

MAKEITNOISE.COM

SOCIAL MEDIA FAQs:

Cách tốt nhất để những nhà tiếp thị
tìm hiểu về Mạng Xã hội



MỤC LỤC

- #1** Cách tốt nhất để tiếp cận đối tượng mục tiêu của tôi là gì và tôi có nên làm miễn phí hay thông qua quảng cáo trả phí?
- #2** Tôi có nên theo dõi, thích, bình luận và gửi tin nhắn trực tiếp cho mọi người trên tất cả các trang tin?
- #3** Tôi có thể sử dụng cùng một chiến lược truyền thông trên các kênh mạng xã hội không?
- #4** Làm sao để biết mạng xã hội là kênh nên và đáng để đầu tư?
- #5** Tôi nên đặt ngân sách bao nhiêu cho một chiến dịch quảng cáo?
- #6** Tại sao tôi không thấy quảng cáo của mình hoạt động?
- #7** Tôi có thực sự cần mạng xã hội nếu đang làm trong một ngành công nghiệp/lĩnh vực rất buồn chán?
- #8** Mạng xã hội sẽ trực tiếp mang tới các cơ hội kinh doanh cho bản thân hay công ty tôi bằng cách nào?



GIỚI THIỆU Ebook

Viết

Linh Phan

Dịch & Biên tập

Thanh Tú

Thiết kế

MIN Team

Truyền thông

Ngọc Phương

Ảnh: Unsplash

Các nhà tiếp thị mạng xã hội nhiều kinh nghiệm hơn, có nhiều dữ liệu hơn và nhắm đúng mục tiêu nhiều hơn bao giờ hết. Trong cả hai môi trường B2B và B2C, các bài đăng mạng xã hội là loại nội dung thường được sử dụng nhất trong các chiến dịch tiếp thị. Và LinkedIn, Facebook và Twitter vẫn là ba nền tảng xã hội hàng đầu về cách các nhà tiếp thị phân phối nội dung như thế nào.

Nhưng vẫn còn rất nhiều câu hỏi.

Chúng tôi đã biên soạn một số câu hỏi về truyền thông mạng xã hội phổ biến nhất mà chúng tôi nghe mỗi ngày và cung cấp một số thông tin hữu ích.

Bạn có thêm thắc mắc? Hãy cho chúng tôi biết thông qua content@makeitnoise.com hoặc www.makeitnoise.com

#1

CÁCH TỐT NHẤT ĐỂ TIẾP CẬN ĐỐI TƯỢNG MỤC TIÊU CỦA TÔI LÀ GÌ VÀ NÊN LÀ MIỄN PHÍ HAY TRẢ PHÍ?



Hãy bắt đầu với việc hiểu khách hàng của bạn là ai và họ sử dụng nền tảng xã hội nào. Đây là lúc mà tính cách khách hàng trở nên hữu dụng. Bạn không cần phải đầu tư vào các chiến dịch xã hội không phải trả tiền hoặc có trả tiền trên các nền tảng mà khách hàng của bạn không tồn tại. Tương tự, khi bắt đầu, việc chạy chiến dịch trên một kênh có thể tạo ra đường cơ sở để từ đó đo lường các chiến dịch tiếp theo trên các kênh khác. Cách này sẽ giúp bạn biết nơi bạn đạt được kết quả tốt nhất và từ đó có thể quyết định các khoản đầu tư trong tương lai. Để có kết quả tức thì, quảng cáo trả tiền có thể là một lựa chọn tốt hơn. Tuy nhiên, đây là loại chiến lược ngắn hạn, chi phí cao hơn. Bạn nên kết hợp quảng cáo trả phí với chiến lược quảng cáo miễn phí để tương tác triệt để hơn với khách hàng của mình.





#2

TÔI CÓ NÊN THEO DÕI LẠI, THÍCH, BÌNH LUẬN VÀ GỬI TIN NHẮN TRỰC TIẾP CHO MỌI NGƯỜI TRÊN TẤT CẢ TRANG TIN CỦA TÔI KHÔNG?

Có vẻ như nghi thức thông thường khi sử dụng phương tiện truyền thông xã hội là đáp lại sự tham gia của những người theo dõi, tuy nhiên bạn không bắt buộc phải phản hồi lại hành động của TẤT CẢ những người theo dõi bạn.

Chỉ vì bạn nhận được lượt theo dõi hoặc thích không có nghĩa là bạn phải đáp lại điều tương tự. Tuy nhiên, nó CÓ THỂ có lợi khi tạo tương tác với những người có ảnh hưởng trong ngành và các thương hiệu khác với lượt theo dõi cao.

Đối với bình luận hoặc tin nhắn trực tiếp, cách tốt nhất là trả lời bất kỳ hoặc tất cả chúng.

Tuy nhiên, nếu bạn nhận được số lượng nhận xét vô lý, đừng tranh cãi trên mạng với những người dùng tiêu cực và không sử dụng cùng một bình luận mọi lúc - bạn hoàn toàn có thể giới hạn phản hồi của mình.

Sẽ vô cùng tốn thời gian để tham gia TẤT CẢ hành động trên TẤT CẢ các kênh. Quyết định trang tin nào và những người dùng nào có thể đem đến những cơ hội kinh doanh thực sự và tập trung vào đó.

