

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: NGUYỄN SINH HÙNG

ĐỀ TÀI:

**XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG  
QUA FACEBOOK REELS VÀ ỨNG DỤNG GIẢI PHÁP  
MARKETING FACEBOOK ADS CHO CÔNG TY CỔ PHẦN ASA  
GROUP THÁI NGUYÊN**

Thái Nguyên, tháng 07 năm 2023



ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG

THAI NGUYEN UNIVERSITY OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY

-----o0o-----

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC**  
**CHUYÊN NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

ĐỀ TÀI:

**XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG QUA  
FACEBOOK REELS VÀ ỨNG DỤNG GIẢI PHÁP MARKETING FACEBOOK  
ADS CHO CÔNG TY CỔ PHẦN ASA GROUP THÁI NGUYÊN.**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: Th.S Nguyễn Thu Hằng

SINH VIÊN THỰC HIỆN Nguyễn Sinh Hùng

LỚP: Thương Mại Điện Tử -K18ĐT

MÃ SINH VIÊN: DTC195340122DT0006

**Thái Nguyên, tháng 7 năm 2023**

## LỜI CẢM ƠN

Khóa luận tốt nghiệp đại học chuyên ngành Thương Mại Điện Tử với đề tài “*Xây dựng chiến lược tiếp cận khách hàng tiềm năng qua Facebook Reels và ứng dụng giải pháp marketing Facebook ADS cho công ty cổ phần ASA Group Thái Nguyên*” là kết quả của quá trình cố gắng nỗ lực từ bản thân và được sự giúp đỡ tận tình từ công ty, thầy cô, bạn bè. Em xin chân thành gửi lời cảm ơn đến những người đã giúp đỡ em trong thời gian học tập, thực hiện khóa luận.

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

Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới cô Ths. Nguyễn Thu Hằng đã tận tình giúp đỡ, trực tiếp chỉ bảo, hướng dẫn em trong suốt thời gian thực hiện khóa luận tốt nghiệp này.

Cuối cùng em xin gửi lời cảm ơn đến giám đốc, các anh (chị) tại công ty cổ phần ASA Group Thái Nguyên đã tạo điều kiện và hỗ trợ nhiệt tình để em có thể hoàn thành được bài báo cáo khóa luận tốt nghiệp 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 01 tháng 07 năm 2023

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Sinh Hùng

## **CAM ĐOAN**

Em xin cam đoan khóa luận “*Xây dựng chiến lược tiếp cận khách hàng tiềm năng qua Facebook Reels và ứng dụng giải pháp marketing Facebook ADS cho công ty cổ phần ASA Group Thái Nguyên*” là công trình nghiên cứu của riêng em. Đề tài, nội dung báo cáo khóa luận là sản phẩm mà em đã nghiên cứu trong quá trình học tập tại trường và thực tập tại Công ty cổ phần ASA Group. Các số liệu trong luận văn được sử dụng trung thực, chính xác. Em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm, kỷ luật của khoa và nhà trường nếu có vấn đề xảy ra.

Tác Giả khóa luận Tốt Nghiệp

Hùng

Nguyễn Sinh Hùng

## MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	1
LỜI CAM ĐOAN.....	2
MỤC LỤC.....	3
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	5
LỜI MỞ ĐẦU.....	8
CHƯƠNG 1 TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG MARKETING TRÊN NỀN TẢNG FACEBOOK REELS VÀ FACEBOOK ADS.....	10
1.1. Marketing.....	10
1.1.1. Marketing là gì?.....	10
1.1.2. Vai trò của Marketing đối với doanh nghiệp.....	11
1.1.3. Các loại hình Marketing phổ biến hiện nay.....	12
1.2. Tổng Quan Về Facebook Marketing.....	19
1.2.1. Mạng Xã Hội Facebook và Facebook Marketing.....	19
1.2.2. Facebook Reels và Cách Sử Dụng Facebook Reels.....	20
1.2.3. Vai trò của Facebook Marketing đối với doanh nghiệp.....	22
1.2.4. Ưu và nhược điểm của Facebook Marketing.....	23
1.2.5. Những yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả của chiến lược Facebook Marketing ...	24
1.2.6. Các nền tảng mạng xã hội phổ biến nhất hiện nay.....	26
CHƯƠNG 2 KHẢO SÁT VÀ PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ASA GROUP THÁI NGUYÊN.....	32
2.1. Giới thiệu chung về Công ty cổ phần Asa Group Thái Nguyên.....	32
2.1.1. Vài nét về công ty.....	32
2.1.2. Năng Lực Hoạt Động.....	32
2.2. Khảo Sát Chiến Lược Marketing.....	34
2.2.1. Phương pháp kinh doanh của công ty.....	34
2.2.2. Những Khó Khăn Trong Việc Quảng Cáo Trên Facebook.....	34
2.3. Đánh giá hiện trạng marketing tại công ty.....	36

2.4. Giải pháp xây dựng chiến lược Marketing qua Facebook cho công ty .....	36
2.4.1. Mạng Xã Hội Facebook .....	36
2.4.2. Lý do chọn Facebook là kênh truyền thông cho công ty .....	38
2.5. Các Bước Tự Chạy Quảng Cáo Facebook Cơ Bản .....	40
<b>CHƯƠNG 3 XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG QUA FACEBOOK REELS VÀ ỨNG DỤNG GIẢI PHÁP MARKETING FACEBOOK ADS CHO CÔNG TY CỔ PHẦN ASA GROUP THÁI NGUYÊN.....</b>	<b>46</b>
3.1. Đặt Vấn Đề .....	46
3.2. Giải Quyết Vấn Đề .....	46
3.2.1. Chiến Lược.....	46
3.2.2. Lập kế hoạch đăng video Reels.....	48
3.2.3. Tương Tác .....	54
3.2.4. Phân tích.....	55
3.3. Kết Quả Hoạt Động Chiến Lược Tiếp Cận Khách Hàng Qua Facebook Reels Và Facebook ADS.....	58
3.4. Đưa Ra Nhận Định .....	62
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>63</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>64</b>

## DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1: Các loại hình Marketing phổ biến hiện nay. ....	13
Hình 1.2: Outbound Marketing. ....	13
Hình 1.3: Sự khác biệt giữa marketing truyền thống và marketing kỹ thuật số.....	14
Hình 1.4: SEO và PPC là 2 loại hình đặc biệt qua trọng của tiếp thị trên công cụ tìm kiếm. ....	15
Hình 1.5: Content marketing là 1 trong 13 loại hình của marketing.....	15
Hình 1.6: Một mẫu quảng cáo Influencer marketing cộng tác giữa M-LAB và Sơn Tùng M-TP.....	17
Hình 1.7: Coca Cola tài trợ cho sự kiện nhằm mục tiêu marketing thương hiệu.....	18
Hình 1.8: Fanpage Facebook.....	19
Hình 1.9: Tạo video ngắn lên reels.....	20
Hình 1.10: Chỉnh sửa reels.....	21
Hình 1.11: Reels – loại hình video ngắn phổ biến.....	22
Hình 1.12: Facebook – Mạng xã hội lớn nhất toàn cầu.....	26
Hình 1.13: Tiktok – Mạng xã hội chia sẻ định dạng video ngắn.....	27
Hình 1.14: Instagram - Mạng xã hội được sử dụng phổ biến bởi giới trẻ.....	27
Hình 1.15: LinkedIn là nền tảng mạng xã hội giúp định hướng kinh doanh.....	28
Hình 1.16: WhatsApp là mạng xã hội nhắn tin đa nền tảng được yêu thích nhất.....	28
Hình 1.17: Mạng xã hội Wechat.....	29
Hình 1.18: Mạng xã hội Snapchat.....	29
Hình 1.19: Twitter – Mạng xã hội trực tuyến miễn phí phổ biến trên toàn cầu.....	30
Hình 1.20: Tumblr – Mạng xã hội giúp kết nối mọi người lại với nhau dưới dạng blog.....	31
Hình 1.21: Pinterest là mạng xã hội được yêu thích nhất vì chức năng định dạng ảnh.....	31
Hình 2.1: Logo ONT VietNam.....	32
Hình 2.2: Số lượng và hoạt động người dùng Facebook tại Việt Nam.....	37
Hình 2.3: Sơ đồ quy trình thực hiện marketing thông qua Facebook ADS.....	40

Hình 2.4: Tạo quảng cáo trên bài viết .....	41
Hình 2.5: Tạo quảng cáo trên Meta .....	41
Hình 2.6: Tạo tài khoản quảng cáo mới .....	42
Hình 2.7: Thiết lập đối tượng mục tiêu quảng cáo Facebook .....	43
Hình 2.8: Vị trí quảng cáo .....	44
Hình 2.9: Thiết Lập quảng cáo .....	44
Hình 2.10: Sơ đồ quy trình thực hiện marketing thông qua Facebook Reels .....	45
Hình 3.1: Tạo Page Mới .....	47
Hình 3.2: Hoàn tất tạo page .....	48
Hình 3.3: Thời gian đăng bài tối nhất trên Facebook.....	52
Hình 3.4: Công cụ lên kế hoạch và đăng bài.....	54
Hình 3.5: Bài viết dạng reels có tương tác cao trên fanpage.....	54
Hình 3.6: Tiếp cận khách hàng thông qua bình luận.....	55
Hình 3.7: Lướt tiếp cận của bài viết trên Reels.....	56
Hình 3.8: Phương thức thanh toán tại trình quản lý quảng cáo.....	57
Hình 3.9: Tạo chiến dịch quảng cáo mới.....	58
Hình 3.10: Lướt theo dõi và thích Fanpage.....	59
Hình 3.11: Số người tiếp cận trong 28 ngày qua.....	59
Hình 3.12: Số người tiếp cận trong 90 ngày qua.....	60
Hình 3.13: Khoảng thời gian xem trung bình.....	60
Hình 3.14: Lướt tiếp cận.....	61
Hình 3.15: Số phút xem của trang.....	61



## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

<b>STT</b>	<b>TỪ VIẾT TẮT</b>	<b>TÊN GỌI</b>	<b>GIẢI THÍCH</b>
1	TMĐT		Thương mại điện tử
2	ONT		Tên công ty
3	SEO	Search Engine Optimization	Tối ưu hoá công cụ tìm kiếm
4	ADS	Advertising	Quảng cáo
5	ASA		Tên công ty
6	SEM	SearchEngine Marketing	Tiếp thị công cụ tìm kiếm
7	URL	Uniform Resource Locator	Hệ thống định vị tài nguyên thống nhất
8	MKT		Maketing
9	PPC	Cost per click	Hình thức quảng cáo trực tuyến
10	TVC	Television Video Commercials	Phim quảng cáo

## LỜI MỞ ĐẦU

Xã hội ngày càng hiện đại, nhu cầu nhận thức của con người ngày một nâng cao, chính vì vậy thị trường cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt. Trong bối cảnh đó, khi khách hàng có rất nhiều lựa chọn thì vấn đề đặt ra cho các tổ chức doanh nghiệp là làm cách nào để khách hàng có thể chú ý đến sản phẩm, dịch vụ của mình.

Để có thể làm được điều đó thì các đơn vị phải đẩy mạnh, phát triển hoạt động marketing. Tuy nhiên, để hoạt động marketing đạt hiệu quả thì cần có sự đầu tư đúng mức, các vị trí nhân sự cần được tuyển chọn, đào tạo kỹ lưỡng, hệ thống cơ sở vật chất phải được xây dựng cung cấp đầy đủ, và cuối cùng là hình thành chiến lược, kế hoạch phù hợp với tình hình thị trường.

Xuất phát từ những lý do trên mà trong quá trình làm việc tại công ty cổ phần AsaGroup Thái Nguyên. Em đã lựa chọn “ *Xây dựng chiến lược tiếp cận khách hàng tiềm năng qua Facebook Reels và ứng dụng giải pháp marketing Facebook ADS cho công ty cổ phần ASA Group Thái Nguyên* ” làm đề tài khoá luận tốt nghiệp của mình.

### **1. Mục đích nghiên cứu:**

- Phân tích được những ưu-nhược điểm và những ứng dụng của trong hoạt động marketing và chiến lược tiếp cận khách hàng của công ty.

- Nắm được lý thuyết tổng quan về facebook marketing
- Hiểu các nghiệp vụ của công tác marketing ứng dụng trong công tác bán hàng.

Qua đó xây dựng những những mục tiêu khi áp dụng hoạt động facebook marketing:

- Mở rộng thị trường và tăng lượt tiếp cận sản phẩm tới khách hàng
- Nhận được sự tín nhiệm và lòng trung thành của người tiêu dùng với cửa hàng
- Thiết lập quá trình nhận diện thương hiệu cửa hàng từ đó duy trì và tăng doanh thu bán hàng, lợi nhuận.

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

- Đối tượng nghiên cứu: Công ty cổ phần ASA Group Thái Nguyên, đối tượng khách hàng công ty hướng đến, chiến lược marketing, chiến lược tiếp cận khách hàng tiềm năng.