

# ÁP DỤNG DIGITAL MARKETING TRONG HOẠT ĐỘNG MARKETING

Trong thời đại số hóa ngày nay, cùng với Marketing truyền thống qua các kênh quảng cáo trên TV, ngoài trời, tại các sự kiện,... “Digital Marketing” qua Web/SNS ngày càng có vai trò quan trọng. Khóa học này giúp học viên hiểu được ý nghĩa của “Digital Marketing” và cân nhắc để lựa chọn được chiến lược Marketing phù hợp với công ty mình và cách thức thực hiện qua thảo luận với chuyên gia tư vấn. Trên thị trường, các sản phẩm/dịch vụ liên tục được đa dạng hóa, vấn đề sống còn là nhanh chóng tạo ra sự khác biệt so với các đối thủ? Marketing 4.0 của Philip Kotler chỉ ra rằng “lấy khách hàng là trung tâm” để Marketing bằng sự kết hợp Marketing truyền thống và Digital Marketing là chìa khóa để thành công.

## GIẢNG VIÊN

### Mr. Watabe Tomoki

- Chuyên viên marketing của HSBC Japan  
- Chuyên gia của Skylight consulting (được sáng lập bởi cựu nhân viên của Accenture) với vai trò là tư vấn cho các dự án hỗ trợ thiết lập và thực hiện chiến lược kinh doanh.



- Hỗ trợ cho các dự án thiết lập và thực hiện chiến lược marketing, chiến lược kinh doanh cho các doanh nghiệp Nhật, Mỹ ở nhiều ngành nghề khác nhau như ngân hàng, bán lẻ, sản xuất, được phẩm.

## THỜI GIAN

Ngày 26 ~ 28/ 6/ 2019 (3 ngày )  
Sáng 9:00 ~ 12:00  
Chiều 13:30 ~ 16:30

## HỌC PHÍ

**4.200.000 VNĐ/người**  
(bao gồm chi phí tài liệu và ăn nhẹ)

## NGÔN NGỮ

Tiếng Nhật có phiên dịch sang tiếng Việt.

## LIÊN HỆ

Mr. Đức, Ms.Thùy, Mr. Nam

Tel: (028) 3512 2151

Fax: (028) 3512 2150

Email: bc@vjcccmc.org.vn

Web: www.vjcccmc.org.vn

## ĐỐI TƯỢNG

Doanh nhân, cấp quản lý, trưởng phòng, trưởng nhóm.

## NỘI DUNG

	ĐỀ TÀI	NỘI DUNG
Ngày 01	<b>Buổi mở đầu</b>	Phương pháp và nội quy trong lớp học Tự giới thiệu về bản thân trong nhóm - Tự giới thiệu về bản thân bằng câu chuyện đùa
	<b>Sơ lược về marketing</b>	Ý nghĩa của hoạt động marketing của doanh nghiệp và các bước căn bản của marketing Học cách phân tích/ STP thông qua bài tập - Môi trường bên ngoài và bên trong công ty, phân khúc, mục tiêu và định vị nhóm khách hàng mục tiêu - Qua các ví dụ về nhà sản xuất thuốc lá, hiểu các yếu tố quan trọng để thực hiện Marketing Mix (4P)
Ngày 02	<b>Chiến lược thương hiệu</b>	Thông qua các thương hiệu nổi tiếng trên thế giới, hiểu khái niệm về chiến lược thương hiệu Suy nghĩ về chiến lược thương hiệu của công ty
	<b>Trải nghiệm khách hàng</b>	Thế nào là trải nghiệm khách hàng? Có vai trò như thế nào trong doanh nghiệp? Học phương pháp trực quan hóa trải nghiệm khách hàng thông qua bài tập thực hành - Hãy thử ghi ra việc trải nghiệm mua xe hơi (quy trình mua hàng của khách hàng)
	<b>Sơ lược về digital marketing</b>	Các khái niệm về digital marketing Qua các ví dụ thực tế thành công về Web marketing của các nhà sản xuất mỹ phẩm Nhật Bản, học về cơ cấu và cách vận hành của digital marketing
Ngày 03	<b>BtoB Marketing</b>	Qua các ví dụ thực tế mà các nhà cung cấp Nhật Bản thực hiện, học về các khái niệm về BtoB marketing
	<b>Chiến lược marketing</b>	Từ những điều đã học, tìm ra chiến lược marketing tối ưu cho công ty
	<b>Tổng kết</b>	• Tổng kết bài giảng

## ĐỊA ĐIỂM

Phòng TOKYO - Tòa nhà VJCC-HCMC

Số 15 đường D5, P.25, Q.Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh

**PHIẾU ĐĂNG KÝ**

Công ty: .....  
 Địa chỉ: .....  
 Mã số thuế: .....  
 Tel: ..... Fax: ..... Email: .....  
 Người liên hệ: ..... Chức vụ: .....

Học viên tham dự khóa học: BC 16-1819

1.  Ông/  Bà: ..... Ngày sinh: .....  
 Chức vụ: .....
2.  Ông/  Bà: ..... Ngày sinh: .....  
 Chức vụ: .....
3.  Ông/  Bà: ..... Ngày sinh: .....  
 Chức vụ: .....
4.  Ông/  Bà: ..... Ngày sinh: .....  
 Chức vụ: .....
5.  Ông/  Bà: ..... Ngày sinh: .....  
 Chức vụ: .....

**THÔNG TIN LIÊN HỆ**

Để đăng ký, xin Quý vị vui lòng:

1. Điền đầy đủ thông tin vào Phiếu đăng ký và gửi email hoặc fax đến VJCC (giữ chỗ tạm thời)
2. Hoàn thành thủ tục đóng học phí trực tiếp tại VJCC hoặc chuyển khoản (đăng ký chính thức).
3. Thông tin Tài khoản:

Ngân hàng: **Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV)**  
**-Chi nhánh Thủ Thiêm**

- Tên TK: **Phân Viện Phát triển Nguồn Nhân lực Việt Nam - Nhật Bản tại TP.HCM.**
- Số tài khoản: **1661 00000 24150**

Ngân hàng: **Ngân hàng Vietcombank - Chi nhánh Đông Sài Gòn**

- Tên TK: **PHÂN VIỆN PT NNL VN-NHẬT BẢN TẠI TP.HCM**
- Số tài khoản: **053-100-256-1385**

**Chi tiết xin liên hệ : Mr. Đức, Ms. Thùy**

**Tel: 028-3512-2151 Fax 028-3512-2150**

**Email: [bc@vjchcmc.org.vn](mailto:bc@vjchcmc.org.vn)**

**Số 15 đường D5, P.25, Q.Bình Thạnh, TP. HCM.**

**Website: [www.vjchcmc.org.vn](http://www.vjchcmc.org.vn)**

