1. Giới thiệu, chào hỏi

* Chào hỏi, giới thiệu nhóm với người được phỏng vấn
* Mục đích của buổi phỏng vấn: Hiểu rõ được quy trình hệ thống quản lý marketing của doanh nghiệp

1. Nội dung phỏng vấn
2. Câu hỏi AS-IS

* Những công việc liên quan đến quản lý marketing đã làm và đang làm là gì?
* Những phòng ban nào đảm nhận vai trò mkt của doanh nghiệp?
* Những đối tượng nào tham gia vào hoạt động mkt của doanh nghiệp?
* Theo chuẩn Marketing chung thì có 5 bước :

+) Nghiên cứu thị trường

* Cách thức lấy thông tin nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp?

+) Phân khúc thị trường

+) Thiết lập chiến lược marketing

* Dùng các phương tiện truyền thông nào để quảng bá đến cho khách hàng?

+) Tổ chức, triển khai, kiểm soát hoạt động marketing

* Quy trình mkt của doanh nghiệp có bao nhiêu bước, đó là những bước nào? (free styte)
* Các phương pháp mà doanh nghiệp dùng để nguyên cứu thị trường?
* Các cách để chọn thị trường và đối tượng khách hàng phù hợp?
* Các bước để tạo lặp quy trình mkt của doanh nghiệp?
* Cách thức tổ chức, triển khai và kiểm soát một hoạt động mkt?
* Doanh nghiệp có muốn xây dựng một hệ thống mkt trên đt hay trên wed không?

1. Câu hỏi chức năng

* Làm thế nào để các bộ phận trong phòng mkt có thể tương tác và hỗ trợ nhau để đảm bảo sự nhất quán trong công việc?
* Làm sao để đo lường, đánh giá hiệu quả của chiến lược mkt đã triển khai?
* Hiển thị danh sách khách hàng mà chiến dịch mkt hướng tới?
* Doanh nghiệp có muốn hệ thống hiển thị kết quả hoạt động của chiến lược mkt sau khi triển khai được một thời gian nhất định?(Biểu đồ cột, tròn)
* Làm cách nào mà doanh nghiệp đối mặt với những chiến dịch quảng cáo số không thành công và học được gì từ những thất bại đó?
* Cách mà doanh nghiệp kiểm soát chi phí trong quá trình triển khai chiến dịch để tối ưu hóa lợi nhuận của doanh nghiệp?
* Doanh nghiệp có muốn hệ thống đưa ra cảnh báo khi mức chi phí vượt quá mức chi phí dự kiến mà doanh nghiệp đề ra trước đó?

1. Câu hỏi phi chức năng

* Doanh nghiệp có những biện pháp bảo mật nào để đảm bảo an toàn thông tin của Khách hàng? Những biện pháp có ưu nhược điểm gì? Chúng tôi có thể làm cách ... để hạn chế tối đa những nhược điểm đó không?
* Cách thức vận hành quy trình mkt của doanh nghiệp?