**NỘI DUNG CHI TIẾT CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

**VẮC XIN QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP & CHUYỂN ĐỔI MÔ HÌNH KD**

Giảng viên – Doanh nhân: Nguyễn Phan Anh

[www.pamarketing.vn/giang-vien/phan-anh](http://www.pamarketing.vn/giang-vien/phan-anh) 090823888

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Buổi** | **Nội dung** | **Slide** |
| 1 | - Chào mừng học viên- Phân tích dữ liệu học viên (qua GG Form)- Đánh giá bối cảnh dịch bệnh- Các rủi ro đã, đang và sẽ tiếp tục gặp phải cho doanh nghiệp/ người kinh doanh trong và sau dịch bệnh.- Dự báo về tình hình dịch bệnh 2021, 2022- Phân tích PESTEL dành cho doanh nghiệp/ dự án của bạn**Bài tập về nhà buổi 1:**Phân tích PESTEL dành cho doanh nghiệp/ dự án của bạn. |  |
| 2 | Chiến lược bán hàng đa kênh, đa nền tảng trên Internet- Các công cụ bán hàng hiệu quả và làm thương hiệu trên Internet tại Việt Nam- Các công cụ bán hàng ra thị trường thế giới- Chiến lược bán hàng trực tuyến mà không cần quảng cáo (bán hàng không chi phí)+ Công cụ+ Quy trình+ Cách lựa chọn sản phẩm- Chiến lược bán hàng trực tuyến nhờ quảng cáo trực tuyến+ Công cụ+ Quy trình+ Cách lựa chọn sản phẩm- Các phương pháp bán hàng trực tuyến phổ biến nhất, tốt nhất hiện nay.Câu chuyện thành công: Kangaroo đã tự bán hàng trực tuyến như thế nào? |  |
| 3 | - Giới thiệu Các mô hình kinh doanh trực tuyến phổ biến- Chiến lược làm mới sản phẩm, lựa chọn sản phẩm, đổi mới sản phẩm, chuyển đổi sản phẩm để phục vụ cho hoạt động kinh doanh trực tuyếnLựa chọn sản phẩm thiết yếuThiết kế và đóng gói sản phẩm để bán onlineCâu chuyện 1: Bán thực phẩm Câu chuyện 2: Bán đồ ănCâu chuyện 3: Bán thời trangCâu chuyện 4: Đào tạo tiếng AnhCâu chuyện 5: Bán đá quý, kim cương, vàng bạc online- Phân tích đặc điểm của khách hàng và thị trường trong bối cảnh đang bị giãn cách xã hội và sau đại dịch Covid**Bài tập về nhà Buổi 3:**Thiết kế lại hoặc thiết kế mới, đóng gói sản phẩm (Chiến lược sản phẩm thời kỳ trong và sau Covid19) của bạn/ doanh nghiệp bạn. |  |
| 4 | Thảo luận Nhóm trực tuyến & thực tếThiết kế, đóng gói và làm mới sản phẩm của Doanh nghiệp bạn/ của bạn để Kinh doanh online hiệu quả hơn.Đồng thời lựa chọn kênh bán hàng phù hợp cho doanh nghiệp với điều kiện tài chính và hoàn cảnh giãn cách xã hội thực tế. |  |
| 5 | Chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm Bán hàng trên Facebook 8 nền tảng1- Bán hàng trên Facebook Profile2- Bán hàng trên Facebook Fanpage3- Bán hàng trên Facebook Group4- Bán hàng trên Facebook Livestream5- Bán hàng bằng Facebook Ads6- Bán hàng bằng Facebook Messenger & Chatbot7- Bán hàng bằng Facebook Marketplace8- Các công cụ hỗ trợ cho Facebook & Facebook Ads**Bài tập về nhà buổi 5:**Chuẩn hóa Facebook ProfileChuẩn hóa Facebook FanpagePhục vụ cho việc bán hàng chuyên nghiệp. |  |
| 6 | Bán hàng trực tuyến không chi phí (0 đồng)Công cụ- Bán hàng trên Facebook (đã trình bày trong bài 5)- Bán hàng trên Tiktok- Bán hàng trên Zalo- Bán hàng trên Youtube- Bán hàng trên Website & S.E.OQuy trìnhPhát triển Nội dungKPI đo lường và đánh giá**Bài tập về nhà buổi 6:** Lập kế hoạch phát triển nội dung và các chỉ số đo lường hiệu quả cụ thể để xây dựng thương hiệu cá nhân và kinh doanh trực tuyến không tốn chi phí (0 đồng). |  |
| 7 | Hướng dẫn tạo tài khoản bán hàng trên sàn thương mại điện tử- Sàn Shopee- Sàn Tiki- Sàn LazadaHướng dẫn quy trình bán hàng trên ShopeeLựa chọn sản phẩm để bán hàng trên Shopee.**Bài tập về nhà Buổi 7:** Tạo tài khoản người bán hàng trên sàn Shopee. |  |
| 8 | Vắc xin quản trị doanh nghiệp- Giải pháp ngủ đông- Khởi nghiệp nhanh – đóng cửa lẹ- Giải pháp về chiến lược sản phẩm: chuyển đổi, đa dạng hóa, thiết yếu, giá rẻ- Giải pháp hỗ trợ khách hàng, đối tác- Giải pháp quản lý tài chính- Giải pháp quản lý nhân viên, hỗ trợ, động viên nhân viên, lương thưởng- Giải pháp làm việc từ xa, học tập từ xa- Đưa ra các kịch bản và phương án cho các kịch bản đó**Bài tập về nhà buổi 8:**Xây dựng Giải pháp bán hàng, tăng doanh số, giảm chi phí, hỗ trợ người lao động (nhân viên), quản lý tài chính, làm việc từ xa trong các Kịch bản khác nhau:- Giãn cách theo địa lý: 1 tỉnh; 1 Miền; toàn quốc- Giãn cách theo thời gian: 1 tháng, 1 quý, 1 năm và 2 năm tiếp theo. |  |
| 9 | Thảo luận về Vắc xin quản trị doanh nghiệp thực tế của các học viên tham gia đóng góp. |  |