



## ĐỀ CƯƠNG KHOÁ HỌC

**Tên khoá học:** CHUYỂN ĐỔI SỐ DÀNH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ SIÊU NHỎ

**Thời lượng khoá học:** 2 Chuyên đề (Khóa học 6 ngày x 2 buổi x 3 giờ = 36 giờ)

**Thời gian:** Sáng từ 8g00 - 11g00; Chiều từ 13g00 - 16g00

### Đối tượng tham gia:

- Các Doanh nghiệp, Cơ sở sản xuất kinh doanh, Đơn vị kinh doanh nhỏ & siêu nhỏ thuộc những nhóm ngành nghề khác nhau, các DN dưới 20 nhân sự trên địa bàn Thành phố;
- Các cá nhân/ nhóm đang có ý định khởi nghiệp hoặc đang khởi nghiệp;
- Hộ kinh doanh cá thể, 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 DN bước đầu xây dựng & mở rộng hoạt động kinh doanh từ mức độ cơ bản đến nâng cao dần;
- Giúp DN thực hiện các công cụ miễn phí để tạo dựng những tài sản vô hình cho doanh nghiệp như làm 1 logo, thiết kế ấn phẩm quảng bá, thiết lập hệ thống gửi email đến khách hàng, xây dựng các nền tảng bán hàng (sẵn có), nền tảng quản lý bán hàng & khách hàng...
- Giúp DN hiểu được những quy tắc của các kênh truyền thông kỹ thuật số miễn phí hoặc chi phí thấp;
- Giúp DN thực hiện các kênh truyền thông như phía trên để tìm kiếm thêm khách hàng tiềm năng;
- Giúp DN hiểu nguyên tắc vận hành, quản lý thực hiện và tối ưu hoạt động kinh doanh qua những nền tảng kỹ thuật số miễn phí.

### II. Chuyên đề của khóa học

- **Chuyên đề 1: Khởi động chuyển đổi số giúp vận hành doanh nghiệp số**

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 sản 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

• **Chuyên đề 2: Lan tỏa thông tin doanh nghiệp trên mạng số hóa**

Giúp các đơn vị có những kiến thức và kỹ năng cần thiết để xây dựng và quản trị kênh Digital cho riêng đơn vị của mình:

1. Hiểu về các kênh truyền thông Digital
2. Sử dụng kênh truyền thông mạng xã hội để quảng bá, thu hút khách hàng
3. Đo lường các dữ liệu hiệu quả đến từ internet
4. Sử dụng chi phí quảng cáo tối ưu
5. Ứng dụng một số công cụ Marketing miễn phí

→ Truyền thông trên Digital còn có thể dùng những kênh quảng bá miễn phí và phù hợp dành cho doanh nghiệp nhỏ & siêu nhỏ.

**III. Nội dung khoá học:**

COURSE	Buổi	Chủ đề (Module)	Bài học	Nội dung chi tiết	Thời gian (giờ)
CHUYỂN ĐỔI SỐ HỖ TRỢ VẬN HÀNH DOANH NGHIỆP	BUỔI 1-2	KHỞI TẠO DOANH NGHIỆP CHUYỂN ĐỔI SỐ	<b>Khởi tạo Google My Business (GMB)</b>	1. Ứng dụng tìm kiếm với GMB 2. Tận dụng nhóm chức năng GMB 3. Hướng dẫn tạo tài khoản GMB	1
			<b>Chuẩn bị xây dựng website</b>	1. Những yếu tố cơ bản về Website 2. Những quy tắc để có 1 website tốt 3. Những điều cần chuẩn bị khi xây dựng website 4. Hướng dẫn mua tên miền & hosting	1
			<b>Xây dựng 1 Website trên nền tảng miễn phí</b>	1. Hướng dẫn tạo web bằng Google site 2. Hướng dẫn tạo web bằng Blogger 3. Hướng dẫn tạo web bằng Wordpress	2
			<b>Xây dựng 1 Website trên nền tảng có trả phí</b>	1. Hướng dẫn tạo web bằng Haravan/Sapo Web 2. Hướng dẫn quản trị website trên nền tảng Haravan/Sapo web 3. Thực hành	2

Khóa đào tạo Chuyển đổi số dành cho doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ

	BUỔI 3-4	CHUYỂN ĐỔI SỐ HOẠT ĐỘNG QUẢN LÝ VẬN HÀNH - LOGISTIC	<b>Chuyển đổi số quản lý doanh nghiệp trên nền tảng Odoo ERPViệt</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Phần mềm quản lý sản xuất</li> <li>2. Phần mềm quản lý mua hàng và tồn kho</li> <li>3. Phần mềm quản lý nhân sự</li> <li>4. Phần mềm quản lý kế toán tài chính</li> </ol>	3
			<b>Quản lý bán hàng bằng nền tảng Bizfly - ERPViệt</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Phần mềm quản lý bán hàng</li> <li>6. Phần mềm quản lý chăm sóc khách hàng CRM</li> <li>7. Phần mềm quản lý bán lẻ POS</li> </ol>	2
			<b>Các giải pháp logistic khác</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Các nền tảng hỗ trợ việc giao nhận hàng hóa (giaohangtietkiem, giaohangnhanh, sapo express...)</li> </ol>	1
	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Các nền tảng hỗ trợ tối ưu xuất nhập khẩu hàng hóa (smartlog, các đối tác xuất nhập hàng từ Trung Quốc)</li> </ol>				
	BUỔI 5-6	THƯƠNG MAI ĐIỆN TỬ VÀ BÁN HÀNG ĐA KÊNH ĐỂ GIÁ TĂNG DOANH SỐ	<b>Bán hàng trên TMĐT</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tổng quan các kênh TMĐT</li> <li>2. Giới thiệu các kênh TMĐT chính</li> <li>3. Phân tích kênh TMĐT tiêu biểu</li> <li>4. Hướng dẫn cách đăng ký gian hàng trên các sàn TMĐT</li> <li>5. Triển khai tạo kênh bán hàng trên sàn TMĐT</li> </ol>	2
			<b>Tối ưu doanh số trên các nền tảng TMĐT</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Những nguyên tắc chính khi vận hành TMĐT</li> <li>2. Hành trình khách hàng trên TMĐT</li> <li>3. Các bí quyết tối ưu hiển thị sản phẩm</li> <li>4. Bí quyết tăng doanh số trên sàn TMĐT</li> <li>5. Thực hành</li> </ol>	1.5
<b>Quản lý bán hàng đa kênh</b>			<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hệ thống quản lý bán hàng đa kênh là gì?</li> <li>2. Lợi ích của bán hàng đa kênh</li> <li>3. Mô hình giải pháp Sapo Go &amp; Sapo Ommichannel</li> <li>4. Thuận lợi &amp; khó khăn khi sử dụng</li> </ol>	1.5	

Khóa đào tạo Chuyển đổi số dành cho doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ

			<p><b>Quản lý bán hàng qua kênh cửa hàng</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hệ thống quản lý bán hàng kênh trực tiếp là gì?</li> <li>Vai trò và tính năng tiêu biểu</li> <li>Quản lý hàng hóa và bán hàng trực tiếp tại cửa hàng với nền tảng Sapo POS</li> <li>Hướng dẫn sử dụng</li> </ol>	1
<p><b>CHUYỂN ĐỔI SỐ HỖ TRỢ TRUYỀN THÔNG DOANH NGHIỆP</b></p>	<p><b>BUỔI 7-8</b></p>	<p><b>HƯỚNG DẪN QUẢNG CÁO DOANH NGHIỆP TRÊN NỀN TẢNG SỐ</b></p>	<p><b>Hành trình khách hàng</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Phân biệt các kênh truyền thông Online và Offline</li> <li>Thấu hiểu hành trình khách hàng</li> <li>Các kênh Online tác động thế nào đến hành trình khách hàng</li> <li>Cách thiết lập KPI phù hợp</li> </ol>	1
			<p><b>Những kênh Truyền thông Online</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Tổng quan về Truyền thông Online</li> <li>Vai trò và điểm mạnh của các kênh Online</li> <li>Phân biệt 3 nhóm kênh Online</li> <li>6 loại kênh Online: SEO, SEM, Social, GDN, Email, Referral</li> </ol>	1.5
			<p><b>Lên kế hoạch tiếp thị kỹ thuật số: bằng 6 bước cơ bản</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>6 bước lập kế hoạch</li> <li>Xác định mục tiêu</li> <li>Xác định đối tượng</li> </ol>	1.5
				<ol style="list-style-type: none"> <li>Thông điệp truyền thông</li> <li>Chọn kênh</li> <li>Kế hoạch chi tiết</li> <li>Phân nhóm và thực hành</li> </ol>	
			<p><b>Hướng dẫn sử dụng gửi email đến khách hàng</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Quy tắc sử dụng email chăm sóc khách hàng</li> <li>Cách viết nội dung email</li> <li>Hệ thống mailchimp</li> <li>Hướng dẫn sử dụng</li> </ol>	2

Khóa đào tạo Chuyển đổi số dành cho doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ

	BUỔI 9-10	THU HÚT KHÁCH HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI	Chiến lược truyền thông Mạng XH	<ol style="list-style-type: none"> <li>Vai trò MXH</li> <li>Những bước thiết lập chiến lược truyền thông MXH</li> <li>Các nền tảng phổ biến</li> </ol>	2
			Cách viết nội dung thu hút	<ol style="list-style-type: none"> <li>Tiếng nói thương hiệu</li> <li>Chiến lược viết nội dung</li> <li>Viết một nội dung thu hút</li> <li>Viết một nội dung không vi phạm</li> <li>Thực hành</li> </ol>	1
			Tạo dựng Video hút khách hàng	<ol style="list-style-type: none"> <li>Sức mạnh của Clip trên truyền thông trực tuyến</li> <li>Những quy tắc để có Clip thu hút</li> <li>Thực hiện quay Clip</li> <li>Hậu kỳ</li> <li>Thực hành</li> </ol>	2
			Xây dựng kênh truyền thông YouTube / TikTok	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hướng dẫn cách thiết lập kênh YouTube / TikTok</li> <li>Giải thích các quy tắc Youtube Academy để đảm bảo kênh YouTube không vi phạm</li> <li>Cách up các nội dung lên kênh YouTube và tránh vi phạm các vấn đề về Bản quyền</li> </ol>	1
	BUỔI 11 - 12	TỐI ƯU CHI PHÍ QUẢNG CÁO TRÊN MẠNG XÃ HỘI	Hướng dẫn quảng cáo Facebook cơ bản	<ol style="list-style-type: none"> <li>Nguyên tắc chính quảng cáo Facebook</li> <li>Các loại hình quảng cáo thường gặp</li> <li>Cách tạo Facebook Business</li> <li>Thiết lập chiến dịch quảng cáo</li> </ol>	2
			Hướng dẫn quảng cáo Google adword cơ bản	<ol style="list-style-type: none"> <li>Những nguyên tắc về từ khóa</li> <li>Thực hiện lên bộ từ khóa với công cụ hỗ trợ từ khóa</li> <li>Đổi sánh quảng cáo</li> <li>Đấu thầu</li> </ol>	2

	BUỔI 11 - 12 (OPTI ON 2) hoặc BUỔI BỔ SUNG	ĐO LƯỜNG HIỆU QUẢ TỪ QUẢNG CÁO	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
			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

#### IV. 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

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

1. Đánh giá về số liệu tăng trưởng từ trực tuyến
  - Lướt tiếp cận
  - Lướt tương tác

- Lướt inbox
- Lướt chuyên 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

## VI. Cấp chứng nhận

- Học viên được cấp chứng nhận hoàn thành khóa học (do HUBA và DXCenter cấp) sau khi hoàn thành 02 chuyên đề với điều kiện tham gia ít nhất 80% buổi học.

## VII. 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)

✓ Ms. Võ Thái Thảo, Chief Marketing Officer – WOAY, Trainer – Vietnam Digital 4.0 (Dự án của Google phối hợp Bộ Công thương)

✓ Mr. Hoàng Thái Tú, CEO Công ty Cổ phần truyền thông Sbusiness, nguyên giám đốc Marketing tập đoàn giáo dục quốc tế Nguyễn Hoàng, Trainer – Vietnam Digital 4.0 (Dự án của Google phối hợp Bộ Công thương)

Mọi thông tin chi tiết xin vui lòng liên hệ Ms Thanh Thảo, SĐT 08888 77 602, email [thao.ntt@dxcenter.org.vn](mailto:thao.ntt@dxcenter.org.vn) hoặc Mr Tiến Vũ, SĐT 08888 77 584, email [vu.nt@dxcenter.org.vn](mailto:vu.nt@dxcenter.org.vn)