

Số: /KH-KTHT

Tu Mơ Rông, ngày tháng năm 2025

KẾ HOẠCH

Mở lớp đào tạo xây dựng kênh và làm content phát triển thương mại điện tử thông qua các nền tảng mạng xã hội và kênh thương mại điện tử

Thực hiện Thông báo số 233/TB-UBND, ngày 31/12/2024 của UBND huyện Tu Mơ Rông về việc thông báo kết luận của đồng chí Võ Trung Mạnh - Phó Bí thư Huyện ủy - Chủ tịch UBND huyện tại buổi họp rút kinh nghiệm trong Tổ chức các hoạt động hưởng ứng Tuần Lễ Văn hóa - Du lịch lần thứ V và Liên hoan công chiêng, xoang các dân tộc thiểu số tỉnh Kon Tum lần thứ II, năm 2024 tại huyện Tu Mơ Rông.

Phòng Kinh tế và Hạ tầng huyện xây dựng Kế hoạch mở lớp đào tạo xây dựng kênh và làm content phát triển thương mại điện tử thông qua các nền tảng mạng xã hội và kênh thương mại điện tử, cụ thể như sau:

1. Mục tiêu

- Trang bị kỹ năng xây dựng kênh và tạo nội dung cho người dân, đặc biệt là bà con dân tộc Xơ Đăng tại Tu Mơ Rông.
- Quảng bá sản phẩm đặc trưng, dược liệu, và các sản phẩm OCOP của huyện thông qua nền tảng số.
- Kết hợp phát triển kinh tế và quảng bá nét đẹp văn hóa, thiên nhiên địa phương.

2. Đối tượng tham gia

- Người dân, hộ kinh doanh cá thể, hợp tác xã, và các doanh nghiệp nhỏ tại địa phương.
- Ưu tiên bà con dân tộc Xơ Đăng, thanh niên, phụ nữ và các hộ gia đình sản xuất sản phẩm đặc trưng.

3. Thời gian và địa điểm

- Thời gian: 04 đợt (mỗi đợt 02 ngày, dự kiến từ 8h - 16h mỗi ngày):
 - + Đợt 1: (Ngày cụ thể theo kế hoạch).
 - + Đợt 2: Sau đợt 1 khoảng 2 tuần.
 - + Đợt 3: Sau đợt 2 khoảng 2 tuần.
 - + Đợt 4: Sau đợt 3 khoảng 2 tuần.
- Địa điểm: Hội trường chung huyện Tu Mơ Rông.

4. Nội dung đào tạo

* Đợt 1: Kiến thức cơ bản về thương mại điện tử và mạng xã hội

Ngày 1:

- Giới thiệu tổng quan về thương mại điện tử và mạng xã hội.

- Các nền tảng phổ biến: TikTok, Facebook, YouTube, Tiki, Lazada, Sendo.
- Cách lập tài khoản và tối ưu hóa hồ sơ bán hàng.

Ngày 2:

- Hướng dẫn cách đăng sản phẩm trên sàn thương mại điện tử.
- Kỹ năng chụp ảnh và viết mô tả sản phẩm.
- Phân tích khách hàng tiềm năng và chiến lược tiếp cận.

*** *Đợt 2: Sáng tạo nội dung (Content Marketing)***

Ngày 1:

- Cách lên ý tưởng nội dung thu hút khách hàng.
- Kỹ năng quay video, chỉnh sửa video trên điện thoại di động.
- Sử dụng âm nhạc và hiệu ứng phù hợp trên TikTok.

Ngày 2:

- Thực hành quay và dựng video quảng bá sản phẩm.
- Viết bài quảng cáo chuyên nghiệp trên Facebook và Zalo.
- Cách đo lường hiệu quả nội dung thông qua các công cụ phân tích.

*** *Đợt 3: Chiến lược kinh doanh và quảng cáo trên mạng xã hội***

Ngày 1:

- Hướng dẫn chạy quảng cáo Facebook và TikTok với ngân sách nhỏ.
- Phương pháp tối ưu chi phí quảng cáo.
- Xây dựng chiến lược giá cả và chương trình khuyến mãi.

Ngày 2:

- Hướng dẫn livestream bán hàng hiệu quả.
- Tăng tương tác với khách hàng qua tin nhắn và bình luận.
- Quản lý đơn hàng và vận chuyển qua các nền tảng.

*** *Đợt 4: Thực hành và hỗ trợ xây dựng kênh thực tế***

Ngày 1:

- Từng hộ kinh doanh/nhóm thực hành xây dựng kênh trên TikTok, Facebook, hoặc các sàn TMĐT.
- Tư vấn và chỉnh sửa nội dung thực tế.

Ngày 2:

- Đánh giá và góp ý cho từng kênh.
- Kế hoạch duy trì và phát triển kênh lâu dài.
- Thành lập nhóm hỗ trợ và trao đổi sau tập huấn.

5. Phương pháp tổ chức

5.1. Phương pháp giảng dạy kết hợp (Blended Learning)

- Lý thuyết kết hợp thực hành:

- + Học viên được cung cấp kiến thức lý thuyết cơ bản vào buổi sáng và thực hành trực tiếp vào buổi chiều.

- + Tăng cường tính ứng dụng thực tế bằng cách triển khai nội dung học ngay tại lớp.

- Học trực tiếp kết hợp trực tuyến:

- + Với các nội dung có thể triển khai từ xa, tổ chức buổi giảng dạy trực tuyến thông qua Zoom, Microsoft Teams hoặc Google Meet.

- + Hỗ trợ những người không thể tham gia trực tiếp.

5.2. Phương pháp "Cầm tay chỉ việc"

- Các giảng viên/chuyên gia trực tiếp hướng dẫn từng học viên trong suốt quá trình thực hành.

- Từng hộ kinh doanh/nhóm học viên sẽ được hỗ trợ xây dựng kênh mạng xã hội hoặc gian hàng thương mại điện tử ngay tại lớp.

- Học viên có thể đặt câu hỏi và được giải đáp ngay tại chỗ.

5.3. Phương pháp tương tác nhóm

- Học viên được chia thành các nhóm nhỏ (theo sản phẩm kinh doanh hoặc sở thích).

- Các nhóm thực hiện bài tập nhóm như:

- + Xây dựng ý tưởng nội dung quảng bá sản phẩm.

- + Thực hiện một video hoặc bài viết quảng cáo mẫu.

- Tăng cường khả năng trao đổi và học hỏi lẫn nhau giữa các thành viên.

5.4. Phương pháp thực hành gắn liền với sản phẩm địa phương

- Khuyến khích học viên sử dụng sản phẩm đặc trưng của địa phương (như được liệu, OCOOP) làm nội dung chính trong quá trình thực hành.

- Tích hợp văn hóa, thiên nhiên, và con người địa phương để tạo sự khác biệt cho nội dung sáng tạo.

5.5. Phương pháp đánh giá và phản hồi

- Sau mỗi ngày đào tạo, tổ chức phần đánh giá nhanh:

- + Học viên thực hiện một bài thực hành nhỏ (quay video, viết nội dung).

- + Giảng viên/chuyên gia nhận xét, góp ý và chỉnh sửa.

- Kết thúc mỗi đợt đào tạo:

- + Học viên trình bày sản phẩm hoàn thiện của mình.

- + Ban tổ chức đánh giá và lựa chọn các sản phẩm xuất sắc để khuyến khích tinh thần học tập.

6. Phương pháp hỗ trợ dài hạn

- Sau khi hoàn thành khóa học, các học viên sẽ được:

- + Tham gia vào nhóm hỗ trợ trực tuyến trên Zalo/Facebook.

- + Được giảng viên và chuyên gia theo dõi, hỗ trợ giải quyết các khó khăn trong quá trình vận hành kênh.

- Định kỳ tổ chức các buổi hướng dẫn nâng cao để giúp học viên cải thiện kỹ năng..

6. Đội ngũ giảng viên

- Chuyên gia thương mại điện tử.
- TikToker, YouTuber có kinh nghiệm.
- Đại diện từ các nền tảng thương mại điện tử lớn.

7. Kinh phí tổ chức: Khoảng 165 triệu đồng.

- Nguồn kinh phí:
 - + Ngân sách huyện.
 - + Đối tác tài trợ từ doanh nghiệp, nền tảng TMĐT.
- Chi phí dự kiến:
 - + Chi phí thuê giảng viên, thiết bị quay dựng, tài liệu.
 - + Hỗ trợ học viên (ăn uống, đi lại)..

8. Kỳ vọng và kết quả

- Tối thiểu 80% học viên xây dựng được kênh bán hàng cơ bản.
- Tối thiểu 50% học viên áp dụng kỹ năng bán hàng ngay sau khóa học.
- Nâng cao nhận thức và ứng dụng công nghệ vào sản xuất, kinh doanh.
- Góp phần quảng bá sản phẩm và nâng cao nhận thức về TMĐT tại địa phương.

Phòng Kinh tế & Hạ tầng huyện thông báo Mở lớp đào tạo xây dựng kênh và làm content phát triển thương mại điện tử thông qua các nền tảng mạng xã hội và kênh thương mại điện tử./.

Nơi nhận:

- UBND huyện;
- Các cơ quan đơn vị thuộc UBND huyện;
- UBND các xã;
- Lưu KT&HT.

TRƯỞNG PHÒNG

Hà Huy Cường