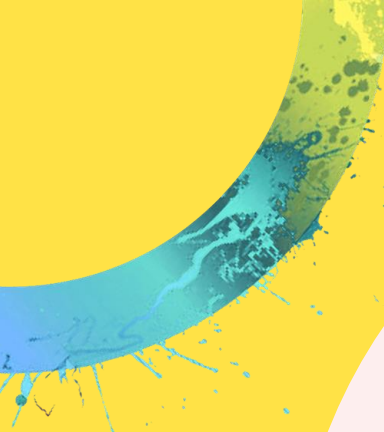




**THE
MARKETING
HOUSE
-VIETNAM-**

**Nghiên cứu
thị trường:
Những từ khóa
thiết yếu**



Nghiên cứu
thị trường
là gì ?

Bước đầu tiên để
giúp doanh
nghiệp của bạn
đi đúng hướng




Tại sao phải
Nghiên cứu
thị trường?

Kiến thức
là sức mạnh



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.





Nghiên cứu
thị trường
là gì?

Nghiên cứu tất
cả những khía
cạnh liên quan
đến doanh
nghiệp của bạn



Những khía cạnh
nào?

Khách hàng

Đối thủ cạnh tranh

Ngành kinh doanh



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.



Biết nhiều hơn về khách hàng/ đối thủ cạnh tranh/
ngành nghề kinh doanh,
sẽ giúp bạn dễ dàng điều chỉnh sản phẩm/dịch vụ
theo nhu cầu của khách hàng hơn,

Bạn sẽ khiến họ hài lòng hơn,

Họ sẽ quay trở lại doanh nghiệp của bạn nhiều hơn,
Và quảng bá sản phẩm/dịch vụ đó với bạn bè/ gia đình
của họ nhiều hơn,

Bạn sẽ đạt được lượng khách lớn hơn,

Doanh thu của bạn sẽ tăng cao hơn

Những khía cạnh nào? Khách hàng



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.



Khách hàng mục tiêu?



Dream, Think, Do.
Ước Mơ, Suy Nghĩ, Hành Động.

Nhân khẩu học

Tâm lý



DEMOGRAPHIC



PSYCHOGRAPHIC



BEHAVIORAL



GEOGRAPHIC

Hành vi

Địa lý

Địa lý	Nhân khẩu học	Tâm lý học	Hành vi
<ul style="list-style-type: none"> • Vùng miền • Ngoại ô • Nông thôn • Thành phố • Đất nước • Mật độ dân số • Khí hậu • Địa hình 	<ul style="list-style-type: none"> • Tuổi • Chủng tộc • Tôn giáo • Quy mô gia đình • Sắc tộc • Giới tính • Thu nhập • Giáo dục 	<ul style="list-style-type: none"> • Phong cách sống • Đặc điểm tính cách • Động cơ • Giá trị 	<ul style="list-style-type: none"> • Lợi ích sản phẩm • Thời lượng sử dụng • Chung thành với thương hiệu • Nhạy cảm về giá • Sản phẩm dung cuối.



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.

Khách hàng của bạn càng hài lòng,

Doanh thu của bạn càng tăng lên

Những khía cạnh nào ?

Đối thủ cạnh tranh



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.





Đối thủ cạnh tranh của bạn là ai và bạn có thể học được điều gì từ họ?



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.



Benchmarking

-

Đổi chuẩn

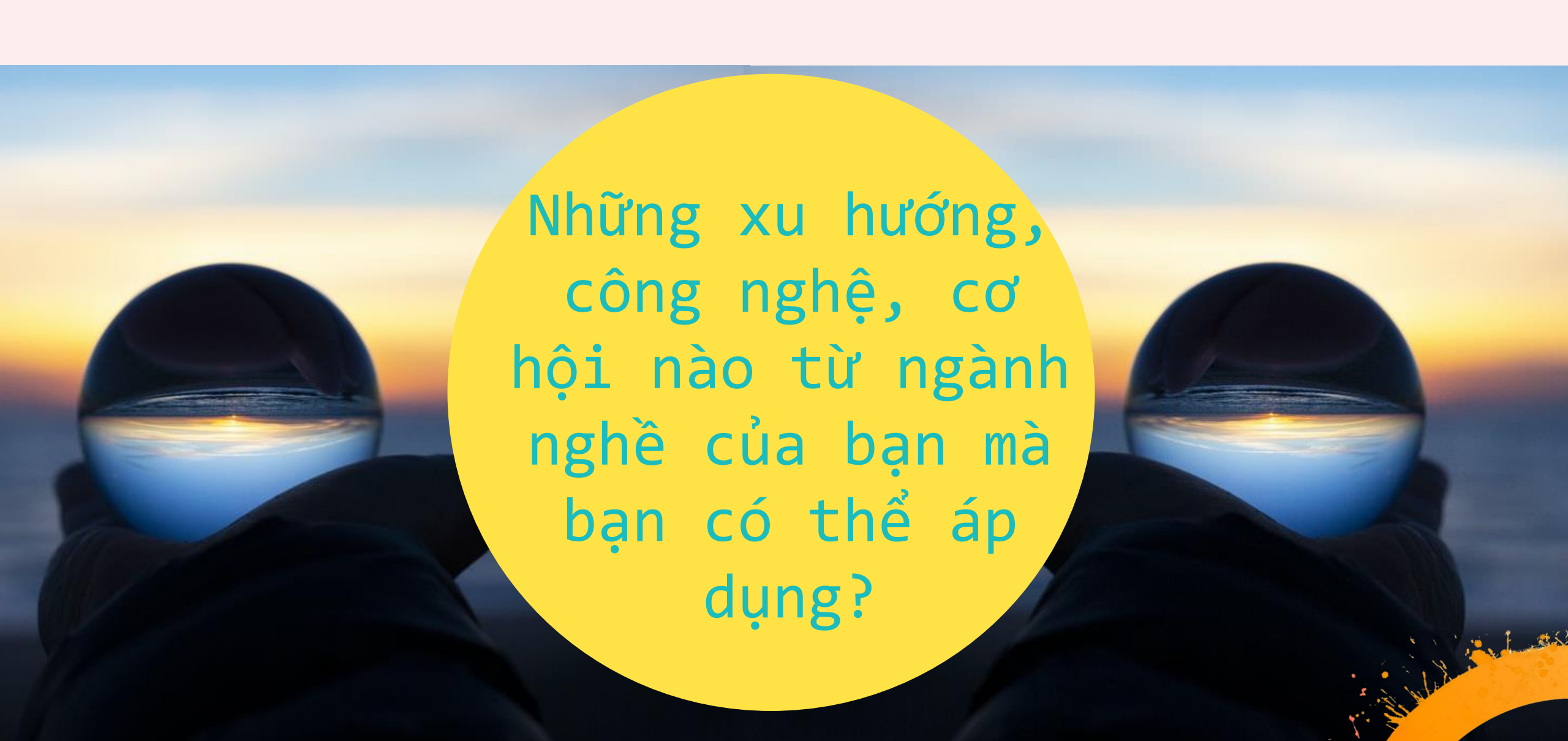
Những khía cạnh nào?

Ngành nghề kinh doanh



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.





Những xu hướng,
công nghệ, cơ
hội nào từ ngành
nghề của bạn mà
bạn có thể áp
dụng?



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.

Khác biệt hóa



Dream.Think.Do.
Ước Mơ.Suy Nghĩ.Hành Động.

 +  = **RELAXING BATH**

ROSEWATER **COCONUT MILK**

 +  = **SKIN MOISTURIZER**

HONEY **OLIVE OIL**

 +  = **ANTI REDNESS FACIAL**

EGG YOLK **LEMON JUICE**

 +  = **BODY SCRUB**

BROWN SUGAR **HONEY**



Bạn nên tự đặt những câu hỏi và tìm những thông tin nào về khách hàng, đối thủ cạnh tranh và ngành nghề kinh doanh, để **cải thiện doanh nghiệp và tăng doanh thu?**

- Doanh nghiệp của mình đã thu hút đúng đối tượng khách hàng chưa?
- Giá của sản phẩm đã hợp lý chưa?
- Sản phẩm của mình có khác biệt so với sản phẩm của đối thủ cạnh tranh hay không?
- Những doanh nghiệp tương tự trong khu vực là ai và họ có gì ?
- Tại sao khách hàng lại đến với mình mà không đến với đối thủ cạnh tranh của mình?
- Những khách hàng trung thành nhất của bạn nghĩ gì về sản phẩm?
- Đối thủ cạnh tranh giỏi về khoản gì và làm thế nào để mình áp dụng điều đó cho doanh nghiệp của mình?
- Đây là những xu hướng mới trong ngành kinh doanh mà mình có thể áp dụng cho doanh nghiệp của mình?





**THE
MARKETING
HOUSE
-VIETNAM-**

DREAM. THINK. DO.

www.marketinghouse.vn

Facebook, Instagram, YouTube:
[@marketinghousevietnam](https://www.facebook.com/marketinghousevietnam)