



# XÂY DỰNG CỘNG ĐỒNG FACEBOOK TRONG NGHỀ LUẬT: 10 MẸO ĐỂ THU HÚT NGƯỜI XEM (FANS)

---

Một trong những vấn đề nhận được nhiều quan tâm nhất về tiếp thị trên Facebook đó là làm thế nào để Luật sư xây dựng một cộng đồng sôi động và chuyển thành nguồn khách hàng tiềm năng? Khảo sát qua các trang facebook trong nghề luật ở Việt Nam có thể thấy nhiều trang có số lượng người theo dõi (followers) lên đến hàng trăm nghìn, và mỗi bài viết hay dòng trạng thái (status) của Luật sư có thể thu hút hàng nghìn lượt thích (likes) và hàng trăm lượt bình luận (comments).

Việc có được nhiều “likes” là rất quan trọng, vì đó là chỉ số thường được dùng để theo dõi và đánh giá độ “hot” của trang cũng như sự tương tác của người xem với nội dung được Luật sư chia sẻ. Tuy nhiên, nếu quá quan tâm đến số lượng “likes” sẽ dễ dẫn đến thoả hiệp khi lựa chọn chủ đề, nội dung bài viết, đối tượng độc giả và đi lệch so với mục tiêu Marketing khi lập trang facebook (chuyển người xem thành nguồn khách hàng tiềm năng). Dưới đây là 10 mẹo mà chúng tôi tin rằng chúng có thể giúp Quý luật sư tăng lượt theo dõi, thúc đẩy lượng tương tác mà vẫn đạt được lượng khách hàng tiềm năng lớn.





## 1. Sử dụng hình ảnh



Tất cả các nghiên cứu chứng minh rằng hình ảnh trên Facebook thường có nhiều tương tác hơn là chỉ con chữ. Lý do là não bộ con người xử lý thông tin dạng hình ảnh tốt hơn đến 60.000 lần so với thông tin dạng chữ viết. Lý do này quan trọng đến mức nhiều thay đổi của Facebook trong thời gian gần đây là để thúc đẩy việc sử dụng hình ảnh.

## 2. Ít là nhiều

Sử dụng ít ký tự trong một bài đăng giúp nó dễ dàng để đọc hơn. Độ dài lý tưởng được nghiên cứu cho một bài đăng Facebook là ít hơn hoặc bằng 40 ký tự.

## 3. Đừng đăng quá nhiều

Đăng bài quá nhiều là một trong những lý do chính khiến người xem bỏ “like”, điều trái ngược lại với mục đích của Quý luật sư. Thay vào đó, Quý luật sư hãy lắng nghe độc giả của mình: 3-5 bài đăng một tuần có thể là đủ trong thời gian đầu. Khi số lượng người theo dõi và tỉ lệ tương tác tăng lên, Quý luật sư có thể tăng số bài đăng lên thành 1-2 bài một ngày.

Do đặc trưng của nghề của luật nên hầu như các quy định chỉ được thể hiện dưới dạng chữ viết. Nếu Quý luật sư chỉ đơn giản đưa các trích dẫn luật, hoặc đưa các bình luận, giải thích các quy định đó lên facebook thì những nội dung chữ viết đó sẽ dễ gây nhàm chán với người xem. Thay vào đó, Quý luật sư có thể chèn thêm các hình ảnh minh họa, hoặc tóm tắt các quy định dưới dạng đồ họa thông tin thông minh (infographic). Infographic cũng đang là xu thế trên các trang báo điện tử hiện nay. Tuy nhiên, khi sử dụng hình ảnh, Quý luật sư hãy chắc chắn trích dẫn nguồn và tuân thủ bản quyền của tác giả.



## 4. Thúc đẩy việc chia sẻ bài đăng

Các trang mạng xã hội phát triển là dựa trên việc kết nối và “chia sẻ” (share) giữa những người dùng với nhau. Vì vậy, nếu muốn nhiều khách hàng tiềm năng biết đến mình, Quý luật sư hãy cho người xem một lý do để họ share. Ví dụ, Quý luật sư có thể đặt ra các câu trong bài đăng nhằm thúc đẩy share như “Nếu bạn biết ai đó đang bị giải toả đất, có thể họ sẽ cần đến những thông tin về bồi



thường khi thu hồi đất này. Hãy chia sẻ để họ cũng được biết”.

## 5. Đúng chỗ, đúng thời điểm và hấp dẫn

Các bài viết hay bình luận chuyên môn của Quý luật sư dựa trên các câu chuyện có thật đang “hot” trong phạm vi địa phương, hay trong cả nước chắc chắn sẽ nhận được nhiều quan tâm và tương tác hơn từ người xem. Ví dụ, Quý luật sư có thể đưa ra ý kiến chia sẻ các quy định về việc chia tài sản khi vợ chồng ly hôn trong thời điểm câu chuyện ly hôn giữa vợ chồng tỷ phú trong ngành cà phê đang nhận được quan tâm của xã hội.

## 6. Cập nhật theo chủ đề các mùa, thời vụ trong năm

Không chỉ là sự thay đổi thời tiết, mùa, thời vụ ở đây bao gồm mùa nghỉ lễ, mùa Kiểm toán, mùa Thuế, mùa Nghị quyết... Hãy viết các bài đăng liên quan đến từng thời điểm đó của từng đối tượng độc giả. Chính việc này khiến Quý luật sư “giữ kết nối” với thực tế và không bị tách biệt trong thế



giới của chỉ những vấn đề liên quan đến luật pháp.



## 7. Sử dụng các câu hỏi

Câu hỏi cho phép người xem tương tác với bài viết của Quý luật sư. Quý luật sư có thể nhận được một số bình luận bằng cách đặt các câu hỏi như, “Bạn có cho rằng taxi công nghệ hoạt động đúng luật?” hay “Bạn có ý kiến gì về phán quyết của Tòa án?”. Hầu hết mọi người dùng mạng xã hội đều thích chia sẻ những suy nghĩ của họ và nếu để họ làm điều đó, Quý luật sư sẽ xây dựng được một trang facebook có tương tác sôi động.

## 8. Một chút hóm hỉnh nhưng vẫn giữ sự chuyên nghiệp.

Môi trường tương tác mạng xã hội giúp mọi người kết nối và chia sẻ cởi mở hơn các quan điểm với nhau. Vì vậy, một chút hóm hỉnh có thể tăng tính hấp dẫn cho người xem. Tuy nhiên, Quý luật sư cần hạn chế cách đặt tiêu đề hay sử dụng những từ ngữ giật gân để “câu like”. Xã hội nói chung và người xem nói riêng luôn nhìn nhận Luật sư là chuyên gia, và sẽ đánh giá cao hơn các ý kiến có giá trị chuyên môn từ Luật sư hơn là những nội dung giật gân.

## 9. Tận dụng các thông tin có sẵn từ trang thông tin chi tiết của Facebook (Facebook Insights).

Trang Facebook insights cung cấp công cụ để Quý luật sư có một cái nhìn tổng quan về tài khoản Facebook của mình, và hoạt động nào có nhiều like. Nó cung cấp hướng dẫn về cái gì fans của Quý luật sư thích và không thích, và cho phép Quý luật sư tập trung vào tối ưu hóa các hoạt động trên Facebook.



Đây là một công cụ chẩn đoán tuyệt vời có thể trực tiếp giúp Quý luật sư trong việc đăng bài gì và đăng lúc nào.

## 10. Tránh xa các quảng cáo mua fans

Quý luật sư hãy tránh xa việc mua “fans ảo”, thu hút fans từ các dịch vụ quảng cáo nói rằng họ sẽ giúp Quý luật sư có được 10,000 fans trong một tháng. Việc đó đi ngược lại với chính sách của facebook và định kỳ facebook có thể quét và loại bỏ hoàn toàn lượng fan ảo mà Quý luật sư đã mua. Ngoài ra, các cách thức đó cũng đi ngược lại với mục tiêu chất lượng: Quý luật sư mong muốn fans của mình là khách hàng mục tiêu, quan tâm đến những nội dung mà mình chia sẻ bởi họ đang và sẽ là người tiếp thị truyền miệng của Quý luật sư.



Nếu cộng đồng của Quý luật sư tương tác sôi động, nó rất dễ để kéo theo thêm nhiều fans mới. Và như vậy, lượng fan của Quý luật sư sẽ tăng và phát triển bền vững. Ngược lại, dù có nhiều fans nhưng không có bất kì cuộc trò chuyện nào, sẽ rất khó để giữ lượng fans đó hoặc mời được fans mới tham gia vào trang.



Trên đây là 10 mẹo có thể giúp Quý luật sư xây dựng một cộng đồng Facebook có chất lượng, sẵn sàng tương tác và trở thành nguồn khách hàng đầy tiềm năng.

iLAW luôn bên cạnh để giúp đỡ khi Quý công ty cần phát triển một trang facebook chuyên nghiệp và tối ưu hoá phù hợp với đặc thù riêng của nghề luật. Quý Luật sư có thể tìm hiểu thêm tại:

<http://ilawyers.i-law.vn>



# LUẬT SƯ 4.0

iLAW kết nối Khách hàng và Luật sư trong thời đại công nghệ.



[https:// i-law.vn](https://i-law.vn)

---

**Công Ty Cổ Phần Giải Pháp Pháp Lý Thông Minh**

Phòng 1157, Lầu 11 Tòa nhà Deutsches Haus,  
số 33 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 7303 2868

Email: cskh@i-law.vn