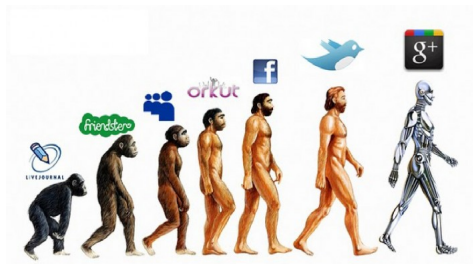


S^o d^o ng m^o ng xã h^o i đang tr^o thành xu h^o ng khá ph^o bi^o n đ^o i v^o i gi^o i tr^o , th^o m chí d^o n tr^o thành cu^o c s^o ng c^o a nhi^o u ng^o i. Cái tên nh^o : google+, facebook, Twiter... đang thu hút đ^o c l^o ng ng^o i truy c^o p kh^o ng l^o . Và n^o u bi^o t cách, m^o ng xã h^o i s^o h^o tr^o công vi^o c [SEO web](#) và qu^o ng bá hình ^o nh doanh nghi^o p c^o a b^o n khá hi^o u qu^o . Trong bài vi^o t này chúng tôi xin gi^o i thi^o u đ^o n b^o n 5 m^o ng xã h^o i khá ph^o bi^o n hi^o n nay.



M^o ng xã h^o i Google+

Đ^o u đi^o m c^o a Google+ : Google+ đang tr^o thành m^o ng xã h^o i l^o n th^o hai cho doanh nghi^o p. Tính đ^o n tháng 3-2013, Google+ có 350 tri^o u ng^o i dùng tích c^o c, nhi^o u h^o n so v^o i trên LinkedIn, Twitter, Pinterest và YouTube.

Khi n^o i dung đ^o c đ^o a lên Google+, nó cũng có c^o h^o i nâng cao th^o h^o ng vì n^o i dung khi đó đ^o c đ^o y vào k^o t qu^o tìm ki^o m cá nhân c^o a ng^o i dùng có trong Google+ Circles. Và nh^o th^o nh^o ng n^o i dung nh^o online video (YouTube – m^o t s^o n ph^o m c^o a Google), hình ^o nh và văn b^o n cũng tăng đ^o xu^o t hi^o n m^o t cách t^o nhiên.

Vi^o c đ^o y n^o i dung lên Google+ t^o kênh YouTube hay Pinterest là m^o t ý t^o ng t^o t. Google+, v^o i t^o cách là m^o t s^o n ph^o m c^o a Google, cũng có nghĩa ch^o c ch^o n s^o đ^o c tích h^o p vào các ^o ng đ^o ng h^o tr^o content marketing và tìm ki^o m t^o nhiên..

V^o i Google+, b^o n cũng có th^o l^o p Page cho doanh nghi^o p. Đi^o u này có nghĩa m^o t ng^o i dùng có th^o follow và t^o ng tác v^o i doanh nghi^o p c^o a b^o n ^o m^o c cá nhân, t^o o c^o h^o i xây đ^o ng nên

mối quan hệ.

Hangout là một điểm cộng khác cho Google+. Một chiếc webcam là tất cả những gì bạn cần dùng để có thể bắt đầu một buổi họp video (có cả khi đi trực tiếp) và các chuyên gia có thể nói chuyện với nhau một cách thoải mái và trực tiếp. Hơn nữa, những cuộc họp này có thể được đưa trực tiếp lên YouTube, tạo ra thêm nguồn nội dung cho doanh nghiệp.

Những điểm cộng của Google+:

Google+ là nền tảng cho phân phối nội dung hơn là những tính năng “mạng lưới doanh nghiệp”. Các cuộc họp có thể được khởi phát ngoài tầm kiểm soát và tiếp diễn theo cùng một cách khi bạn gửi email gửi đến khách hàng B2B tiềm năng có thể tăng độ tin cậy.



Mạng xã hội LinkedIn

LinkedIn giúp ta dễ dàng xây dựng mối quan hệ với khách hàng tiềm năng. LinkedIn ra mắt và những tính năng tạo ra và phát triển mối quan hệ kinh doanh, và hiện có 225 triệu người dùng tích cực trên 200 quốc gia.

Cần hiểu rõ ràng khi sử dụng LinkedIn làm công cụ marketing bao gồm xây dựng những hiểu biết cá nhân cho các nhà quản lý, đẩy mạnh sales cho các chuyên gia phát triển kinh doanh và các hoạt động marketing thông qua quảng cáo để tìm kiếm thông tin khách hàng (lead gen advertising) theo thời gian thực, những người dùng của LinkedIn.

Marketing trên LinkedIn khá ph^o c t^o p. Ng^o i làm marketing có th^o ch^o y m^o t qu^o ng cáo h^o ng đ^o i t^o ng theo v^o trí, ngành ngh^o, ch^o c danh và theo các tiêu chí c^o th^o khác có trong demographics. H^o n n^o a, nh^o ng m^o u qu^o ng cáo đó có th^o b^o t đ^o c thông tin khách hàng r^o t nhanh.

Trên LinkedIn còn có nh^o ng tính năng tr^o phí nh^o Lead Builder và Profile Organiser có vài trò nh^o m^o t CRM cho doanh nghi^o p.

Th^o nh^o ng tính năng h^o p đ^o n nh^o t trên LinkedIn cho b^o t kì ai làm sales B2B là kh^o năng h^o c h^o i đ^o c m^o i th^o v^o khách hàng m^o c tiêu ti^o m năng ^o c^o p đ^o chuyên nghi^o p (c^o p đ^o pro) bên c^o nh bi^o t đ^o c nh^o ng cách thích h^o p đ^o đ^o a ra nh^o ng l^o i m^o i chào, gi^o i thi^o u hi^o u qu^o nh^o t.

V^o m^o t khu^o t đ^o i m, LinkedIn, xét ^o khía c^o nh website, có nhi^o u v^o n đ^o v^o ch^o c năng và tr^o i nghi^o m ng^o i dùng. LinkedIn đ^o c xây đ^o ng m^o t cách v^o i vàng và b^o nh^o i nhét nhi^o u tính năng khi^o n r^o c r^o i có th^o phát sinh b^o t kì lúc nào, dù đó đ^o n gi^o n ch^o là nh^o ng thông đ^o p không c^o n thi^o t l^o i xu^o t hi^o n ra, nh^o ng pop-up bung ra và liên k^o t thì không th^o đ^o c m^o cách tr^o c ti^o p.

LinkedIn và marketing không c^o n thi^o t làm vi^o c trên môi tr^o ng c^o a nhau. Chính vì lí do đó mà LinkedIn ch^o nên đ^o c dùng đ^o phát tri^o n các m^o i quan h^o offline, dù là qua đ^o n tho^o i hay g^o p g^o tr^o c ti^o p.



M^o ng xã h^o i Twitter

Twitter là cách đ^o nh^o t cho các CEO, các nhà marketing và nh^o ng chuyên gia kinh doanh dù b^o n r^o n v^o i nhi^o u công vi^o c cũng có th^o đ^o a ra thông đ^o p c^o a mình. Twitter gi^o ng nh^o m^o t ti^o u

blog (microblogging) cho phép t^o ra thông tin nhanh d^o i d^o ng h^oi tho^oi “copy” b^o ng cách tweet và retweet nh^o ng liên k^ot tr^o t^oi ngu^on c^oa cu^oc h^oi tho^oi (nghĩa là webstie và blog c^oa b^on).

V^oi c^o ch^o cho phép t^o ra các danh sách riêng (private list), Twitter là n^oi tuy^ot v^oi cho các nhà marketing B2tìm và t^o ng tác v^oi khách hàng.

Twiter giúp b^on: t^o danh ti^o ng trên m^o ng, kh^o năng d^o n d^o t ý t^o ng (thought leadership) cùng m^ot hình ^o nh th^o ng hi^o u m^o nh m^o trên m^o ng.

Twitter là n^oi chuy^on phát các tin t^oc “nóng h^oi”, n^oi cho các cu^oc h^oi tho^oi theo th^oi gian th^oc di^on ra. Twitter là công c^o social media t^ot nh^ot đ^o tung ra các s^o ki^on và ch^oy tr^oc ti^op các s^o ki^on đó.

V^o m^ot khu^ot đi^om, do v^on đ^o liên quan đ^on quy^on s^o h^ou mà b^ot kì bài bi^ot nào đ^oc chia s^o lên Twitter cũng s^o xu^ot hi^on trong k^ot qu^o tìm ki^om c^oa Google nh^o ng đ^o ng sau Google+ cho cùng k^ot qu^o đó. Thêm vào đó, Twitter giúp b^on đ^o đ^oc các nhà báo phóng viên và các chuyên gia khác bi^ot đ^on nh^o ng đi^ou đó không có nghĩa h^o s^o liên l^oc v^oi b^on.

Follower trên Twitter cũng quan tr^o ng t^o ng t^o nh^o m^ot k^ot n^oi mà b^on có, n^ou b^on làm marketing trên Twitter b^o sai h^o ng thì v^on có th^o s^o đ^o ng đ^o phát tri^on lên thành m^ot m^oi quan h^o.



Mạng xã hội youtube

Online video, nếu được làm đúng sẽ rất ý nghĩa với thế giới mạng hiện đại và tạo nên những cơ hội cho những tác phẩm nghệ thuật, nên là nhân tố quan trọng của bất kỳ chiến lược trình social media marketing nào của các nhà online marketing.

YouTube, một sản phẩm của Google và là nền tảng chia sẻ video, thực chất nó là cơ hội cho các nhà marketing thiết lập nên mạng xã hội B2B. Họ sử dụng những video hấp dẫn và được chia sẻ đúng cách chắc chắn có thể mang lại thông tin khách hàng có chất lượng cho doanh nghiệp.

Các liên kết video trên YouTube có thể được nhúng và chia sẻ lên các website khác, ví dụ như SlideShare, một công cụ online marketing khác chuyên thiết kế cho doanh nghiệp. Khi đó, chúng lại được tăng thêm khả năng xuất hiện với đối tượng mục tiêu trên các mạng xã hội

Thực tế của YouTube là khi đăng một mình, là nó không thể sản xuất ra được thông tin khách hàng cho doanh nghiệp cũng như khó phát triển được mối quan hệ với người xem.



Mạng xã hội Facebook

Facebook được ví như King Kong trên vũ đài social media và chức năng Facebook là mô hình xã hội học trong việc kinh doanh hàng đầu cho doanh nghiệp. Facebook thường được sử dụng để hỗ trợ doanh nghiệp trong việc quản lý hình ảnh và thương hiệu.



Trên đây là 5 mô hình xã hội học trong quản lý kinh doanh nghiệp hiện đại. Hy vọng nó sẽ hữu ích cho bạn trong việc quản lý thương hiệu doanh nghiệp.