



# ANALYSIS & CONSULTING BUSINESS

TIẾP THỊ GIỮA HIỆN TẠI VÀ  
TƯƠNG LAI

# TIẾP THỊ GIỮA HIỆN TẠI VÀ TƯƠNG LẠI

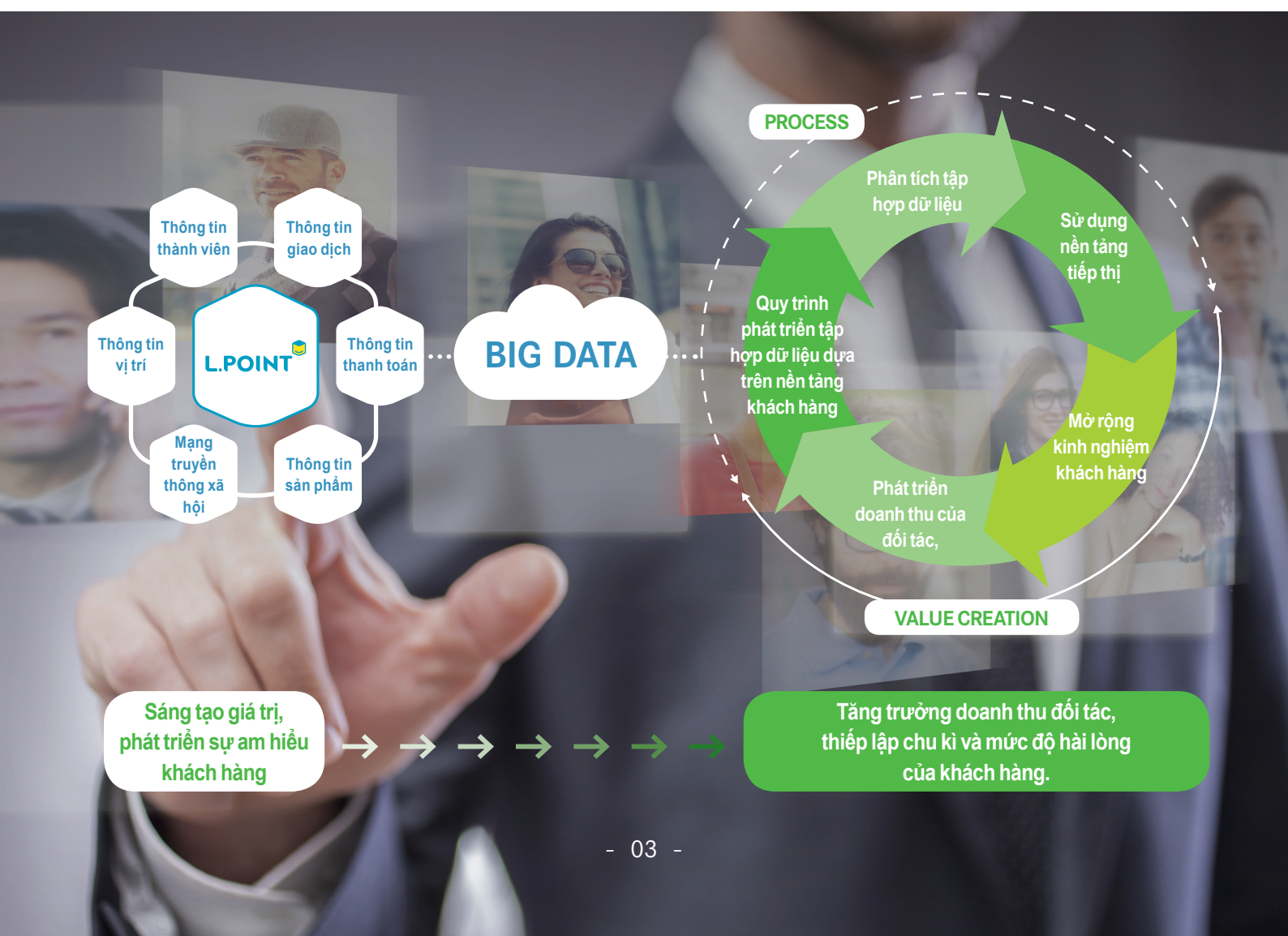


## MỤC ĐÍCH CỦA KINH DOANH PHÂN TÍCH CHUYÊN NGHIỆP

**L.POINT Đang phát triển năng lực cạnh tranh tài sản dữ liệu dựa trên phương pháp sử dụng mạng truyền thông xã hội, thông tin về sản phẩm, thông tin vị trí, thông tin giao dịch của khách hàng.**

L.POINT phân tích tập hợp dữ liệu lớn để rút ra sự am hiểu khách hàng, từ nền tảng nghiên cứu để dự đoán xu hướng của khách hàng. Thông qua đó, L.POINT có thể cung cấp sự hỗ trợ phù hợp để đối tác có thể sử dụng vào nền tảng tiếp thị. Vì vậy, L.POINT vừa cung cấp sự hỗ trợ phù hợp để đối tác có thể ứng dụng vào nền tảng tiếp thị của mình mà còn mang lại kết quả là xây dựng hệ thống có tính chu kỳ làm gia tăng sự hài lòng của khách hàng.

Việc mang đến ưu đãi phong phú nhất thông qua kênh tối ưu nhất vào thời điểm phù hợp nhất đến các khách hàng hạt nhân của đối tác vừa chính là năng lực khác biệt vừa là mục tiêu tiếp thị của L.POINT.



# NĂNG LỰC KINH DOANH PHÂN TÍCH CHUYÊN NGHIỆP

Dịch vụ tư vấn  
và tiếp thị

**One-Stop Service**  
Phân tích chuyên nghiệp + tư vấn + thành lập  
nhóm chuyên trách tiếp thị: dịch vụ tại chỗ

## Hỗ trợ hoạt động tiếp thị

Phân tích tỷ suất lợi nhuận đầu tư cho tiếp thị và khuyến mãi, phân tích sản phẩm mua trong tương quan với giỏ hàng, tiếp cận khách hàng hạt nhân tiềm năng, xây dựng mô hình giới thiệu sản phẩm riêng theo cá nhân.



## Phân tích vấn đề tiếp thị

Rút ra nhóm mục tiêu theo vòng đời, dự đoán sự kiện theo vòng đời

### Ví dụ



## Hỗ trợ hoạt động tiếp thị

Phân tích tỷ suất lợi nhuận đầu tư cho tiếp thị và khuyến mãi, phân tích sản phẩm mua trong tương quan với giỏ hàng, tiếp cận khách hàng hạt nhân tiềm năng, xây dựng mô hình giới thiệu sản phẩm riêng theo cá nhân.

01

### Xây dựng hệ thống hỗ trợ chuyên trách

Đội ngũ nhân lực hỗ trợ chuyên trách được hình thành từ tiếp thị, nhà tư vấn và nhà phân tích chuyên nghiệp tập hợp dữ liệu, hỗ trợ quy trình tối ưu cho đối tác từ phân tích cho đến rút ra nguyên nhân và đề xuất phương án giải quyết. Hệ thống hỗ trợ này sẽ tìm hiểu kỹ các vấn đề chủ yếu của đối tác, chia sẻ phương pháp và kỹ thuật phân tích, hỗ trợ tích cực các hoạt động khuyến mãi của đối tác, thu thập chiến lược để giải quyết vấn đề. Kênh tiếp thị được phát triển mới được chia sẻ với đối tác, làm đa dạng nền tảng tiếp thị.

02

### Hội nghị tiếp thị tập hợp dữ liệu

Định kỳ tổ chức hội nghị tiếp thị tập hợp dữ liệu nhằm chia sẻ thành tích và kế hoạch tiếp thị theo giai đoạn với sự tham gia của đội ngũ nhân lực phân tích và tiếp thị theo từng công ty và Hội đồng cố vấn được tập hợp từ nhân lực chuyên nghiệp của L.POINT. Phát biểu và phân tích xu hướng chính nổi bật hiện nay, chia sẻ trường hợp xuất sắc về tập hợp dữ liệu vv..chúng tôi đang mang lại thành quả cao nhất xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững và hữu cơ giữa Đối tác và L.POINT.

03

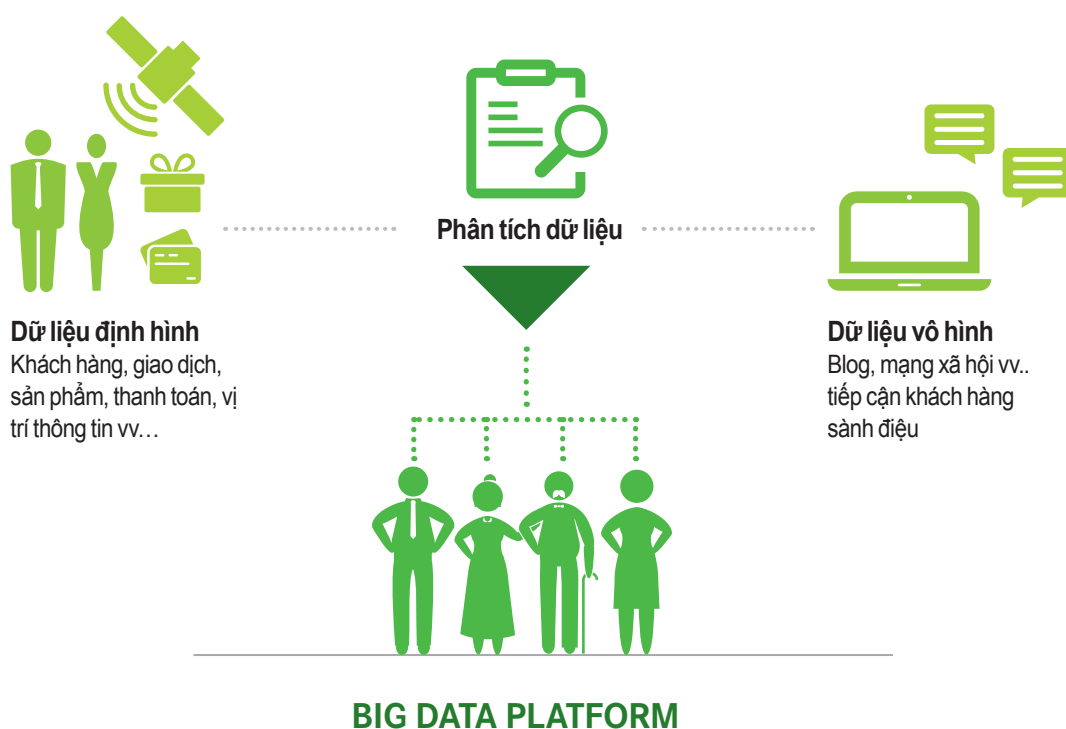
### Hỗ trợ phân tích phù hợp

Chúng tôi hỗ trợ phân tích phù hợp với phương hướng và mục tiêu đã đặt ra của Đối tác. Từ quá trình phân tích hình thức mua hàng theo từng hạng hội viên, tìm kiếm khách hàng tiềm năng, thu thập phương án mở rộng khách hàng, chúng tôi đề xuất phương pháp tiếp thị tối ưu nhất đến cho đối tác, nâng cao sự am hiểu chuyên nghiệp của đối tác về khách hàng.

## NĂNG LỰC PHÂN TÍCH CHUYÊN NGHIỆP

### Nền tảng tập hợp cơ sở dữ liệu

Thông qua kỹ thuật Hadoop xử lý phân tán tập hợp dữ liệu lớn có khả năng xử lý dữ liệu một cách hiệu quả. Không chỉ có thể phân tích và xử lý dữ liệu có tính định hình như thông tin về khách hàng, giao dịch, sản phẩm, thanh toán, vị trí mà đến các dữ liệu vô hình như Blog, mạng xã hội (SNS), và đồng thời có thể rút ra sự đa dạng của tập hợp dữ liệu.



### Hệ thống thông tin Quản lý quan hệ khách hàng theo địa lý (G – CRM)

Ghép dữ liệu thông tin về không gian như khu vực hành chính, tên đường trên bản đồ với thống kê dân số, bất động sản, mức thu nhập, cộng đồng cư trú kết hợp với thông tin nội bộ của L.POINT có thể rút ra được sức mua thực chất của hội viên.

Từ đó các Đối tác định nghĩa lại sức mua theo từng địa bàn, thu thập chiến lược hợp lý, triển khai các chiến lược tiếp thị phù hợp với đặc thù của từng nhóm khách hàng.



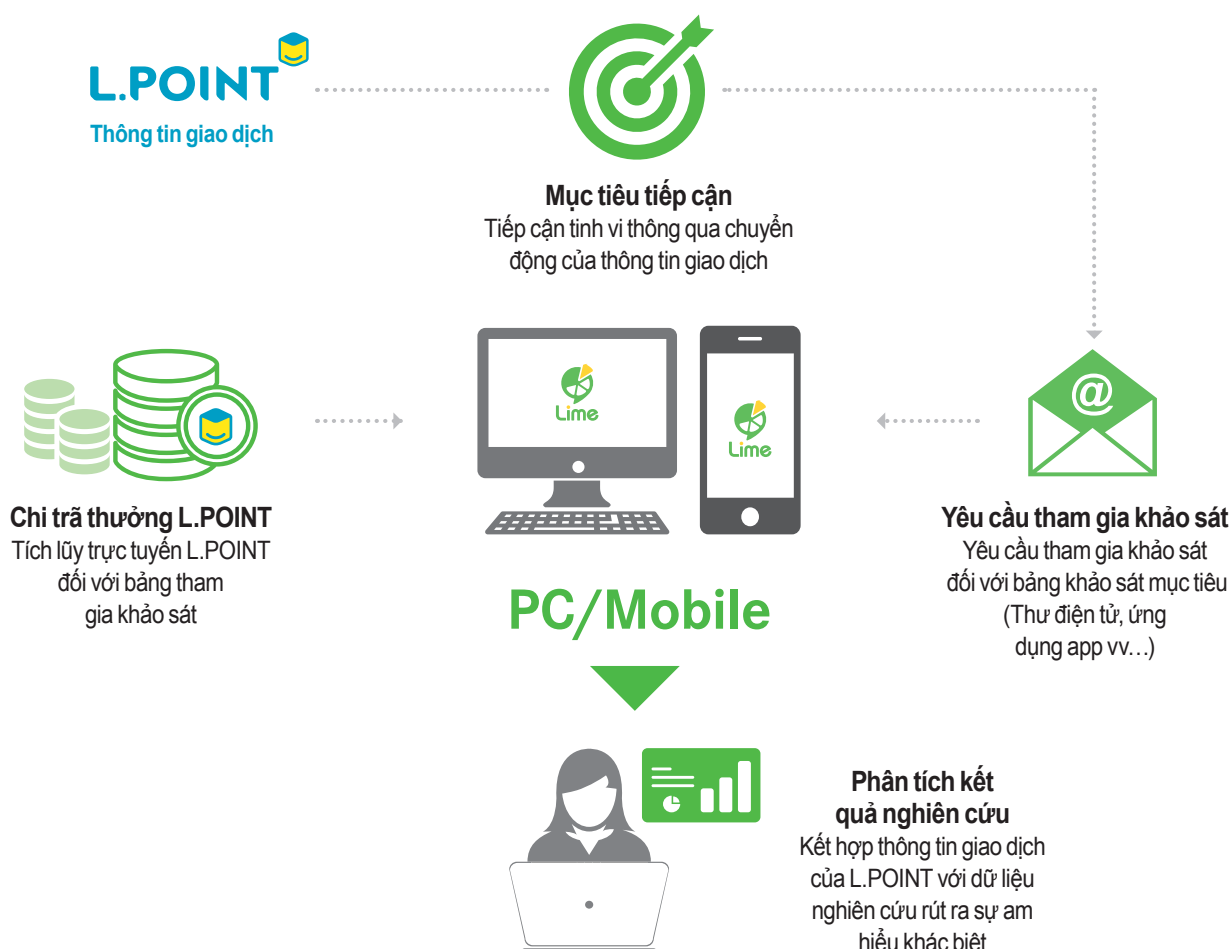
## NĂNG LỰC PHÂN TÍCH CHUYÊN NGHIỆP

### Nền tảng nghiên cứu

### Dịch vụ nghiên cứu Lime

**Xây dựng bảng nghiên cứu quan niệm đa dạng của người tiêu dùng, từ đó nâng cao tính hữu dụng thiết thực của dữ liệu bằng phương thức am hiểu sâu sắc hành động mua hàng của người tiêu dùng.**

L.POINT tìm hiểu hình thức và khuynh hướng quá trình quyết định mua hàng của khách hàng, phát triển thành hồ sơ khách hàng, đồng thời khảo sát xu hướng của từng ngành nghề. Thông qua đó L.POINT cho ra ý tưởng phát triển sản phẩm mới của đối tác, hỗ trợ kiểm tra hiệu quả tiếp thị nhằm tối đa hóa doanh thu của đối tác. L.POINT độc lập thiết lập nền tảng nghiên cứu và cùng với đối tác dẫn đầu thị trường thông qua phân tích kết hợp với đa dạng tập hợp dữ liệu lớn.

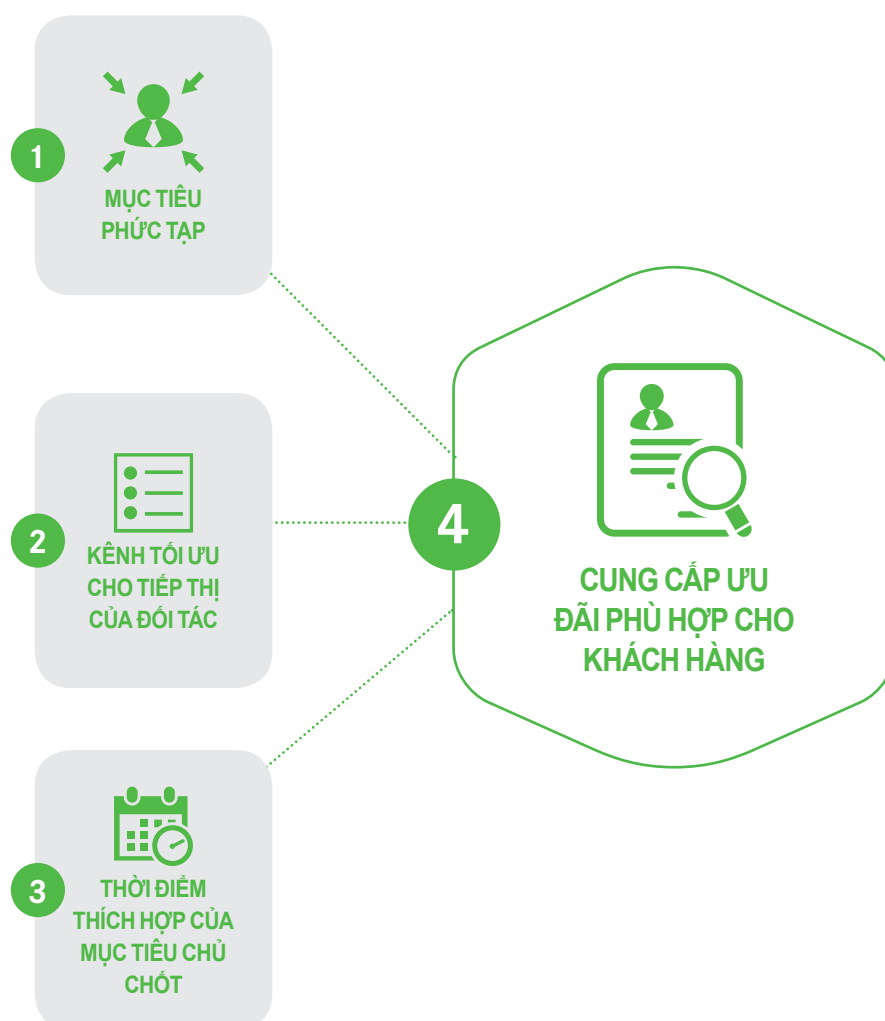


## HIỆU QUẢ KINH DOANH PHÂN TÍCH CHUYÊN NGHIỆP L.POINT

Dữ liệu thu thập từ khách hàng của đối tác của L.POINT kết hợp với năng lực phân tích của L.POINT có thể mang lại sự hiệp lực lớn hơn.

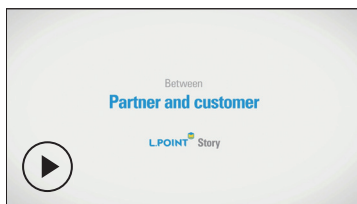
Việc L.POINT phân tích từ thông tin mua hàng và thông tin cơ bản của khách hàng, thông tin mua sản phẩm của khách hàng, trong thời đại tập hợp dữ liệu L.POINT phân tích tỷ mỉ hình thức tiêu thụ của khách hàng từ giai đoạn phát triển sản phẩm để mang đến những ưu đãi cao nhất cho khách hàng mục tiêu ở giai đoạn triển khai sản phẩm.

Việc mang lại ưu đãi có ý nghĩa nhất thông qua kênh tối ưu nhất vào thời điểm phù hợp nhất đối với khách hàng của đối tác chính là năng lực nòng cốt cao nhất mà đồng thời là mục tiêu của L.POINT



## VIDEO

### Câu chuyện về L.POINT



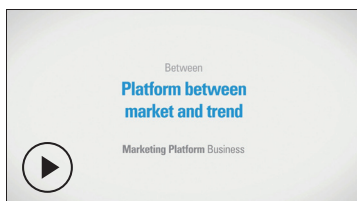
### Công việc tiếp thị khách hàng trung thành



### Công việc phân tích chuyên môn



### Công việc tiếp thị nền tảng



### Công việc thẻ thành viên toàn cầu



### Nội dung chủ yếu của L.POINT



## PHẦN GIỚI THIỆU

### CÂU CHUYỆN VỀ L.POINT



### CÔNG VIỆC TIẾP THỊ KHÁCH HÀNG TRUNG THÀNH



### CÔNG VIỆC PHÂN TÍCH CHUYÊN MÔN



### CÔNG VIỆC TIẾP THỊ NỀN TẢNG



### CÔNG VIỆC THẺ THÀNH VIÊN TOÀN CẦU



Bây giờ là giây phút  
gặp gỡ L.POINT  
xin hãy scan mã số QR



AIA Tower, 16 Tongil-ro 2gil, Jung-Gu, Seoul 04511 Korea

[www.lpoint.com](http://www.lpoint.com)