

II. NỘI DUNG CHI TIẾT CỦA DỰ ÁN

1. Mục tiêu của dự án

a) Mục tiêu tổng quát của dự án và chỉ tiêu.

- Mục tiêu tổng quát: Dự án “Tư vấn chọn quà – Kết nối yêu thương” được lập ra với mục tiêu giảm bớt khó khăn, trở ngại, khúc mắc trong việc tặng quà. Dự án còn giúp bồi đắp kỹ năng mềm, và tạo lợi nhuận, gia tăng thu nhập cho các thành viên trong nhóm.

b) Mục tiêu trung gian: Tạo lợi nhuận

Chỉ tiêu: Với ước tính 5 khách hàng, thu mỗi khách hàng (chưa tính tiền quà, chi phí vận chuyển dịch vụ) ước tính 60.000đ, trong tháng đầu tiên doanh thu sẽ là 300.000đ. Chi phí cố định đầu tư cho tháng đầu tiên ước tính 300.000đ. Vậy chỉ tiêu đặt ra trong tháng đầu tiên là hòa vốn. Các tháng tiếp sau lợi nhuận sẽ tăng theo số khách hàng sử dụng dịch vụ.

2. Các đầu ra của dự án

- Đầu ra 1: Số người sử dụng dịch vụ

Chỉ tiêu: 5 khách hàng sau tháng đầu tiên, trên 10 khách hàng kể từ tháng sau.

- Đầu ra 2: Sự hài lòng của khách hàng

Chỉ tiêu: 90% khách hàng đã sử dụng dịch vụ hài lòng về chất lượng.

80% khách hàng đồng ý sẽ sử dụng dịch vụ lần sau.

50% khách hàng đồng ý giới thiệu dịch vụ cho bạn bè, người thân.

- Đầu ra 3: Mức độ lan truyền của dịch vụ trên mạng xã hội

Chỉ tiêu: Các bài đăng của trang Fascino có chỉ số Reach (lượng người tiếp cận) từ 150 – 1500

3. Các hoạt động chính

a) Các hoạt động để có Đầu ra 1:

- Làm tốt công tác tư vấn chọn quà cho khách hàng, tăng tỷ lệ khách hàng sử dụng dịch vụ / tổng số người liên lạc với nhóm

- Đẩy mạnh công tác marketing qua mạng xã hội và offline

+ Xây dựng page mang tên Fascino trên Facebook, với nội dung thú vị, đánh đúng đối tượng khách hàng về chủ đề tặng quà

+ Các thành viên trong nhóm share và mời bạn bè ấn like page, đồng thời rủ bạn bè chia sẻ trang trên tường của mình, tạo một lượng like khá, từ đó tạo hiệu ứng lan truyền tự nhiên cho dịch vụ

+ Tổ chức các sự kiện khuyến mãi, hoặc các trò chơi nhỏ để khuyến khích người dùng facebook like và chia sẻ page

+ Chạy quảng cáo facebook với lượng ngân sách cho trước

+ Phất tờ rơi quảng cáo ở 1 số địa điểm tập trung giới trẻ

- Tăng tốc độ giao hàng COD

b) Các hoạt động để có đầu ra 2

- Tìm nguồn hàng chất lượng tốt, mẫu mã đẹp, độ đa dạng với giá chấp nhận được

- Tư vấn chi tiết, tận tình, niềm nở, nhanh chóng

- Có chế tài khen thưởng với các thành viên làm nhiều khách hàng hài lòng, và nhắc nhở, phạt thành viên nào bị khách hàng đánh giá kém.

c) Các hoạt động để có đầu ra 3

- Khuyến khích các khách hàng giới thiệu cho bạn bè và người thân biết đến và sử dụng dịch vụ

- Nội dung các bài đăng trên trang phong phú, thú vị, đa dạng, kết hợp hình ảnh, video để tăng tính nổi bật. Đăng bài thường xuyên để giữ tên page thường xuyên trên trang chủ của mọi người. Nội dung lồng ghép thêm các mẫu chuyện ý nghĩa, hoặc 1 vài hướng dẫn chọn quà để tăng chỉ số Reach (số lượng người dùng tiếp cận trên facebook).