nhận xét rằng video tạo ra một ấn tượng tích cực về doanh nghiệp

(Theo Animoto)

62%

Content marketing thường có chi phí thấp hơn **62%** so với các hình thức outbound marketing truyền thống

(Theo Mashable)



CONTENT – NỘI DUNG

Hiểu về Content Marketing

| Định nghĩa về Content Marketing
| Giá trị truyền thông từ Content Marketing

[All](#) [News](#) [Images](#) [Videos](#) [Maps](#) [More ▾](#) [Search tools](#)

About 167,000 results (0.41 seconds)

Tip: Search for **English** results only. You can specify your search language in Preferences

Định nghĩa Content Marketing & Ứng dụng tại Việt Nam

blog.chamxanh.com/2013/07/content-marketing-tai-viet-nam.html ▾ [Translate this page](#)

Jul 3, 2013 - Định nghĩa và giải thích về cụm từ "content marketing" có lẽ là một trong những chủ đề nóng, không chỉ tại Việt Nam mà trên toàn thế giới.

Content Marketing P1: Định nghĩa Content Marketing và sự khác biệt ...

[congdonisocial.com/Content Marketing](http://congdonisocial.com/Content-Marketing) ▾ [Translate this page](#)

Dec 21, 2015 - Theo định nghĩa của trang content marketing institute thì Content Marketing là nghệ thuật kết nối với khách hàng mà không kêu gọi mua hàng.

Bạn hiểu gì về Content Marketing? | mrthang.net

mrthang.net/.../content-marketing/chinh-xac-content-marketing-la-... ▾ [Translate this page](#)

Sep 4, 2014 - Content Marketing là một khái niệm mới và chỉ mới nổi trong vài năm trở lại đây. Để áp dụng Content Marketing, trước hết bạn phải hiểu chính xác ...
You visited this page on 5/15/16.

Content Marketing là gì? - Digital Marketing - Khóa học Digital Marketing

digitalmarketing.info.vn/content-marketing-la-gi/ ▾ [Translate this page](#)

Jan 7, 2015 - Theo Brand Việt Nam định nghĩa : Content Marketing là lập ra kế hoạch chi tiết về những chuyên mục, chủ đề sẽ bao quát; kế hoạch viết bài, ...

Brands Vietnam - Content marketing

www.brandsvietnam.com/keyword/614-content-marketing ▾ [Translate this page](#)

Content Marketing P1: Định nghĩa Content Marketing và sự khác biệt so với Quảng Cáo ... [HN]
[Agency] Repu Digital: Tuyển dụng vị trí Digital Content Marketing.

Content marketing - Wikipedia, the free encyclopedia

https://en.wikipedia.org/wiki/Content_marketing ▾ [Wikipedia ▾](#)

Content marketing is any marketing that involves the creation and sharing of media and publishing content in order to acquire and retain customers. Content ...

Chiến lược Online Marketing cho : Content Marketing và Content ...

onlinebusinessforum.vn/.../chien-luoc-online-marketing-cho-conte... ▾ [Translate this page](#)

Mar 7, 2014 - Và theo đó, khái niệm "Content Strategy (Chiến lược Nội dung)" thường được dùng để nói về cách viết bài, đăng bài, đi bài như thế nào cho ...

CONTENT – NỘI DUNG Hiểu về Content Marketing

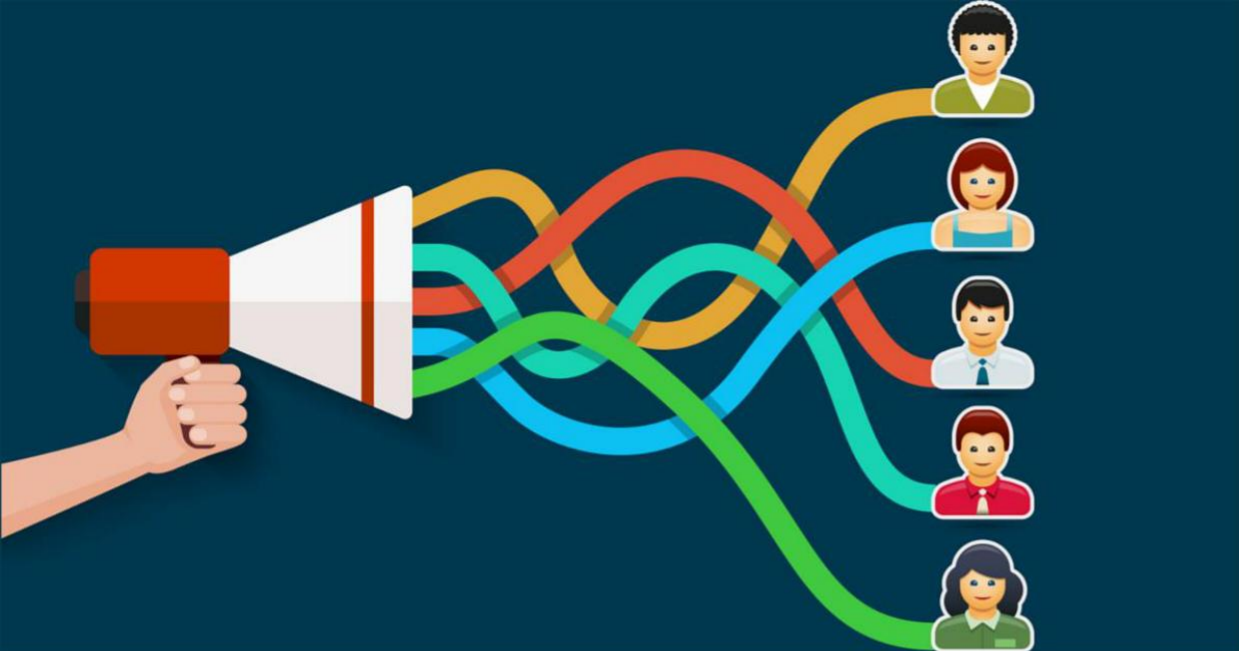
| Định nghĩa về Content Marketing

"Content marketing is engaging with your community around an idea instead of a product. What it is is to try to serve the community first, and sharing information, ideas and experiences that benefit others without directly asking for anything in return. What it isn't is just a veil in front of a sales pitch. **Dan Blank – We Grow Media**" – Dan Blank – [We Grow Media](#)

"Content Marketing là quá trình bạn chiếm được tình cảm của cộng đồng xoay quanh một ý tưởng được thể hiện bằng nội dung chứ không phải một sản phẩm. Điều bạn phải làm trước tiên là cố gắng phục vụ cộng đồng và chia sẻ thông tin cùng những trải nghiệm có thể giúp ích cho họ mà không kèm theo một đòi hỏi vụ lợi nào."

"Traditional marketing and advertising is telling the world you're a rock star. Content Marketing is showing the world that you are one." – **Source:** [Robert Rose](#)

"Tiếp thị và quảng cáo truyền thống thường nâng bạn lên thành những ngôi sao nhạc rock. Còn Content Marketing chỉ xem bạn như một con người bình thường"



CONTENT – NỘI DUNG

Hiểu về Content Marketing

| Giá trị truyền thông từ Content Marketing

“Content Marketing is creating or curating non-product content — be it informational, educational, entertaining, etc — and publishing it to contact points with customers to get their attention, to focus on the topic around your solution, and pull them closer to learning more about you. Sam Decker – [Mass Relevance](#)”

“Content marketing là quá trình sáng tạo và truyền bá những nội dung phi thương mại, có tính chất thông tin, giáo dục, giải trí... Bằng cách đó, bạn sẽ có được sự chú ý của những khách hàng tiềm năng và khiến họ tập trung hơn vào những giải pháp phi thương mại mà bạn chia sẻ. Dần dần, khi sự thuyết phục và niềm tin của khách hàng dành cho nội dung mà bạn chia sẻ đạt đủ số lượng và chất lượng, họ sẽ tò mò muốn tìm hiểu bạn là ai.”

“Your customers don’t care about you, your products, your services...they care about themselves, their wants and their needs. Content marketing is about creating interesting information your customers are passionate about so they actually pay attention to you.” – [Source](#)

“Khách hàng về cơ bản chẳng muốn quan tâm đến thương hiệu hay sản phẩm, dịch vụ của bạn... Họ quan tâm đến bản thân mình, nhu cầu của mình nhiều hơn. Content marketing là công việc sáng tạo những nội dung thú vị và giàu thông tin mà khách hàng của bạn yêu thích. Có như vậy, họ mới chú ý đến bạn.”

Tạo ra các nội dung liên quan, hấp dẫn, thú vị và có giá trị. Nội dung này phải được cung cấp liên tục để duy trì và thay đổi thói quen của người tiêu dùng. Content Marketing là một hoạt động tiếp thị cần thiết để giữ chân khách hàng, tìm thêm khách hàng mới và giúp các công ty xây dựng một thương hiệu mạnh. – [blog.chamxanh.com](#)



CONTENT – NỘI DUNG

Hiểu về Content Marketing

| Giá trị truyền thông từ Content Marketing



Content marketing tập trung vào việc mang lại các **thông tin có giá trị** với người tiêu dùng. Hướng dẫn tiêu dùng về sản phẩm

Chất lượng sản phẩm → Giá trị niềm tin → Trung thành

→ Kích thích mua hàng →



CONTENT – NỘI DUNG

Hiểu về Content Marketing

| Giá trị truyền thông từ Content Marketing

MARKETING
TRUYỀN
THÔNG

Dầu gội Hoa Đào, sạch gàu ngay từ lần gội đầu tiên.

MARKETING
HIỆN ĐẠI

Bạn đang phải đau đầu về việc lựa chọn dầu gội trị gàu phù hợp với tóc khô và dễ rụng, bạn dùng thử dầu gội Hairly để cảm nhận sự hiệu quả. Chăm sóc & tư vấn: 00 0000 0000. Email: hairly@hairly.com



CONTENT – NỘI DUNG

Hiểu về Content Marketing

| Giá trị truyền thông từ Content Marketing

MARKETING TRUYỀN THỐNG

Xin cho hỏi ở đây có bán Nấm Đông Cô hay không ạ?

Xin lỗi, ở đâu không có bán Nấm Đông Cô

→ *Không có thêm giải pháp tư vấn*

MARKETING HIỆN ĐẠI

Xin cho hỏi ở đây có bán Nấm Đông Cô hay không ạ?

Xin lỗi, ở đâu không có bán Nấm Đông Cô. Nhưng ở sạp đằng kia thì có, anh có thể đến đó hỏi thêm.

→ *Content hướng đến marketing cho cả khu sạp bán*

CONTENT – NỘI DUNG

Hiểu về Content Marketing

- Content Marketing không phải là một công cụ mà là một **giải pháp hướng đến lợi ích cốt lõi** của người tiêu dùng
- **Tìm kiếm & theo đuổi** khách hàng
- Mang đến **giá trị & lợi ích** cho khách hàng
- Khuyến khích các **phản hồi tích cực** từ khách hàng
- **Nội dung** hấp dẫn thu hút **hoạt động kinh doanh**
- Sản phẩm, thương hiệu không còn đơn thuần là để chọn lựa, mà còn là giải pháp hữu hiệu trong mọi hoàn cảnh khi khách hàng cần đến → **luôn sẵn sàng mua**
- Hơn cả những tactics, đó là core insight → **Chia sẻ giải pháp** để bán hàng, không phải **tôi bán cái này** cho bạn

Vai trò của Content là vô cùng quan trọng, giúp bạn truyền tải thông tin tới các khách hàng hiện có cũng như các khách hàng tiềm năng, xây dựng hình ảnh và phát triển thương hiệu. Đồng thời giúp bạn được ghi nhận như là chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh của mình.

HIỂU VỀ CONTENT MARKETING



80%

quyết định kinh doanh đến từ việc nghiên cứu thông tin của công ty thông qua một loạt các bài viết chứ không phải thông qua quảng cáo

(Theo Roger Public Affairs)



58%

người dùng cho rằng các doanh nghiệp tạo ra nội dung bằng video đáng tin hơn những công ty không có nội dung bằng video

(Theo Animoto)



71%

người dùng nhận xét rằng video tạo ra một ấn tượng tích cực về doanh nghiệp

(Theo Animoto)



62%

Content marketing thường có chi phí thấp hơn **62%** so với các hình thức outbound marketing truyền thống

(Theo Mashable)

DẠO ĐẦU FACEBOOK CONTENT MARKETING



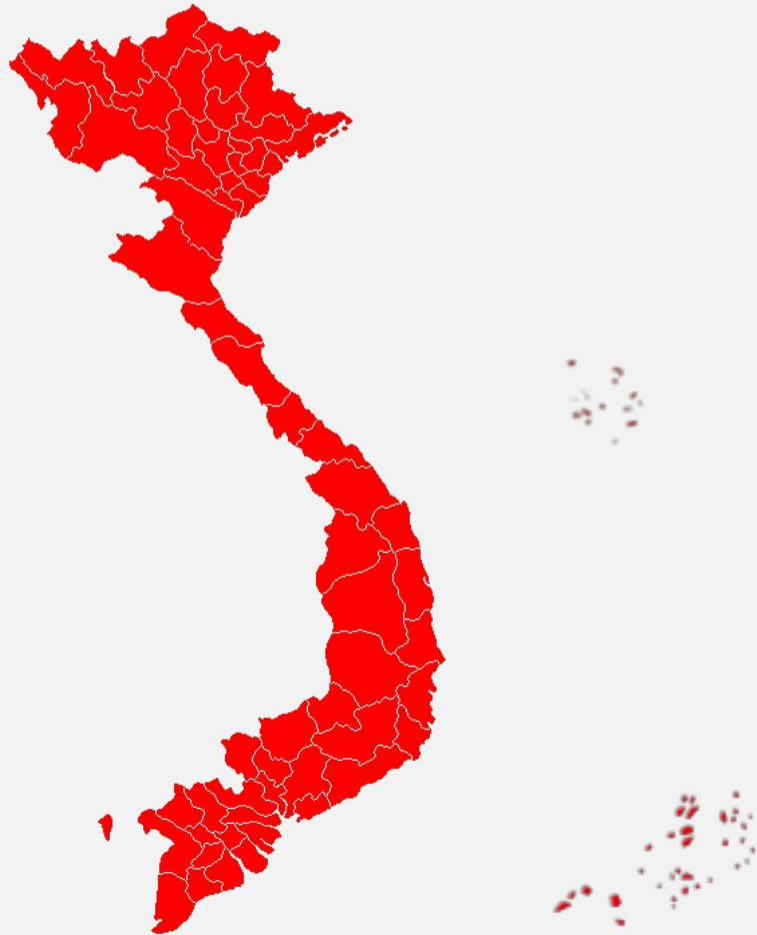
FACEBOOK CONTENT MARKETING

- | Vì sao phải đầu tư vào Facebook Content
- | Quy trình viết Facebook Content Marketing như thế nào
- | Sáng tạo nội dung Content Creator & Content Curator



FACEBOOK CONTENT MARKETING

| Vì sao phải đầu tư vào Facebook Content



Người dùng facebook tại Việt nam

Facebooker: 36 triệu người dùng

Nam: 19 triệu người dùng

Nữ: 17 triệu người dùng

Tp.HCM: 4,9 triệu

Hà Nội: 8,3 triệu

Độ tuổi:

- 13-18 → 24%
- 19-35 → 64%
- 36-50 → 10%
- 51-65+ → 5%

Doanh nghiệp

Sản phẩm

Truyền thông

Tiếp cận

→ **KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG**





FACEBOOK CONTENT MARKETING

| Vì sao phải đầu tư vào Facebook Content

KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG



Doanh nghiệp
Sản phẩm
Truyền thông
Tiếp cận

Tiếp cận trực tiếp (Organic Reach)

Tiếp cận gián tiếp (Quảng cáo)

- Cộng đồng
- Kênh truyền thông
- Kênh viral, seeding

**NỘI DUNG & HÌNH ẢNH QUYẾT ĐỊNH
(Creative)**



FACEBOOK CONTENT MARKETING

| Vì sao phải đầu tư vào Facebook Content

NỘI DUNG & HÌNH ẢNH
(Creative)

- Tiếp cận khách hàng mục tiêu
- Gia tăng chất lượng Trang (Fanpage)
- Tự động tạo network & độ lan truyền
- Tối ưu hóa quảng cáo
- Nhận diện thương hiệu từ cách thể hiện nội dung



FACEBOOK CONTENT MARKETING

| Quy trình viết Facebook Content Marketing như thế nào

NỘI DUNG & HÌNH ẢNH (Creative)

- Tiếp cận khách hàng mục tiêu
- Gia tăng chất lượng Trang (Fanpage)
- Tự động tạo network & độ lan truyền
- Tối ưu hóa quảng cáo
- Nhận diện thương hiệu từ cách thể hiện nội dung



- VIẾT VỀ VẤN ĐỀ GÌ?

- VIẾT CHO AI?
- XÂY DỰNG NỘI DUNG THỂ NÀO?
- ĐO LƯỜNG THỂ NÀO?



FACEBOOK CONTENT MARKETING

| Quy trình viết Facebook Content Marketing như thế nào

NỘI DUNG SÁNG TẠO (Creative)

Quy trình viết Facebook Content Marketing như thế nào

VIẾT VỀ VẤN ĐỀ GÌ?

- **Bạn có toàn quyền quyết định**
 - *Thế mạnh của bạn là gì?*
 - *Bạn mong muốn đạt được mục tiêu gì*
- **Bạn không có toàn quyền quyết định**
 - *Khách hàng bán gì?*
 - *Khách hàng mong muốn gì?*
 - *Bạn tư vấn gì cho khách hàng*
 - *Bạn cam kết (KPIs) gì với khách hàng?*

VIẾT CHO AI?

- **Chưa có đối tượng quan tâm cụ thể**
 - *Hãy đặt vị trí mình là khách hàng*
 - *Hiểu rõ về sản phẩm đang kinh doanh*
- **Đã có đối tượng cụ thể**
 - *Audience Insight*
 - *Engagement (tương tác)*
 - *Khách hàng tiềm năng*
 - *Khách hàng thân thiết*

XÂY DỰNG CONTENT NHƯ THẾ NÀO?

– S.M.A.R.T

Specific: Cụ thể, dễ hiểu

Measurable: Đo lường được

Attainable: Đạt được mong muốn

Relevant: Có liên quan

Time-bound: Có thời hạn

ĐO LƯỜNG?

- **Tương tác (like, share...)**
- **Rating**
 - *Organic page*
 - *Relevance Score (điểm chất lượng quảng cáo)*
- **Traffic**
- **Doanh thu**
- **Phản hồi**
- **Email**
- ...



FACEBOOK CONTENT MARKETING

| Sáng tạo nội dung Content Creator & Content Curator

SÁNG TẠO NỘI DUNG GỐC CONTENT CREATOR



NỘI DUNG TỔNG HỢP CONTENT CURATOR



**LÀM CONTENT FACEBOOK
NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ**



LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Các loại hình phát triển Facebook content hiệu quả



PICTURE

+69%
more virality

• Pictures raise virality values by **69%**. Approximately **two thirds of all posts include pictures**.

! Using pictures with posts is a **must**.



VIDEO

-85%
less virality

• Posts with videos receive **significantly lower virality** scores. Videos take longer to watch, are less suitable to be shared.

! Use videos **sparsely**, depending on context



LINK

-88%
less virality

• Posts with links received significantly lower scores in virality. Posts with links may be useful for other purposes (generating traffic), but not for spreading content.

! Use links with posts only if **really necessary**.



GALLERIES

+73%
more virality

• **Photo galleries perform significantly better.** However, brand pages use them very rarely.

! Photo galleries offer **great potential** for brands.



SURVEYS

+139%
more virality

• Surveys on Facebook score especially high and offer significant advantages compared to other types of posts. **Only 1.5% of all posts were surveys.**

! **The great potential of Facebook surveys** should be taken advantage of.



HIGHLIGHT

+41%
more virality

• **Only one tenth** of all posts were displayed across the entire width of the page.

! **Highlighting should be used for important posts**, but not too often.



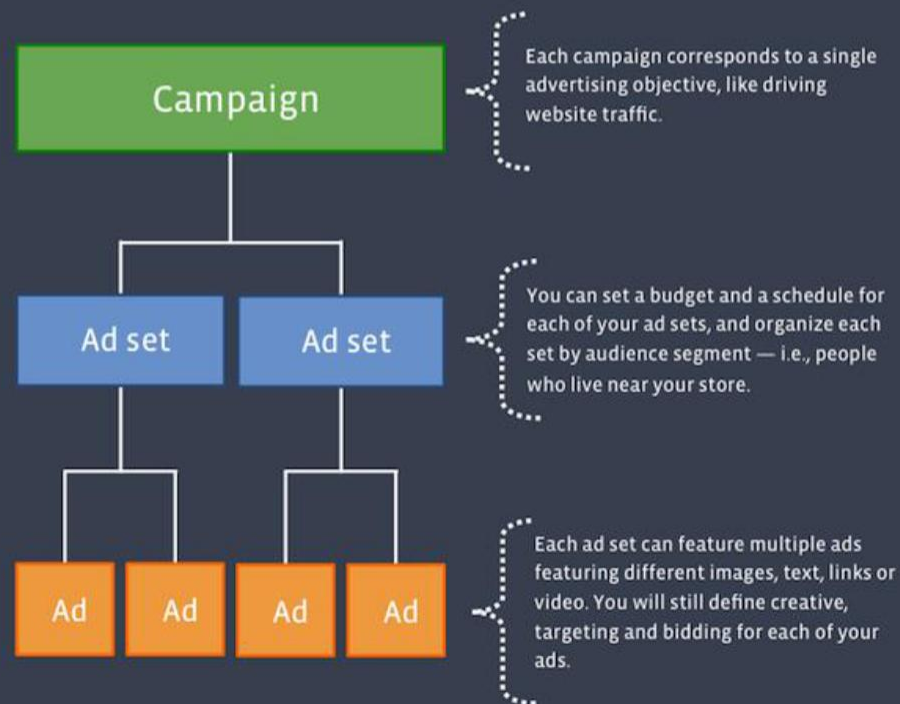


LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Các loại hình phát triển Facebook content hiệu quả

-  Quảng cáo bài viết
-  Quảng cáo Trang
-  Chuyển mọi người đến trang web của bạn
-  Tăng số lượt chuyển đổi trên trang web
-  Thu hút mọi người cài đặt ứng dụng
-  Tăng mức độ tương tác trong ứng dụng
-  Tiếp cận những người ở gần doanh nghiệp
-  Tăng số người tham dự sự kiện
-  Thu hút mọi người nhận ưu đãi
-  Thu hút mọi người xem video
-  Tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho doanh nghiệp của bạn

The new campaign structure



facebook for business



LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Các loại hình phát triển Facebook content hiệu quả



Facebook
Video Ads
for
Retargeting

XU
HƯỚNG
FACEBOOK
VIDEO CONTENT



LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Bí quyết viết Headline quảng cáo Facebook



NỘI DUNG QUẢNG CÁO

- Một trong các yếu tố quan trọng quyết định chất lượng thông điệp quảng cáo
- Giúp tối ưu hóa quảng cáo và tiếp cận hữu hiệu đến đối tượng mục tiêu
- Giúp quảng cáo có những lượt tương tác và chuyển đổi hành động kể cả trên trang fanpage, click to website hoặc các các cài đặt ứng dụng khác

→ **Hãy sáng tạo nên một nội dung marketing hiệu quả, dựa trên đối tượng mục tiêu nhắm đến và sản phẩm bạn mong muốn tiếp cận đến khách hàng qua facebook.**



LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Bí quyết viết Headline quảng cáo Facebook

Audience Insight

...dựa trên đối tượng mục tiêu nhắm đến và sản phẩm bạn mong muốn tiếp cận đến khách hàng qua facebook.

- **Đối tượng tiếp cận của bạn là ai?**
 - Họ đang quan tâm những gì?
- **Sản phẩm kinh doanh của bạn là gì?**
- **Tại sao họ lại mua sản phẩm của bạn?**





LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Bí quyết viết Headline quảng cáo Facebook

- Tiêu đề quảng cáo:

- Newfeeds: gói gọn tối đa 3 dòng đầu tiên trước khi click “Xem thêm”
- Cột phải: “giật tít” với sức hấp dẫn nhất bằng câu kêu gọi “call to action” trực tiếp



Tiêu đề trực tiếp:

Giảm lên đến 80% cho BST Xuân Hè 2016



Tiêu đề gián tiếp:

Chúng tôi sắp có một đợt bùng nổ “chạm sàn” về ưu đãi giá! Bạn biết chưa?

Đây chính là lý do sản phẩm ABC của chúng tôi luôn “cháy hàng”



Tiêu đề dùng câu mệnh lệnh

Click ngay nhận quà, chỉ 100 người đầu tiên



Tiêu đề thể hiện cảm xúc, tâm lý

Gây sự tò mò: Bí mật làm đẹp từ mật ong.

5 lý do bạn phải mua sản phẩm này

Sợ hãi: Dấu hiệu cảnh báo lão hóa da

Cảm hứng, dẫn chứng: Cô nàng cá tính chinh phục đỉnh Fanxipang cùng giày Naked



Tiêu đề hỏi – đáp

Ăn gì giải nhiệt cho ngày nóng? Mua Matcha Nhật ở đâu?



Tiêu đề gây sốc

Tham gia Minigame ngay, trúng lớn quà tặng, tổng giải thưởng dưới 1 tỷ đồng!



LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Bí quyết viết Headline quảng cáo Facebook

LeadPages
Software · 54,707 Likes · July 21 · 🌐

Lock In a Low Rate Today with a LeadPages™ Pro Annual Plan (and Get Pro Features Like Built-in Split Testing) Get it Now! --> <http://shoo.ly/1803s5D>

LeadPages™
Limited Time Offer
Save 40% on LeadPages
[CLICK FOR DETAILS](#)

Get 40% Off LeadPages
Over 40% off The World's Easiest Landing Page Generator. Learn more About LeadPages Today!
[SHOO.LY](#) [Shop Now](#)

472 Likes · 46 Comments · 62 Shares

Suggested Post

Brandmuscle Fusion Bar
Sponsored · 🌐

Looking for the next date night hot spot?

Try Fusion Bar This Week
New Uptown Fusion Bar spices up the nightlife with modern design ambiance and Asian flare.
BRANDMUSCLEFUSIONBAR.COM [Like Page](#)

71k Likes · 1.4k Comments · 5k Shares

- **Đánh giá mức độ sáng tạo qua nội dung, hình ảnh** dành cho mẫu quảng cáo đang nhắm đến khách hàng.

- **Tìm những điểm chung phù hợp** ở các chiến dịch trước để việc quảng cáo hiệu quả hơn.

- Nếu bạn đang bán hàng về thời trang hãy “đề hình ảnh lên tiếng”, bạn có thể mix match, đầu tư concept chụp hình sao cho hấp dẫn nhất;

- Nếu bạn đang bán hàng về các phụ kiện điện thoại di động, hãy thể hiện tính thời trang lẫn thời thượng có chiếc ốp da hay miếng kính cường lực khi “khoác” lên cho dễ yêu sẽ như thế nào;

- Hoặc bạn đang bán về các sản phẩm chăm sóc sức khỏe, hãy tập trung vào các tính năng của sản phẩm, ngắn gọn, súc tích, lợi ích là gì, mua ở đâu, giá thế nào và lưu ý là đừng tăng bốc quá mức như **“mỗi ngày uống 1 viên uống trong 5 ngày bạn sẽ trẻ ra như gái 18 tuổi”** – vậy nếu người 18 tuổi uống thì sao???



LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Bí quyết viết Headline quảng cáo Facebook

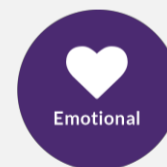
Nội dung Quảng cáo Facebook



Có đến 90% người xây dựng content mỗi ngày



Có đến 60% thích vừa nhìn hình ảnh vừa đọc tin tức



Thích đọc những câu chuyện được sẻ chia về cảm xúc, cộng đồng...



Đơn giản, chỉ là sự đơn giản – nhưng lại rất thu hút và hiệu quả



LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Một số ví dụ về Content Facebook tham khảo





LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Một số ví dụ về Content Facebook tham khảo





LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Một số ví dụ về Content Facebook tham khảo





LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Một số ví dụ về Content Facebook tham khảo

Hootsuite
Sponsored ·

Start saving time on social.

Manage all your social networks from one simple dashboard with Hootsuite Pro. Try it free for 30 days!

Free 30-Day Trial of Hootsuite Pro

Join 10 million+ professionals using Hootsuite to manage their social media. Easily connect all your social networks, reach your customers, and grow your business.

HOOTSUITE.COM

Sign Up

Like · Comment · Share · Buffer · 6 · 1

→ **Emotional:** Benefit

→ **Rational:** Great Features

→ **Emotional:** Happy and relaxed,
+more time

→ **Rational:** No risk, it's free to try

→ **Social Proof:** 10 million users!



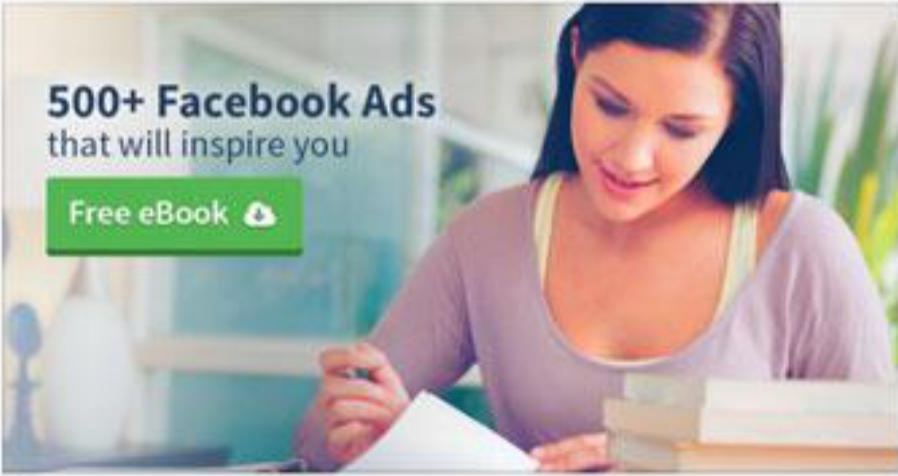
LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Một số ví dụ về Content Facebook tham khảo

AdEspresso
Sponsored · 🌐

Need Inspiration for your Facebook Ads? Download this unique collection of 500+ real world Ads by Top Advertisers around the world and get inspired!

Get It Now ==> <http://hubs.ly/y0kxDz0>



500+ Facebook Ads
that will inspire you

Free eBook 📄

500+ Facebook Ads Examples Collection
Free Instant Download. Spy Top Brands' secrets to successful Facebook Ads. 3,000+ Marketers already got their copy, what about you?

EBOOKS.ADESPRESSO.COM/FACEBOOK-ADS-EXAMPLES | BY ADE... [Download](#)

👍 Like 💬 Comment ➦ Share 👍 24 💬 5

AdEspresso
Sponsored · 🌐

Need Inspiration for your Facebook Ads? Download this unique collection of 500+ real world Ads by Top Advertisers around the world and get inspired!

Get It Now ==> <http://hubs.ly/y0kxDz0>



500+ Facebook Ads
that will inspire you

Download eBook! 📄

500+ Facebook Ads Examples Collection
Free Instant Download. Spy Top Brands' secrets to successful Facebook Ads. 3,000+ Marketers already got their copy, what about you?

EBOOKS.ADESPRESSO.COM/FACEBOOK-ADS-EXAMPLES | BY ADE... [Download](#)

👍 Like 💬 Comment ➦ Share 👍 1 💬 1



LÀM CONTENT FACEBOOK NHƯ THẾ NÀO LÀ HIỆU QUẢ

| Một số ví dụ về Content Facebook tham khảo

 **Heyo**
Sponsored · 

Want to get more out of social? Sign up for our Free Trial and use Heyo. It converts.



Campaigns that Convert

HEYO FREE TRIAL

Like · Comment · Share ·  27  2

Reach: 28,000
Clicks: 97
PPC: \$1.22

 **Heyo**
Sponsored · 

Want to get more out of social? Sign up for our Free Trial and use Heyo. It converts.



Campaigns that Convert

HEYO FREE TRIAL  [Learn More](#)

Like · Comment · Share ·  27  2

Reach: 24,000
Clicks: 136
PPC: \$0.86



VI PHẠM CÁC QUY ĐỊNH
QUẢNG CÁO CỦA

KHÔNG FACEBOOK

VI PHẠM TIÊU
CHUẨN CỘNG ĐỒNG



KHÔNG VI PHẠM CÁC QUY ĐỊNH QUẢNG CÁO & VI PHẠM TIÊU CHUẨN CỘNG ĐỒNG

https://www.facebook.com/ads/tools/text_overlay

Tìm kiếm người, địa điểm và mọi thứ

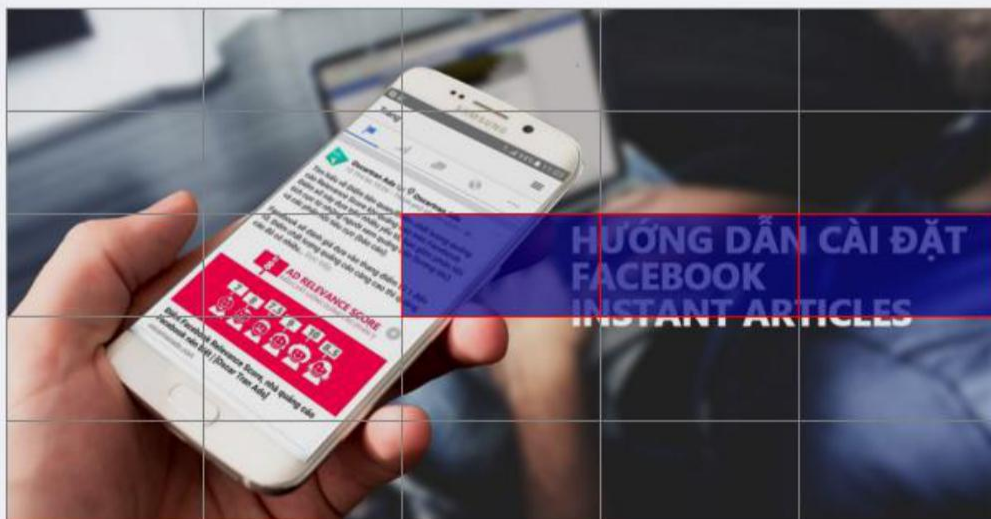
Cường Trang chủ 20+

Công cụ lưới

Quảng cáo có trên 20% văn bản trong hình ảnh sẽ không được phê duyệt để chạy trên Facebook hoặc Instagram. Quá nhiều văn bản có thể giống với spam và khiến mọi người nghĩ rằng quảng cáo của bạn có chất lượng thấp. Hãy nhớ sử dụng tiêu đề và nội dung của quảng cáo để cho mọi người biết nhiều hơn về lý do bạn quảng cáo và bạn muốn họ thực hiện điều gì. Tìm hiểu thêm về Nguyên tắc quảng cáo của Facebook.

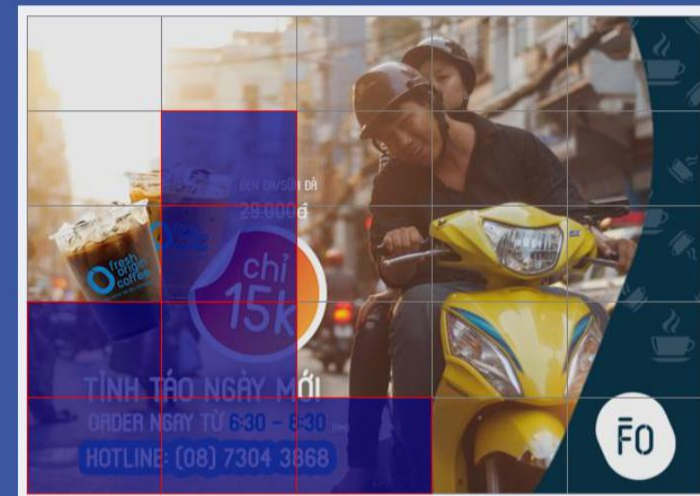
Tải lên hình ảnh bên dưới để xem lượng văn bản bạn đang sử dụng. Sau khi tải hình ảnh lên, chúng tôi khuyên bạn nên đánh dấu năm hộp trên lưới để xác định xem nội dung của bạn có thể được chấp nhận hiển thị trên Facebook hoặc Instagram không.

Tải ảnh của bạn lên x Hướng dẫn cài đặt Facebook Instant Articles.jpg



Nhấp vào tất cả các hộp có chứa văn bản để xem ảnh của bạn có được phủ gần 20% văn bản không. Tìm hiểu thêm về cách thực hiện việc này trong Trung tâm trợ giúp

Dựa trên các hộp bạn đã chọn, hình ảnh của bạn được phủ 12% văn bản. Nếu được đánh dấu phủ hợp, hình ảnh này có thể được sử dụng cho quảng cáo trên Facebook hoặc Instagram.





THỰC HÀNH NỘI DUNG



CONTENT MARKETING

Thank you,