

ĐỀ CƯƠNG KHOÁ HỌC**Tên khoá học:** CHUYỂN ĐỔI SỐ DÀNH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ & SIÊU NHỎ**Thời lượng khoá học:** Khóa học gồm 6 buổi - 18 giờ**Thời gian:** Ngày 26/3, 02/4 và 16/4/2022

Sáng: 8:00 – 11:00

Chiều: 13:00 – 16:00

Giảng viên:

- ✓ Mr. Nguyễn Tiến Nghĩa, Founder & CEO Oxygen, Master trainer – Vietnam Digital 4.0 (Dự án của Google phối hợp Bộ Công thương)
- ✓ Ms. Phan Thị Đài Trang, Account manager – WOAY, Social Manager – Mekong Communication, Trainer – Vietnam Digital 4.0 (Dự án của Google phối hợp Bộ Công thương)
- ✓ Mr. Nguyễn Tuấn Khoa, Former Marcom Manager – Golden Gate Group, Former Biller Marketing Manager – PAYOO, Trainer – Vietnam Digital 4.0 (Dự án của Google phối hợp Bộ Công thương)
- ✓ Mr. Phạm Duy Anh Dũng, Manager – Conversion Media Agency, Former SEM Manager – Tiki, Trainer – Vietnam Digital 4.0 (Dự án của Google phối hợp Bộ Công thương)

Đối tượng tham gia:

- Các Doanh nghiệp, Cơ sở sản xuất kinh doanh, Đơn vị kinh doanh vừa & nhỏ thuộc những nhóm ngành nghề khác nhau
- Các cá nhân / nhóm đang có ý định khởi nghiệp hoặc đang khởi nghiệp
- Những cá nhân đang vận hành mô hình kinh doanh nhỏ & lẻ như bán bánh mì, trà sữa

(Yêu cầu cơ bản: Các nhóm đối tượng tham gia cùng 1 lớp học phải có mô hình hoạt động, quy mô doanh nghiệp tương đương nhau)

I. Mục tiêu của khoá học:

Giúp các đơn vị có những kiến thức và kỹ năng cần thiết để khởi sự kinh doanh như là:

1. Hiểu những nguyên tắc để tạo nên 1 cơ sở kinh doanh trên nền tảng số
2. Thực hành sử dụng một số ứng dụng thông minh để giúp tối ưu kế toán, chi phí, tồn kho, vận chuyển cho doanh nghiệp
3. Hướng dẫn cách bán hàng trên các nền tảng thương mại điện tử hiệu quả
→ Bước đầu giúp doanh nghiệp triển khai những hệ thống vận hành tối ưu bằng phương pháp chuyển đổi số

II. Nội dung khoá học:

COURSE	Buổi	Chủ đề (Module)	Bài học	Nội dung chi tiết	Thời gian (giờ)
CHUYỂN ĐỔI SỐ HỖ TRỢ TRUYỀN THÔNG DOANH NGHIỆP	BUỔI 1-2	HƯỚNG DẪN QUẢNG CÁO DOANH NGHIỆP TRÊN	Hành trình khách hàng	1. Phân biệt các kênh truyền thông Online và Offline 2. Thấu hiểu hành trình khách hàng 3. Các kênh Online tác động thế nào đến hành trình khách hàng 4. Cách thiết lập KPI phù hợp	1
				1. Tổng quan về Truyền thông Online	1.5

	NỀN TẢNG SỐ	Những kênh Truyền thông Online	<ul style="list-style-type: none"> 2. Vai trò và điểm mạnh của các kênh Online 3. Phân biệt 3 nhóm kênh Online 4. 6 loại kênh Online: SEO, SEM, Social, GDN, Email, Refferal 		
		Lên kế hoạch tiếp thị kỹ thuật số: bằng 6 bước cơ bản	<ul style="list-style-type: none"> 6 bước lập kế hoạch 1. Xác định mục tiêu 2. Xác định đối tượng 3. Thông điệp truyền thông 4. Chọn kênh 5. Kế hoạch chi tiết 6. Phân nhóm và thực hành 	1.5	
		Hướng dẫn sử dụng gửi email đến khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> 1. Quy tắc sử dụng email chăm sóc khách hàng 2. Cách viết nội dung email 3. Hệ thống mailchimp 4. Hướng dẫn sử dụng 	2	
	BUỔI 3-4	THU HÚT KHÁCH HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI	Chiến lược truyền thông Mạng XH	<ul style="list-style-type: none"> 1. Vai trò MXH 2. Những bước thiết lập chiến lược truyền thông MXH 3. Các nền tảng phổ biến 	2
			Cách viết nội dung thu hút	<ul style="list-style-type: none"> 1. Tiếng nói thương hiệu 2. Chiến lược viết nội dung 3. Viết một nội dung thu hút 4. Viết một nội dung không vi phạm 5. Thực hành 	1
			Tạo dựng Video hút khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> 1. Sức mạnh của Clip trên truyền thông trực tuyến 2. Những quy tắc để có Clip thu hút 3. Thực hiện quay Clip 4. Hậu kỳ 5. Thực hành 	2
			Xây dựng kênh truyền thông YouTube / TikTok	<ul style="list-style-type: none"> 1. Hướng dẫn cách thiết lập kênh YouTube / TikTok 2. Giải thích các quy tắc Youtube Academy để đảm bảo kênh YouTube không vi phạm 3. Cách up các nội dung lên kênh YouTube và tránh vi phạm các vấn đề về Bản quyền 	1
	BUỔI 5 - 6	TỐI ƯU CHI PHÍ QUẢNG CÁO TRÊN MẠNG XÃ HỘI	Hướng dẫn quảng cáo Facebook cơ bản	<ul style="list-style-type: none"> 1. Nguyên tắc chính quảng cáo Facebook 2. Các loại hình quảng cáo thường gặp 3. Cách tạo Facebook Business 4. Thiết lập chiến dịch quảng cáo 	2
			Hướng dẫn quảng cáo Google adword cơ bản	<ul style="list-style-type: none"> 1. Những nguyên tắc về từ khóa 2. Thực hiện lên bộ từ khóa với công cụ hỗ trợ từ khóa 	2

				3. Đối sánh quảng cáo 4. Đấu thầu	
			Hướng dẫn quảng cáo GDN	1. Nguyên tắc quảng cáo GDN 2. Set đối tượng quảng cáo 3. Cách set quảng cáo GDN 4. Set nhóm Retargeting	2
			Livestream bán hàng trên mạng xã hội	1. Các ứng dụng hỗ trợ livestream đa nền tảng 2. Xây dựng kịch bản livestream 3. Các nguyên tắc cần nhớ khi livestream 4. Thực hành livestream bán hàng	2
			Đo lường hiệu quả từ truyền thông trực tuyến - P1	1. Vai trò của việc đo lường hiệu quả từ trực tuyến 2. Đo lường từ nền tảng GMB 3. Đo lường từ nền tảng Facebook 4. Đo lường từ nền tảng khác	2
BUỔI 5 - 6 (OPTION 2) hoặc BUỔI BỔ SUNG		ĐO LƯỜNG HIỆU QUẢ TỪ QUẢNG CÁO	Đo lường hiệu quả từ truyền thông trực tuyến - P2	5. Đo lường website bằng Google Search Console 6. Đo lường website bằng Google Analysis 7. Sử dụng dữ liệu đo lường để ra chiến lược (Chú ý: Phần này dành cho các doanh nghiệp, đơn vị sản xuất kinh doanh có sử dụng chi phí quảng cáo online...như: Quán cafe, Nhà hàng nhỏ)	2

III. Điều kiện thực hiện chuyển đổi số:

1. Các Doanh nghiệp, Cơ sở sản xuất & kinh doanh, Cá nhân kinh doanh hoặc Nhóm khởi nghiệp khi tham gia cần phải có sản phẩm/ dịch vụ hoặc một hoạt động kinh doanh đang được vận hành
2. Các đơn vị nêu trên cần phải có một số thiết bị di động cần thiết để truy cập trên môi trường internet như laptop / máy vi tính; điện thoại có thể quay phim tốt
3. Các đơn vị cần sẵn sàng tinh thần cập nhật, cầu tiến tiếp cận sự đổi mới.
4. Vui lòng đem theo laptop và điện thoại để tham gia lớp học

IV. Phương pháp đánh giá mức độ thành công khi chuyển đổi số:

1. Đánh giá về số liệu tăng trưởng từ trực tuyến

- Lượt tiếp cận
- Lượt tương tác
- Lượt inbox
- Lượt chuyển đổi (mua hàng)
- Giảm thiểu chi phí & thời gian vận hành

2. Cách đánh giá hiệu quả:

- Đánh giá theo số liệu nêu ở phần 1
- Hiệu quả giúp tối ưu trong khâu quản trị, quản lý các kênh truyền thông & bán hàng

V. Học phí

- Học phí tham dự: 3.000.000 VNĐ (Chưa bao gồm VAT)

- Học phí ưu đãi: 2.700.000 VNĐ (Chưa bao gồm VAT)