**Sinh viên:** Phạm Quang Linh

**Mã số sinh viên:** PC05353

**Lớp:** WD18302

**Giảng viên:** Phan Huyền Trang

**Lab2 - WEB2053**

Tình huống 1:

Internet có thể đóng vai trò quan trọng trong việc tạo thêm giá trị cho dịch vụ của một trường cao đẳng. Dưới đây là một số phân tích về việc trường cao đẳng có thể vận dụng internet để gia tăng giá trị cho dịch vụ của mình:

1. Truyền thông và quảng bá: Trường cao đẳng có thể sử dụng internet để truyền tải thông tin về chương trình học, các sự kiện, cập nhật tin tức và hoạt động của trường đến sinh viên và cộng đồng. Điều này giúp nâng cao nhận thức và tạo sự quan tâm đến trường cao đẳng, thu hút được sự quan tâm của sinh viên tiềm năng
2. Hỗ trợ tuyển sinh: Internet cung cấp một phương tiện hiệu quả để trường cao đẳng quảng bá và thu hút sinh viên mới thông qua trang web, trang mạng xã hội, hoặc các hình thức tiếp thị trực tuyến khác. Điều này giúp tiếp cận được một đối tượng rộng lớn hơn, thu hút được những sinh viên tiềm năng từ xa và tăng khả năng tuyển sinh.
3. Học trực tuyến và tài liệu điện tử: Trường cao đẳng có thể cung cấp các khóa học trực tuyến hoặc tài liệu điện tử để hỗ trợ học tập của sinh viên. Điều này không chỉ mở rộng phạm vi tiếp cận kiến thức mà còn tạo điều kiện cho sinh viên tự học linh hoạt theo lịch trình cá nhân.
4. Giao tiếp và hỗ trợ sinh viên: Internet cung cấp các công cụ giao tiếp trực tuyến như email, diễn đàn, hoặc hệ thống quản lý học tập để sinh viên có thể liên hệ và nhận hỗ trợ từ giảng viên và nhân viên của trường. Điều này giúp giảm thời gian và khoảng cách về giao tiếp, tạo ra sự thuận tiện và sự hỗ trợ nhanh chóng cho sinh viên.

Để tạo thêm giá trị cho trường thông qua internet, có một số đề xuất sau đây:

1. Tăng cường quảng bá và tiếp thị trực tuyến: Trường cao đẳng có thể nâng cao hoạt động quảng bá và tiếp thị trực tuyến thông qua việc tạo nội dung chất lượng trên trang web, mạng xã hội, và các nền tảng trực tuyến khác. Điều này giúp trường thu hút được sự chú ý của sinh viên tiềm năng và xây dựng hình ảnh tích cực về trường.
2. Mở rộng kết nối doanh nghiệp: Trường cao đẳng có thể sử dụng internet để mở rộng mạng lưới liên kết với doanh nghiệp, tổ chức và cộng đồng. Việc tạo ra các cơ hội hợp tác, thực tập và việc làm sẽ giúp sinh viên có được kinh nghiệm thực tế và nâng cao khả năng tương tác với ngành công nghiệp.
3. Xây dựng cộng đồng trực tuyến: Trường cao đẳng có thể xây dựng một cộng đồng trực tuyến cho sinh viên, giảng viên và cán bộ nhằm tạo ra môi trường tương tác và hỗ trợ học tập. Các diễn đàn, nhóm thảo luận và nền tảng giao tiếp trực tuyến có thể được sử dụng để thúc đẩy sự kết nối và chia sẻ kiến thức.
4. Phát triển nền tảng học trực tuyến: Trường cao đẳng có thể đầu tư vào việc phát triển một hệ thống học trực tuyến chất lượng cao, cung cấp các khóa học trực tuyến, tài liệu và công cụ học tập tương tác để đáp ứng nhu cầu học tập đa dạng của sinh viên.

Tình huống 2:

Quan điểm của tôi về đề nghị đóng cửa các showroom và thay thế bằng một website bán hàng cho công ty Alpha như sau:

* Tôi đồng ý với ý kiến đề nghị đóng cửa các showroom và thay thế bằng một website bán hàng.
* Lý do ủng hộ:

1. Mở rộng phạm vi tiếp cận: Một website bán hàng cho phép công ty Alpha mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng, không chỉ trong cùng một khu vực mà trên toàn quốc và thậm chí trên thế giới. Khách hàng có thể dễ dàng truy cập và mua sản phẩm từ bất kỳ đâu mà không cần phải đến các showroom vật lý.
2. Tiết kiệm chi phí: Vận hành và duy trì các showroom đòi hỏi một nguồn lực lớn về chi phí thuê mặt bằng, nhân viên bán hàng và các hoạt động khác liên quan. Thay vào đó, việc hoạt động một website bán hàng sẽ giảm thiểu các chi phí này, đồng thời cung cấp một kênh bán hàng hiệu quả với chi phí tương đối thấp.
3. Tiết kiệm chi phí: Vận hành và duy trì các showroom đòi hỏi một nguồn lực lớn về chi phí thuê mặt bằng, nhân viên bán hàng và các hoạt động khác liên quan. Thay vào đó, việc hoạt động một website bán hàng sẽ giảm thiểu các chi phí này, đồng thời cung cấp một kênh bán hàng hiệu quả với chi phí tương đối thấp.
4. Tiện lợi và linh hoạt: Một website bán hàng giúp khách hàng dễ dàng xem thông tin chi tiết về sản phẩm, so sánh giá cả và thực hiện đặt hàng trực tuyến một cách tiện lợi và linh hoạt. Điều này mang lại trải nghiệm mua sắm thuận tiện cho khách hàng và có thể tăng khả năng chốt đơn hàng.
5. Tiếp cận khách hàng mục tiêu: Website bán hàng có thể được tối ưu hóa để đáp ứng nhu cầu của khách hàng mục tiêu. Công ty Alpha có thể sử dụng các công cụ tiếp thị kỹ thuật số như quảng cáo trực tuyến, SEO, và marketing nội dung để tiếp cận và thu hút khách hàng có nhu cầu sử dụng thiết bị lọc nước.

\**Tuy nhiên, tôi cũng nhận thấy rằng đóng cửa các showroom có thể có một số hạn chế như: Mất đi trải nghiệm trực tiếp: Khách hàng không thể xem trực tiếp và trải nghiệm sản phẩm trước khi mua. Điều này có thể ảnh hưởng đến quyết định mua hàng của một số người. Nên yêu cầu phát triển website chuyên nghiệp*