

# 10 KIỂU CONTENT thu hút khách hàng trên Youtube

Tác giả: Nguyễn Quốc Đạt

## Danh sách 10 kiểu content thu hút khách hàng trên Youtube

Cám ơn bạn đã tin tưởng và đăng ký nhận ebook của Success Việt Nam. Dưới đây là danh sách và đầy đủ ví dụ về 10 kiểu content thu hút khách hàng trên Youtube.

Mỗi khi bạn bí ý tưởng làm video trên Youtube bạn có thể sử dụng danh sách này. Chỉ cần đơn giản là chọn 1 trong 10 ý tưởng bên dưới bạn sẽ có một kênh Youtube vô cùng hấp dẫn.

Tôi cũng có một video khác nói về cách tôi đã tạo ra 700 khách hàng chỉ bằng 1 video đăng lên Youtube trên thực tế diễn ra như thế nào, bạn cũng có thể xem video này bằng cách [bấm vào đây](#).

# &% ^ j ° XdciZci/

- ❖ ÄÜ^çã, Áç Á }Á@{ ÈÄ
- ❖ ÁÔ@ã Áç Á@}\*Á~ æÁã{ Áæ{ Áç&@ÁæÁ~ æÁã{ Ág}\*Á
- ❖ ÁP }\*Á }Á æ&@ æÉ@ }\*Á }Á Á }\*É@ }\*Á }Á@}Áã á  
 c@ áã ÈÄ
- ❖ Á[]Á }Á@{ Á5&@}\*Á &Áã{ Áe[Á5ÈÄ
- ❖ ÄÜ@, Á~^Á!} @ }Áç áçeÁ [Á }\*Á }Á@{ ÈÄ
- ❖ ÁÕã á@&@çeÁã æ äÁ\*~^-}Á Á [Áæ Á@~Á~ Á&æ }Á@{ Á  
 Çã }Á@ &ç Á }Á@{ ÈÄ
- ❖ ÁV Áç }Á&@}Á~æ }Á@{ Á@[Á~Á~ Á&æ@&@ç}\*ÈÄ
- ❖ ÁŠe{ Áçã^[Á@Á Á&æ@}\*Áçã^[Á&æ&@~^-}ÁæÁ &Á\*[eã  
 d[}\*Á\*e} @ÈÄ
- ❖ ÁÔ@ã Áçã^[Á@}\*Á\* æ æã}\*ÁëÁß}\*Á }Á@{ Á&æ }ÈÄ
- ❖ Áã^[Á] }@ã Á[Á] }@ÈÄ
- ❖ Áã^[Á@ã] ÈÄ



# Các ví dụ cụ thể

FÄÜ^çã, Ä Á }Ä@{ Ä

é^ÄeÄã~Äã^[Ä&@Ä Ä|} @ÄãÄ Ä }Ä@{ Ä eÄ }Ä ~ }Ä|}Ä  
P@}\*Äã^[Äe^Ä&5Ä@Ä }\*Ä&@^ }Ä äÄ@&@Ä}\*Ä oÄ&ÄÄ!Ä  
}@}\*Ä\* äÄÄÄ^ { Ä^çã, Ä &ÄeÄ@Äë&5Ä []\*Ä ~ }Ä ~ äÄÄ}\*ÄÄ  
Ä



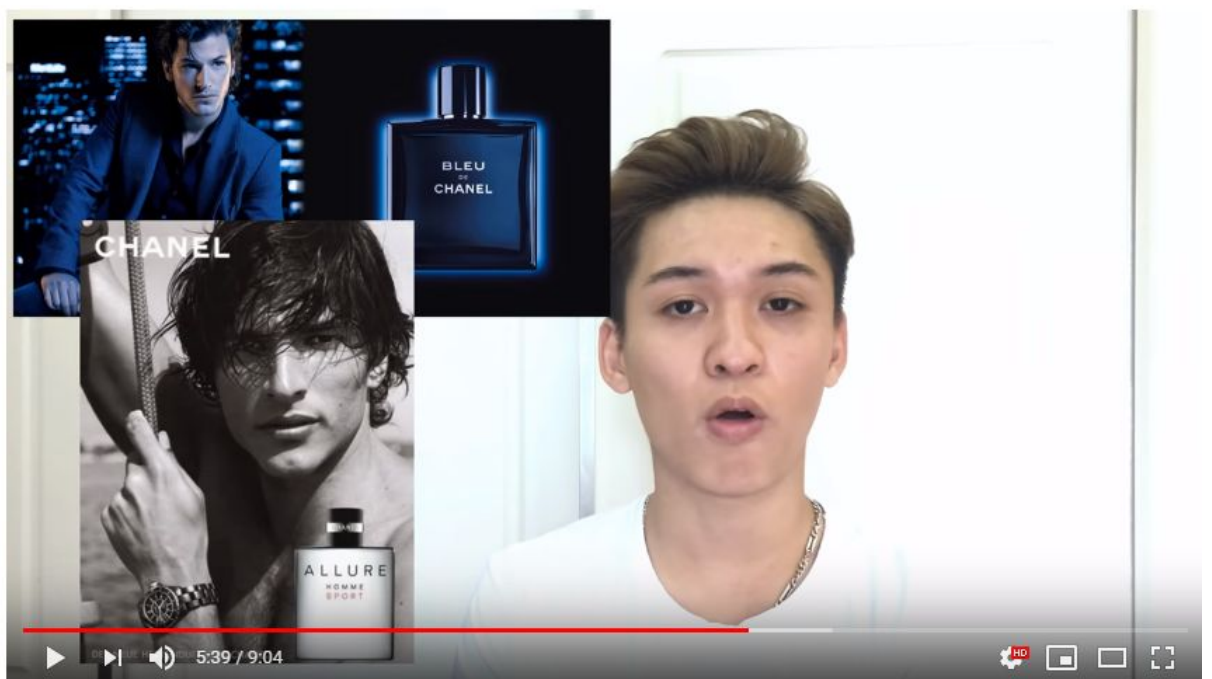
Mở hộp Oppo F9 đầu tiên tại Việt Nam  
553.087 lượt xem

2,6 N 355 CHIA SÉ LUU ...



## 2. Chia sẻ về những quan niệm sai lầm

Việc chia sẻ về những quan điểm sai lầm sẽ giúp cho khách hàng nhận định bạn là chuyên gia trong lĩnh vực đó. Điều thú vị là tất cả mọi người đều thích mua hàng từ những chuyên gia.



Tất tần tật về nước hoa ! Những sai lầm phổ biến

252.035 lượt xem

👍 2,6 N    💬 315    ➦ CHIA SẺ    ≡ LƯU    ⋮

5

### 3. Hướng dẫn sửa chữa, hướng dẫn sử dụng, hướng dẫn phân biệt thật giả.

Ngoài việc lên Youtube để xem phim, nghe nhạc, người dùng Youtube còn lên Youtube để tìm những giải pháp là những video hướng dẫn hữu ích. Những video phân biệt thật giả và bóc phốt cũng được khách hàng tìm và hứng thú với nó.



#yoga #yogaonline #yogatainha

Yoga cơ bản tại nhà - Bài 1: Kéo dẫn, làm mềm cơ và khớp để có thể luyện tập Yoga cùng Nguyễn Hiếu

5.079.900 lượt xem

👍 17 N 🗨️ 2,1 N ➦ CHIA SÉ 📌 LƯU ...

## Phân biệt thật giả



Hỏi đáp đồng hồ 1: Phân biệt đồng hồ thật giả, đồng hồ đắt tiền nhất thế giới có giá bao nhiêu?

94.826 lượt xem

👍 294 🗨️ 31 ➦ CHIA SẺ 📌 LƯU ...



Cách nhận biết phân biệt nước hoa thật giả KHÔNG CẦN NGŨI - PhongCachNam.com

183.529 lượt xem

👍 1,3 N 🗨️ 187 ➦ CHIA SẺ 📌 LƯU ...

#### 4. Top những sản phẩm có đặc điểm chung nào đó

Người xem có mong muốn xem những sản phẩm tốt nhất trong cùng tiêu chí để họ dễ dàng lựa chọn theo nhu cầu của mình. Chính vì điều này nên những video xếp top những sản phẩm nào đó được rất nhiều người quan tâm.



8

## 5. Show quy trình sản xuất và bảo dưỡng sản phẩm.

Một đặc điểm khác là khách hàng rất thích sự thật đằng sau cánh gà về thứ họ sắp mua. Nên đây cũng là chủ đề mà doanh nghiệp nên làm.



QUY TRÌNH SẢN XUẤT GÀ RÁN( How It's Made Chicken)

1.265.657 lượt xem

👍 1,2 N 💬 254 ➦ CHIA SÉ 📌 LƯU ...



## 6. Giải mã nguyên lý tại sao lại tạo ra sự hiệu quả của sản phẩm.

Không phải ai cũng mua hàng bằng cảm xúc thấy đẹp là mua, rất nhiều khách hàng nhất là nam giới họ cần biết rõ lý do tại sao sản phẩm lại có thể hiệu quả với họ. Chính vì vậy những video theo dạng chia sẻ nguyên lý hoạt động dẫn đến hiệu quả được nhiều người xem. Khi làm được dạng video này bạn cũng khẳng định với khách hàng rằng bạn là chuyên gia trong lĩnh vực này.



## 7. Tư vấn chọn mua sản phẩm theo nhu cầu của khách hàng.

Như đã nói, khách hàng lên Youtube nhiều khi để tìm giải pháp cho mình. Những video tư vấn chọn mua vài sản phẩm đáp ứng một nhu cầu nào đó cho khách hàng là vô cùng cần thiết.



Cách chọn mua tủ lạnh tiết kiệm điện | Điện máy XANH

130.709 lượt xem

👍 512 🗨️ 75 ➦ CHIA SÉ 📌 LƯU ...

## 8. Video của những người nổi tiếng hoặc khách hàng đã hài lòng về sản phẩm của bạn. (testimonial)

Nhiều khi khách hàng tin hơn vào những lời chia sẻ thẳng thắn và trung thực của những khách hàng đã trải nghiệm sản phẩm của bạn hơn là những gì bạn quảng cáo vì quảng cáo chỉ là quảng cáo thôi. Họ không muốn nhận rủi ro khi chưa biết chắc đã có người dùng nó hiệu quả chưa.



## 9. Video hỏi đáp.

Dạng video này rất hữu hiệu vì khách hàng thích nghe sự tư vấn. Khi nghe hỏi đáp rất có thể vấn đề của người khác lại chính là vấn đề của mình. Hoặc khách hàng cũng muốn biết thêm giải pháp nào đó để phòng tránh những rủi ro có thể xảy đến trong tương lai.



## 10. Video đánh giá và so sánh.

Nhiều khách hàng bị rơi vào tình trạng lưỡng lự không biết nên mua sản phẩm nào. Chính vì thế họ thường tìm đến những video so sánh các sản phẩm họ đang lưỡng lự với nhau.



So sánh Xiaomi Mi 8 vs iPhone 7 Plus: Cùng giá tiền nên chọn điện thoại nào

44.489 lượt xem

👍 316 🗨️ 62 ➦ CHIA SẺ 📌 LƯU ...

# I c\~ i/

Với những gì mình chia sẻ trong cuốn ebook ngắn này, bạn hoàn toàn có thể tự tin chọn 1 trong 10 chủ đề được nêu để làm video thu hút khách hàng.

Mình đã tự quay một video khác nói về cách làm thế nào mà mình đã có được hơn 700 khách hàng chỉ bằng một video đăng tải lên Youtube, bạn hãy bấm vào dòng chữ "tôi muốn xem video" ở bên dưới để xem video này nhé.

[Tôi muốn xem video](#)



