

NHÓM 13



ĐỀ TÀI:

**mobile
marketing**

GVHD: Thầy Huỳnh Phước Nghĩa



DANH SÁCH NHÓM 13

Trần Quang Dũng (Mar 1)
Lê Thị Thanh Tâm (Mar 1)
Vũ Ngọc Vân Anh (Mar 2)
Nguyễn Hữu Khương (Mar 2)
Võ Phương Thanh (Mar 2)
Lâm Thùy Dung (Mar 3)
Trần Thúy Quỳnh Ngân (Mar 3)
Nguyễn Văn Việt (Mar 3)

NỘI DUNG

GIỚI THIỆU VỀ SỬ DỤNG THIẾT BỊ DI ĐỘNG

NGHIÊN CỨU ỨNG DỤNG CỦA MA

THỰC TIỄN THÀNH CÔNG CỦA MA

PHÂN TÍCH HẠN CHẾ MA

ÁP DỤNG CHO DOANH NGHIỆP VIỆT NAM



GIỚI THIỆU VỀ SỬ DỤNG THIẾT BỊ DI ĐỘNG

KHÁI NIỆM

Thiết bị di động là thiết bị viễn thông liên lạc có thể sử dụng trong không gian rộng.



KHÁI NIỆM

**150
TRIỆU**

80%

45%



NHỮNG XU HƯỚNG

1. Năm 2020 có 100 triệu ứng dụng và website dành cho di động.
2. Cứ 2 sản phẩm số bán ra thị trường sẽ có 1 sản phẩm là thiết bị di động.
3. Thương mại điện tử qua di động phát triển mạnh.
4. Hệ điều hành mở - Android của Google sẽ trở thành nền tảng ứng dụng di động hàng đầu.
5. Di động tham gia chăm sóc sức khỏe con người.



NHỮNG XU HƯỚNG

6. Khoảng 95% điện thoại sẽ có chức năng thoại video.
7. SMARTPHONE sẽ mở rộng chức năng kết nối với các thiết bị tại gia.
8. Tốc độ kết nối sẽ được cải thiện đáng kể với sự phát triển của mạng 3G và 4G.
9. Tất cả ĐTDD đều có trình duyệt WEB.



100mbps-1GBps

ỨNG DỤNG MARKETING TRONG MOBILE



Tăng mức độ nhận biết nhãn hiệu với khách hàng

Tạo cơ sở dữ liệu về mối quan tâm khách hàng

Định hướng sự chú ý của khách hàng

Tăng sự trung thành của khách hàng với thương hiệu

NGHIÊN CỨU VỀ ỨNG DỤNG MOBILE MARKETING & ADVERTISING (MA)



KHÁI NIỆM

Mobile Marketing là “việc sử dụng các phương tiện không dây là công cụ chuyển tải nội dung và nhận lại các phản hồi trực tiếp trong các chương trình truyền thông marketing hỗn hợp”.



KHÁI NIỆM

Đơn vị tham
gia 1 chương
trình Mobile
Marketing

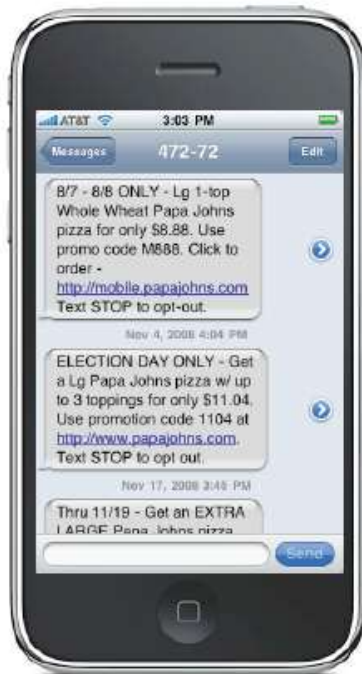
Sản phẩm và dịch vụ

Đơn vị cung cấp
ứng dụng di động

Nhà cung cấp dịch
vụ mạng

Phương tiện
truyền thông

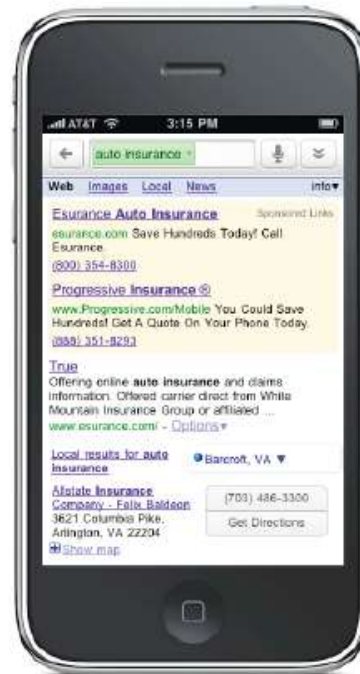
CÁC HÌNH THỨC ỨNG DỤNG CỦA MOBILE MARKETING



SMS Ads



Wap Display Ads



Search Ads



App Display Ads

CÁC HÌNH THỨC ỨNG DỤNG CỦA MOBILE MARKETING



WAP Display Ads

- ✓ Đăng thông tin về doanh nghiệp qua WAP
- ✓ Đặt banner quảng cáo lên WAP.



SMS



GIÁ PSMS



Tỷ lệ phân chia với nhà mạng

Đầu số	Giá cước MO Service	% doanh thu nhà mạng hưởng		
		Mobifone	Vinaphone	Viettel
8004	500 VNĐ	79	79	70
8104	1.000 VNĐ	55	55	65
8204	2.000 VNĐ	50	50	60
8304	3.000 VNĐ	50	50	60
8404	4.000 VNĐ	50	50	60
8504	5.000 VNĐ	45	45	55
8604	10.000 VNĐ	45	45	55
8704	15.000 VNĐ	45	45	55

HỆ THỐNG SMS MARKETING



GIẢI PHÁP MARKETING BẰNG SMS



Phần mềm

SMSCaster E-Marketer
GSM/CDMA Enterprise v3.7

Một số giải pháp ứng dụng:

- + **Marketing:** Chăm sóc khách hàng
- + **Truy vấn:** thông tin: giá vàng, tỷ giá, điểm thi,..
- + **Security:** Cảnh báo lỗi hệ thống, hệ thống bị xâm nhập.
- + **Email alert:** thông báo khi có email mới
- + **Remote control:** Điều khiển từ xa bằng tin nhắn

GAMESHOW



NGÓN TAY THẦN TỐC

NGÓN TAY THẦN TỐC

0124 664 3106

LADYGAGA.SUKA.ALIBABA



(Chữ hoa và chữ thường đều hợp lệ)

Bluetooth Marketing



Bluetooth Marketing là một trong những ứng dụng Digital Marketing đang phát triển mạnh và được xem là xu hướng của ngành quảng cáo hiện đại.



Bluetooth Marketing



Bước 1:

Mở Bluetooth từ điện thoại

Bước 2:

Chấp nhận dữ liệu Yamaha Bluetooth

Bước 3:

Khám phá và chia sẻ file nhạc MP3,
hình ảnh, clips



Ngày xưa,
ngày xưa...



QR Code

QR code là một mã quảng cáo được tạo ra sẵn trong đó chứa thông tin quảng cáo như địa chỉ web, số điện thoại, coupon giảm giá,...



QR Code

Ưu điểm:

- ✓ Khả năng sửa lỗi cao.
- ✓ Ở Việt Nam, điện thoại hầu hết đều có camera.
- ✓ Ứng dụng giải mã QR Code đa dạng.
- ✓ Giá truy cập Internet từ điện thoại rẻ.



QR CODE CLIP



QUY TRÌNH THỰC HIỆN CHIẾN DỊCH MA

Quy trình thực hiện chiến dịch MA



Xác định
mục tiêu

Lựa chọn
danh
sách
người
nhận

Thiết kế
nội dung
thông
điệp

Lên kế
hoạch
gửi thông
điệp

Thực
hiện và
theo dõi

Phân tích
hiệu quả
& điều
chỉnh

Đánh giá hiệu quả MA

- ✓ Tiếp cận trực tiếp.
- ✓ “Mọi lúc - mọi nơi” .
- ✓ Hiệu quả tức thì đo lường được.
- ✓ Chi phí thấp, tiết kiệm thời gian, tỷ lệ phản hồi cao.



Đánh giá hiệu quả MA

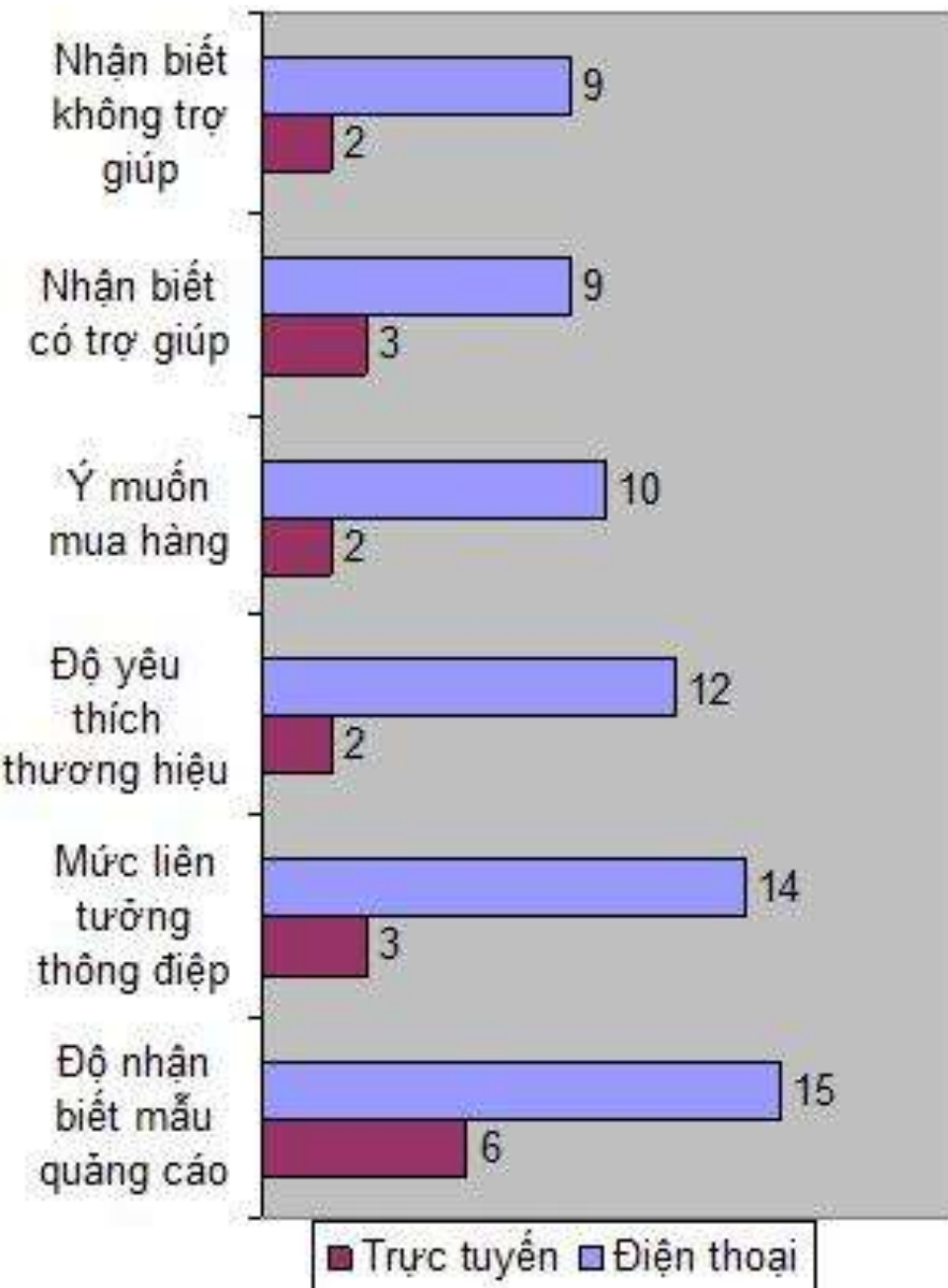
- ✓ Thu thập được thông tin thị trường và phản hồi từ thị trường.
- ✓ Tạo ra một cơ sở dữ liệu về những mối quan tâm của khách hàng



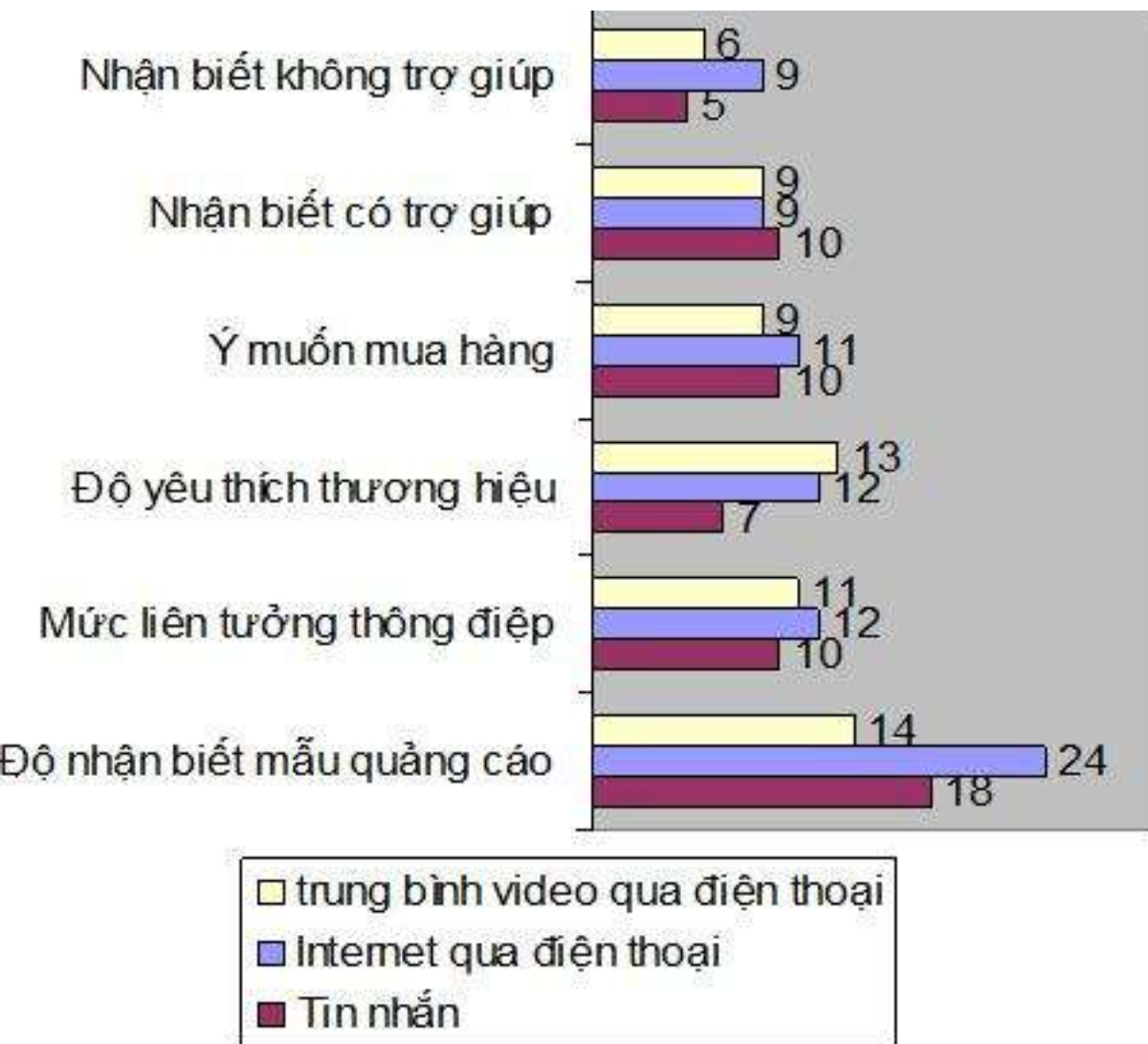
Đánh giá hiệu quả MA



- ✓ Tăng mức độ nhận biết nhãn hiệu đối với khách hàng .
- ✓ Tăng sự trung thành.



Hiệu quả của quảng cáo *trực tuyến* và qua *điện thoại* đối với một số tiêu chuẩn đánh giá tại thị trường Mỹ, 11/2007 đến 12/2009



**Hiệu quả của
quảng cáo qua
điện thoại với
một số tiêu
chẩn thương
hiệu tại thị
trường Mỹ,
phân loại theo
định dạng,
11/2007 đến
12/2009**

Những hoạt động cần MA

- ✓ Quảng bá thương hiệu
- ✓ Chăm sóc khách hàng
- ✓ Thực hiện chương trình khuyến mãi
- ✓ Giới thiệu dịch vụ, sản phẩm mới
- ✓ Cung cấp dịch vụ gia tăng
- ✓ Thông báo các sự kiện mới





THỰC TIỄN
THÀNH
CÔNG TỪ
ỨNG DỤNG
MA

Nike ZOOM China Bluetooth Stopwatch



Địa điểm: diễn ra đồng thời tại Thượng Hải, Bắc Kinh và Quảng Châu
Thời gian chiến dịch: 21 ngày (từ 01.08.2007)
Mục đích: Quảng bá cho dòng sản phẩm Nike Zoom gồm 21 mẫu giày



Nike ZOOM China Bluetooth Stopwatch



Nội dung:

- ✓ 3 Billboard lớn được đặt tại 3 thành phố trên, báo cho khách hàng bật bluetooth lên.
- ✓ Khách hàng nhận được 1 thông báo rằng hãy chạy thật nhanh đến cửa hàng Nike gần nhất để nhận 1 đôi giày.

Nike ZOOM ChinaBluetooth Stopwatch

Nike ZOOM China Bluetooth Stopwatch



Kết quả:

12.592 tin nhắn được gửi đi.

4.000 người tham gia chạy.

63 đôi giày được tặng

Gần 1 tỷ bài chia sẻ lan truyền trên mạng

700.000 bài báo in

17 triệu người có cơ hội nhìn thấy

Billboard

NOKIA - “KHOẢNH KHẮC CUỘC SỐNG”

Cách thức thực hiện:

- ✓ 6 bức ảnh “Khoảnh khắc cuộc sống” được đăng trên báo khắp cả nước.
- ✓ Khách hàng gửi bình chọn đến số 19001510
- ✓ Tất cả người bình chọn đúng sẽ tham gia rút thăm may mắn cho 6 giải thưởng

Kết quả:

- ✓ Chiến dịch bằng tin nhắn thật sự nóng bỏng & thành công.
- ✓ 30.000 số điện thoại đã được thu thập cho các hoạt động marketing trong tương lai.





HẠN CHẾ CỦA MA

HẠN CHẾ CỦA MA

- ✓ SMS: nội dung thông điệp ngắn, dễ bị xếp vào tin rác nếu gửi không đúng đối tượng khách hàng. (Nghị định 90/2008/NĐ-CP về chống thư rác)
- ✓ MMS: đòi hỏi điện thoại phải có chức năng nhận MMS, chi phí cao hơn nhiều so với SMS.

HẠN CHẾ CỦA MA

- ✓ WAP: kích thước màn hình điện thoại nhỏ, không thể hiện đủ nội dung cần quảng cáo trên WAP.
- ✓ Bluetooth: khách hàng chỉ tập trung ở giới trẻ, ở thành thị, hạn chế không gian, kỹ thuật.
- ✓ QR code: đòi hỏi trình độ cao ở người sử dụng để có thể giải mã.

ỨNG DỤNG DN VIỆT NAM

NÊN

- ✓ Đối tượng đầu tiên cần tiếp cận nên là những khách hàng cũ.
- ✓ Thiết kế thông điệp rõ ràng, tránh gây nhầm lẫn, làm cho khách hàng cảm nhận được giá trị doanh nghiệp mang lại cho họ.

ỨNG DỤNG DN VIỆT NAM

NÊN

- ✓ Gửi thông điệp đến đúng đối tượng.
- ✓ Lựa chọn hình thức Marketing phù hợp.

ỨNG DỤNG DN VIỆT NAM

KHÔNG NÊN

- ✓ Lạm dụng tính nhanh chóng, rẻ của MA để Spam.
- ✓ Lặp lại 1 hình thức MA, dễ gây nhàm chán.



**THANKS
FOR
LISTENING**