

**Ngày nay, với các marketer chuyên nghiệp, những dịch vụ quảng cáo, khuếch trương sản phẩm, thương hiệu, những chiến lược tiếp cận và duy trì quan hệ khách hàng làm tăng khả năng sinh lời, tạo hình ảnh đẹp cho thương hiệu, doanh nghiệp trên thương trường luôn được coi là sự lựa chọn hàng đầu.**

**Quảng cáo trực tuyến -**

**quảng cáo google adwords**

## **Quảng cáo Trực tuyến của Google**

Để sản phẩm nhanh chóng đến với người tiêu dùng và thương hiệu có thể in sâu trong trí nhớ của mỗi khách hàng thì quảng cáo là một trong những công cụ ưu tiên và hiệu quả nhất mà các nhà quản lý marketing lựa chọn. Năm 2003, với sự ra mắt của iPod tạo nên cơn sốt trong giới trẻ trên toàn thế giới và năm 2007, là sự ra đời của điện thoại thông minh iPhone, đã đánh dấu liên tục những cú thành công ngoạn mục của Apple. Có được điều này chính là nhờ những chiến lược marketing thông minh vào những thời điểm thích hợp đã đánh đúng tâm lý người tiêu dùng. Trong đó, các chiến lược quảng cáo, xúc tiến thương mại cho chiến dịch quảng bá sản phẩm lại chính là mấu chốt làm nên thành công, cú hích cho thương hiệu, tăng khả năng cạnh tranh vượt trội với các dòng sản phẩm cùng loại.



Các doanh nghiệp Việt Nam làm thế nào để có được những "cú hích", những bước nhảy ngoạn mục tầm cỡ như vậy? Với các giám đốc marketing, những công cụ quảng cáo và chính sách xúc tiến thương mại nào được coi là nhắm đúng đối tượng mục tiêu bằng những thông điệp phù hợp, theo cách tích hợp, tiết kiệm chi phí nhất? Để giải đáp chi tiết, cụ thể câu hỏi hóc búa này cho các nhà quản lý Việt Nam, Royal Education (công ty Giáo dục Hoàng Gia Việt Nam) ([www.royal.vn](http://www.royal.vn)) kết hợp cùng Hiệp hội CNTT và Quản trị kinh doanh Hoa Kỳ (AITMA) đã tổ chức hàng loạt các khóa học chuyên đề Marketing, Quản trị, tiêu biểu như "Chiến lược Marketing trực tuyến", "Chiến lược quan hệ công chúng", hay "Quảng cáo và khuếch trương bán hàng", "Quản lý mối quan hệ khách hàng" ...



Với phương pháp giảng dạy hiện đại, mang tính thực tiễn, hiệu quả cao, nguồn tài liệu song ngữ Anh Việt phong phú, được cập nhật liên tục theo chương trình của đại học Harvard, và với đội ngũ giảng viên chuyên nghiệp là các giáo sư, tiến sĩ, các nhà kinh doanh cao cấp đến từ các trường đại học nổi tiếng của Mỹ, những khóa học của Royal đã và đang thu hút hàng trăm nhà quản lý tham gia.

Tham gia các khóa học như "Quảng cáo và khuyến mại bán hàng", các marketer có thể tìm hiểu và nắm bắt các mô hình quảng cáo căn bản, những công cụ và thủ thuật lập kế hoạch cho các chiến dịch quảng cáo và khuyến mại bán hàng cũng như các phương tiện truyền thông hiệu quả, hiểu được bản chất của việc nỗ lực tích hợp xúc tiến thương mại... Từ đó, nhà quản lý có thể xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng tiềm năng và thiết lập những mối quan hệ bền vững, tốt đẹp với khách hàng. Nhà lãnh đạo cũng có thể tiếp tục tìm hiểu sâu hơn về chiến lược quản lý quan hệ khách hàng (CRM), một trong những chiến lược quan trọng nhất góp phần làm tăng khả năng sinh lời, qua việc phân tích và đánh giá các trường hợp điển hình trong kinh doanh thực tiễn thông qua khóa "Quản lý mối quan hệ khách hàng".



Trực tiếp hướng dẫn chương trình sẽ là Tiến sĩ Mary Lou Roberts, từng là giảng viên đại học Massachusetts Boston, tác giả ba cuốn sách, trong đó cuốn mới được xuất bản gần đây là Internet Marketing: Integrating

Online and Offline Strategies (Marketing trên Internet: tích hợp các chiến lược trên mạng và ngoài mạng) và hơn 50 chương sách, bài báo, báo cáo kỹ thuật khác. Tiến sĩ Roberts cũng thường xuyên diễn thuyết trên các chương trình của các tổ chức marketing chuyên nghiệp cũng như hàn lâm và đã tư vấn, lập kế hoạch và đào tạo quản lý cho nhiều công ty, tổ chức phi lợi nhuận.

Sự lựa chọn thông minh của các marketer chuyên nghiệp không chỉ là những chiến lược marketing hiệu quả mà còn là tiếp cận được nguồn tri thức tinh hoa và tiến bộ trên thế giới.

eBrandium.com - Nguồn tin: CleverLearn

ngonhaidang.com