

**THÔNG BÁO TUYỂN SINH**  
**Lớp Kỹ năng bán hàng sử dụng mạng xã hội**  
**(Facebook, Zalo, Shopee – Tiki,...Internet - Digital Marketing)**

**1. TẠI SAO BẠN CẦN THAM DỰ KHÓA HỌC NÀY**

**Nếu như bạn đang kinh doanh về thương mại, dịch vụ và sản xuất có mong muốn:**

- Phân tích xu hướng thị trường, đối thủ cạnh tranh và thấu hiểu khách hàng
- Làm sao thu hút lượng lớn khách hàng và biến thành khách hàng tiềm năng;
- Phương pháp quảng cáo Google, Facebook, Zalo,... với hiệu quả cao và chi phí thấp nhất;
- Thiết lập hệ thống chăm sóc khách hàng hoàn toàn tự động;
- Tự mình lập kế hoạch Digital Marketing cho hoạt động kinh doanh;
- Phương pháp đánh giá và đo lường hiệu quả chiến dịch.

Đây chính xác là chương trình huấn luyện dành cho bạn, chương trình này cung cấp cho bạn những chiến lược để xây dựng thành công một hệ thống kinh doanh online hoàn toàn tự động từ việc tìm kiếm khách hàng, bán hàng, thanh toán, chăm sóc khách hàng...

**2. ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN:**

- Các giám đốc, chủ doanh nghiệp, trưởng phòng, nhà quản lý
- Người làm marketing truyền thống muốn kết hợp marketing online
- Những người kinh doanh, bán hàng trên mạng Internet

**3. MỤC TIÊU KHÓA HỌC:**

- Học viên sẽ được hướng dẫn về công cụ phân tích về thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh để từ đó triển khai phương pháp mới nhất để tiếp cận khách hàng hiệu quả, xây dựng kế hoạch nội dung (content marketing) để duy trì mối quan hệ khách hàng, cách gia tăng doanh số bán hàng và xây dựng hệ thống chăm sóc khách hàng tự động.

- Bên cạnh đó học viên sẽ tìm hiểu về phân tích từ khóa, viết bài chuẩn SEO, quảng cáo Google Adwords, Facebook Marketing, viết nội dung, lập chiến lược email marketing để thu hút khách hàng tiềm năng và chốt Sale.

**4. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC:**

- TRAFFIC: Giải pháp tăng lượng khách tiềm năng truy cập vào website với chi phí thấp



- REVENUE: Tăng doanh số bán hàng online
- SYSTEM: Biết cách xây dựng hệ thống Digital sale và marketing
- AUTO: Tự động hoá hoạt động sale và marketing online
- AFFILIATE: Biến khách hàng thành Đại sứ thương hiệu.
- PLAN: Lập kế hoạch và triển khai chiến dịch Digital marketing.

#### **5. THỜI GIAN:** 4 buổi (học trong 2 ngày)

- Buổi sáng: 8h00 – 11h30; Buổi chiều: Từ 13h00 đến 16h30

#### **6. HỌC PHÍ:**

- Học phí: 2.800.000đ/ người

#### **7. CHỨNG NHẬN:**

- Do Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh cấp

#### **8. NỘI DUNG ĐÀO TẠO:**

##### **Phần 1: Thấu hiểu về Digital Marketing và Customer Insight**

- Thấu hiểu về Digital Marketing
- Tối ưu hóa lợi thế Digital Marketing
- Các kênh Digital Marketing
- Thấu hiểu về hành vi và động lực khách hàng mua hàng
- Quy trình hiệu quả tiếp cận KH tiềm năng
- Mô hình phiếu bán hàng
- Tại sao cần Landing Page cho chiến dịch Marketing
- Kiến trúc nội dung Landing Page để có khả năng Chốt Sale
- Viết nội dung cho Landing Page

*Thực hành: Đặt KPI, phân tích hiện trạng, từ đó lập sơ đồ Mind Map xây dựng Content cho Landing Page*

##### **Phần 2: Công cụ phân tích về thị trường, khách hàng & đối thủ cạnh tranh**

- Tối ưu lựa chọn các hình thức quảng cáo Google
- Giải pháp tiếp cận khách hàng tiềm năng qua dùng Google
- Phương thức Facebook tiếp cận khách hàng tiềm năng
- Thấu hiểu về Facebook Audience Insights
- Thiết kế phễu sản phẩm: thu nhập nhiều lần từ 1 khách hàng
- Công cụ phân tích về thị trường Digital Marketing
- Công cụ phân tích từ khóa
- Công cụ phân tích đối thủ cạnh tranh

*Thực hành: Nguyên cứu thị trường, nghiên cứu đối thủ cạnh tranh và lên phương án PR và tiếp cận khách hàng tiềm năng.*

### **Phần 3: Hệ thống Marketing tự động (Automation Marketing)**

- Các chức năng nổi bật của hệ thống Automation Marketing
- Cách tích hợp hệ thống Automation Marketing vào Website
- Xây dựng kịch bản Automation Marketing
- Xây dựng kịch bản chăm sóc khách hàng tự động
- Từng bước triển khai hệ thống Automation Marketing
- Phát triển khách hàng dùng hệ thống Automation
- Đo lường, đánh giá

*Thực hành: Xây dựng kịch bản phát triển và chăm sóc khách hàng hoàn toàn tự động.*

### **Phần 4: Giải pháp tiếp cận khách hàng tiềm năng & Viral Marketing**

- Content marketing trên Website
- Thấu hiểu về SEO và giải pháp đưa Website vào vị trí trang 1 Google.
- Content Marketing trên Facebook
- Thấu hiểu động lực ra quyết định
- Phương pháp tìm khách hàng tiềm năng
- Giải pháp tiếp cận khách hàng trên Facebook
- Chiến lược Re-marketing trên Google và Facebook

*Thực hành: Xây dựng kế hoạch tiếp cận khách hàng tiềm năng dựa trên nền tảng Facebook, Google, Zalo, Youtube..*

### **Phần 5: Lập kế hoạch triển khai và đo lường**

- Đặt ra mục tiêu kinh doanh
- Phân tích hiện trạng
- Chia nhỏ mục tiêu
- Cách thức thực hiện
- Nhân sự thực hiện
- Lập kế hoạch và ngân sách triển khai Digital Marketing
- Kế hoạch thực hiện (Action Plan)
- Đo lường & đánh giá hiệu quả
- Lập kế hoạch Marketing dùng công cụ Mindmap

*Thực hành: Lập kế hoạch Digital marketing trên 1 trang giấy dùng phương pháp Mind Map và thực thi.*

### **9. ĐỘI NGŨ GIÁO VIÊN:**

- Giảng viên là các chuyên gia có hơn 10 năm kinh nghiệm làm việc làm việc trong lĩnh vực Digital Marketing và truyền thông.

**Giảng viên: Ths. Nguyễn Đình Nam**



(Thạc sĩ Nguyễn Đình Nam tốt nghiệp ngành QTKD tại Singapore, tốt nghiệp thạc sĩ chuyên ngành marketing tại University of Sydney – Australia)

- Giám đốc công ty truyền thông NP Digital Media; Giám đốc công ty Smart Business Solution

- Từng là Giám đốc Truyền thông – Kent Internatinal College, Trưởng Khoa Truyền thông KIC.

- Từng đảm nhiệm cương vị Giám đốc truyền thông Đại học RMIT Việt Nam, chuyên viên truyền thông Đài truyền hình HTV,...Giảng viên thỉnh giảng Digital marketing chương trình cao học Đại học FPT

- Đã từng huấn luyện cho khách hàng VSIP (Khu công nghiệp Việt Nam-Singapore), FPT, ICPC, Hiệp hội nghề nghiệp VN, Hiệp hội chăm sóc khách hàng, EUC...

- Có hơn 10 năm kinh nghiệm về truyền thông, đã từng triển khai thành công các dự án cho Lãnh sự quán Mỹ, FPT, Vinamilk, VHM, Mbs, Pepsi, EUC, KENT, PvInvest, Svtech, Kent, VAA, ITPC, STU, Hsu, ITPC...

**Trợ giảng: Nguyễn Hữu Phát - Chuyên gia Digital Markeing**

#### **10. PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY:**

- Áp dụng tình huống thực tế ngay trong lớp học: Học viên sẽ tiếp cận ngay công việc thực tế ngay trong lớp học, các bài thực hành là các tình huống thực tế mà doanh nghiệp đang triển khai.

- Phát huy tư duy giải quyết vấn đề: Học viên được đặt trong một tình huống có tính thử thách để từ đó tìm cách giải quyết vấn đề thông qua các kiến thức và kỹ năng đã được học.

- Sử dụng công nghệ hiện đại: Với hệ thống việc trang bị hiện đại kết hợp phương tiện dạy học mới sẽ giúp học viên phát huy hiệu quả ý tưởng sáng tạo.

**Thông tin chi tiết liên hệ Trung tâm GDTX – Ngoại ngữ, tin học tỉnh Đắk Nông**

Cơ sở 1: Đường Tôn Đức Thắng, phường Nghĩa Thành, thành phố Gia Nghĩa.

Cơ sở 2: Đường Ybih Alêo, phường Nghĩa Trung, thành phố Gia Nghĩa.

Điện thoại: 02618.54.6789 (Thầy Hiệp); hoặc 0938.617.788 (Cô Thúy).

Email: [ttgdtx.daknong@moet.edu.vn](mailto:ttgdtx.daknong@moet.edu.vn); Website <http://txdaknong.daknong.edu.vn/>

#### **Nơi nhận:**

- Ban Giám đốc Trung tâm;
- Các Phòng Trung tâm;
- Các cơ quan quản lý nhà nước, đơn vị sự nghiệp;
- Các doanh nghiệp
- Các cá nhân có nhu cầu;
- Đăng website;
- Lưu VT, Phòng QLĐT.



**ThS. Hồ Thanh Hải**