



TikTok Shop

Cầm nang LIVE.

Hướng dẫn LIVE:

Chuyển đổi Lượt xem thành Doanh số

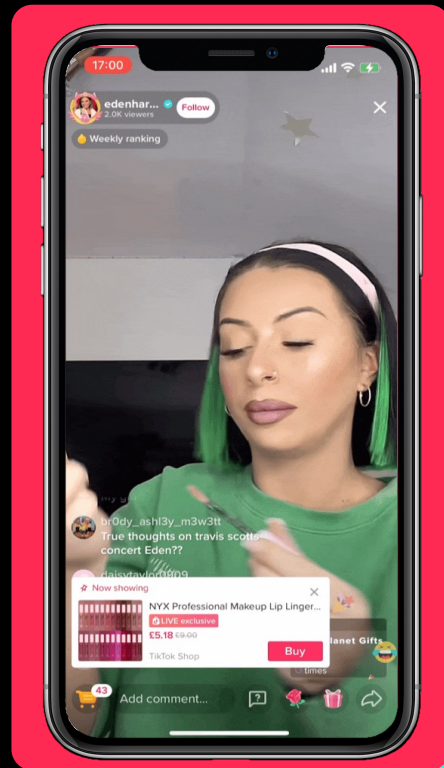


Tại sao LIVE quan trọng:

Bán hàng qua LIVE cùng với **TikTok Shop** sẽ mang đến nhiều lợi ích, góp phần vào sự thành công cho doanh nghiệp của bạn. Sau đây là một số ưu điểm chính:

85%

người dùng TikTok nói rằng họ sẽ hành động sau khi xem TikTok. 1 trong 4 người dùng TikTok trên toàn cầu cho biết họ sẽ tìm hiểu sản phẩm, hoặc thậm chí mua sau khi xem TikTok¹





1. Tăng khả năng hiển thị

Tăng số lượng người xem: TikTok thường ưu tiên nội dung LIVE, tăng khả năng hiển thị và thu hút nhiều khán giả hơn cho nội dung LIVE.



2. Tương tác thời gian thực

Tương tác ngay lập tức: Các buổi LIVE cho phép bạn kết nối với khán giả theo thời gian thực, thúc đẩy tương tác ngay lập tức và xây dựng cảm giác cộng đồng.



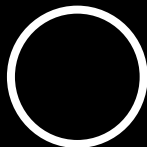
3. Cải thiện giới thiệu sản phẩm

Minh họa sản phẩm: Các phiên LIVE sẽ mang đến cho bạn cơ hội để giới thiệu sản phẩm, cho phép người xem thấy được cách sản phẩm hoạt động hoặc sản phẩm trông sẽ như thế nào trên thực tế.



4. Lòng trung thành thương hiệu

Xây dựng lòng trung thành: Các phiên LIVE có nội dung thu hút và nhất quán có thể nuôi dưỡng lòng trung thành với thương hiệu, vì người xem sẽ phát triển mối liên hệ với thương hiệu và mong đợi nội dung của bạn.



5. Nội dung xác thực từ cộng đồng

Nội dung do người dùng tạo: Khuyến khích nhà sáng tạo trong mạng lưới của bạn chia sẻ trải nghiệm và phản hồi của họ trong suốt phiên LIVE để xác thực các sản phẩm của bạn.



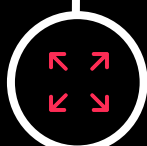
6. Ưu đãi và khuyến mãi độc quyền

Ưu đãi có giới hạn thời gian: Bạn có thể cung cấp các chiết khấu, khuyến mãi và ưu đãi đặc biệt trong suốt quá trình LIVE, tạo cảm giác khẩn trương và khuyến khích mua hàng ngay lập tức.



7. Cơ hội quảng cáo chéo

Cộng tác: Khám phá các cơ hội cộng tác với các nhà sáng tạo hoặc nhà bán hàng khác đối với các phiên LIVE chung, mở rộng phạm vi tiếp cận của bạn đến những đối tượng khán giả mới.



8. Dữ liệu và Phân tích

Số liệu hiệu suất: Truy cập số liệu phân tích và số liệu hiệu suất sau mỗi phiên LIVE, điều này cho phép bạn đo lường mức độ tương tác, theo dõi doanh số và tinh chỉnh chiến lược của mình.



Hiểu rõ hành trình LIVE

Tối ưu hóa hành trình của người xem trong suốt thời gian LIVE là yếu tố quan trọng để tăng lưu lượng truy cập, tăng tỷ lệ tương tác và tối đa hóa thời lượng xem. Sau đây là hướng dẫn toàn diện giúp bạn tối ưu hóa từng giai đoạn trong hành trình của người xem:

1

Trước khi LIVE:
Tạo sự hứng thú
và Quảng bá

2

Bắt đầu LIVE:
Phần giới thiệu
hấp dẫn

3

**Mẹo tương tác cho
LIVE:** Tăng cường tỷ
lệ tương tác

4

**Thúc đẩy thời lượng
xem:** Giữ chân
người xem

5

Chốt đơn: Hành
động truyền cảm
hứng

6

Sau khi LIVE: Tiếp
tục duy trì mức độ
hứng thú





Bắt đầu thôi!





Chương

1

Trước khi LIVE: Tạo sự hứng thú và Quảng bá



Giai đoạn “Trước khi LIVE: Tạo sự hứng thú và quảng bá” rất quan trọng để xây dựng sự phấn khích, nhận biết và mong đợi ở khán giả của bạn trước sự kiện LIVE. Dưới đây là thông tin chi tiết hơn về giai đoạn này.

Chuẩn bị kỹ thuật

1 Kiểm tra thiết bị

- Đảm bảo điện thoại hoặc camera của bạn đang hoạt động tốt.
- Kiểm tra micrô và camera để đảm bảo chất lượng âm thanh và video rõ ràng.

2 Internet ổn định

Kết nối Internet ổn định để tránh gián đoạn trong suốt quá trình LIVE.

Chuẩn bị nội dung và Chiến lược nắm bắt khách hàng

3 Video thông báo

- Tạo video teaser ngắn thông báo về LIVE sắp tới của bạn. Video này phải hấp dẫn về mặt hình ảnh, thú vị và bao gồm các chi tiết chính (ngày tháng, thời gian và mục đích LIVE).
- Sử dụng hình ảnh và âm nhạc hấp dẫn để nhanh chóng thu hút sự chú ý.
- Đề cập đến bất kỳ khách mời đặc biệt nào, sản phẩm độc quyền hoặc các hoạt động được lên kế hoạch cho phiên LIVE.

4 Nhãn dán đếm ngược:

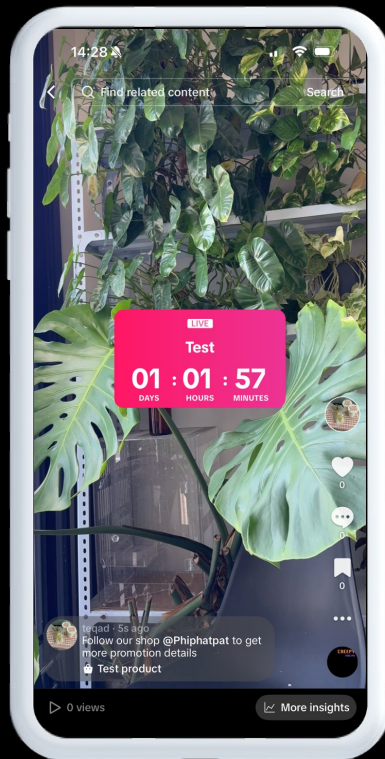
- Sử dụng nhãn dán đếm ngược của TikTok trong video thông báo của bạn. Nhãn dán này cho phép người theo dõi bạn đặt nhắc nhở cho phiên LIVE.
- Hãy cân nhắc kỹ càng khi đặt nhãn dán đếm ngược để người xem dễ dàng tiếp cận và nhìn thấy.

5 Kể chuyện:

Nhấn mạnh giá trị mà người xem sẽ có được khi tham gia phiên LIVE: chiết khấu độc quyền, nội dung hậu trường hay các hoạt động tương tác.

Video teaser LIVE

- Đăng trên TikTok hoặc các kênh mạng xã hội của cửa hàng.
- Đăng **3 ngày hoặc 7 ngày** trước phiên LIVE



Thêm nhãn dán đếm ngược

Thêm Sản phẩm được đề xuất

Đề cập đến việc theo dõi Tài khoản cửa hàng của bạn



Chương

2

Bắt đầu LIVE: Phần giới thiệu hấp dẫn



Giai đoạn “ Bắt đầu LIVE: Phần giới thiệu hấp dẫn” là khi bạn bắt đầu LIVE với **tràn đầy năng lượng, sự nhiệt tình và phần giới thiệu hấp dẫn.**

Giai đoạn này sẽ tạo ra sắc thái cho toàn bộ phiên LIVE và giúp thu hút sự chú ý của khán giả ngay từ đầu. Sau đây là bảng phân tích các yếu tố chính:



1

Phần giới thiệu thu hút sự chú ý



01

Bắt đầu sôi động

Bắt đầu LIVE với cách dẫn sôi động và thu hút sự chú ý. Có thể sử dụng nhạc, hình ảnh trực quan hoặc bất kỳ yếu tố sáng tạo nào khác để thu hút sự chú ý của người xem ngay lập tức.

02

Chào mừng

Chào đón khán giả một cách nồng nhiệt và thể hiện sự hào hứng cho phiên LIVE. Làm cho khán giả cảm thấy được trân trọng và chào đón khi tham gia.

03

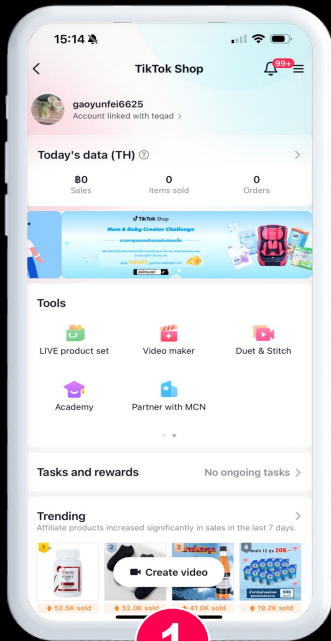
Tuyên bố mục đích rõ ràng:

Trong vài giây đầu tiên, hãy nêu rõ mục đích của phiên LIVE. Cho người xem biết họ có thể mong đợi điều gì: **giới thiệu sản phẩm, ưu đãi độc quyền** hay nội dung hấp dẫn.

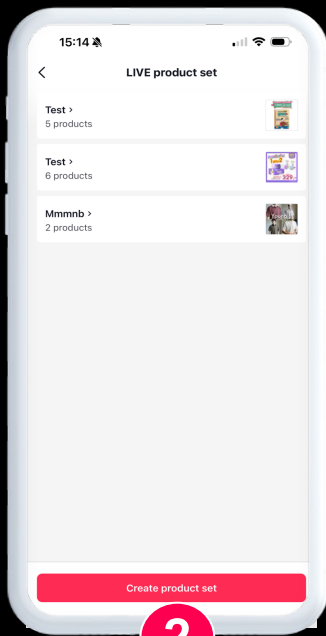
Bộ sản phẩm LIVE

cho phép bạn chọn trước một nhóm sản phẩm mà bạn muốn hiển thị trong phiên LIVE. Điều này giúp bạn thuận tiện hơn trong việc sắp xếp các sản phẩm theo các chủ đề khác nhau để đạt được nhiều mục tiêu khác nhau cho LIVE. Điều này cũng giảm được các bước cần phải thực hiện trong phiên LIVE

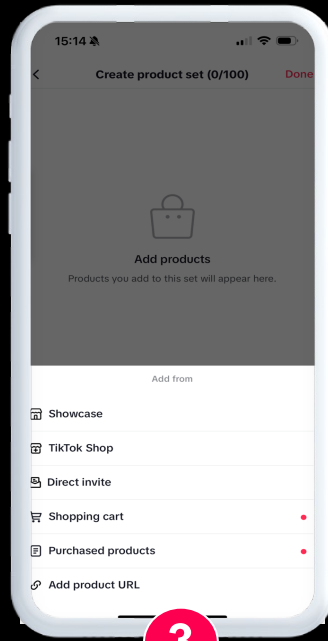
Tính năng được đề xuất



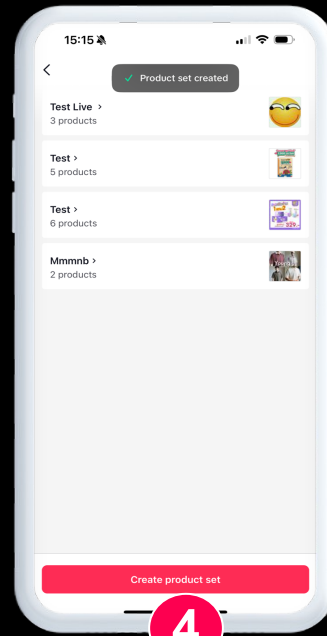
Đi đến Trung tâm
TikTok Shop > Công cụ



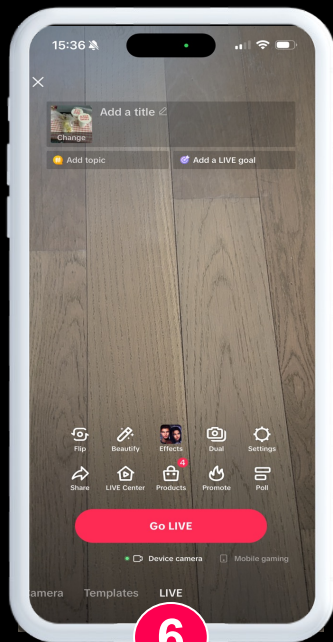
Nhấp vào Tạo bộ sản phẩm



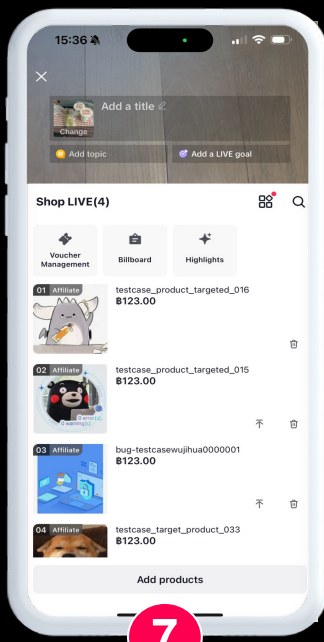
Bạn có thể chọn Sản phẩm từ
các nguồn khác nhau



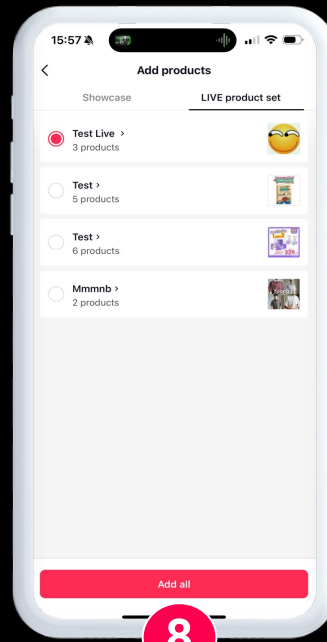
Sau khi bộ sản phẩm của bạn
được tạo thành công, bạn sẽ
thấy thông báo



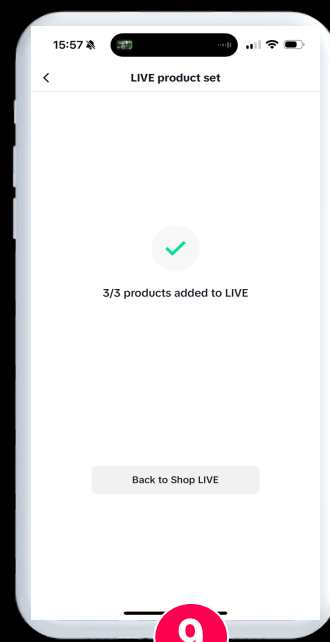
Đi đến Màn hình LIVE và nhấp vào “Sản phẩm”



Nhấp Thêm sản phẩm



Nhấp vào tab Bộ sản phẩm LIVE và chọn bộ sản phẩm bạn muốn



Bạn có thể thấy xác nhận sau khi bộ sản phẩm của bạn đã được thêm thành công

2

Kêu gọi tương tác



01

Khuyến khích tương tác sớm

Hãy khuyến khích người xem tương tác với LIVE ngay từ đầu. Bạn có thể thực hiện bằng cách yêu cầu người xem bình luận với biểu tượng cảm xúc, chia sẻ nơi người xem tìm thấy LIVE của bạn hoặc trả lời một cuộc thăm dò ý kiến.

02

Đặt ra kỳ vọng

Truyền đạt những gì người xem có thể mong đợi trong suốt quá trình LIVE. Nếu bạn đã lên kế hoạch cho các phân khúc hoặc hoạt động cụ thể, hãy đề cập ngắn gọn các phân khúc hoặc hoạt động đó để tạo sự mong đợi.

03

Thể hiện lòng biết ơn

Hãy dành chút thời gian để bày tỏ lòng biết ơn vì sự hiện diện của người xem. Cảm ơn họ đã tham gia và cho họ biết bạn cảm kích họ đã dành thời gian theo dõi.

3

Các tính năng tương tác



01

Giới thiệu các yếu tố tương tác

Hãy để người xem biết rằng LIVE sẽ có các hoạt động tương tác và khuyến khích họ tham gia. Đề cập rằng bạn sẽ trả lời bình luận, đặt câu hỏi hoặc thực hiện thăm dò ý kiến trong suốt buổi phát trực tiếp.

02

Hiển thị ví dụ

Nếu bạn đã lên kế hoạch cho các yếu tố tương tác, hãy trình bày ví dụ hoặc giải thích ngắn gọn cách người xem có thể tham gia. Điều này có thể bao gồm sử dụng hashtag cụ thể, trả lời các câu hỏi hoặc bỏ phiếu trong các cuộc thăm dò ý kiến.

03

Kêu gọi tương tác

Ví dụ, yêu cầu người xem gửi quà nếu họ phấn khích, bình luận với biểu tượng cảm xúc yêu thích của họ hoặc chia sẻ LIVE với bạn bè.

4

Mục đích rõ ràng



01

Nhắc lại mục đích

Củng cố mục đích của LIVE. Nhắc nhở người xem vì sao họ nên theo dõi và họ sẽ nhận được giá trị gì khi theo dõi.

02

Làm nổi bật nội dung độc quyền

nếu có nội dung độc quyền, ưu đãi hoặc thông báo được lên kế hoạch, hãy giới thiệu lại vào lúc bắt đầu để khiến người xem tò mò.

03

Khơi gợi sự tò mò

Khơi gợi sự tò mò bằng cách gợi ý về điều gì đó thú vị sẽ được tiết lộ sau trong phiên LIVE này. Điều này khuyến khích người xem ở lại tương tác để khám phá thêm.

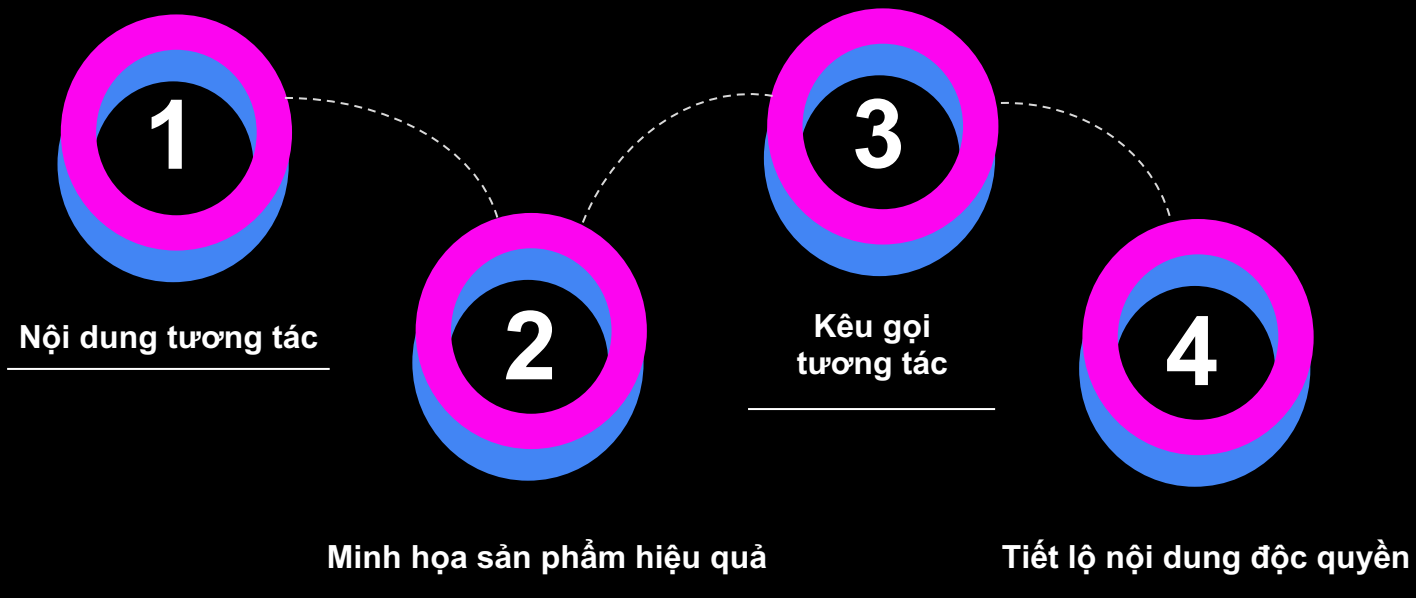


Mạo tượng tác cho LIVE: Tăng cường tỷ lệ tương tác

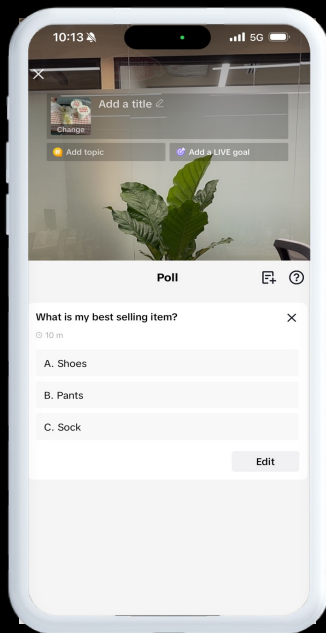
Chương

3

“Mẹo tương tác cho LIVE: Tăng cường tỷ lệ tương tác” nhằm giữ cho khán giả tích cực tham gia, hào hứng và kết nối trong suốt toàn bộ phiên LIVE và cuối cùng có thể dẫn đến tỷ lệ giữ chân và tương tác cao hơn. Dưới đây là thông tin chi tiết:

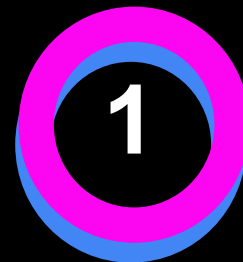
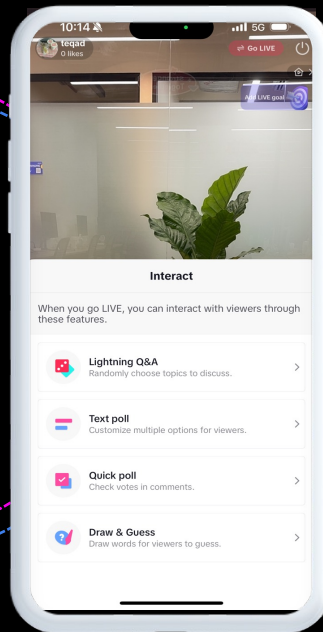


Kết hợp các cuộc thăm dò ý kiến, phiên Hỏi & Đáp và các buổi triển lãm để thu hút người xem. Tận dụng tối đa các tính năng tương tác của TikTok.



1.
Sử dụng tính năng
Bỏ phiếu để tương
tác với khán giả của
bạn trong các phiên
LIVE.

2.
Khám phá các công
cụ tương tác khác
có sẵn để đưa bầu
không khí LIVE lên
một tầm cao mới.



Nội dung tương tác

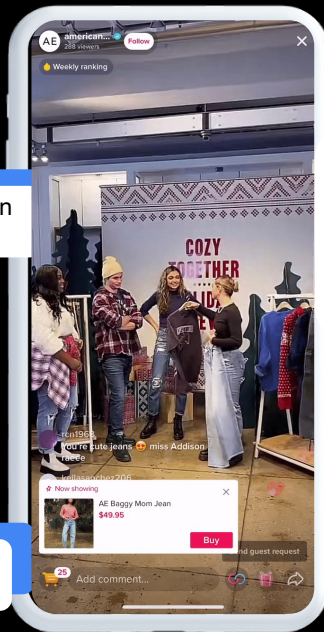
2

Minh họa sản phẩm hiệu quả

Trực tiếp giới thiệu sản phẩm của bạn, nhấn mạnh tính năng và lợi ích của sản phẩm. Trả lời các câu hỏi thường gặp và giải quyết các câu hỏi của người xem.

Sử dụng nhãn dán để làm nổi bật

Ghim Sản phẩm nổi bật



Đảm bảo sản phẩm được hiển thị nổi bật ở vị trí rõ ràng

3

Kêu gọi hành động tương tác

Tiết lộ nội dung độc quyền, chiết khấu hoặc tặng sản phẩm trong suốt quá trình phát LIVE để duy trì sự quan tâm của người xem.

Quà tặng LIVE

Quà tặng LIVE - công cụ tương tác do nhà bán hàng trợ giá, cho phép các nhà bán hàng chạy “sự kiện tặng quà” và trao giải thưởng miễn phí cho người xem trong phiên LIVE trên TikTok Shop.

Lợi ích chính

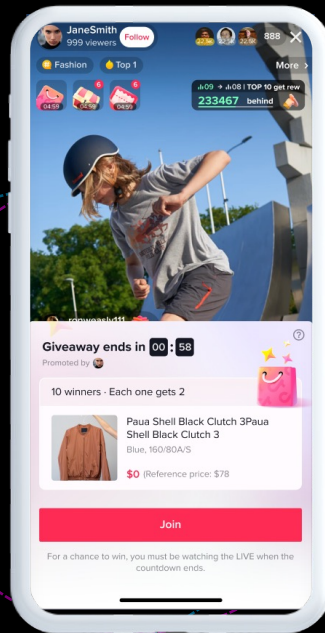
1 Tăng hiệu suất vào phòng LIVE

Thời gian theo dõi trung bình tăng **+6,39%** và tỷ lệ bình luận tăng **+5,48%**.

Giá trị hàng bán ra trung bình trên mỗi người xem của chủ phòng tăng 69,29% và giá trị hàng trên mỗi lượt xem tăng 9,86%

2 Tăng lưu lượng truy cập

Quà tặng LIVE có thể giúp tăng lưu lượng truy cập đáng kể: tăng **+128%** lượt xem trang Bảng tin LIVE và tăng **+39%** lượt xem trang Phòng LIVE.



Tiết lộ nội dung độc quyền

Thông tin bổ sung: [hướng dẫn](#)

Quà tặng LIVE của nhà sáng tạo

Đây là công cụ do nhà bán hàng tài trợ giúp tạo điều kiện cho Nhà sáng tạo để tổ chức các sự kiện quà tặng trong LIVE trên TikTok Shop. Nhà bán hàng và Nhà sáng tạo cài đặt thông tin chi tiết về tặng phẩm, còn người xem tham gia bằng cách hoàn thành các nhiệm vụ do chủ phòng đặt ra để có cơ hội giành giải thưởng.

Lợi ích chính

1 Tăng cường tỷ lệ tương tác

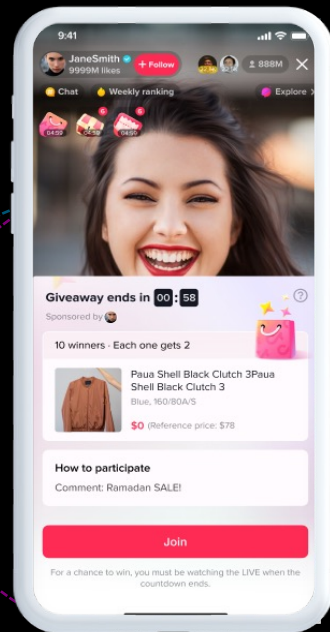
Quà tặng LIVE của nhà sáng tạo thúc đẩy sự tương tác chưa từng có bằng cách đưa khán giả của bạn vào một trải nghiệm tương tác

2 Phát triển khách hàng thân thiết

Sự hồi hộp và rõ ràng của chương trình Quà tặng LIVE của nhà sáng tạo mang lại cảm giác tin cậy cao và nuôi dưỡng lòng trung thành của khách hàng, đảm bảo họ vẫn lựa chọn thương hiệu của bạn

3 Nổi bật so với các đối thủ cạnh tranh:

Quà tặng LIVE của nhà sáng tạo giúp bạn nổi bật bằng cách mang đến trải nghiệm người dùng độc đáo, sôi động và khó quên, giúp thương hiệu của bạn trở nên khác biệt và để lại ấn tượng lâu dài cho khán giả.



Tiết lộ nội dung độc quyền

Thông tin bổ sung: [hướng dẫn](#)



Chương

4

Thúc đẩy thời lượng xem: Giữ chân người xem

CONFIDENTIAL & PROPRIETARY

Mục tiêu là giữ cho khán giả của bạn **tương tác và theo dõi trong một khoảng thời gian dài**. Giữ chân người xem trong suốt phiên LIVE là điều cần thiết để tối đa hóa tác động của nội dung, tăng cơ hội chuyển đổi và xây dựng kết nối mạnh mẽ với khán giả của bạn. Sau đây là mô tả chi tiết về giai đoạn này:

3 Đề xuất

để thu hút và giữ chân khán giả trong phòng LIVE.

Tương tác liên tục

Duy trì mức độ năng lượng và độ tương tác cao trong suốt quá trình phát LIVE. Tránh độc thoại trong thời gian dài mà không có tương tác.

Nội dung đa dạng

Duy trì mức độ năng lượng và mức độ tương tác cao trong suốt quá trình phát LIVE. Tránh độc thoại trong thời gian dài mà không có tương tác.

Những khoảnh khắc bất ngờ

Bao gồm các yếu tố hoặc thông báo bất ngờ vào các khoảng thời gian khác nhau để người xem tò mò và có động lực ở lại.

Voucher tương tác khi LIVE

Voucher tương tác khi LIVE là một công cụ khuyến mãi do nhà bán hàng tài trợ, được phân phối độc quyền trong suốt quá trình phát LIVE, người mua có thể nhận và quy đổi trong quá trình thanh toán. Loại voucher bao gồm các nhiệm vụ tương tác để tăng mức độ tương tác.



**Tăng thời gian
xem trung bình
của phiên LIVE**

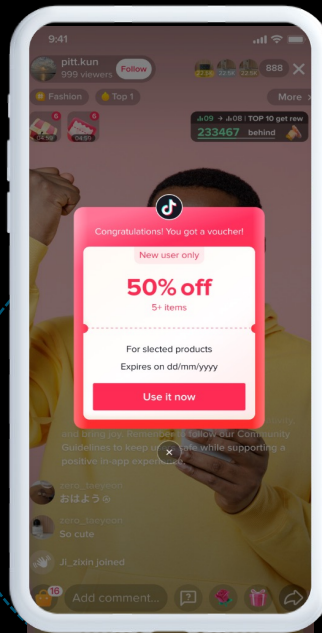


**Thu hút
người theo
dõi mới**

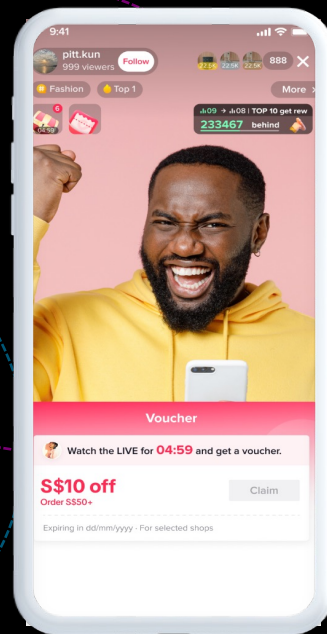


**Cải thiện tỷ lệ
tương tác
trong LIVE**

Đường link truy cập



Trang đích



Thông tin bổ sung: [hướng dẫn](#)



Chương

5

Chốt đơn: Hành động truyền cảm hứng

Nắm bắt cơ hội biến người xem thành người mua.

Chuẩn bị sẵn sàng để tiết lộ các ưu đãi độc quyền, lời kêu gọi hành động hấp dẫn và các chiến lược chính để chuyển đổi người xem thành người mua. Nâng doanh số phát trực tiếp lên một tầm cao mới bằng cách sử dụng các công cụ của chúng tôi. Tạo ra trải nghiệm thú vị và độc đáo cho khán giả của bạn với các ưu đãi mua hàng có lợi nhất

3 điều cần cân nhắc

1

Ưu đãi có giới hạn thời gian

2

Lời kêu gọi hành động rõ ràng

3

Thông tin quan trọng chủ chốt

Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE

Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE: Ưu đãi có giới hạn thời gian chỉ được giới thiệu trong các phiên LIVE, tăng cường tỷ lệ tương tác và thúc đẩy tỷ lệ chuyển đổi lên một tầm cao mới cho cả nhà bán hàng và người mua.

Tính năng được đề xuất



Tăng doanh số
sản phẩm trong
quá trình LIVE

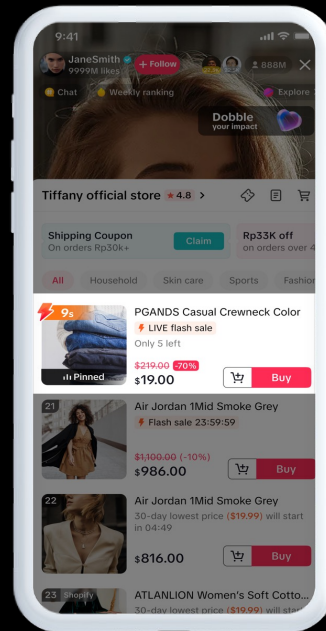
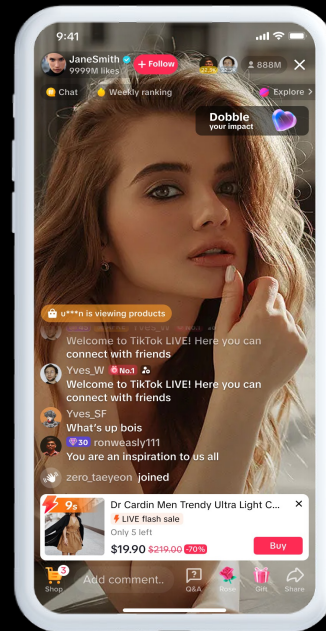


Tương tác và
giữ chân khán
giả xem LIVE



Thưởng cho
khán giả xem
LIVE bằng ưu đãi
độc quyền

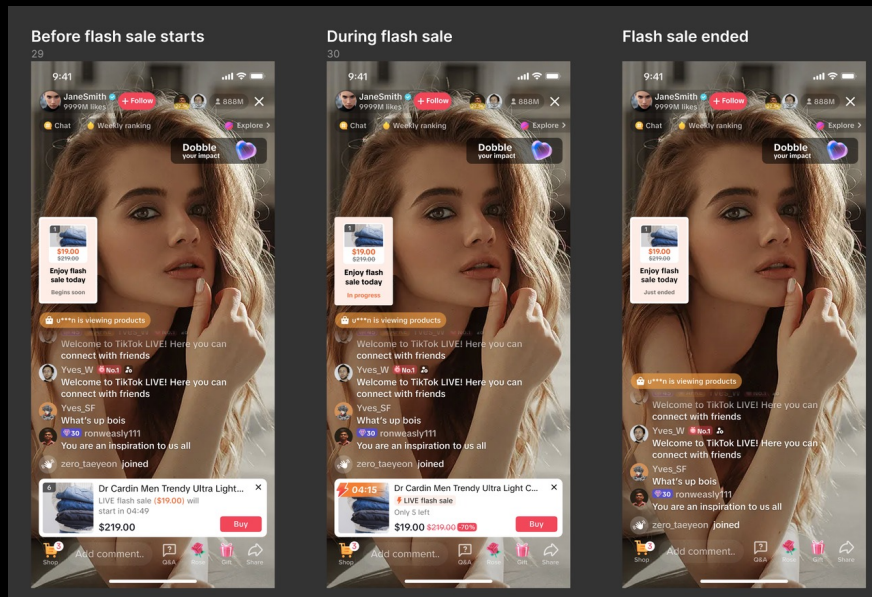
Thông tin bổ sung: [hướng dẫn](#)



Bảng quảng cáo LIVE cho Ưu đãi chớp nhoáng

Một tính năng chuyên dụng được tạo để tăng cường tác động của Chương trình Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE. Điều khiến cho tính năng này trở nên khác biệt là khả năng tự động điền vào bảng quảng cáo LIVE cùng với thông tin chương trình Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE.

Tính năng được đề xuất



Cải thiện bầu
không khí



Giao tiếp hợp lý



Khuyến mãi
có giới hạn về
thời gian

Thông tin bổ sung: [hướng dẫn](#)



Chương

5

Tương tác sau khi LIVE: Duy trì sự quan tâm

Khi buổi phát trực tiếp kết thúc, đừng để khán giả mất đi cảm giác hứng thú.

Chào mừng bạn đến với giai đoạn tương tác sau LIVE! Trong giai đoạn này, chúng ta mở rộng kết nối ngoài buổi phát trực tiếp, để khán giả duy trì sự quan tâm. Tìm hiểu thông tin hậu trường, nhận **nội dung sau khi phát trực tiếp độc quyền** và để khán giả tiếp tục tương tác với cửa hàng của bạn.



1. Những khoảnh khắc nổi bật:

Tạo những khoảnh khắc nổi bật hoặc video ngắn từ LIVE và chia sẻ trên trang TikTok của bạn để duy trì sự quan tâm.



2. Chia sẻ khoảnh khắc:

Khuyến khích người xem chia sẻ trải nghiệm hoặc video của họ với sản phẩm của bạn. Chia sẻ nội dung do người dùng tạo để tạo nội dung xác thực từ cộng đồng.



3. Thông báo về các phiên LIVE sắp tới:

Giới thiệu và thông báo các phiên LIVE sắp tới để khán giả của bạn phấn khích và tham gia.



Khoảnh khắc nổi bật trong LIVE

Tự động ghi lại những khoảnh khắc quan trọng trong LIVE. Nền tảng sẽ tạo ra các clip được canh thời gian chuẩn xác để giới thiệu sản phẩm. 3 clip hàng đầu, được xác định bởi số lượt nhấp chuột cao nhất của sản phẩm, sẽ là “các khoảnh khắc nổi bật”. Các khoảnh khắc này sẽ được gửi đến chủ phòng trong vòng 10 phút sau khi kết thúc phiên LIVE, những clip này có thể được tùy chỉnh và đăng dưới dạng link với sản phẩm trên TikTok để có tác động tối đa.

Tính năng được đề xuất



Đăng lại nội dung LIVE có hiệu suất tốt nhất dưới dạng Video ngắn

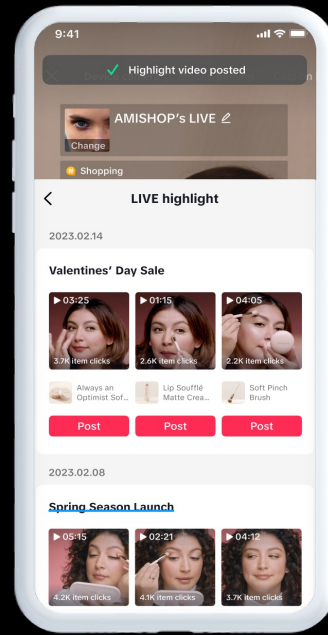
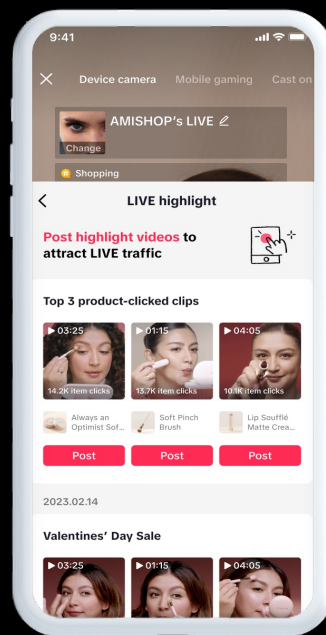


Tăng mức độ hiển thị của sản phẩm và tăng tỷ lệ chuyển đổi thông qua Video ngắn



Thu hút nhiều người truy cập hơn đến TikTok Shop của bạn

Thông tin bổ sung: [hướng dẫn](#)



XIN CẢM ƠN
Vui lòng truy cập Trung tâm
nhà bán hàng TikTokShop để
biết thêm thông tin