



SỞ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ
TP. HỒ CHÍ MINH



CHỦ ĐỀ

QUẢN LÝ NĂNG SUẤT CHẤT LƯỢNG TRONG QUẢN TRỊ, PHÁT TRIỂN VÀ ĐỔI MỚI THƯƠNG HIỆU SẢN PHẨM HÀNG HÓA VÀ THƯƠNG HIỆU DOANH NGHIỆP.

CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU DOANH NGHIỆP

HỆ THỐNG TÀI LIỆU
ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN

NÂNG CAO
NĂNG SUẤT
CHẤT LƯỢNG
VÀ ĐỔI MỚI
SÁNG TẠO

Chương trình

**"Quản lý năng suất chất lượng
trong quản trị, phát triển & đổi mới
thương hiệu sản phẩm hàng hóa
và thương hiệu Doanh Nghiệp"**

được phối hợp thực hiện bởi

Sở Khoa Học Công Nghệ
Thành Phố Hồ Chí Minh &
Học viện đào tạo quốc tế
Smart Way.

GIẢNG VIÊN ĐẶNG QUỐC HƯNG LÀ AI?



Nhà huấn luyện quốc tế về Bán Hàng & Lãnh Đạo được Vua Bán Hàng Blair Singer đào tạo trực tiếp.



Giám đốc điều hành và đồng sở hữu Doanh Nghiệp Dược Phẩm Công Nghệ Sinh Học Livespo Global.



Đồng sáng lập Hệ thống Fitness - Yoga - Spa Queensbay.



Ứng dụng nhuần nhuyễn kiến thức bán hàng của Blair Singer, kinh nghiệm marketing của Alex Mandosian, Jay Abraham, Peng Joon vào thực tế.

CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU DOANH NGHIỆP

4 YẾU TỐ CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU

- ❖ **Website:** Website chính là bộ mặt của DN, là thứ bạn chạm tới khách hàng trực tiếp nhất. Nếu thương hiệu là một ngôi nhà, thì website chính là một cánh cửa chính. Nhiệm vụ của bạn là phải làm sao cho cánh cửa đó thật sạch sẽ, gọn gàng và hấp dẫn.



- ❖ **Sáng Tạo Nội Dung:** Đưa những kiến thức tới với khách hàng. Có thể là blogs, videos, bài posts, ebooks, emagazine... Nội dung có thể là những lời khuyên cho một vấn đề, nhận xét về các tin tức gần đây, đưa ra các cách giải quyết cho một khó khăn, hoặc chỉ là những câu chuyện vặt có liên quan đến hoạt động của bạn khiến người đọc cảm thấy thích thú.



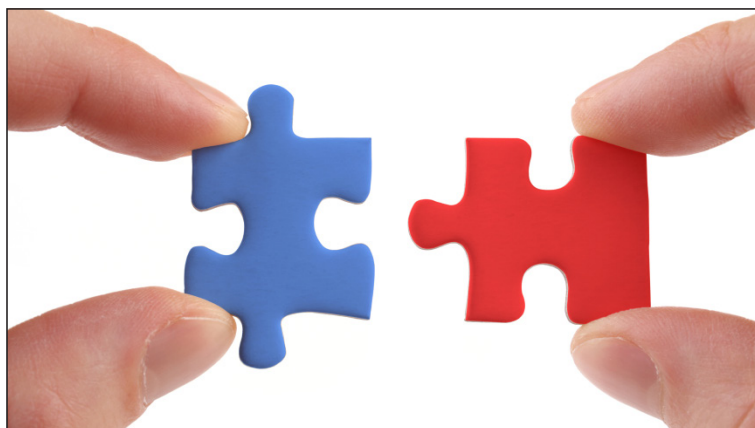
❖ **Phủ kênh xã hội:**

- Tạo ra các cuộc đối thoại hai chiều với khách hàng một cách dễ dàng. Bạn có thể kết nối với họ, phản hồi feedback, trả lời các câu hỏi, giúp họ giải quyết các vấn đề hoặc đơn giản chỉ là cho họ biết giá trị thương hiệu của bạn là gì.
- Là cơ hội để bạn tương tác trực tiếp với khách hàng, và tạo dựng thương hiệu trong suy nghĩ của họ. Những ấn tượng tốt từ ban đầu sẽ giúp khách hàng có cái nhìn khác về bạn trong tương lai.



❖ **Xác định giá trị cam kết của bạn thế nào?**

1. Hiểu một cách rõ ràng nhất khách hàng của bạn là ai?
2. Hiểu nhu cầu và mục đích của khách hàng.
3. Định vị thương hiệu của bạn để đáp ứng các nhu cầu trong thị trường mục tiêu.



BÀI TẬP



4 yếu tố phát triển thương hiệu là gì?

1.

2.

3.

4.



Bạn đã làm được những gì trong 4 yếu tố này để phát triển thương hiệu?

1.

2.

3.

4.



Bạn cần làm gì trong 4 yếu tố này để phát triển thương hiệu doanh nghiệp, sản phẩm dịch vụ của bạn?

1.

2.

3.

4.

DANH MỤC SÁCH - TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Branding 4.0 – **Philip Kotler.**
2. Quản Trị Thương Hiệu Trực Tuyến – **Charlie Pownall.**
3. Hành Trình Biến Thương Hiệu Thành Biểu Tượng – **Douglas B. Holt.**
4. Thế Giới Mới Làm Thương Hiệu – **Max Lenderman.**
5. Bán Niềm Tin – **Dan S. Kennedy.**
6. Đánh Lừa Cho Thương Hiệu – **Jonathan Cahill.**
7. Thương Hiệu Cảm Xúc – **Marc Gobé.**
8. Bí Quyết Thành Công 100 Thương Hiệu Hàng Đầu Thế Giới – **Matt Haig.**
9. Kiến Tạo Thương Hiệu Từ Không Đến Có – **Jacky Tai.**
10. 22 Quy Luật Bất Biến Trong Xây Dựng Thương Hiệu – **Al Ries & Laura Ries.**



CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ SMART WAY

📍 Phòng 1901, Tòa nhà Saigon Trade Center,
số 37 Tôn Đức Thắng, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM

☎ 028 2220 2211

✉ info@smartway.com.vn

🌐 www.smartway.com.vn