



Kèm 8 ví dụ
về nội dung
tốt nhất

LinkedIn Pages

Kế hoạch hành động cho các doanh nghiệp nhỏ



Trang LinkedIn là nơi đầu tiên các khách hàng tìm hiểu về các sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp. Hơn bất kỳ nền tảng mạng xã hội nào khác, các khách hàng tận dụng LinkedIn để tìm các giải pháp kinh doanh vì tính chuyên nghiệp, đáng tin cậy của cộng đồng LinkedIn.

Bằng cách duy trì hoạt động và cập nhật trang thường xuyên, thể hiện những gì tốt nhất về thương hiệu của bạn, các khách hàng có thể dễ dàng tìm kiếm, tìm hiểu và giới thiệu doanh nghiệp của bạn đến các mạng lưới rộng lớn hơn của họ. Chúng tôi tổng hợp các hướng dẫn dưới đây để giúp các doanh nghiệp thiết lập và bắt đầu phát triển doanh nghiệp của mình trên LinkedIn.

Hoàn thiện trang của bạn

Trước tiên, doanh nghiệp cần phải thiết lập trang LinkedIn và điền thông tin vào mục “About”. Đây là một bước quan trọng vì nó giúp doanh nghiệp tạo nên uy tín trong cộng đồng trực tuyến.



Các trang đã hoàn thiện nhận được hơn 30% lượt xem hàng tuần.

1 Điền mục “Overview”

Tự đặt ra và trả lời những câu hỏi quan trọng dưới đây khi viết giới thiệu về doanh nghiệp của bạn:

- **Tầm nhìn:** Doanh nghiệp muốn tạo ra một tương lai như thế nào?
- **Sứ mệnh:** Doanh nghiệp sẽ giúp tạo ra tương lai đó bằng cách nào?
- **Giá trị:** Giá trị cốt lõi củng cố tầm nhìn và quá trình đưa ra quyết định của doanh nghiệp?
- **Định vị thương hiệu:** Điều gì khiến doanh nghiệp của bạn trở nên khác biệt?
- **Sản phẩm/Dịch vụ:** Sản phẩm và dịch vụ cốt lõi mà doanh nghiệp bạn cung cấp?

2 Thêm logo của doanh nghiệp và ảnh bìa

Nếu như doanh nghiệp chưa có logo và ảnh bìa, hãy tự tạo miễn phí tại Canva.com. Logo có kích thước 300x300, ảnh bìa có kích thước 1536x768.

3 Nhập các chi tiết về doanh nghiệp của bạn

Điều này bao gồm **website**, **trụ sở chính**, **địa chỉ các văn phòng**, **ngành**, **loại hình** và **quy mô tổ chức**. Thực hiện những điều này để tăng khả năng tìm kiếm doanh nghiệp trên nền tảng.

Tăng số người theo dõi



Trên LinkedIn, chúng tôi thấy rằng một khi trang có được 150 người theo dõi, cơ hội để phát triển sẽ tăng theo cấp số nhân. Thực hiện theo những phương pháp này để đưa doanh nghiệp đi đúng hướng.

Một lần

Thêm nút "Theo dõi" LinkedIn trên trang web của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể yêu cầu các [lập trình viên web triển khai plugin](#), chúng tôi chắc rằng việc này rất dễ dàng và đáng để doanh nghiệp bỏ thời gian.

Dẫn link đến trang của doanh nghiệp trong tất cả các mẫu tiếp thị. Xem xét việc thêm link vào chữ ký cuối email, danh thiếp, bản tin và blog của doanh nghiệp.

Một lần một ngày

Đăng nội dung hàng ngày. Chúng tôi khuyên doanh nghiệp nên đăng 1-2 nội dung mới mỗi ngày để tạo sự tin cậy trong cộng đồng.

Kiểm tra mục "Activity" của doanh nghiệp. Nếu như trang của doanh nghiệp được @đề cập, bạn có thể chia sẻ lại những lượt nhắc hay nhất để nhấn mạnh lý do doanh nghiệp được yêu thích.

Một lần một tuần

Quảng cáo chéo trang LinkedIn trên các nền tảng mạng xã hội khác để tiếp cận thêm các đối tượng khác.

Tham gia những cuộc thảo luận với hashtag Bằng cách thêm vào các hashtag liên quan trong Communities panel của doanh nghiệp, bạn có thể đăng lên feed và tham gia các cuộc thảo luận từ quan điểm của doanh nghiệp

Một lần một tháng

Chuyển đổi các hashtag trong Communities panel. Dựa theo các mục tiêu hiện tại của doanh nghiệp, xem xét các hashtag rộng (vị trí,...), thích hợp (sản phẩm,..) và các hashtag xây dựng thương hiệu tuyển dụng .

Kiểm tra Page Analytics. Sẽ rất khó để tăng lượng theo dõi nếu như bạn đăng những nội dung không phù hợp cho các đối tượng. [Sử dụng phân tích để tìm ra những nội dung](#) được tương tác nhiều nhất và những cơ hội.

Khai thác mạng lưới của khách hàng. Hãy nghĩ đến những khách hàng hàng đầu của doanh nghiệp, những người sẵn sàng giới thiệu về doanh nghiệp của bạn, nhờ họ đăng bài và @đề cập đến trang của bạn, share lại các bài viết này cùng với lời cảm ơn

@đề cập những người có tầm ảnh hưởng hoặc các trang khác mà bạn ngưỡng mộ. Chia sẻ lý do tại sao bạn ngưỡng mộ và muốn làm việc cùng họ. Tránh việc spam và khiến những người/trang được nhắc đến cảm thấy tự hào để chia sẻ lại bài đăng với mạng lưới rộng lớn của họ.

Một lần một quý

Mời các kết nối cá nhân theo dõi trang của bạn. Bắt đầu từ tháng 5 năm 2019, bạn có thể sử dụng tính năng mới "Invite to follow" (Mời theo dõi) để gửi lời mời theo dõi trực tiếp đến các kết nối của bạn

Nghiên cứu các nội dung của đối thủ. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp bạn xác định được những chiến thuật đang hoạt động tốt và các thiếu sót mà doanh nghiệp có thể cải thiện, phát triển.

Đăng những nội dung hấp dẫn

Đăng những nội dung thích hợp, hấp dẫn trên trang của bạn là chìa khóa thu hút và giữ chân người theo dõi. Dưới đây là những phương pháp tốt nhất để chia sẻ những nội dung phù hợp với các đối tượng của doanh nghiệp.



X2

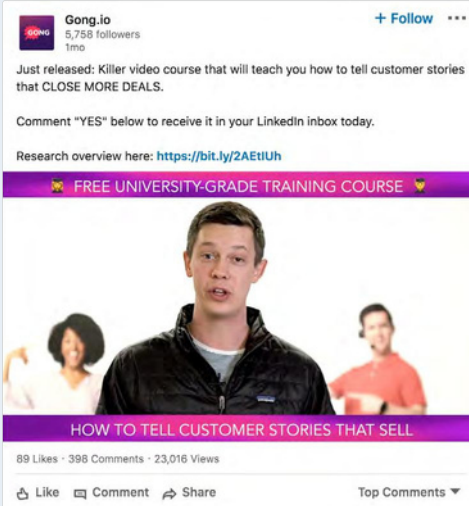
Các trang đăng bài hàng ngày nhận được x2 lượt tương tác từ khách hàng

- **Sử dụng công cụ đề xuất nội dung.** Với công cụ này, bạn có thể khám phá ra các chủ đề và bài báo đang là xu hướng với các đối tượng mục tiêu của doanh nghiệp.
- **Chia sẻ lại các nội dung @đề cập hay nhất của doanh nghiệp bạn** (tìm các bài này trong mục "Activity"). Hãy làm nổi bật những điểm tốt nhất của thương hiệu bằng cách giới thiệu các đề cập đến từ nhân viên, giám đốc và các khách hàng trọng yếu của doanh nghiệp.
- **Thêm vào các hình ảnh và video tự thiết kế trong bài đăng.** Video có khả năng thu hút và tăng tương tác của khách hàng gấp 5 lần so với các loại phương tiện khác. Hãy đăng những video ngắn và chân thực
- **Chia sẻ PowerPoints và PDFs.** Đăng các tài liệu trực quan đa dạng để giúp những người theo dõi tìm hiểu sâu về các sản phẩm của doanh nghiệp.
- **Khơi gợi những cuộc thảo luận để tăng tương tác.** Đặt một câu hỏi mang tính tư duy, tổ chức một cuộc thi hoặc tổ chức giveaway. Hãy sáng tạo bằng cách thêm vào các giá trị của bạn.
- **Tạo lịch nội dung hàng tháng.** Xem lại mục "Analytics" (Phân tích) trang của bạn trước để xem nội dung nào đang hoạt động tốt nhất.
- **Sử dụng model 3-2-1.** Mỗi tuần, hãy đặt mục tiêu đăng 3 phần nội dung liên quan đến ngành, 2 phần nội dung "tự hào" (nội dung khiến nhân viên và cộng đồng của bạn cảm thấy hài lòng) và 1 phần nội dung liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ
- **Lên lịch các bài đăng.** Sử dụng các tool như Hootsuite, Buffer, hoặc Sprinklr, bạn có thể lên lịch tất cả các nội dung cho một tháng chỉ trong một lần cài đặt.

Các ví dụ về những doanh nghiệp nhỏ thành công

Đôi khi, nhìn sẽ dễ hiểu hơn là nghe nói. Dưới đây là một số ví dụ về các doanh nghiệp nhỏ đã tận dụng trang LinkedIn để đạt được mục tiêu tăng trưởng của họ. Hãy thử sử dụng những ý tưởng này để suy nghĩ về cách bắt đầu trang LinkedIn của bạn.

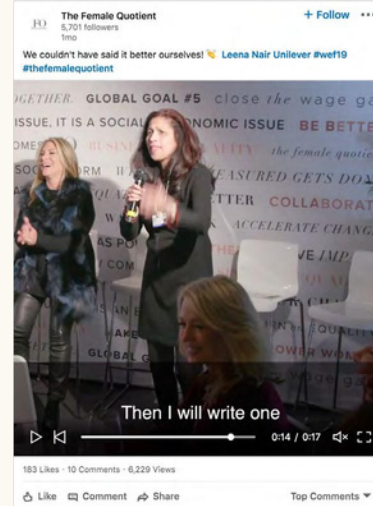
Tạo lead (khách hàng tiềm năng)



[Xem bài đăng](#) ▶

Bằng cách tận dụng giveaways và các cuộc thi, **Gong.io**, một công ty khởi nghiệp về công nghệ thông tin có trụ sở tại San Francisco, CA đã thu hút tương tác của các thành viên và khách hàng tiềm năng thông qua những bình luận.

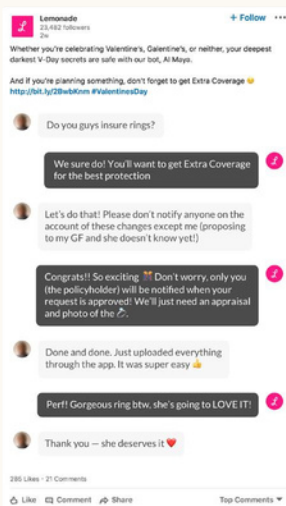
Thought leadership (Tư duy lãnh đạo)



[Xem bài đăng](#) ▶

The Female Quotient, một công ty khởi nghiệp tập trung vào tính bình đẳng tại nơi làm việc có trụ sở tại Los Angeles, CA đã nắm bắt tư duy lãnh đạo bằng video Giám đốc nhân sự của Unilever nói về bình đẳng giới.

Customer spotlight (Tiêu điểm khách hàng)



[Xem bài đăng](#) ▶

Lemonade, một công ty khởi nghiệp về bảo hiểm DTC tại Israel, giúp thúc đẩy nhận thức kịp thời về các dịch vụ bảo hiểm bằng cách đăng tải những tương tác thực giữa khách hàng và bot chăm sóc khách hàng của họ, AI Maya

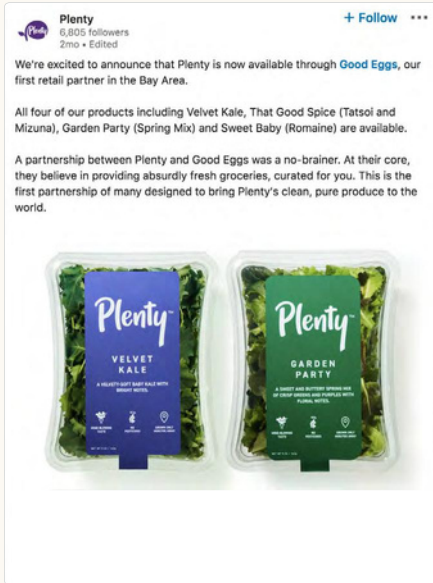
Brand awareness (Nhận biết thương hiệu)



[Xem bài đăng](#) ▶

Học viện quản lý Jack Welch, một học viện MBA trực tuyến có trụ sở tại Virginia, quảng bá chương trình của họ bằng cách @đề cập đến một sinh viên với câu chuyện thành công truyền cảm hứng.

Partnership promotion (Tiếp thị hợp tác)



[Xem bài đăng](#) ▶

Plenty Farms, một công ty khởi nghiệp về nông nghiệp sinh thái có trụ sở tại San Francisco đã @đề cập đến Good Eggs với một hình ảnh tự thiết kế để quảng cáo sản phẩm mới do đối tác bán lẻ của họ cung cấp.

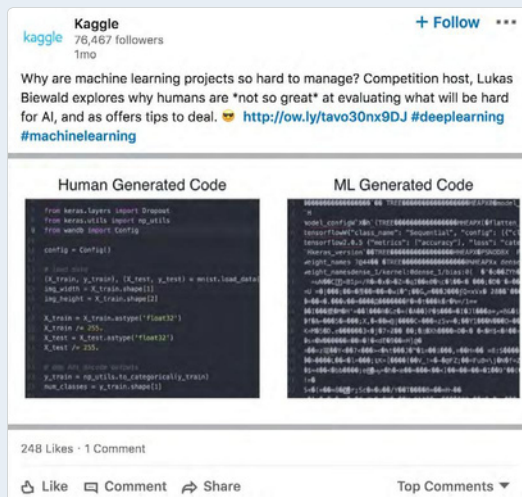
Product Innovation (Phát triển sản phẩm)



[Xem bài đăng](#) ▶

Beat Co., một công ty khởi nghiệp về công nghệ vận tải tại Hy Lạp đã chia sẻ một GIF động thể hiện sự dễ dàng khi gọi xe qua ứng dụng của công ty trên Apple watch.

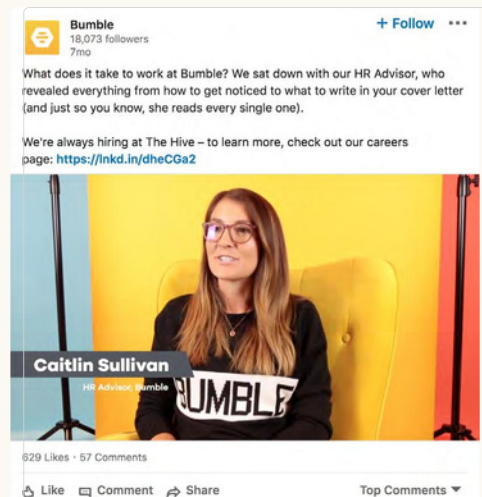
Audience engagement (Tương tác của khách hàng)



[Xem bài đăng](#) ▶

Kaggle, một công ty khởi nghiệp về dịch vụ khoa học dữ liệu có trụ sở tại San Francisco, đăng các cuộc thi, thử thách và nội dung thích hợp của bên thứ ba để khơi dậy các cuộc thảo luận và truyền cảm hứng cho các khách hàng mục tiêu.

Talent branding (Xây dựng thương hiệu tuyển dụng)



[Xem bài đăng](#) ▶

Bumble, một công ty khởi nghiệp về mạng xã hội tại Texas, đăng video phỏng vấn với cố vấn nhân sự của công ty về những điều kiện cần có để trở thành nhân viên làm việc cho công ty.



Giới thiệu về LinkedIn

LinkedIn vận hành mạng lưới chuyên nghiệp trực tuyến lớn nhất thế giới, với hơn 600 triệu thành viên trên hơn 200 quốc gia và vùng lãnh thổ. Điều này đại diện cho nhóm lớn nhất ở bất cứ đâu bao gồm những người có ảnh hưởng, thu nhập cao, có học thức.

Mối quan hệ quan trọng

Với những dịch vụ và công cụ được cung cấp bởi LinkedIn Marketing Solutions, các thương hiệu xây dựng mối quan hệ với các chuyên gia trên thế giới bằng cách tiếp cận chính xác và mang đến những nội dung, những cuộc thảo luận liên quan. Ngày nay, các chuyên gia tìm kiếm ý tưởng và insights từ những người và thương hiệu mà họ tin tưởng, các marketer sử dụng LinkedIn để hướng đến mục tiêu quảng cáo và đăng những nội dung chuyên nghiệp để tiếp cận và kết nối với họ.

Để tìm hiểu thêm về cách tối ưu hóa trang LinkedIn cho doanh nghiệp nhỏ của bạn, hãy truy cập: lnkd.in/pagesbp

Bắt đầu

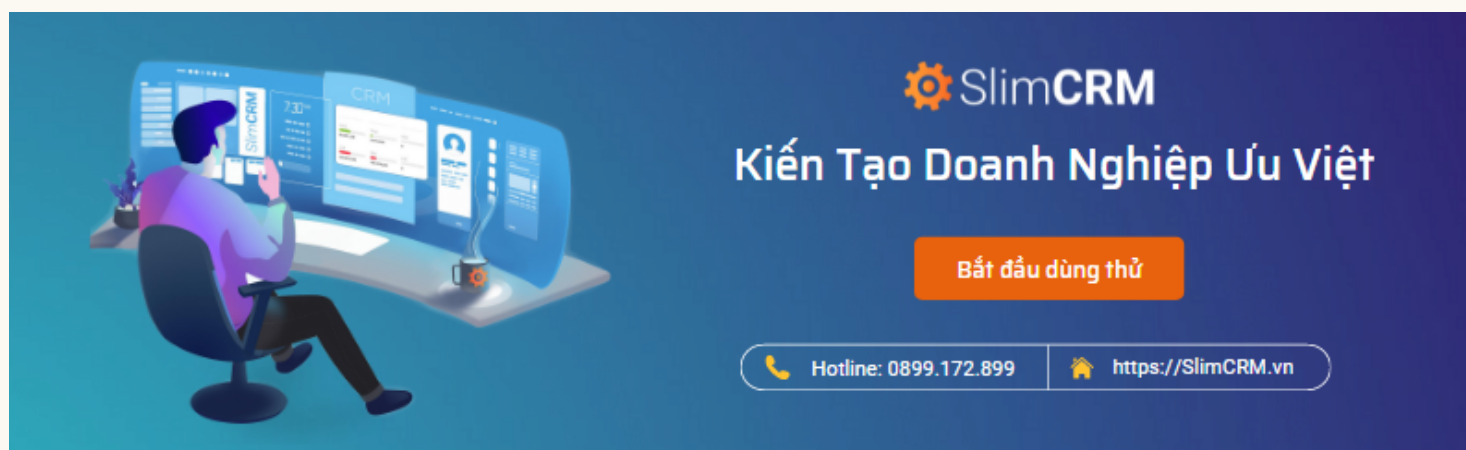


SlimCRM.vn - Quản trị dễ dàng và tạo ra nhiều lợi nhuận hơn

Trang LinkedIn SlimCRM

Mang theo sứ mệnh giúp các doanh nghiệp quản trị dễ dàng và tạo ra nhiều lợi nhuận hơn, SlimCRM mong muốn thông qua LinkedIn được kết nối với các chuyên gia, các doanh nghiệp, cùng nhau trao đổi và mang đến những kiến thức, công cụ giúp các doanh nghiệp phát triển bền vững.

Hãy follow [LinkedIn SlimCRM](#) để có thêm nhiều kiến thức bổ ích.



The banner features an illustration of a person sitting at a desk with multiple computer monitors displaying CRM data. On the right side, the SlimCRM logo is displayed above the text 'Kiến Tạo Doanh Nghiệp Ưu Việt'. Below this is an orange button with the text 'Bắt đầu dùng thử'. At the bottom, there are two contact options: a phone icon with the text 'Hotline: 0899.172.899' and a house icon with the text 'https://SlimCRM.vn'.

Kết nối với chúng tôi

