**BÀI TẬP VẬN DỤNG BUỔI 5**

**Môn học: Nhập môn Digital Marketing**

**Giảng viên: Lê Thị Lan Hương**

**Bài Tập: Khám Phá và Thực Hành Sử Dụng Công Cụ Marketing Tự Động**

**Mục tiêu:**
Giúp sinh viên làm quen với một công cụ marketing tự động cơ bản và hiểu cách nó hỗ trợ quá trình tiếp thị.

**Nội dung:**

1. **Tìm Hiểu Công Cụ Marketing Tự Động:**
	* Chọn một công cụ marketing tự động phổ biến như Mailchimp, HubSpot, hoặc ActiveCampaign.
	* Tìm hiểu về các tính năng cơ bản của công cụ này, bao gồm tạo chiến dịch email, quản lý danh sách liên hệ, và tự động hóa quy trình tiếp thị.
2. **Tạo Tài Khoản:**
	* Đăng ký tài khoản miễn phí trên công cụ marketing tự động mà bạn đã chọn.
	* Khám phá giao diện người dùng và các tính năng chính.
3. **Thiết Lập Chiến Dịch Email Marketing Đơn Giản:**
	* Tạo một danh sách liên hệ (có thể tự giả lập danh sách với ít nhất 5 liên hệ).
	* Soạn thảo một email giới thiệu ngắn gọn về một sản phẩm hoặc dịch vụ (có thể giả lập nếu không có sản phẩm cụ thể).
	* Thiết lập một chiến dịch email tự động gửi đến danh sách liên hệ đã tạo.
4. **Tự Động Hóa Quy Trình:**
	* Tạo một chuỗi email tự động (tối thiểu 2 email) gửi theo lịch trình cụ thể, ví dụ như một email chào mừng và một email theo dõi sau 2 ngày.
	* Thực hành sử dụng các tính năng như phân khúc khách hàng hoặc A/B testing (nếu có sẵn trong phiên bản miễn phí).
5. **Ghi Chép Kết Quả:**
	* Sau khi gửi email, theo dõi và ghi lại các chỉ số cơ bản như tỷ lệ mở email, tỷ lệ nhấp chuột, và tỷ lệ phản hồi (nếu có).
	* Đưa ra nhận xét về trải nghiệm sử dụng công cụ và suy nghĩ về cách công cụ này có thể hỗ trợ hiệu quả trong chiến lược marketing thực tế.

**Yêu Cầu:**

* Báo cáo ngắn gọn về các bước thực hiện, kết quả đạt được, và những khó khăn gặp phải trong quá trình thực hiện bài tập.

**Lợi Ích:**

Bài tập này giúp sinh viên hiểu rõ hơn về cách sử dụng công cụ marketing tự động, từ khâu thiết lập chiến dịch đến theo dõi kết quả, đồng thời rèn luyện kỹ năng quản lý và tối ưu hóa các hoạt động tiếp thị.