

Mặc dù đã tiến hành phân tích thị trường hai lần trong năm, xác định được thị trường mục tiêu tuy nhiên công ty TNHH quà tặng cao cấp HT&Emotion chưa đưa ra được kế hoạch phát triển Marketing online phù hợp với thực trạng công ty mình.

Doanh nghiệp có khả năng về tài chính, nhân lực và đầy đủ cơ sở vật chất để có thể thực hiện các kế hoạch phát triển Marketing online. Nhưng doanh nghiệp lại không thực hiện các hình thức Marketing online qua website của công ty hay thực hiện email marketing mặc dù biết các công cụ này khá là hiệu quả.

Trong cuối năm 2017 vừa rồi, công ty vừa cho ra mắt sản phẩm mới “Cốc trà đen xẻ rãnh”. Sản phẩm này có giá thành không quá cao, rất mới lạ và tiện dụng, tuy nhiên công ty lại không thực hiện các chiến lược Marketing online cho sản phẩm này. Điều này thật là đáng tiếc, do đó công ty cần xem xét lại các yếu tố, biết kết hợp giữa các điểm mạnh cùng với các sản phẩm mình đang có để đẩy mạnh marketing online.

Công ty TNHH quà tặng cao cấp HT&Emotion là công ty cung cấp quà tặng doanh nghiệp, khách hàng của công ty rất đa dạng. Tuy nhiên có thể chia ra làm 2 loại chính:

Nhóm khách hàng cá nhân:

Đây là nhóm khách hàng mua các sản phẩm của HT&Emotion thông qua các Showroom, đại lý bán lẻ của công ty. Các nhóm khách hàng này sẽ tới trực tiếp tận nơi phân phối, lựa chọn các sản phẩm mà công ty trưng bày và giao dịch trực tiếp.

Còn với những khách hàng muốn mua với số lượng lớn hơn, in hình theo yêu cầu có thể liên hệ với công ty qua trang fanpage Facebook hoặc khách hàng để lại thông tin Bộ phận thiết kế sẽ trực tiếp liên hệ để phác thảo về ý tưởng, mẫu mã sản phẩm khách có nhu cầu.

Thường nhóm khách hàng này đến và mua sử dụng các sản phẩm của HT&Emotion thông qua giới thiệu của những khách hàng quen, đã sử dụng và tin tưởng các sản phẩm của công ty. Một số khách hàng đến địa điểm bán lẻ, đại lý,

showroom của công ty mang tính tự phát, thông qua các công cụ tìm kiếm hoặc website của công ty. Nhóm khách hàng này chủ yếu tập trung ở thành phố Hà Nội.

Theo phòng Tài chính Kế toán, nhóm khách hàng này chỉ đem lại phần lợi nhuận nhỏ vì đơn hàng nhỏ lẻ, số lượng ít. Ngoài ra công ty cũng có ít các chương trình Marketing online để thu hút nhóm khách hàng này. Vì vậy công ty cần chú trọng phát triển Marketing online để thu hút nhóm khách hàng này đến với công ty nhiều hơn nữa.

Nhóm khách hàng doanh nghiệp:

Đây là nhóm khách hàng mang lại nhiều lợi nhuận cho công ty nhất. Nhóm khách hàng này thường là những công ty, doanh nghiệp, các nhà hàng có nhu cầu kí hợp đồng với số lượng sản phẩm lớn.

Thường thì nhóm khách hàng này sẽ chủ động tìm tới HT&Emotion hoặc Phòng Kinh doanh của công ty sẽ tìm ra khách hàng có nhu cầu và trực tiếp gặp, giới thiệu sản phẩm của công ty với khách hàng và nhận kí kết hợp đồng khi khách hàng đồng ý.

Với các khách hàng là công ty lớn, nổi tiếng hoặc các doanh nghiệp nhà nước, công ty TNHH quà tặng cao cấp HT&Emotion cần tận dụng đưa ra các hình ảnh, banner để quảng cáo hình ảnh công ty. Như vậy sẽ dễ tạo được hình ảnh và thương hiệu thu hút các khách hàng mới chủ động tìm đến công ty nhiều hơn.