



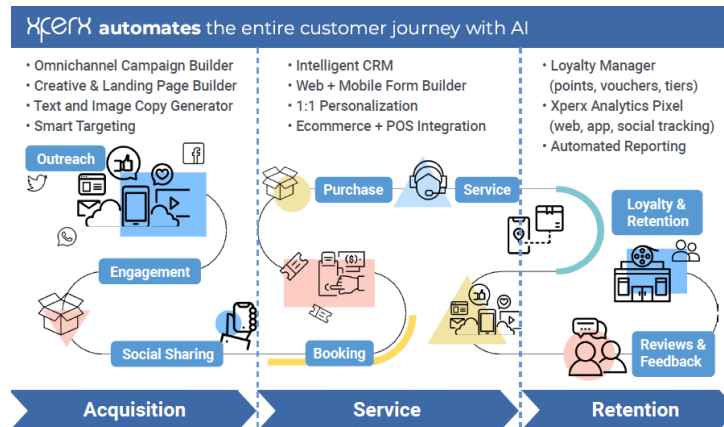
Claude Spiese
Cố vấn cấp cao
Grant Thornton Việt Nam



Tom O'Connor
Giám đốc điều hành
XperX AI

CÁC XU HƯỚNG PHÂN TÍCH DỮ LIỆU VÀ ỨNG DỤNG AI VÀO MARKETING NGÀY NAY

VIR phỏng vấn Claude Spiese, Cố vấn cấp cao Dịch vụ Tư vấn Kỹ thuật số tại Grant Thornton Việt Nam, cùng với Tom O'Connor, Giám đốc điều hành của XperX AI, để thảo luận về các xu hướng Phân tích dữ liệu và ứng dụng của AI (trí tuệ nhân tạo) vào marketing (quảng cáo tiếp thị) trong thời đại kỹ thuật số ngày nay.



Chuyển đổi kỹ thuật số đang thúc đẩy nhiều đổi mới trong nền kinh tế toàn cầu. Vậy, đâu là những lĩnh vực trọng tâm mà các doanh nghiệp Việt Nam đang mong chờ sự chuyển đổi nhất?

Claude Spiese: Tại bộ phận Tư vấn Kỹ thuật số Grant Thornton, chúng tôi nhận thấy rất nhiều doanh nghiệp quan tâm đến việc chuyển đổi số cho lĩnh vực bán hàng và marketing, nhưng không biết bắt đầu từ đâu.

Tom O'Connor: Marketing dựa trên dữ liệu và AI là những gì chúng tôi làm tại XperX AI để hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn mở rộng quy mô kinh doanh, tự động hóa các chiến dịch marketing và truyền thông xã hội. Bên cạnh đó, tôi luôn sẵn sàng thảo luận về những cách thiết thực để bắt đầu sử dụng những công nghệ có hiệu quả chi phí cao này.

Ông Claude, ông có chia sẻ gì với khách hàng của Grant Thornton về việc áp dụng phân tích dữ liệu và AI vào xu hướng bán hàng và marketing trong môi trường kinh doanh ngày nay của thị trường Việt Nam?

Claude Spiese: Như đã biết, bộ phận Tư vấn Kỹ thuật số Grant Thornton luôn hướng đến các ứng dụng thực tiễn, vì vậy bên cạnh việc giải thích về tiềm năng to lớn của các công nghệ dữ liệu và AI, chúng tôi cũng tập trung vào những gì các công ty ở Việt Nam có thể thực hiện, ngay bây giờ, để thúc đẩy doanh số và cắt giảm chi phí kinh doanh bằng cách ứng dụng các công nghệ này.

Tom O'Connor: Tôi đồng ý với ông Claude, các công ty muốn tăng doanh số bán hàng và ngay lập tức tiết kiệm chi phí Marketing nên tìm một đối tác cung cấp các công cụ SaaS (phần mềm dạng dịch vụ) tự động hóa, phân tích và hỗ trợ AI. Bên cạnh lợi ích có thêm nhiều thông tin chuyên sâu về thói quen mua sắm của khách hàng hiện tại, những công nghệ này còn khai thác hiệu quả toàn bộ hệ sinh thái khách hàng mới và áp dụng những hiểu biết đó vào việc bán hàng và truyền thông tiếp thị thông qua các kênh kỹ thuật số nơi khách hàng dễ dàng tìm thấy và tiếp nhận các ưu đãi. Tất cả các chức năng này hiện có thể được quản lý dễ dàng trên một nền tảng tập trung mà không cần đội ngũ Marketing, Bán hàng và Dịch vụ khách hàng của bạn phải hiểu biết về phát triển phần mềm.

Vậy theo góc nhìn của Doanh nghiệp, điều này có ý nghĩa như thế nào?

Tom O'Connor: Các doanh nghiệp sử dụng các giải pháp này để số hoá việc quản lý tất cả các khía cạnh của cơ sở dữ liệu khách hàng và tiếp thị quảng cáo trên cùng một nền tảng. Các lợi ích bao gồm: quản lý tất cả các phương tiện truyền thông xã hội và các kênh Marketing tiếp cận khách hàng; tạo và triển khai các chiến dịch Marketing quy mô lớn bằng cách sử dụng bộ công cụ thiết kế tự động, với thao tác đơn giản “kéo và thả” của các trang web, quảng cáo pop-ups (cửa sổ bật), v.v.; tự động hóa và quản lý quy trình làm việc, đầu mỗi bán hàng và quản lý khách hàng để đạt được hiệu quả hoạt động; và; thu thập thông tin phân tích

chuyên sâu về dữ liệu khách hàng và dữ liệu giao dịch để theo dõi phân tích marketing 360 độ về khách hàng tiềm năng hoặc khách truy cập vào trang web hoặc nhấp vào quảng cáo của họ.

Claude Spiese: Đối với khách hàng của chúng tôi, chi phí sử dụng là một trong những mối lo ngại lớn. Chính vì vậy, chúng tôi cũng muốn giải thích rằng Marketing dựa trên Dữ liệu và AI không phải chỉ dành cho các doanh nghiệp lớn. Doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam cũng có thể tiếp cận và trải nghiệm các giải pháp này, bắt đầu từ quy mô nhỏ sau đó tăng cường sử dụng khi đã nhận được hiệu quả tích cực.

Tom O'Connor: Doanh nghiệp vừa và nhỏ nên từ bắt đầu với các gói có mức giá hàng tháng thấp, và khoản đầu tư này sẽ tăng dần khi doanh thu và cơ sở khách hàng của họ tăng trưởng. Nền tảng này đòi hỏi thời gian và nỗ lực tối thiểu để triển khai. Đối với những doanh nghiệp không muốn chi đồng lượng lý các công cụ này, nhà cung cấp nền tảng nên có các dịch vụ hỗ trợ quản lý tùy chỉnh phù hợp với nhu cầu của từng doanh nghiệp. Ví dụ: tại XperX, về cơ bản chúng tôi sẽ đảm bảo ROI (tỷ lệ lợi nhuận thu được so với chi phí đầu tư) của nền tảng này là dương.

Liên hệ ông **Claude Spiese**, Cố vấn cấp cao Dịch vụ Tư vấn Kỹ thuật số tại Grant Thornton Việt Nam qua claudio.spiese@vn.gt.com. Để biết thêm thông tin về Dịch vụ Tư vấn Kỹ thuật số của Grant Thornton Việt Nam, vui lòng truy cập www.grantthornton.com.vn/services/Digital-Advisory/

Liên hệ ông **Tom O'Connor**, Giám đốc điều hành XperX AI qua thomas@xperx.ai. Để biết thêm thông tin về XperX AI, vui lòng truy cập www.xperx.ai.