1. Giới thiệu về khái niệm về marketing ( marketing là gì ? )(Thắng)

* Outbound marketing là gì và điều gì khiến outbound marketing k còn đc ưa chuộng
* Inbound marketing là gì và tại sao nó sẽ là 1 giải pháp thay thế

1. Tại sao nên sử dụng email marketing(Thắng)
2. Email marketing là gì (Thắng)

* Tác dụng
* Tác hại

1. Giới thiệu về mindsending(Thắng)

* Tại sao mindsending là một ứng dụng email marketing nên sử dụng

1. Nói về công nghệ cũng như dịch vụ đã sử dụng(Tấn)
2. Đi chi tiết từng chức năng, demo từng chức năng, từng report liên quan đến từng function(Tấn)

* Từng function
* Phân loại khách hàng tiềm năng
* Verify mail
* Tránh spam bounce như thế nào
* Xác định được chi tiết các số liệu về 1 contact và những liên quan đến contact đó
* Quản lí contact hiệu quả ntn
* Tốt và xấu khi xài amazon service
* Mặt hạn chế của mindsending

1. Demo(Sơn)

+ Đứng ở góc user

* Chọn 1 đối tượng doanh nghiệp để demo ( nói sơ về doanh nghiệp đó)
* Tạo 1 hoặc 2 group với tên cụ thể cũng như description cụ thể nhằm phục vụ cho từng workflow
* Tạo embed form tương ứng cho từng group
* Tạo appointment cũng như campaign theo kịch bản để phục vụ cho workflow
* Tạo workflow

+ Đứng ở góc contact

* Làm theo từng bước
* Tình cờ nhìn thấy 1 trang quảng cáo về điều mà mình đang tìm kiếm
* Đọc thông tin và để lại email

+ Sau đó mở từng mail ứng với workflow đã tạo cũng như đường đi cho hội đồng xem

1. Future plan(Thắng)