

Module/môn: WEB2053 – Marketing trên Internet	Số hiệu assignment: 1/1	% điểm: 60%
	Ngày ban hành:	
Bài assignment này đòi hỏi sinh viên phải dùng khoảng 15 ngày để hoàn thành		
Tương ứng với mục tiêu môn học: A-D		

Gian lận là hình thức lấy bài làm của người khác và sử dụng như là mình làm ra. Hình thức đó bao gồm những hành động như: copy thông tin trực tiếp từ trang web hay sách mà không ghi rõ nguồn tham khảo trong tài liệu; gửi bài assignment làm chung như là thành quả cá nhân; copy bài assignment của các sinh viên khác cùng khóa hay khác khóa; ăn trộm hay mua bài assignment của ai đó và gửi lên như là sản phẩm mình làm ra. Những sinh viên bị nghi ngờ gian lận sẽ bị điều tra và nếu phát hiện là có gian lận thì sẽ phải chịu các mức phạt theo quy định của Nhà trường.

Mọi tài nguyên copy hay điều chế từ bất cứ nguồn nào (VD: Internet, sách) phải được đặt trong cặp dấu nháy kép và in nghiêng, với thông tin tham khảo đầy đủ về nguồn tài liệu.

Bài làm của bạn sẽ được đưa vào phần mềm kiểm tra gian lận. Mọi hình thức cố tình đánh lừa hệ thống phát hiện gian lận sẽ bị coi là Vi phạm quy định thi cử.

Quy định nộp bài assignment

- Một bản mềm kết quả bài làm assignment của bạn phải được upload trước nửa đêm (giờ địa phương) vào ngày hạn nộp. **Quá hạn nộp hệ thống sẽ khóa lại và sinh viên không còn quyền nộp bài.**
- Phiên bản upload lên cuối cùng sẽ được chấm điểm. Sinh viên có quyền upload đè file nhiều lần trước khi hết hạn nộp.
- Tất cả những file tài liệu văn bản phải để ở dạng file gốc chứ không file dạng file được xuất ra từ định dạng khác (ví dụ pdf được xuất từ doc). Không được gửi tài liệu văn bản dưới dạng ảnh chụp.
- Đối với bài assignment này bạn cũng phải đưa các bằng chứng hay sản phẩm khác vào trong file nén dạng zip.
- Kích thước file cần tuân thủ theo giới hạn trên hệ thống nộp bài (thông thường là <50M).
- Hãy đảm bảo các file được upload lên không bị nhiễm virus (**điều này có thể dẫn đến file bị hệ thống xóa mất**) và không đặt mật khẩu mở file. Nếu vi phạm những điều này, bài coi như chưa được nộp.

- Hãy chú ý xem thông báo sau khi upload để chắc chắn bài của bạn đã được nộp lên hệ thống chưa.
- Bạn không phải gửi lại file đề bài của assignment (file này).

Quy định đánh giá bài assignment

1. Sinh viên không có bài assignment trên hệ thống sẽ bị 0 điểm bài assignment.
2. Sau hạn nộp bài một tuần, sinh viên nộp muộn có quyền nộp đơn kiến nghị xin được chấp nhận gia hạn nộp. Hội đồng Nhà trường sẽ xét duyệt từng trường hợp. Nếu kiến nghị không được chấp nhận, bài giữ nguyên điểm 0. Nếu quá một tuần không có kiến nghị thì bài cũng sinh viên không nộp mặc nhiên nhận điểm 0.
3. Ngay cả trường hợp bài của sinh viên bị phát hiện gian lận sau khi có điểm, sinh viên sẽ không được công nhận bài đó và chịu mức kỷ luật như quy định của Nhà trường.

=====

Assignment

Xây dựng website bán hàng và tiến hành Marketing trên Internet

Mục tiêu chi tiết	<ul style="list-style-type: none">- Sinh viên biết được phương pháp để xây dựng website bán hàng (tự làm thì có thể dùng công cụ gì, nếu đi mua thì có thể dùng sản phẩm, dịch vụ ở đâu)- Sinh viên nắm được cách viết các Tiêu đề cho sản phẩm, mô tả sản phẩm sao cho hấp dẫn- Sinh viên nắm được cách viết các thông điệp để tạo dựng được niềm tin với người mua hàng- Sinh viên nắm được cách thức chạy quảng cáo trên Google AdWords, Facebook- Sinh viên nắm được cách thức thực hiện Email Marketing
Các công cụ cần có	<ul style="list-style-type: none">- MS Word- AdWords.Google.Com- Facebook- Microsoft Outlook- Mailchimp
Tài nguyên	
Tham khảo	

ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong bài Assignment này, bạn sẽ đóng vai trò là một nhà kinh doanh trẻ tuổi. Bạn mong muốn có một cơ hội để phát triển kinh doanh cho sản phẩm của bạn. Bạn không thực sự có nhiều vốn để đầu tư vào marketing như những công ty lớn. Chính vì vậy, bạn đã chọn môi trường Internet để thử sức. Với sự phát triển của Internet thì ngày nay, kinh doanh thương mại điện tử sẽ là cơ hội tốt nhất để cho các nhà kinh doanh trẻ có thể bắt đầu khởi nghiệp.

YÊU CẦU

I. Xây dựng website bán hàng

Đầu tiên, bạn phải lựa chọn cho mình một mặt hàng để kinh doanh.

Sau đó, bạn phải chọn cho mình một website để bán hàng. Bạn có thể lựa chọn bất kỳ nền tảng nào đều được chấp nhận. Tuy nhiên phải đáp ứng các yêu cầu sau đây:

- Trong website có ít nhất 5 danh mục sản phẩm
- Trong website phải có ít nhất 20 sản phẩm với các yêu cầu:
 - o Mã sản phẩm.
 - o Tên sản phẩm.
 - o Giá sản phẩm.
 - o Hình ảnh.
 - o Mô tả.
- Trong website bán hàng phải có menu “Giới Thiệu” để giới thiệu cho khách hàng biết về website bán hàng của bạn.
- Trong website bán hàng phải có menu “Liên Hệ” để giới thiệu cho khách hàng biết được thông tin liên lạc của bạn.
- Trong website bán hàng phải có menu “Chính Sách” để giới thiệu cho khách hàng biết về chính sách bán hàng của website bạn. Hình thức giao hàng, hình thức đổi trả, chính sách bảo hành.
- Sử dụng màu sắc và logo đặc trưng cho website của bạn

II. Quảng bá Website với bộ máy tìm kiếm

1. SEO

- Tiến hành nghiên cứu từ khóa.
- SEO On-page
 - o Tối ưu hóa website
 - o Chèn các từ khóa vào website: Meta Title, Meta Description, Meta Keywords
 - o Xây dựng bài viết để SEO On-page (SEO Content).
- SEO Off-page
 - o Backlink từ website vệ tinh.
 - o Backlink từ Social Network.
 - o Backlink từ hệ thống website chính phủ (.gov) và giáo dục (.edu).
 - o Backlink từ diễn đàn, trang thương mại điện tử, website có page-rank cao.
- Kiểm tra lại các tiêu chí SEO On-page trên hệ thống bằng website onpage.helu.vn

2. Adwords

- Tạo chiến dịch quảng cáo trên mạng tìm kiếm
 - o Đấu giá từ khóa
 - o Tạo thời gian cho chiến dịch
 - o Xây dựng ngôn ngữ cho quảng cáo xuất hiện
 - o Xây dựng nội dung hiển thị hấp dẫn
 - o ...

- Tạo chiến dịch quảng cáo trên mạng tìm kiếm
 - o Lựa chọn website hiển thị
 - o Lựa chọn khách hàng hiển thị dựa trên sở thích
 - o Lựa chọn thời gian hiển thị
 - o ...

III. Quảng bá website trên mạng xã hội

- Tích hợp mạng xã hội Facebook vào website.
- Xây dựng Fanpage
- Quản lý và phát triển Fanpage
 - o Tăng lượt like
 - o Tăng lượt truy cập
 - o Xây dựng các bài viết có ý nghĩa.
 - o Quảng bá sản phẩm trên Fanpage
 - o Xây dựng chiến dịch thu hút người tiêu dùng chú ý vào sản phẩm
- Sử dụng Facebook Ads để quảng cáo cho Fanpage và website
- ...

IV. Email Marketing

- Nêu các phương pháp thu thập email data.
- Triển khai email có nội dung và thông điệp hấp dẫn người đọc mail.

V. Đo lường, đánh giá, hiệu chỉnh chiến dịch Marketing Online

- Sử dụng công cụ Google Analytics để theo dõi website qua đó đưa ra kế hoạch hiệu chỉnh lại chiến dịch SEO
- Sử dụng công cụ Google Webmaster Tools để kiểm tra tình trạng website của bạn. Qua đó có thể hiệu chỉnh cho phù hợp với bộ máy tìm kiếm Google.

MÔ TẢ SẢN PHẨM PHẢI NỘP

File word: Viết báo cáo cho quá trình triển khai Assignment. Ghi nhận lại kết quả đạt được của các công việc đã triển khai

THANG ĐÁNH GIÁ

A	<ul style="list-style-type: none">- Sinh viên hoàn thành các yêu cầu trong bài Assignment từ yêu cầu 1 – 5- Viết báo cáo đầy đủ- Có kết quả phản hồi tốt
B	<ul style="list-style-type: none">- Sinh viên hoàn thành từ 1 đến 4 trong 5 yêu cầu- Viết báo cáo đầy đủ- Có kết quả phản hồi tốt
C	<ul style="list-style-type: none">- Sinh viên hoàn thành một nửa yêu cầu- Viết báo cáo đầy đủ
D	<ul style="list-style-type: none">- Sinh viên không hoàn thành được 50% yêu cầu của Assignment- Không có báo cáo đầy đủ