

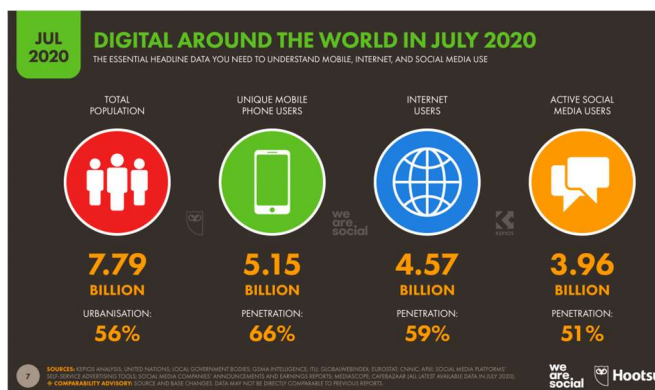


XU HƯỚNG ỨNG DỤNG MARTECH TRONG DOANH NGHIỆP BÁN LẺ TRỰC TUYẾN

Nguyễn Trường Phi
CEO – Maxbuy Group

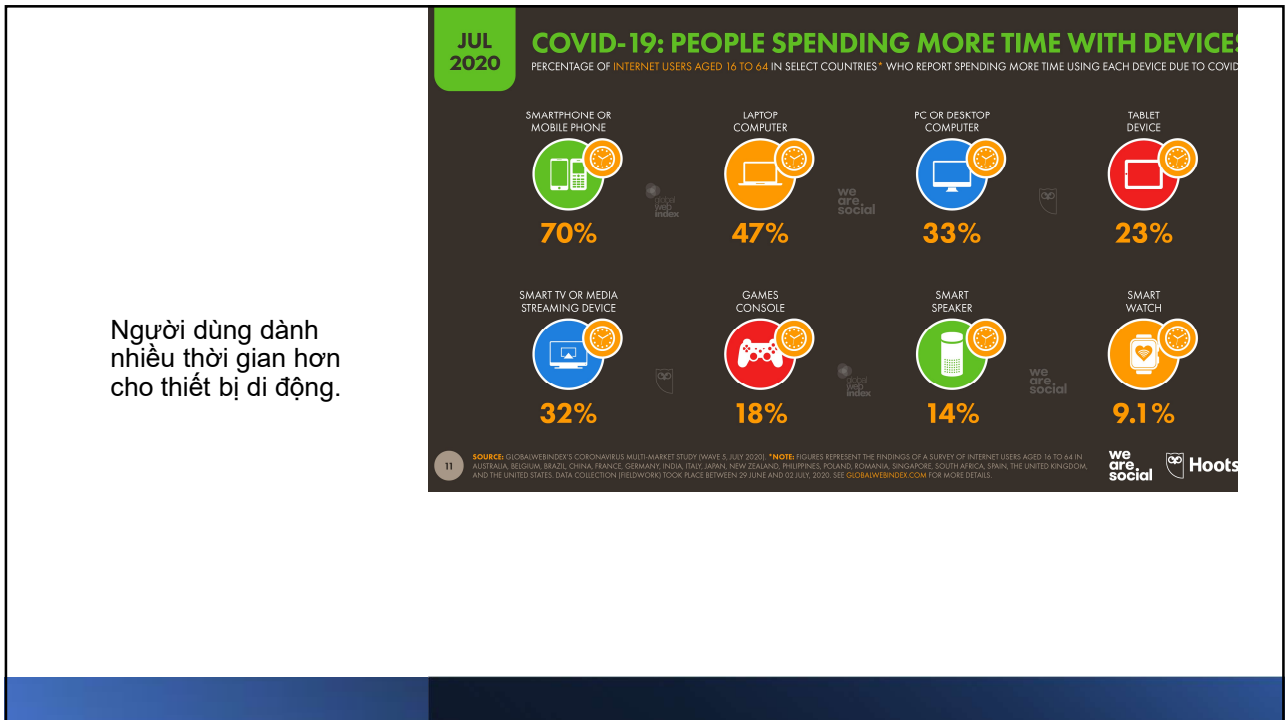
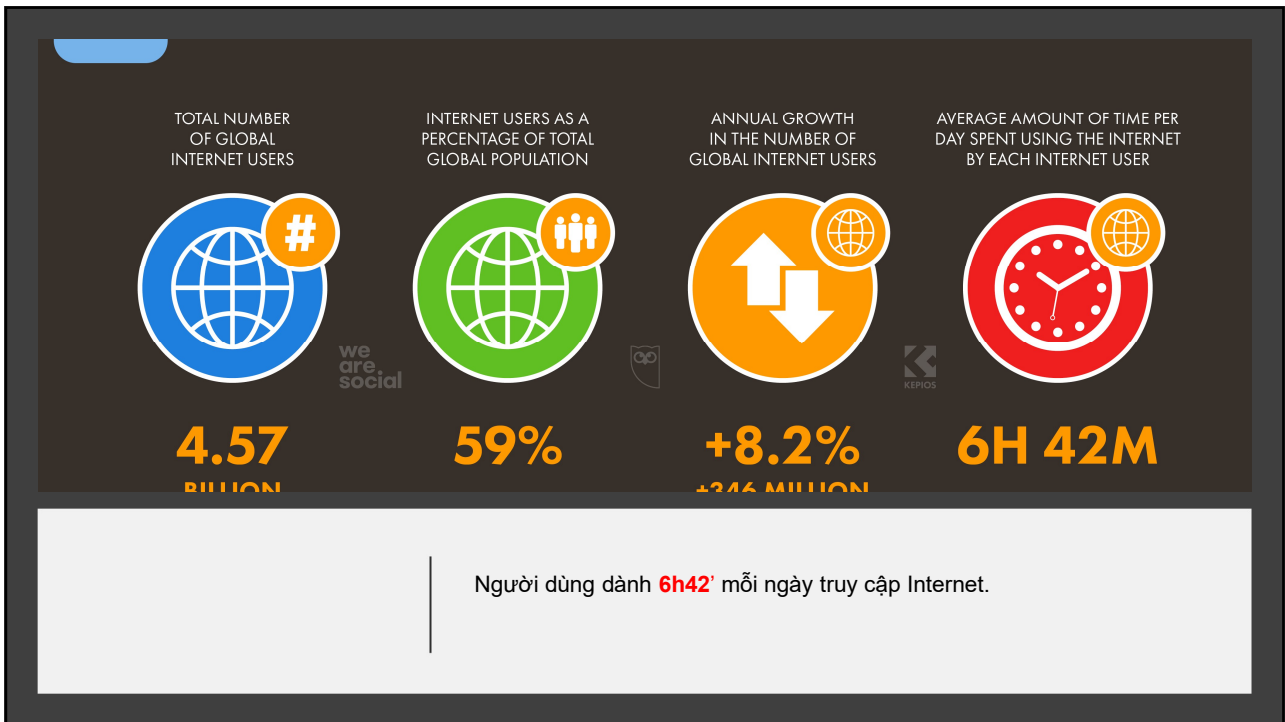
Hà Nội, tháng 11 năm 2020

Một vài dữ liệu Digital toàn cầu 2020



59% dân số dùng Internet. Tăng **8.2%** với năm 2019

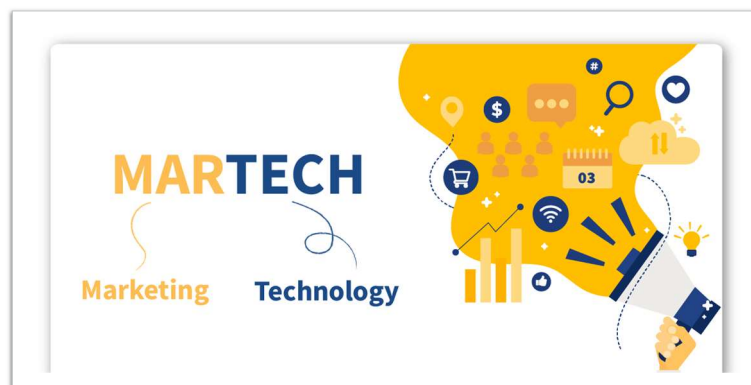
51% kích hoạt, sử dụng Mạng xã hội. Tăng **10.5%** so với năm 2019



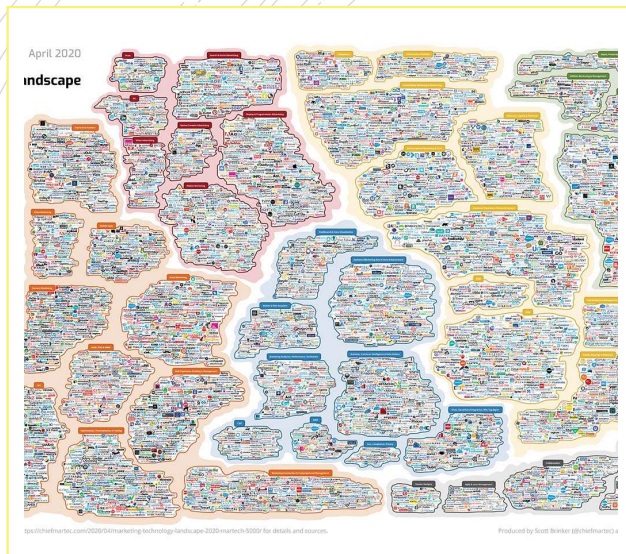
Dữ liệu Digital Việt Nam 2020



- Trên **67** triệu người dùng internet đạt **70% dân số**. Tăng hơn **10%** so với cùng kỳ 2019
- **145,8 triệu** kết nối. Nghĩa là mỗi người có hơn 1 thiết bị kết nối internet.



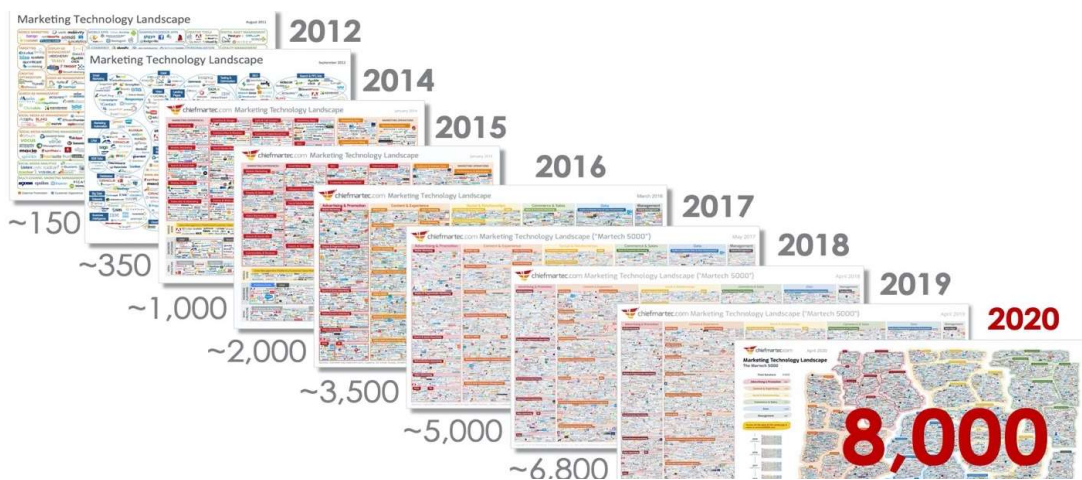
Xu hướng ứng dụng Martech

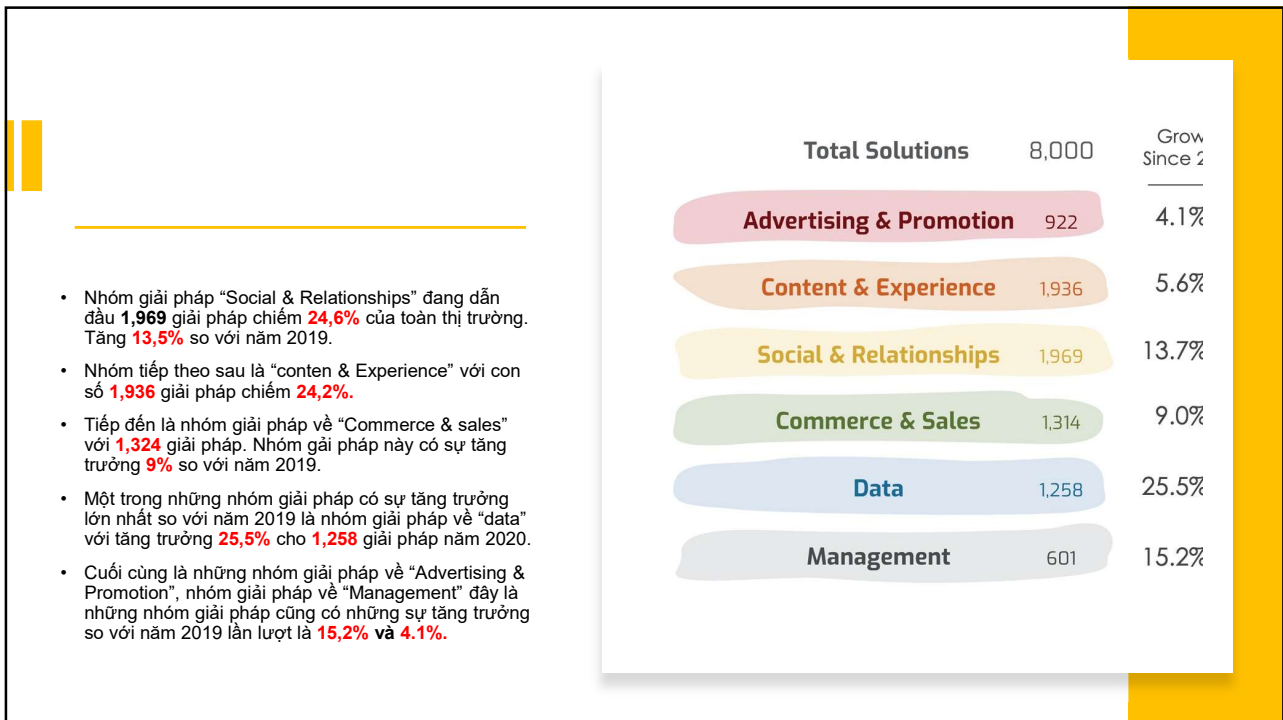


Gần **8000** giải pháp và ứng dụng Martech 2020.

Tăng **13.6%** so với năm 2019.

Tăng trưởng Martech 2011-2020





Ứng dụng Martech trong mô hình bán lẻ trực tuyến

Với các doanh nghiệp bán lẻ trực tuyến (B2C), loại hình doanh nghiệp có số lượng khách hàng rất lớn, hàng chục nghìn, trăm nghìn thậm chí hàng triệu khách hàng, và khách hàng được chia nhỏ ra làm nhiều nhóm với các chân dung, đặc điểm khác nhau.

=> Do vậy việc ứng dụng Martech để khai thác, quản lý, tiếp cận hay nuôi dưỡng khách hàng sẽ mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp

Lợi ích

- Tự động hoá quy trình tạo ra cơ hội bán hàng hoặc nuôi dưỡng cơ hội bán hàng mới.
- Tăng trải nghiệm của khách hàng đối với doanh nghiệp trên môi trường số.
- Giảm thiểu sự phụ thuộc về chi phí cũng như về việc mang về khách hàng mới từ các kênh quảng cáo.
- Đồng bộ và kết nối giữa các điểm bán trực tiếp với hệ thống quảng cáo online (online to offline - O2O).
- Tích lũy dữ liệu, thông tin khách hàng.



Mô hình
Martech
trong doanh
nghiệp B2C

Giai đoạn 1: Thu hút, tiếp cận KH

- Giai đoạn tiếp cận khách hàng

=> Sử dụng các nhóm công cụ, giải pháp: Advertising and promotion, Social, SEO, Email....



Giai đoạn 2: Điều hướng phân loại khách hàng



- Tập trung chuyên sâu khai thác đặc điểm khách hàng
- Đưa ra giải pháp đáp ứng nhu cầu của khách hàng

=> Sử dụng nhóm giải pháp: Content, Landingpage hay website

Giai đoạn 3: Chốt sales – Trải nghiệm KH

- Tung ra các giải pháp chốt sales
 - Tạo ra ấn tượng, trải nghiệm khách hàng
 - Tạo khách hàng trung thành
- => Nhóm giải pháp martech: Comercial Sales, Data, Social and relation ship.

Email Marketing



Conversion



Customer Experience

Social Media Optimization



MaxBuy



Thanks for your attention!