

BÀI TẬP TRÊN LỚP

Chiến dịch Grab Food “Trời có mưa, đừng bỏ bữa”

Câu hỏi thảo luận:

Chiến dịch đang hướng tới chiến lược Quảng cáo tăng giá trị dịch vụ hay thay đổi hành vi?

GỢI Ý HƯỚNG GIẢI QUYẾT BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Tăng giá trị dịch vụ: khi trời mưa thì giá trị của dịch vụ ship đồ ăn là càng trở nên quan trọng.

- + Không chỉ quan trọng với khách hàng mà còn với chủ quán
 - + Dựa trên bối cảnh: trời mưa thì mọi người sẽ ngại ra đường để tìm đồ ăn, chủ quán thì ế ẩm
 - + Dựa trên insight: Có đồ ăn khi trời mưa mà không bị ướt là điều tuyệt vời/ Trời mưa không dừng doanh thu cho quán/ Trời mưa mọi người sẽ dễ đồng cảm cho nhau hơn
-

CHỦ ĐỀ 2

Mỗi nhóm tìm kiếm 1 chiến dịch quảng cáo gần đây nhất của sản phẩm nhóm lựa chọn trong assignment

Câu hỏi thảo luận:

1. Phân tích các yếu tố 6M của chiến dịch
2. Đánh giá sự phù hợp giữa các yếu tố 6M trong chiến dịch đó

GỢI Ý HƯỚNG GIẢI QUYẾT BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

1. 6M của chiến dịch: Mục tiêu - Đối tượng – Ngân sách (có thể bỏ qua nếu không thể tìm thấy) – Thông điệp – Phương tiện sử dụng – Đo lường (kết quả của chiến dịch như lượt tương tác (comment, like, share...), lượt xem, lượt nhắc tới trên internet, độ phủ sóng.....)
2. Phân tích sự nhất quán phù hợp giữa các yếu tố 6M trong chiến dịch:

- + Phù hợp như thế nào giữa thông điệp với mục tiêu và đối tượng độc giả
- + Phù hợp như thế nào việc lựa chọn các phương tiện với mục tiêu, đối tượng và thông điệp