



Welcome to **GIZ Training**

Ứng dụng Digital Marketing
trong quảng bá và tuyển sinh GDNN



Hợp Tác
Đức
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by
giz

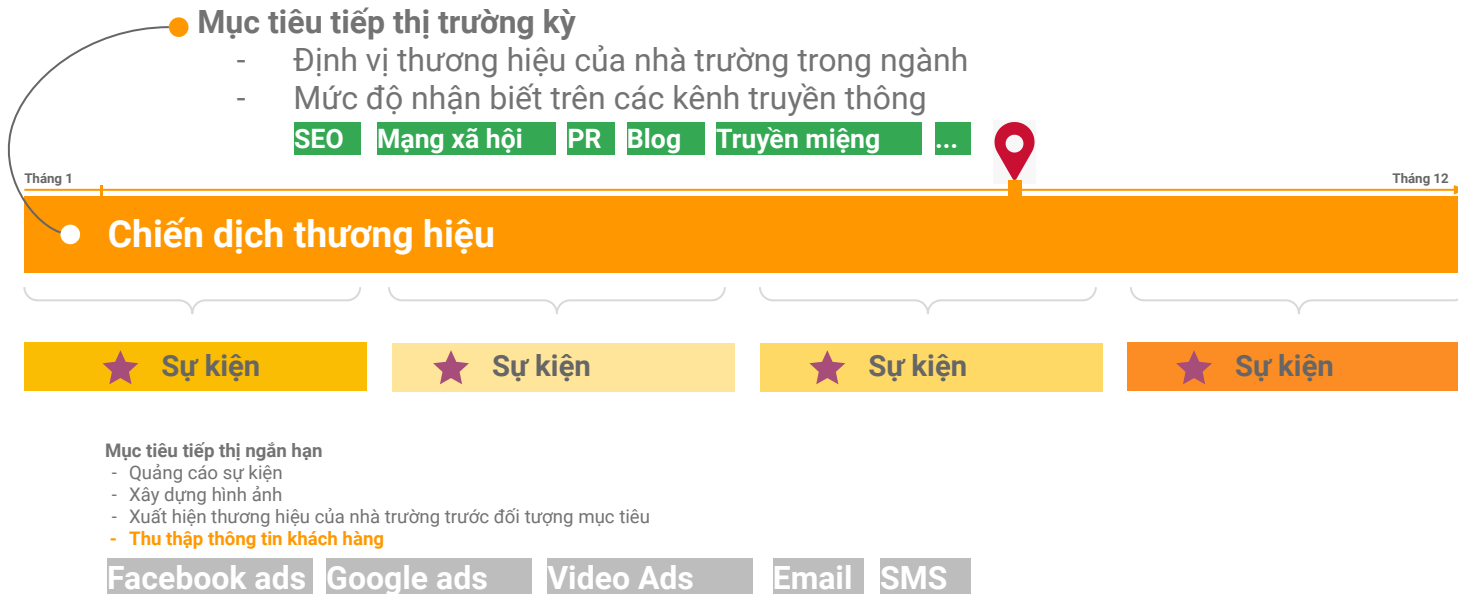
DVET



Hoàn thiện mục tiêu chiến dịch tiếp thị và kịch bản chăm sóc khách hàng

- Tổng quát mục tiêu chiến dịch Marketing
- Quản trị dữ liệu khách hàng
- Sử dụng Email chăm sóc khách hàng đăng ký
- Sử dụng SMS chăm sóc khách hàng đăng ký
- Thực hành Quản trị dữ liệu cơ bản với CRM

Chiến dịch marketing tổng thể





Mục tiêu

Inbound

Chiến lược kéo đối tượng sinh viên quan tâm tới thông tin tuyển sinh của trường

- Phủ thông tin tìm kiếm
- Tạo tương tác và trải nghiệm
- Giải quyết thắc mắc và khó khăn của sinh viên

Outbound

Chiến lược đẩy thông tin tới đối tượng nhằm tới, bằng cách chia sẻ chứng minh sự tồn tại của trường

- Sự kiện tuyển sinh
- Sự kiện liên quan đến ngành
- Ngày hội tư vấn và trải nghiệm



DATA

Dữ liệu khách hàng





Email

Gửi email thông báo
Về thông tin tuyển sinh của
nhà trường



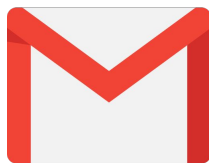
SMS

Hệ thống tin nhắn sự kiện
gửi vào data trong sự kiện



CALL

Gọi điện thông báo hoặc tư
vấn thông tin



Đồng bộ Email

Trong quy trình tuyển sinh
và chăm sóc Data

Cheap flights



Ad





Tận dụng tối đa email Cho chăm sóc khách hàng



Gửi thông tin một
cách chính thống



Lưu trữ trao đổi



Dễ quản lý



Lưu trữ Email chăm sóc



Tập trung được vào
lộ trình chăm sóc

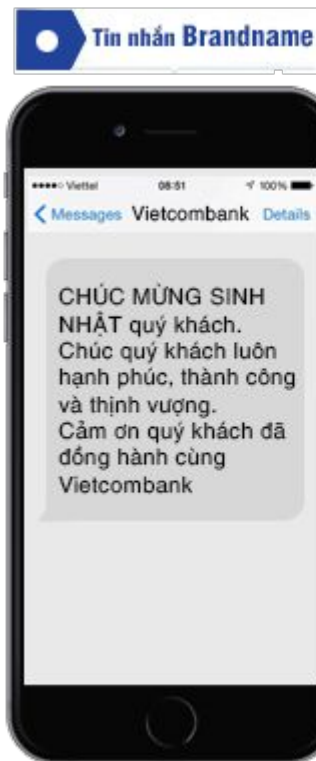


Theo dõi tiến độ chăm
sóc



SMS

Hệ thống chăm sóc khách
hàng bằng SMS



1. Giá cước, phụ phí, chiết khấu dịch vụ tin nhắn chăm sóc khách hàng và thông tin nội bộ (BulkSMS)

1.1. Giá cước (đồng/sms, đã bao gồm 10% VAT) được xác định như sau: _____

| Phân loại nhóm | Lĩnh vực nhắn tin | Giá cước mạng Viettel | | Giá cước mạng Vinaphone, Mobifone, | Giá cước mạng Gtel, Vietnamobil |
|-----------------------------------|--|-----------------------|----------|------------------------------------|---------------------------------|
| | | Thông thường | Theo LBS | | |
| Nhóm 1 | Nhắn tin thuộc lĩnh vực bảo hiểm, chứng khoán. | 800 | 1.040 | 810 | 1650 |
| Nhóm 2 | Nhắn tin thuộc lĩnh vực y tế, giáo dục, lực lượng vũ trang, hành chính công, đơn vị sự nghiệp, đoàn thể. | | | | |
| Nhóm 2.1 | Nhắn tin thuộc lĩnh vực y tế, giáo dục, | | | | |
| | <i>Từ 1-20.000 tin nhắn/tháng</i> | 150 | 150 | 450 | 1650 |
| | <i>Từ 20.001 tin nhắn/tháng</i> | 350 | 350 | 450 | 450 |
| Nhóm 2.2 | Nhắn tin thuộc lĩnh vực lực lượng vũ trang, hành chính công, đơn vị sự nghiệp, đoàn thể. | | | | |
| | <i>Từ 1-20.000 tin nhắn/tháng</i> | 150 | 150 | 250 | 1650 |
| | <i>Từ 20.001 tin nhắn/tháng</i> | 350 | 350 | 250 | 1650 |
| Nhóm3 | Nhắn tin thuộc lĩnh vực khác. | | | | |
| Nhóm 3.1 | Nhắn tin thông tin nội bộ doanh nghiệp thông thường | | | | |
| | <i>Nhắn từ 1-20.000 tin/tháng</i> | 150 | 195 | 810 | 1650 |
| | <i>Nhắn từ 20.001 trở lên/tháng</i> | 800 | 1.040 | 810 | 1650 |
| Nhóm KCN | <i>Nhắn tin cho các doanh nghiệp thuộc khu công nghiệp</i> | 200 | 260 | 810 | 1650 |
| <input type="checkbox"/> Nhóm 3.2 | Nhắn tin chăm sóc khách hàng doanh nghiệp thông thường | 800 | 1.040 | 810 | 1650 |
| <input type="checkbox"/> Nhóm 3.3 | Nhắn tin thuộc lĩnh vực OTT, mạng xã hội quốc tế | 650 | 845 | 550 | 1650 |
| <input type="checkbox"/> Nhóm 3.4 | Nhắn tin thuộc lĩnh vực OTT, mạng xã hội trong nước | 500 | 650 | 550 | 1650 |
| <input type="checkbox"/> Nhóm 4 | Nhắn tin lĩnh vực ngành điện, ngành nước | 300 | 390 | 450 | 1650 |

1.2. Phí khai báo, duy trì brandname (đã bao gồm 10% VAT):

- Phí khai báo: 50.000đ/brandname/từng nhà mạng (Viettel/Mobifone/Vinaphone/Vietnammobile) ;
- Phí duy trì brandname 50.000đ/tháng/brandname/từng nhà mạng (Viettel/Mobifone/Vinaphone/Vietnammobile);
- Gtel : Miễn phí duy trì và khai báo thương hiệu

1.3. Quy định về chiết khấu cho dịch vụ

| Stt | Tổng doanh thu đơn hàng | Tỷ lệ chiết khấu |
|-----|----------------------------|------------------|
| | (đã bao gồm 10% VAT) | |
| 1 | Từ 500 triệu đến dưới 1 tỷ | 2% |
| 2 | Từ 1 tỷ đến dưới 2 tỷ | 4% |
| 3 | Từ 2 tỷ đến dưới 3 tỷ | 6% |
| 4 | Từ 3 tỷ trở lên | 8% |



Đồng bộ dữ liệu khách hàng

Quản lý tiến độ chăm sóc khách hàng




Quản lý khách hàng GIZ ☆ 📄 ☁

 Tập Chỉnh sửa Xem Chèn Định dạng Dữ liệu Công cụ Tiện ích bổ sung Trợ giúp [Chỉnh sửa lần cuối 58 phút trước](#)

100% \$ % .0 .00 123 Roboto 10 B I S A

E11

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J |
|----|---|---|--------------|-------------|----------------------|----------------|----------------------|----------------------|--|----------------|
| 1 | |  Khách hàng | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | |
| 3 | | Phân loại khách hàng | Tên | Khóa | Email | Quan hệ | Loại cơ hội | Số điện thoại | Website công ty | Địa chỉ |
| 4 | | Khách hàng có nhu cầu | Nguyễn Văn A | | hoangan@gmail.com | | Khách hàng tiềm năng | 990199 | www.ozerflex.com | |
| 5 | | Khách hàng quan tâm | Nguyễn Văn B | | Vutuan@gmail.com | | Khách hàng hiện tại | 3789109 | www.fixfase.com | |
| 6 | | Khách hàng dùng thử | | | Huonghuo32@gmail.com | | Khác | 936789 | www.namdrill.com | |
| 7 | | Khách hàng nhận tư vấn | | | Xuanbui@gmail.com | | Khách hàng tiềm năng | | www.saltace.com | |
| 8 | | | | | huong@gmail.com | | Khách hàng hiện tại | | www.moveplanet.com | |
| 9 | | | | | VUtuan@gmail.com | | Khách hàng tiềm năng | | www.finware.com | |
| 10 | | | | | haw2W2@gmail.com | | Khách hàng hiện tại | | www.driplelectronics.com | |
| 11 | | | | | | | | | | |

Thêm 1000 hàng khác ở cuối bảng tính.



XIN CẢM ƠN!


Hop tác Đức
ĐEVET
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by
giz
German Engineering Group
for International Cooperation
www.giz.de

ĐEVET
ĐEVET