

# BIẾN TRANG CÁ NHÂN FACEBOOK THÀNH “CỔ MÁY KIẾM TIỀN TỰ ĐỘNG”



TÁC GIẢ: TRẦN THỊNH LÂM



# LỜI MỞ ĐẦU

Trang cá nhân Facebook là môi trường khá quen thuộc, hầu hết chúng ta đang sử dụng nó mỗi ngày với nhiều mục đích khác nhau. Mỗi ngày mạng xã hội có thể lấy đi 2-3h thời gian của chúng ta, nhưng không phải ai cũng biết cách khai thác nó để tạo ra #money, biến nó thành “cỗ máy kiếm tiền”. Hôm nay mình chia sẻ một vài kinh nghiệm bản thân để giúp những anh em chưa làm tốt có thể áp dụng tương tự...



# MỤC LỤC

- 01 Những quan điểm sai lầm về kênh tiếp cận này
- 02 Một số case study để giúp ae có động lực áp dụng nó!
- 05 Những lợi ích của kênh tiếp cận này?
- 06 Cách tối ưu trang cá nhân (quan trọng)
- 07 Cách xây dựng tệp danh sách bạn bè chất lượng (quan trọng)
- 09 Công thức để có 2-3 nick full 5000 bạn bè sau 2-3 tháng
- 10 Chiến lược xây dựng nội dung
- 11 Chiến lược xây dựng tương tác cao & viral nội dung



# MỤC LỤC

- 12** Chiến lược khai thác group
- 13** Hiểu hành vi users cần gì trên facebook cá nhân
- 14** Hiểu thuật toán của facebook với trang cá nhân
- 15** Những rào cản cần vượt qua khi áp dụng!
- 17** Mục tiêu về các con số
- 18** Keys nhấn mạnh & tổng kết nội dung



# NHỮNG QUAN ĐIỂM SAI LẦM VỀ KÊNH TIẾP CẬN NÀY

"Đây không phải là kênh để phục vụ công việc kinh doanh, bán hàng. Muốn bán hàng hãy dùng Fanpage vì sẽ được Facebook hỗ trợ, kênh profile sẽ bị hạn chế".

Quan điểm này không hẳn đã đúng, tại sao chúng ta không chọn CẢ HAI?



"Kênh tiếp cận này đã kém hiệu quả. Vì dần dần bị cạnh tranh, mất tương tác (reach) ". Điều này đang diễn ra với 95% những ai không có phương pháp, vậy nên hãy cố gắng tìm ra BÍ QUYẾT cho riêng mình để có thể trở thành top 5% những người khai thác tốt kênh tiếp cận này.

"Là kênh tiếp cận khó mở rộng".

Điều này cũng đang diễn ra với hầu hết mọi người. Nhưng thực tế thông qua kênh này mình có thể tiếp cận >100.000 users mỗi tháng & đối tượng liên tục thay đổi (refresh), mang lại rất nhiều chuyển đổi cho công việc kinh doanh của mình.



"Lâu có kết quả, phải nuôi vài tháng mới đạt kết quả".

Mình nghĩ chỉ cần làm đúng thì chỉ sau vài ngày, có khoảng 500 bạn bè đúng tệp đã giúp bạn có ngay những khách hàng đầu tiên.

"Công việc của tôi không phù hợp để áp dụng kênh này!"

Mình cho rằng hầu hết mọi lĩnh vực đều có thể khai thác tốt nó cho công việc & sự nghiệp của mình, có điều bạn chưa thực sự thấy các hướng để áp dụng cho riêng mình mà thôi! (Ngoài yếu tố bán hàng, thì chúng ta còn sử dụng nó cho việc xây dựng nguồn lực, thương hiệu cá nhân, đối tác & duy trì các mqh chất lượng nữa).



# MỘT SỐ CASE STUDY ĐỂ GIÚP BẠN CÓ ĐỘNG LỰC ÁP DỤNG NÓ!

## Vũ Minh Hiếu - Founder Kidotaco

Cậu em này có profile với >130.000 follow, và đây là môi trường giúp cậu ấy phát triển sự nghiệp & mối quan hệ rất tốt. Hiện nay THCN cậu ấy xây dựng mình cho rằng nó đáng giá triệu đô, nó sẽ còn giúp cậu ấy mở rộng các kênh tiếp cận khác & kiếm tiền tốt hơn trong tương lai.

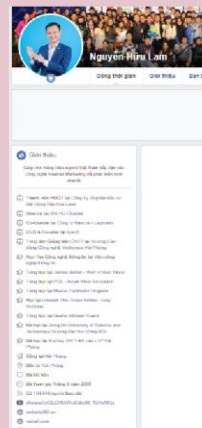


## Nguyễn Tùng Giang

Anh là một trong những case điển hình của việc khai thác rất tốt profile trên các group, là admin & chia sẻ đều đặn các post chất lượng. Mình tin chắc hoạt động này đã giúp a Giang phát triển công việc kinh doanh rất tốt!

## Nguyễn Hữu Lam - Co-founder Maxcos & nhiều dự án khác

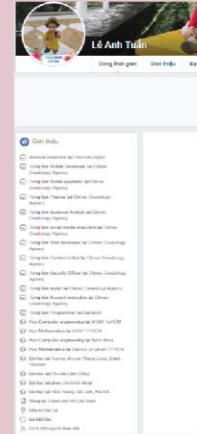
Đây là một người anh/người thầy giúp đỡ ATP khá nhiều trong những năm qua, anh ấy có >104k follow & tạo ra rất nhiều giá trị cho cộng đồng. Thông qua kênh này cũng giúp anh ấy duy trì tương tác với học viên, đối tác, khách hàng của mình...



# MỘT SỐ CASE STUDY ĐỂ GIÚP BẠN CÓ ĐỘNG LỰC ÁP DỤNG NÓ!

## Lê Anh Tuấn - Founder/CEO A1 Digihub

Anh ấy rất chăm chỉ networking, sáng tạo nội dung chất lượng & xuất hiện ở nhiều cộng đồng. Các event anh ấy tổ chức thu hút nhiều members & khách hàng mua sản phẩm của A1. Mình nghĩ thông qua hình thức tiếp cận 0đ này đã giúp A1 phát triển thương hiệu & hoạt động kinh doanh rất tốt trong thời gian qua



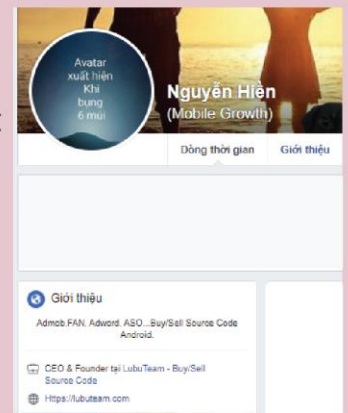
## Phạm Linh - ATP Care

Cô ấy là một cộng sự của mình, mỗi tháng với các profile cô ấy xây dựng có thể tạo ra rất nhiều trial dùng sản phẩm & >100tr doanh số bán hàng từ kênh tiếp cận này.



## Nguyễn Hiền - Founder Lubuteam

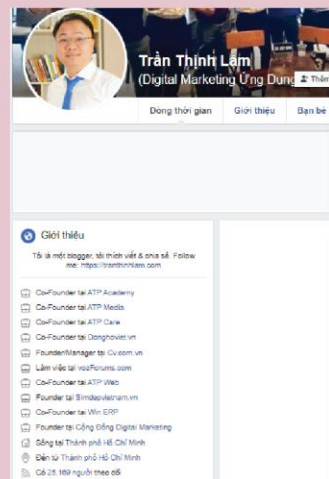
Cậu bạn này chuyên bán source các app mobile, toàn các source ATP ngon). Bán cả VN, nước ngoài thông qua profile mà ra tiền khủng, nghe đâu >\$10.000/month



# MỘT SỐ CASE STUDY ĐỂ GIÚP BẠN CÓ ĐỘNG LỰC ÁP DỤNG NÓ!

Trần Thịnh Lâm (mình - Chủ nhân của Ebook này)

Dù bản thân áp dụng kênh này chưa thực sự tốt so với những case study trên. Nhưng nó đã giúp mình tạo ra >100tr/tháng chuyển đổi với rất nhiều sản phẩm khác nhau & rất nhiều cơ hội khác đến với mình tại đây, dù mình chẳng mấy khi đăng post bán hàng hay cố gắng kiếm tiền từ nó...



Hoàng Kim Ngọc (founder Laco - 154k follow),  
Long Vĩ Huỳnh (anh này chuyên bán Laptop kiếm trăm triệu mỗi tháng)  
Nguyễn Tất Kiểm (anh ấy quá nổi tiếng rồi chắc không cần giới thiệu)

Những case tương tự này còn rất rất nhiều. Có hàng nghìn case study tương tự & tốt hơn ngoài kia. Họ vẫn đang kiếm hàng trăm triệu thậm chí hàng tỷ đồng mỗi tháng thông qua kênh tiếp cận này

Vậy họ có BÍ MẬT gì mà chúng ta không biết chẳng???  
Hãy cùng đi phân tích & khám phá tiếp ở nội dung bên dưới...



# NHỮNG LỢI ÍCH CỦA KÊNH TIẾP CẬN NÀY?

Để tăng thêm động lực & niềm tin giúp ae TỐI ƯU & ỨNG DỤNG trang cá nhân Facebook để phát triển sự nghiệp, công việc kinh doanh của mình. Mình sẽ phân tích thêm một vài lợi ích rõ rệt của kênh này...

## XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Đây là CÔNG CỤ hữu hiệu bậc nhất hiện nay giúp bạn XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN (ngoài ra vẫn còn nhiều kênh khác như Youtube, Tiktok, Instagram, Blog, Fanpage,...). Nhưng lời khuyên của mình là hãy ƯU TIÊN làm tốt Facebook Profile trước, vì nó ĐƠN GIẢN hơn.

## XÂY PHỄU

Là kênh XÂY PHỄU cực tốt & biến một người lạ trở thành quen trên internet (tương tự phễu email hay chatbot fanpage, chuyển đổi từ trạng thái Lạnh -> Nóng -> Ấm)

## GIỮ TƯƠNG TÁC

Là kênh duy trì tương tác, cập nhật thông tin & chăm sóc chuyển đổi khá tối ưu chẳng kém gì các kênh bán hàng khác. Thậm chí nhiều nhiều lợi thế hơn vì không tốn kém chi phí...

## KẾT NỐI

Đây là nơi dễ dàng giúp bạn KẾT NỐI bất kỳ ai, bất kỳ nhóm khác hàng mục tiêu nào trên Facebook

## CƠ HỘI PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP

Là nơi xây dựng mối quan hệ, duy trì tương tác với bạn bè, đối tác hay khách hàng. Từ đó góp phần tạo ra các CƠ HỘI & phát triển SỰ NGHIỆP.

## KHÔNG TỐN TIỀN

Kênh tiếp cận này KHÔNG TỐN TIỀN & hoàn toàn có thể giúp bạn tiếp cận >100.000 users mỗi tháng

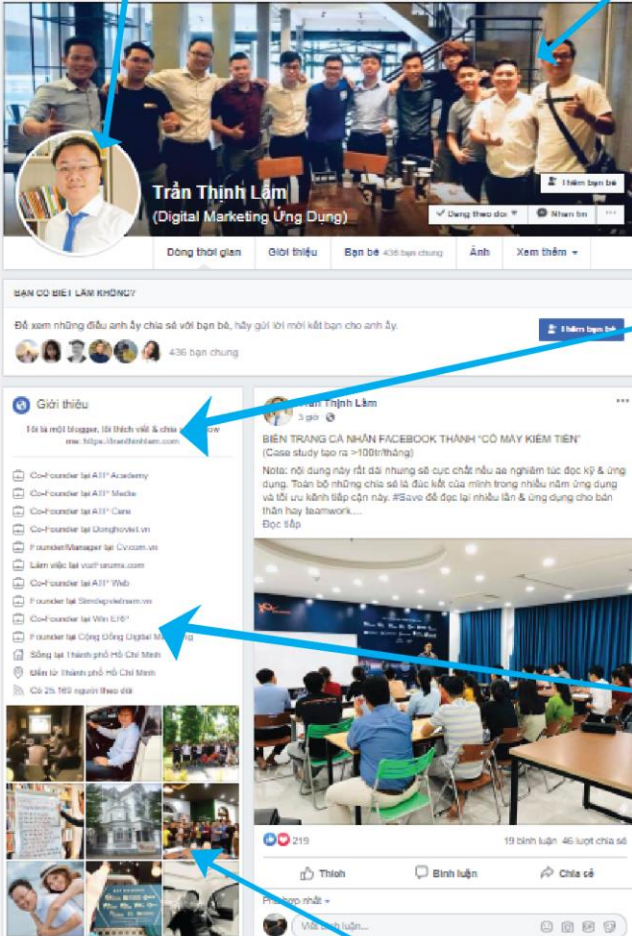
## KÊNH QUEN THUỘC

Là kênh QUEN THUỘC & bất kỳ ai cũng có thể nhanh chóng làm quen & ứng dụng

# CÁCH TỐI ƯU TRANG CÁ NHÂN (Quan trọng)

**Ảnh đại diện:** Siêu quan trọng!  
Cần một tấm hình chuẩn CHÂN DUNG & đủ chuyên nghiệp.

**Ảnh bìa:** Cần một ảnh thể hiện teamwork, công việc,... có text bổ sung càng tốt. Chú ý chuẩn kích thước trên mobile (vì 80% sẽ nhìn thấy nó trên mobile)



**Tiểu sử:** Nên cập nhật dòng trạng thái thể hiện quan điểm sống, giới thiệu về bạn hay công việc bạn làm, hoặc có thể một câu kêu gọi hành động.

**Chi tiết thông tin:** Cập nhật đầy đủ những công việc đã & đang làm, càng chi tiết càng tốt. Cố gắng chèn thêm các liên kết từ website, channel, PR báo chí (nếu có),...

**Ảnh mô tả thêm:** cập nhật 9 tấm ảnh bổ sung thể hiện công việc, gia đình, mối quan hệ,...

Note: cố gắng chuyên nghiệp & thể hiện hình tượng chuyên gia. (Cũng tùy tính chất việc & phong cách mỗi người, nhưng cũng đừng quá "phồng bọt" hay khoe khoang trên FB gây phản cảm)

# CÁCH XÂY DỰNG TẬP DANH SÁCH BẠN BÈ CHẤT LƯỢNG (Quan trọng)

Đây là hoạt động rất quan trọng giúp đạt kết quả thành công khi xây dựng nick Facebook

- Xác định rõ đối tượng khách hàng mình là ai?
- Định vị rõ nguồn lực bản thân để chọn tập phù hợp giúp tạo tính tương tác cao.  
(Eg: giả sử mình thuộc 9x, nếu kết nối nhóm chủ doanh nghiệp & chia sẻ kiến thức về kinh doanh. Rất khó nhận lại sự quan tâm & follow của những anh chị 8x, 7x. Vậy mình cần target nhóm nhỏ tuổi hơn mình. Hoặc ngược giới tính sẽ dễ có tương tác tốt hơn. Ví dụ như case của Vũ Minh Hiếu, Nguyễn Tất Kiêm tập users đa số là nữ có tương tác rất tốt)
- Xác định khách hàng tiềm năng ở đâu? (Từ post bất kỳ, group, page hay friends của ai đó). Từ đó gửi yêu cầu kết bạn
- CHỦ ĐỘNG gửi kết bạn ĐỀU ĐẶN để nhận lại các lượt chấp nhận thành bạn bè của nhau (thường tỷ lệ sẽ ~20-30%). Quá trình này có thể làm thủ công bằng tay hoặc tool đều được
- Làm đều đặn đến khi có full 5000 bạn bè (thường sẽ mất 1-3 tháng)
- ...



# CÁCH XÂY DỰNG TẬP DANH SÁCH BẠN BÈ CHẤT LƯỢNG (Quan trọng)

Rào cản:

- Full 1000 requests không gửi tiếp được (nên hầu hết các nick dừng ở ~1000 bạn nếu không biết cách, chờ rất lâu mới full 5000 bạn)
  - Huỷ & lọc tương tác khó khăn
  - Việc kết bạn mất nhiều thời gian
  - Khó target chính xác nhóm đối tượng muốn nhắm đến
  - Khó làm song song 2-3 nick tối ưu
  - ...
- => Tất cả các rào cản đó sẽ dễ dàng giải quyết được khi ứng dụng công cụ Simple Facebook, Simple Account



# CÔNG THỨC ĐỂ CÓ 2-3 NICK FULL 5000 BẠN BÈ SAU 2-3 THÁNG

- Xây chuẩn info trang cá nhân
- Quét tệp khách hàng cần kết bạn
- Chia file, gửi kết bạn tự động 500-1000 lượt/ngày (làm đều đặn)
- Huỷ các lượt đã gửi kết bạn khi bị full 1000 & tiếp tục lặp lại với tệp mới
- Làm đều đặn đến khi full 5000 bạn
- ...

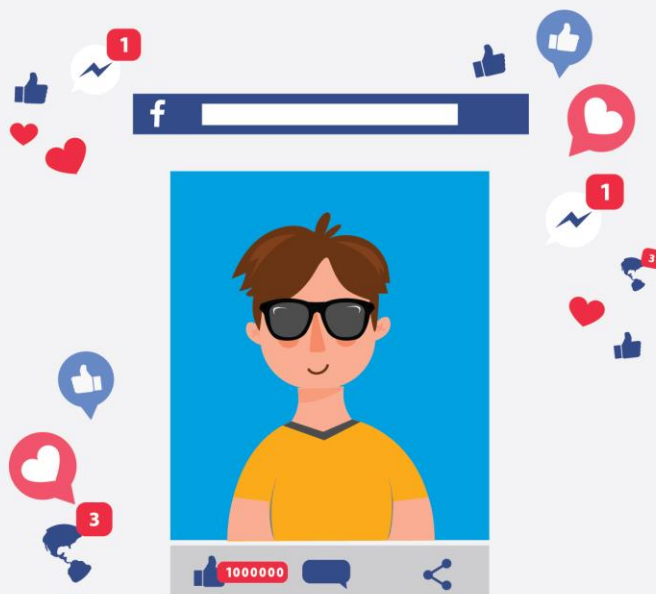


## Lưu ý:

- Để tránh checkpoint, cần kết bạn với nhóm có ít nhất 1 bạn chung (tỷ lệ càng nhiều bạn chung càng tốt)
- Tránh lạm dụng quá nhiều nick đồng thời (lời khuyên chỉ nên khai thác 2-3 nick để đảm bảo hiệu quả & khả năng chăm sóc tối ưu)
- ...

# CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG NỘI DUNG

- Cập nhật status đều đặn mỗi ngày
- Tần suất hợp lý, nên 1-3 post/ngày, hoặc 2 ngày/lần. Đừng để tường mình “đóng rêu” là được.
- Đăng vào khung giờ vàng có users online đông
- Đăng các nội dung GIÁ TRỊ (chia sẻ trải nghiệm, đúc kết, kiến thức, quan điểm, thông tin giá trị,...). Đừng quá cố gắng bán hàng...
- “TINH TẾ” chèn vào các nội dung BÁN HÀNG hợp lý, nhưng cũng đừng quá lạm dụng. Nên trao giá trị đủ lớn để nhận được sự ủng hộ thay vì cố gắng ép friends mua sản phẩm của mình
- Show những thông tin về công việc & sản phẩm + kèm các giá trị gì đó. Để friends biết bạn đang làm gì??? -> Khi phát sinh nhu cầu tự ắc sẽ liên hệ hay giới thiệu khách hàng cho bạn
- Nếu các post dài thì nên có TIÊU ĐỀ & VIẾT HOA tiêu đề đó, cần một tiêu đề đủ thu hút
- Xen kẽ nhiều loại nội dung khác nhau, độ ngắn dài khác nhau
- Nên chèn ảnh cá nhân vào các status (một cách rất tốt để có reach & xây dựng nhận diện thương hiệu cá nhân)
- Có CHẤT RIÊNG (hạn chế copy hay giống profile của một ai khác)
- Nếu có kỹ năng nói tốt, hãy livestream để tương tác với users & bán hàng trên các livestream đó
- ...



# CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG TƯƠNG TÁC CAO & VIRAL NỘI DUNG

- Đặt câu hỏi, các post thảo luận
- Tương tác với bạn bè để nhận được phản hồi ngược lại (có thể thủ công hoặc tool)
- Đăng post "lọc tương tác" & thực hiện việc lọc tương tác ở những thời điểm có reach thấp
- Quan sát & mô phỏng các nội dung khác có reach tốt để làm được điều tương tự
- Đăng các nội dung theo trend, gây tranh cãi, hài hước,... (loại nội dung này sẽ giúp có reach rất tốt)
- Chia sẻ thông tin thực sự giá trị & khác biệt
- Tặng quà, tặng tài liệu, tặng khoá học, tặng phần mềm MIỄN PHÍ (nếu có)
- Tham gia các GROUP về chủ đề bạn chia sẻ & đăng bài viết tại đó (rất quan trọng, quá trình này sẽ thu hút thêm rất nhiều follow)
- Cố gắng chèn THƯƠNG HIỆU hoặc domain website vào hình ảnh. "Tinh tế" để tránh phản cảm, điều này sẽ giúp thương hiệu của bạn có nhận diện rất tốt
- Bài viết CHẤT tự ắc sẽ được viral. Tức users sẽ chia sẻ chúng hoặc copy đăng tải lại. Một số page/group lớn các admin cũng có thể đăng lại post của bạn
- Chia sẻ VIDEO VIRAL (loại video giải trí hay mang tính thời sự có hàng triệu lượt view). Cái này phù hợp với đăng trên fanpage hơn, nhưng profile cũng có thể áp dụng
- Nếu có thể, chủ động liên hệ các page cùng chủ đề để đề xuất nội dung cho admin đăng tải lại (cách này giúp chuyển đổi tốt hơn thay vì chờ đợi)
- Call action phù hợp để có nhiều lượt thảo luận, lượt share
- ...

=> LÀM TỐT. Mỗi nội dung chất lượng, có thể tiếp cận 100.000 reach. Bản thân mình & ATPTeam đã có khá nhiều case như vậy. Con số này thực tế không khó, chỉ cần 1 nội dung đăng tốt trên profile & 10-20 groups chất lượng thì sẽ có lượt reach đó thôi. (Mình hi vọng post này đạt được KPI trên)



# CHIẾN LƯỢC KHAI THÁC GROUP



Xây dựng 1-3 group riêng theo ngách chủ đề mình muốn phát triển. Chủ động add thành viên & xây dựng nội dung hữu ích để thu hút thành viên mới tham gia (Là admin bạn sẽ có rất nhiều lợi thế).



Tham gia đều đặn 5-10 groups khác mỗi ngày, các nhóm có reach tốt & được kiểm duyệt (tạo danh sách nhóm chất & đăng bài thường xuyên ở đó)



Tạo thiện cảm & mqh tốt với các admin khác. Chia sẻ nội dung hữu ích tại đó! (Đừng bán hàng mà chỉ tập trung sharing những gì hữu ích nhất)



Mỗi ngày đặt 3-5 post phù hợp trên các group khác nhau. Khai thác lại content cũ trước đó (chú ý đừng copy 100% sẽ bị giảm reach, vì thế hãy edit tiêu đề, hình ảnh & một chút nội dung để phù hợp)

• • •



# HIỂU HÀNH VI USERS CẦN GÌ TRÊN FACEBOOK CÁ NHÂN

## USERS CẦN GÌ TRÊN FACEBOOK CÁ NHÂN?



- Users muốn theo dõi chuyên gia, những ai thường xuyên chia sẻ các thông tin có giá trị
- Tham gia các group & theo dõi topic mà họ quan tâm (các chủ đề quan tâm có thể thay đổi theo thời gian)
- Users cần tính tương tác qua lại, tức sẽ "vui hơn" nếu bạn phản hồi các comment & tương tác ngược lại với các post của họ
- Users tin tưởng một profile THẬT & có đầy đủ thông tin (công việc, thông tin khác, hình ảnh, gia đình,...)
- Nhóm nam sẽ thích tương tác với nữ & ngược lại. Cũng tùy nhưng nhóm #ninja thường là nam & high level. Càng kết nối người giỏi càng khó nhận sự tương tác ngược lại.
- ...

- Muốn sự chủ động, không bị chèn ép hay chào mời mua hàng
- Muốn mua hàng giá rẻ hơn khi tiếp cận trực tiếp người bán trên trang cá nhân
- Muốn sự support tận tình thông qua chính kênh bán hàng này từ người bán (được tư vấn)
- Thông qua kênh này, khách hàng có quá trình quan sát & tin tưởng để ra quyết định mua hàng cao hơn
- Là kênh chăm sóc & tương tác sau bán hàng
- ...



## HÀNH VI MUA HÀNG TRÊN FACEBOOK CÁ NHÂN

- AI Facebook nhận ra post sao chép, do đó các nội dung trùng lặp đăng tải lại sẽ kém reach (nếu sử dụng trùng nội dung, hãy edit tiêu đề, ảnh,...)
- Những bạn bè mới kết nối sẽ có tương tác tốt hơn (tức nhìn thấy post của nhau trên newfeed, điều này có lợi nếu bạn chăm chỉ lọc bạn & kết nối friends mới)
- Facebook ưu tiên hiển thị post với những users có hành vi tương tác gần đây với bạn (nếu họ không tương tác 5-10 lần các post gần đây, thì dần dần sẽ mất kết nối nhau trên newfeed)
- Các post có tương tác tốt, sẽ có xu hướng viral thêm nhóm bạn của bạn (hoặc nhóm có bạn chung nhất định)
- Lượt share giai đoạn gần đây đã bị giảm reach khá nhiều
- Thành thạo Facebook bóp reach hoặc update gì đó nên có thể bị giảm tương tác vài ngày. Đừng quá lo lắng!
- Nick mới sẽ dễ bị checkpoint giai đoạn đầu. Nick lâu năm sẽ trust hơn. Kết bạn với nhóm có bạn chung cao sẽ tránh được check thay vì nhóm bạn xa lạ
- Mỗi ngày chúng ta hoàn toàn có thể gửi cả nghìn requests mà chẳng vấn đề gì cả. Nhưng đừng làm với tốc độ quá nhanh có thể bị block tính năng tạm thời
- ĐỪNG SPAM & lạm dụng tính năng nào đó quá đáng!
- Chúng ta có thể add bạn bè thủ công hoặc bằng tool vào nhóm 200-300 lượt/ngày (làm "quá tay" có thể bị block 1 tuần)
- Mời bạn bè like fanpage cũng tương tự mà chẳng sợ block hay ảnh hưởng gì
- ...

## HIỂU THUẬT TOÁN CỦA FACEBOOK VỚI TRANG CÁ NHÂN



# NHỮNG RÀO CẢN CẦN VƯỢT QUA KHI ÁP DỤNG!



- Sự lười biếng, muốn có kết quả nhanh!
- Sự tự ti, ngại ngùng, sợ người khác đánh giá
- Rào cản về tri thức, trải nghiệm & kỹ năng viết/video. Thực tế nếu không RÈN LUYỆN & chấp nhận sự thiếu sót của bản thân để hoàn thiện, thì bạn sẽ chẳng bao giờ có thể tiến bộ được!



- Không dám THỂ HIỆN BẢN THÂN, show những trải nghiệm, đúc kết lên mạng xã hội
- Tốn thời gian sản xuất nội dung chất lượng. (Bạn có sẵn sàng bỏ ra 3-4h tương tự mình làm với bài viết này để có thể tiếp cận >100.000 users?)



- Chán nản & lười nhác khi không có kết quả. Đây là hoạt động cần sự “TINH TẾ” & “TỈ MỈ”, đặt TÂM HUYẾT rất nhiều vào hoạt động này mới mong có kết quả.
- Chăm chỉ lọc tệp bạn bè, tìm kiếm nhóm chất & sharing thương xuyên trên đó
- ...



# MỤC TIÊU VỀ CÁC CON SỐ



500-1000

Requests  
mỗi ngày

1-2 tháng

Lọc & làm  
mới tệp bạn bè  
ít nhất 1 lần

2-3 nick

Full bạn & có  
thêm càng nhiều  
follow càng tốt

>100.000

Reach mỗi tháng  
để có kết quả  
đủ tốt



**10-20**  
Leads mỗi ngày  
từ kênh này.



**1-3**  
Khách hàng/ngày



**>100**  
Like/post



**100**  
Tạo ra 10-100 triệu /tháng

# KEYS NHẤN MẠNH & TỔNG KẾT NỘI DUNG

## FACEBOOK

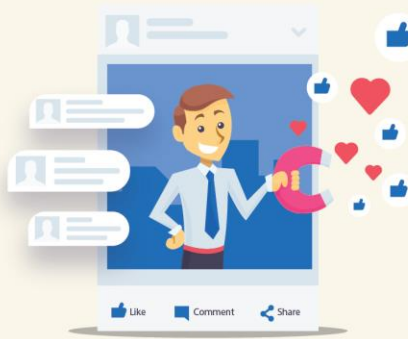


Kênh tiếp cận này có thể giúp bạn kiếm trăm triệu mỗi tháng



TẬP BẠN BÈ rất quan trọng

Chủ động gửi kết bạn đúng tệp đều đặn để có 5000 bạn bè đầu tiên



Đừng cố gắng bán hàng, hãy nỗ lực tạo ra giá trị lớn



Mở rộng với các kênh khác để tăng nhận diện và tăng sự chuyển đổi



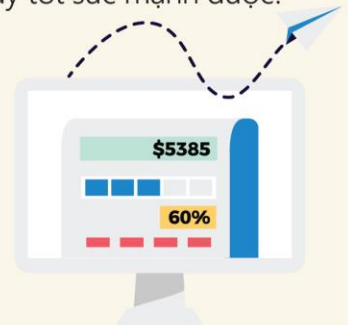
Hãy bắt đầu NGAY & đừng cầu toàn

Content chất & xuất hiện được nhiều tại các groups khác.

Ae cần một mô hình kinh doanh & Sản Phẩm có biên lợi nhuận đủ tốt để có chuyển đổi tốt. Từ đó kênh tiếp cận này mới phát huy tốt sức mạnh được!



Liên tục làm mới bản thân & friend list để có tương tác tốt hơn



# LỜI KẾT

Với những bạn đã làm tốt hoạt động này, nắm vững KỸ NĂNG & từ đó SCALE đào tạo/hướng dẫn cho đội nhóm cùng làm được kết quả tương tự mình. Từ đó nhân bản kết quả kinh doanh & có thể kiếm tiền tỷ mỗi tháng...

Mỗi doanh nghiệp, đội sales, thậm chí marketers cũng nên ứng dụng kênh này để có TÀI NGUYÊN CHỦ ĐỘNG, giúp công phát triển triển tốt.

Nội dung này đáng giá một khoá học ~200-500k nếu bạn cảm nhận tốt & sự tin tưởng để action nó. Thông qua việc truyền tải bằng text sẽ có nhiều hạn chế, khó truyền tải hết các ý mong bạn khi đọc thông cảm! Và nội dung là đúc kết & sharing của cá nhân cho 1 kênh tiếp cận, do đó nếu so với các kênh khác sẽ có những ưu/nhược điểm nhất định. Mình vẫn khuyến khích mọi người áp dụng ĐA KÊNH nếu có thêm nguồn lực...

Chúc bạn ứng dụng thành công!



# Hệ sinh thái chuyển đổi số

