

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 cho 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 Ngành bán lẻ tại Việt Nam trong năm 2015.

Thông tin theo mùa: Ngành Bán Lẻ

Lượng tìm kiếm về **quà tặng** cũng tăng cao trong nhiều giai đoạn trong năm, tuy nhiên cao điểm nhất là vào tháng 03. Điều này có thể lý giải bởi vì tháng 03 là thời gian tặng quà cho phái nữ nhân ngày 08/03. Bên cạnh đó, từ khoá quà tặng cũng tăng cao trong tháng 10 do ngày phụ nữ và tháng 12 - thời điểm Noel.



Những sự kiện chính cho ngành bán lẻ trong năm 2015

Bên dưới là danh sách các ngành bán lẻ 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
GIẢI BÓNG ĐÁ VÔ ĐỊCH QUỐC GIA BẮT ĐẦU Cửa hàng dụng cụ thể thao MÙA CƯỚI Nhà cung cấp dịch vụ ăn uống/cửa hàng hoa/cửa hàng áo cưới/máy in MÙA LỄ Dụng cụ điện gia đình, Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh	NGÀY LỄ TÌNH NHÂN Cửa hàng quà tặng, Cửa hàng hoa, Cửa hàng quần áo, Trung tâm thương mại, Cửa hàng bánh kẹo TẾT NGUYÊN ĐÁN/THÀNH LẬP ĐẢNG CỘNG SẢN Trung tâm thương mại, Trang web thương mại điện tử, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh MÙA CƯỚI Nhà cung cấp dịch vụ ăn uống/cửa hàng hoa/cửa hàng áo cưới/máy in MÙA LỄ Dụng cụ điện gia đình, Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh	NGÀY QUỐC TẾ PHỤ NỮ Trung tâm thương mại, Cửa hàng quà tặng, Cửa hàng thiệp, Cửa hàng hoa MÙA LỄ Dụng cụ điện gia đình, Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh	NGÀY THỐNG NHẤT/ NGÀY GIẢI PHÓNG Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng quà tặng, Cửa hàng thiệp TUẦN LỄ THỜI TRANG Cửa hàng quần áo, Cửa hàng thời trang cao cấp, Trang web thương mại điện tử
THÁNG 5	THÁNG 6	THÁNG 7	THÁNG 8
NGÀY CỦA MẸ Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng quà tặng, Cửa hàng thiệp NGÀY QUỐC TẾ LAO ĐỘNG Siêu thị, Cửa hàng quà tặng NGÀY SINH CHỦ TỊCH HỒ CHÍ MINH Siêu thị, Cửa hàng quà tặng ĐẠI LỄ PHÁT ĐÁN Cửa hàng hoa, Cửa hàng quà tặng	NGÀY CỦA CHA Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng quà tặng, Cửa hàng thiệp NGÀY GIA ĐÌNH Siêu thị, Trung tâm thương mại, Cửa hàng quà tặng MÙA LỄ Dụng cụ điện gia đình, Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh TẾT ĐOAN NGỌ Siêu thị, Cửa hàng quà tặng	MÙA LỄ Dụng cụ điện gia đình, Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh	MÙA VU LAN Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng quà tặng, Cửa hàng thiệp GIẢI BÓNG ĐÁ NGOẠI HẠNG ANH BẮT ĐẦU Cửa hàng dụng cụ thể thao MÙA CƯỚI Dụng cụ điện gia đình, Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh
THÁNG 9	THÁNG 10	THÁNG 11	THÁNG 12
NGÀY QUỐC KHÁNH Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng quà tặng, Cửa hàng thiệp TẾT TRUNG THU Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng quà tặng	LỄ HỘI HALLOWEEN Trung tâm thương mại, Siêu thị, Cửa hàng quần áo NGÀY PHỤ NỮ VIỆT NAM Mua sắm, Quà tặng, Hoa, Kẹo sô cô la	NGÀY NHÀ GIÁO Cửa hàng quà tặng, Cửa hàng thiệp, Cửa hàng hoa MUA SẮM DỊP GIÁNG SINH Trung tâm thương mại, Trang web thương mại điện tử, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh MUA SẮM BLACK FRIDAY Trung tâm thương mại, Trang web thương mại điện tử, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh	TUẦN LỄ THỜI TRANG Cửa hàng quần áo, Cửa hàng thời trang cao cấp, Trang web thương mại điện tử MÙA CƯỚI Nhà cung cấp dịch vụ ăn uống/cửa hàng hoa/cửa hàng áo cưới/máy in MUA SẮM DỊP GIÁNG SINH Trung tâm thương mại, Trang web thương mại điện tử, Siêu thị, Cửa hàng chuyên doanh

Đi từ kế hoạch đến quảng cáo tiếp thị

Sau khi nghiên cứu những thông tin và tài liệu về Ngành bán lẻ trong 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 khoá nào cần cho chiến lược. Nó sẽ thể hiện lượng tìm kiếm cho những từ khoá, và sẽ so sánh với những từ khoá khác nhau. Bạn sẽ thấy được xu hướng cũng như những từ khoá 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

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 chiều 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

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 theo mùa của chúng tôi tại Singapore, Malaysia, Indonesia và Thái Lan để bắt đầu.