

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM TP.HCM**

**KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH**



**BÁO CÁO**  
**THỰC TẬP NGHỀ NGHIỆP**  
**TẠI CÔNG TY TNHH TRẦN VŨ GROUP**

**Giáo viên hướng dẫn: Th.S PHẠM ĐÌNH TUÂN**

**Sinh viên thực hiện: NGUYỄN THÙY TRANG**

**MSSV: 2013180202**

**Lớp: 09DHQT9**

*Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 11 năm 2021*

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM TP.HCM**

**KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH**



**BÁO CÁO**  
**THỰC TẬP NGHỀ NGHIỆP**  
**TẠI CÔNG TY TNHH TRẦN VŨ GROUP**

**Giáo viên hướng dẫn: Th.S PHẠM ĐÌNH TUÂN**

**Sinh viên thực hiện: NGUYỄN THÙY TRANG**

**MSSV: 2013180202**

**Lớp: 09DHQT9**

*Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 11 năm 2021*

## **THÔNG TIN THỰC TẬP**

1. Đơn vị thực tập: Công ty TNHH Trần Vũ Group
2. Bộ phận thực tập: Vị trí Account Executive
3. Nhiệm vụ thực tập: Tìm hiểu công tác của nhân viên Account Executive tại Công ty TNHH Trần Vũ Group
4. Thời gian thực tập: 1/11/2021- 30/11/2021

# LỜI CẢM ƠN



Để hoàn thành bài báo cáo thực tập này trước tiên em xin gửi đến quý thầy, cô giáo trường Đại học Công nghiệp thực phẩm TPHCM đặc biệt là thầy cô khoa Quản trị kinh doanh lời cảm ơn chân thành nhất đã dìu dắt, giảng dạy cho em những kiến thức và hành trang vững chắc khi bước vào đời. Đặc biệt, em xin gửi tới Thầy Phạm Đình Tuân - người đã trực tiếp hướng dẫn và tận tình chỉ bảo em trong quá trình hoàn thành bài báo cáo này.

Và không thể không gửi đến lời biết ơn sâu sắc đến Công ty TNHH Trần Vũ Group đã đào tạo và tạo điều kiện cho em cọ xát với thực tế trong lĩnh vực Digital Marketing nói riêng và vai trò Account nói chung. Em xin gửi lời biết ơn đến anh Trần Thế Cường – giám đốc công ty TNHH Trần Vũ Group, người đã truyền cảm hứng và thường xuyên quan tâm đến các bạn thực tập sinh như em. Nhờ sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị thuộc bộ phận Account và đặc biệt là chị Vũ Cẩm Nhung- Account Manager đã giúp em học hỏi được nhiều bài học kinh nghiệm quý báu cho bản thân để em tự tin bước vào đời. Em xin chúc sức khỏe toàn thể các anh/chị trong Công ty. Kính chúc Công ty TNHH Trần Vũ Group ngày càng phát triển và bền vững.

Với điều kiện thời gian và do ảnh hưởng của dịch Covid 19 cũng như kinh nghiệm còn hạn chế của một sinh viên nên bài báo cáo này không thể tránh được những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo, đóng góp ý kiến của các quý thầy cô để em có điều kiện bổ sung, nâng cao ý thức của mình, phục vụ tốt hơn công việc thực tế sau này.

Xin chân thành cảm ơn

Sinh viên: **Nguyễn Thùy Trang**

# NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*Thành phố Hồ Chí Minh, ngày..... tháng..... năm 2021*

**Xác nhận của đơn vị thực tập**

(Ký tên, đóng dấu mộc tròn)

# ĐÁNH GIÁ ĐIỂM CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN



## 1. Thái độ thực tập của sinh viên

.....  
.....  
.....

## 2. Hình thức bài báo cáo thực tập

.....  
.....  
.....  
.....

## 3. Nội dung bài báo cáo

.....  
.....  
.....

## 4. Đánh giá chung kết quả thực tập

.....  
.....  
.....

.....,ngày..... tháng..... năm 2021

**Giáo viên hướng dẫn**

( Ký tên)

## DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1. Hình ảnh Logo Công ty

Hình 1.2 Gói dịch vụ viết bài chuẩn Yost SEO

Hình 1.3 Gói dịch vụ viết bài Social và thiết kế hình ảnh

Hình 1.4 Gói dịch vụ chạy quảng cáo Facebook, Google

Hình 1.5 Gói dịch vụ phòng marketing thuê ngoài

Hình 1.6 Gói dịch vụ thiết kế Website

Hình 1.7 Gói dịch vụ quay phim quảng cáo

Hình 1.8 Gói dịch vụ thiết kế đồ họa trọn gói

Hình 2.1. Logo Odoo

Hình 2.2. Logo Jira

Hình 2.3. Hệ thống làm việc trên Jira ở Trần Vũ

Hình 2.4. Hệ thống làm việc trên Ahachat ở Trần Vũ

Hình 2.5. Form yêu cầu dịch vụ trên trang web Tranvugroup.com

Hình 2.6. Hình giao diện CPM trên hệ thống Odoo của Công ty Trần Vũ Group

Hình 2.7. Giao diện dự án đã được thành lập từ hệ thống Jira

Hình 2.8. Bảng thống kê các loại task mà Marketer đảm nhận

Hình 2.9. Biểu đồ đo lường tiến độ giải quyết task theo tuần

Hình 2.10. Project Template gói dịch vụ viết bài Social

Hình 2.11 Project Template gói dịch vụ chạy quảng cáo Ads

Hình 2.12. Phản hồi các vấn đề của khách hàng trên hệ thống Jira

Hình 2.13. Bảng thống kê dự án bàn giao Jira reports

Hình 2.14. Một Oppo đã bàn giao thành công

Hình 2.15. Tạo dự án theo mẫu SEO

Hình 2.16. Phân chia công việc cho team Marketing

Hình 2.17. Báo cáo các bài viết với khách sau khi viết xong

Hình 2.18. Xem thứ hạng bài viết trên Google bằng Serpwatch

Hình 2.19. Bảng báo cáo tiến độ hoàn thành công việc gửi khách

\*\*\*

## **DANH MỤC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ, BẢNG**

- **Danh mục biểu đồ**

Biểu đồ 1.1. Quy mô tài sản công ty 2019-1020

- **Danh mục sơ đồ**

Sơ đồ 1.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của phòng Account

Sơ đồ 2.2. Quy trình triển khai dự án

- **Danh mục bảng**

Bảng 1.1 Quy mô về tài sản của Công ty TNHH Trần Vũ Group

Bảng 1.2. Quy mô vốn của Công ty TNHH Trần Vũ Group

Bảng 1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH Trần Vũ Group năm 2019-2020



# MỤC LỤC

<b>MỞ ĐẦU</b> .....	<b>1</b>
<b>1. Lý do thực tập</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Mục tiêu thực tập</b> .....	<b>1</b>
<b>3. Phạm vi thực tập</b> .....	<b>2</b>
<b>4. Phương pháp tiếp cận công việc</b> .....	<b>2</b>
<b>5. Bố cục bài thực tập</b> .....	<b>2</b>
<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH TRẦN VŨ GROUP</b> .....	<b>3</b>
<b>1.1 Khái quát về Công ty TNHH Trần Vũ Group</b> .....	<b>3</b>
<b>1.1.1 Thông tin chung</b> .....	<b>3</b>
<b>1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển</b> .....	<b>4</b>
<b>1.1.3 Đặc điểm sản xuất kinh doanh</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1.3.3 Phương hướng, chiến lược phát triển của công ty trong tương lai</b> .....	<b>10</b>
<b>1.1.3.4 Hoạt động kinh doanh thương mại của Công ty TNHH Trần Vũ Group</b> .....	<b>11</b>
<b>1.1.4 Cơ cấu tổ chức doanh nghiệp</b> .....	<b>12</b>
<b>1.1.4.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý</b> .....	<b>12</b>
<b>1.2 Tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong các năm 2019-2020</b> .....	<b>13</b>
<b>1.2.1 Quy mô tài sản</b> .....	<b>13</b>
<b>1.2.2 Quy mô vốn</b> .....	<b>16</b>
<b>1.2.3 Bảng kết quả hoạt động kinh doanh</b> .....	<b>17</b>
<b>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG THỰC TẬP VỀ HOẠT ĐỘNG NHÂN VIÊN ACCOUNT EXECUTIVE TẠI CÔNG TY TNHH TRẦN VŨ GROUP</b> .....	<b>19</b>
<b>2.1.1 Sơ đồ chức năng của bộ phận thực tập</b> .....	<b>20</b>
<b>2.1.2 Nhiệm vụ của từng vị trí</b> .....	<b>20</b>
<b>2.1.3 Quy trình phối hợp bộ phận thực tập với các bộ phận khác</b> .....	<b>22</b>

<b>2.2 Thực trạng hoạt động của nhân viên Account Executive tại công ty TNHH Trần Vũ Group .....</b>	<b>23</b>
<b>2.2.1 Mô tả công việc được giao .....</b>	<b>23</b>
<b>2.2.2 Quy trình thực hiện công việc được giao .....</b>	<b>25</b>
<b>2.2.3 Các phần mềm hệ thống triển khai và quản lý dự án.....</b>	<b>25</b>
<b>2.3 Đánh giá công việc được giao .....</b>	<b>38</b>
<b>2.4 Dự án đã triển khai.....</b>	<b>39</b>
<b>CHƯƠNG 3. BÀI HỌC KINH NGHIỆM.....</b>	<b>42</b>
<b>3.1 Nhận xét.....</b>	<b>42</b>
<b>3.1.1 Nhận xét chung về tình hình hoạt động của công ty TNHH Trần Vũ Group .....</b>	<b>42</b>
<b>3.1.2 Nhận xét về bộ phận Account tại Công ty TNHH Trần Vũ Group .....</b>	<b>43</b>
<b>3.1.3 Nhận xét việc triển khai dự án của nhân viên Account Executive tại Trần Vũ Group .....</b>	<b>43</b>
<b>3.1.3.1 Điểm mạnh.....</b>	<b>44</b>
<b>3.1.3.2 Điểm yếu .....</b>	<b>45</b>
<b>3.2 Bài học kinh nghiệm .....</b>	<b>45</b>
<b>3.2.1 Bài học kinh nghiệm về cách thực hiện công việc .....</b>	<b>45</b>
<b>3.2.2 Bài học về kỹ năng.....</b>	<b>46</b>
<b>3.2.3 Bài học về thái độ .....</b>	<b>46</b>
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>48</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>49</b>

# MỞ ĐẦU

## 1. Lý do thực tập

Trong thời điểm nền kinh tế Việt Nam nói chung và cả nước nói riêng, đang bị ảnh hưởng nặng nề bởi dịch Covid 19. Thì việc tuyển dụng nhân sự của các công ty sẽ được sàng lọc kỹ càng hơn. Nhận thấy được điều đó, ngay từ khi còn là sinh viên, chúng ta nên học tập thật tốt và trải nghiệm thực tế để tích lũy kinh nghiệm cho công việc sau này. Thực tập là một bước quan trọng trong suốt thời gian sinh viên. Nó là bước ngoặt cho em có cơ hội được tiếp xúc với môi trường làm việc thực tế, làm quen và thích nghi với những áp lực công việc. Qua đó nỗ lực hơn để hoàn thành nhiệm vụ và tự tin hơn. Ngoài ra, khi đi thực tập em sẽ được học hỏi thêm nhiều kỹ năng mềm như việc quản lý thời gian, làm việc nhóm, giao tiếp... Là cơ hội để em có thể học hỏi, áp dụng được những lý thuyết được học trên ghế nhà trường vào thực tế, từ đó giúp tôi có cái nhìn rõ nét và cụ thể về hướng đi của bản thân trong tương lai.

Thực tập nghề nghiệp là môn học rất quan trọng đối với mỗi sinh viên nên phải thực hiện một cách nghiêm túc. Đây sẽ là khoảng thời gian mang lại những trải nghiệm quý báu, những kiến thức mới và là cơ hội để mở rộng mối quan hệ mới trong con đường chinh phục sự nghiệp sau khi tốt nghiệp của sinh viên.

Em mong rằng trải qua khoảng thời gian quý báu tại Công ty TNHH Trần Vũ Group, cùng với sự hướng dẫn tận tình của Thầy ThS. Phạm Đình Tuân sẽ giúp em hoàn thành kỳ thực tập thật thành công và tốt đẹp. Do thời gian thực tập hạn chế và lượng kiến thức lớn nên đề tài sẽ không tránh khỏi những sai sót. Rất mong nhận được sự góp ý và giúp đỡ của thầy để đề tài được hoàn thiện hơn.

## 2. Mục tiêu thực tập

- Vận dụng các kiến thức đã học từ nhà trường để quan sát và áp dụng giải quyết công việc, gia tăng hiệu quả công tác tại công ty.
- Sinh viên tiếp cận môi trường làm việc thực tế, có cơ hội quan sát, hiểu được những yêu cầu của nghề nghiệp và tự đánh giá những ưu khuyết điểm

của bản thân. Để có kế hoạch phát huy, khắc phục trước khi thực sự bước vào môi trường làm việc thực tế.

- Xây dựng và mở rộng các mối quan hệ nghề nghiệp phục vụ cho công việc của bản thân.
- Nâng cao khả năng hội nhập môi trường làm việc thực tế khi đi làm; tăng cơ hội được tuyển dụng và phát triển nghề nghiệp lâu dài.

### **3. Phạm vi thực tập**

- Thời gian thực tập: Từ ngày 1/11/2021 đến ngày 30/11/2021.
- Không gian: Tại Công ty TNHH Trần Vũ Group
- Địa chỉ: Khu Công Nghệ Phần Mềm- Đại Học Quốc Gia- Khu phố 6, Linh Trung, Thủ Đức,TPHCM
- Phòng ban thực tập: Phòng Account
- Số liệu báo cáo về công ty bao gồm qua các năm: 2019, 2020

### **4. Phương pháp tiếp cận công việc**

Các phương pháp được sử dụng trong quá trình thực hiện đề tài gồm:

- Quan sát quy trình thực hiện các công việc mà anh, chị thực hiện từ đó ghi nhớ và thực hiện.
- Dựa trên lý thuyết đã học và những trải nghiệm thực tế trong công việc kết hợp với phương pháp tổng hợp, thu thập số liệu, phương pháp thực nghiệm, phương pháp phân tích tổng kết kinh nghiệm từ các anh chị đồng nghiệp, phương pháp quan sát và phương pháp so sánh.

### **5. Bố cục bài thực tập:**

Bố cục bài báo cáo thực tập này gồm có 3 chương:

- Chương 1: Tổng quan về Công ty TNHH Trần Vũ Group
- Chương 2: Thực trạng về việc triển khai dự án Digital Marketing của nhân viên Account Executive
- Chương 3: Bài học kinh nghiệm

# CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH TRẦN VŨ GROUP

## 1.1 Khái quát về Công ty TNHH Trần Vũ Group

### 1.1.1 Thông tin chung

- Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Trần Vũ Group.
- Tên viết tắt: TRAN VU GROUP CO., LTD
- Tên quốc tế: Tran Vu Group Company Limited.
- Mã số doanh nghiệp: 0315494955.
- Loại hình pháp lý: Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên.
- Địa chỉ: Khu Công Nghệ Phần Mềm- Đại Học Quốc Gia- Khu phố 6, Linh Trung, Thủ Đức.
- Hotline: 0906952017.
- Website: tranvugroup.com
- Ngày hoạt động: 25/01/2019.
- Vốn điều lệ: 1.000.000.000 đồng.
- Danh sách thành viên góp vốn: Ông.Trần Thế Cường (80%), Bà.Vũ Cẩm Nhung (20%)
- Người đại diện pháp luật: Trần Thế Cường ( Tổng Giám Đốc).
- Dịch vụ chủ yếu:
  - Viết bài content SEO
  - Thiết kế Website
  - Chạy quảng cáo Facebook Ads / Google Ads
  - Quay phim, quảng cáo
  - SMS Brandname
  - Thiết kế trọn gói

- Phòng Marketing thuê ngoài
- Logo công ty:



**Hình 1.1 Hình ảnh Logo Công ty**

### **1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển**

Công ty TNHH Trần Vũ Group đăng ký doanh nghiệp vào ngày 23/01/2019 và phát triển dưới sự điều hành của CEO Trần Thế Cường. Trước đó, các thành viên sáng lập Trần Vũ đã tự kinh doanh mảng Marketing online từ năm 2018. Với những ngày đầu tiên, mảng tuyển dụng vẫn chưa đem lại lợi nhuận cao, nhưng nhờ có doanh thu từ Marketing online nên Công ty vẫn hoạt động ổn định.

Đến năm 2020, Trần Vũ Group tiếp tục phát triển mảng tuyển dụng và Marketing online. Đặc biệt, Trần Vũ sẽ phát triển mảng đào tạo, một nhánh nhỏ của mảng tuyển dụng. Với mục tiêu là đào tạo 20.000 ứng viên có việc làm.

Sau thời gian tuyển dụng nhân sự, Trần Vũ Group nhận thấy lỗ hổng trong việc các nhà tuyển dụng phải đào tạo lại nhân sự sau khi tuyển dụng. Để giải quyết lỗ hổng đó, ban lãnh đạo đã đưa ra phương án Trần Vũ Training sẽ tổ chức các khóa học mang tên 3D tập trung ba lĩnh vực: Digital Marketing, Design, Development (lập trình phần mềm).

Dự án Trần Vũ Training đạt được thành công nhất định, Công ty Trần Vũ Group có được bốn thế mạnh:

Thứ nhất, hiểu được các yêu cầu công việc cụ thể của công ty tuyển dụng.

Thứ hai, đã có kinh nghiệm làm việc thực tế lâu năm ở các mảng mà Trần Vũ Training dự định đào tạo.

Thứ ba, có sẵn dự án thực tế, giúp cho học viên được vừa học, vừa hành.

Thứ tư, có sự uy tín với các nhà tuyển dụng, nên học viên sẽ có cơ hội cao được nhận việc sau khi đào tạo tại Trần Vũ Training.

Trần Vũ Group giúp các doanh nghiệp Việt Nam thành công trong công cuộc chuyển đổi số (digital transformation) trong kỷ nguyên 4.0.

➤ **Tầm nhìn:**

Việt Nam có hơn 700 nghìn doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mục tiêu đến năm 2022, Trần Vũ sẽ giúp hơn 70.000 doanh nghiệp chuyển đổi số thành công.

- **Sứ mệnh:**

Bằng các dịch vụ Marketing và Phần mềm, Trần Vũ Group giúp các doanh nghiệp Việt Nam thành công trong công cuộc chuyển đổi số (digital transformation) trong kỷ nguyên 4.0.

- **Triết lý:**

“Chúng ta kinh doanh các Sản phẩm/Dịch vụ có lợi nhuận tốt, đơn giản, gần gũi cuộc sống, có chất lượng và luôn phục vụ nhu cầu của khách hàng tốt nhất”

### **1.1.3 Đặc điểm sản xuất kinh doanh**

#### **1.1.3.1 Lĩnh vực hoạt động**

Công ty TNHH Trần Vũ Group là một công ty Agency chuyên sâu về lĩnh vực Digital Marketing đem đến khách hàng các dịch vụ về Digital Marketing: Facebook Ads, Google Ads, Thiết kế web, Content Marketing, SEO, SMS và Email Marketing. Bên cạnh đó, công ty hỗ trợ cung cấp phần mềm quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mở các hoạt động về khoá học đào tạo về digital marketing.

Trần Vũ Group là khởi nghiệp gồm 2 lĩnh vực: Marketing online và tuyển dụng.

Đối với mảng Marketing online, Trần Vũ nhận hỗ trợ các mảng quảng cáo Facebook, SEO, SMS.

Đối với mảng tuyển dụng, công ty sẽ đăng thông tin tuyển dụng theo yêu cầu của nhà tuyển dụng lên các trang mạng xã hội để tìm ứng viên phù hợp, sau đó

chuyên thông tin cho nhà tuyển dụng. Dự án đầu tiên tên là timev.com, sau đó đổi thành 500viec.com.

### 1.1.3.2 Các sản phẩm, dịch vụ chính của công ty

- **Dịch vụ viết bài SEO:** SEO là viết tắt của Search Engine Optimization hay tối ưu hóa công cụ tìm kiếm, là một giải pháp tối ưu hóa chất lượng và số lượng truy cập vào website trên các công cụ tìm kiếm (Google, Bing, Yahoo!,...). Chính vì thế một website có thứ hạng cao sẽ đem đến nhiều thuận lợi cho doanh nghiệp.

Dịch vụ SEO chỉ từ 3,6 triệu. Viết 24 bài và cam kết SEO TOP 10 Google. Lập kế hoạch SEO dài hạn với Ahref. Unique trên 90% và Yoast SEO

Chỉ 3,6 triệu

TVG SEO	TVG SOCIAL	TVG SOCIAL + SEO
<b>3,6 triệu</b>	<b>1,8 triệu</b>	<b>5,4 triệu</b>
Viết 24 bài chuẩn Yoast SEO	42 bài post Facebook	Tổng hợp 2 gói
Đăng và SEO 24 bài lên web	Thiết kế 42 ảnh Instagram	Gói TVG Social 3 tháng
Cam kết SEO Top 10	Đăng 42 bài Facebook, Google Map, LinkedIn và Pinterest với Socialchamp.io	Gói TVG SEO 3 tháng
Unique 82% với Copyscape	Báo cáo tiến độ mỗi ngày JIRA	Miễn phí 01 Video Youtube
Báo cáo tiến độ mỗi ngày JIRA	Tạo Fanpage, LinkedIn, Youtube, Pinterest	Miễn phí đăng và SEO 03 bài lên Top Google
01 Video Giới thiệu doanh nghiệp trên Youtube	01 Video Giới thiệu doanh nghiệp trên Youtube	
<a href="#">Đăng ký</a>	<a href="#">Đăng ký</a>	<a href="#">Đăng ký</a>

Kiểm tra Unique với Copyscape. Lập kế hoạch SEO dài hạn với Ahref

Đăng ký ngay để được tư vấn

Hình 1.2 Gói dịch vụ viết bài chuẩn Yost SEO



- **Dịch vụ viết bài Social và thiết kế hình ảnh:** Gói dịch vụ này sẽ cung cấp các bài viết và hình ảnh trên các phương tiện Facebook, LinkedIn ,...Cung cấp thông tin sản phẩm/ dịch vụ và thương hiệu của doanh nghiệp đến khách hàng tiện lợi, nhanh chóng. Không chỉ là phương tiện truyền thông xã hội còn là cách thức kết nối giữa các doanh nghiệp lại

Dịch vụ viết 42 bài và thiết kế 42 ảnh. Đăng lên Facebook, Google Map, LinkedIn và Pinterest. Thêm cam kết SEO Top 10 Google. Báo cáo tiến độ dự án mỗi ngày với Jira.

**Chỉ 1,5 triệu**

**TVS SOCIAL 1,5 triệu**  
 42 bài post Facebook  
 Thiết kế thêm 42 ảnh  
 Đăng 42 bài Facebook, Google Map, LinkedIn và Pinterest với Socialchamp.io  
 Báo cáo tiến độ mỗi ngày JIRA  
 Tạo Fanpage, LinkedIn, Youtube, Pinterest  
 01 Video Giới thiệu doanh nghiệp trên Youtube

**TVS SEO 3,6 triệu**  
 Viết 24 bài chuẩn Yoast SEO  
 Miễn phí đăng 24 bài lên web  
 Cam kết SEO Top 10  
 Unique 80% với Copyscape  
 Báo cáo tiến độ mỗi ngày JIRA  
 01 Video Giới thiệu doanh nghiệp trên Youtube

**TVS SOCIAL + SEO 5,4 triệu**  
 Tổng hợp 2 gói  
 Gói TVS Social 3 tháng  
 Gói TVS SEO 3 tháng  
 Miễn phí 01 Video Youtube  
 Miễn phí đăng và SEO 03 bài lên Top Google

Đăng tự động lên 4 nền tảng Facebook, Google Map, LinkedIn và Pinterest (trừ Zalo, Instagram và Youtube)

với nhau.

### Hình 1.3 Gói dịch vụ viết bài Social và thiết kế hình ảnh

- **Dịch vụ quảng cáo Facebook, Google:** Chạy quảng cáo Facebook, Google hay còn gọi là Facebook Ads, Google Ads. Đây là dịch vụ do mạng xã hội Facebook cung cấp. Dịch vụ này giúp hiển thị sản phẩm, những chương trình ưu đãi hoặc khuyến mãi đến nhóm khách hàng tiềm năng, tăng độ nhận diện thương hiệu cho doanh nghiệp

**Dịch vụ quảng cáo Facebook Google chỉ 2 triệu/tháng. Hoàn 100% tiền nếu không hài lòng. Chạy thêm Tiktok, Zalo, CocCoc và Youtube Ads. Miễn phí viết bài quảng cáo**

**Chỉ 2 triệu/tháng**

[Đăng ký](#)

**TVG ADS 2 TRIỆU**

**2 triệu**

mỗi tháng

Hoàn ngay lập tức 100% phí nếu không hài lòng

Quảng cáo Facebook, Google Tiktok, Zalo, CocCoc và Youtube

Viết 2 bài Quảng cáo

Thiết kế 1 Landing Page

[Đăng ký](#)

**TVG ADS 6 TRIỆU**

**6 triệu**

mỗi tháng

Hoàn ngay lập tức 100% phí nếu không hài lòng

Quảng cáo Facebook, Google Tiktok, Zalo, CocCoc và Youtube

Viết 6 Bài Quảng cáo

Thiết kế 1 Landing Page

[Đăng ký](#)

**TVG ADS**

**Trên 6 triệu**

mỗi tháng

Liên hệ

Liên hệ

Liên hệ

[Đăng ký](#)

**Dừng chạy và được hoàn tiền bất kỳ thời điểm với bất kỳ lý do**

[Đăng ký](#)

**Hình 1.4 Gói dịch vụ chạy quảng cáo Facebook, Google**

- **Dịch vụ Marketing thuê ngoài:** Cung cấp các sản phẩm cho Web, Fanpage, chạy quảng cáo cho doanh nghiệp. Giúp doanh nghiệp trải nghiệm sử dụng trọn gói các dịch vụ.

**TVG SOCIAL + SEO + ADS**

**Trên 3,8 triệu**

mỗi tháng

Quảng cáo Facebook, Google Tiktok, Zalo, CocCoc và Youtube

Hoàn 100% phí nếu không hài lòng, bất kỳ lý do

Viết 8 bài chuẩn Yoast SEO

Cam kết SEO Top 10

Viết 14 bài và design 14 ảnh Facebook

Đăng 14 Facebook, Google Map, LinkedIn và Pinterest

[Đăng ký](#)

**TVG SOCIAL + ADS**

**2,6 triệu**

mỗi tháng

—GÓI SOCIAL—

14 bài post Facebook

Thiết kế 14 ảnh Instagram

Đăng 14 bài Facebook, Google Map, LinkedIn và Pinterest với Socialchamp.io

—GÓI QUẢNG CÁO—

Quảng cáo Facebook, Google Tiktok, Zalo, CocCoc và Youtube

Hoàn 100% phí nếu không hài lòng, bất kỳ lý do

Tạo 4 Bài Quảng cáo

Báo cáo tiến độ mỗi ngày JIRA

—KHÁC—

Thiết kế 1 Landing Page

Cài Facebook Pixel, Google Analytic, Search Console, Livechat

Tạo Fanpage, LinkedIn, Youtube, Pinterest

01 Video Giới thiệu doanh nghiệp trên Youtube

[Đăng ký](#)

**TVG SEO + ADS**

**3,2 triệu**

mỗi tháng

—GÓI SEO—

Viết 8 bài chuẩn Yoast SEO

Đăng và SEO 8 bài lên web

Cam kết 1 bài SEO Top 10

Unique 80% với Copyscape

—GÓI QUẢNG CÁO—

Quảng cáo Facebook, Google Tiktok, Zalo, CocCoc và Youtube

Hoàn 100% phí nếu không hài lòng, bất kỳ lý do

Tạo 4 Bài Quảng cáo

Báo cáo tiến độ mỗi ngày JIRA

—KHÁC—

Thiết kế 1 Landing Page

Cài Facebook Pixel, Google Analytic, Search Console, Livechat

Tạo Fanpage, LinkedIn, Youtube, Pinterest

01 Video Giới thiệu doanh nghiệp trên Youtube

[Đăng ký](#)

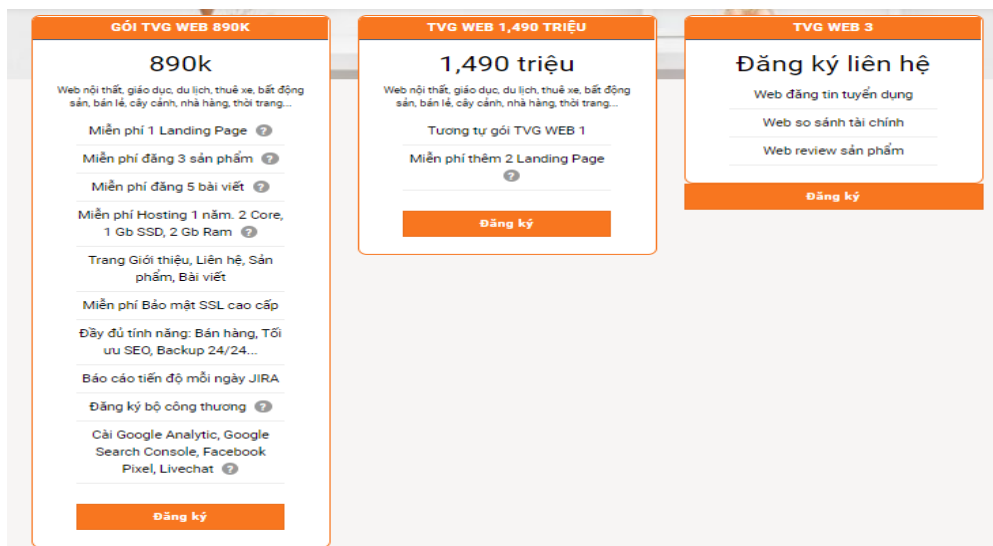
**TIẾT KIEM 80% THỜI GIAN VÀ NHÂN SỰ. HOÀN TIỀN NẾU KHÔNG HÀI LÒNG. BẢO CẢO CÔNG VIỆC MỖI NGÀY**

Đăng ký ngay để được tư vấn

[Đăng ký](#)

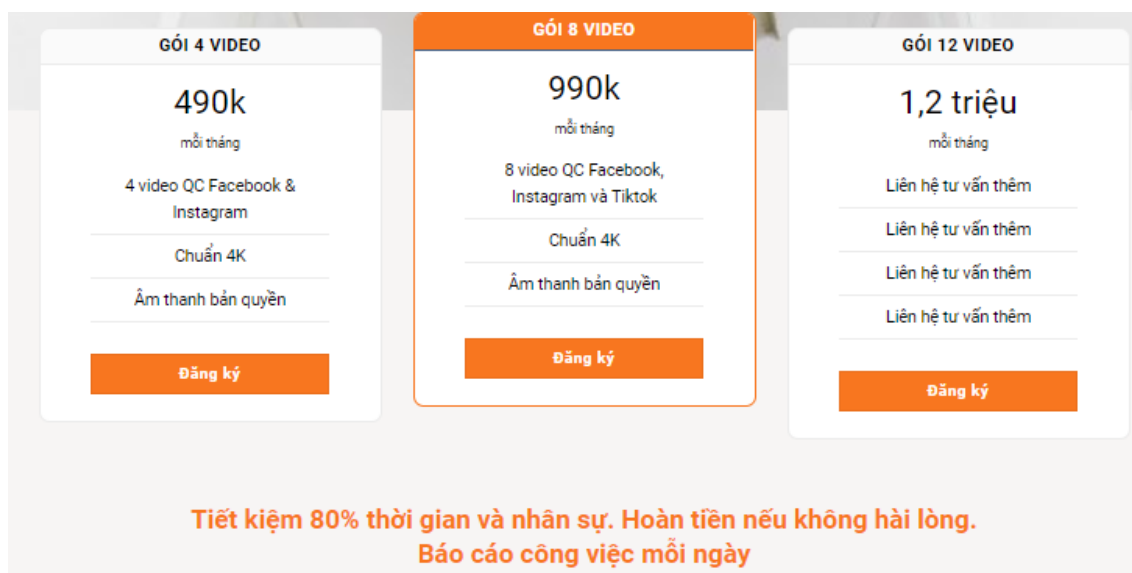
**Hình 1.5 Gói dịch vụ phòng marketing thuê ngoài**

- **Dịch vụ thiết kế Website:** Thiết kế trang Web cho doanh nghiệp mới bắt đầu kinh doanh. Giúp doanh nghiệp có thể đến gần với khách hàng hơn thông qua trang Web của mình.



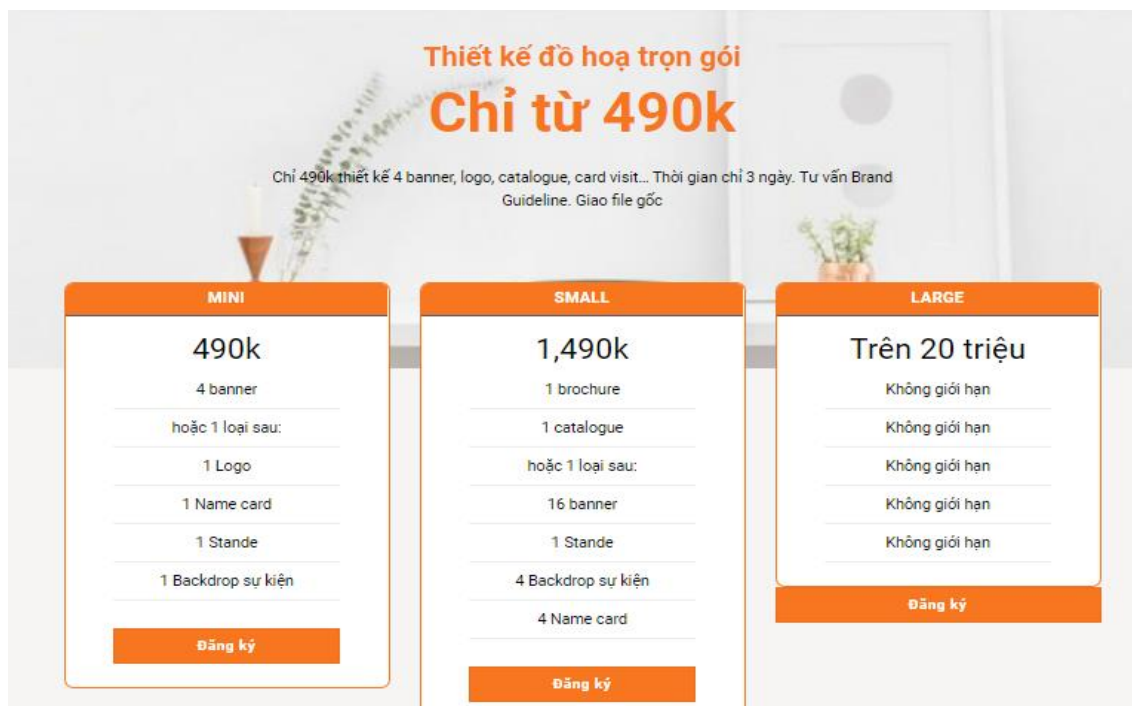
**Hình 1.6 Gói dịch vụ thiết kế Website**

- **Dịch vụ quay phim, quảng cáo:** Cung cấp video quảng cáo trên Facebook, Instagram, Tiktok,...



**Hình 1.7 Gói dịch vụ quay phim quảng cáo**

- **Dịch vụ thiết kế đồ họa trọn gói:** Thiết kế Logo, banner, catalogue, card visit,...



**Hình 1.8 Gói dịch vụ thiết kế đồ họa trọn gói**

– Bên cạnh đó, công ty hỗ trợ cung cấp phần mềm quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mở các hoạt động về khoá học đào tạo về Digital Marketing.

### **1.1.3.3 Phương hướng, chiến lược phát triển của công ty trong tương lai**

Công ty tuy chỉ mới thành lập vào đầu năm 2019 nhưng có sự góp sức của các thành viên sáng lập đã có rất nhiều năm kinh nghiệm tự kinh doanh trong mảng Marketing online đã không ngừng đi vào hoạt động hiệu quả và đem nguồn thu ổn định hàng tháng. Những ngày đầu hoạt động, mảng tuyển dụng vẫn chưa mang lại nhiều lợi nhuận, nhưng nhờ có doanh thu từ Marketing online nên Trần Vũ Group vẫn đang hoạt động ổn định.

Năm 2020, Trần Vũ Group tiếp tục phát triển mảng tuyển dụng và Marketing online. Đặc biệt trong năm sau, Trần Vũ sẽ phát triển mảng đào tạo, một nhánh nhỏ của mảng tuyển dụng. Mục tiêu là đào tạo 20.000 ứng viên có việc làm.

Trần Vũ Group là một Công ty Agency luôn hướng đến sự phát triển mở rộng trong tương lai. Công ty với sứ mệnh đem giá trị phát triển thương hiệu cho doanh nghiệp, với lợi thế về chuyên môn Trần Vũ sẽ hứa hẹn phát triển vươn tầm là một Công ty Agency phát triển lớn mạnh.

#### **1.1.3.4 Hoạt động kinh doanh thương mại của Công ty TNHH Trần Vũ Group**

- *Thị trường kinh doanh:* Trần Vũ Group hiện đang có mạng lưới phân phối dịch vụ toàn quốc với lượng khách hàng lên đến trên 10000 là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thực hiện hơn 5000 chiến dịch quảng cáo Facebook Ads và Google Ads cùng với 18000 dự án đã hoàn thành. Trần Vũ Group hiện đang hợp tác với các đơn vị hỗ trợ và đối tác hàng đầu về công nghệ phải kể đến như Facebook Ads, Google, Ads, Jira, CRM (Hubspot, Odoo), Gsuit, Mailchimp, South Telecom, Vihat, Casso, Gs wave và đơn vị hỗ trợ ITP.

- *Khách hàng:* Ngoài việc cập nhật liên tục các phần mềm về công nghệ Facebook, Google và những hệ thống quản lý CRM Trần Vũ Group tập trung vào các đối tượng khách hàng chính là doanh nghiệp vừa và nhỏ song vẫn phát huy hết vai trò cung cấp giá trị về dịch vụ đến với khách hàng là những chủ cửa hàng bán lẻ, hộ kinh doanh gia đình, doanh nghiệp phát triển.

+ Cá nhân, hộ kinh doanh gia đình: Đây và nhóm khách hàng hoạt động kinh doanh nhỏ lẻ. Cá nhân hộ gia đình là người chủ sở hữu, quy mô kinh doanh nhỏ và công nghệ kinh doanh còn đơn giản. Với công nghệ hiện đại ngày nay, để hoạt động kinh doanh được mạnh mẽ hơn thì digital marketing là không thể thiếu, các hộ kinh doanh gần đến các như một phòng marketing thuê ngoài để hỗ trợ phát triển kinh doanh.

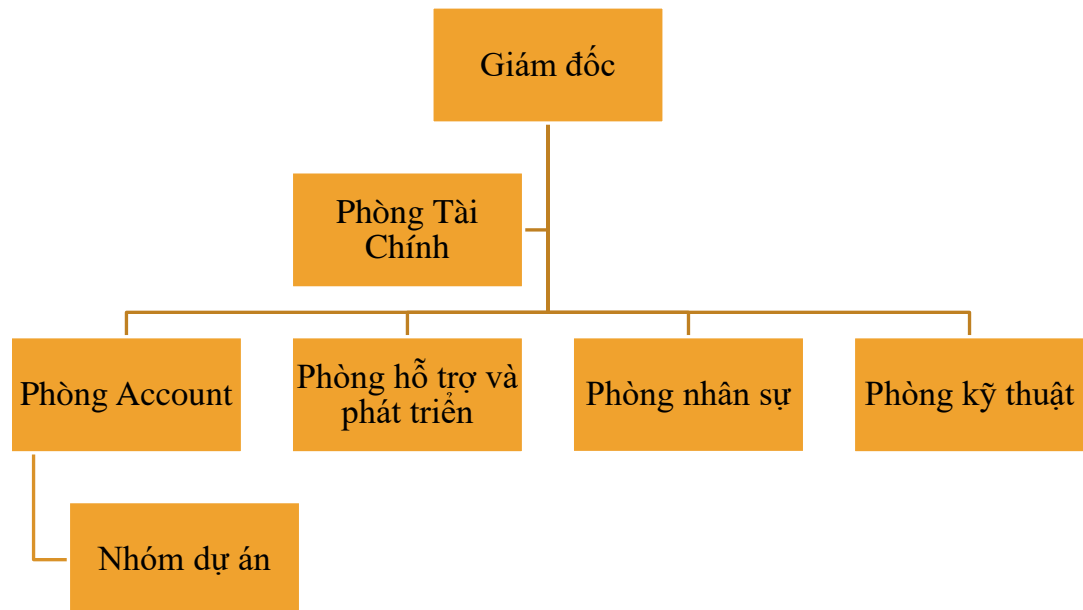
+ Doanh nghiệp vừa và nhỏ: Đây là nhóm khách hàng phân phối dịch vụ chủ yếu. Những doanh nghiệp vừa thành lập, họ cần đến các hoạt động marketing để phát triển thương hiệu mà không cần đến một bộ phận nhân lực marketing tại công ty.

+ Doanh nghiệp phát triển: Đây là nhóm đối tượng khách hàng mà Trần Vũ hướng đến sự hợp tác bền vững cùng đẩy mạnh vai trò của dịch vụ truyền thông

đến với người tiêu dùng, phát huy mạnh mẽ các dịch vụ digital marketing trong thời đại kỹ thuật số hiện nay.

### 1.1.4 Cơ cấu tổ chức doanh nghiệp

#### 1.1.4.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý



#### Sơ đồ 1.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty

##### 1.1.4.2 Nhiệm vụ của các phòng ban

- **Giám đốc** : Là người lãnh đạo cao nhất trong bộ máy tổ chức công ty và chịu trách nhiệm toàn bộ các hoạt động kinh doanh của công ty trước pháp luật. Giám đốc có quyền quyết định mọi chủ trương, biện pháp để thực hiện nhiệm vụ, theo dõi và thực hiện các chế độ chính sách cho cán bộ công nhân viên trong công ty. Đối ngoại, duyệt hợp đồng từ các phòng ban.
- **Phòng tài chính**: Có nhiệm vụ theo dõi, hạch toán toàn bộ hoạt động của công ty, quản lý toàn bộ nguồn tài chính của công ty.
- **Phòng Account**:
- Nhiệm vụ của phòng Account là chịu trách nhiệm liên hệ nhận các yêu cầu và tư vấn cho khách hàng của công ty.

- Thực hiện nhiệm vụ tìm kiếm đơn đặt hàng, lập kế hoạch các hoạt động kinh doanh cho khách hàng, phát triển mở rộng thị trường cho công ty.
- Tổ chức nghiên cứu, nắm bắt nhu cầu thực tế của thị trường về từng loại dịch vụ để đề ra phương hướng cải tiến, nâng cấp sản phẩm và xây dựng mạng lưới giao dịch.
- Sau khi khách hàng chấp nhận, Account sẽ trực tiếp quản lý dự án giúp cho kế hoạch được thực thi một cách tốt nhất.
- Sau khi dự án kết thúc, Account sẽ có trách nhiệm gửi báo cáo tổng kết cho khách hàng, thanh lý hợp đồng và hỗ trợ kế toán thu hồi công nợ từ khách và tiếp tục chăm sóc khách hàng để tiếp tục cung cấp dịch vụ cho họ.
- **Phòng hỗ trợ và phát triển:** Hỗ trợ lên kế hoạch và thực thi chiến dịch quảng cáo, tăng giá trị nhận biết thương hiệu doanh nghiệp đến khách hàng và công ty.
  - Phòng có vai trò liên kết chặt chẽ với Account giải quyết các vấn đề khó khăn của khách hàng và theo dõi tiến độ dự án.
- **Phòng kỹ thuật:**
  - Xây dựng và duy trì hệ thống làm việc của công ty
  - Bảo mật thông tin công ty không bị thất thoát
  - Quản lý hệ thống chặt chẽ, tạo tài khoản quản lý dự án khách hàng
- **Phòng nhân sự:** Tuyển dụng các vị trí Account và Marketer cho công ty. Triển khai và đào tạo các mảng về Digital Marketing và lên kế hoạch tổ chức lớp học Training.
- **Nhóm dự án:** Là từng nhóm nhỏ được giám sát trực tiếp từ Account. Sẽ có một đội Marketer đồng hành chung làm việc theo đội nhóm khi có dự án.

## 1.2 Tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong các năm 2019-2020

### 1.2.1 Quy mô tài sản

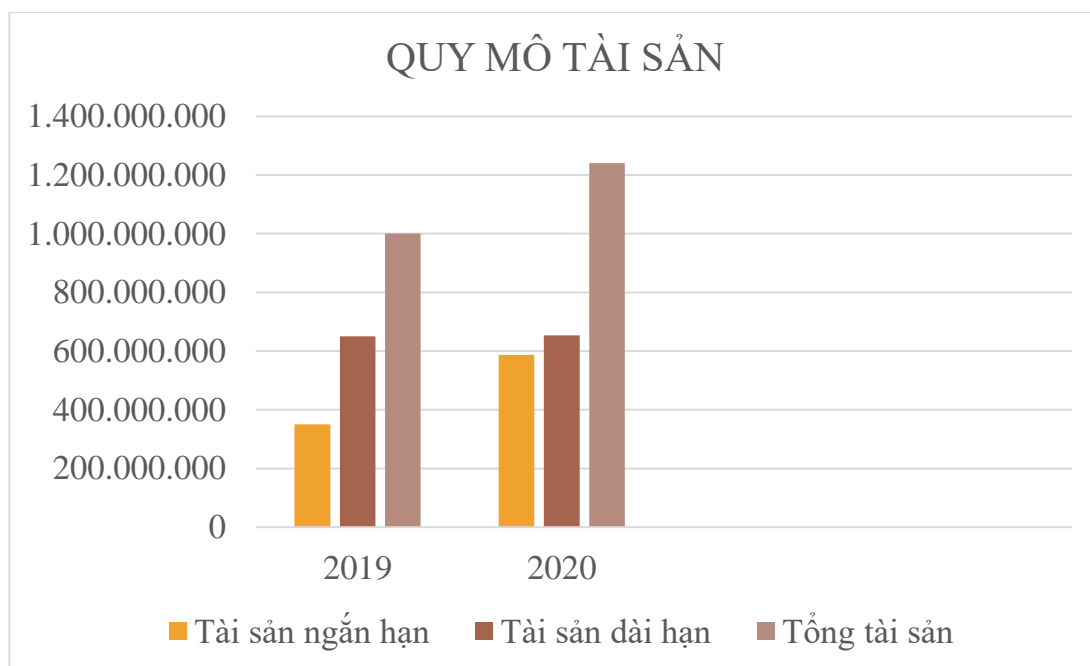
**Bảng 1.1 Quy mô về tài sản của Công ty TNHH Trần Vũ Group**

*Đơn vị: (đồng)*

Chỉ tiêu	2019	2020	So sánh số liệu	
			Giá trị tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
(A)	(1)	(2)	(3)=(2)-(1)	(4)=(3)/(1)
<b>A.Tài sản ngắn hạn</b>	<b>350.000.000</b>	<b>586.900.856</b>	<b>236.900.856</b>	<b>67.69</b>
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	156.060.000	265.426.152	109.366.152	70.08
II.Khoản phải thu	49.693.000	150.213.490	100.520.490	202.28
III.Tồn kho	65.239.200	76.423.339	11.184.139	17.14
IV.TS NH khác	79.007.800	94.837.875	15.830.075	20.04
<b>B.Tài sản dài hạn</b>	<b>650.000.000</b>	<b>653.620.300</b>	<b>3.620.300</b>	<b>0.56</b>
I.Tài sản cố định	515.000.000	527.147.050	12.147.050	2.36
II.Tài sản dài hạn khác	135.000.000	126.473.250	-8.526.750	-6.32
<b>Tổng tài sản</b>	<b>1.000.000.000</b>	<b>1.240.521.156</b>	<b>240.521.156</b>	<b>24.05</b>

- **Nhận xét:**





**Biểu đồ 1.1. Quy mô tài sản công ty 2019-2020**

Qua biểu đồ 1.1 ta thấy có sự chênh lệch về quy mô tài sản đáng kể. Trong đó năm 2020 tăng 240.521.156 đồng tương ứng mức tăng 24.05%. Đi sâu vào phân tích ta thấy:

- **Tài sản ngắn hạn**

- Tài sản ngắn hạn năm 2020 tăng 236.900.856 đồng so với năm 2019 tương ứng mức tăng 67,69%. Có thể thấy số tiền tăng lên gấp đôi, do doanh nghiệp đang có bước phát triển mới trong năm 2020
- Ngoài ra tiền và các khoản tiền tương đương khác tăng 109.366.152 đồng so với năm 2019 tương ứng mức tăng 70,08%.
- Tiền kho năm 2020 cũng tăng 11.184.139 đồng so với năm 2019 nhưng không đáng kể. Do đang trong quá trình hình thành và phát triển nên công ty tập trung phát triển các sản phẩm và do bị ảnh hưởng dịch năm 2020 nên lượng khách hàng sử dụng dịch vụ bị giảm đi.
- Khoản phải thu năm 2020 tăng mạnh 100.520.490 đồng tương ứng mức tăng 202,28%. Cho thấy việc thu hồi nợ của công ty khá chậm, các vấn đề trong thanh toán khách hàng thường không thanh toán hết 100% mà chỉ trả trước một khoảng.

- Tài sản ngắn hạn khác của năm năm 2020 tăng nhẹ 15.830.075 so với năm 2019 tương ứng mức tăng 20.04%.
- **Tài sản dài hạn**
  - Tài sản dài hạn năm 2020 tăng nhẹ 3.620.300 đồng so với năm 2019 tương ứng mức tăng 0,56%.
  - Tài sản cố định năm 2020 tăng 12.147.050 đồng so với năm 2019 tương ứng mức tăng 2.36. Cho thấy việc sử dụng máy móc các trang thiết bị tăng do công ty phát triển thêm nhiều nhân sự mới và các sản phẩm mới.
  - Do cuối năm 2020 do ảnh hưởng bởi dịch Covid nên tài sản dài hạn khác của năm 2020 giảm 8.526.750 đồng tương ứng mức giảm 6.32% làm cho nguồn tài sản dài hạn cũng bị ảnh hưởng.

### 1.2.2 Quy mô vốn

**Bảng 1.2. Quy mô vốn của Công ty TNHH Trần Vũ Group**

**Đơn vị: đồng**

			<b>Giá trị tuyệt đối</b>	<b>Tỷ lệ %</b>
<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>150.000.000</b>	<b>180.500.000</b>	<b>70.500.000</b>	<b>47</b>
Nợ ngắn hạn	85.000.000	115.345.550	30.345.550	35.7
Nợ dài hạn	65.000.000	65.154.450	154.450	0.24
<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>850.000.000</b>	<b>1.060.021.156</b>	<b>210.021.156</b>	<b>24.71</b>
Trong đó: Vốn góp	850.000.000	1.060.021.156	210.021.156	24.71
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>1.000.000.000</b>	<b>1.240.521.156</b>	<b>240.521.156</b>	<b>24.05</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính Công Ty Trần Vũ Group)*

- **Nhận xét**

Dựa vào bảng 1.2 ta thấy tổng nguồn vốn năm 2020 tăng 240.521.156 đồng so với năm 2019 tương ứng mức tăng 24.05%. Cụ thể:

- Nợ phải trả năm 2020 tăng 70.500.000 đồng so với năm 2019 tương ứng mức tăng 47%. Nguyên nhân chủ yếu của việc tăng nợ phải trả là do quỹ khen thưởng và phúc lợi của Công ty đã được tăng cường để có thể khuyến khích nhân viên làm việc tốt hơn. Ngoài ra nâng cấp các phần mềm để phục vụ cho công việc được nhanh chóng hơn.
- Tuy nhiên năm 2020 do ảnh hưởng dịch covid nhưng vốn chủ sở hữu năm 2020 tăng mạnh 210.021.156 đồng so với năm 2019 tương ứng mức tăng 24.71%. Vì các chiến lược bán hàng mà Công ty càng ngày càng hiệu quả nhờ có đội ngũ nhân sự năng động, trẻ trung, làm việc hết mình đã mang lại nhiều lợi ích cho Công ty nên nguồn vốn chủ sở hữu tăng nhờ lợi nhuận công ty có được.

### 1.2.3 Bảng kết quả hoạt động kinh doanh

**Bảng 1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH Trần Vũ Group năm 2019-2020**

*Đơn vị : đồng*

STT	Chỉ tiêu	2019	2020	So sánh số liệu	
				Giá trị tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
1	Doanh thu thuần	781.000.000	1.036.000.000	255.000.000	32.65
2	Tổng doanh thu	990.000.000	1.232.000.000	242.000.000	24.44
3	Giá vốn hàng bán	500.000.000	500.000.000	0	0

<b>4</b>	Lợi nhuận gộp	281.000.000	536.000.000	255.000.000	90.75
<b>5</b>	CP hoạt động tài chính	50.000.000	70.000.000	20.000.000	40
<b>6</b>	CP bán hàng	150.000.000	240.000.000	90.000.000	60
<b>7</b>	CP quản lý DN	70.000.000	80.000.000	10.000.000	14.29
<b>8</b>	CP khác	20.000.000	35.000.000	15.000.000	75
<b>9</b>	Các khoản giảm trừ	209.000.000	196.000.000	-13.000.000	-6.22
<b>10</b>	Lợi nhuận thuần	11.000.000	136.000.000	125.000.000	1136.36
<b>11</b>	Lợi nhuận trước thuế	-9.000.000	101.000.000	110.000.000	1222.22
<b>13</b>	Lợi nhuận sau thuế	-9.000.000	101.000.000	110.000.000	1222.22

(Nguồn: Phòng Tài chính Công Ty Trần Vũ Group)

• **Nhận xét:**

Nhìn vào Bảng kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH Trần Vũ Group ta thấy:

- Có thể dễ dàng nhận thấy, công ty bắt đầu đi vào hoạt động năm 2019 và chưa có nhiều sự nhận diện về thương hiệu từ khách hàng. Đồng thời, những ngày đầu hoạt động hệ thống làm việc cũng chưa được ổn định nên lượng sản phẩm dịch vụ bán ra tương đối ít đem về nguồn doanh thu không mấy khả quan. Bên cạnh đó là tổng chi phí mà công ty bỏ ra khá cao nên đã

khiến cho mức lợi nhuận sau thuế đã âm 9 triệu đồng (công ty thu lỗ 9 triệu đồng năm 2019).

- Còn sang năm 2020, công ty đã có nhiều kinh nghiệm hơn về Digital Marketing và hệ thống làm việc ổn định hơn kèm theo là có sự nhận diện về thương hiệu từ khách hàng. Tuy chi phí bỏ ra cao hơn năm trước nhưng nguồn doanh thu ổn định và cao hơn nên mức lợi nhuận thu về đạt 101 triệu đồng. Năm 2020, các doanh nghiệp đều chịu ảnh hưởng nặng nề từ COVID – 19, nhưng mức lợi nhuận của công ty vẫn đạt yêu cầu, chứng tỏ công ty đang phát triển khá tốt đúng như mục tiêu đã đề ra.
- Doanh thu năm 2020 có sự tăng trưởng vượt bậc so với năm 2019 cụ thể tăng 255.000.000 đồng tương ứng với mức tăng 32,65%. Mặc dù doanh nghiệp bị ảnh hưởng nặng nề của dịch Covid 19 nhưng nhờ khách hàng đẩy mạnh mảng Marketing Online và các sản phẩm dịch vụ của Công ty đáp ứng được nhu cầu của khách hàng nên lợi nhuận ngày càng tăng.
- Lợi nhuận năm 2020 tăng hơn so với năm 2019 cụ thể là 255.000.000 đồng tương ứng 90,75% đây là mức tăng trưởng lợi nhuận cao mà công ty nên duy trì cho những năm tiếp theo.
- Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp có sự tăng trưởng dần năm 2020. Cụ thể chi phí bán hàng tăng 90.000.000 đồng tương ứng 60%. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 10.000.000 đồng cụ thể 14,29%. Ở năm 2020, chi phí hoạt động tăng mạnh vì tình hình dịch vi rút Corona vào cuối năm đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp. Việc tăng chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp không phải chỉ có một mặt ảnh hưởng xấu đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty do việc quản lý không hiệu quả.
- Xét về phần lợi nhuận sau thuế tăng 110.000.000 đồng, mức tăng 1222,22% so với năm 2019. Do các khoản về chi phí hoạt động của công ty cùng với chi phí về mặt tài chính Công ty tăng vượt bậc, vì thế mà lợi nhuận sau thuế tăng kém.

## CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG THỰC TẬP VỀ HOẠT ĐỘNG NHÂN VIÊN ACCOUNT EXECUTIVE TẠI CÔNG TY TNHH TRẦN VŨ GROUP

### 2.1 Giới thiệu bộ phận thực tập

#### 2.1.1 Sơ đồ chức năng của bộ phận thực tập



Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của phòng Account

#### 2.1.2 Nhiệm vụ của từng vị trí

- **Account Manger:** Account Manager là vị trí quản lý Account trong các Agency. Là người chịu trách nhiệm quản lý toàn bộ các công việc Account bao gồm: đàm phán và thực hiện hợp đồng; duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng và là đầu mối liên lạc trong mọi vấn đề liên quan đến chăm sóc khách hàng tạo ra giá trị cho công ty.
  - Đóng vai trò đầu mối liên hệ trong tất cả các vấn đề liên quan đến Account.
  - Thiết lập và duy trì mối quan hệ bền vững và lâu dài với khách hàng.

- Đàm phán hợp đồng, tiến tới các thỏa thuận chặt chẽ nhằm tối đa hóa lợi nhuận.
- Thiết lập và phát triển các mối quan hệ đáng tin cậy với các bên liên quan đến khách hàng, các nhà tài trợ, các bên cố vấn,...
- Đảm bảo tiến độ và chất lượng các công việc nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng
- Báo cáo rõ ràng tiến độ các hoạt động mới hàng tháng/hàng quý cho các bên liên quan trong và ngoài doanh nghiệp
- Phát triển các cơ hội kinh doanh mới với khách hàng hiện tại và/hoặc xác định các cơ hội kinh doanh mới trên thị trường nhằm đảm bảo chỉ tiêu doanh số.
- Theo dõi và dự báo các số liệu chính trong công việc Account (Như kết quả bán hàng hàng quý và dự báo hàng năm).
- Chuẩn bị báo cáo về tình hình làm việc với các khách hàng
- Phối hợp với đội ngũ bán hàng để xác định và phát triển các cơ hội kinh doanh trong khu vực.
- Hỗ trợ trong việc giải quyết các yêu cầu khó của khách hàng hoặc các tình huống nghiêm trọng nếu cần thiết.
- **Account Executive:** Account Executive là người chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý các vấn đề giao tiếp với khách hàng. Sẽ tiếp nhận khách hàng từ data của công ty hoặc qua các kênh khác để tiếp tục công việc chăm sóc, theo dõi, hỗ trợ và đảm bảo tiến độ cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng.
  - Làm đầu mối liên lạc chính đối với các khách hàng được phân công.
  - Đàm phán các hợp đồng với khách hàng và xử lý các vấn đề liên quan
  - Theo dõi tiến độ hoàn thành đơn hàng/cung cấp dịch vụ sau khi đã chốt deal với khách hàng, đảm bảo mức độ thỏa mãn cao nhất cho khách.
  - Tiếp nhận thông tin khách hàng, liên hệ, lấy brief về đề team cùng xây dựng, phân tích và thiết kế proposal (đề xuất gửi khách hàng).
  - Nhận yêu cầu từ khách và giao việc cho các phòng ban, bộ phận có liên quan. Theo dõi và đánh giá kết quả trong từng giai đoạn.

- Phản hồi kịp thời các thắc mắc và phàn nàn của khách hàng, đưa ra giải pháp hợp lí.
- Báo cáo lại các vấn đề nghiêm trọng lên vị trí quản lí bộ phận account nếu cần thiết
- Báo cáo đều đặn về các hoạt động kinh doanh, tình hình chăm sóc khách hàng và các vấn đề phát sinh nếu có
- Sau khi khách hàng chấp nhận, Account Executive sẽ trực tiếp quản lý dự án, truyền đạt lại team Marketing giúp cho kế hoạch được thực thi một cách tốt nhất.
- Khi dự án kết thúc, Account sẽ có trách nhiệm gửi báo cáo tổng kết cho khách hàng, thanh lý hợp đồng và hỗ trợ kế toán thu hồi công nợ từ khách và tiếp tục chăm sóc khách hàng để tiếp tục cung cấp dịch vụ cho họ.
- **Nhóm dự án:** Là một nhóm nhỏ bao gồm các bạn Marketing sẽ thực hiện nhiệm vụ của Account giao khi có dự án và những dự án của công ty.
  - Viết, biên tập tin/bài và quản lý nội dung bài viết cho các khách hàng theo yêu cầu.
  - Xây dựng chiến lược, ý tưởng và nội dung theo yêu cầu của khách hàng
  - Viết thông cáo báo chí, bài PR
  - Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu công việc
  - Thực hiện nghiên cứu từ khóa đơn giản và sử dụng các nguyên tắc SEO để tăng lưu lượng truy cập web.
  - Viết các bài Social, quảng bá nội dung trên phương tiện truyền thông xã hội
  - Thiết kế website cho khách hàng
  - Lên chiến dịch quảng cáo trên Facebook và Google
  - Lên ý tưởng thiết kế hình ảnh và video.

### 2.1.3 Quy trình phối hợp bộ phận thực tập với các bộ phận khác

Muốn hoàn thành công việc tốt và đạt kết quả cao nhất, các vị trí trong bộ phận Account nói riêng và các phòng ban trong công ty nói chung phải có sự phối



hợp, hỗ trợ lẫn nhau một cách nhịp nhàng. Nhằm hướng đến mục đích chung là đem về lợi nhuận cho công ty.

Phòng Account sẽ tự tìm kiếm thông tin khách hàng trên Fanpage và các nguồn khách hàng tiềm năng khác từ phòng Hỗ trợ và phát triển giúp cho các Account sẽ có nguồn khách hàng dồi dào. Sau đó, Phòng Hỗ trợ và phát triển sẽ hỗ trợ Account trong quá trình tư vấn khách nếu gặp khách khó chốt, yêu cầu cao bằng cách: Lên Plan Marketing, thiết kế banner, thiết kế video,... để tặng khách. Điều này là một sự hỗ trợ thuận lợi trong quá trình tư vấn bán hàng của công ty.

Ngoài ra, phòng Nhân sự cũng hỗ trợ phòng Account xử lý các tình huống khó của khách hàng, hướng dẫn cách triển khai và bàn giao khi có dự án, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực Marketing để phục vụ quá trình thực hiện dự án một cách tốt nhất.

Sau khi ký hợp đồng, Marketer trong nhóm dự án sẽ hỗ trợ Account hoàn thành các nhiệm vụ theo yêu cầu của khách hàng cho đến khi dự án kết thúc.

## **2.2 Thực trạng hoạt động của nhân viên Account Executive tại công ty TNHH Trần Vũ Group**

### **2.2.1 Mô tả công việc được giao**

- **Tìm kiếm khách hàng và tiếp nhận dữ liệu khách hàng**

Dữ liệu khách hàng tức là những thông tin của khách hàng bao gồm họ tên, số điện thoại, email, địa chỉ.... Của khách hàng có nhu cầu thực về dịch vụ mà công ty đang cung cấp như chạy quảng cáo, làm website, thiết kế ảnh, ...

Nhắn tin và điện thoại với khách hàng để thảo luận và xác định yêu cầu marketing của khách hàng.

Làm việc với các công ty quảng cáo đối tác nhằm đưa ra một chiến dịch digital marketing phù hợp với nhu cầu, ý tưởng và ngân sách của khách hàng.

Làm việc với Account Manager để brief (tường thuật công việc) cho bộ phận truyền thông (media), sáng tạo (creative), nghiên cứu (research), và hỗ trợ xây dựng chiến lược marketing.

Làm cầu nối liên lạc giữa khách hàng và công ty bằng cách thường xuyên liên lạc với cả hai phía, đảm bảo việc giao tiếp diễn ra thật hiệu quả.

Trao đổi với khách hàng và nhân viên của công ty về chi tiết của chiến dịch.

Nhận sản phẩm từ team thực hiện và trao đổi với khách hàng. Lấy các phản hồi của họ cũng như tư vấn cho Khách Hàng hướng thực hiện hợp lý và đúng đắn.

Trao đổi với team thực hiện để cải tiến sản phẩm và làm khách hàng hài lòng với chất lượng sản phẩm.

- **Hoạch định và quản lý dự án**

Sau khi đã tiếp nhận vấn đề của khách hàng, thu thập đầy đủ thông tin của khách hàng thì Account sẽ tiến hành triển khai giải quyết bằng cách lập kế hoạch cụ thể. Các công cụ hỗ trợ trong bước lập kế hoạch gồm có : Ahref.com ( dùng để nghiên cứu thứ hạng website và nghiên cứu từ khóa); Ads.facebook.com( dùng để nghiên cứu tệp khách hàng mục tiêu để chạy quảng cáo trên Facebook và đối thủ cạnh tranh); Ads.google.com ( dùng để nghiên cứu từ khóa quảng cáo, vị trí quảng cáo trên google ); Whatmyserb( nghiên cứu lượng truy cập vào các từ khóa trên Google).

Tùy thuộc vào vấn đề của khách hàng đang gặp phải là gì mà ta sẽ dùng những công cụ tương ứng để lập kế hoạch. Nhân viên tư vấn sẽ lên kế hoạch qua các phần mềm như Powerpoint, Word....

Tận dụng và phân bổ nhân lực dự án.Đảm nhiệm một phần hoặc tham gia vào toàn bộ chiến dịch Digital Marketing.

Quản lý dự án mình chịu trách nhiệm.

- **Triển khai và bàn giao dự án**

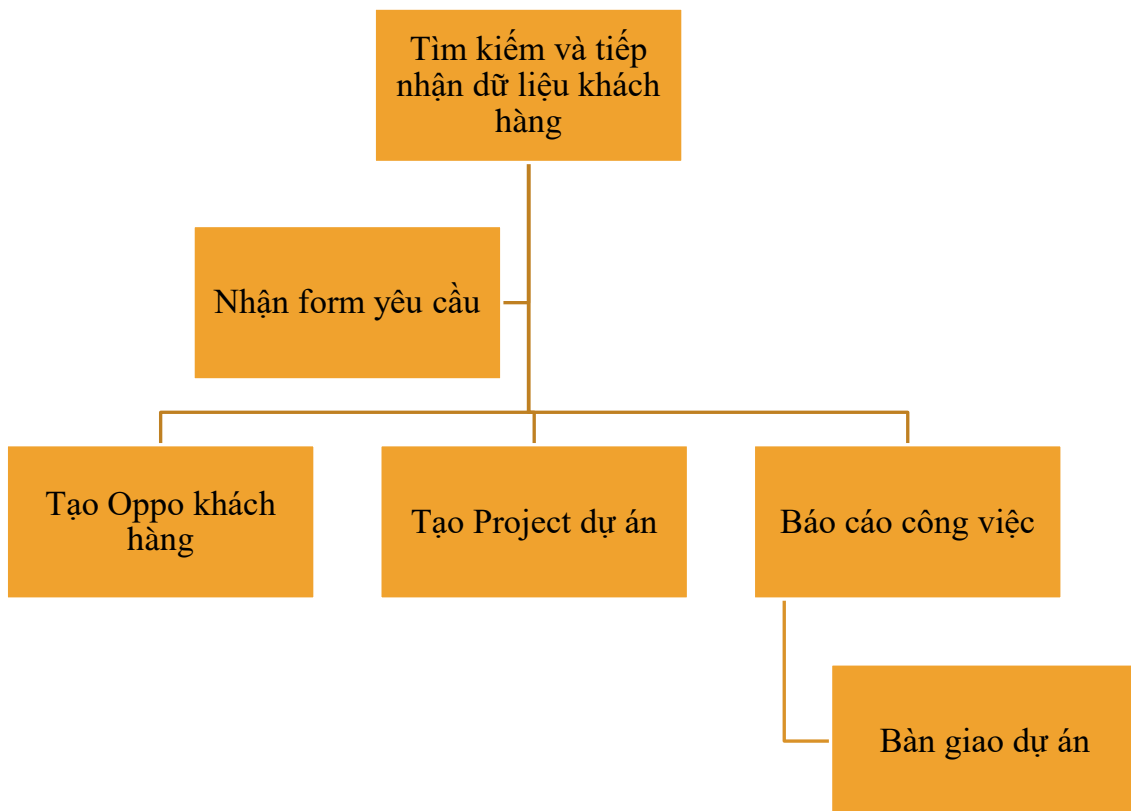
Các dự án sau khi ký xong sẽ được gửi qua bộ phận Marketing để phân công công việc thực hiện dự án.

Account có nhiệm vụ khai thác hết toàn bộ nhu cầu, mong muốn của khách hàng, giúp khách hàng điền vào form đăng ký của công ty xác nhận thông tin cung cấp là chính xác. Sau đó Marketing sẽ dựa vào những thông tin đó để triển khai, tránh trường hợp khách hàng không xác nhận thông tin trên form đăng ký.

Khách hàng sẽ làm việc với Account qua nền tảng Zalo chat và làm việc với Marketing qua giao diện của phần mềm Jira.com.

Sau khi đã hoàn thành các yêu cầu của khách hàng, Account có nhiệm vụ soạn thảo báo cáo theo dõi tiến độ và cam kết thực hiện, các chỉ số đo lường của các chiến dịch và bàn giao cho khách hàng để kết thúc dự án.

### 2.2.2 Quy trình thực hiện công việc được giao



Sơ đồ 2.2. Quy trình triển khai dự án

### 2.2.3 Các phần mềm hệ thống triển khai và quản lý dự án

- **Phần mềm Odoo:**

Odoo là một phần mềm quản trị doanh nghiệp mã nguồn mở sử dụng ngôn ngữ lập trình ngôn ngữ lập trình Python. Phần mềm Odoo / Openerp cung cấp đa dạng các lựa chọn với hơn 1000 module. sẵn sàng để tải về và sử dụng. Hầu hết các mô-đun có thể được lấy miễn phí. Một số module có trong phần mềm Odoo, chẳng hạn như Bán hàng, Sản xuất, Mua hàng, kho, HRD, Kế toán, Trang web và Thương mại điện tử.

Với những ứng dụng tính năng vượt trội hỗ trợ công ty Trần Vũ trong quá trình quản lý :

**– Ứng dụng bán hàng**

- CRM – Quản lý khách hàng
- Purchase – Quản lý mua hàng
- Sales – Quản lý báo giá
- Help desk – Chăm sóc khách hàng
- Subscription – Quản lý đăng ký
- Rental – Quản lý dịch vụ cho thuê

**– Ứng dụng cho tài chính**

- Accounting – Phần mềm kế toán
- Invoicing – Quản lý hóa đơn
- Expense – Quản lý chi phí
- E-Signature – Chữ ký điện tử
- Ứng dụng cho vận hành
- Inventory – Quản lý kho
- Project – Quản lý dự án
- Calendar – Quản lý lịch làm việc
- Discount – Trao đổi nội bộ
- Feedback – Khảo sát khách hàng
- Document – Quản lý tài liệu
- Field Service Management ( FSM )

**-Ứng dụng cho Marketing**

- Email Marketing
- SMS Marketing
- Social – Quản lý kênh mạng xã hội
- Marketing Automation



**Hình 2.1. Logo Odoo**

- **Hệ thống quản lý Jira**

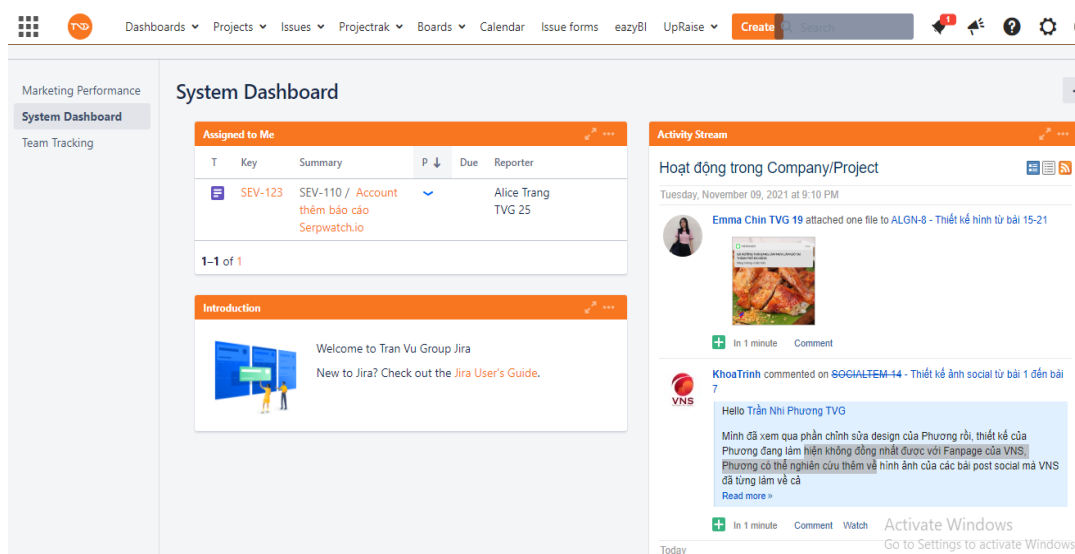
Jira là một ứng dụng theo dõi và quản lý lỗi, vấn đề và dự án, được phát triển để làm quy trình này trở nên dễ dàng hơn cho mọi tổ chức. JIRA đã được thiết kế với trọng tâm vào kết quả công việc, có thể sử dụng ngay và linh hoạt khi sử dụng.

Tính năng chính của Jira :

- Quản lý, theo dõi tiến độ của dự án
- Quản lý lỗi, tính năng, công việc, những cải tiến hoặc bất kỳ vấn đề gì
- Tìm kiếm nhanh chóng với bộ lọc JIRA Query Language
- Xây dựng quy trình làm việc tương thích với yêu cầu của từng dự án
- Cung cấp nhiều loại báo cáo thống kê với rất nhiều loại biểu đồ khác nhau phù hợp với nhiều loại hình dự án, nhiều đối tượng người dùng
- Dễ dàng tích hợp với các hệ thống khác (như Email, Excel, RSS...)
- Có thể chạy trên hầu hết các nền tảng phần cứng, hệ điều hành và cơ sở dữ liệu.



Hình 2.2. Logo Jira



Hình 2.3. Hệ thống làm việc trên Jira ở Trần Vũ

*Nguồn: Công ty TNHH Trần Vũ Group*

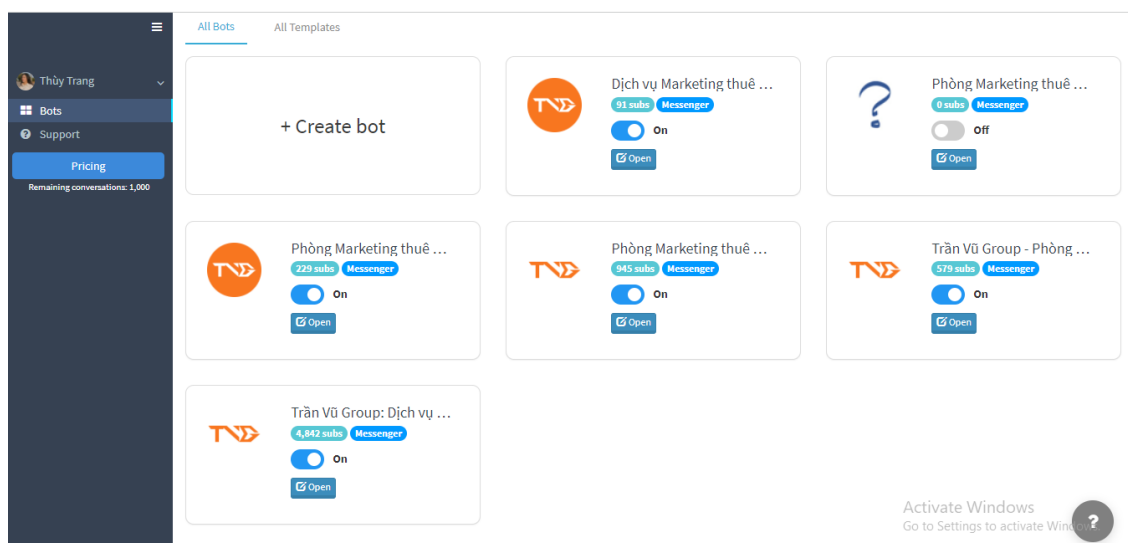
## 2.2 Quy trình triển khai và theo dõi dự án

- **Tìm kiếm và nhận dữ liệu khách hàng**

Việc tìm kiếm khách hàng sẽ được ưu tiên cho những Account trực Ahachat thường xuyên. Nếu chủ động chăm sóc khách tốt và tư vấn nhanh thì sẽ được nhiều khách hàng hơn.

Tìm kiếm khách hàng tiềm năng từ các nguồn Form đăng kí nhận quà tặng miễn phí, và Form đăng kí tư vấn của công ty.

Sau đó, sẽ lọc khách hàng và tiếp cận tư vấn tìm hiểu và đào sâu nhu cầu của khách hàng để đưa ra sản phẩm, dịch vụ phù hợp.



**Hình 2.4. Hệ thống làm việc trên Ahachat ở Trần Vũ**

- **Nhận form yêu cầu từ dự án khách hàng**

Với tiêu chí thống nhất và hiểu rõ tâm ý của khách hàng, Trần Vũ đã thiết kế hàng loạt câu hỏi khảo sát phù hợp đối với nhu cầu của khách hàng và cũng như Marketing có thể hiểu trọng tâm vấn đề. Các câu hỏi được tạo ra, chọn lựa phù hợp sát với mong muốn của khách hàng. Chúng tạo thành một “cây cầu” vô hình kết nối giữa Marketer và Clients. Account phải nhận thức rõ tầm quan trọng và vai trò của form yêu cầu như một cam kết từ khách hàng, triển khai một cách thống nhất.

Mẫu câu hỏi yêu cầu của gói dịch vụ phòng marketing thuê ngoài từ Công ty Trần vũ Group:

### **Form yêu cầu dịch vụ viết bài SEO và Social**

- 02 Lý do chính mà một số dự án ở Trần Vũ thất bại:
  - 51% khách hàng không cung cấp đầy đủ thông tin và yêu cầu rõ ràng.
  - 49% còn lại vì lý do khách hàng thay đổi yêu cầu liên tục lúc triển khai..

- Vì vậy viết yêu cầu rõ ràng và cung cấp đầy đủ thông tin là yếu tố tiên quyết mang đến sự thành công của dự án.
- Xin khách hàng hãy dành ra ít nhất 10 phút để hoàn thành form này.
- Trần Vũ chỉ nhận yêu cầu 1 lần duy nhất. Các yêu cầu thay đổi sau này (nếu có), xin khách hàng giữ thái độ tôn trọng. Vì không một dịch vụ nào có thể phục vụ tốt nếu yêu cầu cứ thay đổi liên tục (dù ít hoặc nhiều).
- Nếu thay đổi hay bổ sung yêu cầu, Trần Vũ Chỉ cập nhật cho phần việc chưa triển khai. Các nội dung hoặc công việc nào đã làm thì không sửa. *Lưu ý các trường hợp có dấu (\*) là bắt buộc,*

### **Thông tin 1 sản phẩm chính duy nhất**

- Trần Vũ chỉ tập trung 100% nghiên cứu 1 sản phẩm trong 1 dự án.
  - Khách hàng nên chọn sản phẩm đang bán chạy nhất hoặc đang quảng cáo mạnh nhất để tối ưu hiệu quả của chiến dịch.
  - Khách hàng cần bổ sung đầy đủ những thông tin liên quan đến sản phẩm này.
1. Tên 1 sản phẩm chính: \*
  2. Link thông tin miêu tả của 1 sản phẩm chính: (Nếu chưa có, để link của đối thủ và viết rõ là Link Đối Thủ) \*
  3. 8 điểm mạnh của sản phẩm chính. So sánh trực tiếp với đối thủ ( VD: Giá/Mẫu mã/Tính năng/ Giao hàng miễn phí/ Kinh nghiệm nhiều năm)\*
  4. Website và Fanpage của đối thủ chính?(Trần Vũ sẽ phân tích để đưa ra chiến lược quảng cáo tốt nhất cho bạn)
  5. Link Google Drive file hình ảnh sản phẩm chính \*
  6. Đối tượng khách hàng chủ yếu là gì? (Độ tuổi/Giới tính/Khu vực tỉnh thành/Sở thích/Công việc/Chức vụ/Hành vi/Thu nhập)\*
  7. Giá 1 sản phẩm chính: (Là mức giá bạn thường bán cho khách hàng nhất). Chương trình khuyến mãi (nếu có)(Tên chương trình/Nội dung khuyến mãi/Thời gian bắt đầu và kết thúc).



### **Yêu cầu khác:**

1. Link nội dung mẫu
2. Những yêu cầu khác ( Vui lòng ghi cụ thể vì đây là thông tin quan trọng)\*

### **Thông tin khảo sát cá nhân**

1. Số điện thoại: \*
2. Tên của bạn: \*
3. Tên công ty: \*
4. Số nhân viên công ty: (1-15; 15-50; 50-100; Trên 1000) \*
5. Chức vụ của bạn: \*
6. Bạn đã đăng ký hay quan tâm gói dịch vụ nào của Trần Vũ? Vì sao là gói này chứ không phải gói khác?
7. Vì sao bạn chọn Trần Vũ chứ không phải bên khác?
8. Vì sao bạn dùng lúc này chứ không phải sớm hay trễ hơn?
9. Kỳ vọng và hiệu quả mong muốn của bạn sau khi sử dụng dịch vụ của Trần Vũ là gì?
10. Đây là thông tin quan trọng để Trần Vũ có thể phục vụ bạn tốt hơn

### **Thông tin công ty để làm chữ ký cuối bài viết**

1. Địa chỉ công ty
2. Web công ty
3. Fanpage công ty
4. Số điện thoại công ty
5. Email công ty
6. Hastag

### **Tôi cam kết đây là yêu cầu cuối cùng**

- Trần Vũ làm việc theo nguyên tắc "Chỉ nhận yêu cầu 1 lần duy nhất"
- Trong quá trình triển khai, chúng tôi sẽ không thay đổi hay tiếp nhận yêu cầu bổ sung thêm.

- Tất cả trao đổi công việc chỉ được chấp nhận trên hệ thống Jira.tranvugroup.com.
- Sẽ không phản hồi qua Zalo về tiến độ và vấn đề dự án
- Số Hotline chăm sóc và xử lý các vấn đề: 0901379395
- Khách hàng đồng ý thực hiện khảo sát chất lượng dịch vụ trong quá trình triển khai dự án
- Trễ nhất 3 ngày, nếu khách hàng không theo dõi và phản hồi trên Jira.tranvugroup.com thì mặc định xem như đồng ý.
- Bằng cách ấn nút đăng ký bên dưới, điều đó đồng nghĩa với việc bạn đã Đồng ý với những cam kết này.

=>Việc tạo ra một form yêu cầu hoàn chỉnh đúng nhu cầu cần thiết của khách hàng,Công việc của một nhân viên Account như một mắc xích, vừa mang tính đối nội, vừa mang tính đối ngoại với các Clients. Khi biết được “cơ sở hạ tầng” mà khách hàng có được và đưa ra chiến lược triển khai dự án, thì form yêu cầu là thành quả của việc tìm hiểu khách hàng của một account đồng thời cũng là mô tả công việc dễ hiểu đối với Marketer.



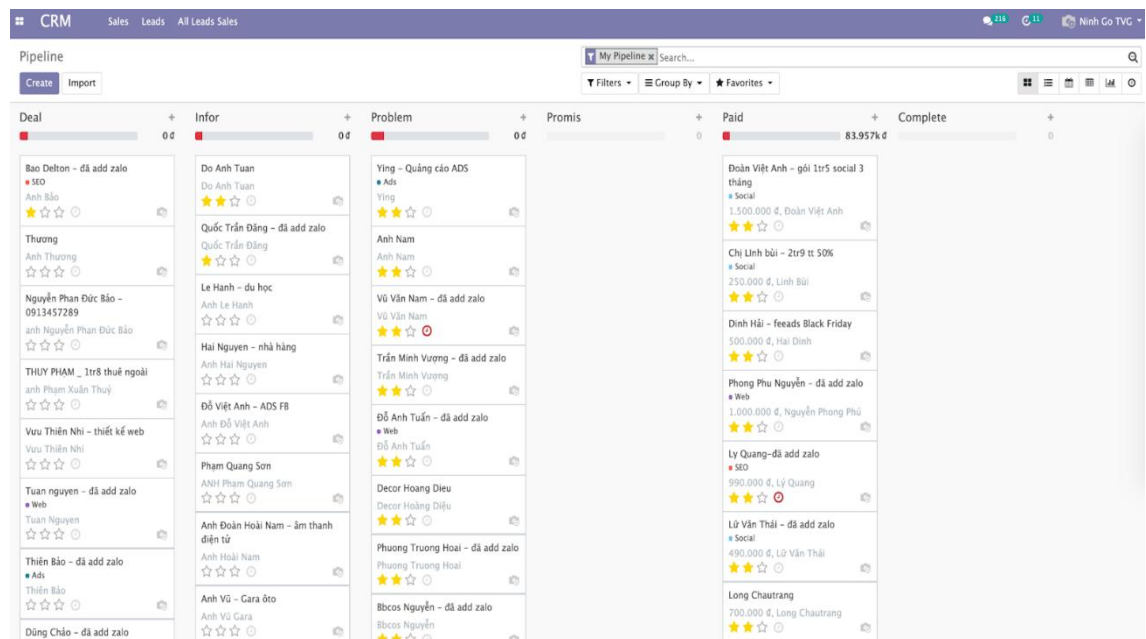
**Hình 2.5. Form yêu cầu dịch vụ trên trang web Tranvugroup.com**

- **Tạo Oppo khách hàng**

Khách hàng tiềm năng là một khách hàng quan tâm đến dịch vụ và Account có thông tin liên hệ đến họ. Đây gọi là cơ hội (opportunity) của Account nói

riêng và Công ty nói chung. Khái niệm “Oppo” được định nghĩa từ cơ hội, cơ hội đến từ khách hàng, một Account có nhiều Oppo sẽ có nhiều cơ hội triển khai dự án tại Công ty.

Một Oppo được lưu trữ tại hệ thống Customer relationship management - Odoo. Hệ thống này lưu trữ thông tin của khách hàng, Odoo có thể kết nối thông báo chương trình qua Email tự động giúp cho một Account có thể kiểm soát được lượng công việc sẽ triển khai.



**Hình 2.6. Hình giao diện CPM trên hệ thống Odoo của Công ty TNHH Trần Vũ Group**

Công việc thực hiện tạo một oppo khách hàng khi Account nhận dự án là quá trình thúc đẩy tăng tệp dữ liệu khách hàng cho công ty. Ngoài ra chức năng quản lý quan hệ khách hàng trên hệ thống Odoo rất khả quan, khi oppo được lưu trữ sẽ xem xét kiểm tra doanh thu cá nhân và kiểm soát tiến độ dự án.

- **Tạo Project dự án**

Dự án thành công sẽ được triển khai trên hệ thống quản lý Jira. Account có nhiệm vụ tạo dự án từ hệ thống công ty

Sau đó chia đều các task cho các bạn Marketing và thêm khách hàng vào để theo dõi dự án

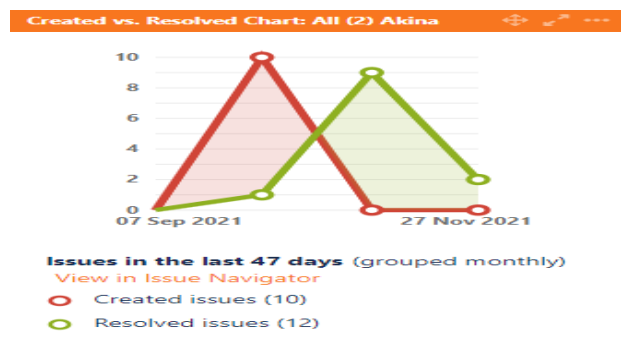
Issue due date	Issue reporter	Sub-tasks created	Sub-tasks due	Sub-task unresolved	Issue type
Aug 07 2021	Ningo TVG	12	12		Content
Jul 31 2021	Ningo TVG	5	5	5	Content
Jul 24 2021	Ningo TVG	5	5	5	Content
Jul 03 2021	Ningo TVG	12	12		Content
Jun 30 2021	Ningo TVG	5	5	5	Content
Jun 30 2021	Ningo TVG	5	5	5	Ads
Jun 12 2021	Ningo TVG	15	11	11	Content
Jun 10 2021	Ningo TVG	15	14	14	Content
Jun 05 2021	Ningo TVG	4	4	4	Ads
Jun 05 2021	Ningo TVG	14	14	14	Content
Jun 05 2021	Ningo TVG	4	4	4	Ads
May 31 2021	Ningo TVG	4	4	4	Content
May 31 2021	Ningo TVG	6	4	4	Content
May 31 2021	Ningo TVG	17	13	13	Content
May 31 2021	Ningo TVG	4	4	4	Ads
May 29 2021	Ningo TVG	17	15	15	Content
May 29 2021	Ningo TVG	17	17	17	Content
May 24 2021	Ningo TVG	1	1	1	Ads
May 22 2021	Ningo TVG	8	1	1	Content
May 22 2021	Ningo TVG	6	2	2	Content
May 13 2021	Ningo TVG	6	2	2	Ads
May 06 2021	Ningo TVG	15	3	3	Content
May 05 2021	Ningo TVG	16	4	4	Content
Apr 30 2021	Ningo TVG	5	1	1	Content
Apr 24 2021	Ningo TVG	8	4	4	Web
Apr 16 2021	Ningo TVG	19	1	1	Content
Apr 15 2021	Ningo TVG	17	3	3	Content
Apr 07 2021	Ningo TVG	17	1	1	Content
Apr 05 2021	Ningo TVG	7	1	1	Content
Mar 31 2021	Ningo TVG	7	2	2	Content
Mar 27 2021	Ningo TVG	8	6	6	Content

**Hình 2.7. Giao diện dự án đã được thành lập từ hệ thống Jira**

Một dự án được thành lập có cấu trúc số lượng công việc phù hợp đối với từng nhu cầu dịch vụ của khách hàng. Với việc tạo những công việc (tasks) được chia nhỏ đảm bảo việc thực thi từ Marketer, kiểm soát báo cáo sẽ hiệu quả trong quá trình làm việc và đo lường được chất lượng dự án. Account có trách nhiệm phân bổ công việc bảo đảm bàn giao đúng tiến độ.

Assignee	7 Social	Article	Image	Report	Sub Ads	Sub Web	Sub-task	Tổ ưu Ads	Video	Đăng Article	Đăng Social	T:
Alex Trung TVG 9	0	8	1	0	0	0	0	1	1	2	1	14
Amber Hồng TVG 37	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	2
Arist Cường TVG	0	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	4
Jackson Nhân TVG 14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Ningo TVG	9	42	8	0	4	0	24	0	9	10	6	112
Tora An TVG 29	3	5	8	0	4	2	0	0	10	3	6	41
Total Unique Issues:	12	55	17	3	8	4	24	1	20	15	15	174

**Hình 2.8. Bảng thống kê các task mà Marketer đảm nhận**



**Hình 2.9. Biểu đồ đo lường tiến độ giải quyết task theo tuần**

Công ty Trần Vũ Group với nhiều dịch vụ Digital Marketing phục vụ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, mỗi gói dịch vụ sẽ có những công việc kèm theo nhất định trong gói. Công việc sẽ chia theo một bản mẫu (template) nhất định theo từng gói.

Một số template dự án được quy định từ người điều hành Công ty.

Sub-Tasks				
1.	✓	Viết 1-7 bài Social T10	!	MAR4: CHỜ D... Selina Vy TVG 25
2.	✓	Thiết kế 1-7 hình Social T10	+	MAR4: CHỜ D... Selina Vy TVG 25
3.	✓	Viết 8-14 bài Social T10	!	MAR4: CHỜ D... Ichie Quỳnh TVG
4.	✓	Thiết kế 8-14 hình ảnh T10	+	MAR4: CHỜ D... Ichie Quỳnh TVG
5.	✓	Đăng 14 bài Social T10	○	MAR4: CHỜ D... Selina Vy TVG 25
6.	✓	Viết 1-7 Bài social T11	!	MAR4: CHỜ D... Emma Chin TVG 19
7.	✓	Thiết kế 1-7 hình Social T11	+	MAR4: CHỜ D... Emma Chin TVG 19
8.	✓	Viết 8-14 bài Social T11	!	MAR4: CHỜ D... Lunar Trâm TVG 25
9.	✓	Thiết kế 8-14 hình Social T11	+	MAR4: CHỜ D... Lunar Trâm TVG 25
10.	✓	Đăng 14 bài social T11	○	MAR4: CHỜ D... Emma Chin TVG 19
11.	✓	Viết 1-7 bài Social T12	!	MAR4: CHỜ D... Helen Hạnh TVG
12.	✓	Thiết kế 1-7 hình Social T12	+	MAR4: CHỜ D... Helen Hạnh TVG
13.	✓	Viết 8-14 bài Social T12	!	MAR4: CHỜ D... Iris Mai Anh TVG
14.	✓	Thiết kế 8-14 hình Social T12	+	MAR4: CHỜ D... Iris Mai Anh TVG
15.		Đăng 14 bài social T12	○	DRAFT Iris Mai Anh TVG

**Hình 2.10. Project Template gói dịch vụ viết bài Social**

Sub-Tasks				+ ...
1.	Lên nội dung chiến dịch quảng cáo <a href="https://tongdaitaxidongnai24h.com/">https://tongdaitaxidongnai24h.com/</a>	MAR4: CHỜ ...	Alpha Trung TVG	0% <div style="width: 0%;"></div>
2.	Lên chiến dịch quảng cáo GG ADS lên <a href="https://tongdaitaxidongnai24h.com/">https://tongdaitaxidongnai24h.com/</a>	MAR4: CHỜ ...	Alpha Trung TVG	0% <div style="width: 0%;"></div>
3.	tối ưu 1	MAR4: CHỜ ...	Alpha Trung TVG	0% <div style="width: 0%;"></div>
4.	tối ưu 2	MAR4: CHỜ ...	Alpha Trung TVG	0% <div style="width: 0%;"></div>
5.	kiểm tra ads	MAR4: CHỜ ...	Arist Cường TVG	0% <div style="width: 0%;"></div>

**Hình 2.11 Project Template gói dịch vụ chạy quảng cáo Ads**

- **Báo cáo tiến độ công việc**

Hệ thống Jira đã làm cho việc quản lý và theo dõi được dễ dàng và khách hàng được kết nối với cả đội ngũ cùng làm việc. Hệ thống Jira đã kết nối tự động đến email khách hàng khi đã có oppo thành công.

**Social Bảo Hiểm EZIN**

- Summary
- Issues
- Reports
- Project data

PROJECT SHORTCUTS

Add a link to useful information for your whole team to see.

+ Add link

---

ThanhDũng added a comment - 25/Oct/21 3:36 PM

Ưu tiên các bài cho các sự kiện sale lớn, theo thứ tự sau : hợp tác với tiki triển khai tini app EZIN trên ezin, tích hợp cổng thanh toán VNPAY, sự kiện sale lớn trên sàn lazada 11/11, blackfriday, 12/12 , tết Dương Lịch, tết âm lịch

Edit · Delete

---

Alice Trang TVG 25 added a comment - 25/Oct/21 3:38 PM

Dạ anh ThanhDũng về các sự kiện sale , anh có nội dung cụ thể kh a

Edit · Delete

---

ThanhDũng added a comment - 25/Oct/21 4:12 PM

bảo hiểm bên a gọi là smart contract : hợp đồng thông minh, đơn bảo hiểm lưu trữ online, thời gian kích hoạt linh hoạt chứ ko riêng chỉ có bảo hiểm xe máy

Edit · Delete

---

Alice Trang TVG 25 added a comment - 25/Oct/21 4:13 PM

ThanhDũng dạ em thấy anh điền form là

- **Tên 1 sản phẩm chính:** trách nhiệm dân sự bắt buộc xe máy

vậy thì mình viết chung chung, chứ không riêng sản phẩm này đúng k anh

Edit · Delete

**Hình 2.12. Phản hồi các vấn đề của khách hàng trên hệ thống Jira**

Account dựa vào bảng thống kê từ Jira để báo cáo tiến độ và hiệu suất công việc. Hệ thống Jira công ty luôn cập nhật liên tục và tối ưu nhằm thúc đẩy dự án được triển khai một cách suôn sẻ và đúng cam kết đặt ra.

- **Kết thúc dự án**

Để kết thúc một dự án phải đảm bảo các task phải được hoàn thành (done), dự án đã kết thúc sẽ được chuyển sang bản báo cáo Jira reports.

Cuối cùng, hoàn thành việc bàn giao trên CRM Odoo với trường Problem “bàn giao” với Oppo đã hoàn thành.

	Issue created date	Issue type	Issue Hubspot	
+ Guest	+ THUYENSAC-13 THÁNG III - phuuth@gmail.com Anh Xuân Thủy Yên Sào Thái Sơn	Mar 09 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55838&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=88
	+ PLAN-1 PLAN THÁNG 4 - BANNER_UNIWAY	Apr 22 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=56033&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=88
	+ APTLG-1 Plan_THÁNG 4 - PHAM TAN LOC - BANNER GOSTORE	Apr 19 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55967&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=1
	+ PPKYTT-1 Plan_THUY PHAM_WEB_YENSACOTHATSON	Apr 19 2021	Web	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=56010&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=88
	+ DIEUSANGOOT-28 SOCIAL 01 - 1tr8 Anh Diệu Sân Gò Tâm Thịnh Tấn sangtop1.com	Mar 31 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55914&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=88
	+ CDDPDM-25 T4/2021_WEB Chautranglong@gmail.com Dich vu phia do giao mung	Apr 03 2021	Web	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55918&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=88https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55935&action=171&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=88
	+ THUYENSAC-7 THÁNG II - phuuth@gmail.com Anh Xuân Thủy Yên Sào Thái Sơn	Mar 01 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55838&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=88
	+ TINHDAUSAA-14 THÁNG III - plan 0905130591 Le Thanh Lam Social 1 Str Page Tinh Dau Sa Heaven	Mar 09 2021	Content	
	+ THUCMAYGYM-8 Plan T3 dennastu257@gmail.com Mr. Thuc may gym	Jan 12 2021	Content	
	+ ALONGCHICA-25 plan T3 0938786085 A Long Alan Chicago Gia Ran Tra Sua Goi Social Page 3 Thang	Jan 12 2021	Content	
	+ THUCANHWEB-1 T3 lethucanh9@gmail.com Le Thuc Anh Thái Kế Web	Mar 03 2021	Web	https://odoo2.tranvugroup.com/web?action=171&cids=1&id=55825&menu_id=121&model=crm.lead&view_type=form
	+ THUYENSAC-1 THÁNG I - phuuth@gmail.com Anh Xuân Thủy Yên Sào Thái Sơn	Mar 01 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55838&model=crm.lead&view_type=form&cids=1&menu_id=88
	+ TINHDAUSAA-8 plan T02 0905130591 Le Thanh Lam Social 1 Str Page Tinh Dau Sa Heaven	Mar 01 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?cids=1&id=55775&menu_id=1&model=crm.lead&view_type=form
	+ LBAOPROTE-1 PLAN 02/2021 lebaofoodforhealth@gmail.com Protein powder	Feb 22 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55811&action=171&model=crm.lead&view_type=form&cids=&menu_id=121
	+ LBAOPROTE-11 Plan 490k banner	Feb 22 2021	Content	https://odoo2.tranvugroup.com/web?id=55811&action=171&model=crm.lead&view_type=form&cids=&menu_id=121

**Hình 2.13. Bảng thống kê dự án bàn giao Jira reports**

**Nguyễn Thụy Thái Bình**  
1.000.000 đ at 100,00 %

**Customer**  
 Email: nguyenthuythaipeace@gmail.com  
 Phone: 0937865685 SMS  
 gender:  
 Address: https://jira.tranvugroup.com/browse/NGTHTHBINH-1  
 Last Stage Update: 01/15/2021 16:46:08  
 facebook\_link:  
 date\_of\_birth\_text:  
 Casso: 147178  
 Date Won: 01/15/2021 16:46:08  
 Closed Date: 01/15/2021 16:46:08

**Salesperson**  
 Sales Team: Europe  
 Date Won: 01/15/2021 16:46:08  
 Date Lost:

**Expected Closing**  
 Priority:  
 Tags:  
 UID Char:  
 Inform:  
 Segment:  
 Problem: bàn giao

Internal Notes: Follow-up

**Hình 2.14. Một Oppo đã bàn giao thành công**

## 2.3 Đánh giá công việc được giao

- **Ưu điểm**

Để hoàn thành tốt công việc của một Account Executive điều quan trọng nhất phải hiểu rõ được tâm lý và nhu cầu của khách hàng. Đồng thời, phải trao đổi thêm kiến thức chuyên sâu để có thể triển khai và quản lý tốt dự án, mang đến sự hài lòng cho khách hàng. Tại Trần Vũ Group tôi được trải nghiệm thực tế với dự án thật và khách hàng thật nên đã giúp tôi học hỏi được nhiều hơn về cách tìm kiếm và quản lý khách hàng. Từ đó, tôi biết được cách tiếp cận khách hàng dễ dàng hơn và nâng cao được kỹ năng giao tiếp của mình

Nhờ các phần mềm quản lý của công ty như: Jira, Confluence, Odoo,... đã giúp tôi rất nhiều trong việc quản lý khách hàng cũng như quản lý dự án. Thông qua các phần mềm, tôi có thể theo dõi được quá trình làm việc cũng như tiến độ dự án và tạo ra được một số khách hàng tiềm năng cho mình. Nhờ vậy, mà tôi biết thêm cách tận dụng hết các phần mềm để giúp công việc hoàn thành đúng thời gian và đạt hiệu suất cao nhất

Ngoài ra, khi bàn giao dự án lại cho team Marketing, tôi học được cách làm việc teamwork hiệu quả, nâng cao thêm kỹ năng chuyên ngành của mình để có thể hướng dẫn lại cho các bạn.

- **Nhược điểm**

Do chủ yếu bán hàng từ xa, thông qua gọi điện thoại và trao đổi qua nền tảng Zalo Chat nên còn ít có sự tương tác giữa trực tiếp giữa khách hàng với Account. Tạo ra thử thách cho Account cần có trình độ kiến thức về phần mềm tốt và kỹ năng đàm phán thương lượng qua gọi điện cao.

Do Digital Marketing luôn đổi mới và phát triển nên Account phải luôn tự tìm tòi và học hỏi thêm nhiều kiến thức và kỹ năng mềm thực hiện cho công việc. Công ty cần xây dựng thêm một đội ngũ phòng phát triển hỗ trợ hướng

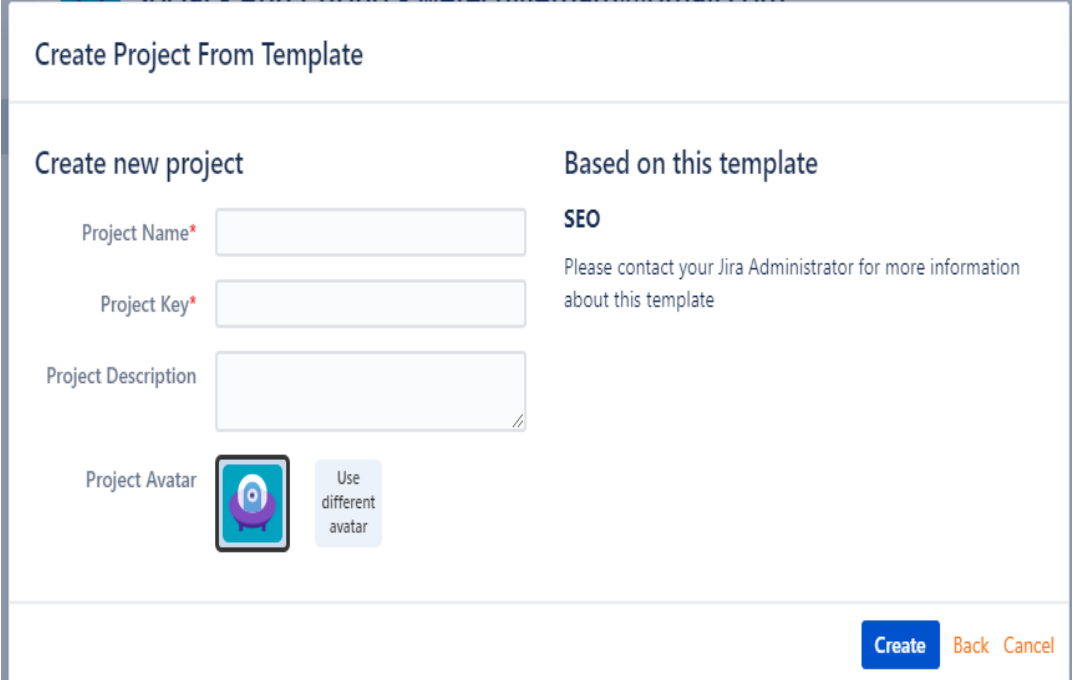


dẫn thêm về các đổi mới và các gói dịch vụ cũng như quy trình triển khai dự án để đạt hiệu quả cao.

## 2.4 Dự án đã triển khai

### ❖ Dự án SEO Công ty TNHH Thiết bị thông minh WETECH

- **Tạo dự án theo mẫu SEO có sẵn**




Create Project From Template

Create new project

Project Name\*

Project Key\*

Project Description

Project Avatar  [Use different avatar](#)

Based on this template

**SEO**

Please contact your Jira Administrator for more information about this template

[Create](#) [Back](#) [Cancel](#)

**Hình 2.15. Tạo dự án theo mẫu SEO**

- **Tạo Sub- task và chia việc cho các bạn Marketing**
  - Thêm khách hàng vào dự án để khách có thể theo dõi dự án
  - Điền yêu cầu của khách hàng để Marketing nắm được
  - Phân chia đều công việc cho Marketing
  - Sau khi được chia việc. Các bạn Marketing sẽ bắt đầu triển khai và hoàn thành từng yêu cầu của Account.

STT	Nhiệm vụ	Trạng thái	Người gán	Người nhận
1.	Account điền Keyword phụ vào phần Note Account	✓	MAR4: CHỖ D...	Alice Trang TVG 25
2.	Viết bài seo article số 1-Robot tự đổ rác hút bụi lau nhà Neabot N2 Plus chính hãng	✓	MAR4: CHỖ D...	Selina Vy TVG 25
3.	Viết bài seo article số 2- Kinh nghiệm chọn mua Robot hút bụi lau nhà giá rẻ uy tín	✓	MAR4: CHỖ D...	Selina Vy TVG 25
4.	Viết bài seo article số 3_Cửa hàng bán Robot hút bụi lau nhà uy tín chính hãng	✓	MAR4: CHỖ D...	Lunar Trâm TVG 25
5.	Viết bài seo article số 4_Review robot tự đổ rác hút bụi lau nhà Neabot N2 Plus	✓	MAR4: CHỖ D...	Lunar Trâm TVG 25
6.	Viết bài seo article số 5- Những tính năng nổi bật của máy hút bụi tự đổ rác	✓	MAR4: CHỖ D...	Helen Hạnh TVG
7.	Viết bài seo article số 6 - Nên Mua Máy Hút Bụi Lau Nhà Loại Nào Tốt Nhất Hiện Nay?	✓	MAR4: CHỖ D...	Helen Hạnh TVG
8.	Viết bài seo article số 7: Bạn đã biết Robot tự hút bụi lau nhà Neabot N2 Plus chưa?	✓	MAR4: CHỖ D...	Emma Chin TVG 19
9.	Viết bài seo article số 8: Top những robot hút bụi lau nhà Viết	✓	MAR4: CHỖ D...	Emma Chin TVG 19

**Hình 2.16. Phân chia công việc cho team Marketing**

- **Nhiệm vụ của team Marketing**

- Nghiên cứu từ khóa và viết 24 bài chuẩn Yost SEO
- Kiểm tra đạo văn bằng Plagiarism trên 80%
- Đăng bài lên Website cho khách sau khi khách duyệt
- Thực hiện các sửa đổi theo yêu cầu của khách

**Dự án SEO Wotech**

Summary  
Issues  
Reports  
Project data

PROJECT SHORTCUTS  
Add a link to useful information for your whole team to see.  
+ Add link

Project settings

---

ichie Quỳnh TVG added a comment - 10/Oct/21 9:19 PM - edited

link wp: <https://dev.tranvugroup.com/wp-admin/post.php?post=9480&action=edit>

Alice Trang TVG 25 HàCường check giúp em nhé, em cảm ơn ^^

**Plagiarism Scan Report**

Check Grammar | Make it Unique

Characters: 3918 | Words: 847 | Sentences: 20 | Speak Time: 7 Min

No ads | Deep Search | Support | Accurate Reports

100% Unique | 0% Plagiarized

100%

View Plagiarized Sources

Sau guồng quay tít tít của cuộc sống, ai ai cũng đều mong muốn được nghỉ ngơi thư giãn. Nhưng liệu ai sẽ là người đảm đương công việc dọn dẹp nhà cửa? Đúng là, robot hút bụi lau nhà sẽ giúp bạn gánh vác trong trách này. Tuy nhiên, việc chọn được một sản phẩm chất lượng và uy tín cũng chẳng phải điều dễ dàng. Trước sự xuất hiện của nhiều thương hiệu lẫn mã mà trên thị trường hiện nay, bài viết này sẽ đưa ra một số kinh nghiệm để giúp bạn chọn mua được robot hút bụi lau nhà chất lượng nhất cho gia đình! Một số tiêu chí cần tham khảo trước khi chọn mua robot hút bụi lau nhà cho gia đình Robot hút bụi lau nhà dần trở thành một vật dụng đặc trưng trong những gia đình hiện đại. Hiểu được điều đó, chúng tôi sẽ mách cho bạn một số tiêu chí cốt lõi nhất để chọn được robot phù hợp với gia đình của bạn. Xem xét diện tích, bề mặt sàn đẹp Diện tích bề mặt sàn dọn dẹp chính là yếu tố đầu tiên mà khách hàng cần xem xét kỹ khi chọn mua robot hút bụi lau nhà cho gia đình. Bởi đây cũng chính là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến thời gian và hiệu suất của robot. Ngoài diện tích, bề mặt sàn ra sao cũng là tiêu chí đáng lo ngại khi mua thiết bị này. Đa phần, các robot thường làm việc hiệu quả trên bề mặt sàn trơn, ít vết bẩn. Ngoài ra cũng có nhiều loại robot có thể làm việc được trên

Edit · Delete

---

HàCường added a comment - 11/Oct/21 1:58 PM

ok done bài này em ơi

Edit · Delete

**Hình 2.17. Báo cáo các bài viết với khách sau khi viết xong**

- Account thêm báo cáo trên Serpwatch để theo dõi

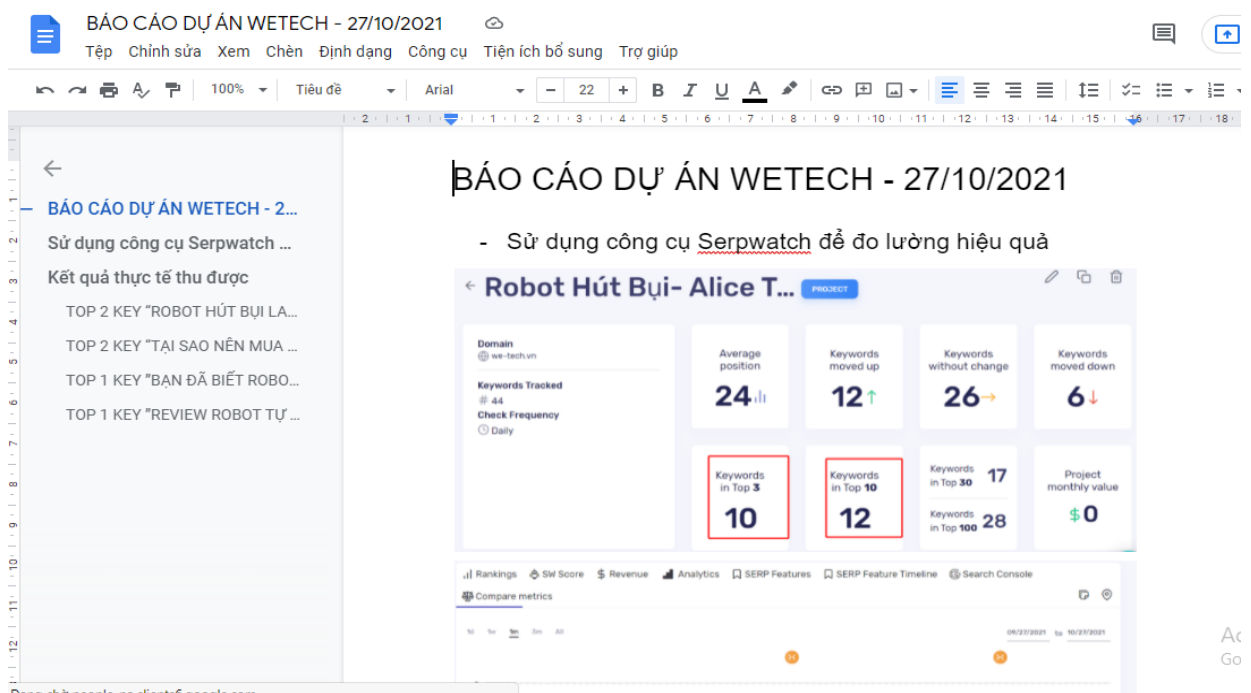
Sau khi đã hoàn thành xong 24 bài viết, Account có nhiệm vụ thêm báo cáo từ khóa trên Serpwatch.io và làm báo cáo gửi khách.



**Hình 2.18. Xem thứ hạng bài viết trên Google bằng Serpwatch**

- Kết quả thu được

Báo cáo với khách các bài viết đã được Trần Vũ SEO có trên 3 bài nằm top 10 Google.



**Hình 2.19. Bảng báo cáo tiến độ hoàn thành công việc gửi khách**

Sau khi báo cáo tiến độ và thực hiện cam kết ban đầu có thể bàn giao với khách hàng. Sau khi 2 bên thống nhất thì dự án sẽ được bàn giao thành công.

Tuy nhiên, để triển khai một dự án thành công còn nhờ vào kỹ năng chuyên môn và kỹ năng lãnh đạo. Account phải truyền tải lại được thông điệp của khách hàng chính xác và dễ dàng nhất đến với Marketing để Marketing có thể hiểu được và làm đúng yêu cầu của khách hàng đỡ phải chỉnh sửa và kết thúc dự án sớm nhất.

## **CHƯƠNG 3. BÀI HỌC KINH NGHIỆM**

### **3.1 Nhận xét**

#### **3.1.1 Nhận xét chung về tình hình hoạt động của công ty TNHH Trần Vũ Group**

Tư vấn bán hàng không cần phải chủ động tìm kiếm khách hàng. Nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng đã được phân công cho Marketing. Có thể nói đây là điểm cộng rất lớn cho công ty TNHH Trần Vũ Group nói riêng và các công ty lĩnh vực Digital Marketing nói chung. Tư vấn chỉ tập trung tư vấn, làm sao tăng tỷ lệ chuyển đổi khách hàng quan tâm sang khách hàng đồng ý sử dụng dịch vụ của công ty mà không cần quan tâm đến nguồn khách hàng.

Năm 2019, nguồn dữ liệu khách hàng đến từ việc lọc dữ liệu của đối thủ cạnh tranh, tức là công ty sẽ dùng máy quét để lọc các khách hàng quan tâm dịch vụ của đối thủ trên Fanpage ( bao gồm số điện thoại, email), với cách làm này sẽ hạn chế được chi phí quảng cáo do công ty mới được thành lập với quy mô siêu nhỏ, nguồn vốn hạn chế. Trong thời điểm này tuy có dữ liệu khách hàng sẵn nhưng việc chốt đơn hàng lại cực kỳ khó khăn. Các nhân viên tư vấn có nhiệm vụ gọi ít nhất 50 cuộc gọi hàng ngày ( không bao gồm số ảo), tỷ lệ chuyển đổi chỉ từ 10% đến dưới 20%.

Sau năm 2020 thì công ty có bước chuyển đổi lớn hơn, tập trung nguồn vốn để đẩy mạnh quảng cáo, tìm kiếm nguồn khách hàng chân chính. Sử dụng các công cụ là thế mạnh của mình như Facebook ads và app Pancake để tiếp cận khách hàng, lọc dữ liệu và cũng như phân loại mức độ quan tâm của khách hàng về dịch vụ. Kết quả là tỷ lệ chuyển đổi khách hàng cao hơn từ mức dưới 20% lên mức 60%- 70%.

Qua các số liệu do Trần Vũ cung cấp thì nhận thấy được công ty đang trên đà phát triển và có được chiến lược phát triển rõ ràng. Đặt mục tiêu để hướng tới đó là một hướng đi đúng đắn của một doanh nghiệp lớn để cho ra nhiều sản phẩm phục vụ cho việc Marketing Online của khách hàng. Đó cũng nhờ vào sự lãnh đạo tài tình của Ban Giám Đốc và các thành viên của công ty để công ty phát triển như hôm nay.

### **3.1.2 Nhận xét về bộ phận Account tại Công ty TNHH Trần Vũ Group**

Account Executive đóng vai trò thực thi chiến lược của bộ phận Account trong công ty. Chuyên viên Account Executive có trách nhiệm tìm ra nhu cầu mong muốn của khách hàng. Công việc của Account bao gồm tìm kiếm, theo dõi, quản lý, báo cáo kết quả danh sách khách hàng tiềm năng. Mặc dù nhiệm vụ Account gần giống như bộ phận bán hàng nhưng công việc của Account sẽ phức tạp hơn phần việc của nhân viên Sale rất nhiều. Đây cũng là bộ phận quan trọng trong quá trình mang về doanh thu và uy tín của công ty.

Phòng Account có đội ngũ nhân viên trẻ năng động, sáng tạo, có tinh thần trách nhiệm trong công việc, mọi người đều cố hết sức hoàn thành công việc được giao một cách tốt nhất. Vì thế những chiến lược đặt ra đều hoàn thành tốt hơn so với kì vọng.

### **3.1.3 Nhận xét việc triển khai dự án của nhân viên Account Executive tại Trần Vũ Group**

### 3.1.3.1 Điểm mạnh

Hệ thống vận hành online khép kín, chặt chẽ, logic: Phòng kinh doanh; Phòng kinh doanh và Phòng tài chính đều được kết nối với nhau trên cùng một hệ thống quản lý Odoo.

Nhờ hệ thống Odoo, Nhân viên kinh doanh có thể tạo được Thông tin khách hàng một cách nhanh chóng và dễ dàng quản lý khách hàng.

Ngoài ra, nhờ vào hệ thống Odoo; nhân viên Account có thể nhanh chóng gửi báo giá với thiết kế chuyên nghiệp mà không tốn quá nhiều thời gian.

Cuối cùng, nhờ vào hệ thống Odoo; Phòng Marketing có thể tìm cách hỗ trợ nhân viên kinh doanh nhanh chóng thúc đẩy đơn hàng còn Phòng Tài chính có thể dễ dàng kiểm soát hóa đơn cho mỗi đơn hàng.

Quy trình làm việc minh bạch; chặt chẽ: Sau khi khách hàng chuyển khoản thì sẽ nhận và điền vào Mẫu yêu cầu dịch vụ. Chính nhờ điều đó, nhân viên Account sẽ có đầy đủ thông tin để lên kế hoạch quản lý dự án và chuyển cho bộ phận Marketing. Bộ phận Marketing sẽ có đầy đủ thông tin để triển khai nội dung cũng như thu hút được khách hàng tiềm năng phù hợp cho đối tác.

Cách thức quản lý dự án trực quan; linh hoạt và tiết kiệm thời gian: Toàn bộ kế hoạch dự án và những người tham gia vào dự án đều sẽ được tích hợp trên hệ thống Jira. Cả doanh nghiệp lẫn đối tác đều có thể biết được kế hoạch triển khai cho dự án như thế nào; tiến độ dự án ra sao.

Bên cạnh đó; nếu khách hàng không hài lòng thì có thể phản hồi ngay lập tức. Nhân viên Account Executive sẽ nhanh chóng thấy được vấn đề và giải quyết ngay cho khách hàng. Điều này sẽ giúp nhân viên Account Executive kiểm soát dễ dàng phản hồi khách hàng. Từ đó, có thể chăm sóc khách hàng tốt hơn cũng như đảm bảo dự án đúng tiến độ nhưng vẫn đạt được hiệu quả như kỳ vọng.

Nâng cao khả năng gia hạn dịch vụ: Nhờ vào hệ thống Jira, khách hàng sẽ luôn được báo cáo hằng ngày và kiểm soát được dự án. Đồng thời, mọi phản hồi của khách hàng đều được nhanh chóng giải quyết.

### **3.1.3.2 Điểm yếu**

Phụ thuộc nhiều vào bên thứ ba: Việc quản lý toàn bộ quy trình bán hàng bằng các phần mềm Odoo, Jira có thể đẩy doanh nghiệp vào tình trạng bị động. Nếu hệ thống của bên thứ ba có vấn đề; tốc độ bán hàng có thể chậm lại; sự hài lòng của khách hàng có thể giảm sút.

Đòi hỏi kỹ năng sử dụng phần mềm: Vì hệ thống Odoo và Jira có rất nhiều danh mục con nên đòi hỏi Account Executive phải dành nhiều thời gian để học tập và sử dụng thành thục các phần mềm này.

Khó kiểm soát tiến độ và chất lượng bộ phận marketing: Nhân viên Account Executive chưa có đủ công cụ và quyền hạn để có thể tác động ngay bộ phận Marketing. Nếu như bộ phận Marketing làm trễ dự án, nhân viên Account Executive thường phải tham gia vào thực thi dự án. Điều này sẽ dẫn đến việc, mất rất nhiều thời gian của Account. Từ đó dẫn đến năng suất của phòng kinh doanh giảm.

Khó quản lý nhiều dự án trong một thời điểm: Hệ thống Jira chưa tích hợp các dự án trong cùng một bảng trực quan. Do đó, để quản lý tốt các dự án; nhân viên Account Executive vẫn cần phải tạo thêm một tệp Excel bên ngoài

## **3.2 Bài học kinh nghiệm**

### **3.2.1 Bài học kinh nghiệm về cách thực hiện công việc**

Thời gian thực hiện thực tập này giúp chúng tôi có cơ hội để nâng cao kiến thức về hoạt động của một Công ty trong lĩnh vực Digital Marketing tìm hiểu về các công việc của các chuyên ngành và vị trí công việc trong tương lai. Cũng

như cung cấp cho mình một bộ phóng vững chắc hơn, là hành trang cho chúng tôi tự tin hơn khi bước vào đời, để chúng tôi có thể tiếp tục phấn đấu.

**Kỹ năng sắp xếp công việc:** Đôi khi được giao nhiều nhiệm cùng một lúc, lúc này hãy giành ra vài phút để sắp xếp công việc, ưu tiên những công việc nào quan trọng, cấp bách giải quyết trước. Tránh trường hợp để công việc dồn lại quá nhiều và không thể xử lý hết được.

Biết lắng nghe ý kiến từ người hướng dẫn và các anh chị trong công ty. Từ đó tạo mối quan hệ tốt với mọi người và có cơ hội để khám phá bản thân, tìm ra điểm mạnh để phát huy và điểm yếu để khắc phục.

### **3.2.2 Bài học về kỹ năng**

Nghề Account Executive đã giúp em cải thiện rất nhiều về những khía cạnh khác nhau nếu nhìn ở mặt tích cực như tôi biết lắng nghe hơn khi nói chuyện với khách hàng, thấu hiểu sâu sắc nỗi đau của khách hàng khi họ đang tìm kiếm giải pháp áp dụng cho công việc kinh doanh của mình. Nhờ đó giúp em mở rộng mối quan hệ với rất nhiều khách hàng, có thêm những người bạn mới, và những trải nghiệm và cơ hội mới.

Ngoài ra, kỹ năng quản lý thời gian tốt để quản lý dự án đảm bảo dự án đúng tiến độ. Hãy tập trung vào vấn đề chính cần giải quyết để đạt được sự cân bằng. Bạn phải sắp xếp công việc cụ thể theo từng thời gian riêng, không lạm dụng cùng một mốc thời gian để xử lý nhiều công việc dễ bị rối.

**Khả năng thích ứng:** Mỗi khách hàng đều có ngành nghề khác nhau vì thế tôi phải liên tục nghiên cứu chuyên sâu về các ngành nghề khác nhau đó để thuyết phục khách hàng một cách tuyệt đối. Sẽ phải xử lý tình huống bất ngờ, cảm nhận được tâm trạng của khách hàng và thích ứng cho phù hợp.

### **3.2.3 Bài học về thái độ**



Thái độ là nhân tố quan trọng, tác động đến hiệu quả và năng suất làm việc, chính vì thế nhà tuyển dụng thường đánh giá năng lực của nhân viên thông qua thái độ đôi khi còn nhiều hơn cả kiến thức chuyên môn và khả năng của họ. Vì vậy, khi đi thực tập tôi luôn chú trọng đến thái độ của mình khi làm việc.

Em học được sự kiên nhẫn trong việc liên hệ lại với những khách hàng đã từ chối dịch vụ và thuyết phục họ đồng ý sử dụng dịch vụ, kế tiếp là chốt hợp đồng. Luôn luôn có ý chí cầu tiến và không ngừng trau dồi thêm kiến thức cho bản thân. Chủ động mở rộng các mối quan hệ trong xã hội.

Em đã học được cả việc bảo vệ quan điểm cho điều đúng đắn, thứ mà em đã làm tốt nhất. Trong công việc sẽ không tránh khỏi những hiểu nhầm của khách hàng, em đã nhẹ nhàng giải thích, rồi nhắn tin trình bày để khách hàng hiểu đúng mọi việc. Khách hàng hay hiểu nhầm là điều không tốt nên Account phải làm tốt vai trò và làm rõ ràng ngay từ đầu với khách hàng nhằm tránh những hiểu nhầm về sau không đáng có.

Ngoài ra, một thái độ tốt sẽ giúp chúng ta rất nhiều trong con đường sự nghiệp sau này. Nên phải luôn có tinh thần mong muốn học hỏi. Sẵn sàng học hỏi từ những điều nhỏ nhất bởi vì thành công được xây dựng lên từ những điều nhỏ nhất mà không ai ngờ đến. Luôn luôn có ý chí cầu tiến và không ngừng trau dồi thêm kiến thức cho bản thân. Đồng thời mở rộng thêm các mối quan hệ.

## KẾT LUẬN

Trong bài báo cáo thực tập tốt nghiệp này, tôi đã mô tả tóm tắt thông tin sơ lược về Công ty TNHH Trần Vũ Group, quá trình hình thành và phát triển, đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty, và quy trình triển khai dự án mức độ hiểu biết những công việc đã được giao tại bộ phận Account. Nhận xét chung trong quá trình thực tập của cá nhân sinh viên và các bài học kinh nghiệm từ những công việc thực tế đó. Trên cơ sở kết hợp với sự hướng dẫn của Thầy ThS. Phạm Đình Tuân, bản thân tôi nhận thấy mình đã có cơ hội tích lũy được một số kinh nghiệm cũng như kỹ năng làm việc thực tế trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Trần Vũ Group.

Sau thời gian thực tập tại Công ty, tôi đã có cơ hội được áp dụng những kiến thức được học ở trường vào trong thực tế, qua đó có cơ hội học hỏi thêm những kiến thức chuyên sâu trong công việc, có cơ hội trau dồi thêm nhiều kỹ năng và rút ra được nhiều bài học kinh nghiệm cho bản thân. Những điều này sẽ hành tranh không thể thiếu trong con đường sự nghiệp sau này. Tuy bước đầu tôi còn gặp những khó khăn trong công việc do mới do lần đầu trải nghiệm thực tế, nhưng nhờ sự giúp đỡ của mọi người trong công ty và sự hướng dẫn của Thầy ThS. Phạm Đình Tuân mà tôi đã vượt qua được những khó khăn đó. Những khó khăn trong đợt thực tập này sẽ là những bài học vô giá để tôi hoàn thiện bản thân mình hơn.

Cuối cùng, một lần nữa em xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo và tất cả các đồng nghiệp đã tạo điều kiện thuận lợi để có thể hoàn thành tốt công việc của mình trong vai trò nhân viên Account executive tại Công ty TNHH Trần Vũ Group. Xin cảm ơn giảng viên ThS. Phạm Đình Tuân đã tận tình hỗ trợ và giúp đỡ em trong suốt quá trình kiến tập và hoàn thành bài báo cáo này.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Phạm Văn Dược (2008). *Phân tích hoạt động kinh doanh*. NXB Thống Kê. TP.HCM
2. Brian Finch. *Lập kế hoạch kinh doanh hiệu quả*. NXB Thanh Niên TP.HCM.
3. Bài báo “Ưu điểm và khuyết điểm khi làm việc của một công ty startup” trang website oneterrace.vn: <https://oneterrace.vn/uu-diem-va-khuyet-diem-khi-lam-viec-cua-1-cong-ty-startup/>.
4. Bài báo “Các loại Agency trong marketing” trang website tomorrowmarketers.org: <https://blog.tomorrowmarketers.org/cac-loai-agency-trong-marketing>
5. Bài báo “Công việc của người Account executive” trang website brandsvietnam.com: <https://www.brandsvietnam.com/478-Cong-viec-cua-nguoi-Account-executive>
6. Trang website tranvugroup.com: <https://tranvugroup.com>.

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM TP.HCM**

**KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH**



## **NHẬT KÝ THỰC TẬP NGHỀ NGHIỆP**

**Giáo viên hướng dẫn: Th.S PHẠM ĐÌNH TUÂN**

**Sinh viên thực hiện: NGUYỄN THÙY TRANG**

**MSSV: 2013180202**

**Lớp: 09DHQT9**

*Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 11 năm 2021*

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**THỰC PHẨM TPHCM**  
**KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

*Tp. HCM, ngày....tháng.....năm.....*

## **NHẬT KÝ THỰC TẬP NGHỀ NGHIỆP**

**Họ và tên sinh viên:** Nguyễn Thùy Trang

**MSSV:** 2013180292

**Lớp:** 09DHQT9

**Đơn vị thực tập:** Công ty TNHH Trần Vũ Group

**Bộ phận thực tập:** Vị trí Account Executive

**Thời gian và lịch thực tập:**

-Thời gian thực tập: Từ ngày 1/11/ đến ngày 30 / 11/2021

-Lịch thực tập: Thứ 2, Thứ 4, Thứ 6 hàng tuần

*Tp.HCM, ngày....tháng....năm....*

*(Chữ ký; Họ và tên sinh viên)*

# XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: Nguyễn Thùy Trang

**Thời gian thực tập nghề nghiệp:**

Từ ngày 1 tháng 11 năm 2021 đến 30 tháng 11 năm 2021

**1. Thái độ tham gia:**

.....  
.....

**2. Khả năng vận dụng kiến thức và kỹ năng trong công việc:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**3. Nhận xét chung:**

.....  
.....

....., ngày ..... tháng ..... năm .....

**Xác nhận của đơn vị**

*(Ký tên và đóng dấu)*

# NHẬT KÝ THỰC TẬP NGHỀ NGHIỆP

**TUẦN 1 – Từ ngày 1 tháng 11 năm 2021 đến ngày 5 tháng 11 năm 2021**

<b>Thời gian</b>	<b>Công việc được giao</b>	<b>Nhận xét kết quả hoàn thành công việc được giao</b>
<b>Thứ 2 1/11/2021</b>	<p>Được gặp gỡ các phòng ban trong công ty và làm quen với mọi người.Được training về việc thực hiện dự án trên phần mềm Jira.</p> <p>Được giao 2 task để làm quen công việc và hiểu rõ cách làm việc của công ty.</p>	
<b>Thứ 3 2/11/2021</b>	<p>Gặp GVHD để phổ biến vấn đề viết báo cáo.</p>	
<b>Thứ 4 3/11/2021</b>	<p>Sau khi đã hoàn thành xong 2 task, được anh Cường và chị Nhung hướng dẫn quy trình làm việc của Account mới bắt đầu</p>	
<b>Thứ 5 4/11/2021</b>	<p>Viết báo cáo thực tập nghề nghiệp</p>	
<b>Thứ 6 5/11/2021</b>	<p>Bắt đầu nhận email, zalo, tài khoản odoo của công ty để phục vụ cho công việc.Bắt đầu đăng nhập Ahachat để nhận và tư vấn khách hàng</p>	

**Sinh viên thực tập**

**Xác nhận của bộ phận thực tập**

## **NHẬT KÝ THỰC TẬP NGHỀ NGHIỆP**

**TUẦN 2 – Từ ngày 8 tháng 11 năm 2021 đến ngày 12 tháng 11 năm 2021**

<b>Thời gian</b>	<b>Công việc được giao</b>	<b>Nhận xét kết quả hoàn thành công việc được giao</b>
<b>Thứ 2 8/11/2021</b>	Online trên Ahachat để nhận khách hàng tư vấn, hoặc nhận khách từ các Form đăng ký.	
<b>Thứ 3 9/11/2021</b>	Viết báo cáo thực tập nghề nghiệp	
<b>Thứ 4 10/11/2021</b>	Sau khi đã có khách hàng thì nghiên cứu Web và Fanpage của khách hàng. Lên Plan Marketing gửi khách.	
<b>Thứ 5 11/11/2021</b>	Viết báo cáo thực tập nghề nghiệp	
<b>Thứ 6 12/11/2021</b>	Soạn hợp đồng gửi khách đã chốt. Thống nhất với khách hàng các cam kết của dự án  Hướng dẫn khách cách sử dụng Jira và bắt đầu triển khai dự án	

**Sinh viên thực tập**

**Xác nhận của bộ phận thực tập**



## **NHẬT KÝ THỰC TẬP NGHỀ NGHIỆP**

**TUẦN 3 – Từ ngày 15 tháng 11 năm 2021 đến ngày 19 tháng 11 năm 2021**

<b>Thời gian</b>	<b>Công việc được giao</b>	<b>Nhận xét kết quả hoàn thành công việc được giao</b>
<b>Thứ 2 15/11/2021</b>	Tạo dự án mới, lên brief và chia task cho team Marketing. Họp với team Marketing để hiểu rõ yêu cầu của khách hàng để làm cho đúng	
<b>Thứ 3 16/11/2021</b>	Viết báo cáo thực tập nghề nghiệp	
<b>Thứ 4 17/11/2021</b>	Tiếp tục nhận khách hàng trên Ahachat, các nguồn từ công ty để tư vấn	
<b>Thứ 5 18/11/2021</b>	Viết báo cáo thực tập nghề nghiệp	
<b>Thứ 6 19/11/2021</b>	Họp với team Account và anh Cường để tranning các dự án khó và các thay đổi của công ty.	

**Sinh viên thực tập**

**Xác nhận của bộ phận thực tập**

## NHẬT KÝ THỰC TẬP NGHỀ NGHIỆP

**TUẦN 4 – Từ ngày 22 tháng 11 năm 2021 đến ngày 26 tháng 11 năm 2021**

<b>Thời gian</b>	<b>Công việc được giao</b>	<b>Nhận xét kết quả hoàn thành công việc được giao</b>
<b>Thứ 2</b> <b>22/11/2021</b>	Nhắn tin lại khách hàng tiềm năng và gọi điện thoại tư vấn cho khách hàng.  Họp với team Marketing trao đổi các dự án đang thực hiện	
<b>Thứ 3</b> <b>23/11/2021</b>	Viết báo cáo thực tập nghề nghiệp	
<b>Thứ 4</b> <b>24/11/2021</b>	Theo dõi kết quả hoạt động của dự án tìm cách khắc phục khi có vấn đề. Kiểm tra thứ hạng SEO, các bài viết social đã đúng tiêu chuẩn chưa	
<b>Thứ 5</b> <b>25/11/2021</b>	Viết báo cáo thực tập nghề nghiệp	
<b>Thứ 6</b> <b>26/11/2021</b>	Nhận khách hàng mới và tiếp tục thực hiện quy trình tư vấn.  Họp với anh Cường và team Account để được training thêm kiến thức mới.	

**Sinh viên thực tập**

**Xác nhận của bộ phận thực tập**