

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DUY TÂN



Bài Kiểm Tra Hướng Nghiệp

Nội Dung : Doanh Nghiệp Ngân Hàng VpBank



Giảng Viên :	Hà Thị Duy Linh
Sinh Viên :	Huỳnh Thị Kim Nga
MSSV :	30204633046
Khóa :	K30_DIGITAL MARKETING
Lớp :	QDM_3

Tháng 11 năm 20204

Mục Lục

1. Mô tả doanh nghiệp.....	3
1.1 :Quy mô và đối tượng khách hàng:	3
1.2 :Sứ mệnh và giá trị cốt lõi:	3
1.3 :Các dịch vụ chính:.....	3
1.4 : Lợi thế cạnh tranh:	3
2. Mô tả vị trí - Lý do chọn vị trí	3
2.1 :Vị trí ứng tuyển	3
2.2 :Trách nhiệm chính.....	3
2.3 : Chi tiết công việc:	4
2.3.1:Phát triển chiến lược Digital Marketing:	4
2.3.2:Quản lý kênh truyền thông xã hội:	4
2.3.3:Phân tích hiệu quả chiến dịch:.....	4
2.3.4:Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO):.....	4
2.3.5:Kỹ năng và kinh nghiệm phù hợp:	4
2.3.6:Lý do chọn vị trí này:	4
3. Những công việc sẽ giúp công ty phát triển trong tương lai..	4
3.1. Tối ưu hóa các chiến dịch Digital Marketing:.....	4
3.2. Phát triển nội dung trên mạng xã hội:	4
3.3. Tăng cường Email Marketing:	4
3.4. Đo lường và tối ưu hóa hiệu quả các kênh tiếp thị:.....	5

1. Mô tả doanh nghiệp

Tên công ty: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank)

Lĩnh vực hoạt động: Ngân hàng và dịch vụ tài chính

Trụ sở chính: Hà Nội, Việt Nam

Năm thành lập: 1993

Giới thiệu chung:

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) là một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu tại Việt Nam, với sứ mệnh cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính chất lượng cao, phục vụ khách hàng cá nhân và doanh nghiệp trên toàn quốc. VPBank được đánh giá cao độ phát triển, sự đổi mới trong dịch vụ, và khả năng thích ứng với công nghệ hiện đại.

1.1 :Quy mô và đối tượng khách hàng:

VPBank hiện có hơn 230 chi nhánh và phòng giao dịch trên khắp Việt Nam, với hơn 10.000 nhân viên. Ngân hàng phục vụ đa dạng đối tượng khách hàng, từ cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ, đến các doanh nghiệp lớn. Đặc biệt, VPBank tập trung vào việc mở rộng dịch vụ tài chính cho khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp nhỏ lẻ, giúp họ tiếp cận dễ dàng hơn với các sản phẩm ngân hàng.

1.2 :Sứ mệnh và giá trị cốt lõi:

Sứ mệnh của VPBank là trở thành ngân hàng mang lại sự hài lòng tối đa cho khách hàng, dựa trên các dịch vụ và giải pháp tài chính linh hoạt, sáng tạo. Giá trị cốt lõi của VPBank bao gồm tính chuyên nghiệp, sự minh bạch, cam kết phục vụ, và đổi mới không ngừng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong thời đại số hóa.

1.3 :Các dịch vụ chính:

Tài khoản thanh toán và tiết kiệm: Cung cấp các loại tài khoản thanh toán, tiết kiệm với lãi suất cạnh tranh.

Cho vay cá nhân và doanh nghiệp: Các sản phẩm cho vay tiêu dùng, vay mua nhà, vay ô tô và các khoản vay tín chấp cho doanh nghiệp.

Dịch vụ thẻ: Bao gồm thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ với nhiều ưu đãi và tính năng tiện ích.

Ngân hàng số (VPBank NEO): Ứng dụng ngân hàng số giúp khách hàng thực hiện các giao dịch tài chính dễ dàng mọi lúc, mọi nơi

1.4 : Lợi thế cạnh tranh:

VPBank có lợi thế về khả năng ứng dụng công nghệ hiện đại, giúp tạo ra các dịch vụ tài chính số thân thiện và dễ sử dụng. Ngoài ra, VPBank còn cung cấp các giải pháp tài chính đa dạng, phù hợp với nhu cầu ngày càng phong phú của khách hàng Việt Nam, từ cá nhân đến doanh nghiệp.

2. Mô tả vị trí - Lý do chọn vị trí

2.1 :Vị trí ứng tuyển

- Nhân viên Digital Marketing tại VPBank

2.2 :Trách nhiệm chính

Nhân viên Digital Marketing tại VPBank sẽ phụ trách xây dựng và triển khai các chiến dịch tiếp thị kỹ thuật số nhằm tăng cường nhận diện thương hiệu và thu hút khách hàng sử dụng các dịch vụ

ngân hàng. Công việc bao gồm phát triển nội dung số, tối ưu hóa chiến dịch quảng cáo, và phân tích hiệu quả các kênh tiếp thị trực tuyến.

2.3 : Chi tiết công việc:

2.3.1:Phát triển chiến lược Digital Marketing:

Xây dựng và triển khai các chiến lược tiếp thị phù hợp với mục tiêu của VPBank.

2.3.2:Quản lý kênh truyền thông xã hội:

Tạo nội dung và tương tác với khách hàng trên các nền tảng mạng xã hội như Facebook, LinkedIn, và Zalo.

2.3.3:Phân tích hiệu quả chiến dịch:

Sử dụng các công cụ phân tích để đo lường và tối ưu hóa các chiến dịch Digital Marketing.

2.3.4:Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO):

Đảm bảo nội dung của VPBank được tối ưu hóa trên công cụ tìm kiếm để thu hút lưu lượng truy cập.

2.3.5:Kỹ năng và kinh nghiệm phù hợp:

Với kiến thức về Digital Marketing và khả năng sử dụng thành thạo các công cụ quảng cáo (Google Ads, Facebook Ads), tôi tin rằng mình có thể giúp VPBank đạt được các mục tiêu tiếp thị kỹ thuật số. Kỹ năng phân tích dữ liệu và sáng tạo nội dung của tôi cũng sẽ đóng góp tích cực vào các chiến dịch của ngân hàng.

2.3.6:Lý do chọn vị trí này:

Vị trí này cho phép tôi phát huy khả năng sáng tạo và tư duy chiến lược trong môi trường tài chính năng động. Là một ngân hàng tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ số, VPBank mang đến cơ hội học hỏi và phát triển chuyên môn. Tôi tin rằng mình có thể đóng góp vào sự thành công của VPBank thông qua các chiến lược Digital Marketing hiệu quả.

3. Những công việc sẽ giúp công ty phát triển trong tương lai

3.1. Tối ưu hóa các chiến dịch Digital Marketing:

Tôi sẽ tập trung vào việc tối ưu hóa các chiến dịch Digital Marketing của VPBank bằng cách áp dụng chiến lược quảng cáo định hướng đối tượng khách hàng. Việc tối ưu hóa quảng cáo sẽ giúp ngân hàng thu hút khách hàng tiềm năng với chi phí hiệu quả, đồng thời tăng cường nhận diện thương hiệu.

3.2. Phát triển nội dung trên mạng xã hội:

Nội dung trên mạng xã hội sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng hình ảnh thương hiệu của VPBank. Tôi sẽ tạo các bài viết về kiến thức tài chính, hướng dẫn sử dụng sản phẩm của ngân hàng và các ưu đãi đặc biệt để tương tác tốt hơn với khách hàng và thu hút khách hàng tiềm năng.

3.3. Tăng cường Email Marketing:

Tôi sẽ triển khai các chiến dịch Email Marketing cá nhân hóa cho các nhóm khách hàng khác nhau. Điều này bao gồm thông báo về các sản phẩm mới, chương trình khuyến mãi và các mẹo quản lý tài

chính. Email Marketing sẽ giúp tăng tỷ lệ giữ chân khách hàng và thúc đẩy các cơ hội bán hàng chéo.

3.4. Đo lường và tối ưu hóa hiệu quả các kênh tiếp thị:

Dựa trên dữ liệu thu thập được từ các chiến dịch, tôi sẽ thực hiện phân tích và đánh giá hiệu quả của từng kênh tiếp thị. Điều này sẽ cho phép điều chỉnh chiến lược và ngân sách một cách tối ưu, giúp VPBank đạt được các mục tiêu tiếp thị một cách hiệu quả nhất.