



Hướng dẫn cho người mới bắt đầu

# **XÂY DỰNG VÀ TIẾP THỊ SẢN PHẨM SỐ**

# XIN CHÀO



Xin chào, tôi là Mimi Huỳnh . Tôi đam mê tạo ra một lối sống thoải mái với thu nhập thụ động, hướng đến sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống. Hành trình của tôi bắt đầu từ thời trung học, khi tôi bắt đầu viết blog, sáng tạo nghệ thuật số và quay video quảng cáo - những đam mê vẫn thôi thúc tôi cho đến ngày nay.

Vài năm trước, tôi đã thử sức với một số công việc phụ, như bán đồ thời trang, kinh doanh Cà phê, đại sứ thương hiệu cho các nhãn hàng về Yoga. Mặc dù đã nỗ lực chuyển đổi từ công việc toàn thời gian, tôi vẫn gặp phải tình trạng kiệt sức và thất vọng.

Trong năm nay, tôi đã nhận ra tiềm năng biến đổi của các sản phẩm kỹ thuật số. Hiện tại, tôi đang tận dụng sự tự do để theo đuổi ước mơ của mình một cách toàn diện, nhờ vào các cơ hội mà tinh thần kinh doanh kỹ thuật số mang lại!

Nếu bạn giống tôi, đang muốn thoát khỏi công việc căng thẳng từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều hoặc bắt đầu một công việc phụ có lợi nhuận, hướng dẫn này sẽ giúp bạn bắt đầu hành trình tiếp thị kỹ thuật số.



# KHÁI NIỆM "SẢN PHẨM SỐ" LÀ GÌ?

Các sản phẩm kỹ thuật số được phân phối qua internet hoặc các kênh kỹ thuật số, bao gồm hàng hóa hoặc nội dung vô hình. Chúng có thể mang nhiều hình thức và phục vụ nhiều mục đích khác nhau.

Sách điện tử và hướng dẫn: Sách kỹ thuật số hoặc tài liệu hướng dẫn có thể tải xuống hoặc truy cập trực tuyến.

Phần mềm và ứng dụng: Các chương trình hoặc ứng dụng có thể tải xuống hoặc truy cập thông qua đăng ký.

Khóa học và đào tạo trực tuyến: Nội dung giáo dục được truyền đạt qua video, bài thuyết trình hoặc mô-đun tương tác.

Nghệ thuật và thiết kế số: Đồ họa, hình minh họa, ảnh hoặc mẫu có sẵn để tải xuống hoặc sử dụng.

Âm nhạc và tệp âm thanh: Bài hát, podcast hoặc nhạc phim có sẵn để phát trực tuyến hoặc tải về.



Video và phương tiện đa dạng: Phim, hướng dẫn, hội thảo trên web hoặc hoạt hình được phân phối dưới dạng kỹ thuật số.

Mẫu và công cụ: Bố cục được thiết kế sẵn, công cụ lập kế hoạch, máy tính hoặc công cụ phần mềm.

Sản phẩm kỹ thuật số phổ biến vì chúng có thể tạo ra một lần và phân phối nhiều lần, thường với chi phí thấp hoặc không chi phí sau khi sản xuất ban đầu. Chúng cung cấp khả năng mở rộng, vì có thể tiếp cận đối tượng rộng rãi trên toàn cầu mà không hạn chế về phân phối vật lý.

Ngoài ra, chúng cung cấp sự thuận tiện cho người tiêu dùng khi có thể truy cập và sử dụng ngay lập tức thông qua các thiết bị kỹ thuật số như máy tính, máy tính bảng hoặc điện thoại thông minh.



# Tại sao nên khởi nghiệp kinh doanh sản phẩm số?

- **Chi phí chung thấp:** Khác với các doanh nghiệp truyền thống, các sản phẩm kỹ thuật số thường có chi phí trả trước thấp và chi phí liên tục tối thiểu sau khi tạo ra, không cần hàng tồn kho, cửa hàng vật lý hoặc trang thiết bị rộng rãi.
- **Khả năng mở rộng:** Sản phẩm kỹ thuật số có thể sao chép và phân phối dễ dàng đến mọi nơi trên thế giới, mở ra khả năng mở rộng không giới hạn mà không bị hạn chế về sản xuất hoặc phân phối vật lý.
- **Tiềm năng thu nhập thụ động:** Sau khi phát triển và ra mắt, các sản phẩm kỹ thuật số có thể tạo ra thu nhập thụ động. Điều này có nghĩa là bạn có thể kiếm tiền trong khi ngủ hoặc tập trung vào các khía cạnh khác của cuộc sống hoặc công việc kinh doanh.
- **Sự linh hoạt và tự do:** Kinh doanh sản phẩm kỹ thuật số thường mang lại sự linh hoạt về giờ làm việc và địa điểm. Bạn có thể làm việc ở bất kỳ đâu có kết nối internet và quản lý lịch trình theo sở thích của mình.

- **Biểu đạt sáng tạo:** Sản phẩm kỹ thuật số cho phép bạn khai thác sự sáng tạo và chuyên môn của mình ở nhiều hình thức khác nhau, như viết, thiết kế, giảng dạy hoặc phát triển phần mềm, để tạo ra các giải pháp có giá trị cho đối tượng mục tiêu của bạn.
- **Thị trường ngách mục tiêu:** Các sản phẩm kỹ thuật số có thể phục vụ cho các thị trường ngách hoặc đối tượng cụ thể mà các sản phẩm hoặc dịch vụ truyền thống có thể chưa đáp ứng được, cho phép bạn thiết lập lợi thế cạnh tranh độc đáo.





# Khái niệm "Ngách" là gì?

Ngách thị trường phục vụ cho một nhóm người cụ thể có sở thích, nhu cầu hoặc đặc điểm chung.

Trong lĩnh vực kinh doanh, việc chọn lựa thị trường ngách liên quan đến việc tập trung vào đối tượng mục tiêu cụ thể và xác định rõ ràng, từ đó tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ phù hợp hơn, đáp ứng yêu cầu riêng biệt của nhóm đó.

## Ví dụ về các ngách hàng đầu.

- Tình yêu & Mối quan hệ
- Thời trang Nấu ăn
- Chăm sóc & Huấn luyện thú cưng
- Nuôi dạy con cái & Gia đình
- Sức khỏe & Sức khỏe
- Sự giàu có
- Du lịch
- Làm đẹp & Chăm sóc da
- Biểu hiện



# PHƯƠNG PHÁP TÌM KIẾM NGƯỜI THÂN CỦA BẠN

Trong việc chọn lựa lĩnh vực của mình, quan trọng là chọn điều mà bạn đam mê, hiểu biết hoặc quan tâm. Điều này đảm bảo bạn có thể duy trì nỗ lực và thiết lập mối liên hệ thực sự với đối tượng mục tiêu, dẫn đến sự tương tác hiệu quả hơn và thành công lâu dài!

Dưới đây là phương pháp đơn giản để xác định thị trường ngách của bạn:

**Bắt đầu bằng việc xác định đam mê và kỹ năng của bạn, có thể là sở thích, kinh nghiệm làm việc hoặc sở thích cá nhân có thể trở thành sản phẩm kỹ thuật số.**

**Nghiên cứu các sản phẩm kỹ thuật số hiện có trong lĩnh vực này để hiểu nhu cầu thị trường và mức độ cạnh tranh.**

**Sử dụng thông tin này để tập trung vào nhu cầu cụ thể của đối tượng mục tiêu và cơ hội để nổi bật trên thị trường.**



# NGÁCH CỦA BẠN LÀ GÌ

*Chuyên ngành của bạn là gì?*

*Kỹ năng/điểm mạnh của bạn là gì?*

*Sở thích của bạn là gì?*

*Mọi người phải đối diện với những thách thức gì?*

*Liệt kê một số phương pháp bạn có thể áp dụng để giúp giải quyết vấn đề của họ.*

# THỰC HIỆN NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG

**Nắm vững đối tượng mục tiêu của bạn:** Bắt đầu bằng việc tạo ra hồ sơ khách hàng chi tiết thông qua nghiên cứu về nhân khẩu học, sở thích, hành vi và điểm yếu liên quan đến phân khúc của bạn. Sự hiểu biết này sẽ giúp bạn điều chỉnh sản phẩm của mình để đáp ứng chính xác nhu cầu và sở thích của họ.

**Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh:** Phân tích sản phẩm kỹ thuật số hiện có trong phân khúc của bạn để đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, chiến lược định giá và phương pháp tiếp thị. Xác định cơ hội cải thiện hoặc khoảng cách để phân biệt sản phẩm của mình.

**Thực hiện nghiên cứu từ khóa:** Sử dụng các công cụ nghiên cứu từ khóa để xác định thuật ngữ tìm kiếm và chủ đề liên quan đến lĩnh vực của bạn. Phân tích này cung cấp thông tin chi tiết về những gì đối tượng mục tiêu của bạn đang tìm kiếm trực tuyến, giúp định hình chiến lược nội dung một cách hiệu quả.



# DANH TIẾNG

Thương hiệu của bạn cho phép bạn thể hiện phong cách, sở thích và cá tính độc đáo của mình. Không chỉ là phong chữ và màu sắc, mà còn định hình bản sắc, giá trị và giọng điệu của sản phẩm. Thương hiệu hiệu quả kết nối với đối tượng mục tiêu, truyền đạt rõ ràng lợi ích của sản phẩm và tạo dựng lòng tin và sự công nhận trên thị trường.

Quan trọng là cần nhắc những điều sau:

- Tone trong tin nhắn của bạn có thể là nghiêm túc, thoải mái, hài hước, táo bạo, chuyên nghiệp, truyền cảm hứng hoặc chân thực.
- Phong cách của bạn được thể hiện qua sản phẩm và mặt hiện diện trên mạng xã hội, có thể là nữ tính, hiện đại, tối giản, sang trọng, sôi động, u ám hoặc một phong cách thẩm mỹ đặc biệt nào đó.
- Các giá trị mà bạn truyền tải qua nội dung và quyết định của mình, chẳng hạn như tham vọng, lòng biết ơn, gia đình, thành công, động lực, tự do, phiêu lưu hoặc niềm vui.
- Câu chuyện thương hiệu của bạn, bao gồm giai thoại cá nhân hoặc các yếu tố trong hành trình của bạn, gây được tiếng vang với đối tượng mục tiêu và góp phần tạo nên bản sắc và tính xác thực cho thương hiệu của bạn.



# PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM

Sau khi bạn đã xây dựng thương hiệu của mình, đã đến lúc tiến lên và phát triển sản phẩm của bạn! Bước quan trọng này bao gồm việc chuyển đổi thông tin chi tiết của bạn thành một sản phẩm kỹ thuật số có giá trị đáp ứng nhu cầu cụ thể của đối tượng mục tiêu của bạn đồng thời giúp bạn nổi bật trên thị trường.

- **Lập kế hoạch cho sản phẩm của bạn:** Bắt đầu bằng việc phác thảo nội dung hoặc các tính năng sẽ làm cho sản phẩm kỹ thuật số của bạn trở nên độc đáo và khác biệt so với đối thủ cạnh tranh. Xem xét cách sản phẩm của bạn sẽ giải quyết các nhu cầu hoặc điểm khó khăn cụ thể của khách hàng.
- **Tạo sản phẩm kỹ thuật số của bạn:** Lựa chọn nền tảng để tạo sản phẩm sẽ phụ thuộc vào loại sản phẩm và trình độ kinh nghiệm. Canva là nền tảng miễn phí tuyệt vời cho người mới, cung cấp công cụ thiết kế nhiều sản phẩm kỹ thuật số khác nhau. Hãy tận dụng hướng dẫn và khóa học để nâng cao kỹ năng và quy trình tạo sản phẩm.

# Tạo Bảng Tính Sản Phẩm Của Bạn

*Danh mục sản phẩm: (Sách điện tử/Khóa học video/Mẫu/Khác)*

*Bạn sẽ phát triển sản phẩm kỹ thuật số của mình trên nền tảng nào?*

*Làm thế nào bạn sẽ trình bày sản phẩm của mình?*

*Nơi bạn sẽ bán hàng? (Trang web riêng/Etsy/Raket.ph/Sales Funnel/Khác)*

*Nghiên cứu từ khóa (Liệt kê 10-15 từ khóa liên quan)*

# GIÁ CẢ

Đặt giá chính xác là quan trọng để tối đa hóa lợi nhuận từ sản phẩm kỹ thuật số của bạn. Dưới đây là các chiến lược chính cần xem xét:

**Nghiên cứu thị trường:** Bắt đầu bằng việc nghiên cứu xu hướng giá hiện tại và giá cả của đối thủ cạnh tranh cho các sản phẩm tương tự. Xác định phạm vi giá chung trên thị trường để thông báo cho chiến lược định giá của bạn.

**Giá dựa trên giá trị, không phải nỗ lực:** Tránh định giá chỉ dựa trên thời gian hoặc công sức đầu tư vào việc tạo ra sản phẩm. Thay vào đó, hãy tập trung vào mức giá phản ánh giá trị mà sản phẩm mang lại cho khách hàng và các vấn đề cụ thể mà sản phẩm giải quyết cho họ.

**Xem xét Chi phí sản xuất:** Xem xét tất cả các chi phí liên quan đến việc sản xuất sản phẩm, bao gồm công cụ phần mềm hoặc dịch vụ. Hãy nhớ rằng sản phẩm kỹ thuật số thường có chi phí sản xuất thấp hơn so với hàng hóa vật lý.

**Kiểm tra các mức giá khác nhau:** Thử nghiệm với các mức giá khác nhau để đánh giá phản hồi của khách hàng và xác định mức giá tạo ra tỷ lệ chuyển đổi cao nhất. Kiểm tra giúp bạn tối ưu hóa chiến lược định giá của mình để có lợi nhuận tối đa.





# CÀI ĐẶT HỆ THỐNG CỦA BẠN

Sau khi hoàn thành việc tạo sản phẩm, bạn cần chọn một nền tảng để lưu trữ và bán sản phẩm kỹ thuật số của mình.

Các nền tảng thương mại điện tử phổ biến:

- **Stan.store:** Một nền tảng thương mại điện tử tiện lợi để bán các sản phẩm số như tư cách thành viên, tải xuống và dịch vụ huấn luyện. Nó cung cấp liên kết một cú nhấp chuột tùy chỉnh để dễ dàng tích hợp vào hồ sơ phương tiện truyền thông xã hội của bạn.
- **Shopify/Systeme.io:** Một nền tảng phổ biến để tạo cửa hàng trực tuyến, với giao diện trực quan, chủ đề có thể tùy chỉnh và nhiều ứng dụng để nâng cao chức năng.
- **Etsy:** Nổi tiếng với khả năng tiếp cận đối tượng khán giả thành đạt tìm kiếm các sản phẩm thủ công độc đáo. Với hàng triệu lượt truy cập hàng tháng, Etsy cung cấp một nền tảng giá trị cho các nhà bán hàng muốn tiếp cận đa dạng khách hàng.
- **Nền tảng thương mại điện tử Raket:** Một lựa chọn lý tưởng cho các nghệ sĩ, nhà văn, nhiếp ảnh gia, giáo viên và những người làm nghề tự do khác. Raket cung cấp một thị trường toàn cầu để bán các sản phẩm và dịch vụ đa dạng cho đối tượng đa dạng.

# TIẾP THỊ SẢN PHẨM CỦA BẠN

Tiếp thị hữu cơ là sự lựa chọn xuất sắc cho các doanh nghiệp mới với tính hiệu quả về chi phí, rủi ro thấp và khả năng thúc đẩy lưu lượng truy cập và doanh số đáng kể thông qua nội dung nhất quán và chất lượng cao. Để quảng bá sản phẩm của bạn một cách hiệu quả, hãy giữ cách tiếp cận đơn giản và chân thực để tạo ra tiếng vang sâu sắc với đối tượng mục tiêu.

Phát triển trang web bán hàng hoặc trang đích hấp dẫn để giới thiệu điểm mạnh của sản phẩm, đặc biệt nếu đó là sách điện tử hoặc mẫu. Sử dụng bản mô phỏng hấp dẫn để làm nổi bật các tính năng và lợi ích chính của sản phẩm.

Viết bản sao thuyết phục về cách giải quyết các vấn đề của khách hàng và nhấn mạnh cách mà sản phẩm của bạn đáp ứng nhu cầu của họ. Đặc điểm độc đáo nổi bật tạo sự phân biệt cho sản phẩm của bạn.

Tạo đồ họa hoặc video quảng cáo hấp dẫn để thu hút sự chú ý. Sử dụng các công cụ như Canva để thiết kế nội dung hấp dẫn trực quan, truyền đạt rõ ràng giá trị sản phẩm của bạn.



# KINH DOANH TRÊN MẠNG XÃ HỘI

## Mạng xã hội

### Instagram

Instagram là một nền tảng xuất sắc để tạo và tiếp thị các sản phẩm số. Instagram Reels đã trở thành một phương tiện phổ biến để thu hút sự chú ý của đông đảo khán giả. Theo dõi các chủ đề thịnh hành, thử thách và hashtag liên quan đến lĩnh vực hoặc ngành của bạn. Kết hợp những xu hướng này vào Instagram Reels của bạn để mở rộng khả năng tiếp cận với đông đảo khán giả.

Thu hút sự chú ý ngay lập tức bằng cách sử dụng hình ảnh hấp dẫn, màu sắc sống động và chú thích hoặc nội dung hấp dẫn nổi bật khi người dùng cuộn qua nguồn cấp dữ liệu của mình.

Thêm sức sống vào các cuộn phim của bạn thông qua cá tính, sự hài hước hoặc cách kể chuyện độc đáo, tạo ra ấn tượng sâu sắc với khán giả. Nội dung chân thực khuyến khích sự tương tác, bình luận và chia sẻ.

Instagram nổi bật như một nền tảng xây dựng cộng đồng và chăm sóc mối quan hệ. Sử dụng hệ thống nhắn tin trực tiếp (DM) để tương tác trực tiếp với đối tượng của bạn, chăm sóc kết nối và lòng trung thành một cách hiệu quả.



## Nền tảng TikTok

Nếu muốn mở rộng đối tượng khán giả ngoài Instagram, việc sử dụng TikTok có thể mang lại nhiều lợi ích. Đừng coi TikTok chỉ là nền tảng cho các thử thách khiêu vũ và tiểu phẩm hài—sự phát triển nhanh chóng và cơ sở người dùng đa dạng của nó khiến nó trở thành môi trường lý tưởng để quảng bá và mở rộng hoạt động kinh doanh sản phẩm kỹ thuật số của bạn.

## Pinterest

Pinterest không chỉ là một nền tảng cho việc chia sẻ hình ảnh đẹp và bảng ước mơ, mà còn là một công cụ mạnh mẽ để tiếp thị và phát triển doanh nghiệp sản phẩm kỹ thuật số của bạn. Là một nền tảng truyền thông xã hội và công cụ tìm kiếm trực quan, Pinterest thu hút hàng triệu người tìm kiếm ý tưởng, sản phẩm và nguồn cảm hứng mới.



# KIỂM TRA DANH SÁCH TIẾP THỊ & RA MẮT

- Thiết lập cơ sở thương mại điện tử hoặc kênh bán
- hàng Thiết lập nam châm khách hàng tiềm năng và
- trang bán hàng Thiết lập cơ sở truyền thông xã hội
- Đặt lịch phát hành Tạo tài sản tiếp thị cho giai
- đoạn trước ra mắt Lập kế hoạch cho các hoạt động
- truyền thông xã hội (giới thiệu, thông báo, sự kiện
- ra mắt) Tạo loạt nội dung hoặc bài đăng Phân bổ
- ngân sách quảng cáo
- 

Chú thích:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# MẸO THƯỜNG

Dưới đây là một số cách để tối ưu hoá hoạt động kinh doanh sản phẩm kỹ thuật số của bạn:

- Tìm kiếm phản hồi từ khách hàng để xác định các lĩnh vực cần cải thiện trong sản phẩm và chương trình khuyến mãi của bạn. Đánh giá và lời chứng thực đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các hoạt động tiếp thị của bạn.
- Phân tích dữ liệu bán hàng để xác định mặt hàng bán chạy và xu hướng mới. Sử dụng thông tin này để tinh chỉnh sản phẩm.
- Mở rộng danh mục sản phẩm bằng cách giới thiệu mặt hàng mới hoặc đóng gói mặt hàng hiện có thành gói hấp dẫn.
- Tối ưu hóa các khía cạnh của hoạt động kinh doanh để tối ưu hóa hành trình của khách hàng và thúc đẩy khả năng mở rộng. Phương pháp này đảm bảo tăng trưởng hiệu quả cho doanh nghiệp.

# Sản phẩm hoàn thiện cho bạn.

Còn nhiều điều khác dành cho bạn...

Nếu tôi nói rằng tôi đã có sẵn Sản phẩm số dành cho bạn, bạn nghĩ sao?

Đúng vậy! Tôi có một Bản thiết kế sản phẩm số chi tiết bao gồm mọi thứ từ việc tạo ra sản phẩm số đến tiếp thị chúng và thiết lập kênh bán hàng hoặc cửa hàng trực tuyến để bán hàng dễ dàng, ngay cả khi bạn đang ngủ.

Sản phẩm này đi kèm với Quyền bán lại chính thức (MRR) và Quyền nhận hiệu riêng (PLR), vì vậy sau khi mua, bạn sẽ sở hữu hoàn toàn và có thể bán lại cho người khác, giữ lại 100% lợi nhuận và tạo ra thu nhập thụ động!

Khám phá thêm ở



**Gói Huấn Luyện Dành Cho Coach**

- Bộ Tài Liệu Kinh Doanh
- Bộ Tài Liệu Truyền Thông Kế Hoạch Kinh Doanh
- Mẹo Thu Hút Khách Hàng
- Đề Xuất Khách Hàng Mới
- Hướng Dẫn Dịch Vụ & Giá Cả
- Lộ Trình Cho Khách Hàng Mới
- Gói Chào Mừng Khách Hàng Mới
- Tạo Thử Thách Cho Khách Hàng
- Đầu Trang Email Bản Tin
- Sổ Tay Huấn Luyện
- Slide Trình Bày Webinar
- Slide Bài Giảng
- Bìa Sự Kiện
- Bộ Tài Liệu Truyền Thông
- Các Phần Thưởng Bổ Sung

**TẢI XUỐNG NGAY**

Lưu về máy

BỘ CÔNG CỤ DÀNH CHO COACH



**Chúc bạn thành công khi bước vào lĩnh vực tiếp thị kỹ thuật số đầy hấp dẫn! Hãy liên hệ với tôi nếu bạn cần hỗ trợ hoặc có câu hỏi. Tôi sẵn lòng hỗ trợ bạn trên con đường phát triển của mình!**

**Xin vui lòng liên hệ với tôi!**



**@mastercoachmimi**



**mastercoachmimi@gmail.com**