

CẨM NANG XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU ĐẶC SẢN XỨ DỪA

Tinh hoa trong từng khoảnh khắc



Một sáng kiến thuộc
Dự án Bản Việt Studio

**BẢN
VIỆT**



Lời ngỏ

KHI ĐẶC SẢN XỨ DỪA CẤT TIẾNG

Câu chuyện từ người sáng lập Bản Việt Studio.



Bến Tre trong tâm trí của nhiều người không chỉ là một địa danh, mà là cả một vùng ký ức xanh mát với những hàng dừa bạt ngàn, những viên kẹo dừa ngọt béo và những sản phẩm thủ công tinh xảo được đục đẽo từ thân gỗ dừa. Đó là những di sản sống, được chất chiu từ thế hệ này sang thế hệ khác bằng tình yêu và niềm tự hào sâu sắc của bà con.

Thế nhưng, trong dòng chảy của thời đại số, khi khách hàng mua sắm bằng mắt và lựa chọn bằng cảm xúc, những báu vật ấy lại vô tình bị khuất lấp. Nhiều sản phẩm chất lượng tuyệt vời nhưng bao bì chưa bắt mắt, câu chuyện thương hiệu chưa được kể và hình ảnh truyền thông còn quá đơn sơ.

Là một người trẻ đam mê Marketing và Sáng tạo nội dung, tôi tin rằng hình ảnh chính là ngôn ngữ quyền năng nhất để xóa nhòa khoảng cách này. Đó là lý do dự án Bản Việt Studio ra đời.

Cuốn cẩm nang này không mang đến những lý thuyết tiếp thị xa vời, mà là những công cụ thực chiến nhất được đúc kết từ chuyến khảo sát thực tế của chúng tôi. Chúng tôi ở đây để đồng hành cùng bà con, biến chiếc điện thoại quen thuộc thành một “studio thu nhỏ”, biến những trải nghiệm làm nghề thật thà thành những câu chuyện chạm đến trái tim khách hàng.

Hãy cùng nhau khoác lên đặc sản Bến Tre một diện mạo mới chuyên nghiệp hơn, cuốn hút hơn và sẵn sàng chinh phục mọi thị trường!

Hàng Khánh An

Founder Bản Việt Studio

BƯỚC 1:

BIẾN GÓC VƯỜN THÀNH STUDIO THỰC CHIẾN

3 việc cần làm trước khi bấm máy để sản phẩm “bắt hình” chuẩn chuyên nghiệp.

Vệ sinh “Ống kính triệu đô”

Điện thoại của bà con thường bám bụi bẩn hoặc dầu vân tay trong lúc làm vườn. Hãy dùng một mảnh vải cotton mềm lau nhẹ camera. Ống kính sạch là bí quyết tiên quyết giúp bức ảnh sản phẩm sắc nét, trong trẻo, không bị mờ nhòe.

Bắt trọn “Ánh sáng vàng”

Đừng chụp dưới bóng râm tối tăm hay nắng gắt giữa trưa làm cháy hình. Hãy tận dụng ánh sáng tự nhiên lúc 8h – 10h sáng hoặc 3h – 5h chiều. Đây là khung giờ vàng mang lại ánh sáng mềm mại, tôn lên màu sắc chân thực của sản phẩm.



Bật “Lưới bố cục” thần thánh

Vào cài đặt camera -> Bật tính năng Lưới (Grid). Khi màn hình xuất hiện 4 đường thẳng cắt nhau tạo thành 9 ô vuông, hãy đặt sản phẩm vào 4 điểm giao nhau hoặc đường trục giữa. Đây chính là “Quy tắc 1/3” giúp người xem tập trung ánh nhìn vào sản phẩm ngay lập tức.

BƯỚC 2:

NGHỆ THUẬT SẮP ĐẶT

“HỒN QUÊ” TRONG KHUNG HÌNH

Tận dụng chất liệu xứ
Dừa để làm nổi bật bao
bì sản phẩm.

Chọn “Nhân vật chính” duy nhất

Trong một bức ảnh, chỉ có một sản phẩm làm trung tâm (Ví dụ: 1 hộp kẹo dừa hoặc 1 chai dầu dừa). Hãy dọn sạch các vật dụng không liên quan nằm xung quanh để tránh sự phân tâm.

Tách biệt phông nền

Nên đặt sản phẩm trên một mặt phẳng có màu sắc mộc mạc và đồng nhất như: một chiếc mẹt tre, mặt bàn gỗ cũ, hoặc thậm chí là thảm cỏ xanh trong vườn. Tránh chụp trên nền gạch men bóng loáng gây phản chiếu ánh sáng loang lổ làm giảm độ cao cấp của sản phẩm.

Kể chuyện bằng “Đạo cụ quê nhà”

Đừng để sản phẩm đứng cô đơn. Hãy nhặt ngay một vài chiếc lá dừa xanh, một chiếc gáo dừa thô mộc, sợi tơ dừa khô, hoặc vài bông hoa bưởi trong vườn để xếp xung quanh sản phẩm. Những đạo cụ này chính là lời khẳng định: “Sản phẩm này nguyên bản và 100% tự nhiên từ đất Dừa!”



BƯỚC 3:

CÔNG THỨC 5 DÒNG

ĐỌC LÀ MUỐN MUA

Tuyệt chiêu viết bài ngắn gọn,
thu hút trọn ý để chốt đơn
nhANH trên Facebook và Zalo.

Một bài viết bán hàng trên mạng xã hội không cần quá dài,
bà con chỉ cần viết đúng **5 dòng** theo công thức chuẩn Marketing dưới đây

1 Tiêu đề giật gân + Ưu đãi lớn (Chữ IN HOA để gây chú ý)

- **ĐẶC SẢN KEO DỪA BẾN TRE NGUYÊN BẢN -
GIẢM MẠNH 10% HÔM NAY!**

2 Hương vị đặc trưng của sản phẩm (Ngon ở chỗ nào?)

- *Kẹo dừa được chắt chiu từ nước cốt dừa
đặc quánh, vị ngọt thanh béo ngậy, nhai mềm
tan không dính răng.*

3 Uy tín và Cam kết an toàn (Sản phẩm sạch thế nào?)

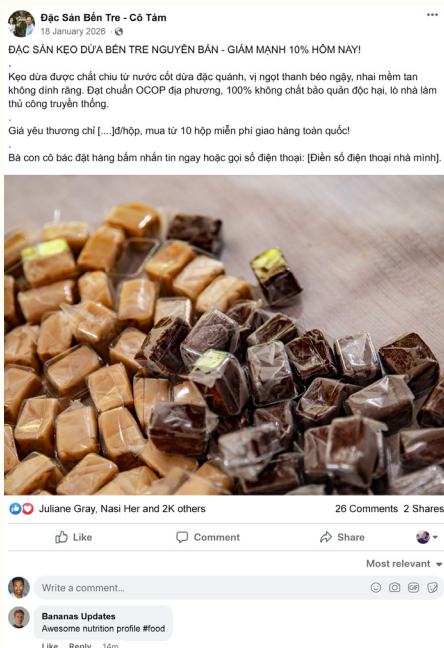
- *Đạt chuẩn OCOP địa phương, 100% không
chất bảo quản độc hại, lò nhà làm thủ công
truyền thống.*

4 Giá cả công khai (Đừng để khách phải nhắn tin hỏi giá)

- *Giá yêu thương chỉ [...]đ/hộp, mua từ 10
hộp miễn phí giao hàng toàn quốc!*

5 Hướng dẫn mua hàng + Số di động khẩn cấp (Nút chốt đơn)

- *Bà con cô bác đặt hàng bấm nhấn tin ngay
hoặc gọi số điện thoại: [Điện số điện thoại
nhà mình].*



BƯỚC 4:

KỂ CÂU CHUYỆN THẬT THÀ CHẠM TIM KHÁCH HÀNG

*Câu chuyện chân thật là
thời nam châm hút khách
hàng bền vững nhất.*

Khách hàng thời nay không chỉ mua một món ăn, họ mua câu chuyện đằng sau món ăn đó.



Bà con đừng giấu đi những vất vả và niềm vui làm nghề, hãy tự hào chia sẻ nó bằng 3 chất liệu vàng sau

Kể về nguồn gốc đất đai và con người

Đừng chỉ nói sản phẩm ngon. Hãy kể cho khách biết cây dừa nhà mình đã cắm rễ ở vùng đất phù sa Bến Tre bao nhiêu năm, được chăm sóc bởi đôi bàn tay rám nắng của ai. Sự gắn kết với đất mẹ chính là tấm thẻ bảo chứng uy tín nhất.

Chia sẻ quy trình làm nghề thật thà

Những công đoạn thô mộc như lọc nước cốt dừa, sên kẹo bên bếp lửa khói củi, hay tỉ mỉ gọt giữa từng chiếc muỗng gỗ dừa... chính là những hình ảnh đắt giá. Hãy viết về sự kỹ lưỡng, sạch sẽ trong từng khâu để khách hàng hoàn toàn an tâm.



Nói lên niềm tự hào

Kể về khoảnh khắc sản phẩm của gia đình được công nhận chuẩn OCOP địa phương. Đó không chỉ là cái danh hiệu, mà là lời khẳng định với du khách gần xa: “Đặc sản Bến Tre luôn chất lượng, chuẩn mực và đậm đà bản sắc!”

BƯỚC 5:

TRANG TRÍ “MẶT TIỀN SỔ”

UY TÍN - ĐẮT KHÁCH

Cách thay đổi ảnh đại diện và ảnh bìa để khách hàng vừa nhìn đã tin tưởng.

Ảnh đại diện (Avatar) phải rõ mặt chính chủ:

Khách mua hàng online rất sợ tài khoản giả mạo. Bà con hãy chọn một bức ảnh chụp rõ khuôn mặt tươi cười rạng rỡ của mình, có thể đứng ngay tại vườn dừa hoặc xưởng sản xuất. Tránh dùng ảnh phong cảnh, ảnh mạng hoặc ảnh thú cưng làm ảnh đại diện. Rõ mặt là rõ uy tín!

Ảnh bìa (Cover) khoe trọn không gian làm nghề:

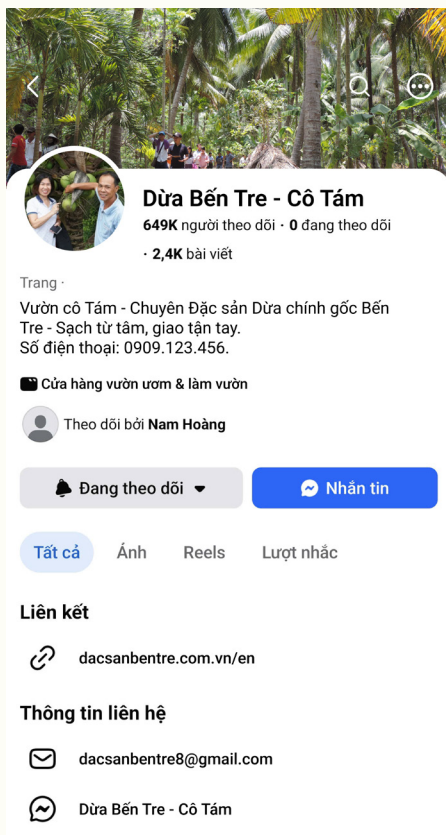
Ảnh bìa giống như một tấm biển hiệu lớn của cửa hàng. Hãy chọn bức ảnh chụp góc rộng cảnh toàn bộ vườn dừa bạt ngàn, cảnh lò sên kẹo nhộn nhịp, hoặc hình ảnh xếp ngay ngắn các sản phẩm OCOP đã đóng gói chẵn chu của nhà mình.

Phần giới thiệu (Bio) ngắn gọn, rõ ràng:

Cập nhật ngay dòng mô tả ngắn nhưng đủ ý ở phần giới thiệu trang để khách biết mình bán gì.

Công thức:

[Tên cơ sở] - Chuyên [Tên sản phẩm] chính gốc Bến Tre - Sạch từ tâm, giao tận tay. Số điện thoại: [Số của bà con].



BƯỚC 6:

BÍ QUYẾT BÁN HÀNG CHO NGƯỜI TRẺ & ĐÓN KHÁCH THỰC TẾ

Cách trò chuyện mến khách trên mạng và mở cửa vườn đón khách trải nghiệm.

Trò chuyện thân thiện, phản hồi nhanh chóng

Người trẻ đi du lịch hoặc mua đặc sản online rất thích sự nhanh chóng và chân thành. Khi có khách nhắn tin hỏi mua kẹo dừa/đặt lịch tham quan, bà con hãy trả lời thật sớm với giọng điệu niềm nở, xưng hô “cô/chú” và “con” thật gần gũi. Sự chân chất, mộc mạc của người Bến Tre chính là “điểm cộng” Marketing lớn nhất.



Tạo góc “Check-in” chụp ảnh sống ảo tại vườn

Khi đón du khách đến xưởng hoặc vườn dừa, hãy dọn dẹp một góc thật sạch sẽ, treo vài chiếc nón lá, hoặc xếp những trái dừa tươi thành một cụm đẹp mắt. Người trẻ rất thích chụp ảnh “check-in” để đăng lên mạng xã hội. Một bức ảnh họ đăng lên sẽ giúp xưởng của bà con tiếp cận thêm hàng ngàn khách hàng mới hoàn toàn miễn phí!

Tặng kèm trải nghiệm nhỏ, hiếu khách

Hãy mời khách uống một ngụm nước dừa xiêm mát lạnh ngay khi vừa đến, hoặc cho họ thử tự tay quấn một viên kẹo dừa nóng hổi mới ra lò. Những trải nghiệm thực tế đầy cảm xúc này sẽ khiến khách nhớ mãi và sẵn sàng mua nhiều sản phẩm về làm quà.

BẢNG TỔNG DUYỆT 5 PHÚT: LÊN BÀI CHUẨN CHUYÊN NGHIỆP

Checklist thực chiến giúp bà con tự tin kiểm tra bài đăng trước khi bấm nút chia sẻ lên Facebook/Zalo.

☐ Ảnh đã đủ sáng và sắc nét chưa?

Ảnh chụp sản phẩm OCOP đã được lau sạch camera chưa? Có bị mờ nhòe hay bị tối tăm không? Có nhìn rõ nhãn mác thương hiệu không?

☐ Có dính các vật thể lạ bừa bộn không?

Phòng nền xung quanh có gọn gàng không? Có bị dính dép đi trong nhà, thau chậu hay rác thừa lọt vào khung hình không?

☐ Đã viết đủ 5 dòng công thức chưa?

Bài viết đã có Tiêu đề viết hoa, có mô tả hương vị, vị ngon, có cam kết chuẩn OCOP sạch sẽ chưa?

☐ Giá cả & số điện thoại đã chính xác chưa?

Đây là phần quan trọng nhất để ra đơn! Bà con nhớ kiểm tra lại xem mình có gõ nhầm số điện thoại liên hệ hay viết sai giá sản phẩm không nhé.

Lời kết

ĐỒNG HÀNH CÙNG BÀ CON BẾN TRE ĐƯA THƯƠNG HIỆU ĐỊA PHƯƠNG VƯƠN XA TỪ TINH HOA XỨ DỪA

Từ những ngày đầu tiên khảo sát qua từng hàng dừa xanh mát, từng xưởng làm kẹo đồ lửa khói củi của vùng đất di sản, CLB Bản Việt Studio và người sáng lập Hàng Khánh An luôn tin rằng: Sức mạnh của truyền thông sáng tạo chỉ thực sự trọn vẹn khi được đặt vào đôi bàn tay lao động cần mẫn của bà con. Công cụ tiếp thị ấy không ở đâu xa xôi, mà chính là chiếc cầu nối vô hình, mang nụ cười thật thà, giọt mồ hôi tự hào cùng những báu vật đất đai chạm đến trái tim của mọi du khách trong nước và bạn bè quốc tế.



Chuyển đổi số và làm Marketing không làm mất đi những giá trị cốt lõi, mà là khoác lên truyền thống một tấm áo mới hiện đại hơn, giúp những nỗ lực bấy lâu nay của bà con được nhìn nhận và trân quý xứng đáng. Giờ đây, mỗi cú chạm màn hình hay mỗi lượt quét mã của du khách sẽ trở thành một cánh cửa mở ra, đưa thế giới đến gần hơn để lắng nghe và thấu hiểu câu chuyện di sản của con người Bến Tre.

Cảm ơn Quý bà con nông hộ đã luôn nỗ lực, chất chiu giữ gìn hương vị đặc trưng của đặc sản Bến Tre và tin tưởng đồng hành cùng dự án trong suốt thời gian qua. Hãy luôn tự tin làm chủ công nghệ, sáng tạo hình ảnh và vững bước trên con đường nông nghiệp số, bởi phía sau mỗi bước đi của bà con, luôn có chúng cháu đồng hành!



Thông tin bản quyền
& Liên hệ chính thức

DỰ ÁN BẢN VIỆT STUDIO
Gói ghém hương vị quê hương
Khơi nguồn cảm hứng hiện đại

**BẢN
VIỆT**