



SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
TP. HỒ CHÍ MINH



CHỦ ĐỀ

QUẢN TRỊ NĂNG SUẤT CHẤT LƯỢNG VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRONG HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG MARKETING VÀ QUẢN LÝ DỰ ÁN TẠI DOANH NGHIỆP

CHIẾN LƯỢC BÁN HÀNG ĐA KÊNH

HỆ THỐNG TÀI LIỆU
ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN

NÂNG CAO
NĂNG SUẤT
CHẤT LƯỢNG
VÀ ĐỔI MỚI
SÁNG TẠO

Chương trình

"Quản trị năng suất chất lượng
và đổi mới sáng tạo trong hoạt
động truyền thông marketing và
quản lý dự án tại doanh nghiệp"

được phối hợp thực hiện bởi

Sở Khoa Học Công Nghệ
Thành Phố Hồ Chí Minh &
Học viện đào tạo quốc tế

Smart Way.

Giảng Viên Đặng Quốc Hưng Là Ai?



Nhà huấn luyện quốc tế về Bán Hàng & Lãnh Đạo được Vua Bán Hàng Blair Singer đào tạo trực tiếp.



Giám đốc điều hành và đồng sở hữu Doanh Nghiệp Dược Phẩm Công Nghệ Sinh Học Livespo Global.



Đồng sáng lập Hệ thống Fitness - Yoga - Spa Queensbay.

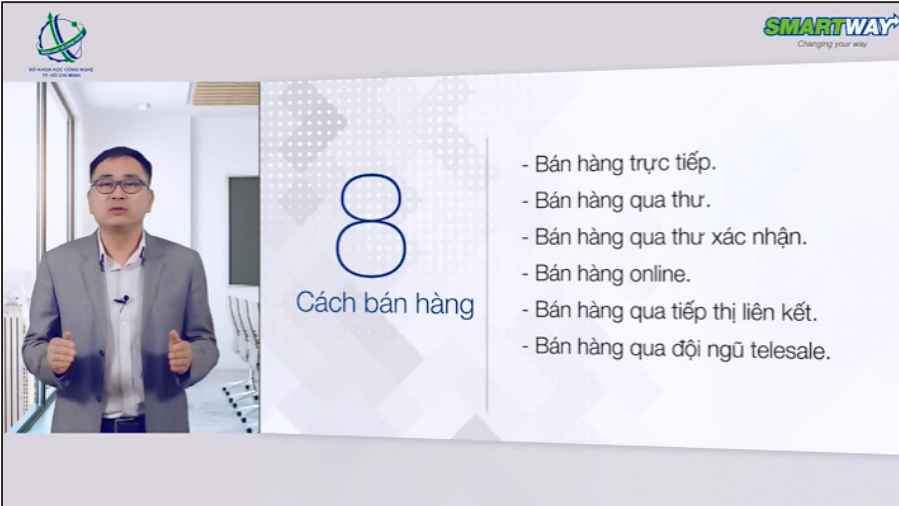


Ứng dụng nhuần nhuyễn kiến thức bán hàng của Blair Singer, kinh nghiệm marketing của Alex Mandosian, Jay Abraham, Peng Joon vào thực tế.

CHIẾN LƯỢC BÁN HÀNG ĐA KÊNH

CÁC GIAI ĐOẠN MARKETING:

- ❖ Traditional Marketing.
- ❖ Digital Marketing.
- ❖ Social Marketing.



8
Cách bán hàng

- Bán hàng trực tiếp.
- Bán hàng qua thư.
- Bán hàng qua thư xác nhận.
- Bán hàng online.
- Bán hàng qua tiếp thị liên kết.
- Bán hàng qua đội ngũ telesale.

- ❖ Omni Channel Marketing (bán hàng đa kênh): Là nền tảng bán hàng đa kênh nhưng phải có sự kết nối xuyên suốt, nhất quán giữa các kênh với nhau và tập trung nhiều hơn vào trải nghiệm mua sắm của khách hàng.



Lập Website, Facebook, Zalo:

WEB

f

Zalo

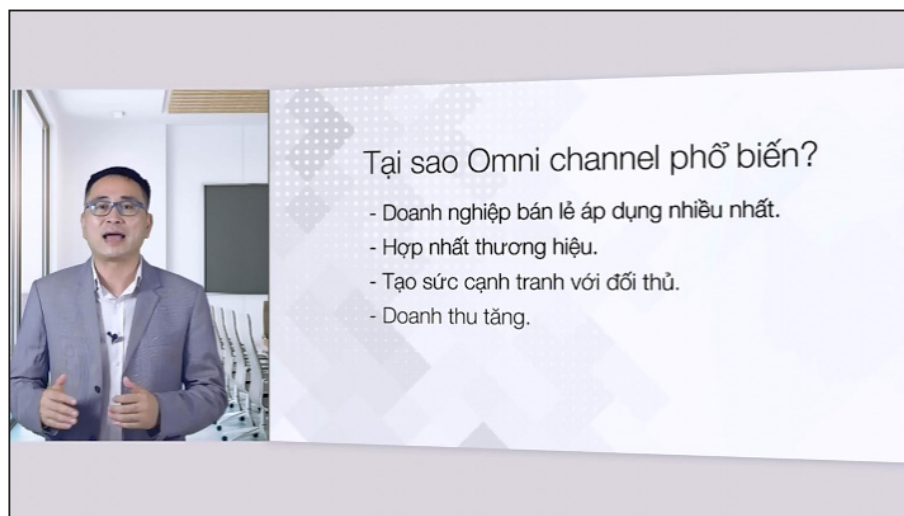
- Dữ liệu phân tán.
- Khó đo lường.



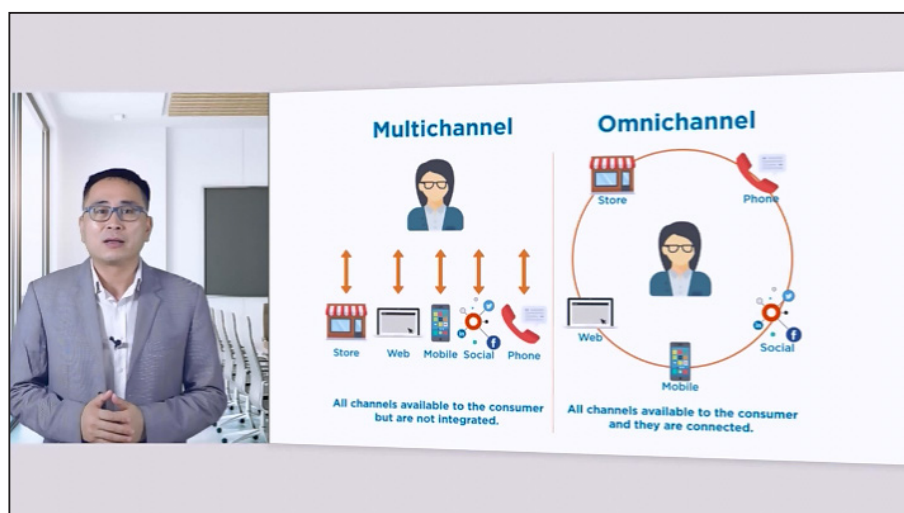
SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
TP. HỒ CHÍ MINH

OMNI CHANNEL:


- ❖ Omni Channel Marketing (bán hàng đa kênh): Người kinh doanh, bán hàng trên các kênh khác nhau (như mạng xã hội, website, gọi điện thoại cho đến các ứng dụng trên smartphone) theo một cách nhất quán, liên tục trên tất cả các thiết bị có thể tiếp cận được với khách hàng, giúp quá trình mua hàng của khách thuận tiện, hiệu quả, tối ưu dù mua qua bất cứ hình thức nào.





- ❖ Chỉ cần bạn đăng 1 thông điệp trên một kênh thì các kênh khác cũng cập nhật.
- ❖ Giúp thấu hiểu được mong muốn của khách hàng, giúp khách hàng trải nghiệm sản phẩm và tương tác lại với thương hiệu của mình. Đơn vị kinh doanh sẽ tương tác với khách hàng trên nhiều kênh như mạng xã hội Facebook, YouTube, Website, Gmail...




BÀI TẬP

-  Chiến lược bán hàng đa kênh là gì (OMNI channel)

-  Chức năng của OMNI channel?

-  DN bạn đã sử dụng những kênh bán hàng nào?

-  Bạn cần làm gì để áp dụng OMNI channel vào DN?

DANH MỤC SÁCH - TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo Trình Marketing Căn Bản.
2. Bí Mật Marketing Trong Thị Trường High-Tech.
3. Cuộc Đời Của P. T. Barnum.
4. Cái Đuôi Dài.
5. Marketing Đột Phá.
6. Marketing Cho Bán Lẻ.
7. Quảng Cáo Theo Phong Cách Ogilvy.
8. Tiếp Thị Bán Hàng Qua Điện Thoại.
9. Tiếp Thị Di Động – Chuyện Bây Giờ Mới Kể.
10. Likeable Social Media.
11. Nguyên Lý Tiếp Thị.
12. Thấu Hiểu Tiếp Thị Từ A Đến Z – 80 Khái Niệm Nhà Quản Lý Cần Biết.
13. Mùri Sai Lầm Chết Người Trong Tiếp Thị.
14. Cẩm Nang Quản Lý Hiệu Quả – Tiếp Thị Hiệu Quả.
15. Khiêu Vũ Với Ngòi Bút.



CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ SMART WAY

📍 Phòng 1901, Tòa nhà Saigon Trade Center,
số 37 Tôn Đức Thắng, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM

☎ 028 2220 2211

✉ info@smartway.com.vn

🌐 www.smartway.com.vn