THÀNH PHẦN THAM GIA:

* Team Marketing & Sale của Becamex Hotel:
* Anh Thạnh: Sale & Marketing Manager
* Chị Loan: Trợ lý anh Thạnh
* Anh Bình: Marketing Executive
* Chị Thy: Marketing Specialist, phụ trách nội dung website và Social Media
* Team Sale: 3 bạn

Chủ đề buổi gặp mặt: Tìm hiểu thông tin về nội dung hiện nay của Becamex Hotel, từ đó định hướng cho Becamex Hotel các kênh Quảng Cáo trên Social Media.

1. Tổng quan Hoạt động kinh doanh và hoạt động truyền thông của Becamex Hotel hiện nay:
   1. Hoạt động Sale:

* Direct sale: bán hàng trực tiếp tại các doanh nghiệp/khu công nghiệp ở Bình Dương, khách hàng single tự book
* Indirect sale:
* Farm Trip: mời doanh nghiệp đối tác, kết hợp với doanh nghiệp lữ hành của Hà Nội và Hồ Chí Minh tổ chức fram trip những địa điểm gần Bình Dương.
* Thiếp lập kết nối OTA: Traveloka, vntrip, mytour, tripadvisor, agoda => Đánh giá các kết nối với OTA hiện nay rất ổn.

OTA ở Việt Nam: traveloka, mytour, vntrip => đánh giá không tốt lắm…

OTA nước ngoài: hotelbest (account nhiều nhất), ctrip, agoda, booking.com, expedia

* Event: tiếp cận khách hàng doanh nghiệp, các chương trình gắn kết như Hoarasis 2019,…
* Networking: tài trợ các voucher các nhân (buffet và phòng) trong các buổi gặp gỡ, networking và travel networking.
  1. Hoạt động Marketing
* PR Online: vnexpress, reviewer, saigontimes, baomoi, báo local của tỉnh Bình Dương. Tự trước đến nay, kenh PR online và PR trên báo giấy được đẩy mạnh nhiều nhất để lan tỏa thương hiệu đến đối tượng khách hàng của Becamex Hotel.
* OTA: travaleloka, agoda, trivago,… giữ mỗi quan hệ tốt với các OTA.
* Quảng cáo: hợp tác với Admicro và Clever Ads để tăng tương tác (like và share) trên facebook.
  1. Các dịch vụ Becamex Hotel cung cấp:
* Phòng ở: ngắn hạn và dài hạn.
* Event: hội nghị và tiệc cưới
  1. Khách hàng của Becamex
* Chiếm số lượng nhiều nhất là người Trung Quốc (hơn 50%), thứ 2 là người Việt Nam, thứ 3 là người Hàn Quốc và thứ 4 là người Nhật Bản.
* 80 – 85% khách hàng của Becamex là doanh nghiệp, người đi công tác…
* 15 – 20% khách hàng lẻ.
* Một số rất ít là khách hàng nhóm gia đình đến nghỉ dưỡng

1. Mục tiêu của Becamex Hotel trong năm 2020

* Định hướng doanh nghiệp theo định hướng của tỉnh Bình Dương, khách sạn chủ yếu phục vụ đối tượng là doanh nhân, coprate với mục đích đến tỉnh Bình Dương công tác và lưu trú dài ngày.
* Truyền thông: Đẩy mạnh nhận diện thương hiệu trên các kênh Social Media.
* Quảng cáo và đẩy mạnh các gói dịch vụ về event, tổ chức tiệc cưới,…

1. Next Step

* Beacamex Hotel: Cung cấp cho RA team các report về sale&marketing và các thông tin khác về khách sạn dựa trên các câu hỏi mà anh Kiên gửi qua.
* RA team research trên MXH về mức độ uy tín của Becamex Hotel được đánh giá trên các kênh Social Media như thế nào. RA gửi Strategy các kênh Social Media sau khi có kết quả research,