

# MỞ ĐẦU

## 1. TẠI SAO BẠN NÊN BÁN HÀNG, QUẢNG CÁO & KIẾM TIỀN TRÊN FACEBOOK?



Bán hàng online đang là xu thế:

Tôi **ONLINE** và tôi **TỒN TẠI!**  
Tôi **ONLINE** hoặc là tôi **“DIE”**

LO! ONLINE hoặc là LO! „DIE”  
LO! ONLINE và LO! LỢN LẠI!

Với sự bùng nổ của khoa học công nghệ, bao gồm sự phát triển mạnh mẽ của các thiết bị phần cứng như máy tính, điện thoại di động, máy tính bảng, các thiết bị thông minh được kết nối Internet đang chiếm giữ vị trí quan trọng trong đời sống con người và phương thức kinh doanh hiện đại. Chúng ta dễ dàng nhận thấy và thừa nhận một cách chắc chắn rằng các phương thức bán hàng truyền thống đang dần được chuyển sang môi trường Internet. Điển hình là sự thịnh hành của các mạng xã hội ngày một phát triển và có ảnh hưởng cực kỳ sâu rộng đến cuộc sống của mỗi con người (tính cá nhân hóa cao), của cả cộng đồng (tính lan truyền và lây lan như bệnh dịch) thì truyền thông mạng xã hội đang trở thành một xu thế tất yếu và được ưa chuộng trong ngành quảng cáo trực tuyến nói riêng và online marketing nói chung.

Theo thống kê mới nhất hiện nay có khoảng hơn 55,2 triệu người dùng Internet ở Việt Nam (theo thống kê của Statista), và số người sử dụng thường xuyên lên tới hơn 90%. Cũng tại Việt Nam, theo thống kê của Facebook có khoảng hơn 58 triệu người dùng có tài khoản

**FACEBOOK LÀ  
CÔNG CỤ ĐỨNG SỐ 1  
VIỆT NAM VỀ KHẢ  
NĂNG TIẾP THỊ VÀ  
BÁN HÀNG!**

mạng xã hội Facebook (theo thống kê của Dịch vụ quảng cáo trực tuyến Facebook Ads vào tháng 6/2018) và con số này không ngừng tăng lên kể từ năm 2012 đến nay. Đồng thời cũng liên tục tăng trưởng về số người dùng trên toàn cầu và tại Việt Nam. Tôi muốn nhấn mạnh rằng đã có 58 triệu người dùng Facebook tại Việt Nam và dự đoán sẽ tiếp tục tăng lên khoảng 65 triệu tài khoản Facebook tại Việt Nam đến hết năm 2018. Theo một thống kê khác mới công bố gần đây của hãng We Are Social thì Việt Nam hiện tại đã có 64 triệu người dùng Facebook, đứng thứ 7 trên toàn thế giới về số lượng người sử dụng Facebook. Về Fanpage, thì theo một thủ thuật thống kê, tôi

thấy có khoảng 7 triệu quản trị viên Fanpage tại thị trường Việt Nam, một con số rất khổng lồ.

Bạn sẽ thấy có điều gì đó sai sai về thống kê? Có khoảng 55.2 triệu người dùng Internet nhưng lại có đến khoảng gần 64 triệu người dùng Facebook trong tương lai gần hoặc là còn nhiều hơn nữa? Có hai giả thuyết để giải thích chuyện này: một là, có thể là thống kê sai; hai là, giả thuyết này hợp lý hơn đó là mỗi người có hơn một (01) tài khoản Facebook. Ví dụ như tôi cũng có đến ba (03) tài khoản Facebook thậm chí nhiều người còn có nhiều tài khoản hơn nữa vì mục đích bán hàng, quảng cáo hoặc các mục đích riêng tư khác.

Số lượng tài khoản người dùng lớn và lớn nhất Việt Nam cũng là một lý do khiến chúng ta cần phải quan tâm đặc biệt đến Facebook như một công cụ chiến lược - chiến thuật quan trọng cho tất cả các cá nhân và doanh nghiệp đang làm kinh doanh và marketing. Nhưng chưa hết:

- Cũng theo thống kê của Facebook Ads thì có đến khoảng 70% người dùng Facebook nằm trong độ tuổi từ 18 – 40 tuổi, đây là lứa tuổi có nhu cầu mua sắm mạnh nhất và sẵn sàng chi trả mạnh tay để thỏa mãn nhu cầu của mình.

- Số người dùng theo giới tính cũng khá cân bằng: Nam chiếm khoảng 52%, nữ chiếm khoảng 48% số lượng người dùng Facebook tại Việt Nam. Điều này cũng rất thú vị, khá cân bằng cho các nhà quảng cáo và kinh doanh, bán hàng trên Facebook vì có khả năng tiếp cận tương đối đồng đều với các khách hàng nam giới, nữ giới.

- Thời gian người dùng online Facebook rất lớn (trung bình ước tính khoảng hơn 2 giờ/ 1 người dùng/ 1 ngày); số lần đăng nhập, truy cập vào Facebook của người dùng mạng xã hội này cũng rất cao, cao hơn các dịch vụ khác nhiều (tuy không có thống kê, nhưng có thể ước tính ít nhất trung bình là khoảng 05 lần/ ngày bao gồm sáng trưa

chiều tối và đêm); đặc tính người dùng truy cập vào Facebook là hoàn toàn mang tính chủ động (thấy thích, thấy cần thiết, thấy thiếu thiếu cái gì đó, thậm chí bị nghiện) điều này cũng khiến Facebook hấp dẫn hơn các công cụ khác rất nhiều (ví dụ như hành vi người dùng chơi Zalo tại cùng thời điểm chẳng hạn, tần suất vào Zalo nhỏ hơn, thời gian online trên Zalo ít hơn, tính chủ động thấp hơn) ...

Số lượng các nhà quảng cáo tại thị trường Việt Nam rất lớn: Một phóng viên thường trú tại Việt Nam của tập đoàn truyền thông Bloomberg (Mỹ) đã hỏi tôi là “anh có biết ở Việt Nam có bao nhiêu nhà quảng cáo không? Anh có biết doanh thu từ quảng cáo của Facebook tại Việt Nam là bao nhiêu không? Tôi trả lời phóng viên rằng: “anh không biết, anh cũng không thể biết được”. Vì sao lại như thế? Vì Facebook không công bố thông tin nhạy cảm này và bạn phóng viên Bloomberg cũng nói rằng “em cũng không biết, dù em cũng đã hỏi đại diện của Facebook Singapore – đơn vị quản lý và phụ trách kinh doanh của Facebook tại Việt Nam, nhưng họ không phản hồi thông tin lại một cách khôn ngoan”. Không ai biết con số thống kê số lượng các nhà quảng cáo tại Việt Nam là bao nhiêu? Không ai biết con số thống kê về doanh thu qua các năm của Facebook tại thị trường Việt Nam là bao nhiêu? Facebook chỉ thống kê một số thông tin doanh số, số lượng người dùng trên toàn cầu vì Facebook là một công ty đại chúng nên phải công bố điều đó.

Tuy nhiên, chúng ta có thể nhận định mang tính định tính thế này: có rất nhiều người đang làm quảng cáo trên Facebook; có rất nhiều người đang chi tiền cho quảng cáo Facebook, doanh số quảng cáo của Facebook tại thị trường Việt Nam rất tốt, thậm chí có thể dự đoán là đứng đầu khu vực Đông Nam Á (đây là nhận định mang tính định tính); đội ngũ nhân viên hỗ trợ của Facebook dành cho thị trường Việt Nam cũng tăng lên đáng kể; số lượng các bài viết hướng dẫn cho các nhà quảng cáo bằng tiếng Việt tăng lên để phục vụ các nhà quảng

cáo đang còn ngậy thơ hoặc chưa từng làm quảng cáo trên Facebook; các hội thảo sermina do Facebook tổ chức nhiều hơn tại Việt Nam đã cho thấy rằng thị trường và cơ hội rất tiềm năng, tiềm năng đã được khai phá, và tiếp tục còn những cơ hội khác nữa. Có thể, một con số được đưa ra tham khảo và ước đoán (mang tính ước đoán cá nhân) là khoảng 1.000.000 tài khoản quảng cáo tại thị trường Việt Nam.

Đã có quá nhiều câu chuyện thành công nhờ bán hàng, nhờ quảng cáo, nhờ bán hàng kiếm tiền, kinh doanh trên Facebook mà tôi và bạn đều biết. Nhiều người trong số họ trở nên giàu có, họ có điều kiện mua nhà ở các thành phố lớn (thậm chí biệt thự), mua xe hơi (thậm chí siêu xe), tự thưởng cho mình các chuyến đi du lịch nước ngoài, đầu tư học tập nâng cao trong các khóa học về Facebook Business, Facebook Marketing hoặc các khóa học khác...; các câu chuyện thật đó đã truyền cảm hứng cho bạn và cho tôi. Bạn không cần phải nghi ngờ về điều đó. Điều bạn cần quan tâm là: tại sao chưa đến lượt bạn thành công?

Bạn hãy thử tìm trong Facebook cá nhân của bạn, xem có người quen, người thân, hoặc người nào đó mà biết họ đang bán hàng thành công. Hãy hỏi họ, học họ xem họ đã làm như thế nào. Bạn có thể sẽ kinh ngạc về doanh số và lợi nhuận mà họ tiết lộ đó, con số có thể lên tới hàng trăm triệu, hàng tỷ đồng tiền lãi (tiền lãi chứ không phải doanh số).

Câu hỏi được đặt ra là, khi nào thì tới lượt bạn?

**Tại Việt Nam, số tài khoản người dùng facebook tại thời điểm 6/2017 là 52 triệu tài khoản người dùng.**

Với số lượng người dùng Facebook lên tới 58 triệu người dùng tại Việt Nam và khoảng gần 2,4 tỷ người dùng Facebook trên toàn cầu cho phép bạn tiếp cận khách hàng rất dễ dàng, nhanh chóng bằng các giải pháp quảng cáo trả

phí và bán hàng không dùng quảng cáo. Hơn nữa, bạn có thể tiếp cận khách hàng tại thị trường quốc tế thông qua Facebook một cách dễ dàng và đơn giản.

Bạn có biết? Hàng triệu người Việt Nam đang bán hàng trên Facebook?

Và trăm triệu người đang bán hàng trên Facebook toàn cầu?

Tại Việt Nam, số tài khoản người dùng Facebook tại thời điểm hiện tại (tháng 6 năm 2018) đạt khoảng 58 triệu tài khoản người dùng. Nếu chúng ta làm một con số ước tính mang tính phỏng đoán là có khoảng 5% số người chơi Facebook đang bán hàng thì sẽ có tương đương với khoảng 2,9 triệu người đang bán hàng trên Facebook.

Nếu giả định có 10% số người dùng Facebook đang bán hàng thì sẽ có 5,8 triệu người đang bán hàng trên Facebook bằng cách này hay cách khác.

Theo tôi, chúng ta không cần phỏng đoán hay suy xét rằng con số này có thật hay không, vì không ai thống kê chính xác được. Có đến mức đó hay không hay là còn nhiều hơn nữa? Thay vào đó, bạn thừa nhận và bằng lòng rằng có quá nhiều người đang bán hàng trên Facebook tại Việt Nam là một điều đặc thù và dễ hiểu; nhà nhà bán hàng trên Facebook, người người kiếm tiền trên Facebook. Để tôi nói bạn thêm điều này để bạn củng cố niềm tin, tại Trung Quốc theo ước tính có đến 800 triệu tài khoản (tương đương với gần một nửa dân số Trung Quốc) bán hàng trực tuyến trên các trang web thương mại điện tử hoặc các trang mạng xã hội của Trung Quốc. Bạn có thể nhìn xung quanh mình, những người mà bạn quen biết trong đời thực ở trên tài khoản Facebook cá nhân của họ có đang rao bán một vài sản phẩm gì đó hay không? Tôi nghĩ chúng ta dễ dàng bắt gặp rất nhiều bài post đăng sản phẩm, rao bán một sản phẩm hoặc một dịch vụ gì đó, từ thời trang, mỹ phẩm, đồ dùng gia đình, thực phẩm, thức ăn, đồ

uống, các chương trình đào tạo, dịch vụ du lịch, nhà hàng, bất động sản, nội thất ...

## **FACEBOOK DỄ SỬ DỤNG, CÓ KHẢ NĂNG GÂY NGHIỆN VÀ HOÀN TOÀN MIỄN PHÍ**

Facebook cho phép mọi người khởi tạo và cài đặt các tài loại tài khoản như Facebook Profile (tài khoản Facebook cá nhân), Facebook Fanpage (tài khoản trang Fanpage), Facebook Ads Account (tài khoản quảng cáo) hoàn toàn miễn phí, đơn giản, nhanh chóng. Bạn có thể chủ động đăng tải các hình ảnh, video, bài viết, sản phẩm, chia sẻ đường link một cách dễ dàng và trực quan mà không đòi hỏi quá nhiều kỹ năng về kiến thức công nghệ hay lập trình. Điều này giúp bạn hiểu rằng, không cần quá nhiều kiến thức hoặc kỹ thuật IT gì quá khó để bạn có thể học hỏi. Các nền tảng của Facebook đều được tiêu chuẩn hóa và giống nhau giữa các tài khoản. Thay vì phải duy trì hoặc trả tiền cho các kênh khác như website thì Facebook miễn phí hoàn toàn cho tất cả người dùng sử dụng dịch vụ trang cá nhân (Facebook Profile), tài khoản trang hâm mộ (Facebook Fanpage) và các tài khoản quảng cáo dành cho nhà quảng cáo. Bạn chỉ phải trả tiền quảng cáo nếu bạn mua quảng cáo của Facebook thông qua Tài khoản quảng cáo của bạn hoặc thông qua các Ads Agency (Đại lý quảng cáo) mà bạn đi thuê – ví dụ như tôi/ công ty tôi cũng là một đại lý quảng cáo hoặc cung cấp dịch vụ quảng cáo thuê, tư vấn tối ưu chiến dịch và quy trình quảng cáo, marketing, truyền thông... Bạn có thể liên hệ với chúng tôi để được tư vấn và hỗ trợ.

Việc sử dụng Facebook hoàn toàn có thể gây nghiện, gây ra các cảm xúc thật tương đồng với những biểu tượng ở trên Facebook nếu chúng ta không tỉnh táo và sa lầy vào những việc vô bổ, mất thời gian, sống ảo. Thay vào đó, chúng ta hãy học cách sử dụng nó chuyên nghiệp, khôn ngoan, có chủ đích và mục tiêu cụ thể để khai thác các lợi ích tích cực từ Facebook như quảng cáo, bán hàng, kiếm tiền,

xây dựng thương hiệu cá nhân, xây dựng thương hiệu doanh nghiệp, chăm sóc khách hàng, duy trì mối quan hệ bạn bè theo chiều hướng tích cực và có lợi cho chúng ta.

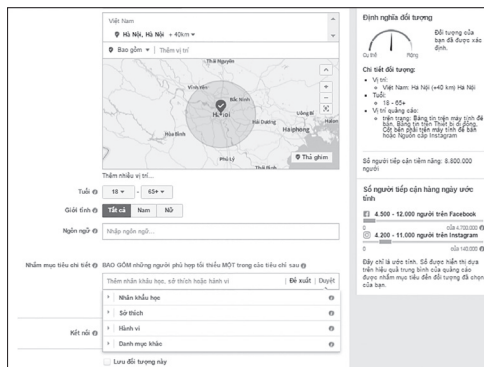
## CHỦ ĐỘNG TƯƠNG TÁC THEO THỜI GIAN THỰC

Facebook là mạng xã hội – nơi hội tụ của một xã hội thực thu nhỏ phiên bản trực tuyến. Do đó trên Facebook chúng ta có thể thấy đủ tất cả các thể loại của đời sống, thể hiện tập quán và văn hóa của một thị trường người dùng. Facebook là nơi người dùng bình đẳng với nhau về tính năng và công nghệ sử dụng. Facebook cho phép các chủ thể chủ động tương tác thông qua các tính năng “thích”, “cảm xúc”, “thả tim”, bình luận, tag (gắn thẻ), gửi tin nhắn (inbox) trò chuyện, phát livestream, gửi hình ảnh, gửi video, gửi file tài liệu, thực hiện cuộc gọi thông thường hoặc cuộc gọi qua video, gửi tin nhắn thoại thông qua Facebook Messenger... với nhau theo thời gian thực và vô cùng dễ dàng. Các tính năng rất đa dạng và giàu nội dung minh họa, giàu media truyền thông (thông qua video, hình ảnh, link, icon...). Chưa kể đến hiện nay Facebook kết hợp với báo điện tử hoặc một đường link web có thể dễ dàng giết chết một thương hiệu hoặc làm suy yếu một doanh nghiệp, giảm doanh thu đáng kể của một nhà sản xuất lớn bằng cách lan truyền “share” khủng khiếp trên mạng – mà chúng ta thường gọi đó là “khủng hoảng truyền thông trực tuyến”. Trong cuốn sách này tôi không đề cập đến chủ đề “khủng hoảng truyền thông trực tuyến” nhưng nếu bạn, doanh nghiệp của bạn, người thân của bạn gặp vấn đề này thì có thể liên hệ với tác giả để được tư vấn và trợ giúp. Ngoài ra, Facebook cho phép tạo ra các hiệu ứng tối ưu, bạn có thể lắng nghe được ý kiến phản hồi của khách hàng một cách nhanh nhất, chính xác nhất, hiệu quả nhất.



# KHẢ NĂNG TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG CHÍNH XÁC NHẤT

Facebook là công cụ quảng cáo toàn cầu hiện nay có khả năng tiếp cận mục tiêu khách hàng rất sâu và chính xác, chính xác nhất trong tất cả các công cụ quảng cáo trực tuyến tại thời điểm hiện tại. Vì Facebook phát triển nền tảng công nghệ quảng cáo của mình dựa trên Profile người dùng để thiết lập quảng cáo (Profile Based-on Ads). Tất cả những thông tin mà tôi và bạn khai trên Facebook cá nhân đều được sử dụng để làm các tiêu chí nhắm chọn và tối ưu quảng cáo (Facebook Profile Based on Ads), tất cả những hành vi mà bạn làm, bạn bấm like, bạn share link, bạn “thả tim”, bạn xem, bạn đọc... Facebook đều thu thập thông tin và khai thác để tối ưu với độ chính xác cao nhất. Facebook cũng thừa nhận họ theo dõi người dùng ngay cả khi người dùng đó không hề đăng nhập hoặc đã đăng xuất ra khỏi tài khoản của mình rồi.



1(A1)

Khi sử dụng quảng cáo của Facebook, bạn có thể tiếp cận chính xác dựa theo khu vực địa lý, giới tính, độ tuổi, nơi cư trú, bán kính định vị theo GPS, tình trạng hôn nhân, học vấn, nơi làm việc, thiết bị smartphone và hàng nghìn tiêu chí nhắm chọn dựa trên hành vi, sở thích của người dùng Facebook.

Có thể lấy một ví dụ để chúng ta dễ dàng hình dung ra về công

nghệ quảng cáo mà tôi sẽ trình bày chi tiết hơn vào những nội dung sau: nếu bạn thường xuyên bấm link website hoặc xem các bài quảng cáo từ các Fanpage liên quan đến bất động sản (hoặc các chủ đề khác như khóa học, nhà hàng, thời trang...) thì Facebook của bạn sẽ hiện ra nhiều quảng cáo đến bất động sản! Bạn có thấy như thế không? Chắc chắn là như vậy. Giờ thì bạn biết tại sao rồi chứ? Và chúng ta cần phải tận dụng công nghệ này triệt để để kiếm tiền, thúc đẩy hoạt động kinh doanh và marketing cho doanh nghiệp. Bằng cách nào? Hãy học và trở thành một chuyên gia ứng dụng xuất sắc các tính năng quảng cáo, bán hàng và kiếm tiền trên Facebook.

## **TÍNH CHẤT LAN TRUYỀN TRONG MARKETING RẤT NHANH**

Một lợi thế khác của Facebook Marketing áp dụng trong việc bán hàng, quảng cáo, làm thương hiệu, kiếm tiền là hệ thống kết nối bạn bè và sự lan tỏa của cộng đồng rất lớn. Bạn sẽ dễ dàng trao đổi, thăm dò, xin lời khuyên, hoặc chia sẻ kinh nghiệm từ bạn bè, những người cùng nhóm, hay những người uy tín về loại hình sản phẩm dịch vụ nào đó phù hợp. Nắm bắt được xu thế lan tỏa này, Facebook sẽ tạo ra một mạng lưới để bạn không bỏ lỡ bất cứ thông tin nào với những người hoặc nhóm người mà bạn thường xuyên tương tác. Phải chăng đó là cách mà bất cứ người làm marketing nào cũng muốn được tiếp cận?

Bạn thử tưởng tượng, nếu bạn có một tài khoản Profile có 5.000 bạn bè và hàng nghìn, hàng vạn, hàng trăm nghìn người theo dõi (nếu có) đều là những người bạn chất lượng - là những khách hàng mục tiêu thì bạn sẽ bán hàng tốt đến cỡ nào, doanh thu và lợi nhuận của bạn cũng sẽ rất khủng khiếp đấy.

Tôi có một học viên có số lượng bạn bè và theo dõi khoảng 70 nghìn người mà hầu hết là tập khách hàng “mẹ bím sữa”. Chị này chỉ

cần post một bài viết kiểu như: “sữa xách tay mới về các mẹ ạ” là có thể bán được vài trăm đến cả nghìn sản phẩm trong nháy mắt. Tốc độ bán hàng thật khủng khiếp. Và chi phí thì lại gần như là bằng 0 (không) vì sử dụng sẵn nền tảng trang cá nhân (Facebook Profile) và tiếp cận lượng bạn bè sẵn có là những người mua hàng, không tốn chi phí quảng cáo, không tốn chi phí bán hàng.

Bạn có một Fanpage có số lượng like kha khá và số like này cũng “chất” tương đối thì việc bán hàng sẽ trở nên dễ dàng hơn và thuận lợi hơn rất nhiều, tuy nhiên vẫn không bằng được nền tảng Profile vì tính tương tác cao hơn, độ uy tín cao hơn.

Nếu không bán được hàng, không kiếm được tiền thì mọi thứ mà Facebook cung cấp trở nên vô nghĩa, mất thời gian - theo một nghĩa hẹp mà bối cảnh cuốn sách này được viết ra với mục đích: bán hàng, đơn hàng, quảng cáo hiệu quả và kiếm tiền trên Facebook. Những mục đích sử dụng Facebook vì niềm vui, kết nối bạn bè, chơi chơi cho vui không được đề cập đến trong cuốn sách này.

## **QUẢNG CÁO CỦA FACEBOOK TỐI ƯU VỚI CHI PHÍ THEO NGUYÊN TẮC GIÁ THẤU**

Những thứ miễn phí đương nhiên sẽ có giới hạn. Tài khoản cá nhân của bạn bị giới hạn 5.000 bạn bè, Fanpage giảm tần suất hiển thị thông tin ở những người ít có tương tác với trang. Do đó, khi bạn có nhu cầu mở rộng thị trường cũng như phát triển hoạt động kinh doanh của mình, quảng cáo trên Facebook (Facebook Ads) sẽ là lựa chọn hợp lý dành cho các doanh nghiệp, cá nhân bán hàng với sự sàng lọc và phân loại khách hàng rất sâu theo độ tuổi, giới tính, ngành nghề, sở thích, khu vực, địa lý, vùng miền, quốc gia, nhắm chọn theo bán kính... Bạn có thể lựa chọn tập khách hàng tiềm năng mong muốn cùng với ngân sách ở nhiều mức khác nhau, phù hợp với khả năng về tài chính cũng như mục tiêu chạy quảng cáo của bạn.

Quảng cáo là hình thức có thể hiểu là “thúc đẩy tiếp cận” các nội dung mà nhà quảng cáo đăng tải trên trang Fanpage của mình để nội dung đó được tiếp cận với nhiều người hơn, được nhiều người xem hơn nữa thông qua nền tảng Facebook, Instagram (Instagram là ứng dụng được Facebook mua lại và khai thác quảng cáo), Facebook Audience Network, Facebook Messenger. Facebook cho phép bạn có thể bắt đầu quảng cáo với một ngân sách rất nhỏ chỉ khoảng 1 đô la Mỹ/ 1 ngày (tương đương khoảng 23 nghìn đồng/ ngày tính theo tiền Việt). Tất nhiên, càng chi nhiều tiền quảng cáo thì bạn có cơ hội tiếp cận với nhiều người hơn trên Facebook. Đây là nguyên lý kiếm tiền của Facebook: tạo ra một sàn quảng cáo với người mua quảng cáo và người xem quảng cáo xung quanh mình bằng cách cung cấp một dịch vụ mạng xã hội kết nối mọi người.

Điều cuối cùng, Facebook còn có hệ thống phân tích, thống kê tuyệt vời và hoàn toàn miễn phí cho nhà quảng cáo, quản trị viên các trang Fanpage.

Tính năng này vô cùng hữu ích với những người bán hàng hoặc các nhà quảng cáo, bởi nó có thể đo lường hiệu quả của hoạt động kinh doanh cũng như các chiến dịch quảng cáo. Với những số liệu thống kê, đo lường ví dụ như số người tiếp cận tự nhiên, lượng tương tác, số bình luận thu được, giá thầu ... bạn dễ dàng phân tích được nhu cầu thị trường với sản phẩm/ dịch vụ mà mình đang cung cấp cùng với đặc điểm khách hàng mục tiêu. Trên cơ sở đó, chắc chắn bạn sẽ có thông tin nền tảng để hỗ trợ cho việc phát triển hoạt động quảng bá, kinh doanh sản phẩm/dịch vụ của mình.

## 2. NHỮNG AI NÊN ĐỌC CUỐN SÁCH NÀY?

- Bạn là chủ doanh nghiệp đang muốn xây dựng thương hiệu, mở rộng thị trường, phát triển hoạt động kinh doanh hay đơn giản là muốn trò chuyện, lắng nghe khách hàng?

- Bạn là nhà quản lý cấp trung, là giám đốc kinh doanh, giám đốc marketing, giám đốc bán hàng, phụ trách kinh doanh của doanh nghiệp do bạn làm chủ hoặc do bạn đi làm thuê?

- Bạn là cá nhân đang kinh doanh và muốn gia tăng doanh số bán hàng?

- Bạn là người yêu thích kinh doanh nhưng còn đang e dè, lo lắng không biết phải bắt đầu từ đâu, làm như thế nào?

- Bạn là một nhân viên kinh doanh, nhân viên marketing, nhân viên làm quảng cáo thì đây là cuốn sách gối đầu dành cho bạn.

- Bạn đang tìm kiếm một công việc mới, một công việc không đòi hỏi bằng cấp đại học hay trình độ thạc sỹ, tiến sỹ, chỉ cần bạn chạy quảng cáo đỉnh là bạn dễ dàng có mức thu nhập hàng tháng lên tới hàng chục triệu đồng.

- Bạn là học sinh, sinh viên, những bà nội trợ hay những chị em công sở muốn tận dụng thời gian rảnh rỗi để kiếm thêm thu nhập từ việc bán hàng online, bán hàng trên Facebook mà chưa biết phải làm thế nào?

- Bạn chưa biết tận dụng Facebook để bán hàng, để kinh doanh, để làm quảng cáo và kiếm tiền?

Không cần phải sở hữu một lượng tiền lớn để khởi nghiệp hay kêu gọi quỹ đầu tư mạo hiểm, hay kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực bán hàng online/thương mại điện tử, bạn vẫn có thể nắm được cách thức xây dựng và phát triển hoạt động kinh doanh của doanh

ngiệp hay cá nhân với mức thu nhập khá dựa trên những kiến thức linh hội được từ cuốn sách này. Tất cả những gì bạn cần phải có là niềm đam mê và mong muốn tăng thêm thu nhập, phát triển công việc kinh doanh tốt hơn và bền vững hơn.

- Bạn là Marketer của các doanh nghiệp. Bạn đang đầu đầu trong việc tìm kiếm cách quảng bá, tiếp cận khách hàng hiệu quả?

- Bạn là một người chưa từng sử dụng Facebook vào việc bán hàng, quảng cáo hoặc kiếm tiền từ mở vàng Facebook, bạn có thể đọc cuốn sách này để hiểu được cách mà rất nhiều người đang thành công. Đây là những kiến thức mang tính trải nghiệm thực tế thực sự và kinh nghiệm quý được tích lũy trong hơn 11 năm làm kinh doanh của tôi, gần 10 năm giảng dạy bậc đại học chuyên ngành thương mại điện tử và marketing điện tử, 6 năm đào tạo, nghiên cứu, bán hàng, quảng cáo trên Facebook với số lượng học viên được đào tạo lên tới 10.000 học viên, chi tiêu khoảng 70 tỷ đồng tiền quảng cáo trên Facebook trong 5 năm liên tục, chạy quảng cáo cho hơn 300 khách hàng với khoảng 350 mặt hàng và ngành hàng khác nhau.

---

*Nếu bỏ qua cuốn sách này, thì bạn đã bỏ lỡ rất nhiều kiến thức và kinh nghiệm quan trọng mà một chuyên gia mất nhiều năm và tốn rất nhiều tiền quảng cáo viết lại thành một cuốn sách hướng dẫn và chia sẻ với chính bạn.*

---

Cuốn sách mong muốn giúp bạn nhận ra điều gì đó đặc biệt cho riêng bạn, giúp bạn có thêm thu nhập, có khả năng tìm kiếm công việc mới (ví dụ như công việc làm quảng cáo thuê), phát triển công việc kinh doanh tốt hơn, bền vững hơn, tăng doanh số mạnh hơn nữa, tránh bị tụt hậu do xu hướng bán hàng và quảng cáo trên Facebook đang quá mạnh.

Đừng bỏ lỡ cuốn sách hướng dẫn thực hành marketing cập nhật

những xu hướng, phương thức marketing hiện đại này. **Bán hàng, Quảng cáo & Kiếm tiền trên Facebook** tái bản lần thứ 3 sẽ là cuốn cẩm nang kinh nghiệm hỗ trợ đắc lực cho chính bạn, dù bạn là ai, là marketer, những người bán hàng, những người muốn kiếm tiền trên mạng Internet và Facebook thông qua những thông tin phân tích về đặc điểm, hành vi của lượng người tiêu dùng khổng lồ trên Facebook; cùng với những cách thức mới nhất, tối ưu nhất để tiếp cận khách hàng, xây dựng thương hiệu, mở rộng thị phần cho doanh nghiệp trong thời đại công nghệ số. Đặc biệt cuốn sách sẽ rất có ý nghĩa và giá trị cho những người mới gia nhập thị trường.

- Bạn là giảng viên Marketing, bạn muốn cập nhật những thông tin thực tế mới nhất về quảng cáo, bán hàng, xây dựng phát triển thương hiệu, các cách tiếp cận khách hàng hiệu quả... trong lĩnh vực Marketing để chia sẻ với sinh viên?

- Bạn là người ham học hỏi và muốn tìm hiểu về hoạt động kinh doanh trên mạng xã hội lớn nhất thế giới?

Những gì bạn cần là đọc tiếp cuốn sách này tới trang cuối cùng và suy nghĩ về nó, áp dụng nó trong công việc kinh doanh, bán hàng trực tuyến của mình.

### **3. CUỐN SÁCH NÀY GIÚP GÌ CHO BẠN?**

Cuốn sách này chắc chắn sẽ giúp bạn được nhiều điều:

Bán hàng & Kiếm tiền trên Facebook phiên bản 2018 là cuốn sách xuất bản lần thứ ba, hướng dẫn việc xây dựng và phát triển hệ thống kinh doanh trên mạng xã hội Facebook đầy đủ nhất, chi tiết nhất từ trước đến nay tại Việt Nam và hướng tới việc bán hàng, làm quảng cáo và kiếm tiền trên Facebook.

Cuốn sách giúp bạn có khả năng thực hành và tư duy tự thiết lập các chiến dịch quảng cáo, tối ưu quy trình bán hàng, tối ưu giá thầu quảng cáo, thiết lập Profile và bán hàng từ Profile cá nhân, xây dựng

thương hiệu cá nhân để bán hàng, lựa chọn sản phẩm để bán, thiết lập kênh bán hàng và mạng lưới bán hàng từ cộng tác viên bán buôn và bán lẻ... hoàn toàn từ kinh nghiệm thực tế và các cuốn sách “best seller” về bán hàng trên Facebook được mua từ Amazon để cập nhật thông tin cho độc giả.

- Bạn phân vân lựa chọn sản phẩm để bắt đầu kinh doanh, bạn thắc mắc sản phẩm nào đang được người dùng trên Facebook quan tâm và mua nhiều nhất? Làm thế nào để cạnh tranh với những sản phẩm hiện có trên thị trường? Có những cách nào để tạo sự khác biệt cho sản phẩm/dịch vụ? Bán sản phẩm với giá bao nhiêu thì hợp lý? Phần I của cuốn sách sẽ cho bạn câu trả lời tốt nhất.

- Làm thế nào để trở thành người bán hàng giỏi trên Facebook? Những thông tin về thị trường, đối thủ cạnh tranh, cách thức lựa chọn khách hàng mục tiêu... nằm trong phần (II) chắc chắn sẽ là những thông tin khởi đầu cần thiết và đảm bảo vững chắc cho công việc kinh doanh của bạn.

- Cần có bí kíp gì để xây dựng một trang bán hàng chuyên nghiệp trên Facebook? Đừng bỏ qua phần (III) ấn tượng này nhé! Hàng loạt những thủ thuật bất ngờ đến khó tin sẽ được hé lộ.

- Làm thế nào để có thể xây dựng thương hiệu, gia tăng thị phần khách hàng, cũng như phát triển hoạt động kinh doanh của bạn? Phần (IV) của cuốn sách sẽ hướng dẫn bạn cách tạo chiến dịch quảng cáo, đo lường và quản lý hiệu quả quảng cáo; cùng với cách thức xây dựng thông điệp bán hàng, nội dung bán hàng trên Facebook (Profile và Fanpage); cách để thu hút làm tăng tỷ lệ truy cập website và các biện pháp gia tăng doanh số bán hàng khác. Đến phần cuối, cuốn sách sẽ cung cấp cho bạn những kinh nghiệm xây dựng và phát triển hoạt động kinh doanh trên Facebook qua 50 ví dụ thực tế kinh điển tại



Việt Nam. Hãy đọc và rút ra những thông tin và bài học hữu ích để áp dụng vào hoạt động kinh doanh/công việc của bạn.

Bạn muốn biết những cách kiếm tiền đơn giản và chiến lược bán hàng lâu dài, hiệu quả trên Facebook? Hãy cùng tìm câu trả lời trong cuốn sách. Đây là quà tặng đặc biệt dành cho bạn – những người đang tìm kiếm cách thức kinh doanh trên mạng xã hội lớn nhất thế giới và lớn nhất Việt Nam, hiệu quả số 1 tại Việt Nam, nhiều người dùng số 1 tại Việt Nam, nhiều người bán hàng số 1 tại Việt Nam.

Hãy tiến hành kinh doanh, bán hàng, kiếm tiền trên Facebook bài bản và hiệu quả ngay từ bây giờ, ngay lúc này, ngay hôm nay, đừng “để mai tính” vì đã có quá nhiều ngày mai rồi hoặc đối thủ của bạn sẽ đi trước một bước, và bạn sẽ ngối than phiền, hối tiếc về điều đó.

#### **4. FACEBOOK 2018 - NHỮNG SỰ THẬT CẦN BIẾT**

- “Bẫy giá thầu”: giá thầu là cách tính tiền theo cơ chế đấu giá của Facebook và của nhiều công cụ quảng cáo trực tuyến khác nữa (ví dụ như Google Adwords). Giá thầu của Facebook liên tục tăng trong nhiều năm, hiện tại vẫn đang có xu hướng gia tăng tại thị trường Việt Nam; tiếp cận trả phí và tiếp cận tự nhiên trên Fanpage (reach) giảm, tương tác nhiều và bình luận ít vì chủ yếu là các tương tác “rác” – những tương tác mà nhà quảng cáo, người bán hàng không kỳ vọng hoặc không được hưởng lợi ngay.

- Nhìn chung, xét trên bình diện số lớn mặt bằng chung thì quảng cáo bán hàng đã kém hiệu quả hơn trước đây nhiều lần: rất nhiều người bán hàng bằng quảng cáo đã không bán được nhiều hàng như trước đây, hay đúng hơn là chi phí quảng cáo trên facebook, chi phí cho đơn hàng thành công đã tăng cao hơn.

- Vẫn có nhiều nhà quảng cáo đang thành công, bán được nhiều hàng, chi phí đơn hàng trong khả năng kiểm soát và tạo ra lợi nhuận và dòng tiền.

- Bán các sản phẩm trên Facebook bằng quảng cáo trả phí thì các sản phẩm đó thường phải có tỷ suất lợi nhuận cao (x2, x3, x5, x10) thì mới có thể chi trả được chi phí quảng cáo, duy trì hệ thống bán hàng, các dịch vụ dành cho khách hàng và cả khoản lợi nhuận nữa.

- Quảng cáo video vẫn thống trị trong năm 2018, vì quảng cáo video của Facebook tận dụng được tính năng “autoplay” (tự động phát video) trên Facebook Newsfeed, giá thầu quảng cáo video có xu hướng rẻ, kết hợp với nội dung quảng cáo phù hợp với sản phẩm có thể sẽ làm tăng hiệu quả quảng cáo và bán hàng. Thực tế cho thấy các video quảng cáo có tính chân thực, lột tả được công dụng của sản phẩm và dịch vụ tốt thì hiệu quả của quảng cáo và bán hàng có xu hướng tốt.

- Remarketing (tiếp thị lại) trên Facebook là tính năng quảng cáo dành cho những nhà quảng cáo có website lớn và những nhà quảng cáo chuyên nghiệp.

- Quảng cáo bằng ảnh động và tối ưu hình ảnh theo chuẩn kích thước, thông điệp và sự sáng tạo hình ảnh rất phổ biến.

- Bán hàng qua Profile, Group, xây dựng thương hiệu cá nhân và tạo hệ thống cộng tác viên bán buôn, bán lẻ trực tuyến đang phát triển mạnh qua Facebook. Đây cũng là mô hình mà tác giả nhấn mạnh phát triển tại thời điểm này, mọi người nên áp dụng và thực hiện. Tức là phát triển các đại lý bán hàng online thay vì phải mở các shop bán hàng, thay phát triển đội nhân viên sales đi tìm đại lý. Hiện tại tôi cũng đã và đang xây dựng mô hình này với phương pháp đặt sản xuất các sản phẩm có chất lượng, có giấy phép đăng ký, được phép lưu hành (đầy đủ tính pháp lý) sản xuất tại Việt Nam hoặc sản xuất OEM tại Hàn Quốc, Châu Âu... theo yêu cầu của chính chúng ta. Sau đó đào tạo người bán hàng và tuyển dụng người bán hàng. Với mô hình này, người học sẽ được miễn phí học phí hoàn toàn được đào tạo bán hàng liên tục, chuyên nghiệp, được hướng dẫn làm sao để bán và người bán

hàng nhập hàng để bán tốt nhất. Lợi ích của mô hình là phù hợp với điều kiện thực tế của Facebook, người học không phải bỏ một số tiền lớn đi học tại các trung tâm khác (hoặc các đào tạo viên, các diễn giả), thay vào đó là dùng số tiền học phí đó để mua sản phẩm để bán, sản phẩm đảm bảo chất lượng, dễ bán, và người học được đào tạo chuyên sâu để bán. Hiện nay tác giả Phan Anh cũng kết hợp với các nhà sản xuất lớn trong nước, nhà nhập khẩu hàng Nhật, hàng Hàn Quốc, các đội nhóm lớn, các thương hiệu lớn trong nước để phát triển mô hình bán hàng này, với mục tiêu giúp cho mọi người có kiến thức về bán hàng, bán được hàng là có thu nhập. Nếu bạn đang cần tìm sản phẩm để bán, cần tìm đội nhóm để học tập và cùng phát triển, muốn được đào tạo tất cả các kỹ năng bán hàng từ online đến khởi nghiệp... muốn gia nhập hệ thống bán hàng theo mô hình đại lý online này hoặc tìm hiểu về mô hình để được tư vấn, bạn có thể liên hệ trực tiếp với tác giả Phan Anh thông qua Facebook [www.fb.com/phananhonline](http://www.fb.com/phananhonline).

- Quảng cáo trên Instagram vẫn chưa phổ biến và chưa thực sự hiệu quả tại thị trường Việt Nam.

- Xu hướng tạo Video trực tiếp (Video Live) và Photo360 nở rộ, sự sáng tạo của nhà quảng cáo đối với các video trực tiếp (sau khi đã phát video) sử dụng video trực tiếp đã được phát dùng làm video quảng cáo.

- Tình trạng khóa tài khoản quảng cáo (disable ads account) vẫn diễn ra phổ biến, thường xuyên và đôi khi không rõ lý do.

- Tình trạng bị xóa, bị khóa, bị hủy đăng Fanpage vì nhiều lý do khác nhau ví dụ như là gộp pages, tăng like bằng apps hoặc thủ thuật hack like..., nội dung vi phạm bản quyền, Fanpage bán hàng giả, hàng nhái ... và các lý do không rõ nguyên nhân cũng dẫn đến tình trạng bị khóa, bị xóa hoặc bị hủy đăng Fanpage.

- Giao diện của Trình quản lý quảng cáo trong tài khoản quảng cáo, ứng dụng quảng cáo Power Editor, Fanpage đều được thay đổi và cập nhật mới. Fanpage có thêm nhiều tính năng mới như thiết lập cửa hàng, thiết lập catalogue trực tuyến.

- Có nhiều cách kiếm tiền trên Facebook, không chỉ là quảng cáo và bán hàng, có cung sẽ có cầu, từ cho thuê tài khoản quảng cáo, mua bán trao đổi tài khoản profile, chăm sóc và quản lý Fanpage, phát triển nội dung cho Fanpage, quản lý hình ảnh cho người nổi tiếng hoặc các

**Khi thời điểm Facebook công bố Facebook có 2 triệu nhà quảng cáo trên toàn cầu thì Việt Nam đã có gần 500.000 nhà quảng cáo. Và con số này tiếp tục tăng lên.**

thương hiệu, các dịch vụ tăng like Fanpage và bài viết, dịch vụ lấy lại tài khoản bị khóa hoặc tài khoản bị hack ...

- Các nhà quảng cáo cũ, Fanpage cũ có uy tín chạy quảng cáo bán hàng có xu hướng đạt hiệu quả cao, số đơn hàng vẫn nhiều, chi phí quảng cáo tốt, rẻ, nhiều tương tác, nhiều bình luận hơn so với những nhà quảng cáo mới, Fanpage mới. Ngược lại thì các Fanpage mới và nhà quảng cáo mới chạy quảng cáo thì có xu hướng đơn hàng ít, giá thầu cao, đắt đỏ, tiếp cận thấp.

- Việt Nam được đánh giá rất cao về khả năng ứng dụng Facebook trong kinh doanh, quảng cáo, bán hàng và làm truyền thông.

- Việt Nam đứng đầu Đông Nam Á về khả năng chi ngân sách quảng cáo của các nhà quảng cáo, kỹ thuật chính thống và cả những thủ thuật.

- Tính trong “hệ sinh thái” Facebook, Việt Nam đứng thứ nhất trên thế giới về mức độ tương tác giữa người dùng với các trang doanh nghiệp; đứng thứ hai trên thế giới về tỷ lệ xuất khẩu và quảng cáo