Brandsketer Viet Nam

Max Your Brand

Live Fit

Guidline + Plan Content 7/2024

Made by Le Hoang

Live Fit - Đồng Hành Cùng Trẻ Em Trên Hành Trình Phát Triển Toàn Diện

Bạn có muốn con em mình phát triển sức khỏe và tinh thần một cách toàn diện trong một môi trường an toàn và chuyên nghiệp? Hãy để `Live Fit` giúp bạn!

Tại `Live Fit`, chúng tôi hiểu rằng sức khỏe và phát triển toàn diện của trẻ em là ưu tiên hàng đầu của mọi bậc phụ huynh. Chính vì vậy, Live Fit ra đời với sứ mệnh đặc biệt : **Mang đến sức khỏe tốt và vóc dáng cân đối, hài hòa cho trẻ em, đồng hành cùng trẻ trên từng chặng đường phát triển.**

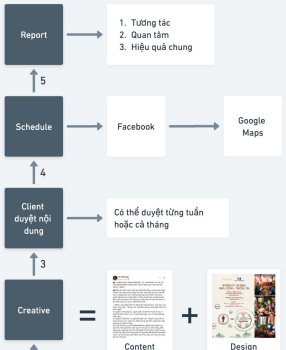
Tầm nhìn của Live Fit:
`Live Fit` mong muốn trở thành huấn luyện viên sức khỏe đáng tin cậy nhất cho trẻ em, giúp các em không chỉ khỏe mạnh về thể chất mà còn phát triển tốt về tinh thần và ý chí. Chúng tôi tạo ra một môi trường tập luyện an toàn, vui vẻ và đầy hứng khởi, nơi trẻ em có thể khám phá và phát triển bản thân một cách toàn diện.

Giá trị cốt lõi của Live Fit :
1. Listening : Luôn sẵn sàng lắng nghe ý kiến đóng góp của khách hàng
2. Patience : Kiên nhẫn với mọi đối tượng khách hàng
3. Empathy : Đồng cảm, thấu hiểu sự khó khăn trong tập luyện, từ đó đồng hành cùng học viên trên mọi chặng đường.

Live Fit - Hệ thống phòng tập chuyên nghiệp dành riêng cho sự phát triển của trẻ. Liên hệ ngay với chúng tôi để biết thêm chi tiết và đăng ký khóa học!
Hotline : 0965.388.068
- Cơ sở 1: Tầng 3, 93 Thụy Khuê - Ba Đình - Hà Nội.
- Cơ sở 2: Tầng 7, 169 Bùi Thị Xuân - Hai Bà Trưng - Hà Nội.
- Cơ sở 3: 526 Nguyễn Văn Cừ - Long Biên - Hà Nội.

#LiveFit #SucKhoeTreEm #GiamCan #PhatTrienToanDien #LuyenTapAnToan #GymTreEm #KhoeManh #VuiChoi

Hoàng Lê



Số lượng/tháng :
1. Facebook Post : 12 bài ~ 4 bài/tuần
2. Video ngắn Tiktok (Ghép hình) : 8 clip ~ 2 clip/tuần

1. Gói dịch vụ : Thiết kế các gói dịch vụ, từ đó viết bài chia sẻ, so sánh sự khác nhau giữa các lựa chọn :
- Lợi ích tập luyện về mặt thời gian, chi phí, PT, bài tập.

2. Lợi ích :
- Khi tập tại Live Fit chuyên về cho trẻ em thay vì tập 1 phòng tập hỗn hợp cả người lớn lẫn trẻ em
- Chuyên môn, năng lực của Live Fit khác biệt như thế nào?
- Kinh nghiệm của Live fit sẽ giải quyết vấn đề của con em học viên ra sao?
- Chia sẻ về các bài tập

3. Khai thác bộ cốt lõi để làm rõ định vị
4. Feedback của khách hàng : Cần bên Sale hỗ trợ thêm quy trình xin feedback.
5. Các bài phát sinh khác.

Ví các hoạt động truyền thông của Live Fit giờ đây phải chạy song hành 2 mục tiêu :
1. Giải đáp các thắc mắc, lo lắng của khách hàng đang ở giai đoạn "cân nhắc".
2. Trả lời cho các khách hàng chưa biết về Livefit
- Giúp họ xây dựng niềm tin với thương hiệu.
- Kích thích nhu cầu tiềm ẩn, từ đó sẽ sang giai đoạn cân nhắc "tập thử"

Thế nên, các idea bài viết phải tập trung giải quyết được các vấn đề phía trên.

Title : Từ khoá + Nỗi đau (Tối đa 90 ký tự cả chữ lẫn số)
1. **Mô tả ngắn :** Từ 90 - 12 ký tự, dẫn dắt câu hỏi (Idea từ Insight, nỗi đau đã R&D)
2. **Trình bày :** Giải pháp/liệt kê sản phẩm & dịch vụ
3. **Footer** : Liên hệ + Slogan....
4. **Hashtag** : Các từ khoá hỗ trợ tìm kiếm

Idea — Topic → Chủ đạo → Cấu trúc

Guidline + Plan Content → SOCIAL → R&D → IDEA & TOPIC → TIMELINE → WORK FLOW

Tài nguyên hiện có

Fanpage : https://www.facebook.com/profile.php?id=61551669650311

Google Maps (4 chi nhánh, tính cả Ocean Park sắp mở)

1. Đối tượng cần nhắm đến : Là các bậc phụ huynh có con em trong độ tuổi từ 6 - 18 tuổi, có nguy cơ bị béo phì, gầy còi, sai lệch tư thế hoặc ít vận động, tăng chiều cao.
2. Insight : Mong muốn cho con em được khoẻ mạnh, phát triển đồng đều, cao lớn, dáng đẹp sau dậy thì, sức khoẻ tốt
3. Hành vi : Thường tìm đến cho con em các lớp học thể thao, vận động như bơi lội, bóng rổ để cao lớn
4. Tâm lý : Thường hay so sánh con họ và con nhà người ta, mong muốn con mình luôn vượt trội so với đám đông
5. Sở thích : Hay quan tâm đến các chủ đề cho con trẻ như thực phẩm giúp phát triển cho trẻ, lớp học tiếng anh, đàn, hát, thể thao, trường công tốt, lớp học thêm có thầy nổi tiếng

Hoàng Lê

Đối tượng cần nhắm đến là ai?
- Insight của họ là gì?
- Hành vi của họ ra sao?
- Tâm lý của họ là gì?
- Sở thích của họ?

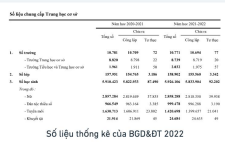
Mục tiêu doanh nghiệp — So sánh dữ liệu → SMART

Hiện Live Fit chỉ có 4 cơ sở trên toàn HN, theo mục tiêu 10 năm sẽ vươn ra khắp cả nước. Vì là đơn vị tiên phong, cũng đang là số 1 tại HN về phân khúc "Gym cho trẻ". Thế nên ngoài tệp khách hàng đã là học viên của Live Fit, thì số lượng phụ huynh (Gia đình) có con em trong độ tuổi đúng tệp hướng đến của Live Fit đang còn rất nhiều.

Mục tiêu cho các bài/hoạt động truyền thông là để cho các phụ huynh ở HN biết đến thương hiệu Live Fit và trả lời được 3 câu hỏi chính :
1. Live fit là gì?
2. Live fit mang lại giải pháp & lợi ích gì cho con em của họ?
3. Định vị phân khúc của Live fit nhắm đến các gia đình có tài chính, tầng lớp ra sao?

Hoàng Lê

Thực trạng thị trường


Số liệu chung cấp Trung học cơ sở

	Năm học 2020-2021			Năm học 2021-2022		
	Tổng số	Chia ra Công lập	Chia ra Tư thục	Tổng số	Chia ra Công lập	Chia ra Tư thục
I. Số trường	18,782	18,759	72	18,771	18,696	77
- Trường Trung học cơ sở	8,828	8,768	23	8,724	8,719	26
- Trường Tiểu học và Trung học cơ sở	1,962	1,911	26	1,953	1,925	27
II. Số lớp	157,992	156,768	1,186	158,962	158,066	1,242
A. Số học sinh	5,924,423	5,822,052	47,490	5,926,106	5,833,984	92,202
Trong đó						
- Nữ	2,817,284	2,824,669	17,633	2,898,288	2,818,356	38,918
- Học sinh thiểu số	966,568	963,144	1,585	999,478	996,288	3,158
- Tuyển mới	1,638,703	1,606,312	22,982	1,628,698	1,599,417	22,041
- Khuyết tật	20,864	21,669	49	21,604	20,655	49

Số liệu thống kê của BGD&ĐT 2022

08:18 05/10/2022

Hà Nội: Hơn 2,2 triệu học sinh bước vào năm học mới 2022-2023

Thanh Xuân

Ngày khai giảng 5/9 năm nay có ý nghĩa đặc biệt sau một năm học các em phải trải qua lễ khai giảng và nhiều tháng học trực tuyến. Hòa chung niềm vui của học sinh cả nước, hơn 2,2 triệu học sinh Thủ đô tưng bừng chào đón năm học mới...

Số lượng/tháng :
1. Facebook Post : 12 bài ~ 4 bài/tuần
2. Video ngắn Tiktok (Ghép hình) : 8 clip ~ 2 clip/tuần

Weekly Post

Mon	Tues	Wed	Thur	Fri	Sar	Sun
8h : Dịch vụ	8h : Lợi ích	8h : Bộ cốt lõi		8h : Feedbacks		
			19h : Tiktok		19h : Tiktok	

Monthly Post

WEEK 1

NO	ITEMS	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
		1	2	3	4	5	6	7
1	Facebook Post (8h am)	Giới thiệu gói dịch vụ cơ bản của Live Fit và gói ưu đãi sinh viên	Tạo sao nên chọn Live Fit (chuyên dề trẻ em thay vì phòng tập hỗn hợp?	Bạt mệnh và Đặc mệnh của Live Fit cảnh cha trẻ em.		Chia sẻ từ mẹ phụ huynh và trải nghiệm tại Live Fit.		
2	Tiktok Clip (19h pm)					Video ngắn giới thiệu các gói dịch vụ của Live Fit.	Clip thể thao kỹ năng huynh.	

WEEK 2

NO	ITEMS	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
		8	9	10	11	12	13	14
1	Facebook Post (8h am)	Ba cách giới dịch vụ cơ bản và hàng của để thời gian tập luyện và các bài tập chuyên biệt.	Các chuyên gia và PT tại Live Fit có chuyên môn như thế nào?	Vài trò chơi của Live Fit: Bắt chước, Vai chính, Phát triển.		Video phòng vấn mới học viên về cảm nhận khi tập luyện tại Live Fit.		
2	Tiktok Clip (19h pm)					Clip sự nhận xét mới ngày tập luyện tại Live Fit.	Video giới thiệu đội ngũ PT tại Live Fit.	

WEEK 3

NO	ITEMS	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
		15	16	17	18	19	20	21
1	Facebook Post (8h am)	So sánh tuyệt giữa các gói dịch vụ của PT	Các mẹo sức khỏe và thể chất cho trẻ em	Ax toàn và môi trường học tập		Đánh giá từ phụ huynh		
2	Tiktok Clip (19h pm)					Video ngắn về gợi ý cách tập luyện	Clip phỏng vấn khách một học viên	

WEEK 1

NO	ITEMS	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
		22	23	24	25	26	27	28
1	Facebook Post (8h am)	Câu chuyện thành công của học viên	Kinh nghiệm và phương pháp dạy tạo	Đội ngũ nhân viên tận tâm		Câu chuyện thành công của một học viên		
2	Tiktok Clip (19h pm)					Chia sẻ của một PT về cách tác tập yêu thích	Video highlight các hoạt động và sự kiện	

Event Post

Marketing Plan Q4/2023

NO	EVENT	Details	Oct
1	ONLINE -> OFFLINE	Chương trình chính (Dương lịch)	Re-Opening JP Fashion 146 Quang Trung, Gò Vấp - Ngày : 4/10/23 (Diễn ra : 1/10 - 11/10) - 4/10 -> 11/10 : Giảm 10% tổng bill - Cả tháng : Tặng 1 sản phẩm tri ân - Phạm vi hàng hoá : 100% toàn bộ hàng; Tuần lễ Nữ Quyền - Ngày : 20/10 (Diễn ra : 16/10 - 22/10) - Tập trung cho Offline. Online : Bill trên 1,1 triệu, tặng voucher 100k cho hàng nguyên giá từ 599k trở lên.; Tuần lễ thời trang Ma Quái - Halloween - Ngày : 31/10 (Diễn ra : 23/10 - 31/10); Giải phóng THỦ ĐỒ ngày 10/10, JP giải phóng toàn bộ hàng tồn trên toàn hệ thống. - Ngày : 10/10 (Diễn ra : 9/10 - 15/10) - Online : Giải phóng THỦ ĐỒ, giải phóng TIỀN LƯƠNG. Giảm đến 75% tại J-Pvn - Offline : Đồng giá 199k; Grand Open Thiso Mall, - Ngày : 30/
2	ONLINE	Sale Online trên Website	Đầu tháng 10, hết cỡ hôn. SALE UP TO 50% toàn bộ danh mục hàng thiết kế; 20/10 Bất chấp mưa gió, J-Pvn giảm ngay 70% thể hiện yêu thương với mọi phụ nữ Việt; Cuối tháng EO OP, J-Pvn xông xênh khuyến mãi tới 75% cho bạn.; Chẳng nhân Fashion thì
		Live Stream	T2, T4, T6, T2, T4, T6, T2, T4, T6, T2, T4, T6, T2, T4, T6, BFF Day, T2
3	BCE	BFF Days (T7 + CN cuối cùng của tháng)	