

Vì sao CEO cần tiếp cận mạng xã hội

11:26 18/04/2017

Nếu muốn trở nên giàu có, bạn không thể bỏ qua các khoản doanh thu tiềm năng nhờ mạng xã hội. Dưới vai trò là một CEO, hãy bắt nhịp cùng với văn hóa thế giới, cập nhật công nghệ để tìm kiếm nguồn khách hàng tiềm năng, mở rộng cũng như củng cố thương hiệu ngày càng lớn mạnh. Dưới đây là lý do mà các CEO cần sử dụng mạng xã hội một cách hiệu quả.



Chọn nguyên tắc truyền thông

Trước khi lựa chọn một mạng xã hội như Twitter hay Snapchat, hãy cân nhắc mục đích sử dụng. Là một CEO, bạn phải bỏ qua mọi lợi ích cá nhân mà hãy nhắm đến tiếp thị hay quảng bá thương hiệu của bạn với khách hàng.

Trước tiên, hãy quyết định 3 lý do mà bạn muốn lái xe về nhà, từ đó xác định thương hiệu dưới hình thức cá nhân hay công ty. Khi kế hoạch tiếp thị thương hiệu bắt đầu thì dĩ nhiên hình ảnh của bạn cần được xuất hiện trên các phương tiện truyền thông xã hội.

Bạn không cần phải hoàn hảo, và bạn không cần phải là doanh nghiệp (trên thực tế, "công ty" không hoạt động trên các phương tiện truyền thông xã hội), nhưng bạn cần phải biết chia sẻ và lắng nghe những lời góp ý chân thành từ khách hàng và biết cách củng cố nhận thức của khách hàng về thương hiệu mà bạn đang cố gắng xây dựng.

Bắt đầu với một hoặc hai mạng xã hội

Là CEO, bạn luôn bận rộn với những cuộc họp hay một núi công việc cần hoàn thành, nhưng bạn cần phải bỏ ra vài phút để chia sẻ thông tin đến mọi người, kết nối gần hơn với khách hàng của bạn.

Bạn hãy khảo sát các mạng và lựa chọn một mạng phù hợp nhất với tính cách của bạn. Hãy lựa chọn mạng mà phần lớn mọi người thường xuyên sử dụng. Nếu bạn thích kiểu liên lạc kèm theo hình ảnh thì Instagram hay Snapchat là lựa chọn tốt nhất.

Tuy nhiên, nếu như khách hàng của bạn thích những bài viết dài dòng thì hãy lựa chọn Facebook. Nếu bạn chỉ có thể tranh thủ đăng vài tin vào lúc rảnh thì hãy bắt đầu với Twitter. Và nếu muốn xây dựng 1 hình ảnh truyền thống có tính chuyên nghiệp hơn thì hãy chọn LinkedIn.

Chia sẻ với khách hàng hay người theo dõi

Mọi người thường xuyên chia sẻ 2-3 tin mỗi ngày để quảng bá thương hiệu rộng rãi hay xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng.

Nếu bạn có thể khai thác lợi ích từ mạng xã hội một cách hiệu quả thì sẽ nhận được sự ủng hộ từ khách hàng, cũng như làm tăng cao doanh số bán hàng.

Cách tốt nhất để tương tác với khán giả là gắn thẻ và yêu cầu đưa ra ý kiến về bài viết. Nếu muốn thu hút được lượng người theo dõi thì hãy trả lời bình luận càng nhiều càng tốt. Nhưng nếu không có thời gian để có thể trả lời hết các bình luận thì hãy kêu gọi sự trợ giúp từ những người xung quanh.

Đọc và chỉnh sửa tin tức

Về cơ bản, bạn không đủ thông tin để có thể đăng 2-3 bài viết mỗi ngày. Thay vào đó, bạn có thể đưa ra những bình luận về sự phát triển của ngành công nghiệp dưới ý kiến riêng của cá nhân. Ngoài ra, bạn cũng có thể mở rộng các cuộc thảo luận từ mọi người hay những người có tầm ảnh hưởng mà bạn biết (nếu là 1 CEO, tất nhiên bạn sẽ có mối quan hệ tốt với những người đó). Bạn có thể gắn thẻ trên các mạng xã hội nhằm kết nối với nhiều người hơn.

Xây dựng nội dung

Nội dung của các bài đăng có thể là 1 blog, trang web, video, sách điện tử hay trang thông tin liên lạc. Đó là những nguồn đáng tin cậy, thông tin hữu ích và kiến thức sâu rộng.

Xây dựng niềm tin với nội dung hữu ích của riêng bạn, và bạn sẽ là một nhà phát triển ngành công nghiệp trong thời gian không xa.

Giang Trần - An Du