



TKSMARKETING

CREATIVE TO REACH OUT



CREDENTIALS

Hotline: 0379 725 726

Fanpage: <https://www.facebook.com/tksmarketingagencygroup>

Website: <https://tksmarketinggroup.biz.vn>

Head office: 34 Le Duan Street, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC

TKS MARKETING CREDENTIALS

DIGITAL TRANSFORMATION

The biggest part of digital transformation is changing the way we think

- 1 VỀ TKS MARKETING
- 2 GIẢI PHÁP CỦA CHÚNG TÔI
- 3 TƯ VẤN CHUYỂN ĐỔI SỐ
- 4 KHÁCH HÀNG CỦA CHÚNG TÔI
- 5 ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

WHO WE ARE



At TKS Marketing, we specialize in helping businesses of all sizes succeed in the digital world. Our full-service digital marketing agency offers a range of services to help our clients achieve their marketing goals, including social media marketing, PPC advertising, email marketing, content marketing, google campaigns, tracking, and more.

Our team of experienced marketers, designers, and developers work together to develop customized strategies that are tailored to our client's unique needs and objectives. We take a data-driven approach to everything we do, using insights and analytics to inform our strategies and optimize our campaigns for maximum ROI.

At TKS Marketing, we believe that transparency and communication are essential to building successful partnerships with our clients. We strive to keep our clients informed and involved throughout every step of the process, providing regular updates and performance reports to ensure that our campaigns are on track and delivering results.

WHO WE ARE



The value of working with a digital marketing agency like TKS Marketing is that you get access to a team of experts who are dedicated to helping you achieve your marketing goals. We have the expertise and resources to develop and execute effective digital marketing campaigns that drive traffic, leads, and sales for your business.

In addition, working with a digital marketing agency can save you time and resources by outsourcing your marketing efforts to a team of professionals. This allows you to focus on other aspects of your business while we handle the marketing.

At TKS Marketing, our ultimate goal is to help our clients build a strong and sustainable digital presence that drives growth and success in the long term. If you're looking for a trusted partner to help you achieve your marketing goals, we invite you to connect with us. Let's work together to unlock the full potential of your brand online.

QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN

2023

TKS MARKETING cung cấp Chiến lược Thương hiệu, Giải pháp Sáng tạo, Biên tập Nội dung, Phát triển website : website, thiết kế, nội dung, hình ảnh
Kế hoạch Digital/Chiến dịch Social : Nắm bắt Thông tin Xã hội, Sáng tạo Nội dung
SEO : Google Adwords, SEO, SEM...

2024

Mở rộng dịch vụ Tư vấn Chiến lược Marketing, tập trung vào các mảng:

- Nghiên cứu Thị trường
- Phát triển Sản phẩm/Dịch vụ
- Xây dựng Thương hiệu
- Xây dựng Kênh phân phối
- Chiến lược Marketing

2025- Present

Cung cấp các dịch vụ tư vấn Chuyển đổi số và Phát triển Kinh doanh cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chuyển đổi số thông qua dịch vụ tư vấn và triển khai CRM, ERP, E-Commerce. Phát triển kinh doanh tập trung vào chiến lược kinh doanh, chiến lược thương hiệu, chiến lược Marketing và chiến lược phát triển sản phẩm mới.

VÌ SAO CHỌN TKS MARKETING ?



TƯ VẤN ĐA LĨNH VỰC

Với kinh nghiệm tư vấn nhiều doanh nghiệp đa dạng ngành nghề như: Sản xuất, Dịch vụ, Giáo dục, Bất động sản, Bán lẻ, F&B, Logistics ..

TKS MARKETING luôn lắng nghe doanh nghiệp và xác định rõ vấn đề, đưa ra những giải pháp tối ưu nhất cho doanh nghiệp.



KINH NGHIỆM

TKS MARKETING với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp cùng các chuyên gia giàu kinh nghiệm am hiểu thị trường sẽ cùng đồng hành trong quá trình chuyển đổi số và xây dựng các chiến lược tăng trưởng cùng doanh nghiệp.



CHUYÊN NGHIỆP

Với quy trình làm việc rõ ràng chuyên nghiệp, TKS MARKETING luôn làm hài lòng mọi đối tác và khách hàng và bảo mật tuyệt đối thông tin cho doanh nghiệp.



SỰ TẬN TÂM

TKS MARKETING luôn mong muốn trở thành một người bạn đồng hành thực sự của doanh nghiệp, chia sẻ, đưa ra giải pháp và hỗ trợ phát triển cùng doanh nghiệp.

INDUSTRY



HEALTH/BEAUTY



EDUCATION/HR



MANUFACTORY/LOGISTICS



RETAIL



AGENCY/TECH SAAS



F&B



TRAVEL/TOURISM



REAL ESTATE

KHÁCH HÀNG CỦA CHÚNG TÔI

LOGISTICS



EDUCATION



RETAIL



F&B



SPA & BEAUTY



SERVICE



TECHNOLOGY



GIẢI PHÁP



GIẢI ĐOẠN 1 DIGITAL TRANSFORMATION (CHUYỂN ĐỔI SỐ)

Bài toán tăng trưởng Doanh nghiệp chỉ được giải quyết khi những vấn đề nội bộ (internal) được xác định và quy trình hoạt động của Doanh nghiệp được cải tiến.

TKS MARKETING là đơn vị tư vấn và triển khai các hệ thống CRM, ERP và E-commerce, POS... sẽ luôn đồng hành cùng doanh nghiệp trong hành trình chuyển đổi số, xây dựng nền móng vận hành kinh doanh vững chắc



GIẢI ĐOẠN 2 GROWTH STRATEGY (PHÁT TRIỂN KINH DOANH)

Xây dựng chiến lược Thương hiệu, Phát triển sản phẩm mới và kế hoạch Sale & Marketing là bước không thể thiếu để tăng độ nhận diện thương hiệu và mở rộng thị phần của Doanh nghiệp (external) giúp doanh nghiệp đạt được các mục tiêu kinh doanh.

TKS MARKETING cung cấp dịch vụ tư vấn chiến lược kinh doanh, thương hiệu và kế hoạch truyền thông giúp doanh nghiệp định hướng rõ chiến lược phát triển, gia tăng lợi thế cạnh tranh trên thị trường

GIẢI PHÁP TƯ VẤN CHUYỂN ĐỔI SỐ



ERP - SẢN XUẤT

Giải pháp quản lý các công ty mảng sản xuất, quản trị toàn bộ hệ thống từ nguyên vật liệu, định mức, sản xuất, kho, kế toán... Cho đến bán lẻ



CRM - DỊCH VỤ

Hệ thống phù hợp cho các công ty dịch vụ như giáo dục, bất động sản, spa, salon phòng nha, agency quảng cáo, tour lữ hành... Quản trị khách hàng đồng bộ giữa các phòng ban sales, marketing, customer service, ...



E-COMMERCE - BÁN LẺ

Giải pháp dành cho các công ty bán lẻ chuỗi cửa hàng bán hàng đa kênh Omnichannel từ online-offline, hệ thống quản lý khách hàng, bán lẻ đồng bộ các kênh bán hàng.



POS ACCOUNTING - F&B

Hệ thống POS, kho, kế toán, cho các công ty mảng F&B, chuỗi nhà hàng, cafe ... quản lý từ khâu nguyên vật liệu, định mức, sản xuất, kho cho đến POS ngoài cửa hàng.

QUY TRÌNH TƯ VẤN VÀ TRIỂN KHAI GIAI ĐOẠN 1 - DIGITAL TRANSFORMATION

Bước 1. Phân tích doanh nghiệp dưới góc nhìn của nhà quản lý (BOD)

Mô hình hóa quy trình bằng flowchart - Version 1 (Audit Internal).

Bước 2. Phân tích doanh nghiệp dưới góc nhìn của người thực thi (nhân viên)

Mô hình hóa quy trình bằng flowchart - Version 2 (Mapping quy trình nội bộ).

Bước 3. Đề xuất quy trình vận hành mới

Mô hình hóa quy trình bằng flowchart - Version 3 (Upgrade quy trình vận hành)

Bước 4. Mapping quy trình và hệ thống

Mô hình hóa quy trình bằng flowchart - Version 4 (Finalize quy trình).

Bước 5. Demo giải pháp

Demo – Mapping trên hệ thống với các cấp Quản Lý (BOD) và Thực Thi (Nhân Viên).

Bước 6. Chỉnh sửa và hoàn thiện

Hoàn thiện giải pháp từ ý kiến đóng góp của các cấp và các phòng ban.

Bước 7. Đào tạo – Huấn luyện – Bàn giao

Đào tạo chuyên sâu từ thao tác sử dụng đến thiết lập hệ thống và hỗ trợ vận hành qua tình huống thực tế.

Bước 8. Go live và hỗ trợ

Trong quá trình vận hành hệ thống, đội ngũ PEACH sẽ luôn đồng hành cùng Doanh Nghiệp và hỗ trợ giải quyết các vấn đề.

GIẢI PHÁP TƯ VẤN VÀ PHÁT TRIỂN KINH DOANH



CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

Xác định phương hướng và phạm vi hoạt động của một tổ chức để đạt được các mục tiêu dài hạn. Chiến lược kinh doanh đúng đắn giúp tổ chức đạt được nhiều thành công, vượt qua đối thủ cạnh tranh và tạo vị thế cho mình trên thương trường.



CHIẾN LƯỢC THƯƠNG HIỆU

Xây dựng và quản trị những khái niệm và suy nghĩ của khách hàng nhằm tạo nên một hình ảnh mang ý nghĩa tích cực với thương hiệu. Chiến lược thương hiệu là kế hoạch dài hạn xây dựng thương hiệu để đạt được các mục tiêu cụ thể của doanh nghiệp. Bao gồm các chiến lược:

1. Chiến lược định vị thương hiệu
2. Chiến lược cấu trúc thương hiệu



CHIẾN LƯỢC MARKETING

Kế hoạch dài hạn giúp tổ chức đạt được các mục tiêu kinh doanh và mục tiêu Marketing. Bao gồm việc xác định thị trường, khách hàng mục tiêu, lợi thế cạnh tranh và công ty sẽ thực hiện những thay đổi gì liên quan đến sản phẩm, giá, kênh phân phối và hoạt động truyền thông.



CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI

Thị yếu khách hàng thay đổi, thị trường ngày càng cạnh tranh khốc liệt, đòi hỏi doanh nghiệp cần tìm ra những sản phẩm mới thu hút được khách hàng. Phát triển sản phẩm có thể là cải tiến hay tái định vị từ sản phẩm hiện có, mở rộng từ sản phẩm hiện có, hay sản phẩm đã có ở thị trường khác nhưng mới tại thị trường Việt Nam, ...

QUY TRÌNH TƯ VẤN VÀ TRIỂN KHAI GIAI ĐOẠN 2 - GROWTH STRATEGY

Bước 1. INTERNAL AUDIT

Nghiên cứu đánh giá tình hình hiện tại của doanh nghiệp (các yếu tố bên trong doanh nghiệp)

Bước 2. MARKET RESEARCH

Nghiên cứu và dự báo về ngành hàng, khách hàng, đối thủ cạnh tranh và các yếu tố bên ngoài khác (khách hàng, xu hướng ngành hàng, best practice model,...)

Bước 3. SITUATION ANALYSIS

Phân tích các tình huống gồm đánh giá các yếu tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp để xác định các vấn đề và cơ hội kinh doanh

Bước 4. SOLUTIONS

Sau khi xác định các vấn đề và cơ hội kinh doanh, đề xuất và tư vấn các giải pháp tốt nhất và phù hợp nhất với nguồn lực của doanh nghiệp

Bước 5. STRATEGIC PLANNING

Tùy vào vấn đề của doanh nghiệp, PEACH Consulting sẽ xây dựng các chiến lược phù hợp về:

- Chiến lược Xây dựng thương hiệu
- Phát triển sản phẩm mới
- Chiến lược Marketing
- Kế hoạch tài chính
- Kế hoạch thực thi

Bước 6. IMPLEMENTATION

Quản lý các Agency thực thi như Digital, Social, Performance Agency Event, Creative, Brand & Design,...



Challenge

Hoạt động với đa dạng các mô hình kinh doanh, đa ngành nghề mong muốn mở rộng mảng Công nghệ hướng đến khách hàng B2C. Định vị lại thương hiệu à các xác định rõ tập khách hàng của mình. Tái định vị thương hiệu và kế hoạch marketing cho năm 2024 - 2025 các hoạt động truyền thông phù hợp với thương hiệu.



Solution

Nghiên cứu thị trường, xác định cơ hội tăng trưởng của mảng Logistics last mile phỏng vấn hơn 200 mẫu để xác định rõ nhóm khách hàng tiềm năng của thương hiệu phát triển App mới phù hợp với chiến lược mới. Định vị rõ thương hiệu Vtruck trên thị trường so với các đối thủ.



Result

Khách hàng xác định rõ nhóm khách hàng mục tiêu và chiến lược mới Định vị rõ thương hiệu, nhận diện mới, mở rộng mới sang mảng Công nghệ Đội ngũ vận hành có kế hoạch, lộ trình phát triển thương hiệu chắc chắn qua từng năm Kế hoạch truyền thông năm 2025, chi tiết các hoạt động truyền thông.



Challenge

Xây chiến lược phát triển cửa hàng mảng bán lẻ với thương hiệu CATSA dần từng bước định hình rõ thương hiệu trong tâm trí khách hàng Với nhu cầu chuyển đổi số hệ thống ERP và E-commerce để đáp ứng kì vọng khách hàng cùng với tối ưu hoá hệ thống vận hành nội bộ.



Solution

Tư vấn chuyển đổi số hệ thống ERP và E-commerce nâng cao trải nghiệm người dùng thông qua E-commerce platform và cửa hàng. Về lại vận hành mới trong nội bộ tư vấn triển khai kho, đại lý, các nghiệp vụ Kế toán khi chuyển đổi hệ thống ERP



Result

Hệ thống E-Commerce Omnichannel đa kênh, liên kết Marketplace, Website, Mobile. Quy trình vận hành mới đồng nhất từ ERP đến E-commerce, tối đa hoá trải nghiệm người dùng. Quản lý đồng bộ nguyên vật liệu, kho, bình giá vốn bán hàng, POS tại cửa hàng CATSA nắm rõ các hoạt động trong DN, biến tới mở rộng phát triển kinh doanh trong năm 2025.



Challenge

Hoạt động 6 năm với hơn 12 cửa hàng mảng F&B với thương hiệu BÁNH MÌ 362 BÁNH MÌ 362 mong muốn định vị lại thương hiệu và xác định rõ các tập khách hàng của mình Tái định vị thương hiệu và kế hoạch marketing cho năm 2025 các hoạt động truyền thông phù hợp với thương hiệu.



Solution

Nghiên cứu thị trường, xác định cơ hội tăng trưởng của BÁNH MÌ 362. Phỏng vấn hơn 100 mẫu để xác định rõ nhóm khách hàng tiềm năng của thương hiệu Phát triển các dòng sản phẩm mới phù hợp với chiến lược mới. Định vị rõ thương hiệu BÁNH MÌ 362 trên thị trường so với các đối thủ.



Result

Khách hàng xác định rõ nhóm khách hàng mục tiêu và chiến lược mới. Định vị rõ thương hiệu, nhận diện mới, mở rộng thêm cửa hàng ở Hàn Quốc. Xây dựng kế hoạch Marketing có kế hoạch, lộ trình phát triển thương hiệu chắc chắn qua từng năm. Kế hoạch truyền thông năm 2025, chi tiết các hoạt động truyền thông.

ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

ĐỐI TÁC CÔNG NGHỆ

Bitrix
24[⌚]

CareSoft

haravan

odoo

ĐỐI TÁC MARKETING

MangoAds

Hana.ai
Chatbot for Marketing & Sales Automation

NOVAON

IMP
INBOUND MARKETING PARTNER

CONTACT US



TKSMARKETING

CREATIVE TO REACH OUT

CÔNG TY TNHH TKS MARKETING

Head Office: 34 Le Duan Street, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC

Email: Info.tksmarketing@gmail.com

Hotline: 0379 725 726

