

PHẠM THỊ DUNG

KIẾM TIỀN TỰ DO

CÓ THỂ ĐẠT

9 CON SỐ

TỪ TIẾP THỊ LIÊN KẾT

TikTok



WeUp



NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

HƯỚNG DẪN NHẬN

Bộ video tặng kèm sách

"Tiếp Thị Liên Kết"

Nội dung video bao gồm:

- + Cập nhật mới nhất về Kinh nghiệm xây kênh, làm video
- + Khám kênh cụ thể: Chỉ ra lỗi sai
- + Hướng đi cho các kênh bị flop

Bước 1: Truy cập link:

https://weupbook.vn/course/VIDEO_TANG_KEM_SACH_AFFILIATE

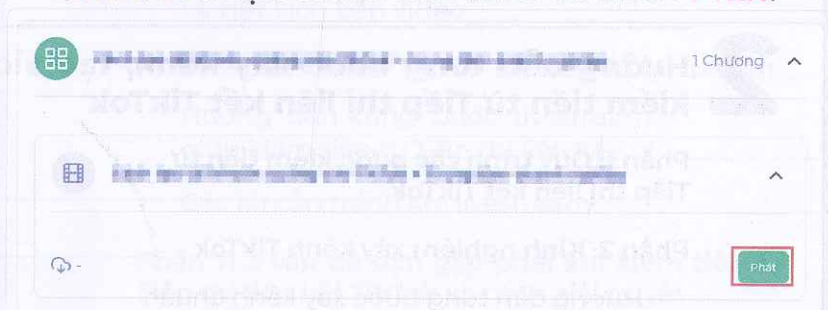
Hoặc quét mã QR bên dưới:



Bước 2: Nhấn vào thẻ nội dung



Bước 3: Chọn video cần xem và nhấn **Phát.**



MỤC LỤC

Lời mở đầu	7
------------	---

1 Tổng quan – Giải thích đầy đủ về Tiếp thị liên kết trên TikTok

Tổng quan về Tiếp thị liên kết trên TikTok	9
Các từ khóa viết tắt	10

Phần 1: Tiếp thị liên kết trên TikTok là gì?	
Tổng quan về thị trường Tiếp thị liên kết TikTok đang kiếm tiền như thế nào?	11

Tiếp thị liên kết TikTok là gì?	11
Tổng quan về thị trường TikTok	13
Tiềm năng kiếm tiền Tiếp thị liên kết trên TikTok	20

Phần 2: Thực hiện các bước tạo tài khoản, gắn sản phẩm liên kết	21
--	----

Các bước tạo tài khoản làm tiếp thị liên kết	21
Tạo giỏ hàng TikTokShop với nick TikTok dưới 1000 follow	35
Hướng dẫn chọn sản phẩm liên kết	45
Hướng dẫn check và rút tiền hoa hồng	47
Tổng kết chương 1	50

2 Hướng dẫn từng bước xây kênh, tạo video kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết TikTok

Phần 1: Quy trình các bước kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết TikTok	52
---	----

Phần 2: Kinh nghiệm xây kênh TikTok	54
--	----

Hướng dẫn từng bước xây kênh chuẩn để kiếm tiền từ tiếp thị liên kết	55
--	----

Phần 3: Tất tần tật về Video TikTok giúp bạn kiếm được tiền từ Tiếp thị liên kết	80
9 ý tưởng video dễ kiếm đơn từ Tiếp thị liên kết	80
5 lưu ý quan trọng giúp làm nội dung video thu hút triệu lượt xem	87
Chính sách về nội dung video cần tuân thủ nếu không muốn video bị bóp tương tác	90
Hướng dẫn sử dụng Capcut (ứng dụng trên điện thoại) để chỉnh sửa video TikTok siêu nhanh và đơn giản	93
Hướng dẫn tải app TikTok Trung Quốc	106
Hướng dẫn cách duet video với các video xu hướng	114
Hướng dẫn chèn nhạc vào các video gắn liên kết sản phẩm TikTok Shop(video thương mại)	120
Phần 4: Kinh nghiệm từng bước cần nắm để thực hiện video kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết	123
Phần 5: Ứng dụng ChatGPT để viết kịch bản video TikTok và xây kênh	135
Giới thiệu sơ lược về ChatGPT	135
Hướng dẫn đăng ký tài khoản ChatGPT dùng tại Việt Nam	136
Ứng dụng ChatGPT để tìm kiếm ý tưởng và viết kịch bản video	144
Phần 6: Livestream TikTok và cách để tạo ra tiền	158
Hướng dẫn từng bước livestream giúp kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết	158
Các lỗi cần tránh khi livestream	165
Phần 7: 3 vấn đề bạn gặp phải khi kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết TikTok và cách giải quyết	166
Vấn đề 1: Xây kênh và đăng video bị flop	167

Vấn đề 2: Gắn liền kết sản phẩm nhưng
mãi không có đơn..... 170

Vấn đề 3: Có nên kiên trì theo đuổi việc kiếm tiền
từ Tiếp thị liên kết khi làm mấy tháng rồi
không hiệu quả? 172

3 5 sai lầm cần tránh khi làm Tiếp thị liên kết

Chưa có thái độ thực sự tốt..... 174

Không tuân thủ các nguyên tắc chưa
hiểu bản chất kiến thức cơ bản 178

Không tuân thủ chính sách,
thuật toán của TikTok 179

Sai lầm khi làm video 180

Ngại thay đổi, không update
những kiến thức mới 182

Lời kết..... 183

Lời mở đầu

Làm Tiếp thị liên kết TikTok sẽ là xu hướng kiếm tiền mới của nhiều người trong thời gian sắp tới

Đây chính là cơ hội lớn giúp bạn kiếm về từ vài triệu đến cả trăm triệu mỗi tháng, thực tế thì con số này là điều bình thường với nhiều người vẫn đã và đang làm Tiếp thị liên kết TikTok ngoài kia.

Kiểm tiền không bao giờ là dễ cả, để thành công với công việc này thì bạn cần phải trau dồi rất nhiều về mặt kiến thức, tư duy. Ngoài ra cũng cần đầu tư về thời gian, công sức nên nếu bạn vẫn còn tâm lí dễ ăn tiền với TikTok thì cần thay đổi ngay.

Tuy nhiên, tại cuốn sách này sẽ cung cấp cho bạn những kiến thức **CƠ BẢN NHẤT**, hướng dẫn bạn từng bước và tập trung vào những phần **TRỌNG TÂM** để thực hiện công việc này một cách dễ dàng.

Và cuốn sách cũng truyền tải bằng những ngôn từ dễ hiểu, truyền tải chung cho tất cả mọi người. Vì mỗi người sẽ có cách đọc hiểu và tiếp thu kiến thức khác nhau nên đọc một lần có thể chưa hiểu thì bạn hãy bình tĩnh, đừng nóng vội nhé. Nếu đọc một cách tổng quát và kết hợp áp dụng vào thực hành, kiên trì một chút, thì mình tin chắc mọi kiến thức, hướng dẫn trong này sẽ chỉ cho bạn con đường kiếm tiền nhanh nhất

Còn giờ thì... hãy tự nói với bản thân mình một câu **"SẴN SÀNG"** để kiếm tiền trên mỏ vàng TikTok này thôi nào!!!

CHƯƠNG 1:

XXXX

TỔNG QUAN GIẢI THÍCH

ĐẦY ĐỦ VỀ
TIẾP THỊ LIÊN KẾT
TRÊN TIKTOK

XXXX

XXXX

XXXX

Tổng quan về Tiếp thị liên kết trên TikTok

Ở phần này, mình sẽ cung cấp cho bạn những khái niệm cơ bản và trọng tâm nhất, để khi bắt tay vào làm Tiếp thị liên kết TikTok bạn sẽ cảm thấy tự tin hơn.

Chúng ta sẽ đi từ những khái niệm nhỏ nhất:

- Tiếp thị liên kết là gì?
- Tiếp thị liên kết trên TikTok là gì?
- Tổng quan về thị trường TikTok
- Cách chúng ta kiếm tiền với Tiếp thị liên kết TikTok như thế nào?

Đối với những người vừa bắt đầu, đây là những khái niệm khá mới mẻ, vậy nên nếu đọc một lần chưa hiểu thì hãy cố gắng đọc đi đọc lại nhiều lần kết hợp thực hành và nghiền ngẫm, thì mình tin những khái niệm trên sẽ dễ hiểu hơn rất nhiều đó.

Còn giờ thì... bắt đầu tìm hiểu thôi nào!!!

Các từ khóa viết tắt

Aff	Affiliate, dịch ra tiếng việt là Tiếp thị liên kết.
KOC	Key Opinion Consumer (Tiếng Việt có nghĩa là Người tiêu dùng chủ chốt). Đây là những người tiêu dùng có sức ảnh hưởng lớn trên thị trường. Công việc chính của KOC là trải nghiệm sản phẩm, sau đó đưa ra review/đánh giá. Thường có lượt follow kênh cá nhân từ vài nghìn tới vài trăm nghìn.
Flop	Khi video bạn đăng lên kênh mà lượt xem, lượt tiếp cận, lượt view, hay lượt bình luận đều bị giảm mạnh, không còn giữ được sự ổn định như trước nữa thì có nghĩa là video của bạn bị flop.
TTS	TikTokShop.

PHẦN 1:

TIẾP THỊ LIÊN KẾT TRÊN TIKTOK LÀ GÌ? TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG TIẾP THỊ LIÊN KẾT TIKTOK ĐANG KIẾM TIỀN NHƯ THẾ NÀO?

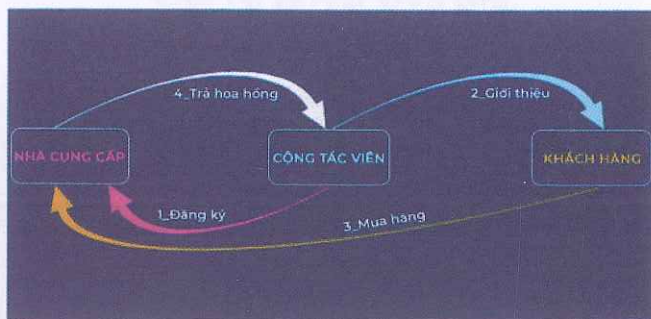
Tiếp thị liên kết TikTok là gì?

Trước khi hiểu **Tiếp thị liên kết TikTok**, chúng ta cần hiểu được **Tiếp thị liên kết TikTok** là gì trước. Ở đây mình sẽ nêu khái niệm một cách dễ hiểu nhất:

Tiếp thị liên kết là một phương pháp bán hàng, quảng bá sản phẩm hay dịch vụ của người khác trên nền tảng online và nhận được tiền hoa hồng trên mỗi giới thiệu hoặc đơn hàng thành công.

Có thể đọc khái niệm này một hoặc nhiều lần bạn vẫn chưa hiểu, nhưng mình tin nếu bắt tay vào làm thì bạn sẽ thấy rất dễ hiểu hơn.

Mô hình dưới đây sẽ giúp bạn hiểu hơn về tiếp thị liên kết:



Nhà cung cấp: Là đơn vị có sản phẩm, dịch vụ muốn tạo thêm nguồn thu nhập từ Tiếp thị liên kết. Để thực hiện thì cần các **Cộng tác viên**.

Cộng tác viên (mọi người thường gọi là Publisher), họ là những người đi quảng bá những sản phẩm, dịch vụ của **Nhà cung cấp**.

Khi có **Khách hàng** mua hàng thì **Cộng tác viên** nhận được hoa hồng đó.

Như vậy, **Tiếp thị liên kết TikTok**, hay còn gọi với tên tiếng anh là **Affiliate TikTok**, giải thích một cách dễ hiểu nhất là bạn sẽ làm công việc tiếp thị liên kết trên nền tảng TikTok, sau đó bạn sẽ nhận được một phần hoa hồng do TikTok trả hoặc một nền tảng khác (cụ thể là Shopee, Lazada, Tiki,...) nếu bạn dẫn link ở bio qua những nền tảng đó.

Hiểu hơn về khái niệm này, chúng ta sẽ tiếp tục tìm hiểu về tổng quan thị trường TikTok để bạn có góc nhìn bao quát và sát sao hơn về nền tảng.

Tổng quan về thị trường TikTok?

Về cơ bản thì TikTok là mạng xã hội video ngắn, là sân chơi cho những người muốn tạo hay xem những video ngắn kèm hiệu ứng, âm nhạc và chia sẻ lên kênh của mình.

TikTok hiện nay là một mỏ vàng và có rất nhiều người vẫn đang khai thác ngoài kia, lí do dễ hiểu là TikTok sở hữu một lượng người dùng cực kì lớn, lên tới hàng chục triệu người.

Người dùng trên này không giới hạn về giới tính, độ tuổi, địa điểm,... nên con số này vẫn tiếp tục tăng lên trong thời gian sắp tới. Đồng nghĩa với việc nơi đây tồn tại rất nhiều cơ hội kiếm tiền.

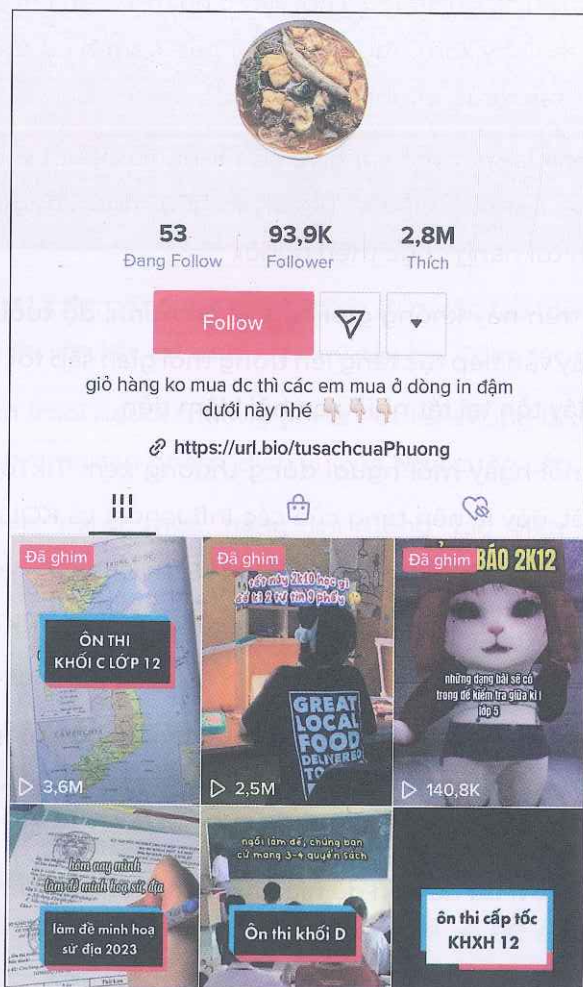
Trung bình mỗi ngày mỗi người dùng thường xem TikTok ít nhất 52 phút. Đặc biệt, đây là nền tảng của các Influencer và KOL, KOC,... hoạt động để xây dựng thương hiệu, cộng đồng.

Nhờ sự phát triển mạnh mẽ ấy của nền tảng, Affiliate TikTok chính là xu hướng mới của làm Tiếp thị liên kết.

Cộng với việc TikTok đang hướng tới mục tiêu là nền tảng giải trí kết hợp mua sắm thì cũng có thể nói rằng, đây là kênh giúp bạn dễ kiếm nhiều tiền nhất với Tiếp thị liên kết.

Dưới đây là một ví dụ để bạn dễ hiểu hơn, chi tiết cách làm sẽ cụ thể ở chương II.

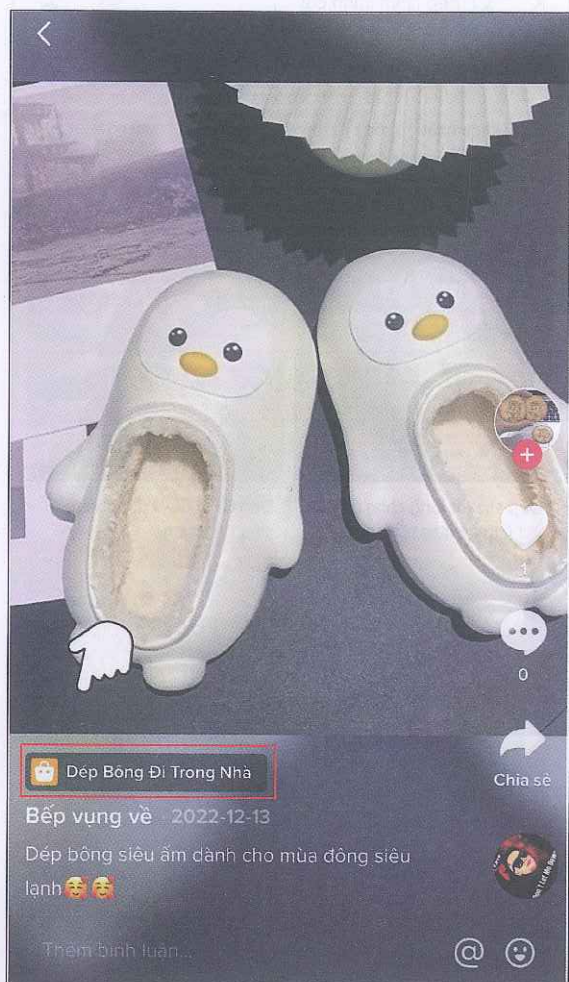
1. **Đầu tiên**, bạn sẽ tạo một kênh riêng cho mình chuyên review hoặc chia sẻ kiến thức, thông tin về một đề tài thời trang, kinh doanh, học tập,... miễn là đem lại giá trị nào đó cho người xem.



2. Tiếp theo, bạn sẽ tìm và chọn những sản phẩm liên quan tới định hướng kênh của bạn hoặc có sẵn trên kênh TikTok.

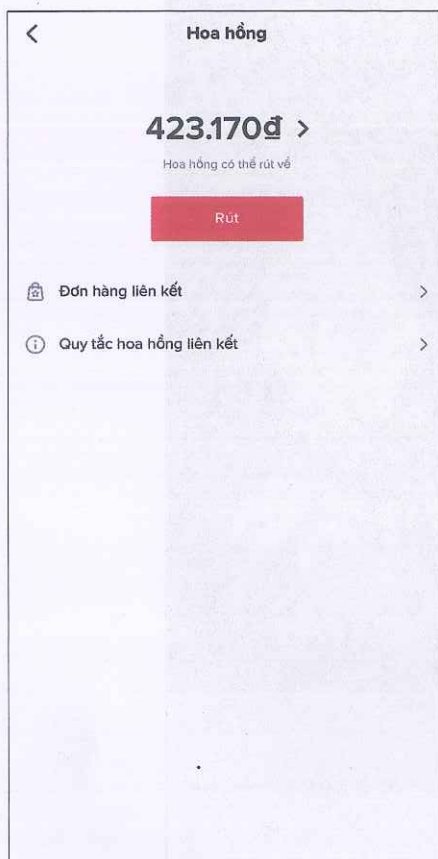


3. Sau đó, bạn đăng video quảng bá sản phẩm đó lên kênh TikTok cá nhân, đồng thời gắn link tiếp thị liên kết ở phần bio hoặc đối với TikTok Shop thì bạn sẽ gắn trực tiếp sản phẩm vào video đó.



4. Khách hàng xem video thấy hấp dẫn sẽ đặt mua sản phẩm bạn gắn trên video hoặc link bio.

5. Bạn sẽ nhận được hoa hồng (từ 10 - 30% tùy sản phẩm) từ những đơn hàng đó. Chi tiết về cách làm sẽ có ở chương 2 để bạn thực hành, rồi bạn sẽ càng hiểu hơn về cách kiếm tiền này.



Giao dịch		
Tháng 12 1, 2022 - Tháng 12 31, 2022 ▾		
Hoa hồng	Rút tiền	
Tháng 12 31	25.090đ	13 mặt hàng
Tháng 12 30	44.010đ	23 mặt hàng
Tháng 12 30	3.780đ	2 mặt hàng
Tháng 12 29	26.030đ	14 mặt hàng
Tháng 12 29	1.893đ	1 mặt hàng
Tháng 12 28	29.210đ	16 mặt hàng
Tháng 12 27	10.460đ	5 mặt hàng
Tháng 12 26	30.380đ	16 mặt hàng
Tháng 12 26	1.590đ	1 mặt hàng
Tháng 12 25	29.490đ	16 mặt hàng

Lưu ý: Mỗi nền tảng sẽ có cơ chế hoa hồng riêng.

Link bio:

Sản phẩm được gắn trong bio:



Tiềm năng kiếm tiền Tiếp thị liên kết trên TikTok

Sau khi hiểu hơn về khái niệm, tổng quan thị trường, mình muốn bạn nắm thêm về tiềm năng kiếm tiền trên nền tảng này. Mục đích để giúp bạn có thêm động lực, có thêm lí do để mau chóng hành động hơn.

Với lượng truy cập thường xuyên cực kỳ lớn lên đến vài chục triệu và vẫn đang tăng trưởng liên tục, cộng với việc thời gian lướt TikTok trung bình của một người là gần một tiếng.

Chứng minh cho điều này thì chắc chính bạn cũng chẳng lạ khi thấy những câu chuyện đùa kiểu như: Lỡ tay bấm vào app TikTok nhưng nghiện quá nên 2 tiếng sau mới thoát khỏi hay lướt TikTok quá 180p,...

TikTok cũng đang điều hướng người dùng tới hành vi giải trí kết hợp mua sắm khi gần đây đã xuất hiện thêm TikTok Shop, khiến người dùng có thể đặt mua sản phẩm ngay trên nền tảng mà không cần sang nền tảng khác.

Xu hướng người dùng đặt hàng TikTok Shop thông qua các Nhà sáng tạo nội dung (Tiếp thị liên kết) cực kỳ lớn, vì người dùng cảm thấy tin tưởng hơn khi đặt hàng qua các video đánh giá, giới thiệu, review sản phẩm hoặc qua mỗi phiên livestream vài trăm đến vài nghìn mắt xem.

Chưa hết, hoa hồng bạn nhận được từ TikTok là cực kỳ cao so với những nền tảng khác, cụ thể là từ 10 - 30%. Nhận tiền hoa hồng cũng rất nhanh, chỉ trong 2 - 3 tuần đơn giao thành công là có thể rút tiền về tài khoản.

PHẦN 2:

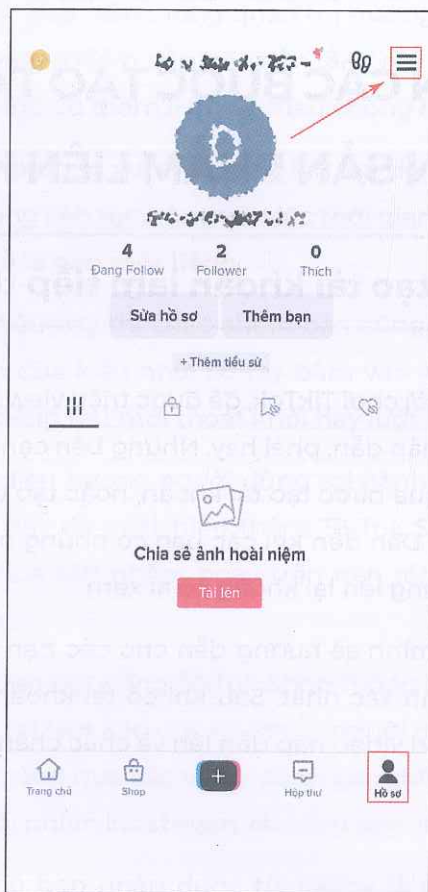
THỰC HIỆN CÁC BƯỚC TẠO TÀI KHOẢN, GẮN SẢN PHẨM LIÊN KẾT

Các bước tạo tài khoản làm tiếp thị liên kết

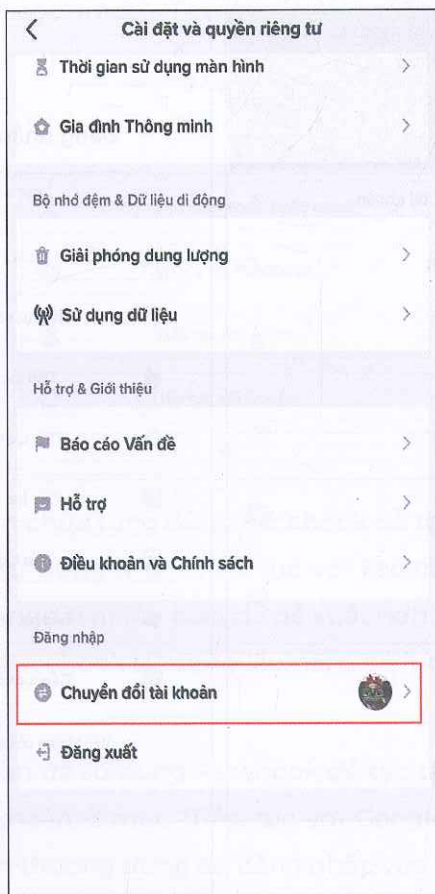
Đối với những người chơi TikTok, để được triệu view thì nội dung video của các bạn phải hấp dẫn, phải hay. Nhưng bên cạnh đó một số người dùng thường bỏ qua bước tạo tài khoản, hoặc tạo tài khoản rất sơ sài không đúng cách. Dẫn đến khi các bạn có những nội dung rất hay và hấp dẫn nhưng đăng lên lại không có ai xem.

Vậy thì hôm nay mình sẽ hướng dẫn cho các bạn từng bước tạo tài khoản TikTok chính xác nhất. Sau khi có tài khoản TikTok chuẩn rồi bạn chỉ việc upload video hấp dẫn lên và chắc chắn sẽ có triệu view.

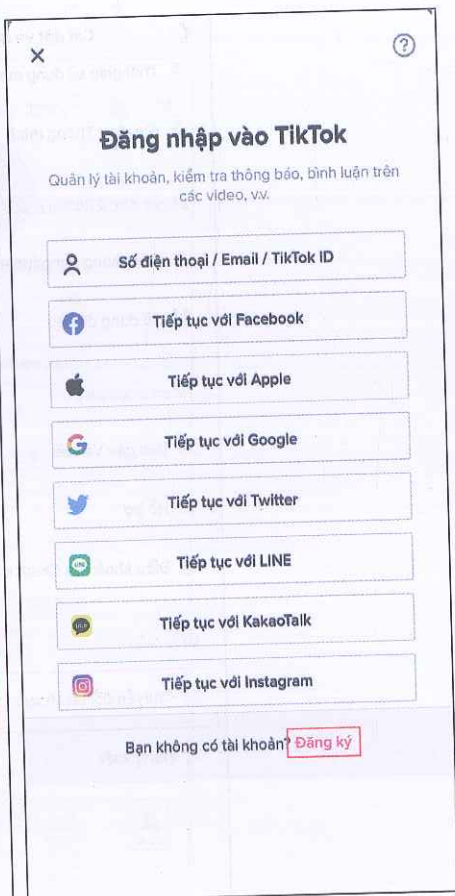
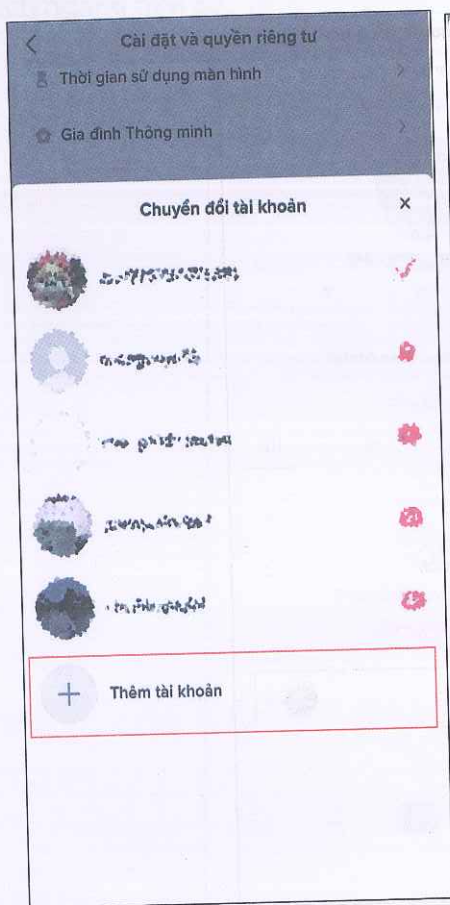
Bước 1: Vào app TikTok, sau đó vào mục “Hồ sơ”, rồi nhấn mục 3 dấu gạch ngang trên góc phải.



Bước 2: Kéo xuống dưới vào mục “Chuyển đổi tài khoản”.



Bước 3: Nhấn vào “Thêm tài khoản” và nhấn vào “Đăng ký”.



Bước 4: Ở mục này có 3 lựa chọn cho bạn, Đăng ký tài khoản TikTok bằng “Điện thoại hoặc email”, “Facebook”, hoặc “Google”.

The image shows the TikTok registration interface. At the top, it says 'Đăng ký TikTok' (Sign up TikTok). Below that, a subtitle reads 'Tạo hồ sơ, follow các tài khoản khác, quay video của chính bạn, v.v.' (Create profile, follow other accounts, shoot videos of yourself, etc.). There are four registration options, each with an icon and text: 1. A person icon with 'Sử dụng số điện thoại hoặc email' (Use phone number or email). 2. The Facebook 'f' logo with 'Tiếp tục với Facebook' (Continue with Facebook). 3. The Apple logo with 'Tiếp tục với Apple' (Continue with Apple). 4. The Google 'G' logo with 'Tiếp tục với Google' (Continue with Google). A downward arrow is at the bottom of the options list.

Lưu ý: Nếu các bạn chưa từng dùng Facebook để tạo tài khoản TikTok thì các bạn nên sử dụng mục “Tiếp tục với Facebook” thì sẽ dễ tạo tương tác với mọi người nhiều hơn, dễ đề xuất hơn. Nhất là đối với các bạn có tài khoản Facebook sử dụng lâu năm, có lượt tương tác tốt thì sẽ là điểm mạnh.

Đối với việc các bạn đã sử dụng Facebook để tạo tài khoản rồi thì các bạn nên tạo tài khoản ở mục “Tiếp tục với Google”. Đó là tài khoản Gmail của các bạn thường dùng để đăng nhập vào Youtube, CH Play,...

Lưu ý: Nếu các bạn sử dụng mục này, bạn cần sử dụng hoặc tạo tài khoản Gmail đã sử dụng thời gian dài. Các bạn **KHÔNG** nên sử dụng tài khoản Gmail mới tạo và đăng ký tài khoản TikTok ngay.

Bước 5: Nhập ngày sinh của bạn.

< Đăng ký

Ngày sinh của bạn là ngày nào?

Ngày sinh của bạn sẽ không được hiển thị công khai.

Ngày sinh

Tiếp

14	tháng 11	2018
15	tháng 12	2020
16	tháng 1	2021
17	tháng 2	2022
18	tháng 3	2023
19	tháng 4	2024
20	tháng 5	2025

Lưu ý: Nếu các bạn để ngày sinh chưa đủ 18 tuổi các bạn sẽ không đủ điều kiện để phát live trên TikTok vì độ tuổi chưa đủ. Thêm nữa bạn cũng sẽ bị hạn chế người bình luận trong các video, hạn chế đề xuất video của các bạn.

Bước 6: Các bạn nhập biệt danh (bạn có thể thay đổi lại tên biệt danh). Sau khi điền xong bạn ấn vào chữ “Xác nhận”.

Bỏ qua Đăng ký ?

Tạo biệt danh

Bạn có thể sử dụng bất kỳ biệt danh nào mình thích và có thể thay đổi về sau. Nếu bạn bỏ qua bước này, chúng tôi sẽ tự động cấp biệt danh mặc định cho bạn.

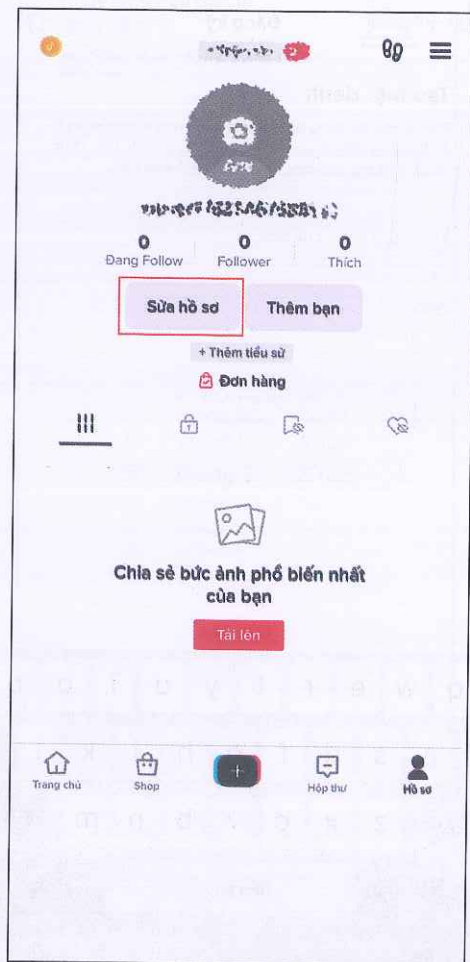
Thêm biệt danh của bạn

0/30

Xác nhận

q w e r t y u i o p
a s d f g h j k l
⬆ z x c v b n m ⬆
123 😊 dấu cách Nhập
🌐 🎤

Và như vậy các bạn đã tạo được một tài khoản TikTok, sau đó các bạn nhấn vào mục “Hồ sơ”. Các bạn hãy nhấn vào “Sửa hồ sơ” để chỉnh lại hồ sơ của tài khoản:



Các bạn đổi ảnh đại diện cho tài khoản.

Lưu ý: Tên TikTok ID bạn chỉ nên đổi 1 lần, không nên đổi nhiều.

- Bạn có thể thêm Instagram, Youtube, Twitter vào hồ sơ của tài khoản.
- Các bạn nên thêm tiểu sử cho tài khoản, có thể giới thiệu về bản thân, số điện thoại của các bạn hoặc viết về sản phẩm bạn bán,...

Hủy

TikTok ID

Lưu

TikTok ID

www.tiktok.com/@username

TikTok ID chỉ có thể bao gồm chữ cái, chữ số, dấu gạch dưới và dấu chấm. Khi thay đổi TikTok ID, liên kết hồ sơ của bạn cũng sẽ thay đổi.

Bạn có thể thay đổi TikTok ID của mình một lần trong mỗi 30 ngày.

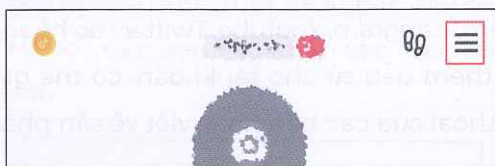
q w e r t y u i o p

a s d f g h j k l

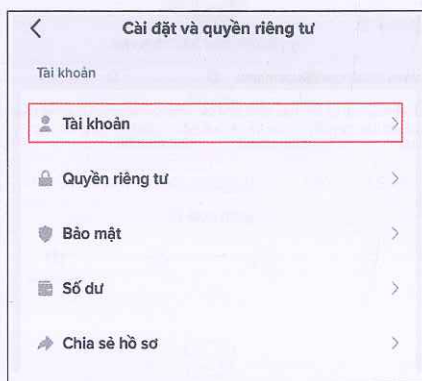
⬆ z x c v b n m ⬇

123 🌐 🎤 dấu cách Nhập

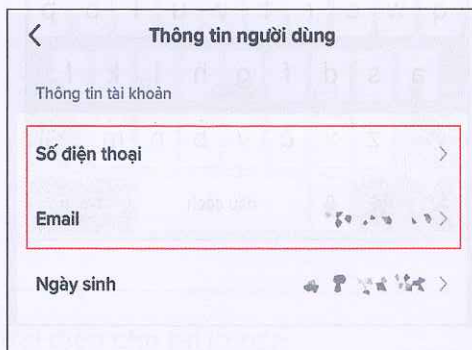
Tiếp theo các bạn nhấn vào dấu 3 chấm trên góc phải.



Nhấn tiếp vào “Cài đặt và quyền riêng tư”, ở đây sẽ có mục “Tài khoản” và “Kiểm soát tài khoản”.

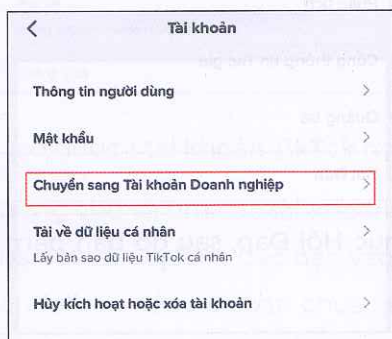


Lưu ý: Các bạn nên xác nhận 1 là số điện thoại, 2 là Email để TikTok xác nhận là tài khoản hợp lệ, không phải tài khoản ảo.

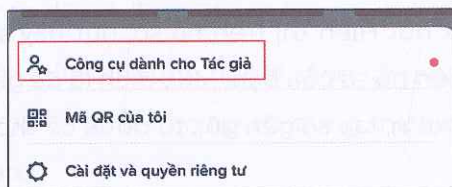


- Khi các bạn sử dụng Email để xác minh, các bạn cần điền email của các bạn và nhấn gửi mã, TikTok sẽ gửi mã xác minh 6 chữ số tới email cho bạn, bạn cần điền mã đó vào mục “Nhập mã 6 chữ số”.
- Nếu các bạn sử dụng cả 2 loại xác minh thì sẽ yên tâm hơn về bảo mật cho tài khoản. Trong trường hợp mất tài khoản thì việc lấy lại tài khoản cũng dễ hơn.

Ở mục “Tài khoản” sẽ hiển thị lên Chuyển sang Tài khoản Doanh nghiệp. Có thể sẽ nhiều bạn thắc mắc rằng có nên chuyển sang không, theo mình khi mới lập kênh thì không cần chuyển nên phần này các bạn có thể bỏ qua.

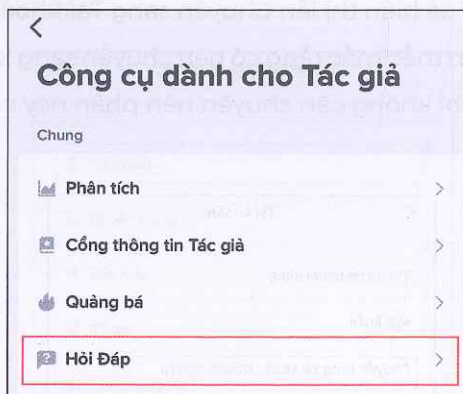


Tiếp đến, ở thanh công cụ trên trang cá nhân sau khi bấm vào dấu  trên góc phải, sẽ hiển thị mục “Công cụ dành cho Tác giả”. Bấm vào để tiếp tục.

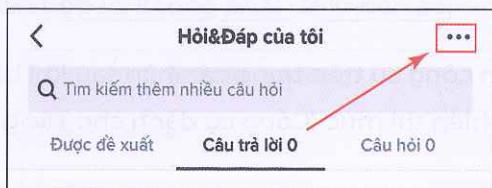


Ở đây bạn sẽ thấy 2 mục Phân tích và Hỏi Đáp:

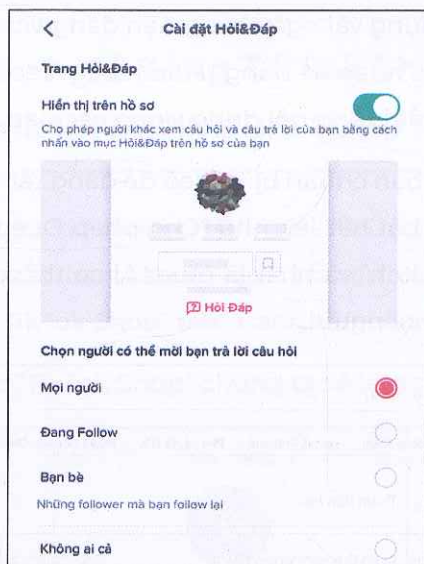
- Ở mục phân tích, sau khi sử dụng 1 thời gian phân tích sẽ hiển thị cho các bạn.
- Ở mục hỏi đáp (nếu không thấy các bạn cần cập nhật ứng dụng lên phiên bản mới nhất). Các bạn nhấn bật Hỏi và Đáp, sau đó thoát ứng dụng ra ngoài và vào lại ứng dụng TikTok.



Tiếp tục, bấm vào mục Hỏi Đáp, sau đó bạn bấm vào dấu 3 chấm ở góc phải màn hình.



Cuối cùng bạn bật nút Hiển thị trên hồ sơ, nút này sẽ giúp phần Hỏi Đáp này hiển thị trên hồ sơ của bạn. Mục đích là để gia tăng tương tác giữa bạn và người xem, tạo sự gần gũi, từ đó sẽ có thêm lượt follow và tương tác.



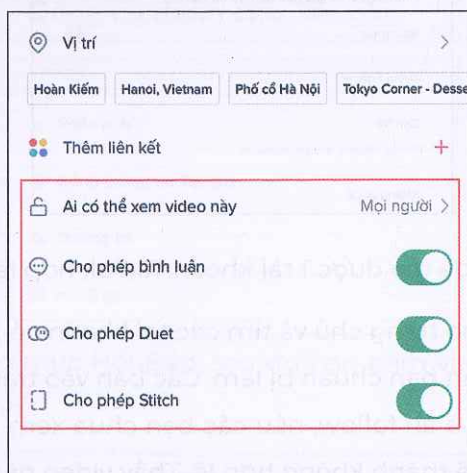
Như vậy các bạn đã tạo được 1 tài khoản TikTok hợp lệ.

Từ đây các bạn vào trang chủ và tìm các tài khoản có những nội dung giống với tài khoản bạn chuẩn bị làm. Các bạn vào trang của họ xem 1 vài video của họ và ấn follow, nếu các bạn chưa xem nhiều video của họ đã follow thì sẽ thành không hợp lệ. Thấy video nào hay và hữu ích bạn hãy thả tim cho họ, bạn thả tim càng nhiều thì lượt thả tim cho bạn sẽ nhiều hơn. Bạn cũng có thể bình luận trong các video, nếu bình luận của bạn được lên top thì tài khoản của các bạn dễ được người dùng tìm kiếm, theo dõi và đề xuất cao hơn.

Lưu ý: Các bạn nên follow những người sáng tạo nội dung giống như bạn, từ đó TikTok sẽ đề xuất cho người dùng thích nội dung đó xem được kênh của bạn.

Các bạn cần hoạt động vài ngày hăng nên đăng video đầu tiên lên tài khoản, chuẩn bị sẵn video để đăng tải, cần bắt theo trend. Lượng view sẽ tùy thuộc vào chất lượng nội dung video các bạn đăng tải.

Sau 1 thời gian, các bạn chuẩn bị 1 video để đăng tải, trước khi đăng tải video, các bạn cần bật hết lên như “Cho phép Duet”, “Cho phép bình luận”, “Cho phép Stitch” và nhất là mục “Ai có thể xem video này” thì các bạn cần để là Mọi người.



- Để ảnh bìa cho video hấp dẫn, nổi bật.
- Các bạn ghi tiêu đề kèm hashtag #xuhuong, kèm hashtag của nội dung bạn đăng tải.

Và đó chính là cách để tạo tài khoản TikTok hợp lệ và upload video lên xu hướng.

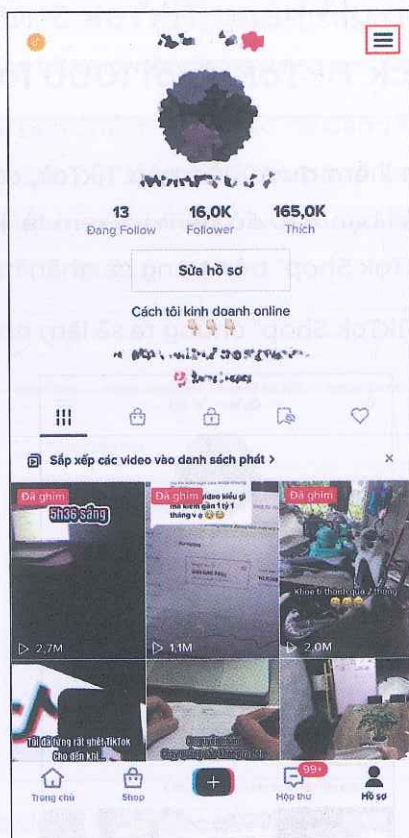
Tạo giỏ hàng TikTok Shop với nick TikTok dưới 1000 follow

Để thêm liên kết và kiếm được tiền trên TikTok, các bạn hãy vào tài khoản TikTok của các bạn. Sau đó kiểm tra xem tài khoản của các bạn đã hiển thị mục "TikTok Shop" trên trang cá nhân hay chưa.

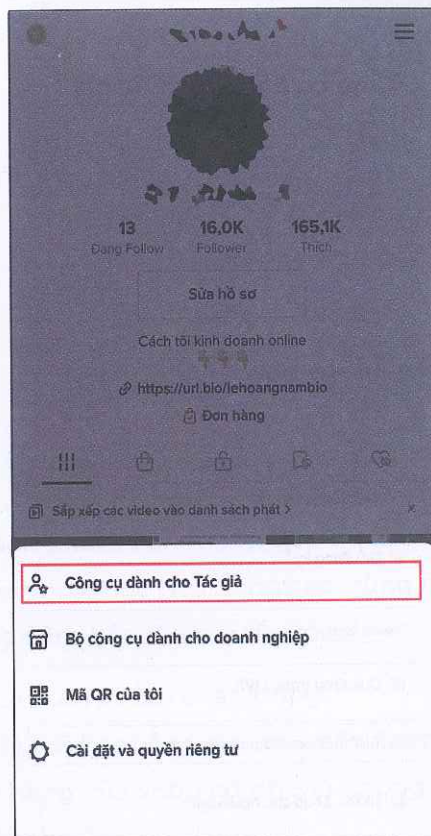
Nếu chưa có mục "TikTok Shop" chúng ta sẽ làm như sau:



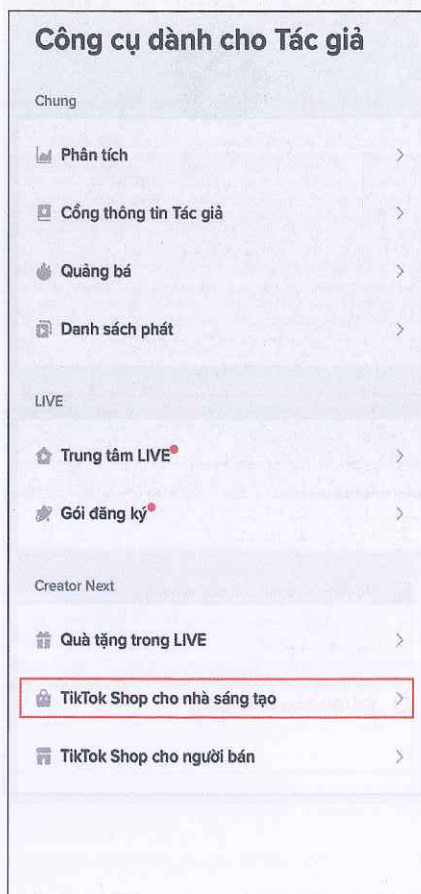
Bước 1: Vào mục Hồ sơ. Vào 3 dấu gạch ở góc phải.



Bước 2: Nhấn vào “Công cụ dành cho Tác giả”.



Bước 3: Ở mục Công cụ dành cho tác giả, vào TikTok Shop cho nhà sáng tạo.



Lưu ý: Đối với tài khoản mới, sẽ hiện ra thông báo có 2 yêu cầu: Thứ nhất, tài khoản của bạn phải có hơn 1000 follow. Thứ hai, tài khoản phải trên 18 tuổi. Nếu bạn có đủ 2 yêu cầu trên bạn sẽ được mở tính năng TikTok Shop cho nhà sáng tạo.

Bước 4: Sau khi vào TikTok Shop, các bạn ấn vào mục “Sàn sản phẩm”.



Bước 5: Tìm một sản phẩm bạn muốn tiếp thị liên kết. Các bạn có thể tìm những sản phẩm có mức hoa hồng cao, cùng những thương hiệu uy tín. Cùng đó, họ đảm bảo được 3 yếu tố:

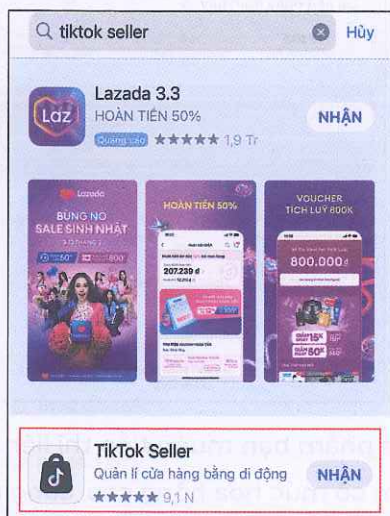
- Shop có sự uy tín, sản phẩm chất lượng.
- Shop bảo đảm %, tỉ lệ hoa hồng các bạn nhận được là không thay đổi.
- Thời gian giao hàng của shop có nhanh không (các bạn vào đánh giá của shop để check).

Từ đó các bạn tìm ra shop tỉ lệ sản phẩm cũng như hoa hồng cao để lựa chọn làm việc cùng.

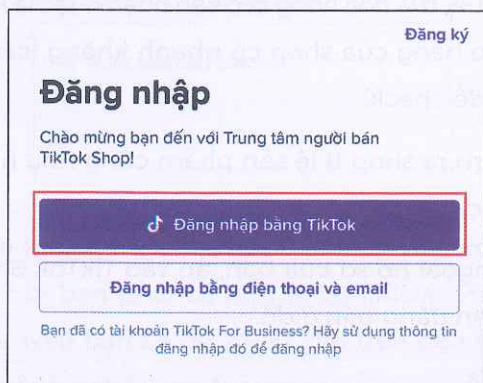
Bước 6: Bạn ra ngoài hồ sơ của bạn, ấn vào TikTok Shop để kiểm tra các sản phẩm bạn đang bán ở đó.

Với những bạn mới xây kênh, chưa đạt được 1000 follower thì các bạn làm theo các bước sau:

Bước 1: Vào App Store, CH Play. Sau đó tải ứng dụng TikTok Seller.



Bước 2: Mở ứng dụng TikTok Seller lên và đăng nhập, liên kết với tài khoản TikTok của bạn.



Bước 3: Sau khi đăng nhập bằng tài khoản TikTok, các bạn chuyển sang ứng dụng TikTok để ủy quyền cho phép TikTok Seller truy cập vào tài khoản TikTok của bạn.

Cho phép Seller Center truy cập tài khoản TikTok của bạn?




Chuyển đổi tài khoản Seller Center

Seller Center muốn:

- Đọc thông tin hồ sơ của bạn (ảnh đại diện, tên hiển thị, tên người dùng, số lượt thích, số lượng follower, số người bạn đang follow, trạng thái đã xác minh, số lượng video)
- Đọc địa chỉ email của bạn
- Đọc số điện thoại của bạn
- Tên người dùng của bạn

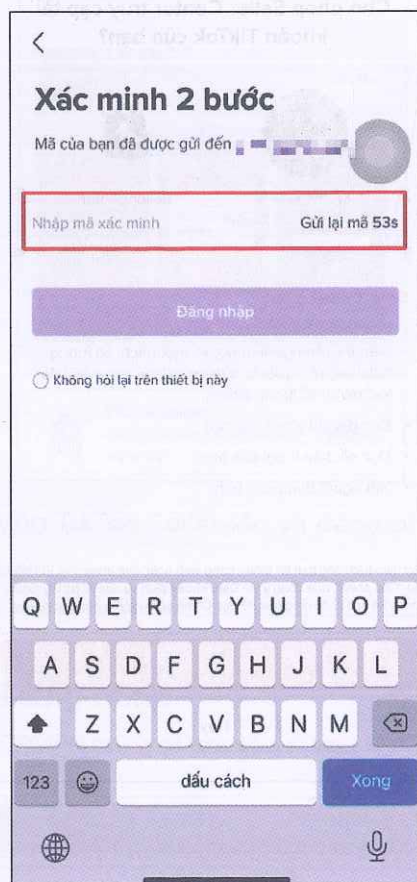
Bạn có thể quản lý cài đặt này thông qua mục "Chỉnh sửa quyền truy cập". Để thu hồi quyền truy cập sau khi đã cho phép, hãy truy cập

Hãy đảm bảo rằng bạn tin tưởng trang web hoặc ứng dụng này. Khi nhấn vào "Cho phép", bạn đồng ý với Điều khoản dịch vụ của %! (string= Seller Center) và xác nhận rằng bạn đã đọc Chính sách quyền riêng tư của họ.

Ủy quyền

Hủy

Bước 4: Khi quay trở lại ứng dụng TikTok Seller, TikTok Seller sẽ yêu cầu bạn xác minh 2 bước (nếu tài khoản TikTok của bạn dùng số điện thoại, họ sẽ gửi mã tới số điện thoại. Còn lại nếu tài khoản TikTok của bạn dùng email để xác minh thì họ sẽ gửi mã tới Gmail).



Lưu ý: Các bạn sẽ cần xác minh độ tuổi bằng Chứng minh thư, Căn cước công dân để chứng minh các bạn trên 18 tuổi.



Sau khi làm các bước trên các bạn sẽ vào được TikTok Shop từ mục Kiếm tiền.

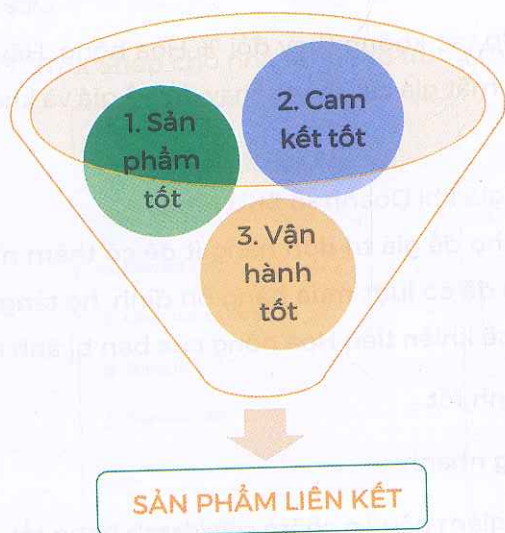
Khi đã có sản phẩm trên hồ sơ TikTok Shop, các bạn muốn kiếm tiền các bạn cần upload những video có đính kèm thêm liên kết của sản phẩm muốn bán.

Khi khách hàng xem được video của bạn, họ sẽ thấy những liên kết đính kèm. Sau khi họ ấn vào mua và sản phẩm đến tay người mua thì hoa hồng từ shop sẽ được chuyển cho các bạn ngay (giao động từ 5 đến 7 ngày tùy shop giao hàng nhanh hay chậm).

Các bạn cũng có thể yêu cầu shop gửi mẫu miễn phí để làm review, tùy thuộc shop đó có đồng ý để bạn là review cho shop đó hay không. Nếu shop gửi mẫu cho các bạn review thì các bạn hãy đăng video review kèm gắn link sản phẩm đó vào, từ đó các bạn có thể nhận được hoa hồng khi giao dịch đầy được phát sinh.

Hướng dẫn chọn sản phẩm liên kết

Có 3 yếu tố để chọn Shop làm Affiliate:



Yếu tố 1: Sản phẩm tốt

Chọn sản phẩm chất lượng đạt 4 - 5 sao đánh giá trên TikTok.

Feedback, phản hồi, bình luận tốt.

Từ đó khách hàng dễ đưa ra quyết định mua hàng.

Lưu ý: Nếu các bạn chọn ra những sản phẩm được hoa hồng cao nhưng chất lượng không tốt thì tỉ lệ hoàn hàng sẽ rất cao và đánh giá của sản phẩm sẽ rất thấp. Từ đó, khi khách hàng đọc feedback 2 - 3 sao họ sẽ không đưa ra quyết định mua hàng. Và khi đó bạn sẽ không

có tiền hoa hồng, công sức, nỗ lực và thời gian bạn bỏ ra để tạo video cũng sẽ không hiệu quả. Bạn có thể sử dụng bộ lọc để lọc ra những sản phẩm có lượt bán từ 400 - 500 lượt bán.

Yếu tố 2: Cam kết tốt

Cam kết khi hợp tác không thay đổi % Hoa hồng. Hãy chọn Shop có mức ổn định về mặt giá cả, không thay đổi về giá và không thay đổi về % Hoa hồng.

Không thay đổi giá khi Doanh số SKU tăng.

(Ví dụ: Ban đầu họ để giá trị đơn hàng ít để có thêm nhiều lượt mua, nhưng khi Shop đã có lượt mua hàng ổn định, họ tăng giá khiến lượt mua ít đi, từ đó sẽ khiến tiền Hoa hồng của bạn bị ảnh hưởng).

Yếu tố 3: Vận hành tốt

Tốc độ giao hàng nhanh.

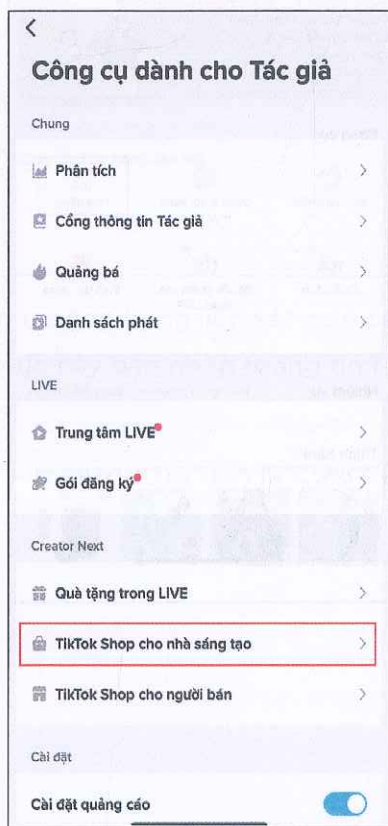
Tỷ lệ hoàn hàng giảm nếu có chăm sóc khách hàng tốt.

Ví dụ: Ban đầu 1 Shop có thể bán được vài chục đơn hàng, nhưng khi có nhiều bạn làm Affiliate cho Shop đó thì Shop sẽ có vài trăm đơn cho tới vài nghìn đơn hàng, khi đó họ sẽ rất khó để vận hành. Từ khi đặt đơn tới khi giao cho khách hàng khoảng thời gian từ 5 - 7 ngày là lý tưởng. Nếu Shop vận hành không tốt, thời gian giao hàng cho khách hàng là 8 - 10 ngày thì tỷ lệ hoàn hàng sẽ TĂNG và bạn sẽ không có tiền Hoa hồng từ đơn hàng đó nữa.

Hướng dẫn check và rút tiền hoa hồng

Khi đã nhận được hoa hồng, nếu bạn muốn rút tiền ra các bạn làm theo các bước sau:

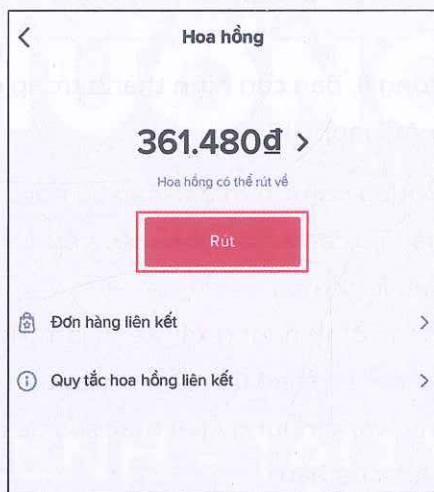
Bước 1: Ấn vào TikTok Shop cho nhà sáng tạo trong mục Kiếm tiền.



Bước 2: Ấn vào mục Hoa hồng.



Bước 3: Ấn vào Rút.



Các bạn có thể kiểm tra đơn hàng liên kết xem các đơn hàng nào đã được giải quyết. Ở mục này bạn nhập thông tin tài khoản ngân hàng hoặc Zalo Pay.

Lưu ý: Ở thời điểm hiện tại, phí rút tiền là 2,5% trên số hoa hồng bạn nhận được.

Tổng kết chương I

Trước khi sang chương II, bạn cần hình thành trong đầu sẵn những tư duy “đúng” khi làm Affiliate TikTok:

- Đây là nền tảng video ngắn, nên bạn cần có nội dung hay, hấp dẫn, có yếu tố bán hàng,... càng đảm bảo các yếu tố này thì video của bạn càng có nhiều lượt mua.
- Hãy chọn sản phẩm, định hướng xây kênh làm Tiếp thị liên kết phù hợp với điểm mạnh bản thân để kiếm nhiều tiền nhất có thể.
- Nhắc lại, đây là mỏ vàng nhưng khai thác sao để nhiều tiền thì phụ thuộc vào năng lực của bạn.
- Vừa đọc sách vừa thực hành sẽ giúp bạn hiểu và vỡ ra nhiều điều hơn.

x x x x



CHƯƠNG 2:

HƯỚNG DẪN TỪNG BƯỚC

XÂY KÊNH - TẠO VIDEO

KIẾM TIỀN TỪ

**TIẾP THỊ LIÊN KẾT
TIKTOK**



x x x x



Phần 1:

Quy trình các bước kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết TikTok

Bạn lưu ý, kiếm tiền từ **Tiếp thị liên kết TikTok** sẽ khác với kinh doanh bán hàng trên TikTok, bạn sẽ chưa kiếm được tiền ngay và luôn đâu, mà bạn phải nắm vững quy trình mình chia sẻ dưới đây, thực hành và kiên trì theo thời gian mới hái được quả ngọt nha.

Bước 1	Tạo tài khoản TikTok và xây kênh.
Bước 2	Đặt mục tiêu follow cho kênh (5k, 10k, 20k... 100k... 200k followers trong khoảng thời gian 1 tháng, 2 tháng...).
Bước 3	Sáng tạo nội dung video sau đó quay, chỉnh sửa video để đăng lên kênh hàng ngày.
Bước 4	Khi kênh đạt 1 lượng follow nhất định, tạo được độ tin tưởng từ fan (những người follow) thì bạn bắt đầu chọn sản phẩm trên TikTok Shop để gắn vào video/kênh của bạn.
Bước 5	Liên tục sáng tạo nội dung để tăng lượng đơn hàng trên mỗi video liên kết sản phẩm, trên mỗi đơn hàng bán được từ kênh của bạn, bạn sẽ nhận được hoa hồng, đây là lúc bạn chính thức kiếm được tiền từ Tiếp thị liên kết.
Bước 6	Livestream trên kênh (Bước này có hoặc không tùy vào tài năng, sự tập luyện hoặc định hướng kênh của bạn).

Quy trình các bước trên có thể còn khó hiểu, xa lạ với nhiều bạn đọc, nên tiếp theo mình sẽ đi vào giải thích rõ cách làm từng bước của quy trình nhé.

Phần 2:

Kinh nghiệm xây kênh TikTok

Một lưu ý cực kỳ quan trọng bạn cần nắm được trước khi xây kênh:

Để xây kênh tăng lên 10.000 hay 100.000 follow không khó, quan trọng kênh đó phải chất lượng để mục tiêu cuối cùng bạn có thể kiếm được tiền từ liên kết TikTok. Vậy nên, ở đây sẽ chia sẻ kinh nghiệm xây kênh để giúp bạn kiếm được tiền, chứ không phải xây kênh chỉ để tăng follow.

Có hai loại chủ đề phổ biến nhất để xây kênh trên TikTok:

Loại 1: Giải trí

- Diễn kịch hài hước (Cô Đồng Nát, Thủng Long Family, Vlog 1977...).
- Âm nhạc.
- Trích đoạn phim.

Loại 2: Chia sẻ kiến thức, thể hiện tài năng

Đây chính là **Loại nội dung** mà mình sẽ hướng dẫn các bạn để có thể kiếm tiền được từ **Tiếp thị liên kết**.

Ok giờ mình tập trung đi tìm hiểu cách xây kênh để kiếm tiền như thế nào nhé!

Hướng dẫn từng bước xây kênh chuẩn để kiếm tiền từ tiếp thị liên kết

Bước 1

- Xác định cụ thể Chủ đề và Ngành mà kênh của bạn hướng đến.

Bước 2

- Tạo kênh và thông tin cho kênh.

Bước 3

- Lập kế hoạch đăng video hàng ngày/ hàng tuần.

Bước 4

- Chuẩn bị nội dung video, thực hiện quay, chỉnh sửa video để đăng lên kênh.

Bước 1: Xác định cụ thể Chủ đề và Ngành mà kênh của bạn hướng đến

Mục tiêu: Tạo sự nhất quán cho toàn bộ các video khi đăng lên kênh, từ đó người xem dễ hình dung bạn là ai trên TikTok.

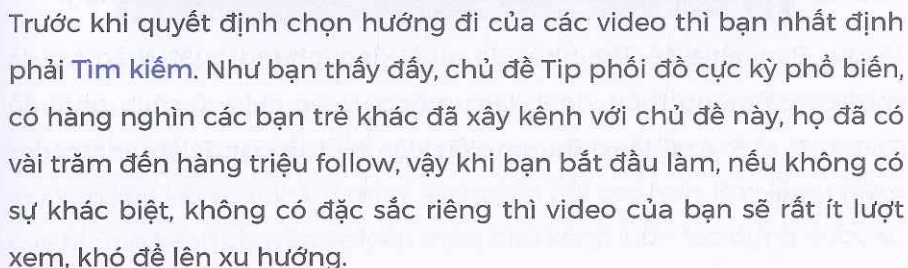
Những kênh này đã xác định rõ ngành hàng mà bạn hướng đến, vậy nên khi bạn bắt đầu gắn liên kết sản phẩm thì sẽ chọn các sản phẩm tương ứng với chủ đề kênh hướng đến.

Bạn muốn làm kênh về ngành thời trang, tuy nhiên chủ đề rất phong phú, bạn có thể làm kênh “chuyên về các Tip phối đồ”, hoặc kênh chuyên về “review các sản phẩm thời trang”.

Bạn muốn làm kênh về ẩm thực (ăn uống), nếu bạn không phải chủ quán, thì bạn có thể chọn các chủ đề sau: “chuyên review các quán ăn”, “dạy nấu ăn”, “dạy cách pha chế”, “dạy cách nấu ăn theo chế độ eat clean”,...

Dưới đây, mình sẽ gợi ý cho bạn tất cả các chủ đề xây kênh “hiệu quả - nên làm” cho 9 ngành phổ biến trên TikTok:

Chủ đề 1: Tip phối đồ.



Vậy giải pháp ở đây là gì?

Để mình gợi ý cho bạn nhé:

Thứ nhất: Bạn có thể chọn đối tượng người xem khác đi.

Ví dụ thay vì hướng đến phối đồ cho người trẻ nói chung, thì bạn hướng đến các Tip phối đồ dành riêng cho dân văn phòng, hoặc Tip phối đồ cho người trung tuổi, Tip phối đồ cho trẻ em.

Thứ hai: Bạn tải ứng dụng TikTok Trung Quốc (Douyin) để tham khảo các ý tưởng, chỉ cần thấy ý tưởng hay, nhiều lượt xem trên Douyin mà bên Việt Nam ít người làm, hoặc chưa ai làm thì bạn bê y hệt ý tưởng đó về là có khả năng thắng rồi.

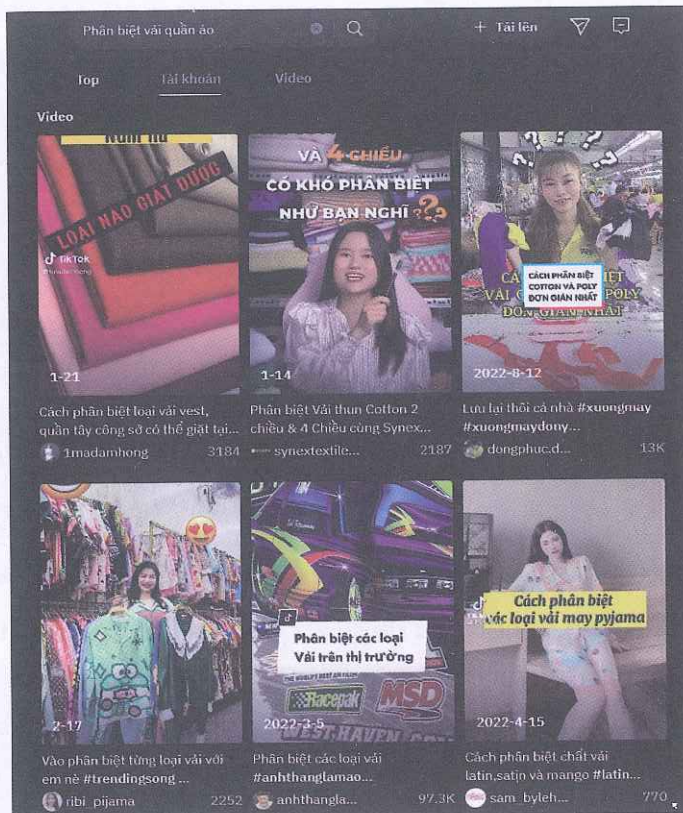
Thứ ba: Nếu bạn vẫn muốn hướng đến người trẻ, thì hãy tìm chủ đề thật khác biệt. Ví dụ như Tip phối đồ mặc như người giàu nhưng chi phí chưa đến 1 triệu,...

Thứ tư: Tip phối đồ theo phong cách biến hình vẫn còn HOT và được nhiều người xem. Tức trước đó bạn là 1 người rất lười thôi, xấu xí, nhưng sau khi biến hình bạn thật xinh đẹp, mặc đồ lung linh

Thứ năm: Tip phối đồ kèm theo không gian đặc biệt, gây sự chú ý.

Ví dụ: Bạn chia sẻ Tip phối đồ xinh đẹp nhưng xuất thân chỉ là một cô gái nông thôn, đang làm ruộng. Hoặc chia sẻ cách phối đồ Thứ 2, 3, 4, 5, 6 đi làm nhưng điều đặc biệt là bạn lái xe Mercedes sang trọng.

Chủ đề 2: Chuyên chia sẻ kiến thức về phân biệt các loại vải trong thời trang, hoặc nguyên tắc phối màu.



Chủ đề này đòi hỏi bạn phải có kiến thức chuyên về ngành, các video nếu làm được thì cũng ít lượt xem, khó lên xu hướng hơn các video thuộc chủ đề Tip phối đồ, tuy nhiên, bạn sẽ có follow chất lượng, và khi bạn liên kết sản phẩm thì tỷ lệ chuyển đổi cao hơn. Đây là ưu điểm của những kênh chuyên về kiến thức, chủ kênh luôn tạo dựng được sự uy tín, tin tưởng.

Chủ đề 3: Kênh chuyên về review thời trang của các nhãn hàng, hoặc các mẫu quần áo đang Hot, hoặc các mẫu thời trang bạn nên sở hữu.

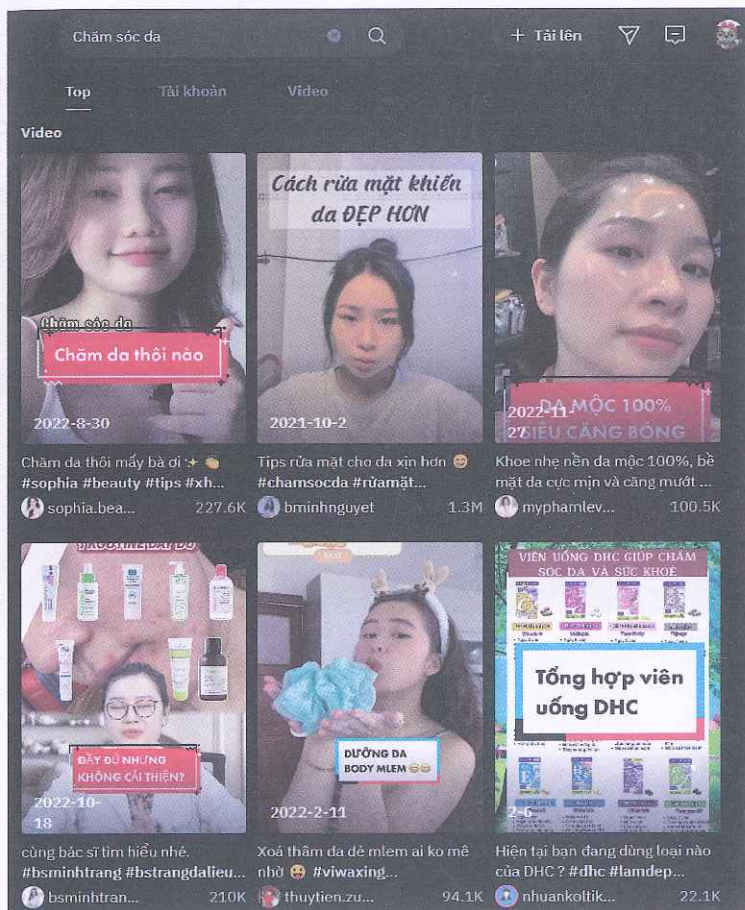


Chủ đề này tương tự như chủ đề số 2, cũng đòi hỏi bạn phải thể hiện kiến thức về thời trang (chất liệu, phôi đồ, giá, thuộc các nhãn hàng,...), tuy nhiên là không cần sâu và không khó như chủ đề số 2, các video cũng dễ lên xu hướng và dễ tiếp cận khách hàng, đặc biệt nếu như các video bạn review thực sự chi tiết, khách quan, hữu ích với khách hàng thì tỷ lệ chuyển đổi ra đơn hàng cực kỳ tốt.

Lưu ý: Nếu chọn chủ đề review, thì bạn phải review thật chi tiết, đưa ra lời khuyên hữu ích cho khách hàng, tức là review công tâm, chứ đừng cái nào cũng khen, hoặc nói sơ sài, chung chung thì rất khó khiến khách hàng tin tưởng.

2. Làm đẹp

Chủ đề 1: Chuyên về da - Tip chăm sóc da, Chuyên về tóc - Tip làm tóc
+ chăm sóc tóc, Tip make up trang điểm, Tip tạo kiểu tóc tại nhà.



Lưu ý: Chủ đề này cạnh tranh cao, tức là có rất nhiều người làm rồi, vậy nên việc của bạn là Làm khác đi.

Vậy giải pháp ở đây là gì?

Để mình gợi ý cho bạn nhé:

Thứ nhất: Bạn có thể chia sẻ Tip chăm sóc da nhưng kết hợp với phân tích chi tiết mức độ hiệu quả của từng loại mỹ phẩm. Ví dụ, có sản phẩm Kem dưỡng da giá 300k nhưng có sản phẩm Kem dưỡng da giá 1 Triệu, vậy đâu là sự khác nhau, mức độ hiệu quả như thế nào.

Thứ hai: Bạn có thể chia sẻ Tip chăm sóc da chuyên cho nam giới thay vì cho nữ đã quá nhiều kênh làm.

Thứ ba: Bạn có thể chia sẻ Tip chăm sóc da, cơ thể, tóc,... đến từ các nguyên liệu tự nhiên và phân tích chi tiết công dụng của nó. Ví dụ, chăm sóc da bằng nước gạo, chăm sóc răng bằng quả chanh để không bị hôi miệng.

Thứ tư: Bạn có thể chia sẻ về Tip tạo kiểu tóc nhanh - gọn - không mất đồng nào ngay tại nhà.

Chủ đề 2: Chia sẻ kiến thức chuyên môn trong ngành.

Ví dụ: Phân tích bảng thành phần các chất có trong kem dưỡng da và công dụng.

Chủ đề này bắt buộc bạn phải có kiến thức về da, tóc, về mỹ phẩm thì mới làm được. Đó là lý do chủ đề này ít cạnh tranh.



Chủ đề 3: Chuyên review về mỹ phẩm.



Chủ đề này rất nhiều kênh đã làm, và làm rất tốt, view khủng, follow khủng, thế nên nếu bạn bắt đầu với chủ đề review mà không có sự khác biệt thì cũng khó tăng follow lắm.

Vậy giải pháp ở đây là gì?

Đề mình gợi ý cho bạn nhé:

Thứ nhất: Bạn có thể review kiểu công tâm, thẳng thắn chê (như bạn Hà Linh), kiểu này ít bạn dám làm vì phải thực sự tự tin với kiến thức,

đối diện với các nhãn hàng mà bạn chê, rồi những comment có thể tiêu cực trái chiều.

Thứ hai: Bạn review chân thật, chi tiết, tốt nhất đừng nên review kiểu cái gì cũng tốt, cũng nên dùng (đa số các bạn KOC về làm đẹp hiện nay đều làm theo hướng này). Ví dụ, review kem chống nắng có giá 150.000 đồng, vì nó rẻ nên không thể nào nói kiểu “cực kỳ hiệu quả mà giá lại rẻ được”. Bạn nên review công tâm nhất, kiểu “chỉ có tác dụng chống nắng trong 3 - 4h, sau đó bạn phải thoa lại” hoặc “chỉ bảo vệ được da bạn khỏi nắng nhẹ, còn nắng gay gắt vào buổi trưa mức độ hiệu quả không cao”. Rồi lại khẳng định thêm “Tuy nhiên, vì chỉ có giá 150.000 đồng rất học sinh, sinh viên nên có thể chấp nhận được...”.

Thứ ba: Review kiểu đi sâu vào phân tích bảng thành phần, nguồn gốc xuất xứ của sản phẩm.

Thứ tư: Review kiểu so sánh các loại sản phẩm với nhau.

3. Ăn uống

Chủ đề 1: Review quán ăn, nhà hàng, quán cafe...



Chủ đề này cũng nhiều người làm lắm rồi ấy, từ Youtuber đến TikTok, Facebook ngập tràn các review về quán ăn, đồ ăn,... Việc của bạn tiếp tục là Làm khác đi.

Vậy giải pháp ở đây là gì?

Để mình gợi ý cho bạn nhé:

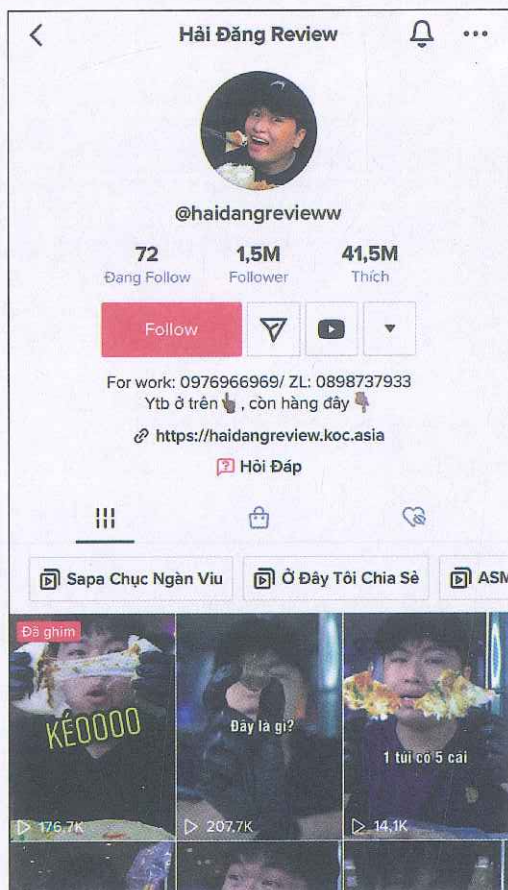
Thứ nhất: Bạn có thể áp dụng cách review chân thực, có chê có khen, công tâm như Chủ đề mỹ phẩm bên trên.

Thứ hai: Bạn có thể review những quán ăn “siêu đắt tiền”, ví dụ Bát phở 700 nghìn đồng bữa ăn 7 triệu đồng,....

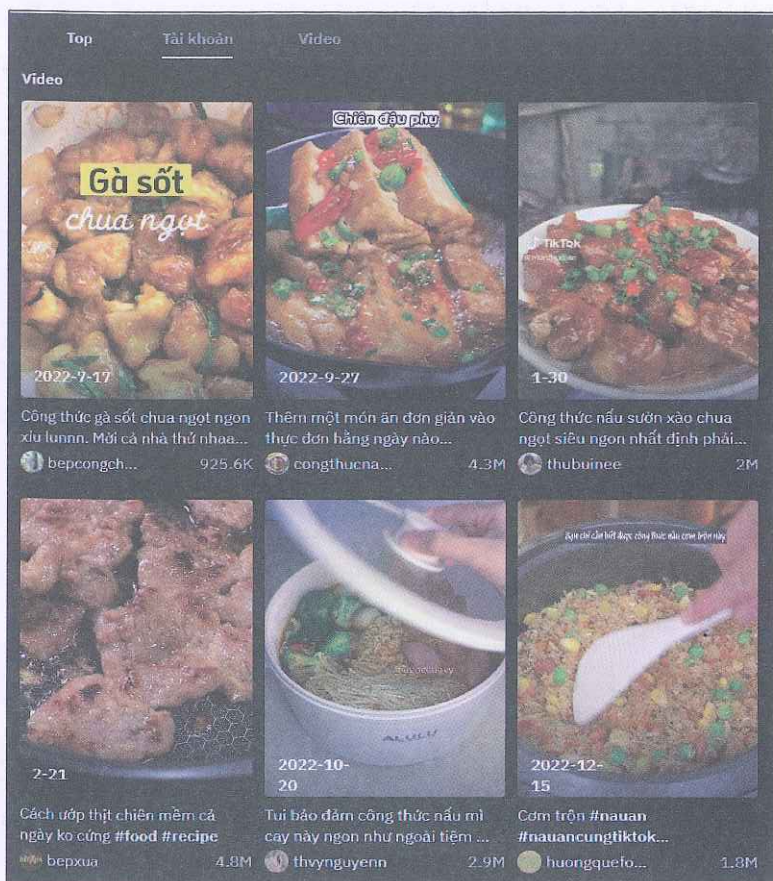
Thứ ba: Không chỉ review về đồ ăn, mà đi vào tận quy trình chế biến, sản xuất của quán, phân tích độ sạch, độ uy tín của quán.

Chủ đề 2: Review các món ăn

Ví dụ: Thịt trâu gác bếp, snack, bánh tráng,....



Chủ đề 3: Công thức nấu ăn, pha chế



Chủ đề 4: Chia sẻ cách ăn uống dành riêng cho 1 đối tượng cụ thể như "Giảm cân", "Tăng cân"

Ví dụ: Công thức nấu phở ít calo không hề mập, Menu đồ ăn giúp bạn tăng cân mà lành mạnh, không dầu mỡ.

4. Sức khỏe

Chủ đề này sẽ rất khó để thực hiện nếu bạn không có chuyên môn hay bằng cấp nghề nghiệp, vì xây kênh chủ đề Sức khỏe hầu hết sẽ là các Bác sỹ, Dược sỹ,...

Vậy giải pháp ở đây là gì?

Bạn nên kết nối với một bác sỹ, dược sỹ nào đó có chuyên môn để hợp tác xây kênh nhé.

5. Gia dụng, phụ kiện, đồ công nghệ, nội thất

Chủ đề review



Tương tự như các ngành trên, chủ đề review cũng quá nhiều nhà sáng tạo nội dung đang làm, thậm chí họ còn cực kỳ uy tín, vậy nên hãy cân nhắc trước khi bắt đầu với chủ đề, còn nếu bạn muốn làm review thì bạn cần trải nghiệm, có kiến thức về sản phẩm và quan trọng phải tìm điểm khác biệt để bắt đầu.

Vậy giải pháp ở đây là gì?

Thứ nhất: Bạn review thật khách quan, chân thực nhất có thể, phân tích kỹ các chỉ số, giá tiền, thương hiệu,... rồi đưa ra lời khuyên hữu ích với người xem nên sử dụng hay không, nếu sử dụng cần lưu ý gì. Dạng này mặc dù không phải chưa từng có ai làm, cũng có nhiều bạn xây kênh kiểu này rồi, nhưng kiểu review đúng sự thật thì luôn được người xem đón nhận, nên bạn cứ mạnh dạn làm nhé.

Thứ hai: Bạn review kiểu gây tranh cãi, tức là mở đầu luôn bằng những câu “Đừng nên mua, Phí tiền, Có thực sự như quảng cáo, Vô dụng...”. Tâm lý khách hàng luôn bị sợ mất hơn là mong muốn được, vậy nên những video review kiểu cảnh báo đừng nên mua, vạch trần các sản phẩm dỏm người xem luôn quan tâm, để họ tránh không mua phải.

Thứ ba: Bạn review kiểu hài hước, diễn hình như kênh Duy Thắm, tuy nhiên giải pháp này phù hợp với những ai không chỉ có kiến thức chuyên môn về sản phẩm, mà còn phải có khiếu hài hước nữa.

6. Kiến thức về các ngành (kinh tế, lập trình, quay phim, thiết kế...)

Những kênh chuyên chia sẻ kiến thức về 1 nghề nào đó thì luôn được người xem quan tâm, đặc biệt là các nghề HOT như: Kinh tế, Tài chính,

Lập trình, Kế toán, Marketing, Thiết kế.

Lưu ý: Bạn phải có chuyên môn hoặc hợp tác với người có chuyên môn để thẩm định về các nội dung bạn chia sẻ.

Ví dụ các dạng nội dung video:

- Lập trình: Lập trình dành cho người mới bắt đầu, Lương nghề lập trình, Lập trình sẽ làm ở đâu.
- Kế toán: Các nghiệp vụ kế toán cơ bản, Lương nghề kế toán,...

7. Du lịch, chụp ảnh

Chủ đề 1: Kinh nghiệm đi du lịch



Nếu bạn muốn làm về du lịch, thì ngành này cũng nhiều KOC, nhà sáng tạo nội dung làm rồi, bạn có thể tiếp tục chia sẻ về những chuyến đi và tổng hợp lại kinh nghiệm cũng được, vẫn rất hữu ích với người xem, tuy nhiên như mình nói sẽ mất nhiều thời gian, công sức để tạo ấn tượng, thu hút người xem và đặc biệt sau này chuyển đổi ra đơn hàng hơn vì nhiều bạn đang xây kênh rất tốt rồi.

Vậy kinh nghiệm ở đây là gì?

Đầu tiên, bạn thay vì chia sẻ kinh nghiệm du lịch cần chuẩn bị những gì, đi những đâu... thì hãy làm video cảnh báo, lưu ý về những điều nên tránh, hết sức thận trọng... khi đến địa điểm du lịch đó.

Chia sẻ kinh nghiệm du lịch với chi phí cực kỳ rẻ (lưu ý là rẻ bất ngờ nhé, ví dụ đi Đà Nẵng 3 ngày 2 đêm bình thường mất khoảng 4-5 triệu/người thì bạn chia sẻ chỉ mất 3 triệu/người, trong đó bạn sẽ đưa ra các Tip đặt vé máy bay, Tip thuê xe máy, Tip đặt khách sạn giá rẻ mà dịch vụ vẫn ổn,...

Chủ đề 2: Tip, kinh nghiệm chụp ảnh khi đi du lịch

Chủ đề 3: Tip, kinh nghiệm chụp ảnh sống ảo trong cuộc sống hàng ngày (đi làm, đi chơi, đi học, đi quán café,...)

8. Kiến thức chăm con, giáo dục con, cuộc sống sau khi có con

Đây là ngành mà rất nhiều bà mẹ bìm sữa sau khi có con chọn để làm, vì khi có con rồi các mẹ có rất nhiều kinh nghiệm về chăm con, sắp xếp cuộc sống, kiếm tiền, giữ hạnh phúc gia đình... Vậy làm thế nào để

xây kênh về chủ đề này hiệu quả, tạo sự khác biệt.

Thứ nhất: Hãy hiểu rất kỹ tâm lý của các mẹ bỉm sau sinh cần gì, để làm các video giải quyết, đưa lời khuyên, đừng nên chia sẻ cuộc sống chung chung thường ngày của bạn.

Ví dụ các vấn đề:

- Mẹ bỉm sữa sau sinh phải nghỉ làm để chăm con thì kiếm tiền bằng cách nào để vừa có thời gian chăm con, vừa có tiền.
- Khi con ốm thì bạn cần phải làm gì?
- Cách chọn bỉm cho con?
- Cách để lấy lại vóc dáng sau sinh

Thứ hai: Chuyên review về các sản phẩm bỉm sữa, vẫn tuân thủ theo nguyên tắc review, bạn hãy đưa ra những review thật công tâm, khách quan, nên mua hay không nên mua nhé, vì tâm lý của các mẹ đều không muốn lãng phí tiền vào những sản phẩm con không dùng, hoặc không tốt cho sức khỏe của bé.

Vậy là mình đã gợi ý chi tiết cho bạn các chủ đề để làm khi chọn xây kênh, việc quan trọng là bạn hãy chọn chủ đề bạn am hiểu, đam mê, thích thì bắt tay làm mới có hứng thú, tạo ra hiệu quả bạn nhé.

9. Tất cả chủ đề khác (Xuất phát từ đam mê, sở thích, tài năng của bạn)

Ngoài những chủ đề phổ biến trên thì có rất nhiều chủ đề khác trên TikTok cũng có những kênh khai thác hiệu quả.

Ví dụ:

- Kênh về cách chăm cây cảnh, làm vườn.

Hướng dẫn xây kênh, tạo video kiếm tiền

- Kênh về công việc của 1 người lái xe, thợ rèn, công nhân xây dựng. Khi bạn bắt đầu với 1 chủ đề, không nhất thiết phải chọn những chủ đề quá cạnh tranh, phổ biến. Bạn có thể chọn chủ đề xuất phát từ tài năng, đam mê, sở thích của bạn. Chủ đề như vậy có khi lại trở thành ngách, giảm bớt cạnh tranh, áp lực tạo nội dung để thu hút người xem hơn.

Ví dụ:

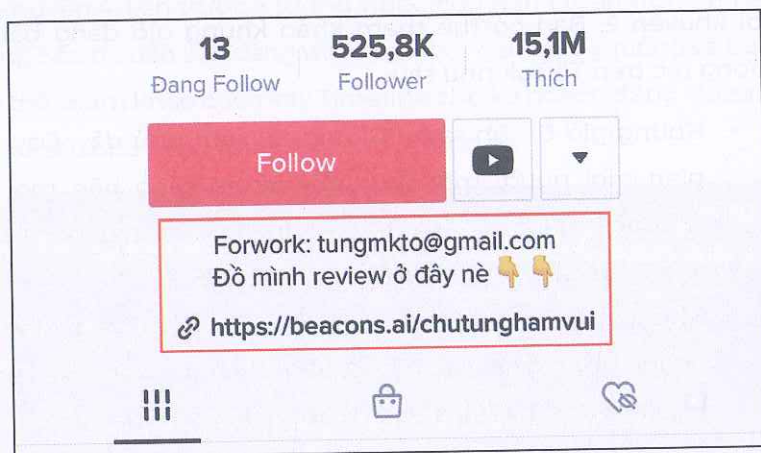
- Tài năng và sở thích của bạn là vẽ, tuy nhiên bạn không được học qua trường lớp, cũng không phải họa sĩ, bạn hoàn toàn có thể xây kênh về Vẽ. Bạn có thể xây kênh chuyên vẽ những hình giản dị trong cuộc sống, kết hợp âm nhạc khiến người xem cảm thấy yên bình, trân trọng những bức tranh bạn vẽ vì đơn giản bạn đang tái hiện những điều bình dị, quen thuộc trong cuộc sống.
- Bạn là 1 xe ôm công nghệ (chạy grab), bạn hoàn toàn có thể xây kênh kể về các câu chuyện mỗi ngày bạn lao động vất vả như thế nào, gặp các vị khách ra sao, bữa trưa ăn vội...

Bước 2: Tạo kênh và thông tin cho kênh



Thêm thông tin cho kênh cần bổ sung các mục sau:

- Tên kênh: Tên kênh bạn có thể để tên thật, biệt danh,... tùy bạn nhé.
- Avatar: Không được để avatar có liên quan đến nền tảng khác (Facebook, Instagram,...).
- Thông tin trong hồ sơ: Bạn nên cập nhật đủ hồ sơ, bao gồm thông tin liên hệ, email, hoặc điều hướng khách vào giỏ hàng (Lưu ý: Không nên đặt link của các nền tảng khác như Facebook, Youtube,...).
- Thêm link liên kết trong Bio: Có thể điều hướng người dùng sang các trang khác hoặc để thông tin liên hệ.



- Liên kết với TikTok Shop: Tài khoản TikTok của bạn khi được liên kết với TikTok Shop sẽ mở khóa tính năng cửa hàng, giúp bạn có thể bày sản phẩm lên kênh TikTok như một gian hàng online.

Bước 3: Lập kế hoạch đăng video hàng ngày / hàng tuần

Nếu xác định kiếm được tiền từ Tiếp thị liên kết, thì bạn phải đầu tư vào công việc đăng video, sáng tạo nội dung video, tuy nhiên bạn không thể đăng kiểu tự phát, tức là chợt nghĩ ra ý tưởng rồi tiến hành quay, chỉnh sửa sau đó đăng lên kênh mà không có kế hoạch.

Bạn phải có 1 timeline đăng video cố định để tạo ra kỷ luật thúc ép bản thân và người xem tiện theo dõi bạn khi có video mới ra.

- Lời khuyên 1: Trong ngày đầu tiên với kênh mới bạn nên chuẩn bị 2-3 video, mỗi video đăng vào khung giờ vàng khác nhau, để khi video đầu không hiệu quả thì bạn có video sau để hỗ trợ luôn.
- Lời khuyên 2: Bạn có thể tham khảo khung giờ đăng bài nhiều tương tác trên TikTok như sau:
 - + Khung giờ 6 - 8h sáng: Giờ người xem ngủ dậy. Đây là thời gian mọi người mới thức dậy và ăn sáng nên mọi người thường hay lướt TikTok để xem tin tức vì vậy bạn nên up video vào 7 - 9h sáng.
 - + Khung giờ 11 - 12h trưa: Giờ người xem nghỉ trưa. Lượng người online trong thời gian này khá lớn do thói quen ăn uống, nghỉ trưa tìm đến TikTok để giải trí, bạn nên up video vào lúc 11h30 - 13h30.
 - + Khung giờ 19 - 21h tối: Giờ người xem xả hơi. Đây là thời gian xả hơi nên người dùng online cực kỳ nhiều, mọi người sẽ tìm đến TikTok để giải trí, tranh thủ đăng video vào lúc 8 giờ tối sẽ là một lựa chọn tuyệt vời.

- + Khung giờ 22 - 24h tối: Người xem online nhiều trước khi đi ngủ: Up video vào 10h30 tối.

Bạn cần xác định đối tượng của mình online vào những thời gian nào. Thử đăng tất cả các video vào khung giờ vàng, tiến hành đo lường và theo dõi thử xem cái video nào nhiều tương tác nhất để đưa ra kết luận và up video vào khung giờ đó.

(Lưu ý: Khung giờ này dùng để tham khảo, bạn sẽ rút ra kinh nghiệm sau 1 - 2 tuần đăng video trên chính kênh của bạn)

- Lời khuyên 3: Bạn nên đăng video đều đặn hàng ngày, hàng tuần và nên đạt ít nhất 5 video/tuần, tốt nhất thì nên 1 tuần 7 video.
 - Lời khuyên 4: Lên trước ý tưởng video cho hẳn 1 tuần trong timeline, không nên để đến lịch đăng video mới bắt đầu nghĩ ý tưởng và quay.
- Bạn có thể tham khảo cách xây Timeline cho kế hoạch đăng video một tuần như sau cho kênh chuyên về review đồ ăn:

Ngày	Nội dung	Ý tưởng	Khung giờ đăng
Thứ 2	Review thịt trâu gác bếp Huho. (Sản phẩm này đang bán chạy nên khi làm video cũng sẽ được quan tâm)	Mở đầu bằng hình ảnh lượt bán sản phẩm.	22h.

Thứ 3	Review món ăn nấu nhanh mà siêu ngon, rẻ: Mì tôm kim chi xúc xích.	Tập trung vào đoạn nấu nhanh, sau đó ăn thật ngon miệng sao cho người xem cảm thấy đói.	9h sáng.
Thứ 4	Review ốc gác bếp. (Sản phẩm này cũng đang Hot)	Mở đầu bằng trích lại 1 video quảng cáo đang Hot của sản phẩm này.	23h.
Thứ 5	Nghỉ	Nghỉ	Nghỉ
Thứ 6	Review nước chấm tự pha theo công thức trên mạng, sau đó dùng để chấm các loại đồ ăn, hoa quả.		15h
Thứ 7	Review gói nước lẩu dùng trong dịp Tết.		20h
CN	Nghỉ	Nghỉ	Nghỉ

Bước 4: Chuẩn bị nội dung video, thực hiện quay, chỉnh sửa video để đăng lên kênh

Bước này bạn cần phải nắm được 4 điều quan trọng sau:

- Quan trọng 1: Ý tưởng nội dung video nào dễ lên xu hướng, tức thu hút người xem.

- Quan trọng 2: Nắm chắc chính sách nội dung video TikTok để không bị vi phạm.
- Quan trọng 3: Các lỗi cần tránh khi đăng video nếu không muốn bị bóp tương tác.
- Quan trọng 4: Kỹ thuật quay, chỉnh sửa video trên điện thoại.

Lưu ý: Nội dung chi tiết cách làm cho 4 điều quan trọng trên mình sẽ chia sẻ ở phần tiếp theo của chương này nhé.

Phần 3:

Tất tần tật về video TikTok giúp bạn kiếm được tiền từ tiếp thị liên kết

9 ý tưởng video dễ kiếm đơn từ tiếp thị liên kết

Trước khi tham khảo 9 ý tưởng dưới này, mình vẫn khuyến khích các bạn nên tải TikTok Trung Quốc (đã có hướng dẫn ở cuối Phần 3), bạn vừa có thể tham khảo được rất nhiều ý tưởng hay, lạ mà chưa có ở Việt Nam.

Lưu ý:

- Lưu ý 1: Ý tưởng video mà mình chia sẻ dưới đây là phần sau khi bạn đã xác định ngành và chủ đề kênh muốn hướng đến.
- Lưu ý 2: Đây là ý tưởng video tạo ra chuyển đổi đơn hàng hiệu quả, chứ không phải ý tưởng video dễ lên xu hướng hay video triệu view. Vì như mình đã nhấn mạnh ở phần trước, thì video tạo ra đơn hàng mới là đích đến để kiếm tiền chứ không phải video triệu view, mọi người xem vì vui thích thú nhưng không tạo ra đơn hàng nào.

Ý tưởng 1: Review

Đánh giá: Đây là loại nội dung video có tỷ lệ chuyển đổi ra đơn cực kỳ cao.

Ví dụ: (Mình đã đưa ra các ví dụ cụ thể cho từng ngành hàng ở phần trước).

- Review đồ công nghệ.
- Review mỹ phẩm.
- Review đồ gia dụng.

Nguyên tắc: Làm nội dung video review phải thực sự hiểu sản phẩm, hiểu khách hàng đang gặp vấn đề ở đâu từ đó mới làm ra video chất lượng.

Ý tưởng 2: Kể chuyện cuộc sống hàng ngày

Đánh giá: Đây là loại nội dung được nhiều người yêu thích, vì người xem luôn tò mò về cuộc sống người khác, muốn được chia sẻ về kiến thức sống.

Ví dụ:

- Mẹ bỉm sữa kể về cuộc sống sau khi có con, các video đăng hàng ngày với các chủ đề: Cách chăm con để bé tự ăn, tự ngủ, giúp mẹ nhàn. Mẹ bỉm sữa ở nhà kiếm tiền bằng cách nào. Tip trang trí nhà cửa...
- Cuộc sống của một cô gái độc thân: Hàng ngày dậy tập thể dục, trang điểm, ăn sáng, đi làm, tối về nấu cơm,...
- Cuộc sống của một anh đầu bếp...

Nguyên tắc: Làm video dạng này cần phải quay cuộc sống chân thật, nhưng hữu ích với người xem, nên cung cấp kiến thức và có chia sẻ kinh nghiệm trong các video, tức là xem video họ cũng cảm thấy ngưỡng mộ cuộc sống của bạn, thấy bạn giỏi thì mới là những video chất lượng, sau này mới có thể tạo ra chuyển đổi đơn hàng.

Ý tưởng 3: Phối đồ (Áp dụng với thời trang)

Đánh giá: Nội dung video này đã được rất nhiều người làm, nên khi bạn bắt đầu sẽ khó khăn hơn, nhưng vẫn thuộc Top ý tưởng video được người xem yêu thích nhất.

Nguyên tắc: Hãy tạo ra sự khác biệt (Mình đã chia sẻ cách làm ở Phần trước - Xem lại chủ đề thời trang).

Ý tưởng 4: Biến hình (Xấu thành đẹp) - Áp dụng với thời trang, make up, mỹ phẩm, làm tóc

Đánh giá: Nội dung video này yêu cầu sự đầu tư về mặt chuẩn bị, quá trình thực hiện video cũng mất nhiều công sức, tuy nhiên lại tạo được hiệu quả thu hút người xem, vì suy cho cùng ai cũng yêu cái đẹp mà.

Nguyên tắc: Trước phải trông thảm, xấu 1 chút và quan trọng sau khi biến hình phải khiến người xem WOW nhé, tức là phải cực kỳ đẹp.

Ví dụ: Về make up bạn có thể tham khảo bạn Quách Ánh, make up và biến hình cực đỉnh, luôn theo trend.



Ý tưởng 5: Chia sẻ các Tip, kiến thức, kinh nghiệm (Chuyên gia trong một lĩnh vực nào đó)

Áp dụng với mọi ngành hàng được: Làm đẹp, chăm sóc sức khỏe, thời trang, công nghệ, tài chính, nấu ăn, pha chế, trang trí nhà cửa,....

Đánh giá: Nội dung video này có tỷ lệ chuyển đổi ra đơn hàng cực kỳ cao, vì khi bạn xây được lòng tin, độ uy tín từ những người follow bạn, thì khi bạn giới thiệu một sản phẩm họ rất dễ bị thuyết phục.

Ví dụ:

- Chuỗi video về Tóc: Video chia sẻ về cách làm tóc xoắn 5 phút ngay tại nhà, chia sẻ cách búi tóc cho các khuôn mặt khác nhau,...
- Chuỗi video về chăm con: Công thức nấu ăn cho các bé, Cách chăm con easy,...

Nguyên tắc: Kiến thức, Tip, kinh nghiệm thật hữu ích, 1 lời khuyên là bạn nên chia sẻ kinh nghiệm mà người xem khó tìm thấy trên mạng thì lại càng dễ được lên xu hướng.

Ý tưởng 6: Reup (Tức là mượn nội dung video của người khác mang về cắt ghép, chỉnh sửa thành video của mình)

Đánh giá: Tận dụng những video đã/đang HOT là 1 cách gây sự chú ý của người xem, nên những video dạng này cũng khá hiệu quả nếu bạn biết cách tận dụng, tuy nhiên chính sách của TikTok là hạn chế tương tác với những video reup, vì vậy bạn phải reup thật sự sáng tạo và vẫn tuân thủ luật của TikTok.

Lời khuyên:

- Bạn nên tham khảo các video nhiều view, xu hướng, độc lạ bên Douyin sau đó lấy các video gốc đó để cắt ghép biến thành video với nội dung riêng của mình.
- Dùng cách duet video mà mình chia sẻ ở cuối của phần 3.

Ví dụ:

- 10s đầu bạn mượn 1 đoạn video của người nổi tiếng nào đó chia sẻ về triết lý cuộc đời, 20s sau bạn chuẩn bị những tài liệu dẫn chứng về câu nói của người nổi tiếng đó, như vậy bạn có video của riêng bạn nhưng vẫn rất thuyết phục.
- Bạn mượn 1 video ở bên TikTok Trung Quốc (Douyin) về cách phối đồ, sau đó đoạn sau bạn chia sẻ cách phối đồ tương tự người Trung Quốc nhưng dành cho người Việt Nam.

Ý tưởng 7: Bắt trend

Đánh giá: Bắt trend là một ý tưởng tạo tương tác rất tốt. Bạn hình dung, có một sự kiện, hiện tượng đang rất HOT trên cộng đồng mạng, bạn lướt thấy ai cũng nhắc đến, tức là nhiều người đang quan tâm, thì khi bạn dựng video bắt theo trend đó thì video của bạn cũng theo dòng trend đó, từ đó được nhiều người quan tâm.

Ví dụ: Khẩu trang của bạn Phạm Thoại review rất hot, lượt bán lên đến vài trăm nghìn, thì bạn có thể làm video chủ đề “Khẩu trang của Phạm Thoại có thực sự đáng tiền mua”.

Ý tưởng 8: Tổng hợp tất cả các ý tưởng trên, tuy nhiên vẫn đảm bảo kênh của bạn nói về 1 chủ đề nhất định

Bạn có tham khảo nhiều kênh trên TikTok họ phối hợp rất nhiều thể loại video vào kênh.



Ý tưởng 9: Duet với video đang nằm trong xu hướng

Cách duet video xu hướng mình đã hướng dẫn ở Phần 3 rồi, bạn xem lại cách làm nhé.



5 lưu ý quan trọng

giúp làm nội dung video thu hút triệu lượt xem

Lưu ý 1

3 giây đầu cực kỳ quan trọng, nếu 3 giây đầu video không đủ thu hút, người xem lướt qua bạn ngay và luôn.

3 giây đầu cần chú ý những gì:

- Âm nhạc: Dùng nhạc trending, âm thanh gây chú ý (Nhạc buồn, Ting Ting,...).
- Cảnh quay: Nên gây chú ý luôn, đánh vào tâm lý người xem quan tâm đến các chủ đề như: Cái đẹp (hot boy, hot girl, cảnh đẹp, đồ ăn trông đẹp mắt), Cảnh báo, Hiện tượng kỳ lạ, Tình thương (Nghèo khổ, hoàn cảnh), Sự giàu có, Hạnh phúc, Kiến thức thú vị, Bóc phốt, Vạch trần sự thật, Khoe thành quả,...
- Thuyết minh: Nếu bạn có thuyết minh, tức là nói trong video, thì đừng lan man giới thiệu kiểu "Hello, xin chào các bạn..." vậy là người xem bỏ qua luôn đấy, mà thay vào đó hãy nói thẳng vào vấn đề luôn, ví dụ bạn đang làm kênh về Mẹ bầm sữa, video có nội dung chia sẻ về cách chăm con thì hãy mở đầu kiểu "Hiểu lầm nghiêm trọng về phương pháp rèn con tự ăn, tự ngủ", như vậy dễ khiến người xem dễ giật mình và xem tiếp video hơn. Theo ngôn ngữ bán hàng, marketing thì bạn cần biết cách Giật tit.
- Cần nhắc việc Chèn text làm Tiêu đề cho video.



Lưu ý 2

Đừng nhìn thấy một video của ai nhiều view, lên xu hướng là học theo làm y hệt video đó, vì đôi khi những bạn đó phải xây kênh, xây lượng fan rất là lớn rồi thì các video bạn ấy đăng mới được nhiều view như vậy, còn bạn mới bắt đầu mà làm y hệt thì khó lên được view lắm.

Lưu ý 3

Hãy đầu tư, chần chu tạo ra video có giá trị, có chiều sâu kiến thức trong các video, hạn chế làm các video hài, nhảm nhí, nhầy nhót,... Các video giải trí kiểu này người xem xem cho vui chứ họ không bị kênh của bạn thuyết phục, tức là bạn sẽ khó tạo ra được lượng fan trung thành.

Lưu ý 4

Tuân thủ theo đúng chính sách TikTok, lịch trình ra video đều đặn, chăm chỉ và kiên nhẫn xây kênh, vì quá nhiều nhà sáng tạo nội dung trên TikTok nên bạn cần mất nhiều thời gian hơn để đạt được 1000, 2000,... 10.000 follow đầu tiên.

Lưu ý 5

Đừng vội vàng gắn liên kết sản phẩm TikTok shop luôn với mong muốn kiếm tiền hoa hồng khi mới chỉ đăng 3 - 4 video, ít nhất bạn cũng nên để sau 2 tuần khi đã có được 10 video đầu tiên.

Chính sách về nội dung video cần tuân thủ nếu không muốn video bị bóp tương tác

Chính sách của TikTok là một trong những yếu tố rất quan trọng giúp cho video của bạn “an toàn” và hạn chế được việc bị bóp tương tác.

- Các chủ đề liên quan đến công việc, thông tin dự án/doanh nghiệp (cũng mang tính PR).
- Các chủ đề bị hạn chế trên TikTok (crypto, khuyến nghị đầu tư, phân tích kỹ thuật,...).
- Kênh thay đổi nhiều chủ đề và nhiều đối tượng khác nhau, đăng loạn mọi thứ ko cụ thể.
- Mô tả kênh chèn thông tin điều hướng qua nền tảng khác (Facebook, Shopee, Youbute...)
- Mô tả video có chứa các từ khoá liên quan bán hàng, số điện thoại CTA (kêu gọi hành động: mua ngay, bấm vào đây, click vào nút dưới đây...)
- Đăng video quá dày đặc, đăng sai khung giờ
- Video đăng sai kích thước, không full hết màn hình.
- Không đăng nội dung vi phạm bản quyền, thương hiệu hoặc cá nhân quyền sở hữu trí tuệ của người khác.
- Từ khoá liên quan đến việc khiêu dâm.

TikTok sẽ hạn chế tương tác của bạn nếu trong video có những hành động, biểu cảm hay cách ăn mặc phản cảm. Ví dụ trong video của bạn lựa chọn những bộ đồ hơi sexy hay có những biểu cảm g

phản cảm thì TikTok có thể bóp tương tác video của bạn. Lưu ý là hãy lựa chọn trang phục phù hợp với hoàn cảnh thì TikTok sẽ không có quyền bóp tương tác của bạn.

- Từ khoá liên quan đến bạo hành, bạo lực: Bao gồm tất cả những vũ khí có thể gây ra sát thương.

Ví dụ bạn quay video có cảnh xuất hiện cây dao, trong trường hợp bạn quay cảnh làm bếp, sử dụng dao để cắt đồ ăn thì không có vấn đề gì, nhưng nếu trong video mà cây dao xuất hiện không có mục đích cụ thể thì sẽ coi là vi phạm chính sách và được xét vào video có xu hướng bạo lực. Ngay cả trong video bạn cầm súng hay xuất hiện súng giả,... đều sẽ bị bóp tương tác vì nó có thể gây sát thương cho người khác. Như vậy nếu như bạn có bất kỳ hành động hay sử dụng những đồ vật gây sát thương cho người khác thì chắc chắn sẽ bị hạn chế tương tác ở một mức độ nhất định.

- Vấn đề liên quan đến trẻ em.

Khi mà video của bạn có xuất hiện trẻ em dưới 10 tuổi thì rất dễ bị TikTok hạn chế tương tác vì TikTok rất nhạy cảm trong những video có xuất hiện trẻ em. Nếu như các bạn làm kênh TikTok có xuất hiện trẻ em, các bạn phải hết sức lưu ý những vấn đề gây ảnh hưởng khó chịu hay hành động nguy hiểm đến trẻ em. Với những hành động vi phạm chính sách có liên quan đến trẻ em TikTok sẽ không nhượng bộ mà sẽ xoá trực tiếp thẳng tay kênh của bạn.

- Vấn đề liên quan đến động vật.

Ví dụ trong video của bạn có xuất hiện thú cưng thì các bạn không được có hành động nào gây tổn thương đến thú cưng đó.

- Từ khoá liên quan đến pr/quảng cáo.

Tất cả mọi video các bạn quảng bá, kêu gọi người dùng xem video mua sản phẩm của các bạn thì đều bị hạn chế tương tác. Bao gồm tất cả những việc như để logo thương hiệu của bạn vào trong video, trong video xuất hiện sản phẩm của bạn quá 5 giây, chia sẻ về giá sản phẩm, kêu gọi người dùng inbox hay click vào link bio để mua hàng đều bị bóp tương tác. Như vậy ở TikTok bạn không thể quảng cáo bán sản phẩm một cách trực tiếp được mà phải dùng những thủ thuật, cách gián tiếp làm cho người dùng tò mò về sản phẩm và chủ động mua hàng.

- Từ khoá về địa chỉ và thông tin liên lạc.

Những tài khoản như Facebook, Zalo, tài khoản mạng xã hội khác, số điện thoại, địa chỉ nhà,... đều không được phép xuất hiện trong video vì TikTok không muốn bạn lộ những thông tin cá nhân. Lưu ý là bạn đừng nên nhắc quá nhiều đến các mạng xã hội khác như Facebook hay Youtube ở trên video hay kênh TikTok của bạn để hạn chế bị bóp tương tác.

- Từ khoá liên quan đến pháp luật.

Bạn không được làm video mà trong đó có hành động hay tư tưởng vi phạm pháp luật. Ví dụ video của bạn xuất hiện những hay vi như cờ bạc, vi phạm giao thông,... đều bị TikTok hạn chế tương tác.

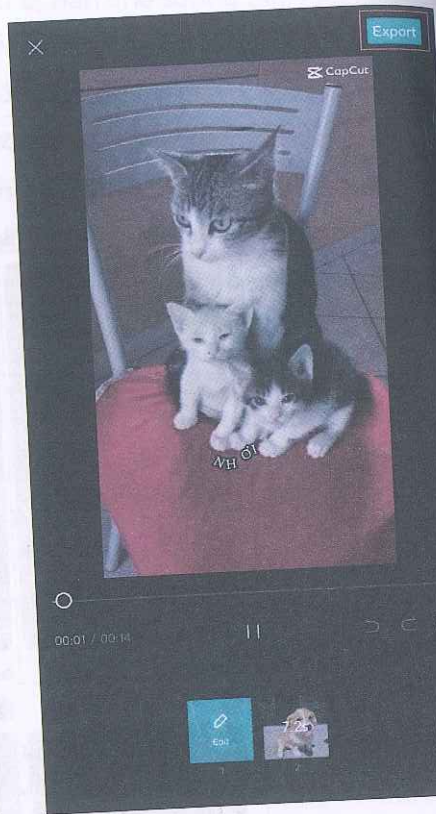
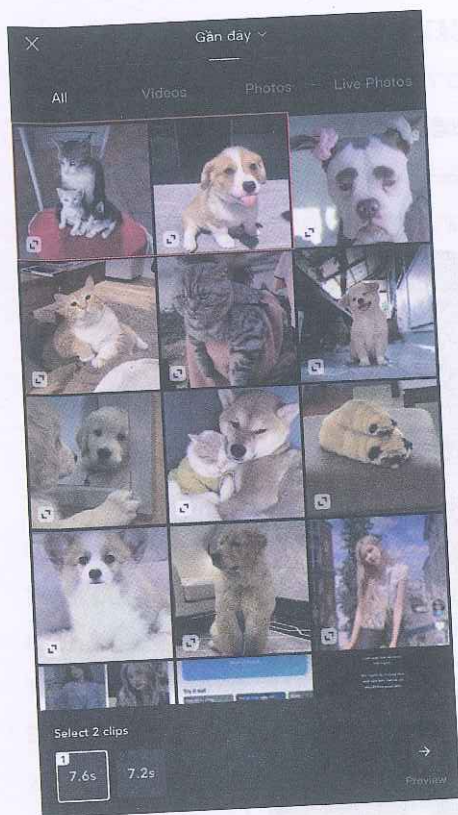
Hướng dẫn sử dụng capcut (ứng dụng trên điện thoại) để chỉnh sửa video TikTok siêu nhanh và đơn giản.

Cách tạo video dựa trên dự sán có sẵn trên capcut:



Hướng dẫn xây kênh, tạo video kiếm tiền

Nhấn vào Template ⇒ chọn dự án có sẵn ⇒ use template ⇒ add ảnh ⇒ Preview ⇒ Export.

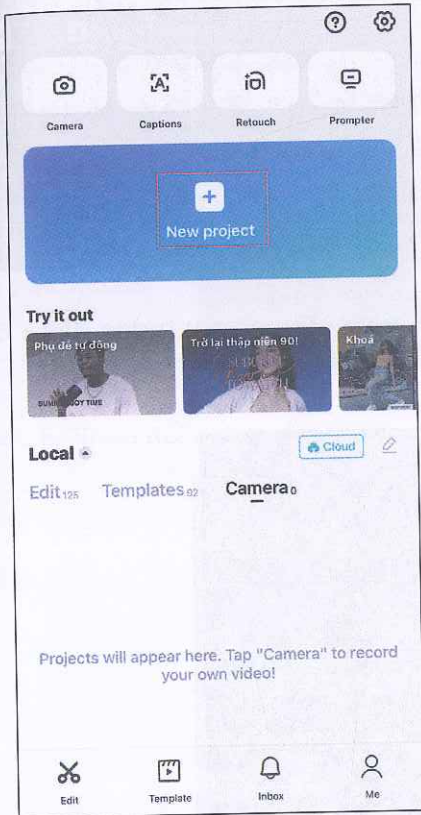


Tạo dự án mới: Nhấn vào biểu tượng dấu + (New Project) ⇒ chọn video muốn chỉnh sửa ⇒ chọn Add.

Hướng dẫn chèn nhạc, chữ, sticker vào video:

Bước 1: Mở ứng dụng Capcut ⇒ Chọn biểu tượng dấu + trong New project.

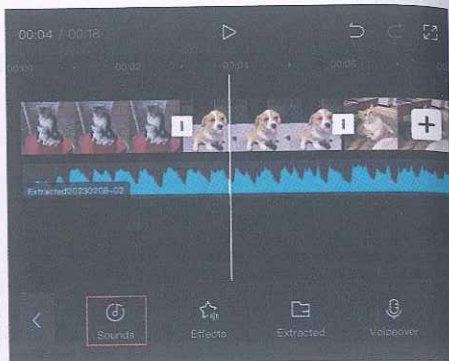
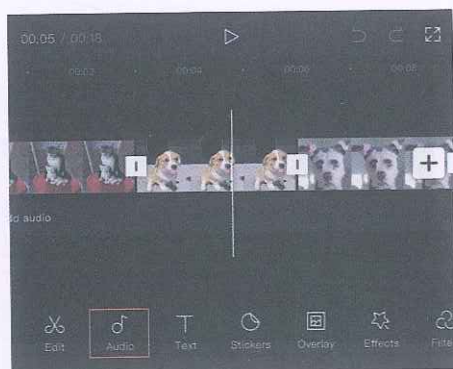
Bước 2: Chọn video muốn chèn nhạc, chữ, sticker ⇒ chọn Add.



Hướng dẫn xây kênh, tạo video kiếm tiền

Bước 3: Chọn Audio tại thanh dưới cùng của ứng dụng.

Bước 4: Chọn Sounds.

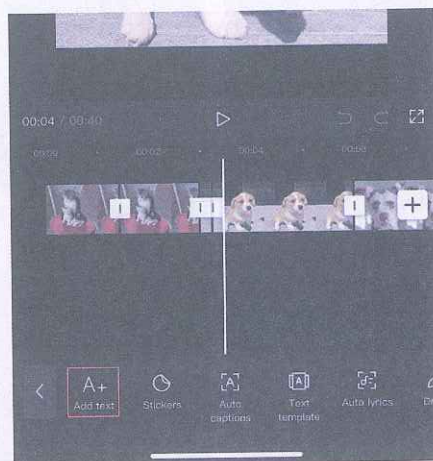


Bước 5: Tìm kiếm nhạc bạn muốn chèn ⇒ Chọn biểu tượng dấu + để thêm nhạc.

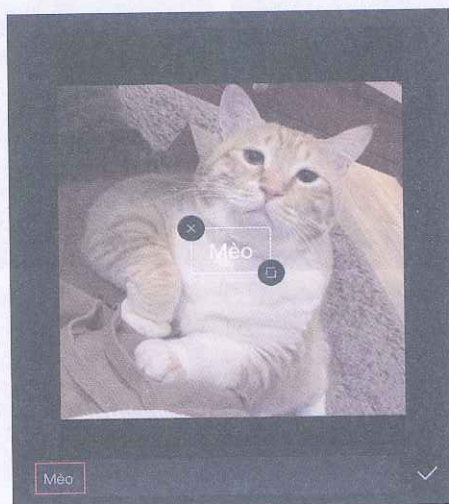


Bước 6: Chọn Text tại thanh dưới cùng của ứng dụng.

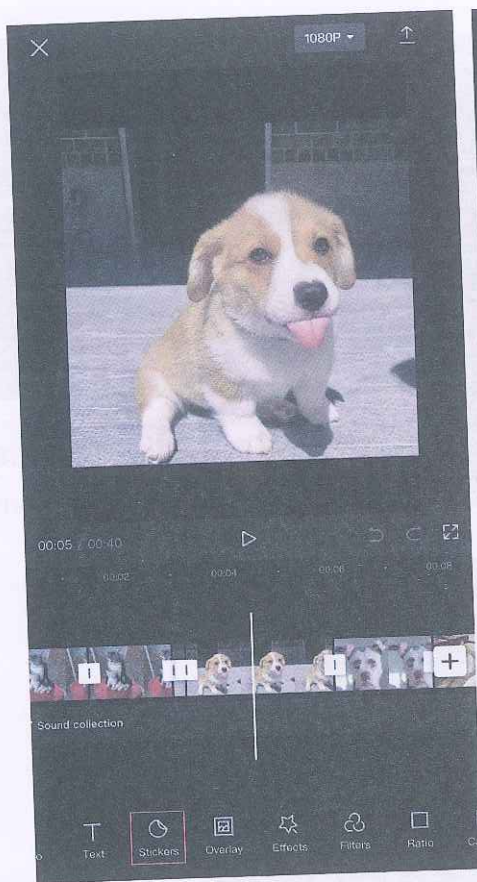
Bước 7: Chọn Add text.



Bước 8: Nhập nội dung cần chèn.



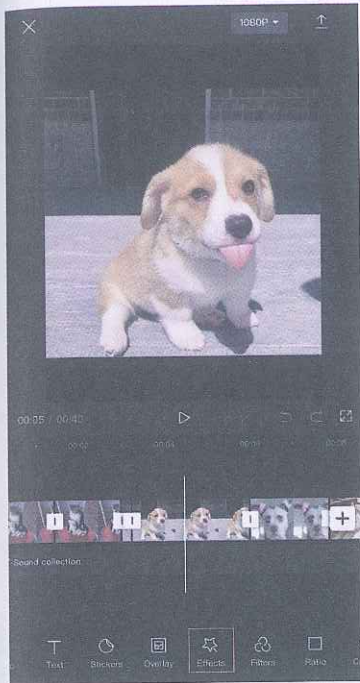
Bước 9: Chọn stickers tại thanh dưới cùng của ứng dụng.



Bước 10: Chọn stickers bạn muốn chèn.

Hướng dẫn chèn hiệu ứng:

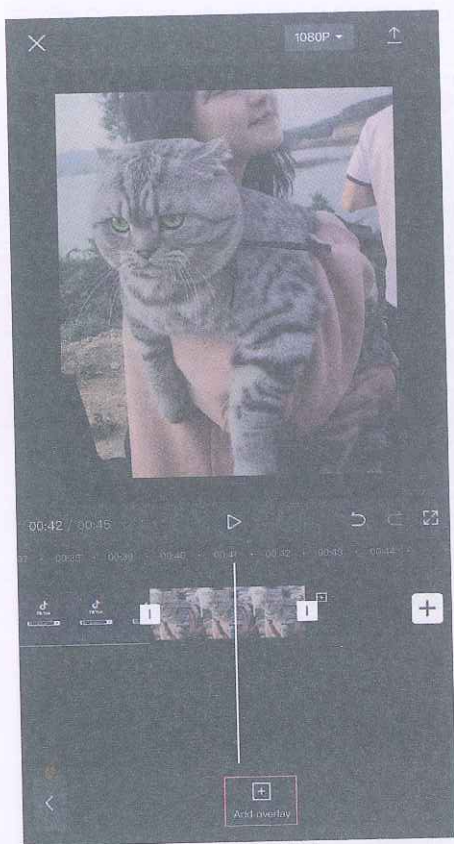
- Chọn effects tại thanh dưới cùng của ứng dụng.
- Chọn hiệu ứng muốn chèn ⇒ Chọn biểu tượng dấu tick.



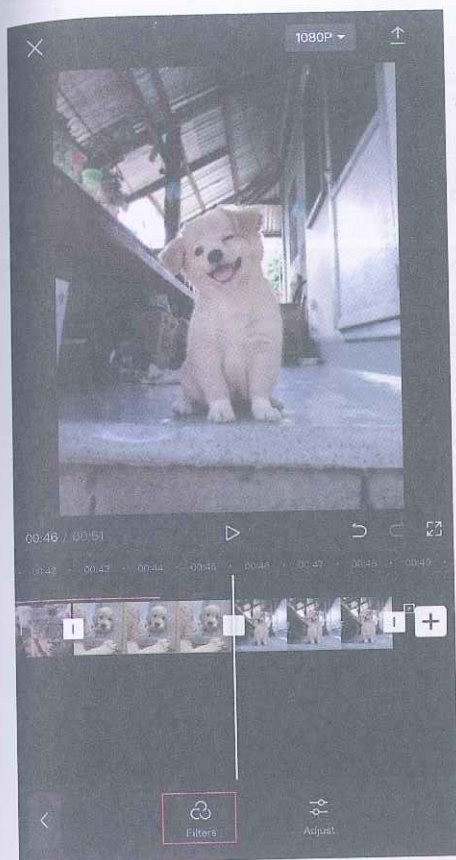
- Chèn thêm hình ảnh vào.
- Chọn overlay ở thanh dưới cùng của ứng dụng ⇒ Add overlay



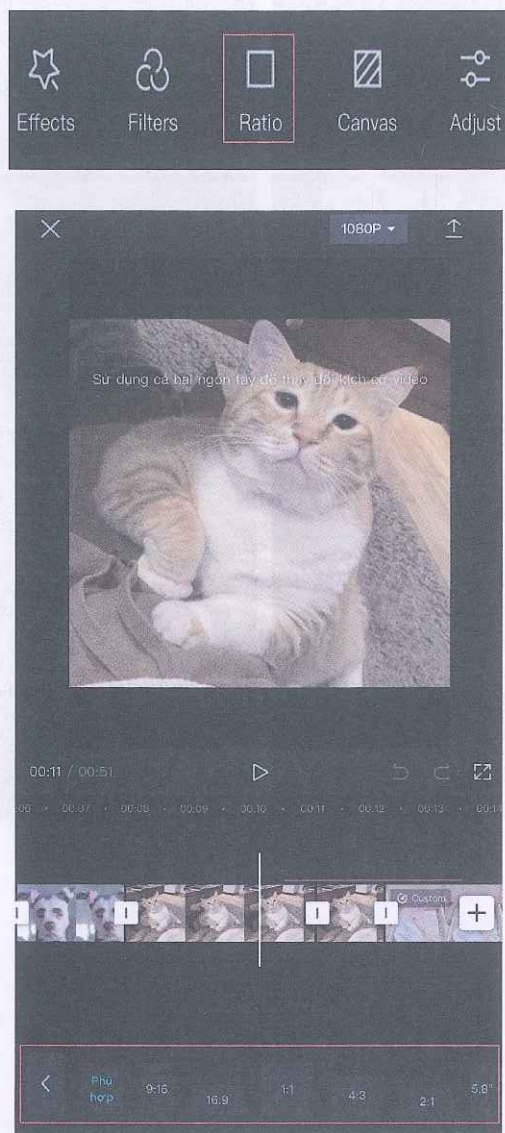
Hướng dẫn xây kênh, tạo video kiếm tiền



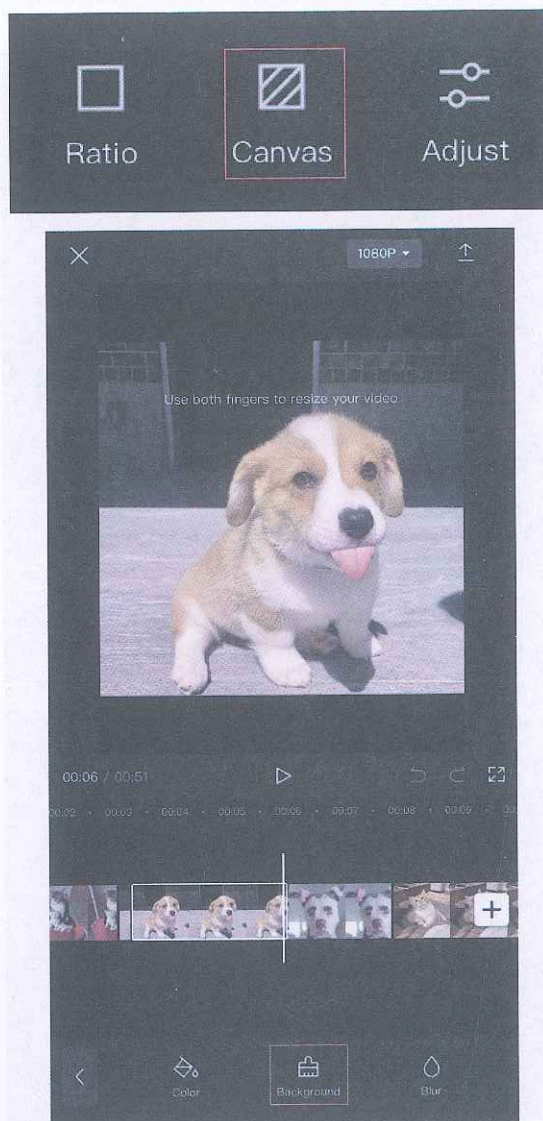
Chọn Filters : Vào Filters ⇒ chọn Filters bạn muốn.



Vào Ratio bên cạnh Filters : Chọn tỉ lệ khung hình.



Canvas: Vào Canvas ⇒ Chọn Background.



Hướng dẫn xây kênh, tạo video kiếm tiền

Điều chỉnh ánh sáng, màu sắc: Chọn Adjust ⇒ Kéo điều chỉnh theo ý muốn.

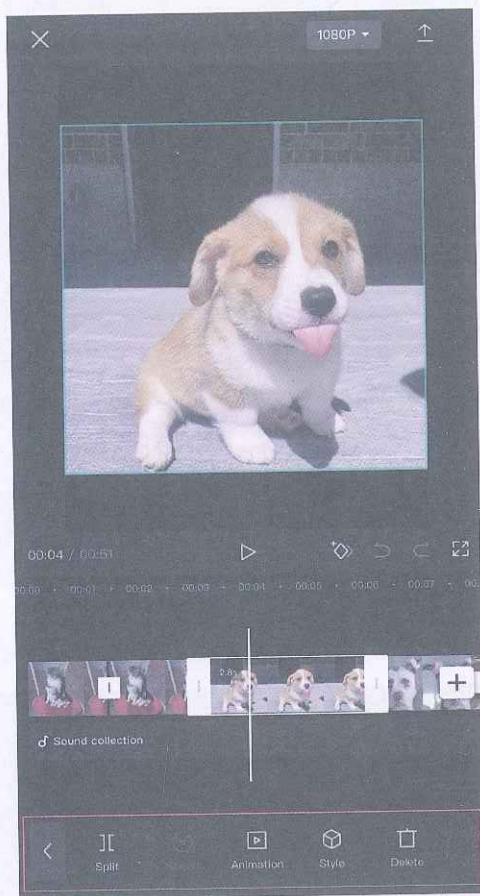


Vào Edit ⇒ Speed ⇒ Normal: điều chỉnh tốc độ video.

Vào Edit ⇒ Animation: chọn hiệu ứng chuyển cảnh.

Vào Edit ⇒ Delete: xóa ảnh, video.

Vào Edit ⇒ Retouch để chỉnh sửa mặt, body.



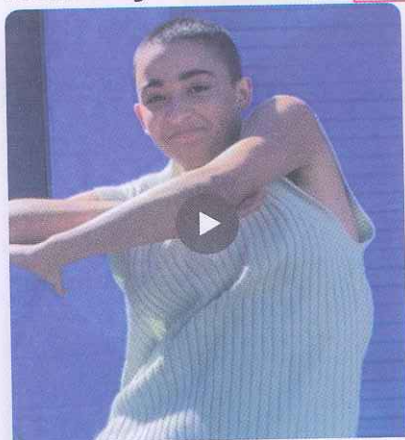
Hướng dẫn tải app TikTok Trung Quốc

Bước 1: Vào Appstore ấn vào biểu tượng avatar ở góc phải màn hình.

Bước 2: Ấn vào tên của mình rồi nhập mật khẩu và chọn đăng nhập.

THỨ TƯ, 10 THÁNG 5

Hôm nay



HƯỚNG DẪN TỪNG BƯỚC

Cao Thủ Biến Hóa TikTok

Nhảy mắt là lỡ cảnh hay! Sau đây là mẹo cho 3 hiệu ứng đỉnh cao.

ĐƯỢC YÊU THÍCH

Game Chúng Tôi



Hôm nay



Trò chơi



Ứng dụng

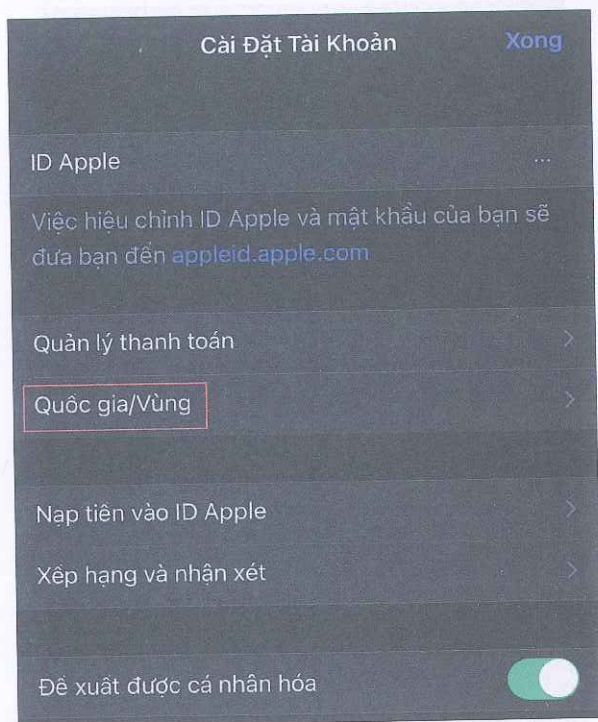
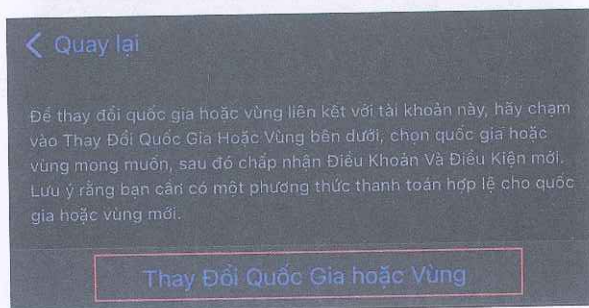


Arcade



Tìm kiếm



Bước 3: Chọn quốc gia, vùng.**Ấn thay đổi quốc gia, vùng.**

Bước 4: Tìm và chọn Trung Quốc đại lục.

Trở lại	Quốc gia/Vùng
	Tanzania
	Tây Ban Nha
	Thái Lan
	Thổ Nhĩ Kỳ
	Thụy Điển
	Thụy Sĩ
	Tonga
	Trinidad và Tobago
	Trung Quốc đại lục
	Tunisia
	Turkmenistan
	Úc
	Uganda
	Ukraine

Ấn đồng ý, toàn bộ Appstore của bạn sẽ chuyển sang tiếng Trung.

Bước 5: App sẽ yêu cầu thay đổi thông tin, bạn chọn theo các bước như trong hình và nhập số điện thoại vào. Sau khi điền xong thì ấn vào Tiếp theo.

[Trở lại](#)
[Quốc gia/Vùng](#)
[Tiếp theo](#)

支付宝 Alipay

微信支付 WeChat Pay

银联/信用卡/借记卡

银联 UnionPay

快捷支付 (首信易支付)

无 ✓

TÊN THANH TOÁN

Họ Trần

Tên Thị

ĐỊA CHỈ THANH TOÁN

街道 Hnvn

街道 选填

街道 选填

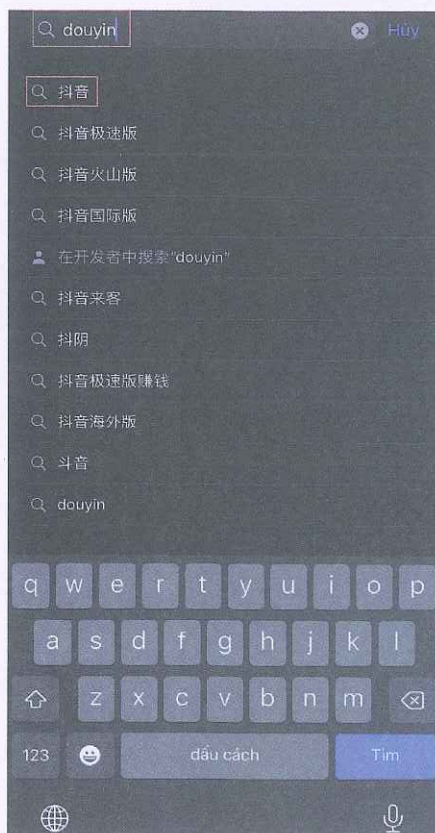
邮政编码 Bcvn

市级行政区 Thdc

省份 北京

Điện thoại 0

Bước 6: Vào App store, tìm từ khoá Douyin để tải ứng dụng về.



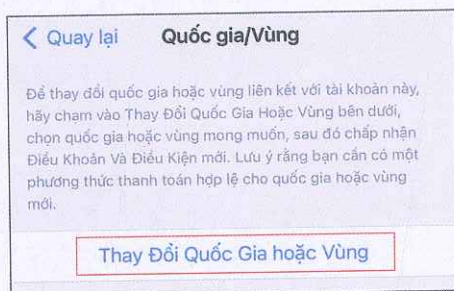
Hướng dẫn cách chuyển về Appstore Việt Nam

Bước 1: Vào App store ấn vào biểu tượng avatar

Bước 2: Chọn phần khoanh tròn như trong hình.



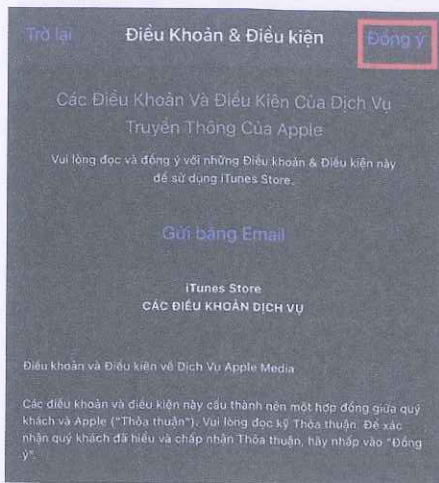
Bước 3: Chọn thay đổi quốc gia, vùng.



Bước 4: Đề chuyển thành tiếng Việt, tìm và bấm chọn như hình

Trở lại	Quốc gia/Vùng
	以色列
	意大利
	印度
	印度尼西亚
	英国
	英属维尔京群岛
	约旦
	越南
	赞比亚

Bước 5: Chọn đồng ý.



Bước 6: Điền các thông tin địa chỉ, số điện thoại của bạn rồi nhấn tiếp theo.

[Trở lại](#)
[Quốc Gia/Vùng](#)
[Tiếp theo](#)

Không

✓

TÊN THANH TOÁN

Tên

Nghĩa

Họ

Đoàn

ĐỊA CHỈ THANH TOÁN

Đường

Bắt buộc

Phòng, căn hộ, tòa nhà

Tùy chọn

Thành phố

Yêu cầu

Mã ZIP

Yêu cầu

Điện thoại

123

456-7930

Quốc gia/Vùng: Việt Nam

Apple sử dụng mã hóa theo tiêu chuẩn ngành để bảo mật thông tin cá nhân của bạn.

Hướng dẫn cách duet video với các video xu hướng

Mẹo đăng video TikTok nhiều views, dễ lên xu hướng thật đơn giản.

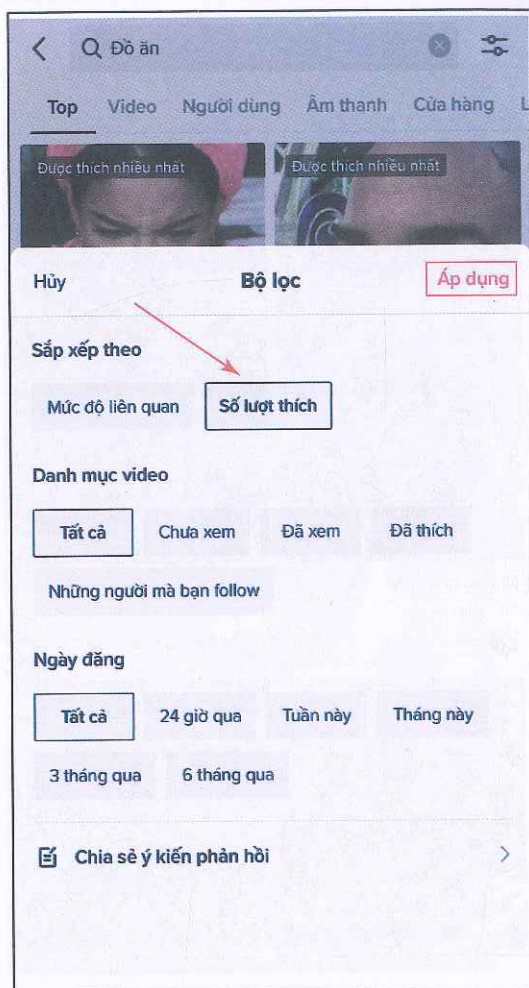
Đầu tiên ở giao diện TikTok, các bạn nhấn vào kính lúp, sau đó gõ từ khóa nội dung mà bạn thích.

Ví dụ:

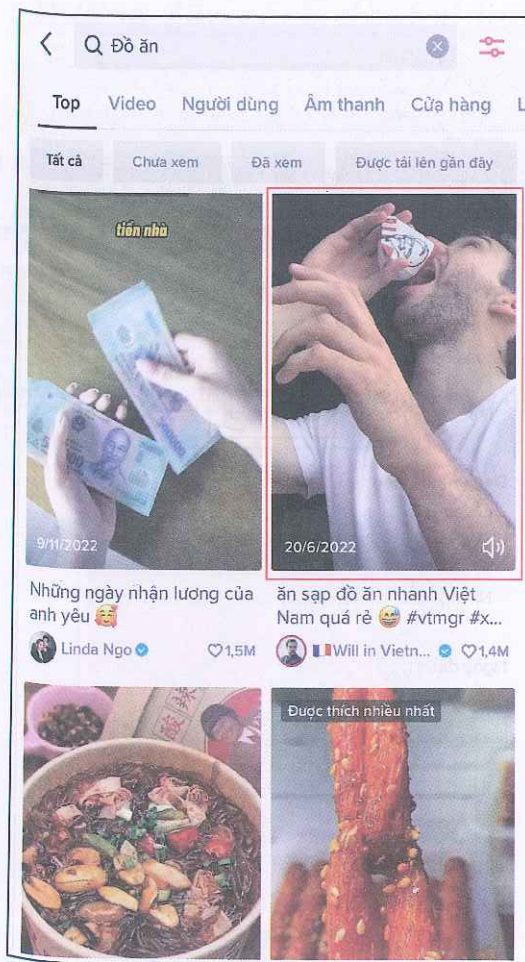
Ấn nội dung “Đồ ăn”, sau đó nhấn Tìm kiếm và chọn thanh Bộ lọc.



Tại thanh Bộ lọc chọn Số lượt thích, sau đó nhấn Áp dụng.



Chọn video bạn muốn Duet cùng.

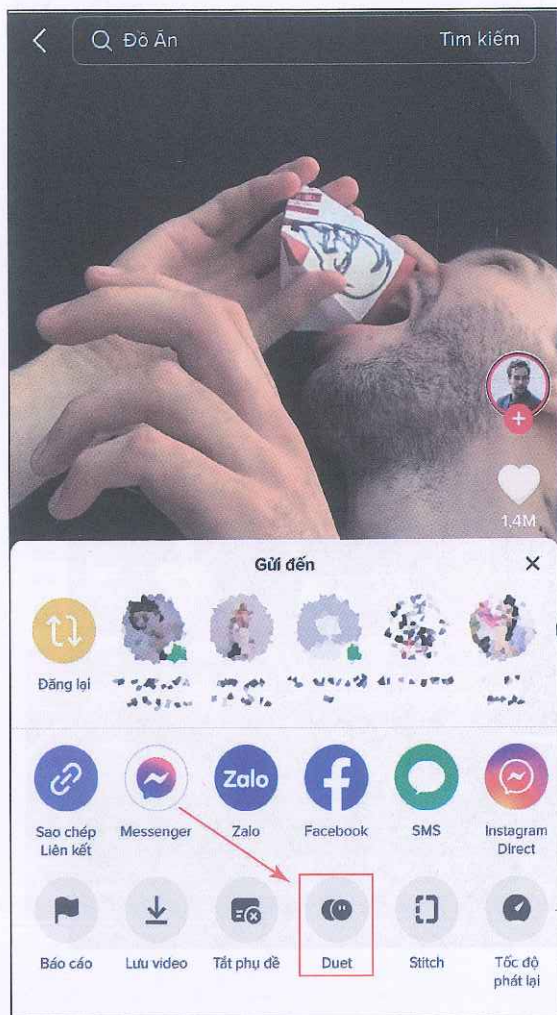


Ấn vào Mũi tên để chia sẻ.

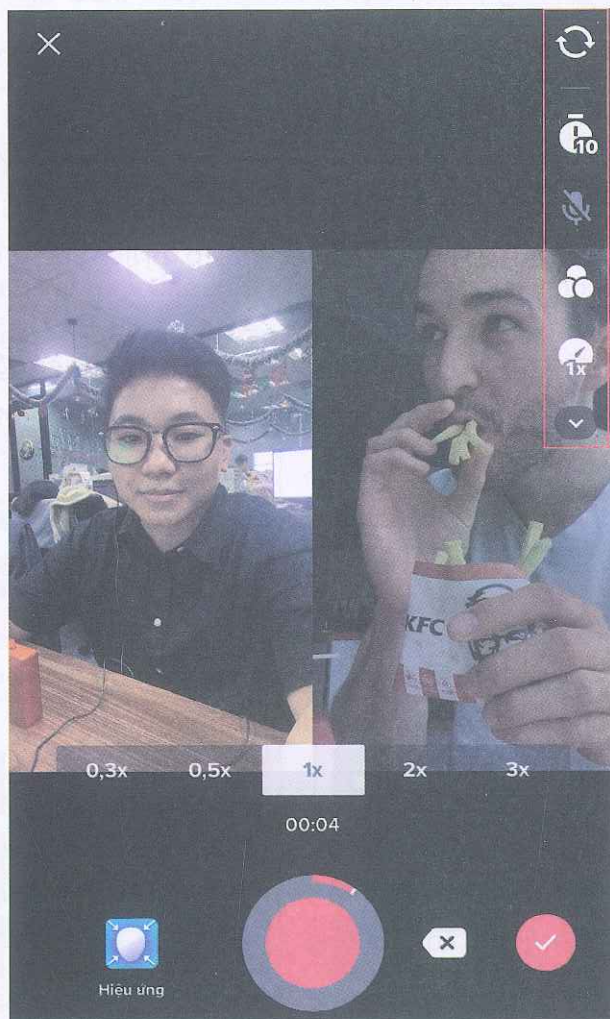


Hướng dẫn xây kênh, tạo video kiếm tiền

Chọn Duet.



Tùy chỉnh thời gian video, làm đẹp và bộ lọc hình ảnh ở thanh công cụ.



Hướng dẫn chèn nhạc vào các video gắn liên kết sản phẩm TikTok Shop (video thương mại)

Bên cạnh những video xây kênh, thì bạn sẽ đăng những video gắn liên kết sản phẩm TikTok shop để kiếm tiền tiếp thị liên kết từ TikTok, video như vậy được gọi là video thương mại.

Theo chính sách của TikTok, các video đăng lên kênh có gắn sản phẩm TTS thì bắt buộc phải chọn những đoạn nhạc nằm trong danh sách "Âm thanh thương mại".

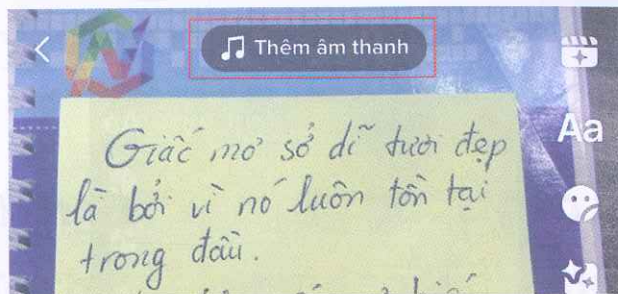
Tuy nhiên, những đoạn nhạc các bạn chèn trong video đăng lên kênh có gắn sản phẩm TTS hầu như không nằm trong danh sách đó, vì vậy các video đăng lên gần như chắc chắn bị vi phạm.

Tại phần này, mình sẽ hướng dẫn các bạn một mẹo nhỏ để đăng các video gắn nhạc trend mà không dính vi phạm.

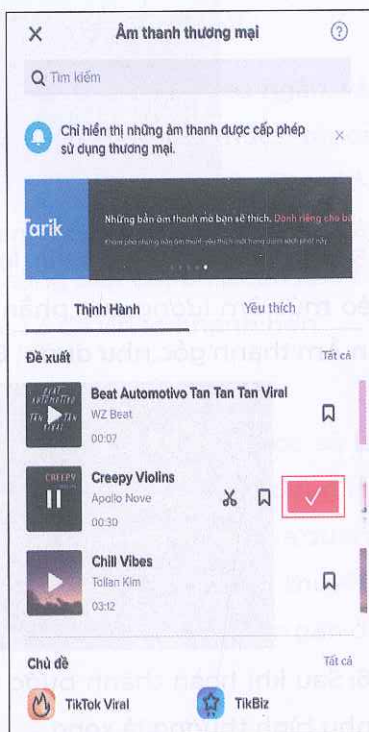
Các bước thực hiện như sau:

Bước 1: Khi edit video ở capcut hoặc một phần mềm chỉnh sửa video bất kỳ, các bạn vẫn chèn những đoạn nhạc trend hay đoạn nhạc phù hợp bất kỳ vào video bình thường.

Bước 2: Sau khi hoàn thiện bước chỉnh sửa, đến bước bắt đầu đăng video lên kênh thì bạn bấm vào "Thêm âm thanh"

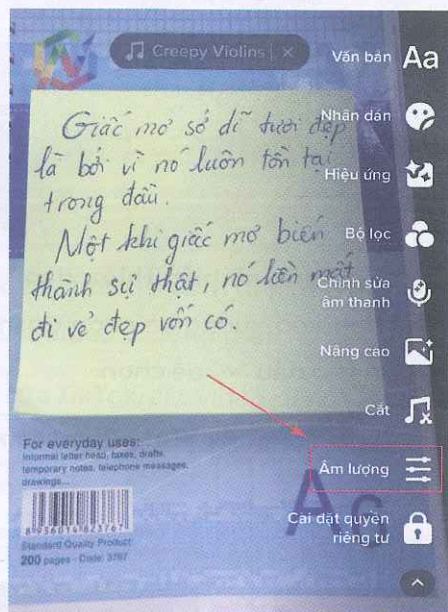


Bước 3: Sau đó trên màn hình sẽ hiển thị ra danh sách “Âm thanh thương mại”. Tại đây, bạn kéo xuống và chọn đoạn nhạc bất kỳ để thêm vào video ⇒ Bấm vào dấu “✓” để chọn.

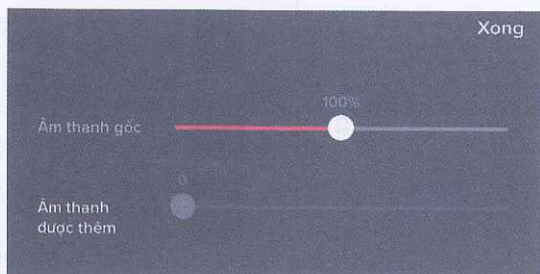


Hướng dẫn xây kênh, tạo video kiếm tiền

Bước 4: Sau khi chọn xong thì ở màn hình này, bạn chọn Âm lượng.



Bước 5: Trên màn hình sẽ hiện lên thanh chỉnh sửa như bên dưới, bạn kéo mức âm lượng của phần Âm thanh được thêm về 0 và giữ nguyên Âm thanh gốc như dưới Bấm Xong.



Bước 6: Sau khi hoàn thành bước trên thì bạn bấm tiếp tục và đăng video như bình thường là xong.

Phần 4:

Kinh nghiệm từng bước cần nắm để thực hiện video kiếm tiền từ tiếp thị liên kết

Nguyên tắc 1: Thời lượng video

Video nên tối ưu chỉ dưới 1 phút (30 – 40 giây là hợp lý).

TikTok đã tạo ra thói quen cho người xem là các video ngắn, vậy nên dù bạn làm video dạng review, giải trí, chia sẻ kiến thức,... tất cả phải được cô đọng dưới 1 phút, thậm chí ngắn hơn tầm 30 giây. Video dài hơn sẽ khiến người xem thấy lan man, muốn lướt qua nhanh. Vậy nên, nếu video bạn làm quá 1 phút mà không biết cắt bỏ phần nào thì bạn có thể tăng tốc độ video lên 1.2 hoặc 1.3 để video nhanh hơn.

Nguyên tắc 2: Nội dung video

Chủ đề, ý tưởng video mà mình đã chia sẻ ở phần trước sẽ là định hướng nội dung video của bạn định làm. Tuy nhiên, nội dung toàn bộ video là cái cực kỳ quan trọng giúp tạo ra nhiều lượt xem và quan trọng tạo ra chuyển đổi đơn hàng. Tức là nội dung video sẽ thuyết phục khách hàng bấm vào “Giỏ hàng” sản phẩm liên kết mà bạn gắn ở video.



Hiện nay, có 1 tình trạng phổ biến đối với các nhà sáng tạo nội dung trên TikTok, đó là họ có thể làm video tương tác rất tốt (lượt xem cao, vài chục nghìn tim, vài trăm vài nghìn bình luận... thậm chí video lên xu hướng) nhưng chuyển đổi từ video đó ra đơn hàng lại rất ít. Từ đây bạn chú ý, đừng nhìn thấy video tương tác tốt thì cho rằng người đó kiếm được nhiều tiền từ Tiếp thị liên kết.

Vậy kinh nghiệm ở đây là gì?

Thứ 1:

Chủ đề, ý tưởng mình đã gợi ý ở phần trước, đó là những chủ đề, ý tưởng video tạo ra chuyển đổi đơn hàng cao nhất ở thời điểm này. Đừng lan man vào những video giải trí, hài, nhảy nhót,... thậm chí bạn là người mới, làm không đủ hài đủ chuyên nghiệp có khi còn bị lỗ.

Thứ 2:

Nội dung chỉ truyền tải 1 ý duy nhất, đừng ham đưa quá nhiều thông điệp vào trong 1 video ngắn chưa đầy 1 phút.

Ví dụ: Bạn định làm video chủ đề "Tip làm tóc xoăn tại nhà chỉ mất 2 phút", thì video chỉ tập trung vào cách làm. Không nên mất thời gian vào khâu chuẩn bị, hay giới thiệu hôm nay bạn phải đi đâu đó,... mà vào video là hướng dẫn cách làm luôn.

Thứ 3:

Dù video ngắn nhưng phải có điểm nhấn, hay 1 cú huých gây sự chú ý, tạo ra bất ngờ.

Bạn nên để cú huých, điểm nhấn vào ngay đầu video, tức là trong 3s đầu đó, để người xem tò mò vào những giây tiếp theo.

Các cú huých, điểm nhấn bạn nên sử dụng: Sự xinh đẹp (đẹp trai, xinh gái,... thậm chí những vẻ đẹp ngây thơ, chân thật, không cần phải là hot boy, hot girl), đồ ăn ngon hấp dẫn, du lịch thì cảnh đẹp, Cảnh báo, Hiện tượng kỳ lạ, Tình thương (Nghèo khổ, hoàn cảnh), Sự giàu có,

Hạnh phúc, Kiến thức thú vị, Bóc phốt, Vạch trần sự thật, Khoe thành quả, hiện tượng đang HOT trend (Ví dụ: Trích hình ảnh của Phạm Thoại, Hà Linh, hình ảnh của người nổi tiếng,...).

Thứ 4:

Giật tít video: Giật tít ở tiêu đề, hay cách mở đầu video đều là kỹ thuật cực kỳ quan trọng tạo ra sự hấp dẫn cho video. Cách giật tít: Dùng Tiêu đề chèn ở đầu video hoặc giật bằng Thuyết minh ngay vào đầu video.

- Chèn Tiêu đề vào video:



- Giật tit bằng thuyết minh bằng giọng nói ngay mở đầu video:
⇒ Mình chia sẻ cho bạn một vài gợi ý về cách mở đầu giật tit khiến người xem chú ý.
- Đưa kết quả, thành tựu lên trên, dù làm chủ đề nào bạn cũng nên đưa kết quả lên (Kinh nghiệm chăm con: Đưa kết quả của 1 em bé ngoan ngoãn, đáng yêu, tự ngồi ăn, tự đi ngủ không cần ru/ Kinh nghiệm làm đẹp: Đưa kết quả một làn da trắng, căng bóng, mịn màng lên trên).
- Đưa ra vấn đề (Kinh nghiệm học Tiếng Anh: Học Tiếng Anh 12 vẫn chưa biết giao tiếp, đây là 4 sai lầm).
- Bắt trend (Mở đầu video bằng sự kiện đang HOT, tên nhân vật đang HOT).
- Đưa ra cảnh báo, bóc phốt, vạch trần sự thật.
- Đưa ra lời khuyên, tip, kinh nghiệm.

Thứ 5: Tạo nét riêng trong các video của bạn

Nét riêng chính là dấu ấn, điểm khác biệt để người xem phân biệt kênh của bạn với các kênh khác.

Các nét riêng bạn có thể tham khảo mang lại hiệu quả rất cao khi sáng tạo nội dung video:

- HÀi hước, duyên dáng, dí dỏm.
Ví dụ: Bạn review đồ công nghệ nhưng theo cách hài hước, thể hiện ở lời thoại và biểu cảm khuôn mặt của bạn.
- Luôn lồng nhạc remix
Âm nhạc luôn thu hút người xem, đặc biệt là nhạc remix, loại nhạc

rất phổ biến trên TikTok.

- Sự thẳng thắn (Khen chê rõ ràng).
- Sự dễ thương.

Nét dễ thương phù hợp với các bạn 16 - 25 tuổi, đặc biệt là các bạn nữ, thể hiện ở khuôn mặt hoặc giọng nói dễ thương, trẻ con, ngây thơ...cũng là 1 điểm thu hút

- Giọng trầm ấm kiểu chín chắn.

Nếu bạn tự nhiên có sẵn 1 giọng nói trầm ấm, quyến rũ thì là 1 điểm mạnh để bạn quay các video cần thu âm.

- Sự mộc mạc, giản dị.

Không nhất thiết những gì đưa lên video đều phải đẹp lung linh, bạn hoàn toàn có thể đưa những cảnh quay mộc mạc ở ngôi nhà của bố mẹ bạn, ngôi nhà ở thôn quê, sân vườn, chiếc bàn ghế cũ, thậm chí mảng tường đã tróc sơn...những cảnh quay đó khiến người xem trân trọng bạn hơn.

Thứ 6: Hashtag

Khi up video, ngoài một câu status ngắn, bạn nên bổ sung khoảng 5 - 7 hashtag vào video nhé. Đầu tiên là hashtag có liên quan đến chủ đề của video. Ví dụ tôi có một video về Vlog, tôi sẽ để hashtag là Vlog, dailyvlog, minivlog,... Thứ 2 là hashtag về thương hiệu, nếu bạn muốn quảng bá thương hiệu công ty hoặc thương hiệu sản phẩm, bạn gắn hashtag ví dụ như #vinamilk (sữa), #levent (thời trang) . Thứ 3 hashtag trend trên TikTok, một số hashtag nên sử dụng như #trend, #fyp, #xuhuong,...

Nguyên tắc 3: Âm nhạc

Âm nhạc dùng trong video cực kỳ quan trọng vì âm nhạc đánh vào cảm xúc khách hàng, nó cũng sẽ tác động đến quyết định mua hàng của khách hàng.

Kinh nghiệm sử dụng âm nhạc trong video:

- Âm nhạc phù hợp với chủ đề, nội dung video (Ví dụ: Video review sản phẩm, bạn nên dùng nhạc không lời/Video giải trí, ngộ nghĩnh,... thì nên dùng nhạc xu hướng/Video kể về hành trình, câu chuyện thì nên dùng nhạc trầm lắng, hoặc nhạc thành công, truyền động lực).
- Âm nhạc gây sự chú ý nhưng không được gây mất tập trung khi xem video (không được quá to, nếu video có thuyết minh bằng giọng nói thì âm lượng càng phải nhỏ).
- Cách sử dụng nhạc tránh bản quyền mình đã chia sẻ ở phần trước.

Nguyên tắc 4: Tương tác

TikTok sẽ đánh giá kênh của bạn dựa trên các yếu tố như thời gian xem trung bình, độ tương tác và tần suất tương tác.

Về độ tương tác, mức độ tương tác của bạn sẽ nằm ở lượt tim, comment và số lần xem lại video của bạn. Lượt tim, comment và số lần xem lại video của bạn càng nhiều thì khả năng được đề xuất sẽ càng cao. Hãy tạo nội dung content thu hút được khán giả bình luận, đồng thời nhớ trả lời comment để tăng sự thân thiện và mức độ tương tác cho video của bạn. Mỗi khi bạn trả lời bình luận, người xem sẽ bấm vào video để lại xem nội dung bình luận đó, lúc đó cũng được ghi nhận 1 lượt xem.

Vậy nên, khi mới bắt đầu lập kênh, đăng video, bạn phải thật chăm chỉ, cố gắng trả lời và tìm toàn bộ bình luận của người xem.

Nguyên tắc 5: Chuẩn bị kịch bản chi tiết cho video trước khi quay, thực hiện

Kịch bản video sẽ giúp bạn định hướng video, video sản xuất ra được hiệu quả hơn là khi bạn quay kiểu tự phát, nghĩ đến đâu quay đến đó. Đặc biệt, khi bạn mới làm, chưa quen, việc chuẩn bị kỹ lưỡng giúp bạn thực video nhanh hơn, hiệu quả hơn.

Kịch bản video bao gồm:

- Chủ đề, ý tưởng video (Đã chia sẻ ở trên).
- Thời lượng dự kiến.
- Các phân cảnh trong video: Mở đầu, cao trào, kết.
- Viết ra trước đoạn thuyết minh video để bạn ghi âm riêng, hoặc vừa quay video vừa nói.
- Text chèn trong video.
- Âm nhạc sử dụng video.
- Deadline (Thời hạn hoàn thành video).
- Thời gian đăng video.

Dưới đây là kịch bản video mẫu bạn có thể tham khảo:

Ý tưởng tổng thể	Phần video	Mô tả
Chủ đề: Cách tự tạo tóc xoăn tại nhà chỉ mất 5 phút cực đơn giản	3s đầu	Quay cảnh: Khoe thành quả mái tóc xoăn tự nhiên, bồng bênh với 1 chiếc váy màu đen, tâm thế chuẩn bị ra ngoài chơi, trang điểm xinh đẹp trước gương. Nội dung nói: Chưa đầy 5 phút có ngay mái tóc xoăn tự nhiên, bồng bênh không cần ra tiệm.
	40s tiếp	Quay vào cảnh hướng dẫn làm tóc: + Đoạn 1: Sau khi gội đầu xong, sấy tóc (tua nhanh trong 5s). + Đoạn 2: Hướng dẫn cách bắt đầu uốn tóc (tua nhanh trong 30s). + Đoạn 3: Make up nhẹ nhàng (tua nhanh trong 10s).
	5s cuối	Kết: Quay cảnh xinh đẹp chìn chu đứng trước gương. Nội dung nói: Chỉ cần thay đổi kiểu tóc là bạn đã trở nên xinh đẹp hơn rồi, hôm sau mình sẽ chia sẻ các Tip làm tóc mới cho các bạn nha.

Nguyên tắc 6: Chọn sản phẩm phù hợp để gắn liên kết

Thứ 1: Chọn sản phẩm phù hợp với chủ đề video.

Bạn nắm bản chất của nền tảng TikTok thế này nhé, khi bạn đăng video lên, TikTok sẽ dựa trên 200 lượt xem đầu tiên để đánh giá video của bạn thuộc chủ đề nào sau đó tìm những người có sở thích, quan tâm về chủ đề đó để phân phối (trừ 1 số ít TikTok có sự phân phối ngẫu nhiên). Ví dụ, video của bạn làm về đồ ăn (tức là bạn có quay review đồ ăn, quán ăn) thì TikTok sẽ phân phối video của bạn đến người xem có sở thích, quan tâm, hay tương tác về Ăn uống. Vậy, video về đồ ăn, ăn uống thì bạn phải gắn liên kết sản phẩm về ăn uống, ví dụ: Snack, Heo khô cháy tỏi,... Chứ không thể nào video về review đồ ăn đồ uống mà lại gắn liên kết sản phẩm bộ quần áo đang mặc được.

Hoặc có một trường hợp thế này, cũng gắn sản phẩm không phù hợp. Ví dụ có video, 1 bạn nữ ăn mặc, make up rất xinh đẹp, bạn chia sẻ Tip chụp ảnh khi đi du lịch, nhưng liên kết sản phẩm bạn lại gắn là Thời trang, thì không phù hợp, sản phẩm bạn nên gắn nên liên quan đến chụp ảnh, ví dụ: gậy chụp ảnh, cam chụp góc rộng,...Lưu ý: Sự xinh đẹp của bạn nữ trong video trên là 1 điểm WOW, gây sự chú ý của những video về Kiến thức chụp ảnh.

Thứ 2: Chọn sản phẩm có chiết khấu hoa hồng cao.

Tuy nhiên nên là sản phẩm có nhiều lượt bán, lượt đánh giá trên 4 sao, phổ biến và giá thấp (nên dưới 500k), có 1 vài trường hợp các bạn muốn gắn các sản phẩm công nghệ giá trị cao thì mình khuyên thời gian đầu xây kênh, khi chưa xây được uy tín thì chưa nên gắn các sản

phẩm thương hiệu giá trị cao.

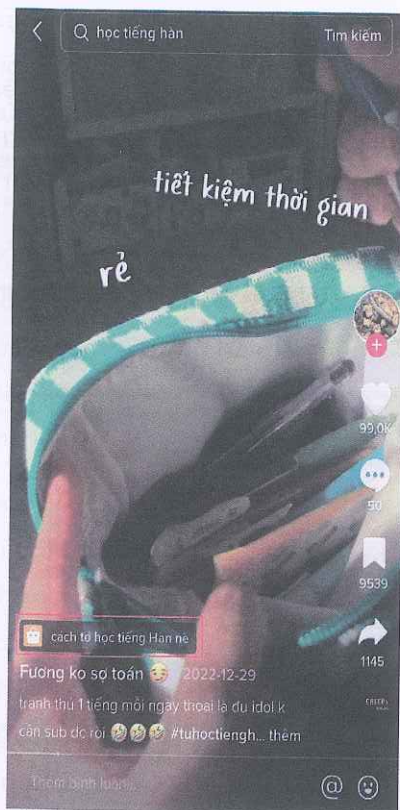
Nguyên tắc 7: Cách gắn liên kết sản phẩm sao cho tự nhiên, tạo chuyển đổi cao nhất.

Theo kinh nghiệm của mình, bạn không nên tham gắn liên kết nhiều sản phẩm vào cùng 1 video. Khi bạn từ 2 sản phẩm trở lên vào cùng 1 video, thì nút Kêu gọi hành động ở video sẽ hiển thị "Xem các liên kết"/ "Xem sản phẩm" thay vì 1 câu kêu gọi hành động bạn tự đặt.

Ví dụ, nếu bạn gắn trên 2 sản phẩm, phần liên kết giỏ hàng sẽ hiển thị thế này.



Còn đây là video bạn chỉ gắn liên kết sản phẩm, thì câu kêu gọi hành động, bạn có thể viết tùy biến sao cho tự nhiên, hấp dẫn hơn.



Nguyên tắc 8: Chú ý đến các ngày sale, voucher của TikTok shop

Những ngày sale của TikTok có rất nhiều voucher cho khách hàng, ví dụ những ngày sale đôi, sale lớn (2.2, 3.3...) thì bạn có thể đăng 2 video/ngày + livestream, vì những ngày này nhu cầu mua sắm của khách hàng trên TikTok shop tăng cao.

Phần 5:

Ứng dụng ChatGPT để viết kịch bản video TikTok và xây kênh

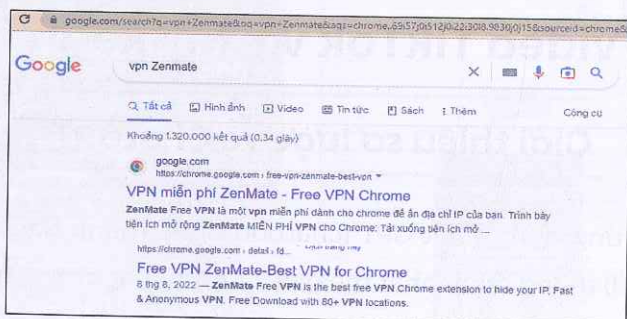
Giới thiệu sơ lược về ChatGPT

Được biết, ứng dụng Chat GPT (chatbot) được mệnh danh là trí tuệ nhân tạo (AI) thông minh nhất thế giới. Công cụ này có thể trò chuyện, trả lời lưu loát đầy đủ các câu hỏi mà bạn đưa ra, bất kể là thắc mắc về lĩnh vực gì. Khi Chat GPT ra mắt, người sử dụng muốn tra cứu đã bắt đầu trò chuyện với công cụ này thay vì tìm kiếm thông tin trên google. Với sự hiểu biết trong nhiều lĩnh vực, các câu hỏi thắc mắc của người sử dụng đã được trả lời chỉ sau vài giây.

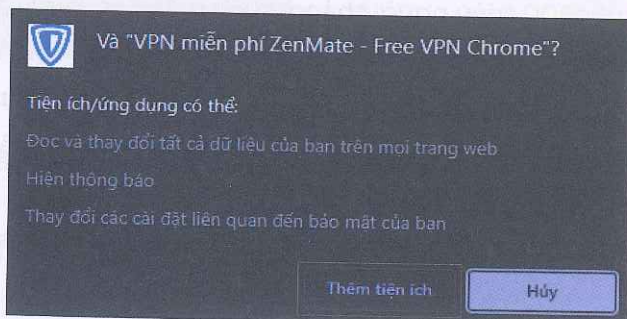
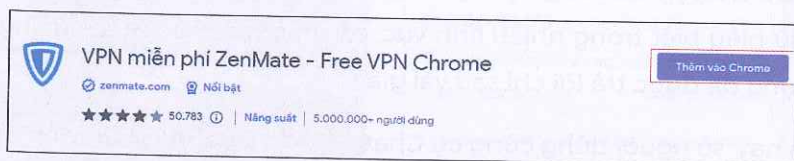
Hiện nay, số người dùng công cụ Chat GPT do OpenAI phát triển được cho là cán mốc 100 triệu người/tháng, chỉ 2 tháng sau khi phần mềm trí tuệ nhân tạo này được ra mắt, khiến đây trở thành ứng dụng cho người dùng phát triển nhanh nhất trong lịch sử. Theo thống kê của Sensor Tower cho thấy nền tảng chia sẻ video ngắn TikTok cần 9 tháng sau khi phát hành toàn cầu để đạt 100 triệu người dùng, trong khi Instagram mất tới 2,5 năm, còn ứng dụng dịch Google Translate là 6,5 năm.

Hướng dẫn đăng ký tài khoản ChatGPT dùng tại Việt Nam

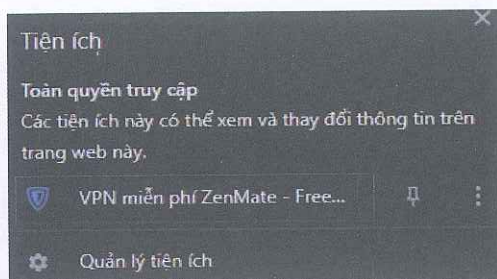
Bước 1: Vào Google Chrome, gõ VPN Zenmate, chọn vào link bên dưới.



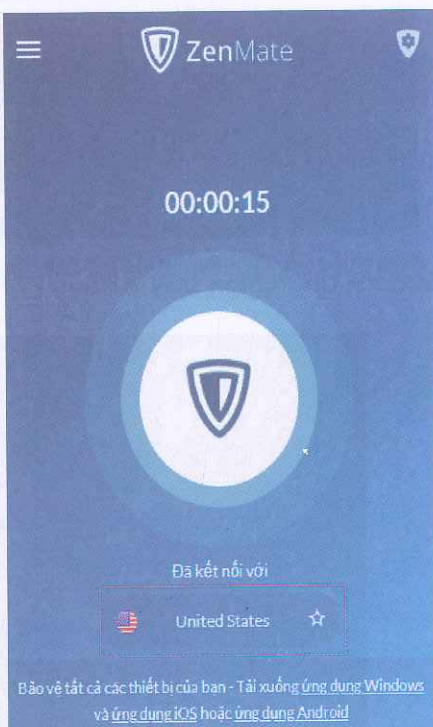
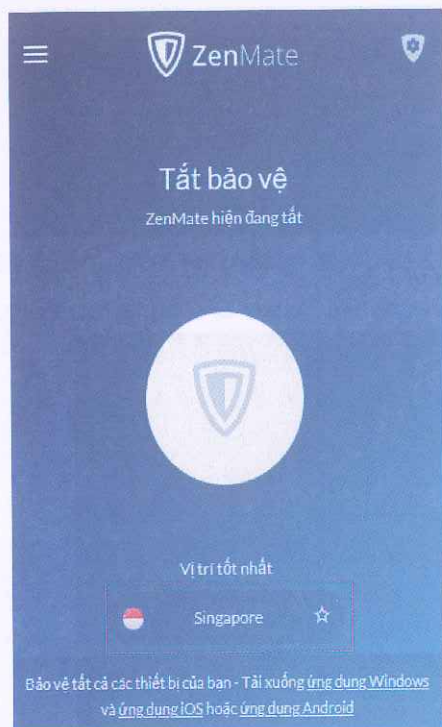
Bước 2: Ấn thêm vào Chrome và Add Extension để cài tiện ích VPN Zenmate.



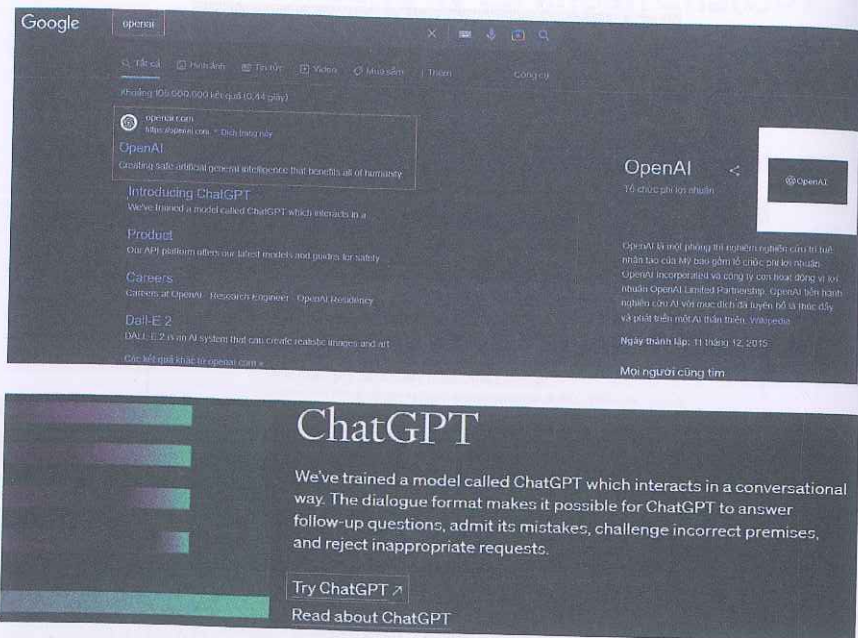
Bước 3: Vào biểu tượng của VPN ZenMate.



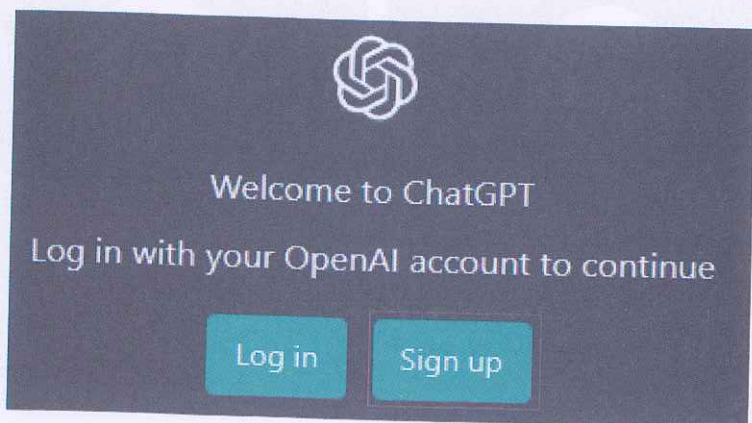
Sau đó thay đổi địa chỉ ip: Ở đây đổi từ Singapore sang United States.



Bước 4: Vào google gõ openai. Tại giao diện của OpenAI ấn vào Try.



Bước 5: Chọn Sign up để đăng ký tài khoản.



Nhập tài khoản email cá nhân và ấn continue để tiến hành tạo tài khoản cho mail của mình. Tiếp đó hãy đặt mật khẩu cho tài khoản ChatGPT mới này, nhấn continue.

Create your account

@gmail.com

Edit

Password

.....

👁

Your password must contain:

✓ At least 8 characters

Continue

Already have an account? [Log in](#)

Bước 6: Sau đó hệ thống sẽ yêu cầu bạn xác nhận email đã gửi về, nhấn Open Gmail để mở email và xác nhận là được.

Verify your email

We sent an email to
@gmail.com.
Click the link inside to get started.

 Open Gmail

[Resend email](#)

Bước 7: Điền thông tin họ, tên của bạn, sau đó ấn Continue.

Tell us about you

Continue

By clicking "Continue", you agree to our [Terms](#) and confirm you're 18 years or older.

Bước 8: Điền số điện thoại để nhận mã code.

Verify your phone number

 ▼

Send code

- **Cách 1:** Vào đường link <https://tempsmss.com/> để tìm số điện thoại, quốc gia nhận mã code miễn phí, nhớ chọn số điện thoại quốc gia trùng với quốc gia ChatGPT yêu cầu.



Vì là miễn phí nên có những số điện thoại có nhiều người dùng rồi nên không dùng được nữa, số nào không dùng được thì bạn thử số khác.

- **Cách 2:** Bạn có thể vào trang smspool.net mua số điện thoại để đăng ký tài khoản.



Bước 9: Tìm số điện thoại và dán nó vào trang web ChatGPT, nhấn send code để hệ thống gửi code về số điện thoại bạn chọn.

Verify your phone number

 ▼

+1

Send code

Bước 10: Quay lại trang nhận code, dán vào trang web ChatGPT là bạn đã đăng ký xong tài khoản.

Quick Order SMS

Select a service you would like to order a SMS verification for, then our system will automatically suggest the best options. Press here to go down to your active orders

Configure order

Service

Select a service

Pricing option

Select highest success rate

Search results

Pending SMS

Archive all active orders Useful tips

A list of all your pending SMS, need more instructions on how to use it? Press on **Useful tips**. Sometimes a phone number has to be activated, this could mean it can take up to 3 minutes to receive an SMS verification.

Filter: Type to filter...

Show: 10

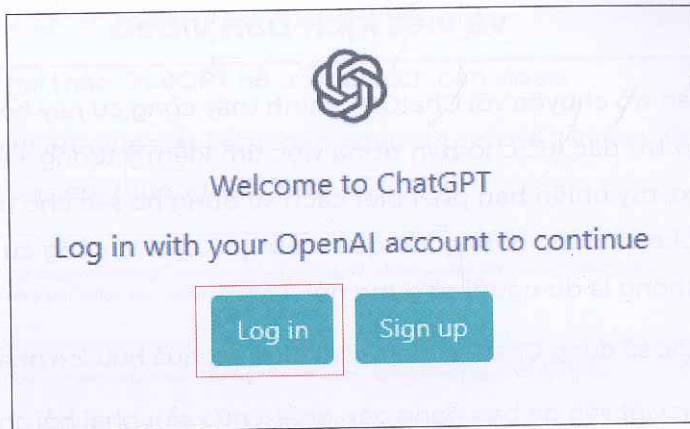
#	Phonenumber	Code	Country	Service	Status
1	+1 202 234 5678	123456	US	OpenAI / ChatGPT	completed

Showing 1 to 1 of 1 entries

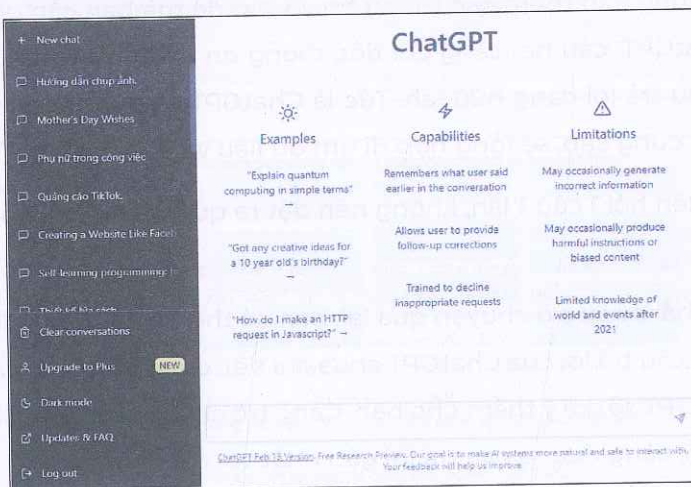
2022 SMSPool

Support SMSPool Guides

Bước 11: Sau khi nhập mã code hệ thống sẽ quay về giao diện chính, nhấn vào Log in, nhập tài khoản và mật khẩu vừa tạo được rồi Enter.



Bước 12: Khi đăng nhập thành công thì sẽ có kết quả như hình.



Ứng dụng ChatGPT để tìm kiếm ý tưởng và viết kịch bản video

Sau vài lần trò chuyện với ChatGPT, mình thấy công cụ này hoàn toàn có thể hỗ trợ đắc lực cho bạn trong việc tìm kiếm ý tưởng + viết kịch bản video, tuy nhiên bạn phải biết cách sử dụng nó sao cho hiệu quả thì mới cho ra được những kết quả hiệu quả cao. Vì công cụ có hữu ích hay không là do người sử dụng nó.

Nguyên tắc sử dụng ChatGPT để nhận được kết quả hữu ích nhất:

Thứ 1: Bạn viết vấn đề bạn đang gặp phải, chưa cần phải hỏi chính xác ngay từ đầu.

Thứ 2: Cung cấp thêm các thông tin về vấn đề mà bạn cần giải quyết cho ChatGPT, câu hỏi càng chi tiết, thông tin càng nhiều thì sẽ nhận được câu trả lời càng hữu ích. Tức là ChatGPT sẽ dựa trên những dữ liệu bạn cung cấp, sẽ tổng hợp đi tìm dữ liệu và trả lời lại cho bạn.

Thứ 3: Nên hỏi 1 câu 1 lần, không nên đặt ra quá nhiều câu hỏi trong 1 lần hỏi.

Thứ 4: Phải có sự trò chuyện qua lại, bạn có thể đưa ra quan điểm của mình về câu trả lời của ChatGPT chưa chi tiết, chưa đúng cái bạn cần,... thì ChatGPT sẽ gợi ý thêm cho bạn. Càng trò chuyện thì ChatGPT càng hiểu bạn, càng đưa ra câu trả lời gần nhất với cái bạn cần.

Thứ 5: Những câu trả lời của ChatGPT không chắc chắn sẽ hiệu quả

hoàn toàn, bạn nên dùng để tham khảo chứ không nên bê nguyên. Nếu bê nguyên gợi ý mà không đạt kết quả thì các lần trò chuyện sau bạn nên cung cấp thêm nhiều thông tin hơn.

Ví dụ để khai thác ChatGPT hỗ trợ viết kịch bản video:

Ví dụ 1: ChatGPT giúp viết 1 kịch bản video với chủ đề “Hướng dẫn chụp ảnh bằng camera thường siêu đẹp”.

NG

tôi đang muốn đăng 1 video về chủ đề Hướng dẫn cách chụp ảnh bằng camera thường siêu đẹp trên TikTok, bạn hướng dẫn tôi nhé



Để chụp ảnh bằng camera thường trên TikTok, bạn cần làm theo các bước sau:



1. Mở TikTok và bấm vào biểu tượng chụp ảnh (biểu tượng camera).
2. Chọn chế độ chụp ảnh (thường hay xoay ngang).
3. Sử dụng các tính năng hiệu ứng để tùy chỉnh hình ảnh của bạn, bao gồm các hiệu ứng như màu sắc, lớp phủ, vv.
4. Sử dụng các tính năng chỉnh sửa để điều chỉnh độ sáng, độ tương phản, vv.
5. Chụp

NG

bạn hiểu nhầm rồi, tôi muốn viết kịch bản video với nội dung đó, chứ tôi không bảo bạn hướng dẫn



Xin lỗi vì sự hiểu nhầm. Để viết kịch bản video với nội dung “Hướng dẫn cách chụp ảnh bằng camera thường siêu đẹp trên TikTok”, bạn có thể tham khảo các bước sau:



1. Mở đầu video bằng giới thiệu chung về TikTok và tính năng chụp ảnh của nó.
2. Hướng dẫn cách mở TikTok và chọn chế độ chụp ảnh.
3. Giới thiệu về các hiệu ứng và tính năng chỉnh sửa có sẵn trong TikTok.
4. Hướng dẫn chi tiết cách sử dụng các hiệu ứng và tính năng chỉnh sửa để tạo ra hình ảnh đẹp.
5. Kết thúc video bằng một số lời khuyên và mẹo để chụp ảnh tốt hơn trên TikTok.

Chúc bạn thành công trong việc viết kịch bản video!



tôi thấy phần mở đầu bạn gợi ý chưa được hấp dẫn, thu hút người xem, vì 3s đầu rất quan trọng, bạn cho tôi ý tưởng khác nhé



Để mở đầu video hấp dẫn và thu hút người xem, bạn có thể sử dụng những ý tưởng sau:



1. Sử dụng các clip chất lượng cao và đẹp để thuyết trình sứ mệnh và mục tiêu của video của bạn.
2. Sử dụng các tiêu đề và chữ chạy để giới thiệu chủ đề và nội dung của video.
3. Sử dụng những cảnh quay cực kỳ hấp dẫn và đẹp để gây quan tâm và hứng thú cho người xem.
4. Sử dụng những âm nhạc nổi bật để tạo ra sự hứng thú và gây quan tâm cho người xem.
5. Tạo ra một cảm giác gần gũi và thân thiện với người xem bằng cách sử dụng những âm thanh và hình ảnh của mình trong clip đầu tiên.



bạn có thể gợi ý cho tôi tiêu đề của video chủ đề tôi đã nhắc đến không



Đây là một số tiêu đề cho video về "Hướng dẫn chụp ảnh bằng camera thường siêu đẹp trên TikTok":



1. "Cách chụp ảnh đẹp nhất với camera thường của bạn"
2. "Bí quyết chụp ảnh đẹp trên TikTok mà ai cũng có thể làm được"
3. "Học cách chụp ảnh đẹp như một chuyên gia với camera thường"
4. "Chụp những bức ảnh đẹp nhất trên TikTok với chỉ vài bước đơn giản"
5. "Bạn cần biết: Cách chụp ảnh đẹp trên TikTok mà không cần mua camera siêu đẹp"

Chúc bạn thành công trong việc tạo ra một video hấp dẫn với tiêu đề đầy quyền rũ!



các tiêu đề trên có bị phổ biến quá không, tôi sợ các nhà sáng tạo nội dung trên TikTok đã sử dụng tiêu đề đó rồi, thì tôi áp dụng không thu hút nữa



Rất tiếc về điều đó. Tôi hiểu rõ bạn muốn một tiêu đề khác biệt và độc đáo. Tôi gợi ý một số tiêu đề sau cho bạn:



1. "Chỉ với camera thường, bạn có thể chụp những bức ảnh siêu đẹp trên TikTok"
2. "Hãy giữ chặt bí quyết chụp ảnh đẹp của tôi với camera thường"
3. "Cùng tìm hiểu những kỹ thuật chụp ảnh bất ngờ với camera thường"
4. "Camera thường cũng có thể chụp những bức ảnh đẹp như camera siêu đẹp"
5. "Bắt đầu một cuộc hành trình chụp ảnh đẹp với camera thường của bạn"

Mong rằng các tiêu đề trên sẽ giúp bạn tạo một video độc đáo và thu hút đến người xem.

NG

tiêu đề tôi nên chèn vào video như thế nào cho hấp dẫn nhỉ?



Có một số lời khuyên sau giúp bạn chèn tiêu đề vào video để nó hấp dẫn hơn:



1. Sử dụng font chữ và màu sắc mạnh mẽ: Chọn một font chữ và màu sắc mạnh mẽ giúp tiêu đề của bạn dễ đọc và nổi bật trong khi xem video.
2. Đặt tiêu đề tại vị trí trung tâm: Đặt tiêu đề tại vị trí trung tâm giúp tiêu đề dễ đọc và nổi bật hơn.
3. Sử dụng animation: Sử dụng animation giúp tiêu đề trở nên hấp dẫn và sống động hơn.
4. Chỉnh sửa độ dài tiêu đề: Đừng quá dài hoặc quá ngắn, chỉnh sửa độ dài tiêu đề để nó phù hợp với nội dung của video và dễ đọc.
5. Sử dụng cảm xúc: Tạo một tiêu đề cảm xúc giúp video của bạn trở nên hấp dẫn hơn và dễ tiếp cận hơn với người xem.

Mong rằng các lời khuyên trên sẽ giúp bạn tạo ra một tiêu đề hấp dẫn cho video của mình.

Ví dụ 2: Giúp bạn tìm ý tưởng và viết kịch bản video với chủ đề của kênh là “Mẹ bím sữa”.

NG

tôi có 1 kênh TikTok chủ đề là “Chia sẻ cuộc sống của 1 bà mẹ bím sữa”, các video tôi đã làm là “Kinh nghiệm lấy lại vóc dáng sau khi sinh, 3 tháng giảm được 5kg” và 1 video nữa là “Rèn cho con tự ngủ liệu có dễ?”, thì hôm nay tôi phải làm 1 video nữa, nhưng tôi chưa có ý tưởng, bạn giúp tôi được không?



Tôi có thể gợi ý 1 vài ý tưởng cho kênh TikTok của bạn:



- Chia sẻ cách chăm sóc sức khỏe cho mẹ và bé
- Tạo ra 1 bữa ăn ngon, kiểu dáng, dễ làm cho gia đình
- Chia sẻ về cách tập yoga hoặc giải pháp giảm cân phù hợp cho mẹ mới sinh.

Chúc bạn sẽ tìm được ý tưởng phù hợp cho video mới nhất của mình!

NG

Theo bạn, đâu là chủ đề mà các mẹ bỉm sữa quan tâm nhất?



Những chủ đề mà các mẹ bỉm sữa thường quan tâm bao gồm:



- * Chăm sóc sức khỏe cho mình và con
- * Kinh nghiệm cho mẹ mới sinh
- * Tình yêu và gia đình
- * Chăm sóc và nuôi dạy con
- * Các món ăn và đồ uống hữu ích cho sức khỏe

Những chủ đề này có thể khác nhau tùy thuộc vào sở thích của từng mẹ, nhưng những điều trên đều là những chủ đề quan tâm cho một số mẹ bỉm sữa.



Trong chủ đề "Chăm sóc và nuôi dạy con", những vấn đề mà các mẹ bỉm sữa thường quan tâm bao gồm:



- * Các bí quyết về việc cho con ngủ ngon
- * Cách giúp con tăng cân và phát triển tốt
- * Hướng dẫn về việc nuôi dạy tính cách
- * Cách giúp con học tập và phát triển trí não
- * Cách giải quyết vấn đề về giấc ngủ của con

Chúc bạn sẽ tìm được ý tưởng phù hợp cho video mới nhất của mình!

NG

Tôi chọn chủ đề "Cách giúp con tăng cân và phát triển tốt" bạn có thể giúp tôi viết 1 kịch bản video ngắn tầm 40 giây không?



Có, tôi sẽ giúp bạn viết kịch bản cho video "Cách giúp con tăng cân và phát triển tốt" như sau:



I. Mở đầu (5-10 giây): Giới thiệu về chủ đề và chào mừng các follower đến với kênh của mình.

II. Chia sẻ kinh nghiệm (20-25 giây): Chia sẻ các bí quyết của bạn về việc giúp con tăng cân và phát triển tốt, ví dụ như: tạo môi trường sống khỏe, thực hiện hoạt động ngoài trời, chọn món ăn dinh dưỡng, giới thiệu một số hoạt động giải trí và tập thể dục phù hợp.

III. Kết luận (5-10 giây): Nhắc nhở các follower hằng ngày làm theo các bí quyết để giúp con phát triển tốt và tăng cân. Kết thúc video với lời cảm ơn và hẹn gặp lại trong video tiếp theo.

Chúc bạn sẽ tạo ra 1 video hấp dẫn và hữu ích!



tôi muốn đưa thêm con số vào tiêu đề, kiểu tăng được bao nhiêu cân sau bao lâu cho con



"Mẹ bím sữa tạo kỉ lục: Tăng trọng cho con từ 5kg trong 6 tháng"



tăng trọng đúng cho gia súc, gia cầm, không dùng cho em bé bạn ạ, bạn viết lại nhé



"Chỉ trong 6 tháng, giúp con tăng trọng tốt hơn với 5 bí quyết"



bạn sai rồi, không được dùng từ tăng trọng



"Nuôi dạy con phát triển tốt hơn trong 6 tháng: 5 bí quyết của mẹ bím sữa"



tôi thấy tiêu đề ổn hơn rồi, bạn có thể gợi ý cho tôi các video tương tự người khác đã làm không?



1. "10 món ăn giúp bé tăng cân tốt"
2. "Bí quyết nuôi dạy con phát triển toàn diện"
3. "Sự khác biệt trong phát triển của bé sau 6 tháng nuôi dạy theo kiểu mẹ bím sữa"
4. "Chia sẻ kinh nghiệm nuôi dạy con từ sớm đến giờ"
5. "Nấu ăn cho bé dễ dàng và bổ dưỡng"



Ví dụ 3: Dùng ChatGPT để tìm ý tưởng video chủ đề thời trang, cụ thể là cách Phối đồ cho nam.

NG

bạn có thể gợi ý giúp tôi ý tưởng để quay video về cách phối đồ cho nam không?



Chào bạn! Đây là một số ý tưởng để quay video về cách phối đồ cho nam:

1. Chủ đề phù hợp: Tìm một chủ đề cụ thể liên quan đến phối đồ cho nam, ví dụ như phong cách công sở, phong cách thể thao, phong cách streetwear, v.v. Chủ đề này sẽ giúp cho video của bạn trở nên cụ thể và thu hút đúng đối tượng khán giả.
2. Điều tra thị trường: Tìm hiểu các xu hướng thời trang mới nhất và các phong cách đang được ưa chuộng trong thị trường hiện tại. Điều này giúp bạn cập nhật những kiến thức mới nhất và đưa ra được những gợi ý phù hợp.
3. Sắp xếp trang phục: Chuẩn bị một số trang phục và phụ kiện khác nhau và sắp xếp chúng thành các bộ trang phục khác nhau. Điều này giúp cho người xem dễ dàng hình dung được các phối đồ khác nhau và cách kết hợp chúng.
4. Chia sẻ kinh nghiệm: Nếu bạn có kinh nghiệm trong lĩnh vực thời trang hoặc đã từng làm việc với các chuyên gia phối đồ, hãy chia sẻ những kinh nghiệm và lời khuyên của bạn trong video. Điều này giúp cho video của bạn trở nên cụ thể và hữu ích.
5. Giới thiệu sản phẩm: Nếu bạn là một người bán hàng hoặc đại diện cho một thương hiệu thời trang, hãy giới thiệu các sản phẩm của bạn trong video. Điều này giúp tăng tính thương mại cho video của bạn.
6. Quay video hướng dẫn: Nếu bạn muốn tạo ra một video hướng dẫn, hãy quay các cảnh bạn chọn trang phục và phối đồ, và giới thiệu những quy tắc cơ bản để phối đồ cho nam giới. Bạn có thể sử dụng các chương trình chỉnh sửa video để cắt và ghép các cảnh lại với nhau và tạo ra một video hướng dẫn hoàn chỉnh.

Hy vọng những ý tưởng trên sẽ giúp

Regenerate response

Ưu ích và thú vị về cách phối đồ

NG

Bạn có thể cho tôi biết xu hướng thời trang nam năm 2023 dành cho độ tuổi từ 20-30 được ko?



Tất nhiên, đây là một số xu hướng thời trang nam dành cho độ tuổi từ 20-30 được dự báo sẽ phổ biến trong năm 2023:

1. Quần jean dáng ôm: Quần jean dáng ôm vẫn được ưa chuộng và là một món đồ cơ bản trong tủ quần áo của nhiều người đàn ông. Trong năm 2023, xu hướng quần jean dáng ôm sẽ tiếp tục phát triển với các kiểu dáng mới và sáng tạo hơn.
2. Áo khoác da: Áo khoác da là một món đồ thời trang không thể thiếu trong mùa đông. Trong năm 2023, áo khoác da sẽ tiếp tục được phát triển với các kiểu dáng mới và tinh tế hơn.
3. Giày thể thao: Giày thể thao vẫn là một lựa chọn phổ biến cho các hoạt động thể thao và hàng ngày. Trong năm 2023, các thương hiệu sẽ phát triển giày thể thao với các kiểu dáng mới, chất liệu cao cấp và công nghệ tiên tiến hơn.
4. Sơ mi tối giản: Sơ mi tối giản với kiểu dáng đơn giản và màu sắc trang nhã sẽ trở thành một xu hướng thời trang nam năm 2023. Sơ mi tối giản thường được sử dụng trong các bộ trang phục công sở hoặc trong các dịp trang trọng.
5. Quần kaki: Quần kaki sẽ tiếp tục là một món đồ phổ biến trong năm 2023. Các kiểu dáng quần kaki đơn giản nhưng tinh tế sẽ được ưa chuộng.
6. Trang phục oversize: Trang phục oversize sẽ là xu hướng thời trang nam được đón nhận trong năm 2023. Các kiểu dáng áo khoác, áo len và quần sẽ được thiết kế rộng rãi và thoải mái hơn.

☐ Stop generating

NG

tôi thấy nội dung trên còn chung chung quá, bạn có thể chỉ cho tôi những trang web hoặc youtube để tôi tham khảo các xu hướng thời trang 2023 được không? Và tôi quan tâm đến xu hướng thời trang châu Á nhé.



Đúng vậy, mô tả của tôi là khá chung chung vì thực tế là xu hướng thời trang thường thay đổi và không có một quy luật cố định. Tuy nhiên, tôi có thể giới thiệu cho bạn một số trang web và kênh YouTube để bạn có thể tìm hiểu thêm về xu hướng thời trang nam năm 2023:



1. Highsnobiety: Highsnobiety là một trang web và tạp chí thời trang danh tiếng, chuyên tập trung vào các xu hướng thời trang cao cấp và streetwear. Trang web này cập nhật liên tục các thông tin về các xu hướng mới nhất của thời trang, bao gồm cả xu hướng thời trang nam năm 2023.
2. Hypebeast: Hypebeast là một trang web và tạp chí thời trang quốc tế, chuyên tập trung vào các xu hướng thời trang streetwear và luxury. Họ thường cập nhật liên tục các thông tin mới nhất về các sản phẩm, sự kiện và xu hướng thời trang đang hot nhất trong thế giới thời trang.
3. Men's Folio: Men's Folio là một tạp chí thời trang nam hàng đầu tại châu Á, với các chuyên mục bao gồm thời trang, làm đẹp, đời sống và nghệ thuật. Trang web này cung cấp nhiều thông tin về xu hướng thời trang nam trong khu vực châu Á.
4. GQ Korea: GQ Korea là phiên bản của tạp chí GQ dành cho thị trường Hàn Quốc, với các chuyên mục bao gồm thời trang, làm đẹp, ẩm thực và nghệ thuật. Trang web này cung cấp nhiều thông tin về xu hướng thời trang nam trong nước và quốc tế.
5. Kpop fashion: Kpop fashion là một kênh YouTube chuyên tập trung vào thời trang của các ngôi sao Kpop, đặc biệt là nam. Kênh này cung cấp nhiều ý tưởng phối đồ và xu hướng thời trang đang được ưa chuộng tại châu Á.

☐ Stop generating châu Á.

NG

cảm ơn bạn. Tôi nghĩ tôi sẽ chọn chủ đề về Nguyên tắc phối đồ, bạn gợi ý giúp tôi nội dung video "Nguyên tắc phối đồ với áo sơ mi trắng cho nam 20-30 tuổi hiện đại, trẻ trung không bị già" được không?



Tất nhiên, dưới đây là một số gợi ý nội dung cho video "Nguyên tắc phối đồ với áo sơ mi trắng cho nam 20-30 tuổi hiện đại, trẻ trung không bị già" mà bạn có thể tham khảo:

1. Giới thiệu về áo sơ mi trắng và vì sao nó là một item quan trọng trong tủ đồ của mọi người đàn ông.
2. Các nguyên tắc phối đồ cơ bản với áo sơ mi trắng như: phối đồ với quần jean, quần kaki, quần tây; phối đồ với áo khoác, vest hoặc blazer; và phối đồ với giày, dép hoặc sneakers.
3. Các lựa chọn phụ kiện như dây nịt, khăn choàng, túi xách hoặc đồng hồ để tạo điểm nhấn cho bộ trang phục.
4. Các gợi ý về màu sắc và kiểu dáng để phối đồ với áo sơ mi trắng như: phối đồ với quần jean skinny và giày sneaker để tạo nét trẻ trung, phối đồ với quần tây và giày lười để tạo nét thanh lịch, phối đồ với blazer màu đen để tạo nét sang trọng.
5. Những lưu ý khi phối đồ với áo sơ mi trắng như chọn size vừa vặn, giữ cho bộ trang phục đơn giản và tránh quá phức tạp.

Chúc bạn thành công với video của mình!

Và mình còn đưa ra vấn đề với ChatGPT như sau, bạn sẽ ngạc nhiên về cách tư vấn của nó đấy.

NG

nếu tôi là 1 người trông không đẹp trai lắm, tôi quay video về thời trang với chủ đề Nguyên tắc phối đồ trên thì video không được hấp dẫn và thuyết phục, vì như tôi được học, quay video về thời trang thì người mẫu phải đẹp trai, thân hình đẹp. Bạn có cách nào giúp tôi không?



Đúng là ngoại hình của người mẫu có thể ảnh hưởng đến sự hấp dẫn và thuyết phục của video, nhưng không phải lúc nào người mẫu cũng phải đẹp trai, thân hình đẹp mới có thể quay video về thời trang được. Điều quan trọng là bạn cần hiểu rõ về người xem của mình và tìm cách tạo sự kết nối với họ.



Dưới đây là một số gợi ý để tạo sự hấp dẫn và thuyết phục cho video của bạn:

1. Tìm kiếm đối tượng người xem của mình: Bạn cần tìm hiểu và định hình đối tượng khách hàng mà bạn muốn nhắm tới, đó là những người có nhu cầu về thời trang, muốn học hỏi cách phối đồ và cải thiện phong cách cá nhân. Bạn có thể tìm hiểu qua các kênh mạng xã hội, diễn đàn thời trang hoặc thậm chí là khách hàng của bạn.
2. Tập trung vào nội dung: Bạn có thể tạo nội dung cho video của mình với các chủ đề phổ biến như: "Những lỗi thường gặp khi phối đồ và cách khắc phục", "Các item thời trang cơ bản phù hợp với mọi người", "Cách tạo phong cách riêng của bạn với những item đơn giản", Điều quan trọng là bạn cần tập trung vào nội dung và cách truyền đạt thông tin, giải thích rõ ràng và dễ hiểu.
3. Chọn người mẫu phù hợp: Bạn không nhất thiết phải chọn người mẫu đẹp trai hoặc thân hình đẹp. Hãy chọn những người mẫu có gu thời trang tốt, phù hợp với đối tượng khách hàng của bạn và có thể truyền đạt thông tin một cách dễ hiểu, thân thiện.
4. Tạo sự tương tác: Bạn có thể tạo sự tương tác với người xem bằng cách đặt câu hỏi, yêu cầu người xem để lại ý kiến hoặc đề xuất cho video tiếp theo. Điều này sẽ giúp bạn tạo sự gần gũi với khách hàng của mình và nâng cao độ tương tác trên kênh của bạn.

NG

vậy tôi có nên che mặt khi quay video này không?



Việc che mặt khi quay video phụ thuộc vào mục đích của bạn muốn gửi gắm thông điệp gì đến khán giả. Nếu bạn muốn nhấn mạnh vào nội dung và thông điệp của video hơn là hình ảnh của bản thân, thì che mặt có thể là một lựa chọn. Tuy nhiên, nếu bạn muốn khán giả tập trung vào trang phục và cách phối đồ của bạn, thì việc hiển thị khuôn mặt và thân hình của bạn có thể giúp khán giả dễ dàng hình dung và ứng dụng được những ý tưởng phối đồ vào cuộc sống của họ.

Ngoài ra, nếu bạn tự tin với bản thân và quyết định hiển thị khuôn mặt của mình, hãy nhớ rằng sự tự tin của bạn cũng là một yếu tố quan trọng để thu hút sự chú ý của khán giả.

Ví dụ 4: Dùng ChatGPT để gợi ý cách quay video, bối cực và set up góc quay video.

NG

Tôi định quay 1 video "3 cách phối đồ với chiếc áo polo trẻ trung, hiện đại", bạn có thể tư vấn cho tôi cách set up góc quay và cảnh quay sao cho hấp dẫn không?



Tất nhiên rồi, dưới đây là vài gợi ý cho việc set up góc quay và cảnh quay trong video của bạn:

1. Chọn nền tảng quay phù hợp: Nếu bạn muốn quay trên TikTok, hãy chú ý đến định dạng video của nó và tối ưu hóa các tính năng độc đáo như hiệu ứng âm thanh, sticker, v.v. Tùy thuộc vào mục đích sử dụng của bạn, bạn cũng có thể quay video trên YouTube, Facebook, hoặc Instagram.
2. Sử dụng ánh sáng tốt: Ánh sáng là yếu tố quan trọng nhất trong việc quay video chất lượng. Hãy chọn không gian có ánh sáng đầy đủ hoặc sử dụng đèn để tạo ra ánh sáng mềm và đều trên khuôn mặt và đồng thời tránh tạo ra bóng đổ.

3. Chọn góc quay phù hợp: Để tăng tính thẩm mỹ cho video của bạn, bạn nên tìm ra góc quay phù hợp để đưa người xem đến với sản phẩm của bạn. Hãy chọn góc quay phù hợp để tối ưu hóa đường nét, chi tiết và màu sắc của trang phục.
4. Sử dụng trang phục và phụ kiện đa dạng: Trong video của bạn, hãy sử dụng các trang phục và phụ kiện khác nhau để tạo ra những trải nghiệm độc đáo cho người xem. Điều này cũng giúp bạn chia sẻ các gợi ý về cách phối đồ với áo polo cho nhiều mục đích khác nhau.
5. Sử dụng âm nhạc và kỹ thuật cắt ghép hợp lý: Hãy sử dụng âm nhạc và kỹ thuật cắt ghép video để tạo ra một video chất lượng và thu hút. Bạn có thể thử các hiệu ứng độc đáo để làm cho video của bạn nổi bật hơn so với các video khác trên cùng chủ đề.

Hy vọng những gợi ý trên sẽ giúp cho video của bạn trở nên hấp dẫn và thu hút hơn. Chúc bạn thành công!

NG

bạn có thể gợi ý cho tôi kịch bản quay video chủ đề trên ko?



Tất nhiên, dưới đây là một số ý tưởng cho kịch bản quay video của bạn:



Bước 1: Giới thiệu bản thân và giới thiệu chủ đề video của bạn.

- Bạn có thể bắt đầu bằng cách giới thiệu bản thân, tên của bạn và nói rõ ràng bạn là một người đam mê thời trang.
- Tiếp theo, giới thiệu chủ đề video của bạn "3 cách phối đồ với chiếc áo polo trẻ trung, hiện đại".

Bước 2: Cách phối đồ thứ nhất.

- Bạn có thể bắt đầu với cách phối đồ đầu tiên của bạn và cung cấp một số lời khuyên và gợi ý về cách kết hợp áo polo với quần jean, quần short, hoặc chinos.
- Hãy đảm bảo rằng bạn cung cấp đầy đủ thông tin về kiểu dáng, màu sắc, vật liệu và phụ kiện để giúp người xem có thể tự tin hơn khi thực hiện các gợi ý của bạn.

Bước 3: Cách phối đồ thứ hai.

- Sau khi hoàn thành phần giới thiệu và cách phối đồ thứ nhất, bạn có thể chuyển sang cách phối đồ thứ hai.
- Bạn có thể đưa ra những gợi ý về cách kết hợp áo polo với quần bò, quần tây hay bermuda, tùy thuộc vào mục đích và phong cách của người xem.
- Hãy lưu ý rằng cách phối đồ thứ hai phải khác với cách phối đồ thứ nhất để tạo sự đa dạng cho video.

Bước 4: Cách phối đồ thứ ba.

- Cuối cùng, bạn có thể chia sẻ với người xem cách phối đồ thứ ba, có thể là một kiểu dáng khác hoặc một cách phối đồ đặc biệt.
- Đảm bảo rằng cách phối đồ thứ ba có tính sáng tạo, khác biệt và giúp người xem cảm thấy hào hứng để thử nó.

Bước 5: Tổng kết video.

- Cuối cùng, hãy tổng kết lại các cách phối đồ và cung cấp một số lời khuyên cho người xem về cách tạo phong cách của riêng mình.
- Đừng quên kêu gọi người xem đăng ký kênh của bạn để xem thêm nhiều video thời trang khác và để

Với 4 ví dụ trên, bạn có thể thấy, mình trò chuyện qua lại với ChatGPT, thậm chí còn chỉ ra cái sai của nó, để nó biết sửa và cung cấp lại câu trả lời chuẩn hơn.

Mình tin bạn sẽ tìm ra rất nhiều ý tưởng hay khi ứng dụng ChatGPT vào công việc.

Phần 6:

Livestream TikTok và cách để tạo ra tiền

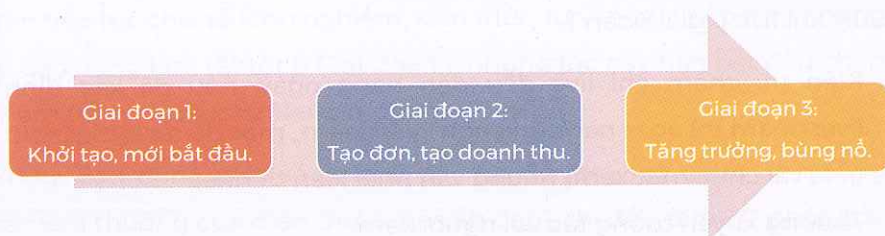
Hướng dẫn từng bước Livestream giúp kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết

Mặc dù bạn không phải nhà bán hàng, mà chỉ là người sáng tạo nội dung và kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết, thì Livestream cũng là 1 trong những công cụ cực mạnh để bạn tiếp cận với hàng vạn người xem và thu hút họ mua hàng.

Hiện nay có rất nhiều KOC, người sáng tạo nội dung trên TikTok kiếm vài trăm triệu - hàng tỉ mỗi tháng chỉ từ Hoa hồng liên kết TikTok shop, mà họ không sở hữu 1 kho hàng hay sản phẩm nào, mỗi livestream vài trăm, vài nghìn mắt xem, sau mỗi phiên live doanh thu kiếm cho các shop liên kết có thể đến vài trăm triệu, nếu họ nhận hoa hồng 10% thì mỗi phiên live KOC có thể kiếm vài chục triệu rồi. Tất nhiên, đó là những con số thu nhập đáng mơ ước của các bạn định hướng kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết, nhưng không có nghĩa là bạn không thể.

Ok, mình sẽ chia sẻ cho bạn cách để Livestream trên TikTok hiệu quả ngay từ khi bạn mới bắt đầu nhé.

Livestream theo mình sẽ chia làm **3** giai đoạn sau:



Nhiều bạn nghĩ rằng, kênh mới xây còn ít follow, video còn ít tương tác thì livestream lấy đâu ra mắt xem, đó là tư duy sai lầm. Với người mới bắt đầu xây kênh, follow còn ít tức là bạn bước vào Giai đoạn 1 của livestream.

Giai đoạn 1: Khởi tạo, mới bắt đầu

Sau 2 - 3 tuần, follow của bạn có thể lên đến 2000 - 3000, nếu làm tốt có thể đạt mốc 5000 và hơn nữa. Livestream ở giai đoạn này bạn sẽ không đặt mục tiêu kiếm được tiền luôn, mà đặt mục tiêu tăng follow, tăng mắt xem live là chính.

Vậy, nội dung bạn cần bắt đầu trong live bao gồm những gì?

Thứ 1: Tâm sự, chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm liên quan đến kênh bạn đang định hướng.

Ví dụ: Bạn xây kênh chuyên về quay phim, chụp ảnh thì live bạn sẽ giới thiệu về bản thân, kinh nghiệm, kiến thức về cách chụp ảnh, trả lời các câu hỏi của người xem.

Thứ 2: Minigame tặng quà để tăng tương tác.

Thứ 3: Tư vấn trực tiếp khi người xem đặt câu hỏi ngay tại livestream.

Lưu ý khi live ở giai đoạn 1:

- Kiên trì, chăm chỉ live đều đặn hàng ngày, nếu đã xác định livestream thì ngày nào cũng nên livestream,, mặc dù rất ít mắt xem (ít là vài chục mắt xem) nhưng vẫn phải kiên trì nhé.
- Thường xuyên tương tác với người xem.
- Kêu gọi người xem thả tim, đặt câu hỏi trong live bạn sẽ trả lời hết.
- Chia sẻ hữu ích, chân thật, không nên dài dòng lan man vào trò chuyện, mà hãy tập trung vào chia sẻ kinh nghiệm, kiến thức. Chỉ cần hữu ích thì người xem sẽ muốn nghe bạn chia sẻ.
- Thời gian live tầm 45 phút - 1 tiếng.
- Livestream thường xuyên kết hợp với đăng video đều đặn sẽ hỗ trợ tăng follow cho kênh, tăng mắt xem cho các video và phiên live.

Giai đoạn 2: Tạo đơn, tạo doanh thu

Sau 1 thời gian những người follow kênh của bạn bắt đầu quen với các livestream của bạn, họ thích thú và mong muốn bạn tiếp tục livestream, nó thể hiện ở việc mắt xem ngày càng tăng và việc khách hàng comment "Bạn chia sẻ hữu ích quá, bạn live đều đặn nhé, bao giờ bạn live tiếp...", qua khoảng 6 phiên live ở Giai đoạn 1 thì bạn có thể chuyển lên Giai đoạn 2. (Bạn có thể chuyển qua giai đoạn 2 sớm hơn tùy vào mức độ tăng trưởng của kênh).

Nếu mắt xem ở Giai đoạn 1 không tăng, thậm chí còn giảm đi, thì bạn nên xem lại cách làm nội dung, cách live và như vậy bạn không nên chuyển sang Giai đoạn 2.

Vậy, nội dung bạn trong live ở Giai đoạn 2 bao gồm những gì?

Vẫn tiếp tục chia sẻ kinh nghiệm, kiến thức, tư vấn trực tiếp như những gì bạn đang làm rất tốt ở Giai đoạn 1, nhưng lúc này bạn bắt đầu chèn thêm thông tin giới thiệu sản phẩm.

Ví dụ: Bạn đang chia sẻ về chủ đề “Tip để làm sao chụp ảnh bằng camera thường của điện thoại mà vẫn đẹp”, thì đến tầm 20 phút (tức là khoảng giữa phiên live) bạn đưa ra lời khuyên mọi người nên có cây gậy chụp ảnh để hỗ trợ chụp được nhiều kiểu dáng nhất. Nhớ là phải gắn liền kết sản phẩm trong livestream giúp người xem đặt hàng tiện nhất nhé.



Minigame trong live: Nếu người xem thích minigame của bạn thì bạn vẫn tiếp tục, sau khi chơi minigame tầm 15 - 20 phút thì bạn quay lại chia sẻ tiếp nhé, chứ đừng giới thiệu sản phẩm luôn. Vì minigame mục đích là để tạo tương tác, thu hút mắt xem cao ngay khi bắt đầu live. Khi hết game rồi mà bán hàng luôn là mắt xem tụt rất nhanh.

Lưu ý khi live ở giai đoạn 2:

- Ở giai đoạn này, bạn bắt đầu quảng cáo, review sản phẩm, đề thuyết phục khách hàng, mỗi sản phẩm bạn chọn liên kết, hãy tìm hiểu thật kỹ, đừng chọn những sản phẩm kém uy tín khách hàng sẽ mất niềm tin vào kênh của bạn.
- Review sản phẩm 1 cách chi tiết, chỉ ra cái được, chưa được, sản phẩm phù hợp với ai, giá bán có xứng đáng với chất lượng không,... như vậy khách hàng sẽ thấy thuyết phục hơn.
- Bạn nên tìm cho mình 1 phong cách livestream riêng, đừng cố gắng bắt chước người khác làm y hệt, thay vào đó hãy học hỏi cái hay rồi học tập, sau đó biến thành của riêng mình.

Ví dụ: Các phong cách livestream bạn có thể tham khảo:

- Nói chuyện kiểu hài hước, vui nhộn.
- Có minh họa sản phẩm ngay trong livestream, các bạn live hiện nay khi giới thiệu sản phẩm thì đa số chỉ cầm sản phẩm trên tay, xoay đi xoay lại, nhưng ít người chịu đầu tư minh họa sản phẩm ngay trong live. Ví dụ như bạn giới thiệu chiếc gậy tripod hỗ trợ chụp ảnh, hãy thao tác chụp luôn và chỉnh sửa ảnh luôn ngay trong live, như vậy sẽ có sức thuyết phục hơn.

- Gắn sản phẩm liên kết phù hợp trong live. Ví dụ kênh bạn chuyên về Tip chụp ảnh, đừng gắn sản phẩm thời trang, mà hãy gắn phụ kiện chụp ảnh.
- Đọc tên người comment và nội dung comment, thường xuyên tương tác qua lại với người xem. Kiểu “Chị Trang có hỏi cách Làm thế nào để chụp ảnh đẹp với iphone 6”, thì bạn sẽ trả lời luôn trong live.
- Kêu gọi người xem thả tim nhiều, comment nhiều. Ví dụ như: “Mọi người thả thật nhiều tim giúp em để em có thêm nhiều động lực chia sẻ nhé ạ, em cảm chị Trang, anh Hùng, chị Mai,... đã liên tục thả tim cho em”. Hoặc đặt câu hỏi: “Hôm nay có anh chị nào đang gặp vấn đề... em sẽ trả lời hết từng anh chị luôn ạ”.

Giai đoạn 3: Tăng trưởng, bùng nổ

Khi bạn xây kênh đến 100.000, 200.000,... follow, livestream đều đặn luôn tạo ra đơn hàng ở các phiên live. Công việc này kéo dài vài tháng vẫn phát triển tốt, thì bạn sẽ bước vào Giai đoạn 3: Tăng trưởng, bùng nổ.

Tức là sao, khi bạn càng được khách hàng yêu quý, tin tưởng, lượt chuyển đổi ra đơn hàng ở mỗi livestream ngày càng tốt, thì TikTok càng đánh giá bạn là nhà sáng tạo nội dung uy tín và từ đó càng ưu tiên hiển thị cho bạn. Như mình đã nói ở trên, đăng video đều đặn + livestream thường xuyên sẽ hỗ trợ nhau tăng follow rất nhanh cho kênh.

Vậy, nội dung bạn trong live ở Giai đoạn 3 bao gồm những gì?

- Vẫn tiếp tục duy trì phong cách livestream ở Giai đoạn 2 khi người

xem đang thích bạn với phong cách như vậy.

- Hãy tỏ ra chuyên nghiệp, lịch sự, trân trọng những ai đã follow, biết ơn những người đang xem live.
- Giúp đỡ họ nhiều hơn bằng cách thường xuyên trả lời các vấn đề, thay vì cố gắng bán sản phẩm, vì nhiều bạn thấy kiếm được tiền từ các đơn hàng là dễ bị ham, rồi xa đà vào bán hàng mà quên đi mất định hướng kênh của mình.
- Thường xuyên học hỏi, update phong cách livestream, kiến thức bổ ích để thay đổi bản thân, đừng biến mình dần trở nên giống các bạn KOC khác, nhà bán hàng khác.

Lưu ý khi live ở giai đoạn 3:

- Sang giai đoạn này, bạn cần chú trọng nhiều hơn đến các voucher, chương trình thúc đẩy bán hàng từ TikTok, ví dụ như các ngày sale, các ngày khuyến mãi của TikTok luôn có mã giảm giá, mã freeship (các ngày sale đôi 10.10, 11.11...), vào những ngày đó bạn có thể live 2 lần, thay vì 1 lần cố định như trước. Khi bạn trở thành nhà sáng tạo nội dung uy tín, có lượt tương tác tốt trên TikTok, bạn có thể được TikTok cung cấp cho các mã voucher độc quyền, và được họ đẩy view cho các phiên live trong 1 khoảng thời gian.
- Nếu bạn biết chạy quảng cáo livestream, hãy tận dụng công cụ quảng cáo này giúp bạn tiếp cận hàng vạn khách hàng.
- Lắng nghe các fan của bạn nhiều hơn để hiểu họ cần gì, đang gặp vấn đề gì và giúp đỡ họ giải quyết, tức là tăng độ uy thích của fan cho kênh của bạn hơn nữa.
- Chọn lọc sản phẩm liên kết kỹ hơn để mang lại nhiều giá trị cho khách hàng hơn.

Các lỗi cần tránh khi Livestream

1

- Thông tin cá nhân: Không để lại thông tin SĐT, thông tin cá nhân khách trong live.

2

- Bán sản phẩm được ghim: Phải live bán những sản phẩm được ghim trong giỏ hàng của TikTok shop.

3

- Kéo sang trang khác: Không kêu gọi khách qua Facebook, Shopee,...

4

- Ăn mặc lịch sự: Ăn mặc quá hở hang sẽ khiến TikTok bóp tương tác live.

5

- Luôn có người trong live: Không livestreams chó mèo động vật.

6

- Không nói tục

Phần 7:

3 vấn đề bạn gặp phải khi kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết TikTok và cách giải quyết

Khi bắt tay vào xây kênh, sáng tạo video với mục tiêu kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết TikTok thì đây là 3 vấn đề lớn mà đa số các bạn sẽ gặp phải và gặp ở ngay giai đoạn đang bắt đầu.

Vấn đề 1: Xây kênh và đăng video bị flop.

Vấn đề 2: Gắn liên kết sản phẩm nhưng mãi không có đơn.

Vấn đề 3: Có nên kiên trì theo đuổi việc kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết khi làm mấy tháng rồi không hiệu quả.

Và giờ mình sẽ đưa ra cho bạn lời khuyên để giải quyết các vấn đề trên dựa trên kinh nghiệm của team mình.

Vấn đề 1: Xây kênh và đăng video bị flop

Đầu tiên, để tìm ra cách khắc phục, thì bạn phải nắm được nguyên nhân vì sao video đăng lên lại bị flop

Nguyên nhân 1: Nội dung video không tuân thủ chính sách của TikTok

Phần chính sách mình đã liệt kê cho bạn ở phần trước, bạn đọc kỹ để áp dụng. Có nhiều chi tiết nhỏ trong video mà bạn không để ý kỹ nhưng TikTok lại quét được, vì quét bằng máy nên khả năng chính xác khá cao. Ví dụ, trong quá trình quay video, mà vô tình quay phải mã Qr code, thì cũng vi phạm chính sách, từ đó video bị bóp tương tác.

Nguyên nhân 2: Sử dụng nhạc, hình ảnh bản quyền hoặc vi phạm nhạc thương mại

Khi bạn đăng video xây kênh mà **chưa gắn** liên kết giỏ hàng TikTok shop:

- Nên sử dụng âm nhạc mà trong kho TikTok.
- Sử dụng âm nhạc người khác đã đăng rồi, ví dụ như bạn lướt TikTok thấy âm nhạc hay thì bạn chọn bản nhạc của người đó để thêm vào video của bạn luôn.

Khi bạn đăng video **có gắn** liên kết giỏ hàng TikTok shop: Mình đã chỉ cho bạn cách gắn nhạc ở phần trước rồi nhé.

Nguyên nhân 3: Nhắc đến nền tảng khác trong video (Facebook, Shopee...)

- Tìm cách không nhắc đến nền tảng khác.
- Nếu bắt buộc phải nhắc đến, bạn chỉ nhắc đến chữ Face còn chữ book gắn tiếp bíp để ẩn đi.
- Hoặc gọi là “Phở bò” (đây là chỉ mẹo thôi nhé, còn tốt nhất là không nên nhắc đến).

Nguyên nhân 4: Nội dung video không hấp dẫn

Video không hấp dẫn nằm ở:

- 3s đầu tiên.
- Nội dung bên trong video.

Thứ 1:

Bạn phải hiểu đối tượng kênh bạn muốn hướng đến là ai, họ đang gặp vấn đề gì, họ muốn được chia sẻ và xem những nội dung như thế nào. Việc bạn không hiểu rõ những người follow sẽ khiến bạn tạo ra những nội dung video lan man, không đúng cái người xem cần.

Ví dụ: Mình có biết 1 bạn xây kênh về chủ đề “Cuộc sống của 1 mẹ bỉm sữa ở nhà, làm việc tự do”. Bạn ấy đã đăng được 20 video rồi, một hành trình rất chăm chỉ, nhưng các video trung bình chỉ có vài chục - 100 tim, liên tục bị flop. Thì mình thấy lý do chính là bạn đó không hiểu các mẹ bỉm sữa muốn gì. Các video chia sẻ xoay quanh việc dọn nhà, cắm hoa ngày Tết, về ông bà chơi... toàn bộ những nội dung đó không mang lại quá nhiều cảm xúc, giá trị cho người xem.

⇒ Vậy bạn ấy sẽ có 2 hướng như sau để thay đổi kênh của mình:

- Hướng 1: Nếu bạn ấy muốn chia sẻ cuộc sống đời thường như vậy, thì 1 phải là cuộc sống mẹ bỉm thực sự khổ, nghèo hoặc ngược lại, cuộc sống đời thường của 1 mẹ bỉm siêu giàu, kiêu biệt thự tiền tỷ, siêu xe, đi du lịch sang chảnh... (một trong những cú huých gây chú ý trong video bạn tham khảo lại phần trước).
- Hướng 2: Còn nếu không, thì các video phải cung cấp kiến thức giá trị cho các mẹ bỉm khác, về cách chăm con, cách sống khéo với chồng, cách vừa chăm con vừa kiếm tiền 20 - 30tr/tháng...

Thứ 2: Nắm các xu hướng video mà người xem đang quan tâm, bằng cách thường xuyên xem Danh mục Xu hướng trên TikTok.

Thứ 3: Đọc kỹ lại các ý tưởng, chủ đề, nguyên tắc làm video mình đã chia sẻ hết ở phần trước và áp dụng.

Nguyên nhân 5: Reup video của người khác (reup video TikTok trên kênh của mình)

Tham khảo cách trích đoạn video của người khác mình chia sẻ ở trên hoặc sử dụng cách duet video.

Không nên reup video, khuyến khích tự sáng tạo video của chính bạn.

Lưu ý: Trong 5 nguyên nhân trên số 4 là quan trọng nhất, số 1, 2, 3, 5 chỉ cần bạn tuân thủ là không vi phạm, nhưng số 4 khó khắc phục hơn, buộc bạn phải liên tục học hỏi, thay đổi, sáng tạo.

Vấn đề 2: Gắn liên kết sản phẩm nhưng mãi không có đơn

Nguyên nhân khiến bạn xây kênh, kênh vài nghìn - vài chục nghìn follow nhưng vẫn không có đơn:

Thứ 1:

- Xây kênh không có 1 chủ đề định hướng cho toàn bộ các video, mỗi video làm 1 kiểu, mỗi video 1 chủ đề (giải trí, nấu ăn, chia sẻ kiến thức... pha trộn vào với nhau ngẫu hứng). Khi không định hướng rõ chủ đề thì tệp follow của bạn cũng sẽ pha trộn rất nhiều sở thích khác nhau.
- Bạn hình dung nhé: Kênh của bạn có 10k follow, nhưng vì kênh rất nhiều chủ đề nên trong 10k follow đó sẽ có 3k người thích xem video nấu ăn của bạn, 3k thích xem bạn chia sẻ kiến thức, 4k người lại thích giải trí, khi bạn đăng video mới gắn liên kết sản phẩm, video đó chỉ tiếp cận được 20% trong số 10k follow, tức là tiếp cận 2k người, và chỉ có 500 người quan tâm đến nấu ăn tiếp cận được video đó, rồi tỷ lệ giảm dần khi lọc số người xem hết video chỉ còn 50 người, lọc tiếp đến số người bị thuyết phục bởi video..., cuối cùng số lượng người quá ít để có thể tạo ra được chuyển đổi đơn hàng.

Thứ 2:

- Xây kênh định hướng 1 chủ đề, nhưng nội dung video không đủ hấp dẫn, video liên tục bị flop (tương tác kém), thông điệp bạn truyền

tải không đủ sự tin tưởng, uy tín.- Như mình đã nhấn mạnh ngay từ đầu khi các bạn muốn kiếm tiền từ Tiếp thị liên kết TikTok, thì việc xây kênh không chỉ nhằm mục tiêu tăng view, tăng follow nhanh chóng, mà còn phải đảm bảo tạo ra tệp follow chất lượng, những người thực sự thích nội dung trên kênh của bạn vì nó mang lại giá trị, hữu ích cho người xem.

- Bạn hình dung, nếu bạn làm kênh về chủ đề “Mẹ bỉm sữa chia sẻ lại cuộc sống hàng ngày, kinh nghiệm chăm con, chăm gia đình, chăm sóc sức khỏe cho mẹ bỉm”, nhưng những video chỉ xoay quanh cuộc sống đời thường, không chia sẻ được những kiến thức, kinh nghiệm giá trị, không giải quyết được vấn đề cho các mẹ bỉm sữa thì người xem sẽ sớm từ bỏ bạn, chứ chưa cần nói đến việc họ mua hàng từ các liên kết sản phẩm.

Thứ 3: Các sản phẩm bạn chọn liên kết không phù hợp.

Sản phẩm không phù hợp bao gồm:

- Sản phẩm không phù hợp với chủ đề kênh (Ví dụ như kênh chuyên về thời trang, nhưng gắn liên kết đồ gia dụng).
- Sản phẩm giá trị quá cao để mua trên TikTok shop.

Ví dụ các sản phẩm: Robot hút bụi vài triệu, vài chục triệu hay máy sấy tóc vài triệu. Khi bạn mới xây kênh, bạn chưa tạo được sự uy tín nhất định, thì nên chọn các sản phẩm phổ biến, giá rẻ, dễ mua.

- Sản phẩm lượt bán thấp, đánh giá thấp.
- Gắn liên kết 3 - 4 sản phẩm vào 1 video.

Vấn đề 3:

Có nên kiên trì theo đuổi việc kiếm tiền từ tiếp thị liên kết khi làm mấy tháng rồi không hiệu quả?

Nếu bạn trải qua vài tháng rồi mà video liên tục bị kém tương tác, thì bạn quay lại vấn đề 1 và xem cách khắc phục.

Chủ yếu, nằm ở phần sáng tạo nội dung, định hướng kênh phải có chất riêng của bạn ở đó. TikTok càng ngày càng lọc ra những nội dung chất lượng, có đầu tư về công sức, thời gian để mang lại video giá trị, sáng tạo.

Còn việc kiên trì, thì chắc chắn rồi, nhưng không phải kiên trì làm những video kiểu cũ để tiếp tục bị flop, mà phải thay đổi, sai ở đâu bạn sửa ở đó.

xxxx

CHƯƠNG 3:

5 SAI LẦM CẦN TRÁNH

KHI LÀM

TIẾP THỊ LIÊN KẾT

xxxx

Thực tế, thì có hàng vạn những sai lầm dẫn đến kết quả không tốt, thậm chí để lại hậu quả nặng nề. Tuy nhiên, tại đây mình chỉ đưa ra 5 sai lầm lớn nhất, có thể coi là gốc rễ của hầu hết mọi sai lầm khác khiến bạn mất nhiều cơ hội kiếm tiền trên nền tảng. Theo kinh nghiệm của mình, ai làm Affiliate TikTok cũng đều phải biết được 5 sai lầm này để tránh tối đa những rủi ro sẽ gặp phải.

Chưa có thái độ thực sự tốt

Trước khi nhắc đến thái độ không tốt thì trước hết, bạn cần hiểu thế nào là thái độ tốt, cụ thể ở đây: Mình muốn các bạn có một thái độ thật sự nghiêm túc với việc Affiliate TikTok này, nghiêm túc tức là phải có tư duy rằng đã làm là **PHẢI THÀNH CÔNG** dù lớn hay nhỏ, chứ không phải là “cứ thử thôi, làm được thì làm không thì thôi” không hợp thì làm cái khác. Nếu bạn có tư tưởng này, thì bạn có thể đóng cuốn sách này và bắt đầu công việc khác để không mất thêm nhiều thời gian nữa.

Chỉ có như thế thì khả năng kiếm tiền của bạn bằng Affiliate TikTok mới phát huy hết khả năng. Vì nếu không bạn sẽ cực kì lãng phí thời gian, tinh thần, cơ hội, niềm tin,... mà tiền chẳng kiếm được bao nhiêu.

**“Đã không làm thì thôi
nếu làm là phải thành công dù lớn hay nhỏ”**



“ Đã không làm thì thôi
Nếu làm là phải **XUẤT SẮC** ”

Dưới đây, mình sẽ liệt kê vài tư duy nói lên việc thái độ không tốt:

1. Sợ thất bại

Thực ra sợ thất bại không đáng để nhắc đến nhưng sợ rồi tránh né thì mới đáng để lên án. Hãy dũng cảm đối mặt với điều này, để giúp bạn thì mình có lời khuyên thế này: Đảm bảo với bạn rằng làm Affiliate TikTok thì chắc chắn sẽ thất bại, nó là điều bình thường, chỉ là thất bại ít hay nhiều thôi, điều này không đáng để lo lắng thậm chí còn là điều đáng mừng. Vì sau thất bại bạn sẽ nhận được nhiều bài học, rút ra được những sai lầm hay kinh nghiệm quý báu để tiếp tục. Chỉ vì sợ thất bại mà không dám làm cái này cái kia thì thật đáng trách vì nó khiến bạn mất đi nhiều cơ hội kiếm tiền vào tay người khác.

2. Không yêu thích

Làm việc gì cũng vậy, ngoài nghiêm túc thì bạn cần học cách yêu thích

vì nếu không yêu thích thì bạn sẽ không có niềm vui khi bắt tay vào làm, mà không có niềm vui thì sẽ dễ chán nản. Ngoài tiền, chúng ta cũng cần niềm vui để cuộc sống thêm ý nghĩa, thêm màu sắc, thêm động lực để đi xa hơn.

3. Không kiên trì tới cùng

Như đã nói ở trên, bạn sẽ gặp nhiều thất bại và khó khăn khi bắt tay vào công việc. Để mình giả dụ trường hợp này:

- Giả dụ như bạn vừa lập kênh và bắt đầu đăng vài video lên và kết quả là chả có nổi 1 đơn nào, hay tệ hơn là chỉ vài chục lượt xem, hay có tỷ tỷ những kết quả tệ hại khác không như ý bạn muốn. Từ đó, bạn bắt đầu chán nản, phân vân bỏ cuộc hay là tiếp tục. Nếu bỏ cuộc thì nó đồng nghĩa với việc thất bại, nếu tiếp tục theo cách: Xem lại những gì mình đã làm sai ở đâu, đã đúng các nguyên tắc, kiến thức cơ bản trong cuốn sách này hướng dẫn chưa hay bạn chỉ làm theo cảm tính, những gì bạn nghĩ là đúng.
- Nếu tiếp tục phân tích những điều trên và thay đổi, kết hợp với việc luôn luôn nhìn về đích thì việc kiếm tiền hay kiếm nhiều tiền với Affiliate TikTok ắt sẽ tới.



Chốt lại, dễ nản – dễ bỏ cuộc – không kiên trì làm tới cùng thì khó để kiếm nhiều tiền với công việc này.

4. Làm Affiliate TikTok để kiếm tiền

Bên trên là tổng hợp những thái độ cần có để giúp bạn thành công và tiến xa hơn trong việc này, tất nhiên sẽ chẳng có gì là tuyệt đối, nhưng nếu bạn rèn luyện và hội tụ đủ những yếu tố trên thì thành công hay kiếm nhiều tiền hơn trên TikTok là điều ắt sẽ tới, chỉ sớm hay muộn mà thôi.

Không tuân thủ các nguyên tắc chưa hiểu bản chất kiến thức cơ bản

Sẽ có vô vàn cách làm dẫn đến thành công khi kiếm tiền trên Affiliate, công thức thành công của mỗi người là khác nhau. Nhưng sẽ luôn có kiến thức và nguyên tắc cơ bản cần nắm rõ và tuân thủ, đó là những kiến thức nền tảng được đặt ra trong cuốn sách này.

Nếu bạn không tuân thủ mà thực hiện theo mong muốn hay cảm tính của mình thì sẽ rất lãng phí nhiều thứ mà kết quả chẳng thấy đâu.

Ví dụ: Đề video ra nhiều đơn hàng thì bạn cần đặt mình vào khách hàng, giải quyết nhu cầu, vấn đề hay nỗi lo,... nào của họ. Như vậy họ mới sẵn sàng bỏ tiền ra mua hàng, nếu bạn làm một video theo cảm tính khi chỉ đem lại sự giải trí mà họ không nhìn nhận được sản phẩm giúp ích gì cho họ thì chắc chắn chả ai bỏ tiền ra mua sản phẩm đó cả.

Chốt lại, theo mình thì bạn có thể sáng tạo những thứ bạn muốn, bạn thích nhưng **vẫn phải** đảm bảo các nguyên tắc, kiến thức cơ bản.

Không tuân thủ chính sách, thuật toán của TikTok

Bất cứ nền tảng nào thì cũng có luật lệ, nguyên tắc, chính sách mà mọi người cần tuân thủ để tạo ra tính công bằng và minh bạch. Đặc biệt trên nền tảng TikTok này thì rất công bằng, để kiếm tiền lâu bền trên này thì bạn cần nắm rõ các luật lệ do nền tảng đặt ra, nếu không bạn có thể sẽ bị cấm vĩnh viễn cơ hội kiếm tiền trên này hoặc may mắn hơn thì mất nhiều thời gian để tiếp tục kiếm tiền trên này.

Ví dụ: Bạn xây một kênh TikTok được khoảng 100.000 follow và mỗi tháng bạn thu về từ 5 - 40 triệu từ kênh này, nhưng đột nhiên TikTok báo tài khoản của bạn bị vi phạm và cấm không được đăng video lên kênh. Từ đó, số lượng người xem sẽ giảm dần theo thời gian $\Rightarrow$ không ai xem $\Rightarrow$ không có người mua hàng $\Rightarrow$ bạn không nhận được hoa hồng.

Trên chỉ là một ví dụ, thực tế thì còn nhiều rủi ro khác nữa nếu bạn không tuân thủ luật chơi của nền tảng. Nếu bạn có ý định "lách luật" thì mình nghĩ là không nên, đây là nền tảng đánh giá cao sự sáng tạo nên nếu bạn có ý định đó thì mình báo trước là kể cả bạn có kiếm được tiền thì cũng không bền.

Sai lầm khi làm video

Việc sáng tạo video thì ai cũng có thể làm được, nhưng kiếm được tiền hay không thì còn là một chuyện khác.

Ngoài đảm bảo kiến thức cơ bản thì khi làm video bạn cũng cần tránh một vài sai lầm như sau:

1. Chưa hấp dẫn

Cụ thể ở đây là chưa hấp dẫn với phần đông người xem. Điện hình của sai lầm này đó là bạn làm video dựa trên sở thích của cá nhân chứ không dựa trên sở thích của phần đông người xem. Nếu video đó có nhiều lượt xem thì chẳng may sở thích của bạn cũng trùng với sở thích phần đông người xem mà thôi.

2. Không sáng tạo

Dù mới bắt đầu hay làm nghề này lâu, bạn sẽ có lúc cạn ý tưởng và các video bắt đầu na ná nhau, nội dung không có gì khác biệt, người xem sẽ bị nhàm chán và tương tác trên kênh bắt đầu giảm dần. Tuy nhiên, trường hợp trên chỉ xảy ra khi bạn chưa hiểu bản chất của việc sáng tạo và chưa biết cách cải thiện mà thôi.

Để dễ hiểu về sáng tạo, bạn chỉ cần kết hợp những cái cũ lại với nhau để tạo nên một cái mới. Ví dụ: Kênh của bạn làm về review đồ ăn, thay vì những dạng nội dung review các quán ăn thông thường, bạn có thể tìm hiểu thêm ẩm thực của từng địa phương, sau đó truyền tải video đó một cách chân thực. Chỉ đơn giản vậy thôi nhưng cũng đủ sáng tạo

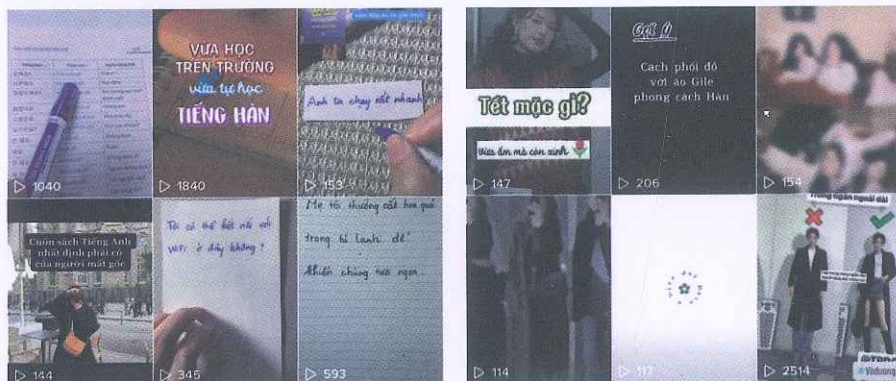
mà hiệu quả biết đâu sẽ rất cao.

Để cải thiện tư duy sáng tạo, mình có gợi ý là bạn cần tăng vốn sống, đọc nhiều, lướt TikTok kết hợp phân tích khi xem, phân tích vì sao video lên xu hướng, nhiều bình luận, nhiều lượt mua từ video đó. Trong quá trình đó, ý tưởng trong đầu bạn sẽ bật ra bất cứ lúc nào, có thể ngay lập tức hoặc chưa dùng được luôn nhưng tin mình đi một lúc nào đó những ý tưởng ấy cũng sẽ bật lên từ những thứ có sẵn trong tiềm thức của bạn.

3. Reup, không có định hướng kênh, đăng bữa video, nội dung không liên quan tới sản phẩm,...

Đề đi lâu dài, bạn phải có tư duy đúng, cách làm đúng, chần chu từng bước một.

Còn những sai lầm mình liệt kê trên không theo quy chuẩn nào về mặt kiến thức cả. Nó có thể đem lại hiệu quả nào đó, vẫn sẽ có người làm, tuy nhiên mình khẳng định là nó không bền và về lâu dài sẽ không kiếm nhiều tiền bằng cách làm bài bản.



Ngại thay đổi, không update những kiến thức mới

Hành vi, sở thích của người dùng trên TikTok luôn thay đổi, luôn yêu thích những sự mới mẻ. Cộng với việc thuật toán của TikTok có thể thay đổi nhưng sẽ luôn ưu tiên những nội dung sáng tạo. Vậy nên, việc bạn cần làm là luôn update những cái mới trong nội dung, cách làm mới, thậm chí thay đổi tư duy và học hỏi thêm kiến thức về marketing. Điều này sẽ giúp bạn có cái nhìn đa chiều hơn, sau đó chọn ra những hướng đi phù hợp với bản thân để tiếp tục công việc.

Còn nếu bạn giữ mãi cách làm cũ không còn thành công thì nó vẫn sẽ tiếp tục không thành công.

Lời kết

Mình tin cuốn sách này đã cung cấp đầy đủ những kiến thức cần thiết để bạn thực hiện công việc kiếm tiền với Tiếp thị liên kết TikTok rồi.

Thực sự thì về phía bản thân mình cũng đã rút hết kinh nghiệm bản thân, để thành công hay kiếm nhiều tiền với công việc này thì cũng cần sự nỗ lực từ phía bản thân bạn.

Mình muốn nhắc lại lần nữa rằng, bạn hãy kiên trì đọc nhiều lần cuốn sách kết hợp thực hành, sai đâu sửa đó đừng vội nản. Cứ liên tục làm, sai rồi nhìn lại sai ở đâu, rồi sửa, cứ như vậy đến khi thành công.

Cuốn sách này sẽ thay mình hỗ trợ bạn, giúp bạn tiết kiệm nhiều thời gian, công sức nhất có thể

Lời cuối, mình chúc các bạn kiếm thật nhiều tiền với Tiếp thị liên kết TikTok.

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

Địa chỉ: D29 Phạm Văn Bạch, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.

Điện thoại: 02422147825

Website: nxbthanhnien.vn;

Email: nxbthanhnieninfo||@gmail.com

Chi nhánh: 145 Pasteur, phường 6, quận 3, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: 02839106963

KIỂM TIỀN TỰ DO CÓ THỂ ĐẠT 9 CON SỐ TỪ TIẾP THỊ LIÊN KẾT TIKTOK

Phạm Thị Dung

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng Biên tập: LÊ THANH HÀ

Biên tập: NGUYỄN ĐỨC GIA

Trình bày: WE UP Book Team

Sửa bản in: Phạm Thị Dung

Thiết kế bìa: Nguyễn Ngọc Đạt

LIÊN KẾT XUẤT BẢN: CÔNG TY TNHH WE UP

**Tầng 5, tòa nhà Anh Minh, số 36, phố Hoàng Cầu,
phường Ô Chợ Dừa, quận Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam.**

In và gia công 50000 cuốn, khổ 14.8 x 21 cm.

Đơn vị in: Công ty TNHH đầu tư Thương mại và Dịch vụ Nam Huế

**Địa chỉ: Số 109 phố Trần Đại Nghĩa, phường Bách Khoa,
quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.**

**Cơ sở in: Số 101 phố Trần Đại Nghĩa, phường Bách Khoa,
quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.**

Số xác nhận ĐKXB: 725-2023/CXBIPH/29-15/TN.

QĐXB: Số 541/QĐ-NXBTN, cấp ngày 14/03/2023.

In xong và nộp lưu chiểu năm 2023.

ISBN: 978-604-317-643-8.

