

# Kế hoạch quảng cáo theo Mùa

## Tại sao yếu tố Mùa lại quan trọng?

"Trong nhiều ngành công nghiệp, thời điểm rất là quan trọng và ảnh hưởng tới doanh thu cả năm – ví dụ như các nhà bán lẻ vào thời điểm Giáng sinh. Vì thế, hoạt động tiếp thị tăng cao vào những lúc này. Mặc dù nhu cầu khách hàng nhiều hơn, tuy nhiên, cạnh tranh cũng gia tăng, vì vậy khách hàng của chúng ta cần phải suy nghĩ một cách chiến lược để tối đa hóa doanh thu và lợi nhuận của họ."

## Làm thế nào để bạn sử dụng "thời vụ" khi làm việc với khách hàng?

"Kể từ khi nhiều sự kiện theo mùa xảy ra chỉ một lần mỗi năm, hành vi tiêu dùng có thể thay đổi đáng kể từ các chiến dịch trước đó. Tôi giúp khách hàng hiểu được những thay đổi này, và cung cấp cho họ những hiểu biết đó sẽ làm cho chiến dịch mới của họ thành công. Trong khi phân tích là chìa khóa, chúng tôi đã học được rằng khi bạn chia sẻ những hiểu biết là 1 yếu tố quan trọng."

Khách hàng của chúng tôi hưởng lợi ích nhiều nhất từ kiến thức mới nhất về hành vi tiêu dùng và xu hướng kỹ thuật số trước hoặc trong quá trình lập kế hoạch chiến dịch. Nó cho phép họ lựa chọn kênh tiếp thị 1 cách sáng tạo và ngân sách hiệu quả. Có 2 bước khi quảng cáo theo mùa – đầu tiên là hành vi của người tiêu dùng, thứ hai là hành vi lập kế hoạch chiến dịch của họ. Tôi xem xét cả hai để cung cấp thông tin hữu ích nhất cho khách hàng."

- Andrew Eckford, Chuyên gia Google Phân Tích Ngành Công Nghiệp Bán Lẻ

## Tìm thấy cơ hội trong năm 2015

Bên dưới là hướng dẫn để giúp cho đại lý bạn sử dụng những thông tin mùa vụ để đạt được khách hàng mới, và để giúp những khách hàng hiện tại của bạn tăng trưởng sự hiện diện trên Internet cho cả năm. Hãy xem yếu tố mùa vụ ảnh hưởng như thế nào tới Du lịch tại Việt Nam trong năm 2015.



### Thông tin theo mùa: Du lịch

Mặc dù **khách sạn** thường có lượng tìm kiếm khá cao cả năm, nhưng lượng tìm kiếm đạt tới đỉnh điểm vào mùa xuân và mùa hè. Đây là thời điểm mọi người có nhiều khả năng lập kế hoạch cho chuyến đi, nghỉ phép hoặc tìm kiếm ưu đãi phút chót.



## Những sự kiện chính cho các doanh nghiệp du lịch trong năm 2015

Bên dưới là danh sách các ngành sẽ có nhu cầu khách hàng tăng trưởng bởi những sự kiện lớn xảy ra trong năm 2015. Sử dụng thông tin đó để tìm ra những ý tưởng mới để tiếp cận những cơ hội từ yếu tố mùa vụ.

THÁNG 1	THÁNG 2	THÁNG 3	THÁNG 4
<b>MÙA CƯỚI</b> Đại lý du lịch/hãng hàng không, Văn tái, Khách sạn  <b>MÙA LỄ</b> Đại lý du lịch/hãng hàng không, Văn tái, Khách sạn	<b>TẾT NGUYÊN ĐÁN</b> Đại lý du lịch/hãng hàng không, Văn tái, Khách sạn  <b>MÙA CƯỚI</b> Đại lý du lịch/hãng hàng không, Văn tái, Khách sạn  <b>MÙA LỄ</b> Đại lý du lịch/hãng hàng không, Văn tái, Khách sạn	<b>MÙA LỄ</b> Đại lý du lịch/hãng hàng không, Văn tái, Khách sạn	<b>GIẢI ĐOẠN MUA SẮM MÙA XUÂN/MÙA HÈ</b> Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng convertible (mũi xẹp), Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng thể thao, Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng sedan  <b>CHUẨN BỊ KIỂM TRA XE HƠI/DỊCH VỤ MÙA HÈ</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng  <b>MÙA MƯA</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng
THÁNG 5	THÁNG 6	THÁNG 7	THÁNG 8
<b>GIẢI ĐOẠN MUA SẮM MÙA XUÂN/MÙA HÈ</b> Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng convertible (mũi xẹp), Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng thể thao, Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng sedan  <b>CHUẨN BỊ KIỂM TRA XE HƠI/DỊCH VỤ MÙA HÈ</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng  <b>MÙA MƯA</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng	<b>GIẢI ĐOẠN MUA SẮM MÙA XUÂN/MÙA HÈ</b> Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng convertible (mũi xẹp), Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng thể thao, Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng sedan  <b>CHUẨN BỊ KIỂM TRA XE HƠI/DỊCH VỤ MÙA HÈ</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng  <b>MÙA MƯA</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng	<b>CHUẨN BỊ KIỂM TRA XE HƠI/DỊCH VỤ MÙA HÈ</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng  <b>MÙA MƯA</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng	<b>MÙA MƯA</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng  <b>QUAY LẠI CÔNG VIỆC/TRƯỜNG HỌC</b> Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng sedan, Nhà cung cấp phụ tùng
THÁNG 9	THÁNG 10	THÁNG 11	THÁNG 12
<b>QUAY LẠI CÔNG VIỆC/TRƯỜNG HỌC</b> Đại lý/nhà sản xuất xe hơi dòng sedan, Nhà cung cấp phụ tùng		<b>MUA SẮM MÙA ĐÔNG</b> Thương nhân/nhà sản xuất 4x4  <b>DỊCH VỤ/BẢO DƯỠNG MÙA ĐÔNG</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng	<b>MUA SẮM MÙA ĐÔNG</b> Thương nhân/nhà sản xuất 4x4  <b>DỊCH VỤ/BẢO DƯỠNG MÙA ĐÔNG</b> Dịch vụ/sửa chữa, Nhà cung cấp phụ tùng

## Đi từ kế hoạch đến quảng cáo tiếp thị

Sau khi nghiên cứu những thông tin và tài liệu về Du lịch trong năm 2015, chọn ngành kinh doanh nào bạn muốn tiếp cận. Khi bạn đã sẵn sàng, xem lại [hướng dẫn ngành](#), và sử dụng ví dụ cho mỗi ngành của chúng tôi và Google Trends là 1 công cụ hữu ích để giúp bạn xây dựng chiến lược quảng cáo cho khách hàng. Lên kế hoạch sớm - tốt nhất bạn nên lên kế hoạch quảng cáo 3 tháng trước khi diễn ra sự kiện.

## Sử dụng Google Trends cho kế hoạch tiếp thị

Google Trends là một công cụ hữu ích để lên kế hoạch và thời gian cho chiến lược tiếp thị cũng như sẽ giúp bạn quyết định về những từ khóa nào cần cho chiến lược. Nó sẽ thể hiện lượng tìm kiếm cho những từ khóa, và sẽ so sánh với những từ khóa khác nhau. Bạn sẽ thấy được xu hướng cũng như những từ khóa với ý nghĩa tương đương và bạn có thể phân khúc được loại tìm kiếm dựa vào loại máy mà họ sử dụng và cũng như địa điểm. Xem thêm tại trang web [google.com.vn/trends](http://google.com.vn/trends)

## Dưới đây là cách chúng tôi có thể trợ giúp

Khi bạn đã sẵn sàng xây dựng kế hoạch quảng cáo, chúng tôi sẽ hỗ trợ bạn xây dựng kế hoạch đó. Chúng tôi sẽ tư vấn chiến lược tốt nhất cho tới việc trả lời những nhu cầu hoặc câu hỏi đặc biệt theo ngành.

Chúng tôi sẵn lòng hỗ trợ bạn ở hai giai đoạn chính. Trước tiên, chúng tôi sẽ giúp bạn lập kế hoạch quảng cáo chiêu hàng cho khách hàng mới – sau đó, chúng ta sẽ cùng nhau phát triển một chiến lược bổ sung cho tầm nhìn của bạn và mục tiêu tiếp thị của họ.

Trước khi bạn lập kế hoạch quảng cáo, chúng tôi có thể đưa ra lời khuyên về:

- Đặt ngân sách và từ khóa cho kế hoạch quảng cáo của bạn
- Tùy chỉnh kế hoạch quảng cáo với thương hiệu của khách hàng tiềm năng
- Nói chuyện với khách hàng có nhu cầu cụ thể theo ngành

Sau khi bản kế hoạch quảng cáo của bạn được chấp nhận từ khách hàng mới, chúng tôi sẽ làm việc với bạn trong bốn tuần đầu tiên của chiến dịch mới. Bên cạnh đó, bạn còn có thể sử dụng mã khuyến mại AdWords cho mỗi khách hàng mới.

Gọi điện thoại cho chuyên gia hỗ trợ của chúng tôi ngay hôm nay qua số 120 11 435 và bạn có thể yêu cầu Mã khuyến mại AdWords qua website: [google.com/partners](http://google.com/partners)

## Xem thêm thông tin về các nước khác tại Đông Nam Á

Bạn muốn mở rộng khách hàng và thị trường tại các nước phát triển ở Đông Nam Á? Bạn có thể xem thêm Bộ tài liệu xu hướng theo mùa của chúng tôi tại Singapore, Malaysia, Indonesia và Thái Lan để bắt đầu.