

# 6. Kế hoạch Marketing

# Các campaign Marketing

## a, Tiếp cận mục tiêu

- + Hoàn thiện và phát triển website của Việt Tiến, giao diện dễ truy cập, phản hồi khách hàng nhanh chóng, chế độ lọc tìm kiếm sản phẩm thông minh...
- + Gia nhập nhiều hơn vào các diễn đàn, website TMĐT B2B
- + Tham gia hội trợ, triển lãm sp thời trang công sở

## b, Kích thích nhu cầu:

- + Thực hiện các chiến dịch quảng bá sản phẩm: thuê người nổi tiếng quảng cáo (diễn viên, CEO nam trẻ, thành đạt, tài trợ show diễn thời trang...)

## c, Xúc tiến bán hàng

- + Đẩy mạnh thực hiện các đợt giảm giá, chính sách tích điểm
- + Chính sách hậu mãi, chăm sóc khách hàng tận tâm ViettienCare

## d, Mở rộng phổ biến

- + Không ngừng tìm kiếm và mở rộng mạng lưới đối tác
- + Đối với khách hàng cũ: phục vụ chu đáo, uy tín để giữ chân khách hàng và nâng tầm giá trị thương hiệu

# Chiến lược Marketing 4P

- + Sản phẩm:
  - Cải tiến mẫu mã và size phù hợp với người Mỹ
  - Tăng thêm các dịch vụ hỗ trợ: hỗ trợ sau bán hàng, chính sách đổi trả, tích điểm thẻ thành viên, sửa chữa sản phẩm bị phát sinh vấn đề trong quá trình sử dụng....
  - Bao bì, nhãn mác gây ấn tượng: sử dụng màu nhã nhặn, lịch sự và trang trọng
- + Giá XK:
  - Cao hơn so với giá thị trường nội địa
  - Người Mỹ có thu nhập từ mức trung bình có thể mua được
- + Quyết định phân phối: 2 hình thức:

## Gián tiếp:

- Công ty quản lý xuất khẩu
- Thông qua khách hàng nước ngoài (Foreign Buyer)
- Qua ủy thác xuất khẩu (Export Commission House)
- Qua hãng buôn xuất khẩu (Export Merchant)

**Trực tuyến:** qua các kênh thương mại điện tử xuyên biên giới: Amazon, Ebay, Macys,....

- + Xúc tiến bán:
  - Đẩy mạnh quảng bá sản phẩm
  - Đặt catalog áo Việt tiến ở Mỹ, trưng bày hàng mẫu
  - Tài trợ các sự kiện, dự án, show diễn thời trang...