

ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

CHUYÊN NGÀNH: NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

SINH VIÊN: HOÀNG THU PHƯƠNG

ĐỀ TÀI:

**NGHIÊN CỨU CHIẾN LƯỢC TIKTOK MARKETING
VÀ VẬN DỤNG VÀO QUẢNG BÁ SẢN PHẨM CỒM HO THẢO
DƯỢC SKV CHO CÔNG TY TNHH THẢO DƯỢC SKV**

THÁI NGUYÊN 2021



ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG

THAI NGUYEN UNIVERSITY OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

CHUYÊN NGÀNH: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

ĐỀ TÀI:

**NGHIÊN CỨU CHIẾN LƯỢC TIKTOK MARKETING VÀ VẬN DỤNG
VÀO QUẢNG BÁ SẢN PHẨM CÓM HO THẢO DƯỢC SKV CHO CÔNG
TY TNHH THẢO DƯỢC SKV**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: TS. VŨ XUÂN NAM

SINH VIÊN THỰC HIỆN: HOÀNG THU PHƯƠNG

LỚP: TMĐTK16A

MÃ SV: DTC17H523401990016

Thái Nguyên, tháng 06 năm 2021

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Khoa Hệ Thống Thông Tin Kinh Tế - Trường Đại Học Công Nghệ Thông Tin và Truyền Thông đã tạo điều kiện để em có thể thực hiện bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy (cô) giáo trong khoa Hệ Thống Thông Tin Kinh Tế đã tận tình chỉ bảo, giúp đỡ, giảng dạy và truyền đạt những kiến thức bổ ích, những kinh nghiệm quý báu cho sinh viên trong suốt thời gian học tập tại trường.

Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới Thầy T.S Vũ Xuân Nam đã tận tình giúp đỡ, trực tiếp chỉ bảo, hướng dẫn em trong suốt thời gian thực hiện đợt khóa luận tốt nghiệp này.

Cuối cùng em xin gửi lời cảm ơn đến các anh, chị ban lãnh đạo tại Công ty TNHH Thảo Dược SKV tại Thái Nguyên đã tạo điều kiện và hỗ trợ em nhiệt tình để em có thể hoàn thành được bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp lần này. Vì kiến thức bản thân còn hạn chế, trong quá trình hoàn thiện báo cáo khóa luận em không tránh khỏi những thiếu sót, kính mong nhận được những ý kiến đóng góp từ các thầy (cô) để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn!

Thái Nguyên, ngày tháng năm 2021

Sinh viên thực hiện

Hoàng Thu Phương

CAM ĐOAN

Em xin cam đoan đề tài: “Nghiên cứu chiến lược Tiktok marketing và vận dụng vào quảng bá sản phẩm cốm ho thảo dược SKV cho công ty TNHH Thảo dược SKV” là một công trình nghiên cứu độc lập dưới sự hướng dẫn của giáo viên hướng dẫn: TS Vũ Xuân Nam. Ngoài ra không có bất cứ sự sao chép của người khác. Đề tài, nội dung báo cáo khóa luận tốt nghiệp là sản phẩm mà em đã nỗ lực nghiên cứu trong quá trình học tập tại trường cũng như tham gia thực tập tại công ty TNHH Thảo dược SKV. Các số liệu, kết quả trình bày trong báo cáo là hoàn toàn trung thực, em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm, kỷ luật của khoa và nhà trường đề ra nếu như có vấn đề xảy ra.

Thái nguyên, ngày tháng năm 2021

Tác giả đề tài

Hoàng Thu Phương

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	1
CAM ĐOAN	2
MỤC LỤC.....	3
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	5
LỜI MỞ ĐẦU	1
Chương 1. TỔNG QUAN VỀ MARKETING VÀ tiktok marketing	3
1.1. Các khái niệm cơ bản về Marketing.....	3
1.1.1. Khái niệm Marketing	3
1.1.2. Vai trò và chức năng Marketing	5
1.1.3. Thực trạng Marketing qua mạng xã hội tại Việt Nam hiện nay	11
1.2. Tiktok Marketing	18
1.2.1. Định nghĩa tiktok marketing	18
1.2.2. Tổng quan	19
1.2.3. Phân tích ưu nhược điểm của tiktok	23
Chương 2 KHẢO SÁT THỰC TRẠNG SẢN PHẨM CỎM HO THẢO DƯỢC SKV CÔNG TY TNHH THẢO DƯỢC SKV	25
2.1. Giới thiệu về sản phẩm cỏm ho công ty TNHH Thảo dược SKV	25
2.1.1. Giới thiệu chung về công ty TNHH Thảo dược SKV	25
2.1.2. Giới thiệu về sản phẩm cỏm ho thảo dược SKV	26
2.1.3. Môi trường marketing.....	27
2.2. Thực trạng marketing qua mạng xã hội của sản phẩm cỏm ho thảo dược SKV.....	27
2.2.1. Khách hàng mục tiêu và nền tảng mạng xã hội chủ chốt	27
2.2.2. Phân tích nội dung	28
2.2.3. Đánh giá chi phí.....	29
2.3. Ưu nhược điểm marketing qua mạng xã hội Facebook	29
2.3.1. Ưu điểm	29
2.3.2. Nhược điểm.....	29
2.4. Đặt vấn đề.....	30

2.5. Chiến lược Marketing Tik Tok cho sản phẩm “ Cốm ho Thảo dược SKV” công ty TNHH Thảo dược SKV	31
2.5.1 Các giai đoạn của chiến lược Marketing Tiktok cho sản phẩm “ Cốm ho Thảo dược SKV”	31
2.5.2. Quy trình xây dựng và triển khai chiến lược marketing TikTok cho sản phẩm “Cốm ho Thảo dược SKV”	33
Chương 3: ỨNG DỤNG CHIẾN LƯỢC MARKETING QUA TIKTOK VÀO QUẢNG BÁ SẢN PHẨM CỐM HO THẢO DƯỢC SKV CHO CÔNG TY TNHH THẢO DƯỢC SKV .	45
3.1. Xác định mục tiêu, đối tượng khách hàng và lên kế hoạch quảng bá sản phẩm	45
3.2. Thực hiện kế hoạch quảng bá sản phẩm Cốm ho Thảo dược SKV	46
3.3. Đánh giá đo lường kết quả	58
KẾT LUẬN.....	60
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	61

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1: Ảnh minh họa Marketing	3
Hình 1.2: Thang bậc nhu cầu của Maslow	7
Hình 2.1: Giới thiệu công ty TNHH Thảo Dược SKV	25
Hình 2.2 : Cốm ho thảo dược SKV	26
Hình 2.3: Banner quảng cáo của chiến dịch cốm ho nhắm tới người tiêu dùng. 27	
Hình 2.4: Nội dung quảng bá sản phẩm cốm ho SKV	28
Hình 2.5: Top 10 ứng dụng có lượt tải về nhiều nhất 2020	30
Hình 2.6: Xác định mục tiêu	31
Hình 2.7: Đánh giá và đo lường kết quả	33
Hình 2.8: Quy trình xây dựng tài khoản	37
Hình 2.9: Quy trình xây dựng nội dung	38
Hình 2.10: Tài liệu tham khảo 200 mẫu tiêu đề thôi miên	40
Hình 2.11: Những video trên xu hướng Tiktok	41
Hình 2.12:Lượt theo dõi trên Tiktok	42
Hình 2.13:Thống kê lượt theo dõi video	43
Hình 2.14:Thống kê giới tính, địa điểm và giờ xem	43
Hình 3.1: Kế hoạch phân bổ nội dung trên kênh Tik Tok Cốm ho	46
Hình 3.2: Cài đặt Tiktok.....	47
Hình 3.3: Chọn số điện thoại.....	47
Hình 3.4: Nhập số điện thoại.....	48
Hình 3.5: Nhập mã OTP.....	48
Hình 3.6: Đặt mật khẩu	48
Hình 3.7: Đặt tên tài khoản	49
Hình 3.8: Đặt ID TikTok.....	50
Hình 3.9: Thêm tiểu sử vào hồ sơ	50
Hình 3.10: Thêm website mà mail	50

Hình 3.11: Chọn danh mục phù hợp	51
Hình 3.12: Kênh TikTok Cốm ho Thảo dược SKV.....	52
Hình 3.13: Mẫu Kịch bản TikTok.....	53
Hình 3.14: Biên tập video bằng phần mềm camtasia.....	54
Hình 3.15: Video được chọn đăng tải	54
Hình 3.16: Chỉnh sửa video trước khi đăng.....	55
Hình 3.17: Thêm mô tả và hastag trước khi đăng video.....	55
Hình 3.18: Bình luận dạo kéo tương tác trên Tiktok	56
Hình 3.19: Gắn link kênh lên những kênh mạng xã hội khác của công ty	57
Hình 3.20: Chia sẻ video vào trong nhóm Facebook quan tâm về chăm sóc sức khỏe.....	57
Hình 3.21: Tổng kết lượt Theo dõi của kênh	58
Hình 3.22: Thống kê địa điểm người theo dõi	59
Hình 3.23: Thống kê giới tính người theo dõi	59

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Xã hội ngày càng phát triển kéo theo đó là sự phát triển về công nghệ thông tin, internet mang tới cho chúng ta quá nhiều sự thay đổi, con người trong thời đại mới ngày càng dành nhiều thời gian trên internet và phần lớn trong số đó là thời gian trên các mạng xã hội. Nếu các doanh nghiệp chớp lấy được cơ hội vàng này, truyền thông tốt và tiếp cận được khách hàng trên không gian ảo này nó sẽ tạo ra cú nhảy vọt trong sự phát triển của doanh nghiệp.

Và Thảo dược SKV đang từng bước thay đổi để hướng tới vị trí dẫn đầu thị trường. Trong thời gian khảo sát tại công ty, em đã tìm hiểu về hoạt động Marketing của công ty trong việc đẩy mạnh quảng bá sản phẩm chủ lực “Cốm ho thảo dược SKV”, qua khoảng thời gian tìm hiểu em đã chọn đề tài: **“NGHIÊN CỨU CHIẾN LƯỢC TIKTOK MARKETING VÀ VẬN DỤNG VÀO QUẢNG BÁ SẢN PHẨM CÔM HO THẢO DƯỢC SKV CHO CÔNG TY TNHH THẢO DƯỢC SKV”** sau đây là nội dung tìm hiểu:

Chương 1: Tổng quan về TIKTOK MARKETING

Chương 2: Thực trạng marketing trên mạng xã hội của sản phẩm “Cốm ho thảo dược SKV”

Chương 3: Xây dựng và ứng dụng chiến lược marketing trên nền tảng Tiktok cho sản phẩm “Cốm ho thảo dược SKV”

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Tìm hiểu và phân tích thực trạng marketing trên mạng xã hội của sản phẩm “Cốm ho thảo dược SKV”
- Trên cơ sở thực trạng đó, rút ra những tồn tại, nguyên nhân và đưa ra và ứng dụng tạo ra kết quả chiến lược marketing trên mạng xã hội của sản phẩm “Cốm ho thảo dược SKV”.

3. ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU

- Đối tượng: Chiến lược Tiktok marketing cho sản phẩm “Cốm ho thảo dược SKV”.

- Phạm vi không gian: Đề tài được nghiên cứu tại Công ty TNHH Thảo dược SKV

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

- Phương pháp đọc tài liệu để tìm những lý luận, lý thuyết có liên quan đến chiến lược Marketing và Marketing Tiktok.
- Phương pháp phân tích và tổng hợp dữ liệu để tổng hợp, đưa ra những kiến thức chung nhất về Marketing Tiktok.
- Phương pháp điều tra thu thập thông tin, số liệu thực tế nhất tại công ty phục vụ trong quá trình phân tích thực trạng áp dụng hoạt động Marketig Tiktok.