

Q1 Thông tin cơ bản

Answered: 167 Skipped: 9

Answer Choices	Responses	
Họ Tên	100.00%	167
Lớp	98.20%	164
Email	100.00%	167
Sân phẩm	95.81%	160
Thương hiệu	90.42%	151
Website (if any)	77.84%	130
Khu vực bán hàng/ phân phối	95.21%	159

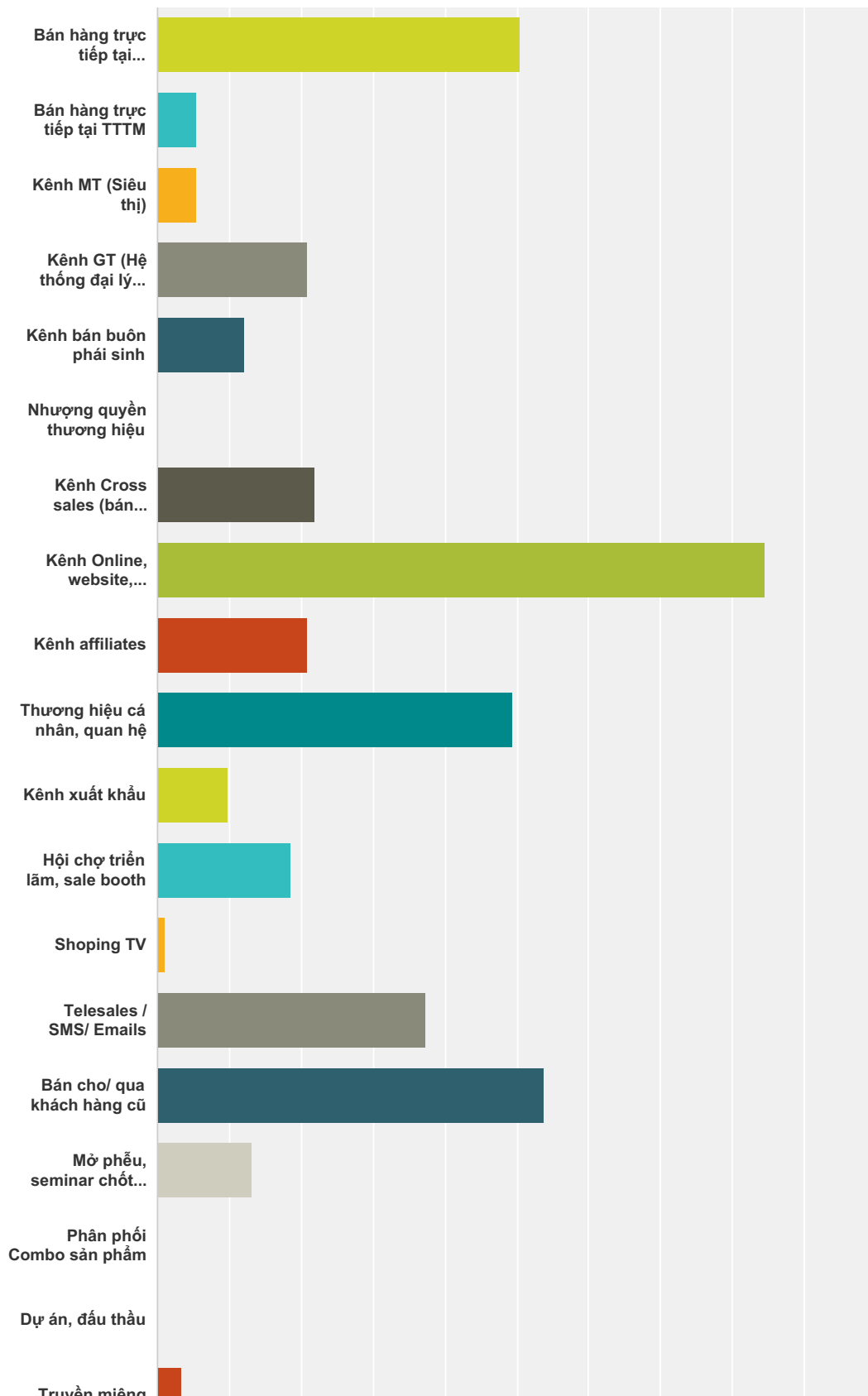
Q2 Ghi thông tin về doanh nghiệp bạn

Answered: 89 Skipped: 87

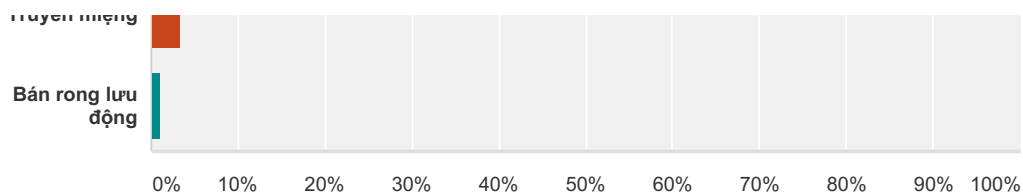
Answer Choices	Responses	
Nhãn hiệu cần làm marketing	96.63%	86
Slogan	83.15%	74
Lời hứa thương hiệu bạn muốn hứa	76.40%	68
Lợi thế cạnh tranh cốt lõi của DN bạn	86.52%	77

Q3 Chiến lược phân phối, bán hàng của bạn ?

Answered: 91 Skipped: 85



Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online



Answer Choices	Responses	
Bán hàng trực tiếp tại showroom	50.55%	46
Bán hàng trực tiếp tại TTTM	5.49%	5
Kênh MT (Siêu thị)	5.49%	5
Kênh GT (Hệ thống đại lý bán lẻ)	20.88%	19
Kênh bán buôn phái sinh	12.09%	11
Nhượng quyền thương hiệu	0.00%	0
Kênh Cross sales (bán chéo) hay Combo kết hợp	21.98%	20
Kênh Online, website, facebook	84.62%	77
Kênh affiliates	20.88%	19
Thương hiệu cá nhân, quan hệ	49.45%	45
Kênh xuất khẩu	9.89%	9
Hội chợ triển lãm, sale booth	18.68%	17
Shoping TV	1.10%	1
Telesales / SMS/ Emails	37.36%	34
Bán cho/ qua khách hàng cũ	53.85%	49
Mở phễu, seminar chốt sales	13.19%	12
Phân phối Combo sản phẩm	0.00%	0
Dự án, đấu thầu	0.00%	0
Truyền miệng	3.30%	3
Bán rong lưu động	1.10%	1
Total Respondents: 91		

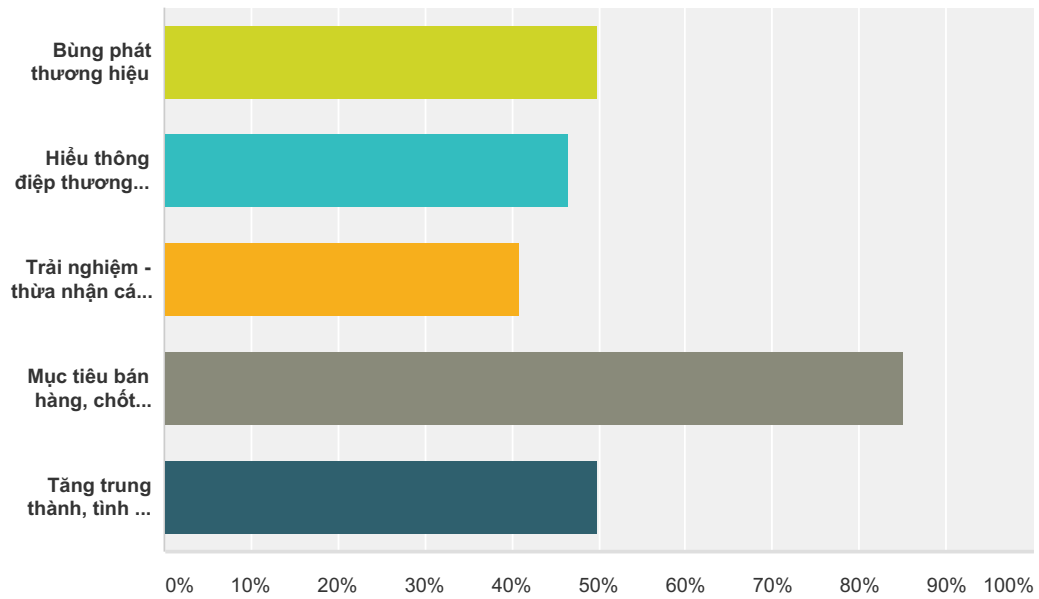
Q4 RSTPMMIC

Answered: 83 Skipped: 93

Answer Choices	Responses	
Phân khúc khách hàng	98.80%	82
Thị trường mục tiêu	97.59%	81
Giá sản phẩm	97.59%	81
Mục tiêu chiến dịch của bạn là gì? Thương hiệu hay bán hàng?	87.95%	73

Q5 Chọn lựa các mục tiêu

Answered: 88 Skipped: 88



Answer Choices	Responses
Bùng phát thương hiệu	50.00% 44
Hiểu thông điệp thương hiệu/ sản phẩm	46.59% 41
Trải nghiệm - thừa nhận các lợi ích của sản phẩm là cao hơn chi phí	40.91% 36
Mục tiêu bán hàng, chốt sales, chiến thắng leads/sales	85.23% 75
Tăng trung thành, tình cảm thương hiệu	50.00% 44
Total Respondents: 88	

Q6 Chân dung khách hàng mục tiêu

Answered: 80 Skipped: 96

Answer Choices	Responses
Họ là ai	98.75% 79
Họ cần gì mà sản phẩm bạn giải quyết đc	98.75% 79
Họ sợ gì mà SP bạn giải quyết được	93.75% 75

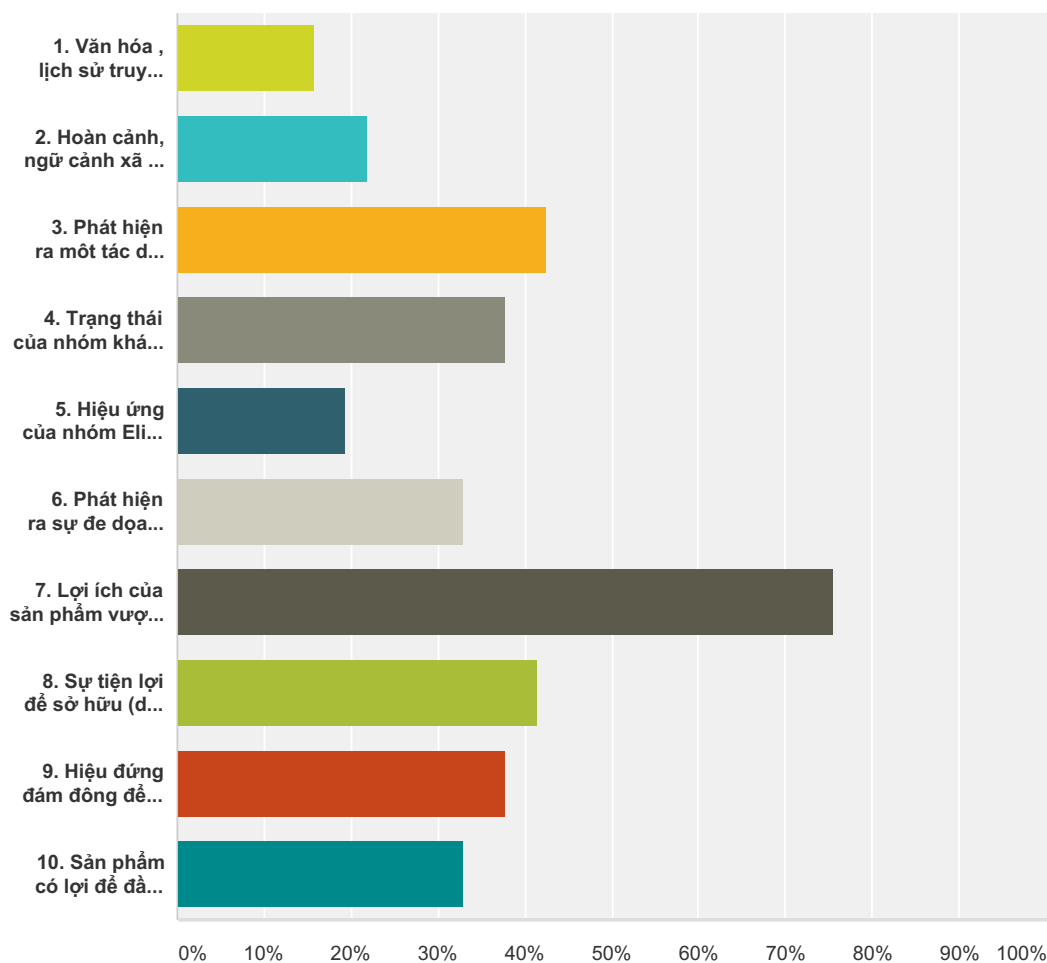
Q7 Chân dung khách hàng mục tiêu

Answered: 127 Skipped: 49

Answer Choices	Responses	
Khách sử dụng	98.43%	125
Khách chi tiền mua	93.70%	119
Khách ảnh hưởng	85.04%	108
Chân dung thần tượng của họ	71.65%	91
Thời gian online	93.70%	119
Thiết bị online chính	97.64%	124

Q8 Hành vi quyết định mua hàng của khách hàng đối với sản phẩm bạn

Answered: 82 Skipped: 94



Answer Choices	Responses
1. Văn hóa , lịch sử truyền thống, tín ngưỡng lối sống của nhóm khách hàng đó trong khu vực đó	15.85% 13
2. Hoàn cảnh, ngữ cảnh xã hội tạo ra trong thời điểm đó	21.95% 18
3. Phát hiện ra một tác dụng , lợi ích phụ xuất sắc	42.68% 35
4. Trạng thái của nhóm khách hàng đó thường gặp phải	37.80% 31
5. Hiệu ứng của nhóm Elite tác động khi khách hàng được truyền thông	19.51% 16
6. Phát hiện ra sự đe dọa nào đó mà sản phẩm có thể giúp họ vượt qua	32.93% 27
7. Lợi ích của sản phẩm vượt trội đối thủ và đáp ứng được phân khúc khách hàng đó về giá.	75.61% 62
8. Sự tiện lợi để sở hữu (để sở hữu)	41.46% 34
9. Hiệu ứng đám đông để khách hàng cảm thấy được tham gia bày đàn hay loại trừ hoặc cao hơn là muốn được khác biệt với nhóm đám đông ở hợp.	37.80% 31

Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online

10. Sản phẩm có lợi để đầu tư mà phù hợp với phân khúc đó	32.93% 27
Total Respondents: 82	

Q9 Khách hàng của bạn mua hàng là chủ động hay bị động? Tỷ lệ phần trăm NTN?

Answered: 76 Skipped: 100

Answer Choices	Responses	
Chủ động tìm kiếm mua hàng (%)	100.00%	76
Bị động thấy quảng cáo và mua hàng (%)	97.37%	74

Q10 Lợi ích sản phẩm đem lại cho khách

Answered: 113 Skipped: 63

Answer Choices	Responses	
Nêu lợi ích 1 - Lý tính của sản phẩm	99.12%	112
Nêu lợi ích 2 - Lý tính của sản phẩm	94.69%	107
Nêu lợi ích 3 - Lý tính của sản phẩm	79.65%	90
Nêu lợi ích 1 - Cảm tính của sản phẩm	92.92%	105
Nêu lợi ích 2 - Cảm tính của sản phẩm	78.76%	89
Nêu lợi ích 3 - Cảm tính của sản phẩm	59.29%	67

Q11 Lợi ích mà khách hàng muốn có

Answered: 104 Skipped: 72

Answer Choices	Responses	
Lợi ích về lý tính 1	98.08%	102
Lợi ích về lý tính 2	92.31%	96
Lợi ích về lý tính 3	66.35%	69
Lợi ích về cảm tính 1	92.31%	96
Lợi ích về cảm tính 2	78.85%	82
Lợi ích về cảm tính 3	60.58%	63

Q12 Lợi ích phụ khác biệt của sản phẩm mà đối thủ ko có, phải có bằng chứng

Answered: 84 Skipped: 92

Answer Choices	Responses	
Lợi ích phụ 1	98.81%	83
Lợi ích phụ 2	66.67%	56
Lợi ích phụ 3	50.00%	42

Q13 Lợi ích liên tưởng tới sản phẩm mà khách hàng thích, bạn cung cấp miễn phí cho khách

Answered: 73 Skipped: 103

**Q14 Những điều mà bạn đang cản trở
khách hàng mua hàng mà bạn nghĩ cần
phải giải quyết**

Answered: 38 Skipped: 138

Q15 Unique selling point của sản phẩm bạn

Answered: 74 Skipped: 102

Q16 Những thông điệp muốn khách hàng biết

Answered: 85 Skipped: 91

**Q17 Kể tên danh sách 3 đối thủ chính ,
trong đó có TOM**

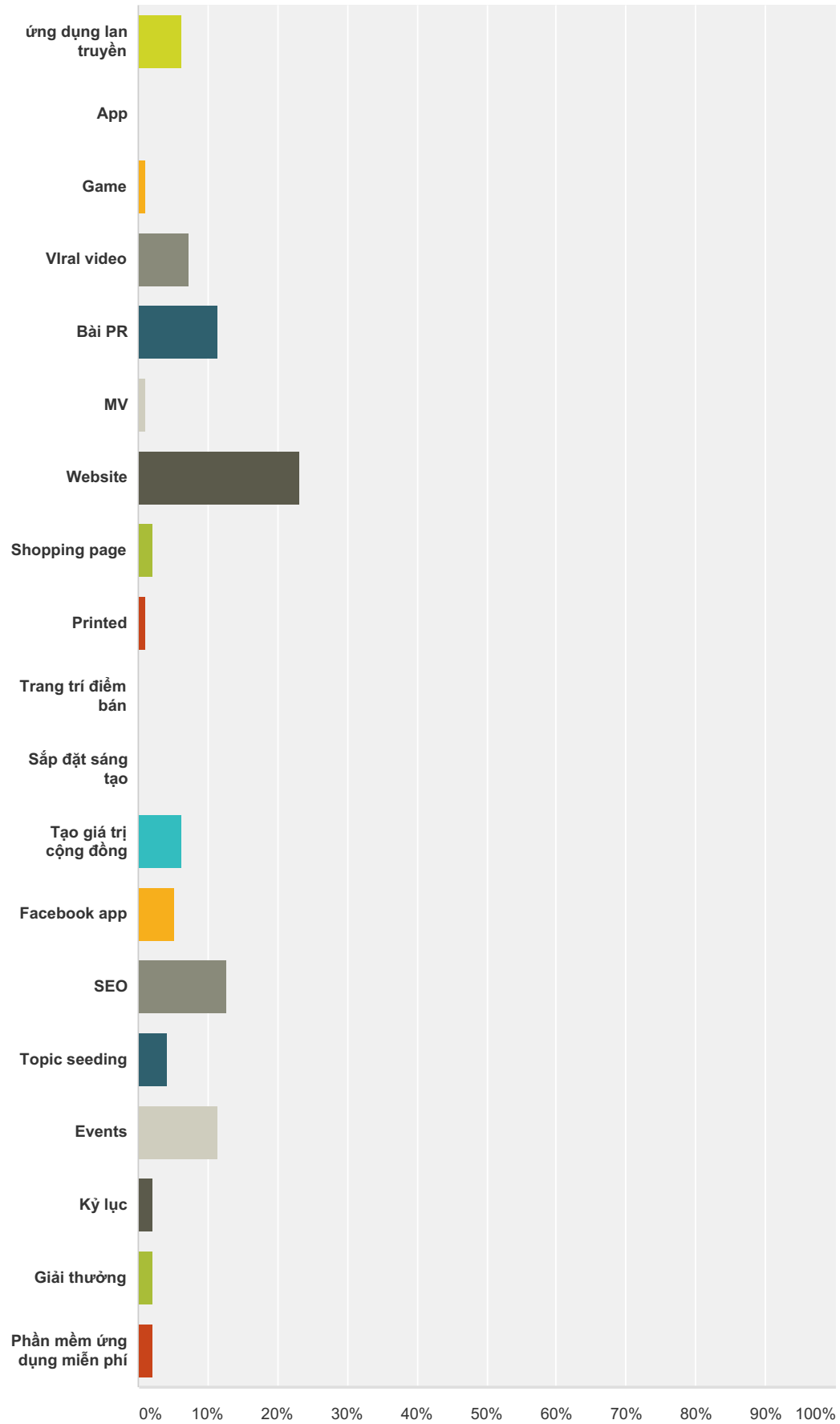
Answered: 87 Skipped: 89

Answer Choices	Responses	
đối thủ 1	96.55%	84
đối thủ 2	88.51%	77
đối thủ TOM	75.86%	66

Q18 Big Media idea chính của bạn là định dạng gì

Answered: 95 Skipped: 81

Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online



Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online

Answer Choices	Responses	
ứng dụng lan truyền	6.32%	6
App	0.00%	0
Game	1.05%	1
Viral video	7.37%	7
Bài PR	11.58%	11
MV	1.05%	1
Website	23.16%	22
Shopping page	2.11%	2
Printed	1.05%	1
Trang trí điểm bán	0.00%	0
Sắp đặt sáng tạo	0.00%	0
Tạo giá trị cộng đồng	6.32%	6
Facebook app	5.26%	5
SEO	12.63%	12
Topic seeding	4.21%	4
Events	11.58%	11
Kỷ lục	2.11%	2
Giải thưởng	2.11%	2
Phần mềm ứng dụng miễn phí	2.11%	2
Total		95

Q19 Ngữ cảnh nào bạn muốn tận dụng cho ý tưởng này

Answered: 28 Skipped: 148

Q20 Mô tả ý tưởng Big idea

Answered: 65 Skipped: 111

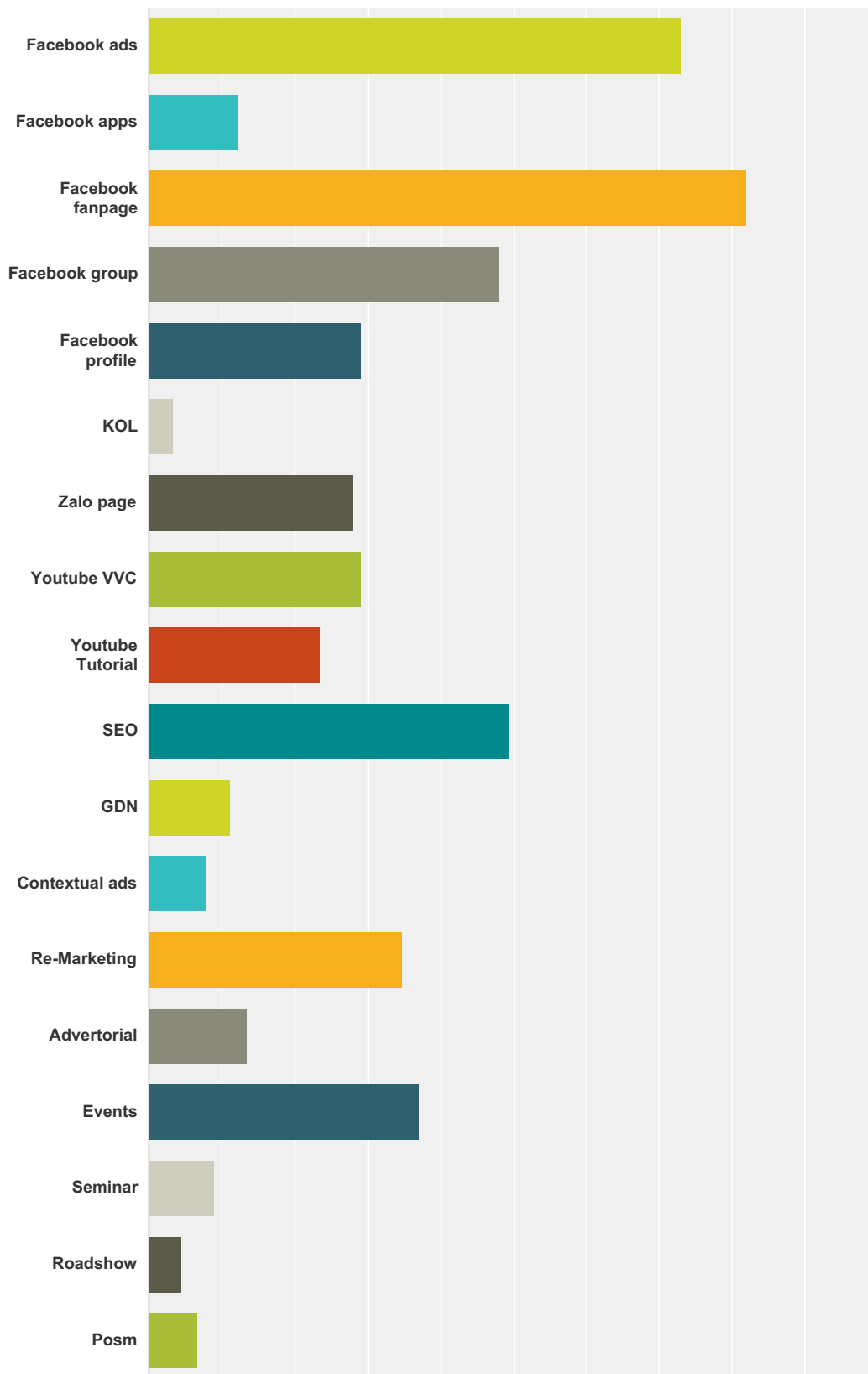
Answer Choices	Responses
Tên Headline ý tưởng	92.31% 60
Mô tả ý tưởng	86.15% 56
Mục tiêu cần đạt (Bùng phát, hiệu, Công nhận - Thích, Sales, Gia tăng trung thành hay gắn kết hoặc yêu quý thương hiệu)	92.31% 60
KPI cần đạt sau chiến dịch	81.54% 53

Q21 Tagline chiến dịch

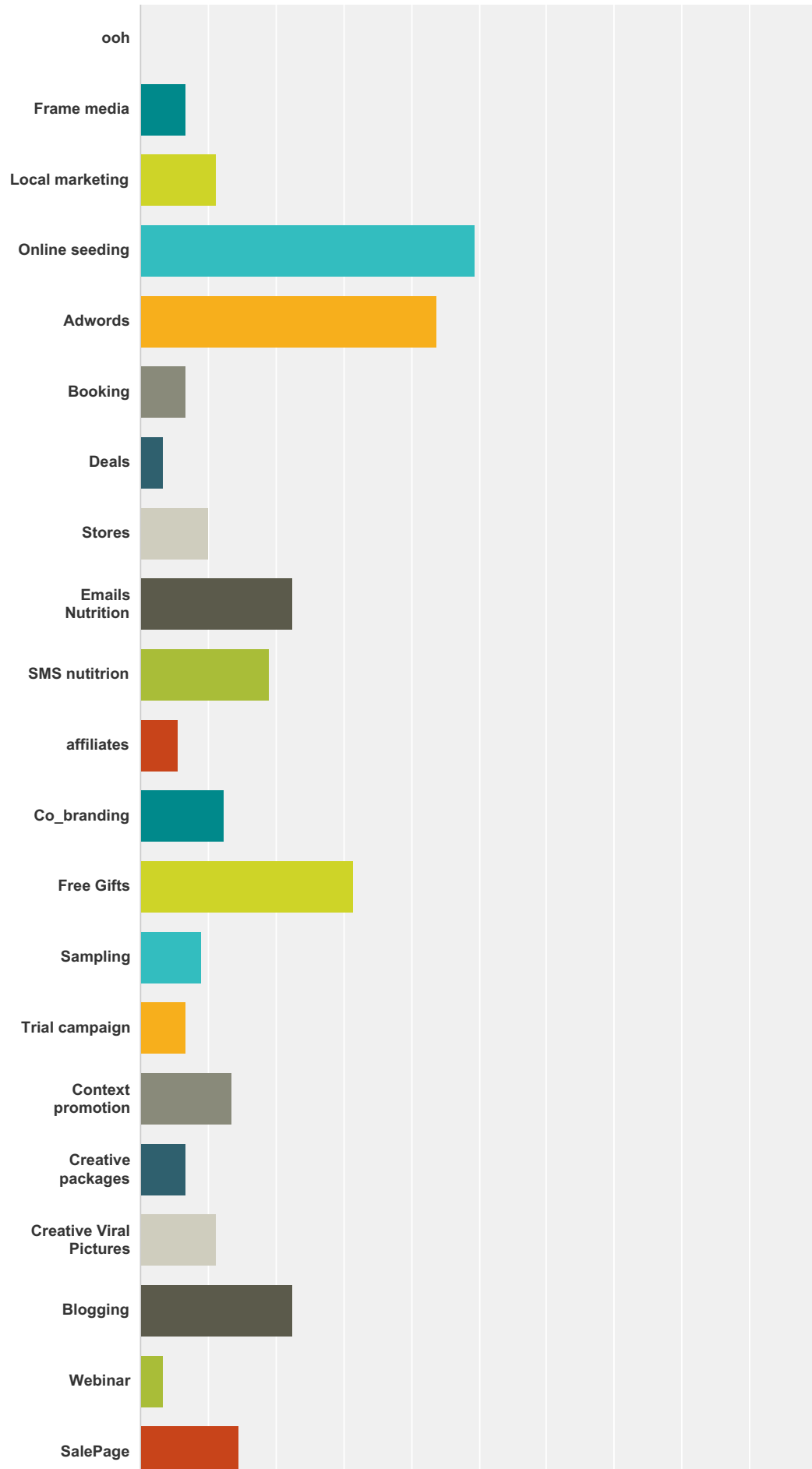
Answered: 53 Skipped: 123

Q22 Những kênh bạn sẽ dùng để sản phẩm của ý tưởng bạn sẽ lan đến tất cả khách hàng mục tiêu

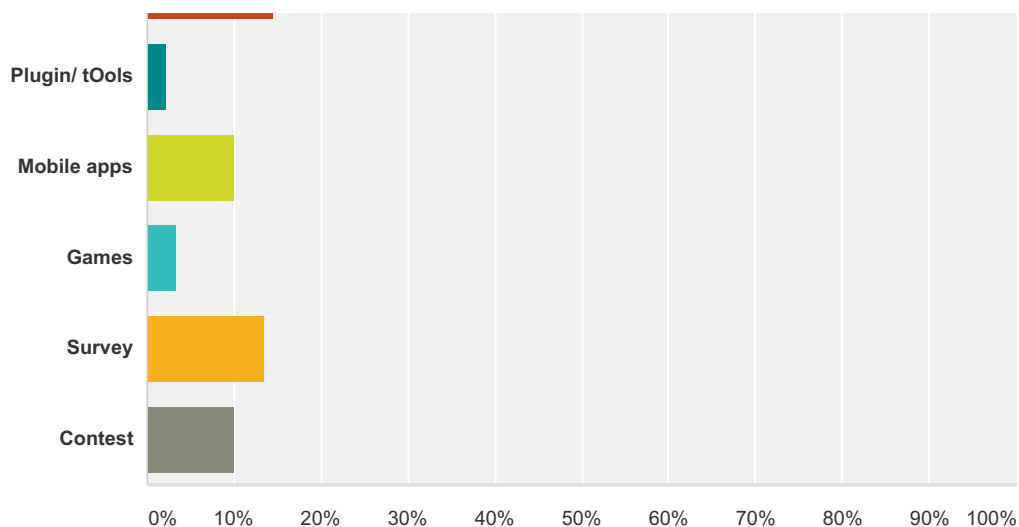
Answered: 89 Skipped: 87



Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online



Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online



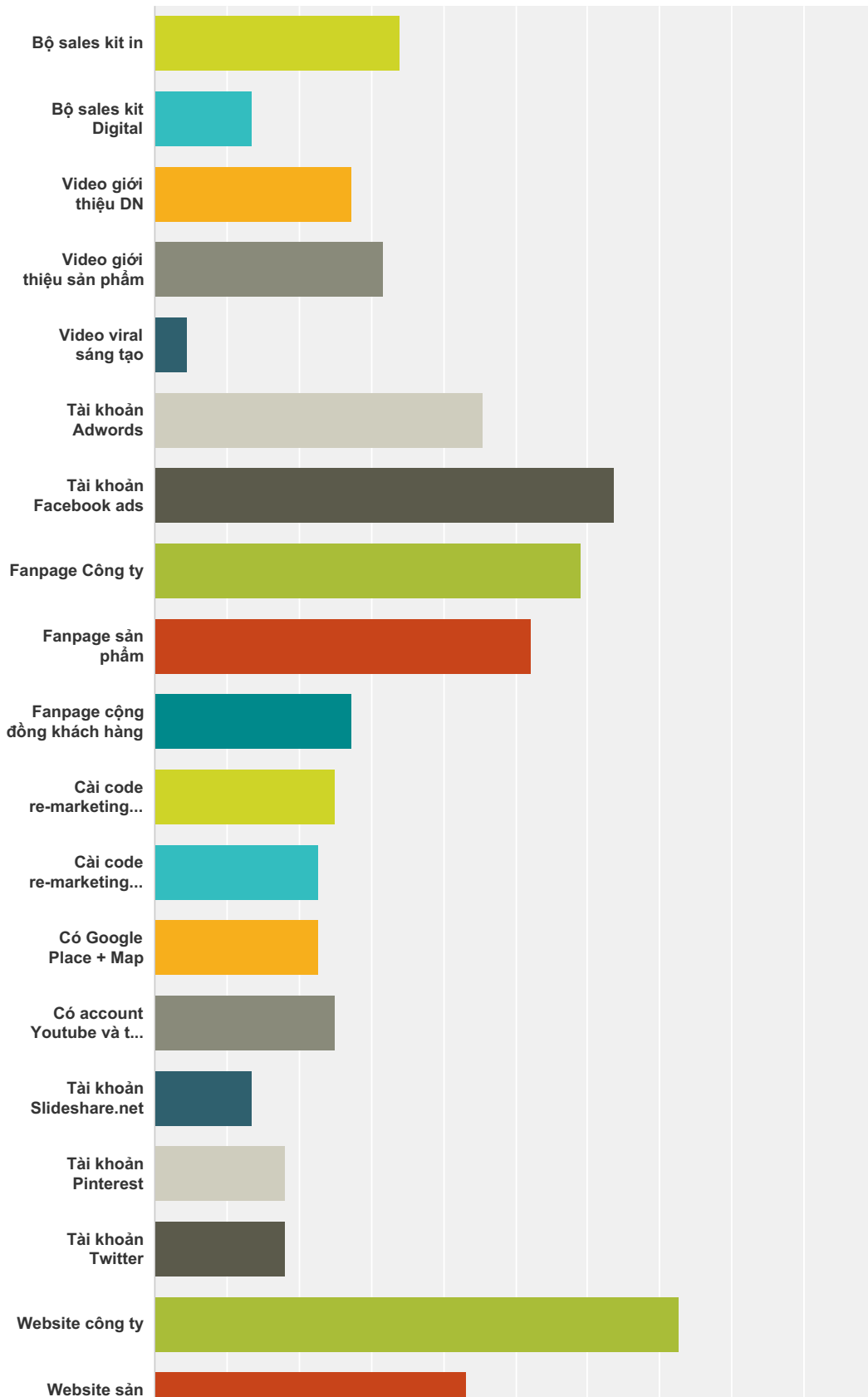
Answer Choices	Responses	
Facebook ads	73.03%	65
Facebook apps	12.36%	11
Facebook fanpage	82.02%	73
Facebook group	48.31%	43
Facebook profile	29.21%	26
KOL	3.37%	3
Zalo page	28.09%	25
Youtube VVC	29.21%	26
Youtube Tutorial	23.60%	21
SEO	49.44%	44
GDN	11.24%	10
Contextual ads	7.87%	7
Re-Marketing	34.83%	31
Advertorial	13.48%	12
Events	37.08%	33
Seminar	8.99%	8
Roadshow	4.49%	4
Posm	6.74%	6
ooh	0.00%	0
Frame media	6.74%	6
Local marketing	11.24%	10

Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online

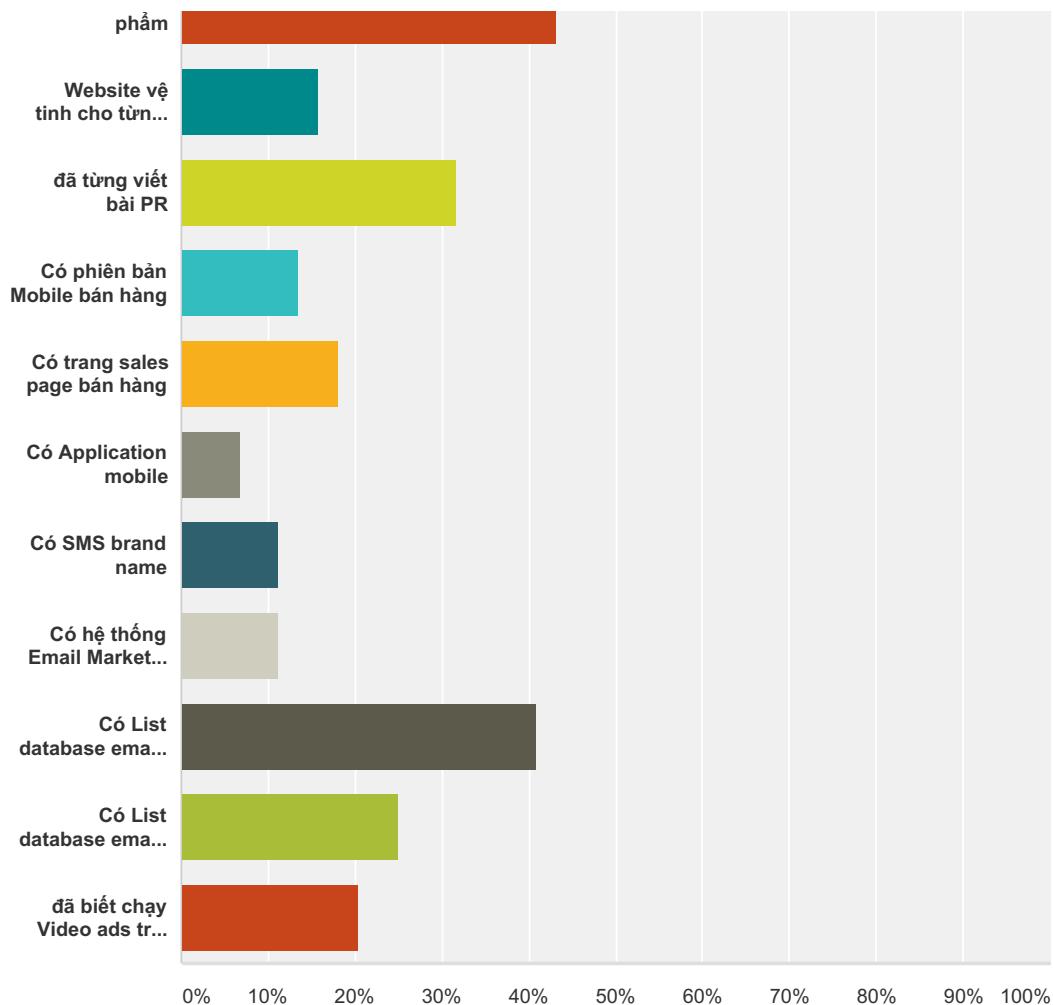
Online seeding	49.44%	44
Adwords	43.82%	39
Booking	6.74%	6
Deals	3.37%	3
Stores	10.11%	9
Emails Nutrition	22.47%	20
SMS nutrition	19.10%	17
affiliates	5.62%	5
Co_branding	12.36%	11
Free Gifts	31.46%	28
Sampling	8.99%	8
Trial campaign	6.74%	6
Context promotion	13.48%	12
Creative packages	6.74%	6
Creative Viral Pictures	11.24%	10
Blogging	22.47%	20
Webinar	3.37%	3
SalePage	14.61%	13
Plugin/ tOols	2.25%	2
Mobile apps	10.11%	9
Games	3.37%	3
Survey	13.48%	12
Contest	10.11%	9
Total Respondents: 89		

Q23 Những phần vật liệu và kỹ thuật nào bạn đã có

Answered: 44 Skipped: 132



Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online



Answer Choices	Responses	Count
Bộ sales kit in	34.09%	15
Bộ sales kit Digital	13.64%	6
Video giới thiệu DN	27.27%	12
Video giới thiệu sản phẩm	31.82%	14
Video viral sáng tạo	4.55%	2
Tài khoản Adwords	45.45%	20
Tài khoản Facebook ads	63.64%	28
Fanpage Công ty	59.09%	26
Fanpage sản phẩm	52.27%	23
Fanpage cộng đồng khách hàng	27.27%	12
Cài code re-marketing adwords lên website	25.00%	11
Cài code re-marketing FB lên website	22.73%	10

Internet Marketing - bài tập buổi 1 - Chiến lược marketing online

Có Google Place + Map	22.73%	10
Có account Youtube và tạo CTA	25.00%	11
Tài khoản Slideshare.net	13.64%	6
Tài khoản Pinterest	18.18%	8
Tài khoản Twitter	18.18%	8
Website công ty	72.73%	32
Website sản phẩm	43.18%	19
Website vệ tinh cho từng chiến dịch hoặc để Seo	15.91%	7
đã từng viết bài PR	31.82%	14
Có phiên bản Mobile bán hàng	13.64%	6
Có trang sales page bán hàng	18.18%	8
Có Application mobile	6.82%	3
Có SMS brand name	11.36%	5
Có hệ thống Email Marketing chuyên nghiệp	11.36%	5
Có List database emails khách hàng cũ	40.91%	18
Có List database emails khách hàng tiềm năng	25.00%	11
đã biết chạy Video ads trên Youtube	20.45%	9
Total Respondents: 44		

Q24 Những điểm cần nhớ khi làm digital marketing

Answered: 50 Skipped: 126

Answer Choices	Responses	
1	100.00%	50
2	98.00%	49
3	92.00%	46
4	76.00%	38
5	70.00%	35
6	42.00%	21