

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

-----o0o-----



## **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC**

CHUYÊN NGÀNH: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

SINH VIÊN: HOÀNG HOÀI NGỌC

ĐỀ TÀI:

**XÂY DỰNG GIẢI PHÁP MARKETING ĐA KÊNH QUA  
NỀN TẢNG TIKTOK CHO SHOP MỸ PHẨM HOÀI NGỌC COSMETIC  
KHU VỰC VĨNH YÊN – VĨNH PHÚC**

**THÁI NGUYÊN 2023**



ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN

**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:

**XÂY DỰNG GIẢI PHÁP MARKETING ĐA KÊNH QUA  
NỀN TẢNG TIKTOK CHO SHOP MỸ PHẨM HOÀI NGỌC COSMETIC  
KHU VỰC VĨNH YÊN – VĨNH PHÚC**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : TS. VŨ XUÂN NAM

SINH VIÊN THỰC HIỆN : HOÀNG HOÀI NGỌC

LỚP : TMĐTK18CĐT

MÃ SV : DTC19H340122DT0005

Thái Nguyên, tháng 05 năm 2023

## LỜI CẢM ƠN

Đề tài “Xây dựng giải pháp Marketing đa kênh qua nền tảng Tiktok và Facebook cho shop Mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic khu vực Vĩnh Yên - Vĩnh Phúc” là nội dung mà em đã nghiên cứu, trải nghiệm thực tế và làm luận văn tốt nghiệp sau thời gian theo học tại Khoa Hệ Thống Thông Tin Kinh Tế, Trường Đại học Công nghệ thông tin và Truyền thông Thái Nguyên. Trong quá trình nghiên cứu, trải nghiệm thực tế và hoàn thiện luận văn, em đã nhận được rất nhiều sự quan tâm, giúp đỡ từ Quý thầy cô, anh chị đồng nghiệp, gia đình và bạn bè. Để hoàn thành luận văn thành công nhất, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến:

Khoa Hệ Thống Thông Tin Kinh Tế, Trường Đại học Công nghệ thông tin và Truyền thông Thái Nguyên đã tạo môi trường học tập và rèn luyện rất tốt, cung cấp cho em rất nhiều kiến thức và kỹ năng bổ ích giúp em có thể áp dụng vào thực tế, thuận lợi thực hiện và hoàn thành tốt luận văn.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn đến giảng viên hướng dẫn TS. Vũ Xuân Nam là người thầy tâm huyết, đã tận tình hướng dẫn, theo dõi, trao đổi và đưa ra những lời khuyên bổ ích giúp em giải quyết được các vấn đề gặp phải trong suốt quá trình nghiên cứu và thực hiện đề tài.

Em cũng xin trân trọng cảm ơn Ban giám hiệu và đội ngũ giáo viên Trường Đại học Công nghệ thông tin và Truyền thông Thái Nguyên đã tạo cơ hội cho em được học tập tại trường để có những kiến thức, kinh nghiệm trong thực tế để có thông tin hữu ích góp phần hoàn thành tốt bài luận văn.

Em xin cảm ơn gia đình, bạn bè đã luôn động viên và tạo điều kiện tốt nhất để em có thể nỗ lực hoàn thành tốt đề tài nghiên cứu.

Cuối cùng, em xin chúc Quý thầy cô thật nhiều sức khỏe và đạt được nhiều thành công hơn nữa trong công việc.

Em xin chân thành cảm ơn!

*Thái Nguyên, ngày tháng năm 2023*

**SINH VIÊN THỰC HIỆN**

## LỜI CAM ĐOAN

Trong quá trình học tập tại Trường Đại học Công nghệ thông tin và Truyền thông Thái Nguyên, cùng với sự kết hợp, vận dụng giữa lý thuyết được tiếp thu trong quá trình học tập và kiến thức, kinh nghiệm thực tế tại nơi thực tập, em đã nghiên cứu và tập hợp các tài liệu để hoàn thành đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Em xin cam đoan toàn bộ nội dung được trình bày trong khóa luận này là công trình nghiên cứu do bản thân em tự tìm hiểu, nghiên cứu và hoàn thành dưới sự hướng dẫn của TS. Vũ Xuân Nam.

Em xin cam đoan kết quả được trình bày trong báo cáo là sản phẩm do em thực hiện trong quá trình làm việc. Em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về kết quả thực hiện đề tài.

*Thái Nguyên, ngày tháng năm 2023*

**SINH VIÊN THỰC HIỆN**

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT</b> .....	<b>4</b>
1.1. Tổng quan về Facebook .....	4
1.1.1. Facebook Marketing là gì?.....	4
1.1.2. Ưu điểm và nhược điểm của Facebook Marketing .....	5
1.1.3. Tính năng và lợi ích của Facebook Reels .....	6
1.2. Tổng quan về Tiktok .....	9
1.2.1. Tiktok là gì?.....	9
1.2.2. Lịch sử phát triển và sự hình thành của Tiktok.....	9
1.2.3. Cách Marketing hiệu quả trên Tiktok .....	10
1.2.4. Lợi ích của Marketing trên kênh Tikok.....	11
1.2.5. Ưu điểm và nhược điểm của Tiktok.....	13
1.3. Chiến thuật Tiktok Marketing trên sàn Thương Mại Điện Tử.....	14
1.3.1. Tổng quan về Tiktok Marketing.....	14
1.3.2. Chiến thuật Tiktok Marketing trên sàn thương mại điện tử .....	14
1.4. Mở rộng bán hàng trên Tiktokshop.....	16
1.4.1. Tổng quan về Tiktok Shop .....	16
1.4.2. Ưu và nhược điểm của Tiktok Shop.....	16
<b>CHƯƠNG 2: KHẢO SÁT THỰC TRẠNG KINH DOANH CÔNG TY DƯỢC MỸ PHẨM THE HIGH VÀ SHOP MỸ PHẨM HOÀI NGỌC COSMETIC ..</b>	<b>20</b>
<b>KHU VỰC VĨNH YÊN – VĨNH PHÚC</b> .....	<b>20</b>
2.1. Khảo sát thực trạng công ty Dược mỹ phẩm The High .....	20
2.1.1. Tổng quan về công ty Dược Mỹ phẩm The High .....	20
2.1.2. Các sản phẩm và dịch vụ của công ty The High .....	22
2.1.3. Đánh giá về Công Ty The High .....	26
2.1.4. Cơ chế tổ chức và chức năng của các bộ phận trong Công ty .....	28
2.1.5. Quy trình bán hàng và quy trình Marketing hiện tại .....	29

2.1.6. Phương hướng phát triển Công ty The High.....	33
2.2. Khảo sát thực trạng shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic khu vực .....	34
2.2.1. Thuận lợi và cơ hội.....	35
2.2.2. Thách thức .....	36
2.3. Thực trạng và phương thức bán hàng tại shop.....	37
2.3.1. Thực trạng marketing của shop .....	37
2.3.2. Đánh giá thực trạng .....	37
2.3.3. Giải pháp khắc phục .....	38
<b>CHƯƠNG 3: XÂY DỰNG GIẢI PHÁP MARKETING ĐA KÊNH QUA NỀN TẢNG TIKTOK VÀ FACEBOOK CHO SHOP MỸ PHẨM HOÀI NGỌC COSMETIC KHU VỰC VĨNH YÊN - VĨNH PHÚC.....</b>	<b>39</b>
3.1. Đặt vấn đề .....	39
3.2. Xây dựng Fanpage bán hàng cho shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic.....	40
3.2.1. Các bước xây dựng chiến lược Facebook Marketing.....	40
3.2.2. Các bước triển khai lập Fanpage Facebook .....	42
3.2.3. Kết quả đạt được .....	48
3.2.4. Cách chạy quảng cáo Facebook Reels .....	49
3.2.5. Một số lưu ý khi quảng cáo Facebook reels.....	54
3.3. Cách xây dựng kênh tiktok dành cho cá nhân và doanh nghiệp.....	56
3.3.1. Xác định đối tượng muốn hướng đến.....	56
3.3.2. Sáng tạo nội dung mang đến giá trị hữu ích cho người xem.....	56
3.3.3. Đăng video vào các khung giờ vàng .....	57
3.3.4. Gắn hashtag để tăng tần suất hiển thị trong kết quả tìm kiếm .....	57
3.3.5 Xây dựng kênh tiktok với hồ sơ tài khoản hoàn chỉnh.....	57
3.4. Kết quả đạt được sau khi lập kênh Tiktok .....	58
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>61</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>62</b>

## ***DANH MỤC BẢNG & HÌNH ẢNH***

Hình 1.1: Facebook Marketing .....	4
Hình 1.2: Mark Zuckerberg chia sẻ về Facebook Reels .....	7
Hình 1.3: Facebook Reels hiển thị trong nhóm .....	9
Hình 1.4: Dạng hình ảnh, video quảng cáo mỹ phẩm.....	10
Hình 1.5:Lợi ích Marketing trên Tiktok .....	11
Hình 1.6: Mô hình vận hành Tiktok Shop .....	16
Hình 2.1: Hợp tác độc quyền với Hàn Quốc.....	21
Hình 2.2: Nhà máy sản xuất Dược Mỹ Phẩm .....	22
Hình 2.3: Mỹ phẩm của công ty The High .....	23
Hình 2.4: Nhà máy sản xuất Collagen Bách Hoa Tiên.....	24
Hình 2.5: Sữa tảo giảm cân powerlife.....	24
Hình 2.6: The High Healthy & Beauty Center .....	25
Hình 2.7: Khách hàng tại The High Healthy & Beauty Center .....	25
Hình 2.8: Dược Mỹ Phẩm –Thực phẩm chức năng The High.....	26
Hình 2.9: Sơ đồ bộ máy tổ chức Công ty cổ phần The High.....	28
Hình 2.10: Các đại lý, nhà phân phối thăm quan nhà máy sản xuất.....	33
Hình 2.11: Thị trường mỹ phẩm tại Việt Nam.....	34
Bảng 2.1: Bảng quy trình bán hàng.....	29
Hình 3.1: Cách tạo trang fanpage mới .....	43
Hình 3.2: Quy trình triển khai chiến lược .....	46
Hình 3.3: Chỉ số hoạt động của Page Giảm Cân An Toàn .....	48
Hình 3.4: Kết quả đăng video lên Reels Facebook.....	49

Hình 3.5: Thiết lập chiến dịch.....	50
Hình 3.6: Thiết lập nhóm quảng cáo.....	51
Hình 3.7: Thiết lập quảng cáo.....	52
Hình 3.8: Các bước quảng cáo.....	53
Hình 3.9: Các bước quảng cáo.....	53
Hình 3.10: Các bước quảng cáo.....	54
Hình 3.11: Định dạng facebook reels.....	54
Hình 3.12: Bí quyết xây kênh Tiktok bán hàng.....	56
Hình 3.13:Sáng tạo nội dung Tiktok.....	57
Hình 3.14: Kết quả xây kênh Tiktok bán thực phẩm chức năng.....	58
Hình 3.15: Tin nhắn khách hàng đổ về Zalo.....	59
Hình 3.16: Kho hàng Sữa Tảo và các đơn hàng mỗi ngày.....	60



## LỜI MỞ ĐẦU

Ngày nay chúng ta đang sống trong kỷ nguyên của khoa học công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin và AI – trí tuệ nhân tạo. Cùng với cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 và sự bùng nổ của đại dịch COVID-19 trong những năm qua đã làm ảnh hưởng lớn đến kinh tế toàn cầu nói chung và các dịch vụ bán hàng truyền thống nói riêng. Trong thời đại bùng nổ công nghệ thông tin, có rất nhiều phương thức truyền đạt thông tin thì phương tiện truyền thông tin bằng công nghệ số rất nhanh chóng và phổ biến nhất đồng thời đã và đang được rất nhiều người tiếp cận, sử dụng và phát triển mạnh mẽ. Công nghệ thông tin không chỉ dừng lại ở mục đích phục vụ cho khoa học kỹ thuật mà nó còn đang đi sâu vào đời sống, chính trị, kinh tế, xã hội trở nên thân thiện gần gũi, mang lại nhiều lợi ích cho con người, đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế. Công nghệ thông tin đã thực sự có nhiều đóng góp quan trọng trong công việc quản lý, quảng cáo sản hàng hóa, sản phẩm và dịch vụ cho các công ty, xí nghiệp, doanh nghiệp lớn nhỏ trên cả nước cũng như trên thế giới.

Những ứng dụng của công nghệ thông tin đã mang lại những đóng góp không nhỏ, đạt hiệu quả kinh tế cao cho những công ty, xí nghiệp đó. Muốn bán và đưa các sản phẩm cho mọi người tiếp cận và biết đến một cách rộng rãi và nhanh chóng mỗi công ty, doanh nghiệp cần quảng cáo rộng rãi hơn. Vì vậy, hiện nay có rất nhiều sàn thương mại điện tử, các kênh bán hàng giúp cho doanh nghiệp, công ty gia tăng doanh thu, tiếp cận khách hàng tiềm năng nhanh chóng, hiệu quả.

Thực tế các sàn thương mại điện tử bán hàng trực tuyến đều được xây dựng dựa trên các mã nguồn xây dựng sẵn, có nhiều ưu điểm giúp cho doanh nghiệp có thể đưa gian hàng của mình lên thị trường Internet. Và hai nền tảng phát triển mạnh nhất thời điểm hiện tại là Tiktok và Facebook.

Chính vì vậy, em đã lựa chọn “Xây dựng giải pháp Marketing đa kênh qua nền tảng Tiktok và Facebook cho shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic khu vực Vĩnh Yên - Vĩnh Phúc” để làm đề tài cho khóa luận của mình.

## **1. Mục đích chọn đề tài**

Xây dựng và ứng dụng giải pháp Marketing đa kênh qua nền tảng Tiktok và Facebook cho shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic đảm bảo các yêu cầu sau:

- Tạo ra được sự khác biệt với các dòng mỹ phẩm khác trên thị trường
- Tạo các chiến dịch thúc đẩy doanh số bán hàng, quảng bá sản phẩm, dịch vụ cho công ty Cổ phần The High nói chung và shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic khu vực Vĩnh Yên – Vĩnh Phúc nói riêng.
- Bắt nhịp, thậm chí tạo ra các trend trên nền tảng Facebook và Tiktok cho từng sản phẩm.
- Hiểu được tâm lý của khách hàng qua những đơn hàng có được từ phương pháp này.

## **2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu của đề tài là xây dựng giải pháp Marketing đa kênh qua nền tảng Tiktok và Facebook cho shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic khu vực Vĩnh Yên – Vĩnh Phúc.
- Phạm vi nghiên cứu:
  - + Về không gian: Shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic khu vực Vĩnh Yên - Vĩnh Phúc và Công ty Cổ phần The High
  - + Thời gian: 29/03 – 08/07

## **3. Mục tiêu nghiên cứu**

Một là, nghiên cứu tổng quan về cơ sở lý thuyết, tài liệu liên quan đến việc xây dựng giải pháp Marketing đa kênh qua nền tảng Tiktok và Facebook cho shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic khu vực Vĩnh Yên – Vĩnh Phúc.

Hai là, khảo sát và đánh giá, đưa ra giải pháp xây dựng kênh tiktok và fanpage giúp quảng bá sản phẩm và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, thúc đẩy doanh thu, hoàn thiện phân tích, thiết kế chương trình nhằm ứng dụng giải pháp Marketing cho shop mỹ phẩm Hoài Ngọc Cosmetic.

## **4. Ý nghĩa đề tài**

- Ý nghĩa khoa học: Đề tài thực tập có dựa trên những tìm hiểu về các đề tài khoa học về xây dựng giải pháp Marketing bán hàng. Làm rõ nội dung và lợi ích khi ứng dụng thương mại điện tử bán hàng trong kinh doanh.
- Ý nghĩa thực tiễn: Bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp dựa trên những phân tích và nghiên cứu, đề tài cũng mang lại những giải pháp hữu ích giúp các shop mỹ phẩm, doanh nghiệp phát triển vững mạnh hơn nữa.