

**ĐỀ BÀI MARKETERS' CHALLENGE**  
**DANH SÁCH DOANH NGHIỆP ĐỒNG HÀNH CÙNG CUỘC THI**  
Các đội thi chọn **MỘT** doanh nghiệp phù hợp và xây dựng kế hoạch truyền thông  
(theo mẫu đính kèm)  
Link **NỘP BÀI DỰ THI MARKETER'S CHALLENGE 2024** ([google.com](https://www.google.com))



**- Vòng 1: Big Idea (01/04/2024 – 30/04/2024)**

+ Các đội thi thực hiện bản đề xuất kế hoạch truyền thông tích hợp về doanh nghiệp thực tế sơ bộ khoảng 5 trang giấy.

+ 10/4/2024 bắt đầu mở đơn nhận hồ sơ;

+ Hạn cuối nộp hồ sơ dự thi 17h 26/4/2024;

+ Ngày công bố kết quả 29/04/2024.

**- Vòng 2: IMC Plan (1/5 – 30/05/2024)**

+ TOP 12 hoàn thiện bản kế hoạch theo nhận xét từ vòng 1, từ đó chọn ra top 6 đội thi xuất sắc nhất bước vào vòng 3: kế hoạch IMC hoàn chỉnh; poster; video.

+ 12 đội thi còn lại tham gia vòng thi IMC Plan, được Ban tổ chức hướng dẫn và chọn ra 6 đội tốt nhất bước vào vòng chung kết.

+ Hạn cuối nộp hồ sơ dự thi 16h 31/5/2024;

+ Ngày công bố kết quả top 6: 03/06/2024.

**- Đêm chung kết: The King of Marketer (12/07/2024).**

+ TOP 6 đội thi từ vòng 2 lên ý tưởng thực thi cho chiến dịch trên quy mô thử nghiệm; trình bày về phần thực thi.

+ Hạn cuối nộp hồ sơ dự thi 16h 05/07/2024;

+ 11/7/2024: chạy thử chương trình;

+ 8h sáng 12/07/2024: chung kết tổ chức tại phòng 613, K7/25 Quang Trung, Thành phố Đà Nẵng.

*(Mẫu dự thi các phần nằm ở phần cuối tài liệu này)*

## MỤC LỤC

DN001: CÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU ĐÀ NẴNG (DRC) .....	3
DN002: HỢP TÁC XÃ CHĂM SÓC SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG ĐÀ NẴNG .....	5
DN0003- CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ FIVESS .....	9
DN0017- CÔNG TY CỔ PHẦN BỆNH VIỆN ĐA KHOA VĨNH ĐỨC .....	11
DN0015- CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁO DỤC CÔNG NGHỆ DRAGOLD.....	13
DN0016- CÔNG TY CỔ PHẦN GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ HIFIVEPLUS .....	15
DN004: TRUNG TÂM HỘI NGHỊ TIỆC CƯỚI MIKADO PALACE.....	19
DN005: TRUNG TÂM ANH NGỮ THE BEST TRUST .....	20
DN006: CÔNG TY TNHH NGỌC HOÀNG LONG.....	22
DN007- BIỆT THỰ VINPEARL ĐÀ NẴNG 2.....	24
DN008- Công ty TNHH TMXD Dana Home .....	25
DN009- CÔNG TY CỔ PHẦN DO.HOME .....	26
DN0010- CÔNG TY CỔ PHẦN DO TECH.....	28
DN0011- CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG FCD MEDIA .....	29
DN0012- CÔNG TY CP DỊCH VỤ TƯ VẤN.....	31
DN0013- Công ty Cổ phần Five SBS.....	32
DN0014- Công ty Cổ Phần SATA MATH THREE .....	34

**A. Thông tin doanh nghiệp**

- Là Công ty thuộc Tập đoàn Hóa chất Việt Nam với mô hình doanh nghiệp cổ phần, nhà nước nắm quyền chi phối, với 51% cổ phần.
- Công ty được thành lập vào ngày 25/12/1975 với vị thế là nhà sản xuất sảm lốp hàng đầu tại Việt Nam, sản phẩm của Công ty (với các thương hiệu DRC, Dplus, Dstar, Driveforce...) đã có mặt trên 63 tỉnh thành tại Việt Nam (thông qua hệ thống hơn 2000 nhà phân phối cấp 1 và cấp 2); được xuất khẩu đến hơn 50 quốc gia, vùng lãnh thổ trong đó các thị trường “khó tính” như: Mỹ, Brazil, Hàn Quốc, Nhật Bản, Châu Âu..
- Các dòng sản phẩm chủ lực công ty: lốp xe ô tô tải nặng/nhẹ, xe công trình, xe đặc chủng trong các khai trường/hầm mỏ; lốp xe khách đường dài, xe du lịch, xe bus; lốp xe ô tô con/xe hơi; lốp xe nông nghiệp; lốp xe máy, xe đạp, xe điện....
- Với tổng số nhân sự hiện tại gần 2000 người, cơ cấu tổ chức gồm 30 phòng ban xí nghiệp. Các sinh viên tốt nghiệp các chuyên ngành khối kinh tế có thể làm việc tại các Phòng ban phù hợp với chuyên môn như: Phòng Bán hàng, các Văn phòng đại diện (quản lý nhà phân phối) ở 3 miền, P.Dịch vụ bán hàng (Marketing), P. Xuất khẩu, P.Vật tư, P.Tài chính Kế toán, P.Kế hoạch, các bộ phận thống kê của các Xí nghiệp v.v...

**Thông tin về Công ty, mời xem thêm tại các kênh:**

Website: <https://drc.com.vn/> (Dự kiến trong tuần sau, sẽ chạy giao diện website mới với đầy đủ thông tin và tính truyền thông, marketing cao hơn).

Fanpage: <https://www.facebook.com/drc.vietnamtire>

Để nắm thêm về hoạt động thị trường, mời xem thêm clip này:

<https://www.youtube.com/watch?v=RJ1hn20QFYo&t=55s>

<https://www.youtube.com/watch?v=1ihNDGyzB8w>

**Gợi ý về 1 số hướng nghiên cứu để sinh viên tham khảo đối với sản phẩm DRC**

Do sản phẩm và đối tượng phân khúc khách hàng của sản phẩm Cty đa dạng và rộng, nên sinh viên nghiên cứu cần nhắc có thể là:

- ✓ Marketing phục vụ bán hàng: Chọn 1 nhóm sản phẩm, hoặc 1 thương hiệu sản phẩm cụ thể để xây dựng 1 chương trình/chiến dịch marketing phát triển sản phẩm đó tại 1 tỉnh thành cụ thể, hoặc nhắm đến cụ thể 1 nhóm đối tượng khách hàng cụ thể (trong thời gian theo đơn vị năm, hoặc có thể trong 1 thời điểm bán hàng cụ thể).
- ✓ Marketing quảng bá/phát triển thương hiệu: Hoặc Cty chọn chủ đề theo hướng, xây dựng chiến lược, quảng bá thương hiệu DRC tại tỉnh thành cụ thể trong giai đoạn...
- ✓ Kênh marketing có thể là tập trung vào kênh/giải pháp marketing trực tuyến, hoặc có thể là marketing truyền thống (offline); hoặc có thể là giải pháp đa kênh kết hợp nhiều kênh..

**1 số thông tin hỗ trợ:**

- Thực tế ngành sảm lốp là một ngành rất rộng và có liên quan, xuất hiện thường trực trong mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh, hoạt động giao thương, di chuyển hằng ngày.
- Việc chọn đề tài nghiên cứu về ngành sảm lốp, bên cạnh cho các em những trải nghiệm về nghiên cứu, đề xuất một chiến lược, kế hoạch, ý tưởng marketing/kinh doanh; nhưng có thể trang bị cho các em những lợi thế về các kiến thức chuyên môn, trải nghiệm thực tế về ngành để tìm kiếm các cơ hội việc làm tại các doanh nghiệp như:
  - ✓ Các công ty sản xuất về sảm lốp như: DRC (tại Đà Nẵng), Casumina (miền Nam), SRC (miền Bắc) là 3 Cty đều thuộc Tập đoàn Hóa chất Việt Nam hoặc rất nhiều Cty sản

xuất lốp nước ngoài có nhà máy tại Việt Nam hoặc chỉ có hệ thống kinh doanh tại Việt Nam: Bridgestone, Michelin, Kenda, Yokohama, Dunlop, Continental, Maxxis...

✓ Các công ty về ngành vận tải, giao thông, cảng biển, sản xuất/lắp ráp xe, Logistics...: là các Cty có nhu cầu về lượng lốp xe rất lớn nên họ có bộ phận chuyên phụ trách các vấn đề liên quan lốp xe

✓ Các công ty phân phối, thương mại về lốp xe: số lượng Cty này rất đông với đa dạng mô hình như:

Các Công ty chỉ phân phối lốp (thường là các NPP độc quyền, ủy quyền của 1 hoặc nhiều nhãn hiệu)

Các Công ty phân phối lốp và cả các sản phẩm phụ tùng, thiết bị liên quan xe (như bình điện, nội thất, dầu nhớt v.v...)

Các Công ty vừa phân phối vừa kết hợp các Garage sửa chữa, bảo dưỡng v.v..

### **Thông tin doanh nghiệp**

**Hợp tác xã chăm sóc sức khỏe cộng đồng Đà Nẵng** được xây dựng và thành lập cuối năm 2023, bởi đội ngũ các sáng lập viên có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực trồng và sản xuất dược liệu cũng như các hoạt động vì cộng đồng. Chúng tôi kỳ vọng cùng các thành viên và đối tác kiến tạo một cộng đồng sức khỏe bền vững, hạnh phúc.

Với hệ sinh thái hợp tác xã đa dạng, hướng tới cung cấp các giải pháp, dịch vụ chăm sóc sức khỏe toàn diện theo phương pháp y học cổ truyền và sử dụng các sản phẩm Dược liệu tự nhiên tốt cho sức khỏe, góp phần bảo tồn và tôn vinh giá trị tinh hoa, bản sắc văn hóa Việt.

**Sứ mệnh:** “Vì một cộng đồng khỏe mạnh hơn”.

**Tầm nhìn:** Trở thành Hợp tác xã Chăm sóc sức khỏe cộng đồng kiểu mẫu của Đà Nẵng nói riêng và cả nước nói chung.

### **Mục tiêu:**

Đến năm 2025 mở rộng thành công 10 Trung tâm Chăm sóc sức khỏe Y học cổ truyền và đến năm 2030 đạt 50 Trung tâm trong và ngoài địa bàn thành phố Đà Nẵng;

Mở rộng vùng trồng Dược liệu trên toàn quốc góp phần chuyển đổi kinh tế vùng cho các khu vực khó khăn;

Xây dựng thành công thương hiệu Hợp tác xã, nghiên cứu và sản xuất thành công các sản phẩm Dược liệu mang thương hiệu Hợp tác xã;

Cải tiến thường xuyên quy trình tầm soát sàng lọc cũng như đầu tư và nâng cấp hệ thống trang thiết bị chuyên ngành vật lý trị liệu nhằm mang đến những dịch vụ và trải nghiệm tốt nhất cho cộng đồng;

Xây dựng đội ngũ Kỹ thuật viên chăm sóc sức khỏe có trình độ cao và tận tâm, cùng với sự cộng tác tích cực của các lương y đang giữ những vị trí chuyên môn quan trọng ở nhiều bệnh viện, phòng khám và hiệp hội lớn trong cả nước;

### **Giá trị cốt lõi**

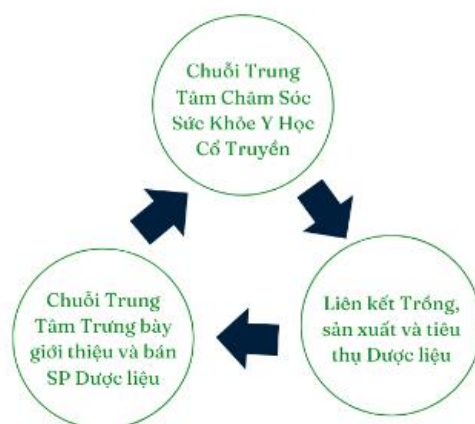
• **Uy tín:** Luôn lấy chữ Tín về chất lượng sản phẩm dịch vụ đặt lên hàng đầu, vì sức mệnh giúp cộng đồng khỏe mạnh hơn, hạnh phúc hơn.

• **Tận tâm:** Luôn dành tâm yêu thương vì sức khỏe cộng đồng, ấm áp, phục vụ tận tâm cho cộng đồng như chăm sóc chính người thân trong gia đình mình;

• **Trách nhiệm:** Luôn có trách nhiệm cao nhất với sức khỏe của cộng đồng bằng y đức, tri thức, kỹ năng và tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp;

**Sáng tạo:** Luôn nhiệt thành, linh hoạt và nhanh chóng tiếp thu và ứng dụng đổi mới sáng tạo trong công nghệ sản xuất sản phẩm dịch vụ cũng như sáng tạo trong mọi tình huống phục vụ nhằm mang lại những giá trị tốt nhất cho sức khỏe cộng đồng;

## HỆ SINH THÁI HỢP TÁC XÃ



### Sản phẩm dịch vụ chính

• **Dịch vụ chăm sóc sức khỏe:** Niêm yết thông tin sản phẩm và hình ảnh trên Website chính thức của Hợp tác xã Sức khỏe: <https://hoptacxasuckhoe.com.vn/cho-thuoc/>

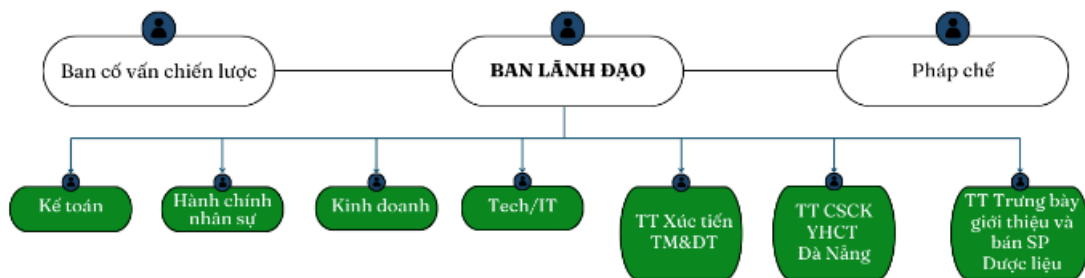
Tầm soát, đo 36 chỉ số phủ ngũ tạng	Mỏi mắt, viêm xoang, viêm họng
Kiểm tra huyết áp	Bấm huyết + Cạo gió
Tư vấn sức khỏe miễn phí	Bấm huyết + thải độc đầu - lưng
Xông - ngâm chân thảo dược	Bấm huyết + thải độc đầu - lưng
Liệu trình đau cổ - vai - g	Đả thông kinh lạc + kích thích tế bào
Liệu trình đau đầu mất ngủ rối loạn tiền đình	Điều trị các bệnh lý: Thoát vị đĩa đệm, thoái hóa cột sống cổ/lưng, dạ dày, đại tràng, gan, thận, Gout, huyết áp....
Liệu trình phục hồi sau biến	

**Các sản phẩm chức năng bổ trợ:** Niêm yết thông tin sản phẩm và hình ảnh trên Website chính thức của Hợp tác xã Sức khỏe:

<https://hoptacxasuckhoe.com.vn/cho-thuoc/>

### **Cơ cấu tổ chức bộ máy**

# CƠ CẤU TỔ CHỨC



## **Thông tin về Công ty, mời xem thêm tại các kênh:**

Website chính thức: <https://hoptacxasuckhoe.com.vn/>

Zalo: 078 9933 632

Địa chỉ: 456 Hoàng Thị Loan, phường Hòa Minh, quận Liên Chiểu, TP Đà Nẵng

Hotline: 078 9933 632

Email: [ttcsskyhct.danang@gmail.com](mailto:ttcsskyhct.danang@gmail.com)

Googlemap: <https://maps.app.goo.gl/78F2PEye4joF9RAA7>

Fanpage: <https://www.facebook.com/chamsocsuckhoeyhocotruyendanang>

## **Gợi ý về 1 số hướng nghiên cứu để sinh viên tham khảo đối với sản phẩm dịch vụ của Hợp tác xã chăm sóc sức khỏe cộng đồng**

Hệ sinh thái của Hợp tác xã rất nhiều mảng và dịch vụ, tuy nhiên trọng tâm trong thời gian này Hợp tác xã đang tập trung phát triển Chuỗi Trung tâm Chăm sóc sức khỏe Y học cổ truyền, do đó các bạn sinh viên nên tập trung vào các sản phẩm – dịch vụ chính mà Trung tâm sức khỏe y học cổ truyền Đà Nẵng đang triển khai:

Marketing phát triển doanh số trực tiếp cho Trung tâm chăm sóc sức khỏe cộng đồng Đà Nẵng: Chọn 01 dịch vụ trị liệu hoặc 01 gói dịch vụ chăm sóc sức khỏe để lên phương án marketing, từ đó xác định được đúng đối tượng khách hàng, chân dung khách hàng và thị trường tiềm năng. Lợi thế là Trung tâm cung cấp dịch vụ trực tiếp tại địa bàn Đà Nẵng, nên việc khoanh vùng thị trường và đối tượng khách hàng gần như đã dễ dàng hơn các sản phẩm online khác.

Marketing truyền thông làm brandname cho Trung tâm: Trung tâm trực thuộc Hợp tác xã chăm sóc sức khỏe cộng đồng, do đó các hoạt động liên kết thăm khám điều trị cho cộng đồng thông qua các hoạt động thiện nguyện, miễn phí... Được ưu tiên và chú trọng, do đó giúp các bạn sinh viên có nhiều chất liệu để làm truyền thông. Ngoài ra Trung tâm là 1 Chi hội trực thuộc Chi hội Đông y Quận Hải Châu, do đó về thương hiệu chuyên môn đã có sẵn 1 nền tảng tốt.

Kênh marketing có thể là tập trung vào kênh/giải pháp marketing trực tuyến, hoặc có thể là marketing truyền thống (offline); hoặc có thể là giải pháp đa kênh kết hợp nhiều kênh..

## **Trao đổi thêm đến các em sinh viên:**

Khi nhắc đến Chăm sóc sức khỏe cộng đồng, tất cả các tầng lớp người dân đều quan tâm và đều cần. Ngày nay chúng ta biết rằng hệ thống các bệnh viện, phòng khám rất nhiều, nhưng đại đa số là theo phương pháp Tây y. Trong khi phương pháp truyền thống của người Phương Đông nói chung và người Việt Nam nói riêng thì Đông Y – Y học cổ truyền lại là bộ môn tinh hoa giúp sức khỏe con người cân bằng với môi trường tự nhiên, sống hòa hợp với thiên nhiên. Do đó, việc quan tâm lựa chọn đi theo hướng Chăm sóc sức khỏe y học cổ truyền không chỉ đơn thuần về mặt hiệu quả chuyên môn mà còn góp phần rất lớn và giữ gìn và phát huy tinh hoa văn hóa Việt Nam;

Việc chọn đề tài nghiên cứu về Chăm sóc sức khỏe trị liệu theo phương pháp Y học cổ truyền sẽ giúp các sinh viên có những tinh thần mới, kiến thức mới và những trải nghiệm tuyệt vời cùng với lĩnh vực tinh hoa dân tộc. Trên hành trình truyền tải thông điệp, kiến thức về trị liệu, y học cổ truyền, bài thuốc dân gian... tới cộng đồng còn là cách tốt nhất để các bạn sinh viên thêm 1 lần hiểu hơn về tâm lý con người, về 4 chữ ‘SỨC KHỎE LÀ VÀNG’. Điều này góp phần không nhỏ trong tầm nãng phục vụ công việc chuyên môn marketing sau này. Điều tuyệt vời hơn nữa là việc phát triển tinh hoa văn hóa Việt mang lại vị thế cạnh tranh rất lớn cho thương hiệu của Việt Nam trên trường quốc tế, khi mà lịch sử dân tộc đã sản sinh ra những Thần y như: Tuệ Tĩnh, Lê Hữu Trác.....

Lợi thế rất lớn khi đồng hành marketing cùng chúng tôi đến từ mạng lưới đối tác truyền thông uy tín mà Hợp tác xã chăm sóc sức khỏe cộng đồng Đà Nẵng đang có như:

Viện Nghiên Cứu Bảo Tồn, Ứng Dụng Và Phát Triển Y Học Cổ Truyền  
Hội Đông Y quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng  
Báo giáo dục thời đại (văn phòng Trung bộ)  
Tạp chí Nhân lực nhân tài (Văn phòng Trung bộ)  
Các đối tác cơ quan ban ngành tại thành phố Đà Nẵng.

**Thư viên hình ảnh:**

Các bạn sinh viên sử dụng, khai thác tối đa các hình ảnh/video và chất liệu content đã được Phòng marketing của Hợp tác xã Sức khỏe truyền tải trên các kênh chính thức website và Fanpage:

<https://hoptacxasuckhoe.com.vn/hinh-anh/>

<https://www.facebook.com/chamsocsuckhoeyhocotruyendanang/photos>



**Thông tin doanh nghiệp**

- Địa chỉ: 51 Tố Hữu, Hòa Cường Nam, Hải Châu, Đà Nẵng
- Website: <https://5sao.com.vn/>
- Tiktok: <https://www.tiktok.com/@sudo.5sao.fivess>

**Thông tin sản phẩm**

- Sản phẩm: **5Sao FiveSS** - Ứng dụng số 1 về dịch vụ xây dựng, chăm sóc nhà ở.
- Đặc điểm: “FiveSS” là hệ sinh thái kết nối toàn diện về lĩnh vực xây dựng, bất động sản, lưu trú, du lịch và các dịch vụ thiết yếu hàng ngày. Lĩnh vực hoạt động chủ yếu của FiveSS - Sàn Giao dịch thương mại điện tử thông qua website và ứng dụng “FiveSS” được tổ chức theo mô hình trung gian kết nối người dùng để thực hiện các giao dịch thông qua ứng dụng gồm các đối tượng như:

- + Khách hàng và Thầu thợ;
- + Khách hàng và Đại lý vật tư xây dựng;
- + Khách hàng và Bên cung cấp dịch vụ;
- + Khách hàng và Ứng viên.

Hoạt động theo quy định của Luật giao dịch điện tử và các Văn bản pháp luật hướng dẫn có liên quan, bao gồm:

- + Tư vấn, môi giới.
- + Đăng tin rao vặt liên quan đến lĩnh vực bất động sản, du lịch, lưu trú.

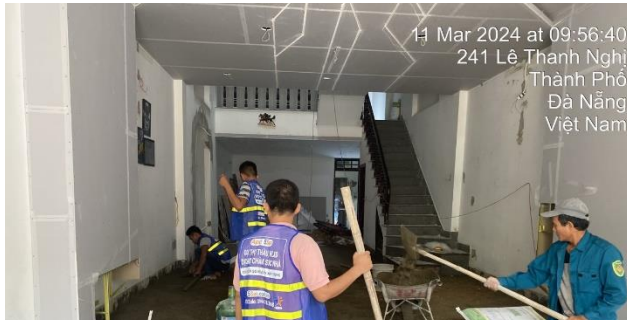
Các tiện ích Website/ứng dụng FiveSS cho phép các tổ chức, cá nhân, thương nhân không phải là chủ sở hữu ứng dụng có thể đăng tải các thông tin, bài viết để giới thiệu sản phẩm, dịch vụ, các chương trình khuyến mãi. Thông qua ứng dụng người dùng là khách hàng có nhu cầu mua sản phẩm, vật liệu xây dựng, thiết kế và các dịch vụ liên quan đến lĩnh vực xây dựng có thể tham khảo, kết nối, hợp tác, giao dịch với người cung cấp dịch vụ trên nền tảng ứng dụng FiveSS.

- Cách thức hoạt động của Website/Ứng dụng giao dịch thương mại điện tử “FiveSS”:  
<https://fivess.vn/gioi-thieu-tom-tat-co-che-hoat-dong>

**Mục tiêu truyền thông**

Ứng dụng 5Sao FiveSS đã và đang trên đà phát triển mạnh mẽ, được chính quyền và người dân đón nhận một cách hào hứng và mạnh mẽ. Nội dung hoạt động marketing yêu cầu thực tế và chân thật, nêu lên được những nỗi lo của mọi gia đình liên quan đến nhu cầu mua sản phẩm, vật liệu xây dựng, thiết kế và các dịch vụ liên quan đến lĩnh vực xây dựng có thể tham khảo, kết nối, hợp tác, giao dịch với người cung cấp dịch vụ, giúp họ giải quyết một cách "An Toàn & Tối Ưu".

# Hình ảnh sản phẩm



### **A. Thông tin doanh nghiệp**

Bệnh viện Đa khoa Vĩnh Đức được thành lập ngày 17 tháng 10 năm 2006, là bệnh viện tư nhân đầu tiên ở vùng nông thôn Quảng Nam. Kể từ ngày thành lập đến nay Bệnh viện Đa khoa Vĩnh Đức đã thực hiện khám chữa bệnh cho hàng triệu lượt khám bệnh và điều trị; bệnh viện Đa khoa Vĩnh Đức đã không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn kỹ thuật để đáp ứng nhu cầu khám chữa bệnh của đại đa số nhân dân trong tỉnh và các tỉnh khác như Quảng Ngãi, TP Đà Nẵng, Kon Tum,...

Bệnh viện Đa khoa Vĩnh Đức được xem là cơ sở y tế nằm trong nhóm tiên phong ứng dụng công nghệ 4.0 vào khám chữa bệnh tại Quảng Nam. Bên cạnh việc đầu tư cơ sở vật chất và nâng tầm chuyên môn, Bệnh viện Đa khoa Vĩnh Đức đã triển khai phần mềm chăm sóc khách hàng lần đầu tư nhiều thiết bị hiện đại nhằm hướng tới sự hoàn thiện và nhanh chóng trong hồ sơ bệnh án điện tử, bệnh viện thông minh trong tương lai,... đem đến cho bệnh nhân những trải nghiệm tiện ích nhất!

Đối với chuyên môn, các ứng dụng trên nền tảng số như hội chẩn từ xa, ứng dụng kỹ thuật thông minh như phẫu thuật robot hoặc ứng dụng AI (trí tuệ nhân tạo) trong việc đọc, tập hợp và phân tích dữ liệu đưa ra những đề xuất chẩn đoán và chỉ định... giúp nâng cao hiệu quả chẩn đoán điều trị.

Người bệnh cũng dễ dàng kết nối với bệnh viện qua ứng dụng Zalo ZNS đang được triển khai tại đây. Theo đó, mỗi người dân sau khi đến khám và điều trị tại Bệnh viện Đa khoa Vĩnh Đức, hệ thống sẽ gửi tin nhắn Zalo đến khách hàng để thông báo lại chi phí đã sử dụng, nhắc các lần tái khám sau đó.

Phòng CNTT Bệnh viện đa khoa Vĩnh Đức đã kết nối thành công và cho ra đời phần mềm CSKH Call Center tích hợp thông tin khách hàng, bệnh sử, lịch hẹn của bệnh nhân... qua hệ thống nâng cao của Omicall (Omicall API). Khi khách hàng gọi đến Bệnh viện. NV CSKH ngay lập tức biết được thông tin, bệnh sử của khách từ đó có thể chủ động tư vấn, hỗ trợ khách hàng một cách nhanh chóng và chính xác mà không cần phải tốn thời gian tra cứu lại thông tin trên hệ thống khác.

Các phòng ban của bệnh viện có thể gọi cho nhau hoàn toàn miễn phí, dễ dàng trao đổi thông tin nội bộ mà lại vô cùng bảo mật. Vì chung nền tảng đám mây nên mọi thông tin của bệnh nhân sẽ được chia sẻ với nhau trên hệ thống. Điều này vô cùng hữu ích với các bệnh nhân đang chữa trị nhiều bệnh trong 1 thời điểm.

Cùng với việc nâng cao y đức, đầu tư về trang thiết bị, cơ sở hạ tầng và nhân lực là những nền tảng quan trọng để nâng cao chất lượng khám chữa bệnh của BVĐK Vĩnh Đức. Hiện tại, Bệnh viện quy tụ đội ngũ y bác sĩ chuyên khoa có nhiều kinh nghiệm và sở hữu hệ thống trang thiết bị hiện đại công nghệ cao được nhập khẩu từ các nước tiên tiến như: Máy siêu âm Doppler màu 4 chiều, máy X quang cao tần, máy nhũ ảnh, máy xét nghiệm, máy đo điện tim, máy nội soi dùng trong phẫu thuật, máy nội soi dùng trong chẩn đoán...; phát triển chụp CT Scanner và cộng hưởng từ MRI. Hệ thống phòng mổ được lắp đặt trang thiết bị hiện đại, bàn mổ, đèn mổ đạt tiêu chuẩn giúp can thiệp kịp thời, giải quyết tốt các trường hợp phẫu thuật.

Trong các năm 2019 - 2020, BVĐK Vĩnh Đức đã đầu tư gần 200 tỷ đồng để mua trang thiết bị và hình thành Trung tâm Chẩn đoán kỹ thuật cao. Trung tâm có các thiết bị hiện đại như: hệ thống CT 512 lát cắt, máy DHA, máy MRI 1.5 và hệ thống cận lâm sàng xét nghiệm để phục vụ chẩn đoán bệnh. Chuỗi 3 hệ thống hiện đại từ Hệ thống can

thiệt mạch, Hệ thống Trung tâm chấn thương và Trung tâm Chẩn đoán kỹ thuật cao... mang đến hiệu quả cao trong việc cứu người.

**B. Thông tin về Công ty, mời xem thêm tại các kênh:**

Website: <https://vinhduchospital.com/>

Fanpage: <https://www.facebook.com/bvdkvinhduc>

Để nắm thêm về hoạt động thị trường, mời xem thêm clip này:

<https://www.youtube.com/shorts/dv3dL5zt7vM>

<https://www.youtube.com/watch?v=Z3Yjhnvh2PM>

**C. Gợi ý về 1 số hướng nghiên cứu để sinh viên tham khảo đối với sản phẩm**

Là bệnh viện đa khoa, bệnh viện Vĩnh Đức điều trị đa dạng các bệnh lý khác nhau tuy nhiên chúng tôi tập trung vào 3 hướng chính:

- Trung tâm cấp cứu tim mạch đột quỵ
- Trung tâm chấn thương chỉnh hình
- Trung tâm tầm soát ung thư chất lượng cao

**D. Trao đổi thêm đến các em sinh viên:**

Trong điều kiện cuộc sống con người có rất nhiều nguy cơ bệnh lý thì việc cơ sở y tế ở vùng nông thôn xứ Quảng có được hệ thống máy móc thiết bị hiện đại sẽ giúp cho người dân không phải di chuyển xa xôi đến các tuyến cuối mà vẫn đáp ứng được nhu cầu khám chữa bệnh hiện đại, chính xác. Chúng tôi hy vọng rằng, với những nỗ lực của bệnh viện trong việc đầu tư chuyên môn cũng như các hoạt động vì cộng đồng, nhận thức của người dân về căn bệnh ung thư, đột quỵ sẽ thay đổi và có sự chủ động hơn nữa trong việc chăm sóc, bảo vệ sức khỏe nói chung và trong phòng, chống ung thư nói riêng”

## **B. Thông tin doanh nghiệp**

- Công ty Cổ phần Giáo dục Công nghệ DRAGOLD được thành lập vào 2/8/2019.
- Dragold mang đến các giải pháp công nghệ hiệu quả trong kinh doanh giáo dục (có cam kết đầu ra) phù hợp với nhu cầu của từng doanh nghiệp.
- Tầm nhìn: Mang đến những giải pháp tiên tiến nổi trội là các dịch vụ kết hợp giữa sản phẩm công nghệ và chiến lược kinh doanh, Dragold là người đồng hành cùng doanh nghiệp về giáo dục trong thời đại chuyển đổi số.
- Sứ mệnh: Kết nối giải pháp Công nghệ với Giáo dục, là nơi nuôi dưỡng và ươm mầm ý tưởng đến hiện thực dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại.
- Sản phẩm chủ lực của Công ty DRAGOLD là **Beekids** - nền tảng kết nối học tập và phát triển tư duy cho Trẻ 4-10 tuổi. App Bkids có mặt trên Google Play, App Store, và phiên bản website <https://bkids.edu.vn/>.
- Beekids có sứ mệnh kết nối và hỗ trợ phát triển tư duy cho hơn 10 triệu trẻ em, đồng thời là cầu nối để trẻ em Việt Nam giao lưu cùng thế giới, tiếp cận các chương trình đào tạo, phát triển tư duy chuẩn quốc tế.
- Ra mắt tháng 8/2022, Beekids đã đón nhận hơn 350,000+ users đăng ký, vượt qua hơn 500 startup khác lọt chung kết top 10 cuộc thi [Khởi nghiệp Quốc gia TechFest Việt Nam 2023](#). Beekids có các tính năng nổi bật sau:
  - ✓ 1. Đảo Chinh Phục Tri Thức: 25+ khóa học Toán, Tiếng Anh, Kỹ năng sống, Lập trình, Tài chính,... xuyên suốt từ Mầm non - Tiểu học.
  - ✓ 2. Đảo Trò Chơi Tư Duy: 15+ trò chơi tư duy khác nhau để Trẻ có thể rèn luyện bất cứ khi nào: ghi nhớ, cờ, tô màu, âm nhạc, v.v
  - ✓ 3. Đảo Cuộc Thi Cho Bé: với cuộc thi diễn ra hằng tháng với 23,000 Trẻ tham gia, Trẻ sau khi học tại Đảo Chinh Phục Tri Thức sẽ tham gia cuộc thi, tranh tài cùng bạn bè để ôn luyện kiến thức và nhận huy chương, giải thưởng
- Ngoài ra, Giáo viên có thể chuyển đổi các tài liệu dạy truyền thống, video tĩnh lên trên nền tảng Beekids dưới dạng Gamification & AI nhằm tăng hiệu quả học tập và hứng thú của Trẻ với chương trình. Thông qua nền tảng tên là BCenters, giáo viên có thể dễ dàng nhập các dữ liệu thô dạng văn bản, hình ảnh, video, và chuyển đổi thành các dạng trò chơi, tương tác, hỏi đáp, v.v mà Trẻ sẽ thấy hiện chương trình chuyển đổi đó ở trên nền tảng Bkids.

## **Thông tin về Công ty, mời xem thêm tại các kênh:**

Website: <https://beekids.edu.vn/>

Tiktok: [https://www.tiktok.com/@beekids\\_education](https://www.tiktok.com/@beekids_education)

Zalo OA: <https://zalo.me/1398897200147245831>

Facebook: <https://www.facebook.com/beekids.edu.vn>

Để xem demo app Bkids hoạt động, các bạn có thể xem video này:

<https://www.youtube.com/watch?v=25eqjGeNWXs>

[https://drive.google.com/file/d/13V2-Y2-](https://drive.google.com/file/d/13V2-Y2-PgaWZv4q1UKQhVmpa_1uR9lhQ/view?usp=sharing)

[PgaWZv4q1UKQhVmpa\\_1uR9lhQ/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/13V2-Y2-PgaWZv4q1UKQhVmpa_1uR9lhQ/view?usp=sharing)

## **C. Gợi ý về 1 số hướng nghiên cứu để sinh viên tham khảo đối với sản phẩm Beekids**

- Đối tượng mà Beekids hướng đến là phụ huynh có con trong độ tuổi 4-10 tuổi, tìm kiếm các sân chơi học tập bổ ích cho con, cởi mở về công nghệ. Ngoài ra là Giáo viên muốn nâng cao kỹ năng giảng dạy trong thời đại 4.0, tìm kiếm các công cụ và chương trình học hiệu quả để mở lớp giảng dạy. Hướng truyền thông mà sinh viên có thể cân nhắc là:

✓ Beekids Academy: Tuyển sinh các lớp học online/ offline về Toán tư duy và Lập trình

✓ Chiến dịch Cộng đồng Giáo viên 4.0: Thu hút Giáo viên hợp tác mở lớp dạy và học cùng Beekids - với công cụ và giáo trình có sẵn mà Beekids cung cấp

✓ Chiến dịch Đại sứ Giáo viên: Lan tỏa các khóa học của Beekids tới phụ huynh theo hình thức affiliate, host các webinar chia sẻ giá trị tới Cộng đồng Giáo viên, phụ huynh

✓ Chiến dịch BStories: Trẻ sử dụng template video ngắn (reel, Tiktok, Capcut, v.v.) có sẵn của Beekids để lan tỏa câu chuyện của Trẻ

✓ Chiến dịch Beekids Go Global: Chiến dịch quảng bá Beekids ở thị trường Ấn Độ với sản phẩm Trẻ học Toán bằng Tiếng Anh, lớp học online với các bạn nhỏ trên khắp thế giới (lớp có trẻ người Ấn, trẻ người Việt, trẻ người Indo, v.v).

- Mục tiêu truyền thông Doanh nghiệp mong muốn:

✓ Thu hút tệp khách hàng đăng ký app Beekids (tăng trưởng user)

✓ Tăng branding của thương hiệu Beekids

✓ Xây dựng cộng đồng Giáo viên đồng đạo chia sẻ lan tỏa về Beekids

- Vì là 1 startup Công nghệ, sinh viên có thể lưu ý văn hóa doanh nghiệp của Beekids:

✓ Startup: cần tối ưu nguồn lực, linh hoạt, thay đổi, sửa và sai

✓ Remote: làm việc từ xa, chủ động, trung thực, trách nhiệm

✓ Công nghệ: sử dụng Công nghệ, chuyển đổi số, tự động hóa các quy trình, v.v

### **A. Thông tin doanh nghiệp**

- Năm 2014, HifivePLUS xuất phát điểm là đơn vị OUTSOURCING trong lĩnh vực Công nghệ Thông tin.

- Xuyên suốt quá trình làm việc và tiếp xúc với đa dạng Khách hàng, Đối tác, HifivePLUS nhận thấy tầm quan trọng của chuyển đổi số và công nghệ đối với hoạt động doanh nghiệp. Đã đến lúc HifivePLUS mở rộng hoạt động, tập trung xây dựng và triển khai các ứng dụng công nghệ cho Doanh nghiệp SMEs.

- Đến năm 2024, HifivePLUS đã vinh dự đồng hành cùng 300+ dự án Doanh nghiệp trong và ngoài nước; với các dịch vụ và sản phẩm liên quan đến Tư vấn và Xây dựng giải pháp số, giải pháp công nghệ tối ưu và phù hợp với mô hình kinh doanh của từng Doanh nghiệp.

- Hệ sinh thái của HifivePLUS hướng đến là sự kết nối bao gồm các đơn vị công nghệ, nhà tư vấn doanh nghiệp và SMEs.

- Một trong những dự án nổi bật của Công ty HifivePLUS là **HiConnect**

**Hiconnect** là một nền tảng cung cấp các giải pháp để đáp ứng ngay lập tức các nhu cầu không giới hạn về:

- Dịch vụ sửa chữa Dịch vụ lắp đặt
- Dịch vụ bảo hành
- Cung cấp linh kiện, vật tư
- Cung cấp hàng hóa Các sản phẩm Điện tử tiêu dùng, Điện tử nghe nhìn, Điện máy và Điện lạnh



Chúng tôi tạo ra một nền tảng kết nối Kỹ thuật viên tại khu vực bạn đang sinh sống với các khách hàng địa phương có nhu cầu dịch vụ tại nhà với mong muốn đồng hành cùng bạn xử lý một phần các công việc của cuộc sống thường nhật.

Cam kết của Hiconnect đồng hành tạo giá trị bền vững:

- Chúng tôi có trách nhiệm tuyển chọn, đào tạo các Kỹ thuật viên có tay nghề cao trước khi trao quyền đại diện cho chúng tôi phục vụ các bạn và chúng tôi cung cấp cho các kỹ thuật viên cơ hội để tiếp cận với khách hàng, tăng thu nhập và phát triển sự nghiệp.
- Sự minh bạch và rõ ràng về chi phí đảm bảo sự tin tưởng giúp bạn tiết kiệm và tối ưu cho các lựa chọn của mình.
- Góp phần phát triển kinh tế xã hội bằng việc tạo ra các cơ hội việc làm cho Kỹ thuật viên, chúng tôi sẽ luôn nỗ lực để Hiconnect tốt hơn mỗi ngày, phục vụ được nhiều khách hàng hơn và mang lại nhiều giá trị tích cực cho cuộc sống..

Hiện tại dự án Hi Connect đang ở giai đoạn chuẩn bị và thử nghiệm, chuẩn bị hoàn thiện để chuyển vào giai đoạn vận hành tại Đà Nẵng >>> chuẩn hóa quy trình và chuyển giao cho hơn 300 đại lý của bên Viettronimex hướng đến mục tiêu toàn quốc



## Thông tin về Công ty, mời xem thêm tại các kênh:

Website Công ty HifivePLUS: <https://hifiveplus.vn/>

Demo website HiConnect: <https://hicnx.com/>

Demo app HiConnect:

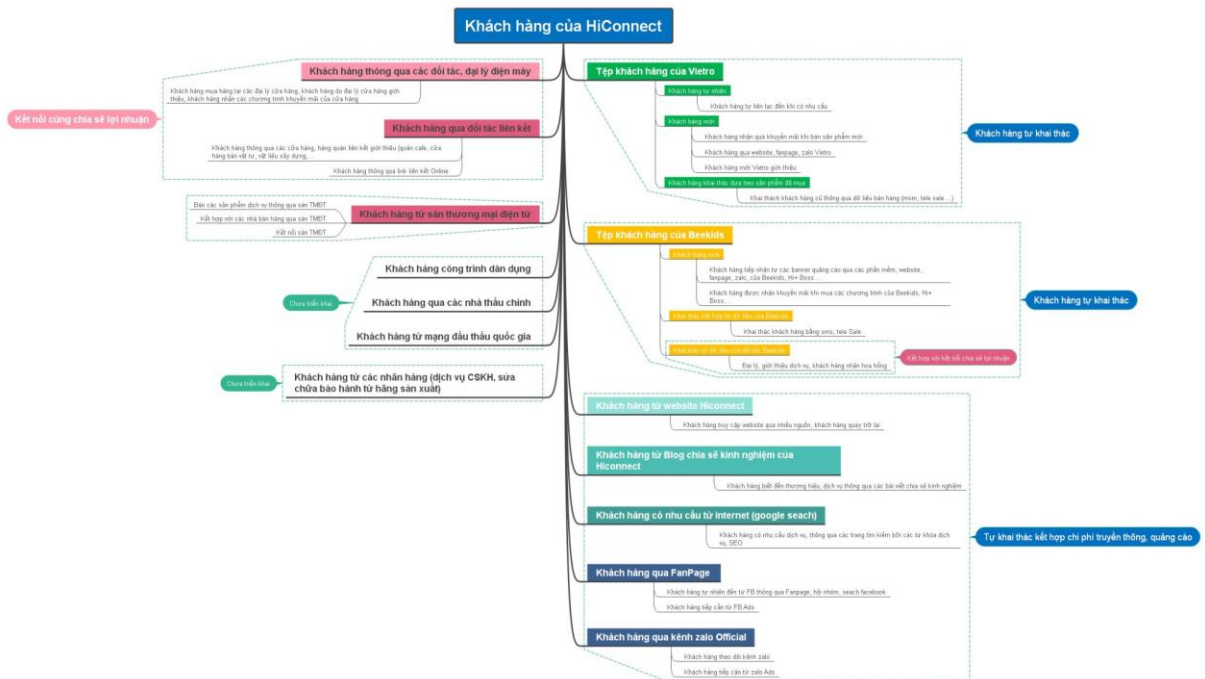


## **B. Gợi ý về 1 số hướng nghiên cứu để sinh viên tham khảo đối với sản phẩm HiConnect**

- Đối tượng mà Hi Connect hướng đến là:

+ Mua vào: Giúp kỹ thuật viên tại địa phương tiếp cận nguồn khách hàng, tăng thu nhập và phát triển sự nghiệp.

+ Bán ra: Mang đến cho khách hàng sự trải nghiệm hàng toàn mới về đặt dịch vụ kỹ thuật trực tuyến với các tiêu chí: Tức thì, an toàn và tiết kiệm



- Mục tiêu truyền thông Doanh nghiệp mong muốn:

Lan tỏa sứ mệnh của Hiconnect đến với khách hàng (Sứ mệnh của Hiconnect là mang đến trải nghiệm hoàn toàn mới, tiện lợi và thân thiện về các nhu cầu đặt dịch vụ Kỹ thuật tại nhà của khách hàng với tiêu chí: tức thì, an toàn và tiết kiệm.)

- Chiến dịch MKT đề xuất:

Online: Giới thiệu dịch vụ kỹ thuật đến với khách hàng có nhu cầu

Offline: Tại địa phương như: Quán cafe, Khu dân cư, chung cư, khách hàng B2B bán những sản phẩm có thể kết hợp ví dụ như: Đại lý bán máy lạnh: cần có kỹ thuật viên lắp máy lạnh hoặc sửa máy lạnh

## DN004: TRUNG TÂM HỘI NGHỊ TIỆC CƯỚI MIKADO PALACE

### **Thông tin doanh nghiệp**

- Địa chỉ: 487 Nguyễn Tất Thành, Thanh Khê, Đà Nẵng
- Website: <https://mikadopalace.com/>
- Facebook: <https://www.facebook.com/MIKADOPALACE>

### **Thông tin sản phẩm**

Sản phẩm: **Dịch vụ tổ chức tiệc cưới, tiệc hội nghị**

Đặc điểm: MIKADO luôn là sự lựa chọn mới trong phong cách tổ chức tiệc cưới của thành phố Đà Nẵng. Thiết kế đẳng cấp, trang hoàng lộng lẫy, sức chứa lên đến 3500 khách bao gồm 4 sảnh tiệc cùng nhiều dịch vụ tiện ích, cung cách phục vụ chuyên nghiệp, thực đơn từ Á đến Âu phong phú, giá cả lại vô cùng “ưu đãi”, tòa lâu đài Mikado Palace tựa chốn “thiên đường” mang đến không gian tổ chức tiệc cưới, sự kiện, hội nghị đầy ấn tượng.

Từ không gian kiến trúc cho đến nội thất đều được Mikado Palace đầu tư hoành tráng, chú trọng trong từng thiết kế. Từng sảnh tiệc đều có điểm nhấn riêng biệt và thiết kế theo chủ đề phù hợp với xu hướng tiệc cưới hiện đại. Phong cách trang trí cũng được nhà hàng thường xuyên cập nhật. Dù bạn thích style cổ điển đậm chất Âu hay muốn có buổi tiệc lãng mạn truyền thống thì Mikado Palace đều có thể đáp ứng một cách hoàn hảo và đầy ấn tượng. Bên cạnh đó, sân khấu cũng được trang bị đầy đủ hệ thống âm thanh, ánh sáng, màn hình chiếu hiện đại tạo nên hiệu ứng độc đáo khiến buổi tiệc thêm phần cuốn hút.

4 đại sảnh A, B, C, D của nhà hàng được thiết kế theo nhiều phong cách, sức chứa khác nhau để dàng biến hóa tùy từng quy mô, yêu cầu đa dạng của khách hàng. Tầng 7 của Mikado Palace còn có không gian rooftop coffee cũng không kém phần thi vị. Trước hoặc sau bữa tiệc, hẹn hò đám bạn, người thân ngồi nơi đây thưởng thức những loại thức uống hương vị độc đáo, phóng tầm mắt ngắm biển bao la, đón gió trời mát rượi, cảm giác tách biệt với nhịp sống ồn ã bên ngoài, thư giãn vô cùng!

**Mục tiêu truyền thông:** Tạo sự biết đến rộng rãi tại thị trường Đà Nẵng, với định hướng: MIKADO luôn là sự lựa chọn mới trong phong cách tổ chức tiệc cưới của thành phố ĐÀ NẴNG. Với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tổ chức tiệc cưới và sự kiện, chúng tôi mong muốn sẽ mang lại cho bạn những không gian và dịch vụ hoàn hảo nhất cho ngày cưới của mình, theo phong cách châu Âu, tại MIKADO..

## DN005: TRUNG TÂM ANH NGỮ THE BEST TRUST

### Thông tin doanh nghiệp

- Địa chỉ:

Cơ sở 1: 116-118 Ngô Văn Sở, Tp Đà Nẵng

Cơ sở 2: 100 Ninh Tôn, Tp Đà Nẵng

- Website: Giới thiệu - Trung tâm anh ngữ Nhất Uy Việt (nrglobal.top)

- Facebook: <https://www.facebook.com/TheBestTrust.116ngovanso/>

### Thông tin sản phẩm

Sản phẩm: Chuyên đào tạo khóa học Toeic, Ielts,...

Đặc điểm: Trung tâm Anh ngữ The Best Trust là cơ sở chuyên giảng dạy Tiếng Anh học thuật được thành lập vào năm 2020 tại 116 Ngô Văn Sở – TP. Đà Nẵng. Trung tâm Anh ngữ The Best Trust có đa dạng các chương trình đào tạo dành cho học viên từ 04 tuổi trở lên, bao gồm: Chương trình Tiếng Anh Thiếu nhi; Chương trình Tiếng Anh Thiếu niên; Luyện thi IELTS; Luyện thi TOEFL – TOEIC – Test Prep; Tiếng Anh Căn bản – Tiếng Anh Giao tiếp – Tiếng Anh dành cho người đi làm; Tiếng Anh Doanh nghiệp, Kỹ năng mềm bằng Tiếng Anh. The Best Trust định hướng giáo dục phát triển con người toàn diện và thông qua TIẾNG ANH, trở thành những công dân toàn cầu và thành đạt, có trách nhiệm với bản thân và cộng đồng.

- Tâm nhìn:

"Trở thành trung tâm tiếng Anh số 1 tại Đà Nẵng, nuôi dưỡng các tiêu chuẩn giáo dục toàn cầu và đóng góp vào sự phát triển của hệ sinh thái giáo dục tại Việt Nam, xây dựng một cộng đồng học tập đa dạng và phát triển bền vững."

- Sứ mệnh:

"Tạo ra một môi trường học tiếng Anh toàn diện, năng động, nơi mọi cá nhân, từ các em nhỏ tới thế hệ thanh thiếu niên, đều được trao quyền tự tin theo đuổi tiếng Anh bên cạnh những người hỗ trợ tuyệt vời, tạo ra một không gian học tập tích cực và đa



chiều."

**Mục tiêu truyền thông:** Tiếp cận người học, tin tưởng và tham gia các khóa học Tiếng anh tại trung tâm cho các độ tuổi từ 3 tuổi trở lên các khóa học dành cho Kids và Người lớn. Chương trình thiết kế phù hợp với độ tuổi và nhu cầu người học tạo ra độ tin cậy cho người học.

## DN006: CÔNG TY TNHH NGỌC HOÀNG LONG

### **Thông tin doanh nghiệp**

- Địa chỉ: Trụ sở chính: Thạnh Mỹ, Nam Giang, Quảng Nam.
- VPĐN: 51 Tố Hữu, Hòa Cường Nam, Hải Châu, Đà Nẵng
- Website: [www.ngochoanglong.com](http://www.ngochoanglong.com)
- WebSite tương tự:  
<https://quangarmy.com/>  
[www.dhholding.vn](http://www.dhholding.vn)

### **Thông tin sản phẩm**

- Sản phẩm:
  - + Tư vấn, thiết kế, thi công, trang trí nội ngoại thất, lập dự toán công trình và xây dựng nhà ở tư nhân, nhà phố, biệt thự – vila, quán Bar – sân vườn, khách sạn, nhà hàng, showroom...
  - + Tư vấn các giải pháp công nghệ mới để tiết kiệm chi phí, sử dụng VLXD thân thiện với môi trường

### **Mục tiêu truyền thông**

Đưa các sản phẩm của doanh nghiệp đến mọi người, cụ thể: Tư vấn, thiết kế, thi công, trang trí nội ngoại thất, lập dự toán công trình và xây dựng nhà ở tư nhân, nhà phố, biệt thự – vila, quán Bar – sân vườn, khách sạn, nhà hàng, showroom...

### **Hình ảnh thi công, sản phẩm**

Công trình Nhà sự kiện Vinpearl Nha Trang



Công trình Vinpearl Nam hội An





## DN007- BIỆT THỰ VINPEARL ĐÀ NẴNG 2



Biệt Thự Vinpearl Hội An – Cửa Đại



Vinpearl Cửa Hội Hội – Nghệ An





- Website: [https:// www.danahome36.com](https://www.danahome36.com) (đang thiết kế)
- Website tương tự: <https://vatlieuxaydung24h.vn/>
- <http://hoangphihai.nrglobal.top/>

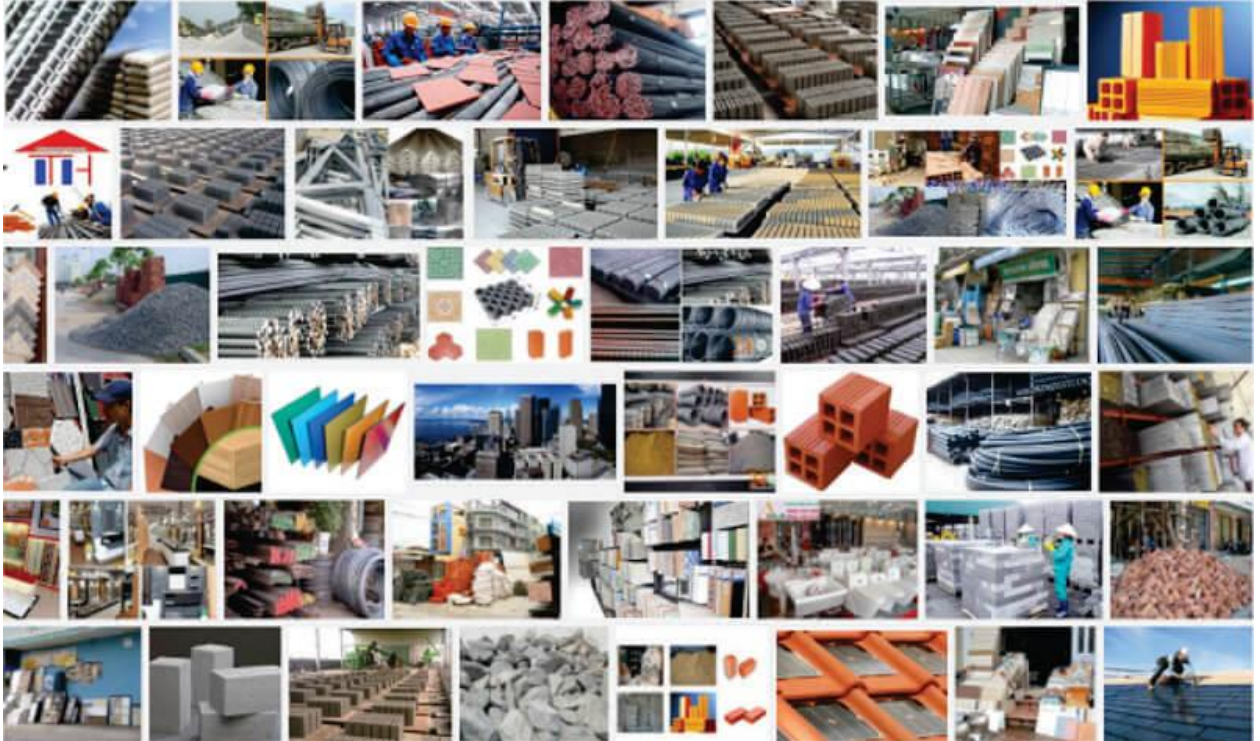
**Thông tin sản phẩm**

Sản phẩm: buôn bán các sản phẩm vật liệu xây dựng nội ngoại thất như sơn, chống thấm, gạch ốp lát, thiết bị vệ sinh, sen vòi, phụ kiện bếp,...

**Mục tiêu truyền thông**

Đưa các sản phẩm của doanh nghiệp đến mọi người, cụ thể: VLXD nội ngoại thất như sơn, chống thấm, gạch ốp lát, thiết bị vệ sinh, sen vòi, phụ kiện bếp,...

**Hình ảnh sản phẩm**



## DN009- CÔNG TY CỔ PHẦN DO.HOME

### Thông tin doanh nghiệp

- Địa chỉ: 143 Mẹ Thứ, Hoà Xuân, Cẩm Lệ, Đà Nẵng
- Website: [www.dohome69.com](http://www.dohome69.com)
- Website tương tự: <https://www.ketnoitieudung.vn/>
- <https://trungsondanang.com.vn/>

### Thông tin sản phẩm

- Sản phẩm: chuyên phân phối các **sản phẩm chống giạt điện cách ly. Mua bán - cho thuê máy móc thiết bị, dụng cụ thi công.**

### Mục tiêu truyền thông

Đưa các sản phẩm của doanh nghiệp đến mọi người, cụ thể: Phân phối sản phẩm chống giạt điện cách ly. Mua bán - cho thuê máy móc thiết bị, dụng cụ thi công.

### 5.3 Hình ảnh sản phẩm



Máy cắt sắt KUNWOOD  
KMC-42



Máy cắt sắt TOYO C-53  
Nhật bãi



Máy cắt sắt CQ45



Máy cắt sắt CQ50



Máy cắt sắt CQ60



Máy uốn sắt đai tròn  
GWH45



Máy uốn sắt GF25



Máy uốn sắt GW45A điều  
chỉnh góc tự động



Máy uốn sắt KUNWOOD  
KMB-42H



Máy uốn sắt SEOUL SUB-  
25S

### MÁY XÂY DỰNG



Máy duỗi sắt GT4-12 điện  
áp 220v



Máy cắt bê tông KC20 lắp  
động cơ điện 15HP



Máy đầm bàn MIKASA  
MVC-75F



Máy đầm dùi bê tông  
HONDA GX160



Máy đầm dùi biến tần  
EXEN HAG134MF



Máy bơm vữa HUB3.5A



Máy bơm vữa trét tường ZP380 chạy dầu d15



Máy bơm vữa BW250



Máy bơm vữa BW320



Máy bơm vữa HJB-3

### THIẾT BỊ NÂNG HẠ



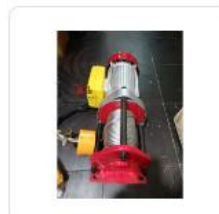
Tời nâng hàng chạy điện KCD800



Tời kéo mặt đất JK1.6



Tời nâng hàng chạy điện KCD400



Tời nâng hàng chạy điện KCD800



Xe nâng hàng đẩy tay 2500KG càng rộng

### DỤNG CỤ ĐIỆN CẦM TAY



Máy mài góc



Máy khoan cầm tay



Máy cắt cỏ cầm tay



Máy cắt cỏ cầm tay



Máy phun thuốc cầm tay

**Thông tin doanh nghiệp**

- Địa chỉ: 51 Tố Hữu, Hòa Cường Nam, Hải Châu, Đà Nẵng

- Website: dohome68.com

- Web tương tự:

[www.phangiahuy.com](http://www.phangiahuy.com)

**Thông tin sản phẩm**

- Sản phẩm: Là công ty chuyên về lĩnh vực công nghệ: **thiết kế Web, app, viết phần mềm.**

**Mục tiêu truyền thông**

Đưa các sản phẩm của doanh nghiệp đến mọi người, cụ thể: Thiết kế Web, app, viết phần mềm.

## DN0011- CÔNG TY CỔ PHẦN TRUYỀN THÔNG FCD MEDIA

### Thông tin doanh nghiệp

- Địa chỉ: 51 Tố Hữu, Hòa Cường Nam, Hải Châu, Đà Nẵng
- Website: [https:// fcdmedia.com](https://fcdmedia.com)
- Web tương tự:
  - [www.hmedia.vn](http://www.hmedia.vn)
  - [www.ldhmedia.vn](http://www.ldhmedia.vn)
  - [www.quayphimviet.com](http://www.quayphimviet.com)

### Thông tin sản phẩm

- Sản phẩm: **Truyền thông quảng cáo, marketing, tổ chức sự kiện,...**

### Mục tiêu truyền thông

Đưa các sản phẩm của doanh nghiệp đến mọi người, cụ thể: Truyền thông quảng cáo, marketing, tổ chức sự kiện,...

### Hình ảnh sản phẩm

Sự kiện cho Công Ty FiveSS



## Sự kiện khai trương cho Trung tâm toán học SATAMATH



**DN0012- CÔNG TY CP DỊCH VỤ TƯ VẤN  
QUẢN LÝ AZ THÔNG TIN DOANH NGHIỆP**

- Địa chỉ: 51 Tố Hữu, Hòa Cường Nam, Hải Châu, Đà Nẵng
- Website: [https:// azjsc.com](https://azjsc.com)
- Web tương tượng
  - [www.ketoananpha.vn](http://www.ketoananpha.vn)
  - [www.aztax.com.vn](http://www.aztax.com.vn)

**Thông tin sản phẩm**

- Sản phẩm: **Chuyên về tư vấn dịch vụ kế toán, thuế, dịch vụ khác như tư vấn pháp lý, ....**

**Mục tiêu truyền thông**

Đưa các sản phẩm của doanh nghiệp đến mọi người, cụ thể: tư vấn dịch vụ kế toán, thuế, dịch vụ khác như tư vấn pháp lý, ....

**Thông tin doanh nghiệp**

- Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ Phần Công Nghệ FiveSS
- Trụ sở chính: Duy Trung, Duy Xuyên, Quảng Nam.
- VPĐN: 51 Tổ Hữu, Hòa Cường Nam, Hải Châu, Đà Nẵng
- Website: xaydung5sao.vn

**Thông tin sản phẩm**

Sản phẩm: **Chuyên thi công một số hạng mục với tiêu chuẩn 5 sao như: ốp lát hoàn thiện, nhôm kính, nội thất,... Cung cấp nhân công lao động các ngành nghề.**

**Mục tiêu truyền thông**

Đưa các sản phẩm của doanh nghiệp đến mọi người, cụ thể: Chuyên thi công một số hạng mục với tiêu chuẩn 5 sao như: ốp lát hoàn thiện, nhôm kính, nội thất,.. Cung cấp nhân công lao động các ngành nghề liên quan đến xây dựng.

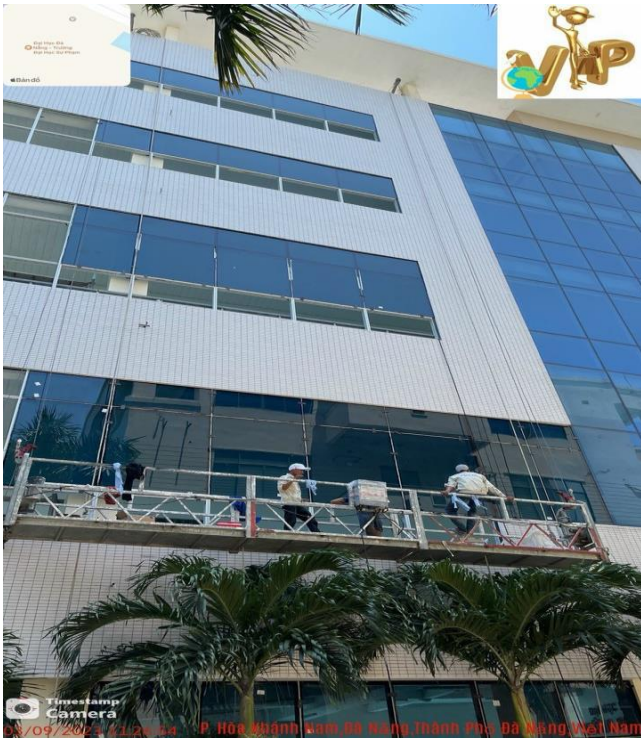
**Hình ảnh sản phẩm**

\* Vinfast Gia Lai



- Đại Học Sư Phạm





**Thông tin doanh nghiệp**

- Địa chỉ: 258 Lê Thanh Nghị, Hòa Cường Nam, Hải Châu, Đà Nẵng
- Website: [https:// satamath.vn](https://satamath.vn)

**Thông tin sản phẩm**

- Sản phẩm: là học viện toán tư duy quốc tế - nơi giúp trẻ phát triển toàn diện thông qua các phương pháp đào tạo bằng **sơ đồ tư duy, từ khóa, làm việc nhóm 3 học sinh, các trò chơi trí tuệ kích thích não bộ của bé phát triển toàn diện.**

**Mục tiêu truyền thông**

Đưa các sản phẩm của doanh nghiệp đến mọi người, cụ thể: Quảng cáo tính lợi ích đến các phụ huynh có con từ 5 đến 11 tuổi đưa con đến trung tâm học.

ĐẠI HỌC DUY TÂN  
TRƯỜNG KINH TẾ  
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

**KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG**  
*(logo/hình ảnh sản phẩm/doanh nghiệp)*

**Vòng 1: Big Idea**

**Tên nhóm:** .....

**Doanh nghiệp:**.....

*Đà Nẵng, tháng 06 năm 2024*

## GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC KẾ HOẠCH MARKETING

### 1. Giới thiệu các thành viên

Thành viên 1(trưởng nhóm)	
Họ và tên:	Số điện thoại:
Giới tính:	Ngày sinh:
Lớp sinh hoạt:	Email:
Mô tả năng lực bản thân (kiến thức về lĩnh vực Marketing, tài chính... Có kỹ năng tin học, anh văn, làm bánh...):	
Chức năng chính trong nhóm:	

Thành viên 2	
Họ và tên:	Số điện thoại:
Giới tính:	Ngày sinh:
Lớp sinh hoạt:	Email:
Mô tả năng lực bản thân (kiến thức về lĩnh vực Marketing, tài chính... Có kỹ năng tin học, anh văn, làm bánh...):	

<b>Chức năng chính trong nhóm:</b>	
<b>Thành viên 3</b>	
<b>Họ và tên:</b>	<b>Số điện thoại:</b>
<b>Giới tính:</b>	<b>Ngày sinh:</b>
<b>Lớp sinh hoạt:</b>	<b>Email:</b>
<b>Mô tả năng lực bản thân</b> (kiến thức về lĩnh vực Marketing, tài chính... Có kỹ năng tin học, anh văn, làm bánh...):	
<b>Chức năng chính trong nhóm:</b>	

<b>Thành viên 4</b>	
<b>Họ và tên:</b>	<b>Số điện thoại:</b>
<b>Giới tính:</b>	<b>Ngày sinh:</b>
<b>Lớp sinh hoạt:</b>	<b>Email:</b>
<b>Mô tả năng lực bản thân</b> (kiến thức về lĩnh vực Marketing, tài chính... Có kỹ năng tin học, anh văn, làm bánh...):	

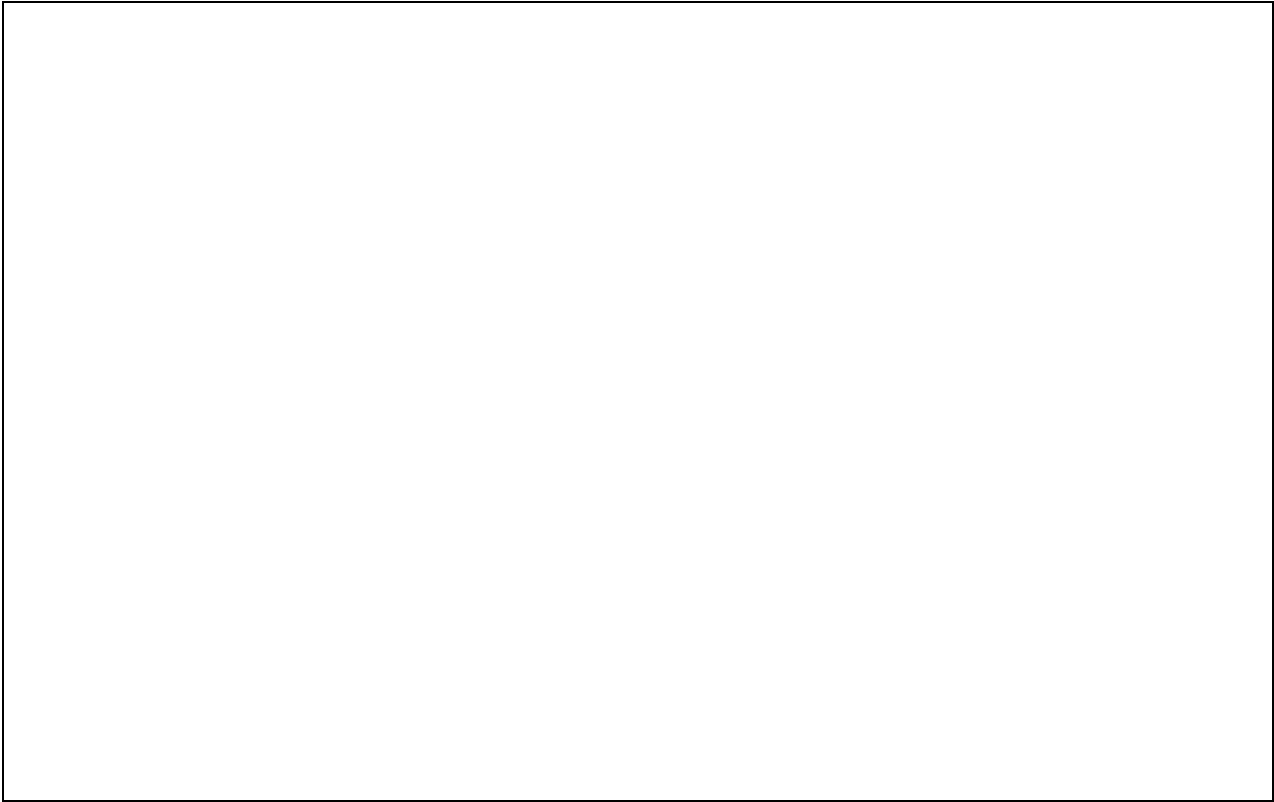
**Chức năng chính trong nhóm:**

## **2. Mô tả Doanh nghiệp/sản phẩm/dịch vụ**

**Các nhóm lựa chọn doanh nghiệp bất kỳ** (*Mô tả doanh nghiệp về vị trí địa lý, lịch sử phát triển; sản phẩm; đối thủ cạnh tranh; .....*)

## **3. Mô tả sơ lược Kế hoạch Marketing**

*Các nhóm lựa chọn doanh nghiệp bất kỳ. Mô tả thị trường mục tiêu; các chính sách Marketing doanh nghiệp đang triển khai. Nhóm thành viên đề xuất sơ lược chiến lược Marketing. (Gợi ý: Thể hiện được đúng chuyên ngành Marketing và các chuyên ngành liên quan; Sáng tạo; công cụ-video, hình ảnh poster.. hỗ trợ phù hợp)*



**4. Dự tính kinh phí triển khai kế hoạch truyền thông: .....**

Bảng chữ:.....

**5. Công cụ hỗ trợ đính kèm (nếu có):** Video; hình ảnh; Poster; sản phẩm mẫu, logo....

ĐẠI HỌC DUY TÂN  
TRƯỜNG KINH TẾ  
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

**KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG**  
*(logo/hình ảnh sản phẩm/doanh nghiệp)*  
**Vòng 2-chung kết: IMC Plan**

**Tên nhóm:** .....

**Doanh nghiệp:**.....



*Đà Nẵng, tháng 06 năm 2024*

## **I. GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC VỀ DOANH NGHIỆP**

6. Giới thiệu tổng quan về doanh nghiệp
7. Mô tả sản phẩm/dịch vụ
8. Khách hàng và thị trường mục tiêu
9. Các chiến lược truyền thông công ty đang triển khai
10. Nhận xét đánh giá

## **II. KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG MARKETING**

1. Phân tích thị trường
2. Phân tích người tiêu dùng
3. Phân tích thực trạng của doanh nghiệp
4. Phân tích đối thủ cạnh tranh
5. Yếu tố cạnh tranh bền vững – Định vị sản phẩm
6. Thiết lập mục tiêu và thông điệp truyền thông marketing
7. Thiết lập kế hoạch truyền thông tích hợp tổng hợp
  - 7.1 *Quảng cáo*
  - 7.2 *Khuyến mãi/ khuyến mại*
  - 7.3 *Quan hệ công chúng*
  - 7.4 *Marketing trực tiếp*
  - 7.5 *Bán hàng trực tiếp*
8. Ngân sách kế hoạch truyền thông marketing
9. Đánh giá kết quả thực hiện chiến dịch