



CÁCH ĐỂ **TĂNG TƯƠNG TÁC** CHO TRANG CÁ NHÂN **FACEBOOK**

Tác giả:
Phan Toàn - Co-Founder ATP Academy

Mục lục



01



Vì sao chúng ta thường có tương tác thấp trên Facebook?



02



Những tư duy sai lầm & "thói quen xấu" của nhiều người.



03



Một số THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC của người dùng.



04



Những điều kiện để một chiếc Profile cá nhân có tương tác là gì?



05



Tổng kết



LỜI NÓI ĐẦU

Ebook này dành cho những ai đang lết đẹt 10 - 20 - 50 - 100 like mà mãi không biết làm cách nào để cải thiện cũng như là biết vì sao mình không có tương tác. Ai hơn rồi vào đọc thêm để cải thiện cũng tốt, biết đâu kiếm được bài 300 - 500 - 1000 like thì sao!

Hành vi người dùng và Hành vi tương tác Facebook



Trước tiên, hãy cùng điểm qua những thay đổi, thuật toán, hành vi và cách sử dụng Facebook của người dùng qua từng giai đoạn:

- **Cách đây 5 năm:** Bài đăng reach tăng ầm ầm.
- **Cách đây 3 năm:** Bài đăng reach vừa vừa.
- **Cách đây 1 năm:** Bài đăng reach từ từ.
- **Hiện tại:** Đăng bài "dính bán hàng".

Cho nên, chúng ta phải hiểu rằng, thuật toán thực ra là chẳng thay đổi gì nhiều. Bản chất vẫn như thế, chỉ điều chỉnh một chút ít trên new-feeds (tức phần hiển thị các bài viết của Profile, Fanpage hay Group thôi).

Cái khác biệt nhất đó chính là HÀNH VI NGƯỜI DÙNG - HÀNH VI TƯƠNG TÁC. Vậy thì các bạn biết phải làm gì rồi chứ?

Đúng vậy, đó chính là THAY ĐỔI TƯ DUY - CÁCH LÀM (lúc này mới thấm thía câu nói: chúng ta không thể nào có kết quả nếu như mãi áp dụng tư duy, cách thức cũ).



Mr. Phan Toàn
Co-Founder ATP Academy

01. Vì sao chúng ta thường có tương tác thấp trên Profile cá nhân?

Đầu tiên, giờ thì đi 4T - THẮNG THẮNG THÀNH THỰC với nhau để tìm ra nguyên nhân, gốc rễ vấn đề và cách để giải quyết bài toán nan y mà đôi khi "3 đời" cũng chưa chắc chữa trị được.



Newfeeds tràn ngập thông tin: giải trí, kiến thức, bạn bè, gia đình, thời sự, phốt, chó mèo,... (tùy mỗi người nhưng phần đa là như thế) =>> LOÃNG THÔNG TIN

Tần suất đăng bài, chia sẻ của người dùng nhiều hơn trước: "sống ảo", checkin, chia sẻ, thể hiện quan điểm, ... =>> thị trường educate, tạo ra cạnh tranh trên newfeeds (giống TikTok thì ngày càng nhiều "nhà sáng tạo hơn")



Sự khó tính của người dùng, người dùng ngày càng "thông minh hơn" ít tương tác với nội dung hơn trước, không tương tác "vô tội vạ" như các thời điểm trước đây

Facebook bóp reach, bài viết dính định dạng bán hàng, tăng hiển thị quảng cáo (chiến lược Facebook) =>> cái này chỉ là một phần nhỏ (nhưng cũng ảnh hưởng đến thói quen, tâm lý chia sẻ hay xây dựng Profile của nhiều người)



01. Vì sao chúng ta thường có tương tác thấp trên Profile cá nhân?



Profile không tối ưu: ảnh đại diện, bìa, thông tin cá nhân, quan điểm sống, ... =>> đừng xem thường những yếu tố này (tất cả những người có bài viết nghìn like đều làm tốt điều này)

Content chia sẻ chán, chẳng có giá trị cho người đọc =>> chí ít cũng là "gái xinh, trai đẹp" thì mới có nhiều like chứ...



Bạn bè lèo tèo vài trăm người, người theo dõi cũng thế, đã thế còn không đúng tệp khách hàng =>> đăng bài có ai thấy đâu mà like với chả tương tác

Bài đăng thì: chẳng đầu tư, kèm link, copy y chang của người khác, không chịu tự viết, ... =>> tí phần sau chỉ cách tối ưu nè



Còn nhiều, nhưng tạm như thế để các bạn biết là CÓ MÌNH Ở TRONG ĐÓ (và tất nhiên đây chính là thời điểm, chúng ta có nên thẳng thắn với nhau & đi vào từng vấn đề để giải quyết hay không).

02. Những tư duy sai lầm & "thói quen xấu" của nhiều người

Nghĩ rằng mình chẳng cần phải thay đổi, làm theo cách cũ là được (kết quả hiện tại chứng minh rồi nhé)

Lười học hỏi các kiến thức, kỹ năng mới (thị trường người ta yêu cầu 10, ông chỉ đáp ứng 5 - 7 thì làm sao người ta theo dõi, tương tác ông)

Nghĩ rằng các yếu tố như: sự chần chừ, đầu tư hình ảnh, trải nghiệm xem - đọc là không cần thiết (tại sao ông không dùng IP6 mà lại đi dùng chiếc "ai phone 12 pro max" cơ chứ)

Lười kết bạn, mở rộng tệp, tạo ra kết nối

Share bài vô tội vạ về tương =>> nhìn vô cái tương hết muốn luôn...

Nghĩ rằng cần có cái gì đó cao siêu thì tương tác mới cao =>> thế thì nghĩ đến già cũng không ra vấn đề đâu nha

Không quan sát, nhìn nhận cách người khác làm để mà học theo =>> nói rồi "thuật copycat" đã viết trong 1 bài gần nhất của mình

Yếu tố khác: làm không có kết quả nản không làm, không kiên trì hành động, lười hành động, làm sai cách, không hiểu bản chất kênh, ... (chỉ số THAY ĐỔI - THÍCH NGHI - HÀNH ĐỘNG kém)

Đoạn này vừa ngẫm lại bản thân mình, vừa tự chửi - tự nhục để có thêm động lực mạnh mẽ để TIẾP TỤC CÀY.

03.

Điểm qua một số THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC của người dùng

Hãy chú ý, vì bạn sẽ không tìm thấy nội dung nào tương tự ở bất kỳ đâu. Biết được những thuật toán này tỷ lệ thành công là 50%.

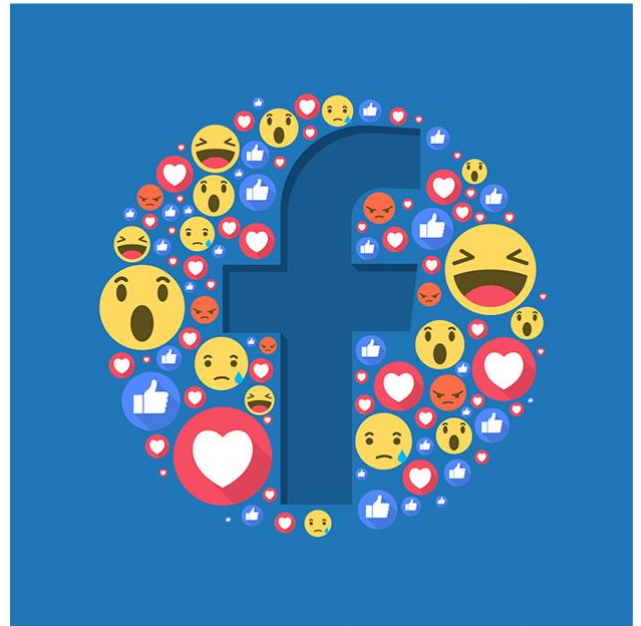
- Những bạn bè mới kết nối, sẽ được ưu tiên và chắc chắn hiển thị nội dung trên newfeed (vậy nên những lúc kết nối danh sách bạn bè mới, bạn sẽ thấy profile mình có tương tác khá tốt, hãy tận dụng điều này).

- Facebook chỉ ưu tiên hiển thị với những friend - friend có tương tác với nhau theo tầng suất nhất định (theo mình dự đoán là ở số lượng khoảng 10 post gì đó liên tục mà không tương tác với nhau thường sẽ mất hút trên tường).

- Những profile có ít kết nối, thường sẽ luôn thấy nội dung của bạn. Những profile >1000 kết nối, bạn có thể sẽ mãi không nhìn thấy nhau dù đã là bạn bè.

- Một tương tác nhỏ như inbox, chọc,... sẽ giúp bạn "tìm lại được nhau" trên newfeeds...

- Nếu một người bạn chung nào đó tương tác với post của friend đã lâu bạn không thấy trên newfeed, thì lần này bạn sẽ được thấy post đó (đây là lý do vì sao yếu tố cộng hưởng xảy ra và các post có nội dung tốt thường có reach rất cao. Điều này cũng xảy ra tương tự với những người follow nick của bạn...



- Việc bạn đi like hay cmt post của bạn bè, thì không có nghĩa là reach của bạn lúc này sẽ tăng và bạn bè đó sẽ thấy bạn trên newfeed. (Bạn làm điều này chỉ là tăng nhận diện và đôi khi "kích cầu" người bạn đó vào tường của bạn để xem, tương tác lại với bạn).

- Những nhóm bạn bè chủ động search và truy cập tường bạn đọc thông tin, cũng được xem như là 1 tương tác và sau đó sẽ được ưu tiên

03.

Điểm qua một số THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC của người dùng

- Những user ít kết nối (tức ít bạn hay kiểu mới sử dụng Facebook), chỉ cần friend của họ like post của bạn, thì họ cũng sẽ thấy trên newfeeds. (Đây là thuật toán "lý tưởng" của cái thời hoàng kim cách đây 3-4 năm... còn bây giờ khi kết nối các profile tăng lên thì chúng ta sẽ khó tìm thấy nhau hơn...).

Có nhiều người bảo rằng Facebook bóp reach này nọ các thứ =>> nhưng quan điểm của mình bản chất vẫn là **CONTENT IS KING**, chẳng qua là mình làm nội dung kém, dở quá thôi chứ chẳng phải Facebook bóp reach hay gì đâu.



Cho nên là, thay vì đổ thừa Facebook thì hãy tìm cách sáng tạo, đổi mới hơn để nội dung của bạn được nhiều người quan tâm - tương tác hơn. Và tất nhiên khi chúng ta hiểu được khách hàng, người dùng họ có hành vi tương tác như thế nào thì một phần nào đó chúng ta sẽ **TẠO RA NỘI DUNG THU HÚT HƠN**.

Tương tác thì có: lời ai lai, comment, share bài viết, inbox, click vào link điều hướng nào đó (còn đi đâu thì không biết).



Vậy, một người thì có những hành vi **TƯƠNG TÁC** này khi nào =>> đó là khi họ "thỏa mãn một điều kiện ABC nào đó mà tác giả làm ra nội dung kích thích được họ".

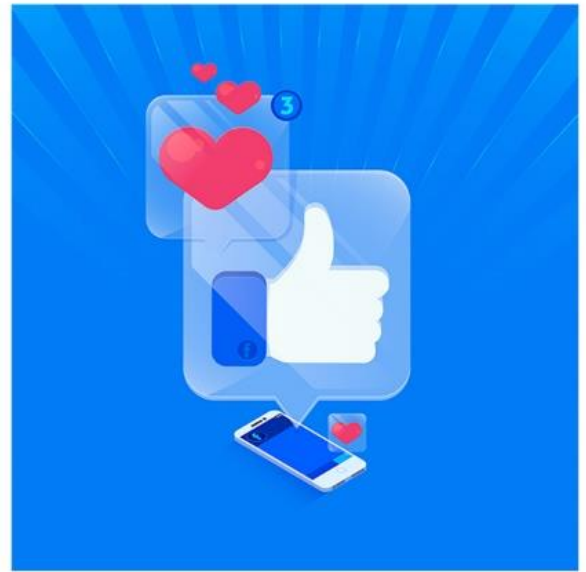
03. Điểm qua một số THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC của người dùng

VẬY NÊN CHÚNG TA PHẢI HIỂU

- Đa số mọi người rất “lười đọc”, vậy nên trên nội dung cố gắng viết nội dung ngắn gọn là sự ưu tiên.

- Đa số mọi người không muốn mất thời gian, vậy nên bạn cần tôn trọng điều này và chỉ nên chia sẻ những nội dung giá trị với người đọc.

- Đa số mọi người sẽ không đọc và không tin những người làm không có kết quả, vậy nên bạn hãy cố gắng nỗ lực làm có kết quả và chia sẻ lại những điều mình thực sự trải nghiệm và làm được.



- Đa số mọi người hay online ở những khung **GIỜ VÀNG**, vậy nên bạn cần nắm rõ để post bài vào thời điểm đúng để có tương tác...

- Đa số mọi người thích tương tác ngược lại, vậy nên hãy tương tác với friend list thường xuyên nếu như bạn không muốn họ “cạch mặt” bạn.



03.

Điểm qua một số THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC của người dùng

- Ai cũng thích điều mới mẻ, hay luôn update kiến thức, chia sẻ những điều mới, những quan điểm trong cuộc sống, những thứ tích cực và có lợi có người đọc. Đừng làm "rác" Facebook là được...
- Những người không thích bạn, không thích nội dung bạn chia sẻ, họ cũng sẽ không bao giờ tương tác với các post của bạn. Lời khuyên là hãy lọc bạn bè và "chia tay" với những người bạn này...



Đây là một đoạn trích trong bài viết "TẤT TẦN TẬT VỀ HÀNH VI NGƯỜI DÙNG TRÊN FACEBOOK".

Ai muốn hiểu từ A đến Á thì đọc tại đây: <https://sum.vn/5oXf0>

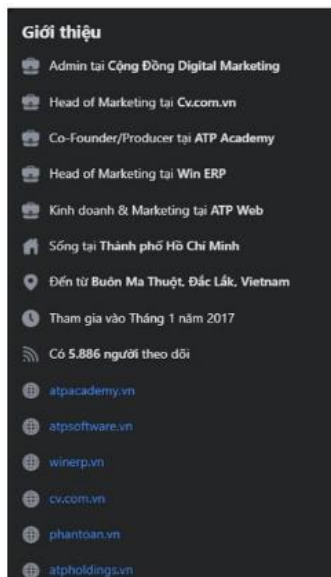
04.

Những điều kiện để 01 chiếc Profile cá nhân có tương tác là gì?

A. Chiếc Profile cá nhân được tối ưu

Điều này mình đã nói chắc cũng phải ~100 lần trong các bài viết, khóa học, các buổi chia sẻ, training nội bộ rồi. Các bạn đừng nghĩ rằng việc tối ưu này không quan trọng và ít ảnh hưởng nhiều. Vì đặc điểm con người là "thích đánh giá các chi tiết nhỏ", nếu bạn muốn Profile cá nhân của mình được tương tác, tin cậy =>> hãy tối ưu ngay tập lúc, ngay bây giờ cho mình đi (thời điểm đọc bài viết này hoặc là checklist điều bạn làm sau bài viết này).

Tối ưu gì?



- Ảnh bìa.
- Ảnh đại diện.
- Tên đệm.
- Tiểu sử.
- Thông tin cá nhân.
- Giới thiệu.
- Lướt Follow.
- Bài viết ghim.
- ...

=>> Thông tin chuẩn mực, chân thực, được đầu tư

04.

Những điều kiện để một chiếc Profile cá nhân có tương tác là gì?

B. Profile cá nhân kết bạn – theo dõi đúng tệp (là tệp theo dõi mình)

Nhiều bạn cứ thắc mắc Profile của mình sao lèo tèo vài chục like, xong vô trang cá nhân xem có 300 - 500 bạn bè =>> đăng bài có ai thấy đâu mà đòi tương tác với chả like. Rồi thêm nữa, bạn bán gì hay kinh doanh sản phẩm nào thì việc đầu tiên là phải xác định tệp khách hàng tiềm năng đã chưa =>> lúc đó kết nối đúng tệp (xây dựng follow đúng tệp nữa) thì bạn đăng content mới đúng insight, đúng cái khách hàng cần, đúng gu thì họ mới tương tác.

Ít nhất là profile 5000 bạn bè đúng tệp khách hàng (lọc thì tính sau, nhưng đạt con số đó đã, rồi lúc đó tự khắc mỗi chúng ta biết mình cần làm gì tiếp theo).

VÍ DỤ:

NỘI DUNG ÔN THI ĐẠI HỌC nhưng lại KẾT NỐI TỆP DÂN VĂN PHÒNG =>> kết nối sai tệp trăm trọng. Vậy thì, bài học là phải kết nối đúng tệp khách hàng (đi chia sẻ đúng nơi để có tệp follow mình đúng người, điển hình là lựa chọn group Facebook nha).



Mình từng chia sẻ một bài viết nói về cách để tìm kiếm khách hàng tiềm năng (ai cũng làm được). Đọc tại đây nhé: <https://sum.vn/RsZs3>

C. Nội dung – CONTENT IS KING

Đây là điều mà không nhiều người làm được. Nhưng, nếu bạn cố gắng thì cũng sẽ làm được thôi (sự nỗ lực của bạn chẳng bao giờ là thừa thãi một chút nào. Như đầu tiên mình đã nói đến việc ý chí - nghị lực ấy). Để xem nào, nguyên tắc 80 - 20 =>> chắc bạn có khi còn rành hơn cả

04.

Những điều kiện để một chiếc Profile cá nhân có tương tác là gì?

mình về nguyên tắc này (8 bài chia sẻ, 2 bài bán hàng phải không). Nhưng mà, bây giờ nó chẳng quan trọng nữa rồi.



Nguyên tắc ở đây mình muốn nói đến đó là, hãy tạo ra giá trị cho người đọc - người xem. Giá trị ở đây có thể là: sự giải trí, sự thú vị, tạo động lực, kiến thức chuyên môn, quan điểm sống, ... =>> tất cả những điều này bạn hoàn toàn có thể HỌC - HIỂU - HÀNH - CHIA SẺ được.

D. Thương hiệu cá nhân

Người ta nói hay, chia sẻ chất, là người thành đạt, có thương hiệu cá nhân =>> mang quần rách thì cũng là phong cách... haha. Đùa chút thôi, ý mình muốn nói về thương hiệu cá nhân của bạn trên Internet và tất nhiên là môi trường Facebook này.

THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN GIÚP BẠN CÓ SỰ TIN TƯỞNG CỦA NHIỀU NGƯỜI (khi tin rồi thì bạn biết rồi đấy).

Hãy tự hỏi, tại sao một người lại theo dõi - tương tác - hóng những bài viết của bạn =>> là bởi vì bạn có giá trị, có thương hiệu & sự tin tưởng của họ. Lúc này nội dung bạn chia sẻ sẽ được tương tác tốt hơn. Hành vi like, comment, share =>> sẽ tăng rất nhiều (không biết bạn đã đọc bài **TẤT TẦN TẬT VỀ HÀNH VI NGƯỜI DÙNG TRÊN FACEBOOK** chưa nhỉ).



05. Mẹo để có tương tác tốt hơn

Thực ra đây là checklist để bạn có thể làm ngay lập tức:

- Lọc bạn bè không tương tác trên Facebook (mình cứ 2 - 3 tháng lại lọc).
- Mở rộng danh sách bạn bè và follow (điều này cần làm mỗi ngày).

- Chọn thời gian vàng đăng bài (lựa khung giờ vàng của nick, hiểu thói quen tương tác & đọc bài của bạn bè).
- Ứng dụng Call to action (hãy call to action đúng lúc, đúng chỗ để tăng reach).
- Thay đổi hài hòa hình thức đăng trên Facebook (đa dạng nội dung, profile phải "mặn mòi").

- Tag bạn bè vào bài viết (mình hay gọi là "bú frame").
- Thay đổi ảnh đại diện, ảnh bìa (Facebook ưu tiên hiển thị, hãy có caption để tăng reach nhé).

- Tạo ra các câu hỏi, câu đố, tranh luận (reach ngon).
- Bỏ đói người dùng (thử vài ngày, 1 tuần ko share gì xem).
- Chọc ghẹo bạn bè (chọc để kích thích người ta vào tường nhà mình, nhắc nợ... haha).
- Bật chế độ xem trước (tạo ra các bài viết, call to action bạn bè - người theo dõi bật chế độ này).

05. Mẹo để có tương tác tốt hơn

- Kết nối người có xu hướng tương tác, chia sẻ (chọn tệp, chọn người này cũng thú vị đấy).
- Bài viết đủ trend (tùy thôi, mình cũng không thích dạng này lắm).

- Nhắn tin lại những ai đã từng INBOX (nên làm nè).
- Livestream (kéo tương tác ngon đấy).
- Tương tác với bạn bè (hãy thường xuyên làm điều này với bạn bè của mình).
- Xuất hiện tại cộng đồng, nhóm (siêu ngon luôn, nhưng hãy share đúng nơi - đúng chỗ - đúng nội dung nhé).

- Seeding bài viết (cũng là 1 điều nên làm).
- Đào mộ bài viết (reach hơi bị ngon nha, lâu lâu đào mấy bài bán hàng lên).

- Xây thêm nick phụ (cũng là một cách để viral nội dung).
- Video viral (khó làm, nhưng ai có kỹ năng cũng nên thử).
- Kết bạn với các tài khoản auto tương tác (giờ thì ít rồi, trước nhiều hơn).
- Content is King.
- Bật chế độ công khai và theo dõi (nên bật ngay đi nhé).

05. Mẹo để có tương tác tốt hơn

- Tạo ra các Minigame (lựa chọn các minigame phù hợp với tệp, sản phẩm của mình).
- Liên kết và quảng bá với kênh khác (TikTok, Zalo, Blog, ...).

- Tránh các sai lầm **QUAN TRỌNG** (cái này này nói rồi nè).
- Tặng quà, khuyến mãi (tặng đi - chờ chi).
- Hành động để có kết quả **QUAN TRỌNG** (biết, nói hay nhưng không là thì bằng không).
- Xin chia sẻ, xin feedback (nhờ anh/em đọc ebook này chia sẻ, feedback lên tường nhà hoặc bạn bè =>> mình hay nói vui "cuộc đời nên có nhiều lần đi xin").



06 . Tổng kết

Cuối cùng, điều quan trọng nhất để có lượng tương tác tốt trên trang cá nhân đó là:

1. Thay đổi tư duy, cách làm.
2. Hiểu thuật toán, hành vi người dùng.
3. Xây dựng trang cá nhân chuẩn chỉnh.
4. Chia sẻ giá trị đến bạn bè, những ai theo dõi mình.
5. Nhanh nhạy trong cách ứng dụng các mẹo để tăng tương tác tốt hơn.
6. Và cuối cùng, kiên trì - kiên trì & kiên trì.

Chúc các bạn thành công!

TĂNG TƯƠNG TÁC FACEBOOK

Chúc các bạn
thành công!

