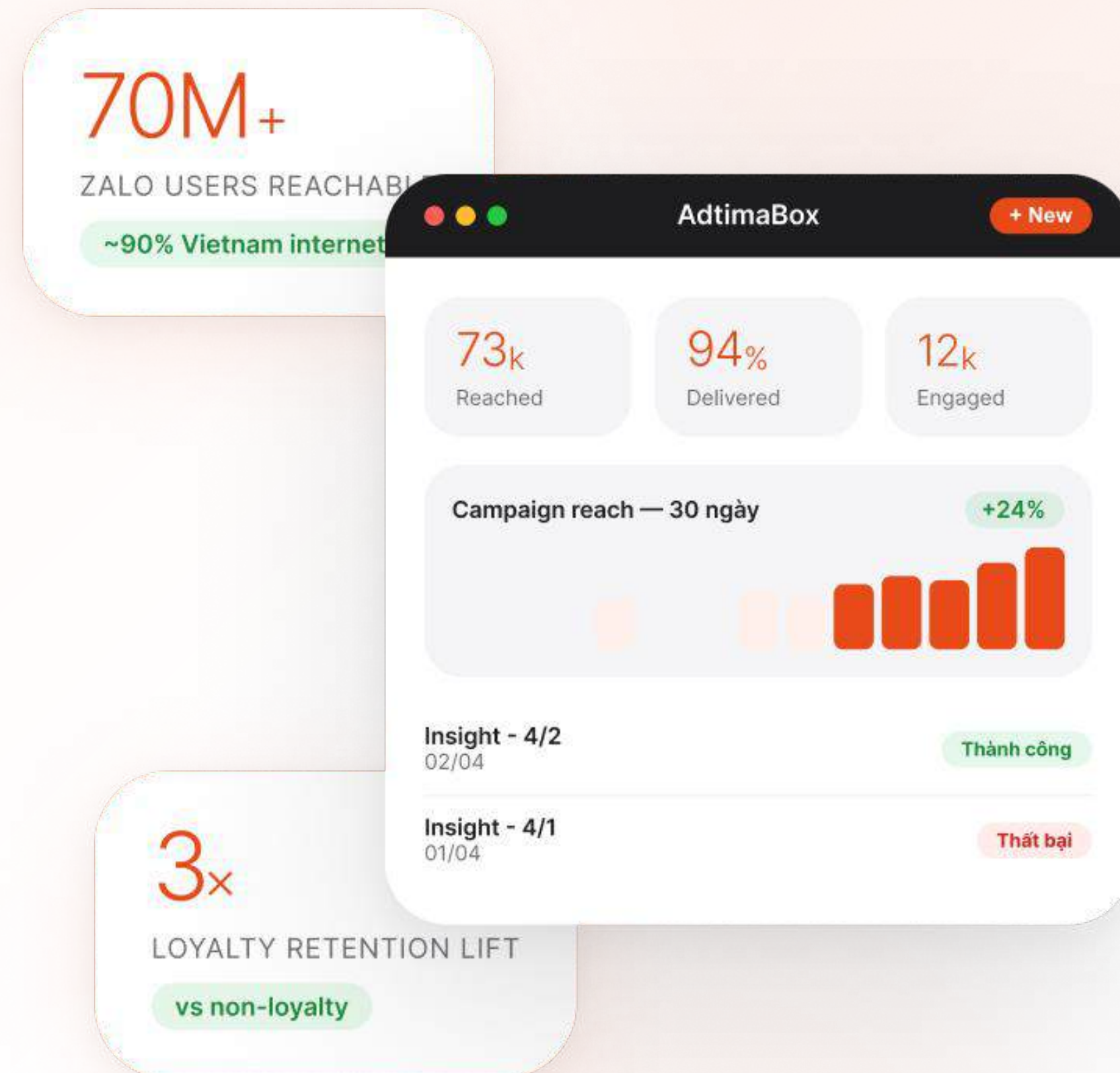


• CUSTOMER ENGAGEMENT PLATFORM · ZALO

Giữ chân khách hàng trên Zalo bằng Loyalty & O2O Marketing

Nền tảng **Customer engagement** giúp nhãn hàng thu thập data, phân nhóm và kích hoạt chiến dịch loyalty - **ngay trên Zalo**

Bắt đầu ngay



ĐỒNG HÀNH CÙNG NHIỀU NHÃN HÀNG LỚN TẠI VIỆT NAM VÀ QUỐC TẾ

100+

Nhãn hàng đã và đang sử dụng

210+

Chiến dịch đã triển khai

7+

Lĩnh vực (FMCG, Pharma, F&B,..)

adtima Leader in mobile là đối tác marketing hàng đầu trong hệ sinh thái Zalo - đồng hành cùng nhãn hàng từ media đến data và customer engagement



Campaign kết thúc - data biến mất, khách hàng **không** trở lại

Kịch bản thực tế: Tết vừa xong: **50.000** form điền, **200.000** lượt chơi game.

Tháng sau muốn nhắn tin nhóm đã mua? **Không làm được.**

Muốn reward người tương tác nhiều nhất? **Không biết họ là ai.**

Campaign tiếp theo? **Phải bắt đầu lại từ đầu.**



Data phân tán theo campaign,
không tái sử dụng được



Thiếu cơ chế reward và nurture
khách hàng trung thành

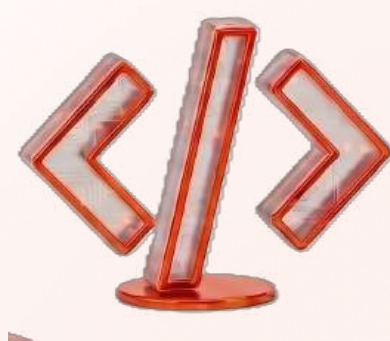


Chi phí mỗi campaign như bắt đầu
lại - không tích lũy được lợi thế

Đã có hệ thống - nhưng chi phí **custom** và **vận hành** ngày càng **đè nặng**

Kịch bản thực tế: Nhãn hàng có CRM/CDP trung tâm. Data từ POS, Website, App, Media đều tập trung về một nơi. Segment được, journey được, automation được.

Nhưng với mỗi channel, **phải custom sâu & maintain riêng**.



Mỗi kênh đòi hỏi logic và data mapping riêng biệt

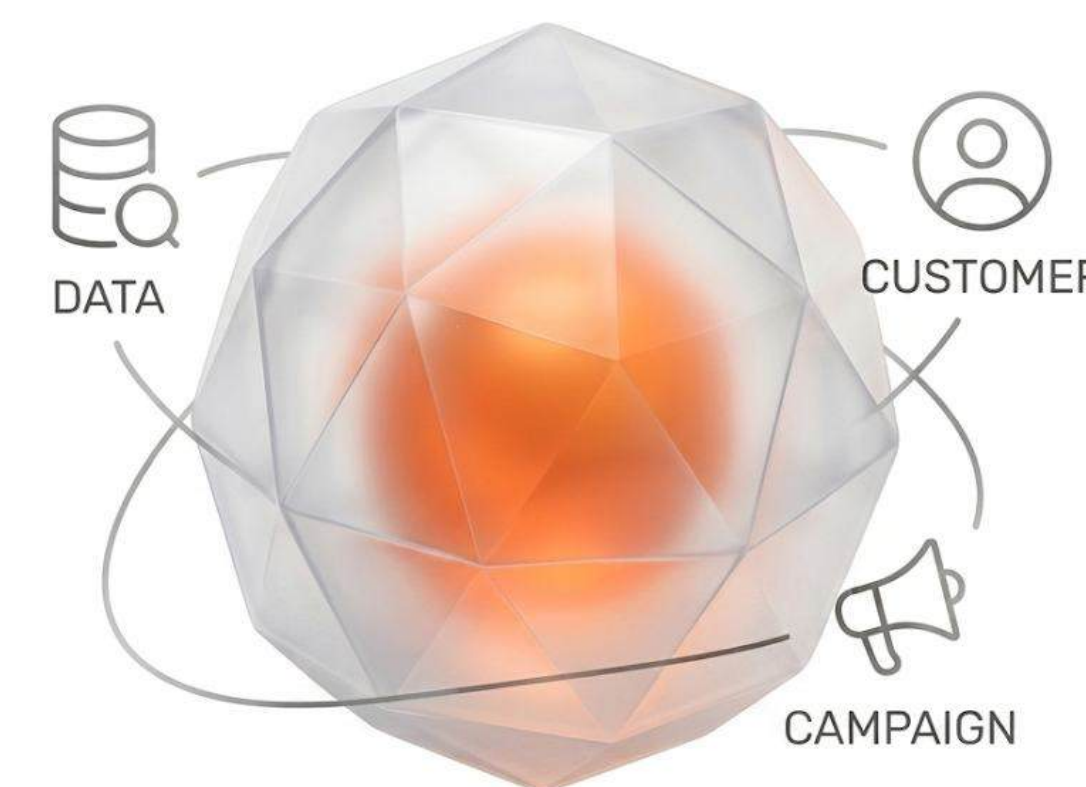


Bảo trì liên tục mỗi khi nền tảng cập nhật



Chi phí xây dựng ban đầu cao

Vấn đề không phải thiếu data hay thiếu hệ thống. Mà là thiếu cách **kích hoạt data một cách bền vững** - có khả năng tích lũy và nhân rộng theo thời gian



Định vị

AdtimaBox là **Customer Engagement Platform** tập trung vào **O2O marketing & loyalty - native trên Zalo**.

Gói dịch vụ

- Bán theo mô hình **subscription** (gồm cả Platform Backend và Client Miniapp)
- **Highly-customizable** theo nhu cầu của nhãn hàng

01



Client Zalo Miniapp

- Custom Branding & trải nghiệm theo brand
- Mechanics linh hoạt: loyalty, O2O, gamification

02



Platform backend

- Quản lý member & data trên Zalo
- Phân nhóm
- Gửi ZNS
- Vận hành loyalty & theo dõi hiệu quả campaign



Acquisition

Thu thập khách hàng tiềm năng



Unify & Segment

Hợp nhất profile và phân tệp dựa trên nhân khẩu hoặc hành vi



Analyze

Đo lường đánh giá và phân tích chân dung khách hàng



Activation & Conversion

Tương tác và chuyển đổi

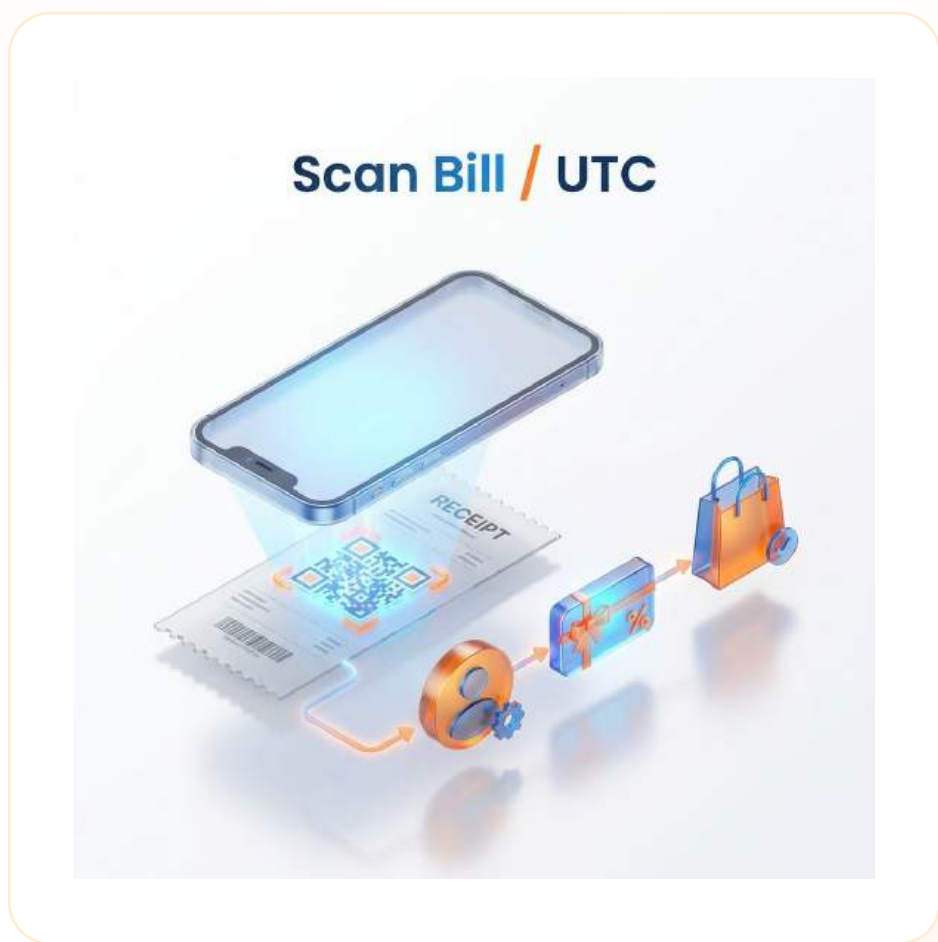


Loyalty & Referral

Nuôi dưỡng lòng trung thành

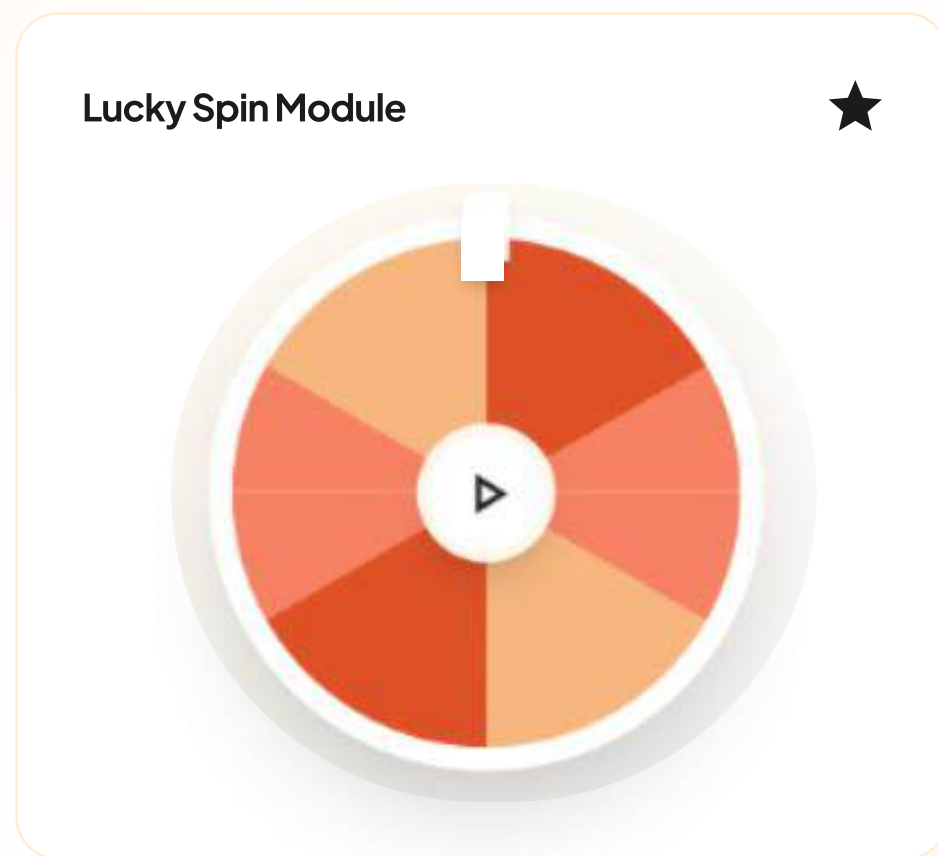
Scan bill/UTC

Tự động hóa thu thập dữ liệu chi tiêu và thông tin định danh của khách hàng trực tiếp từ hóa đơn offline qua Zalo Mini App



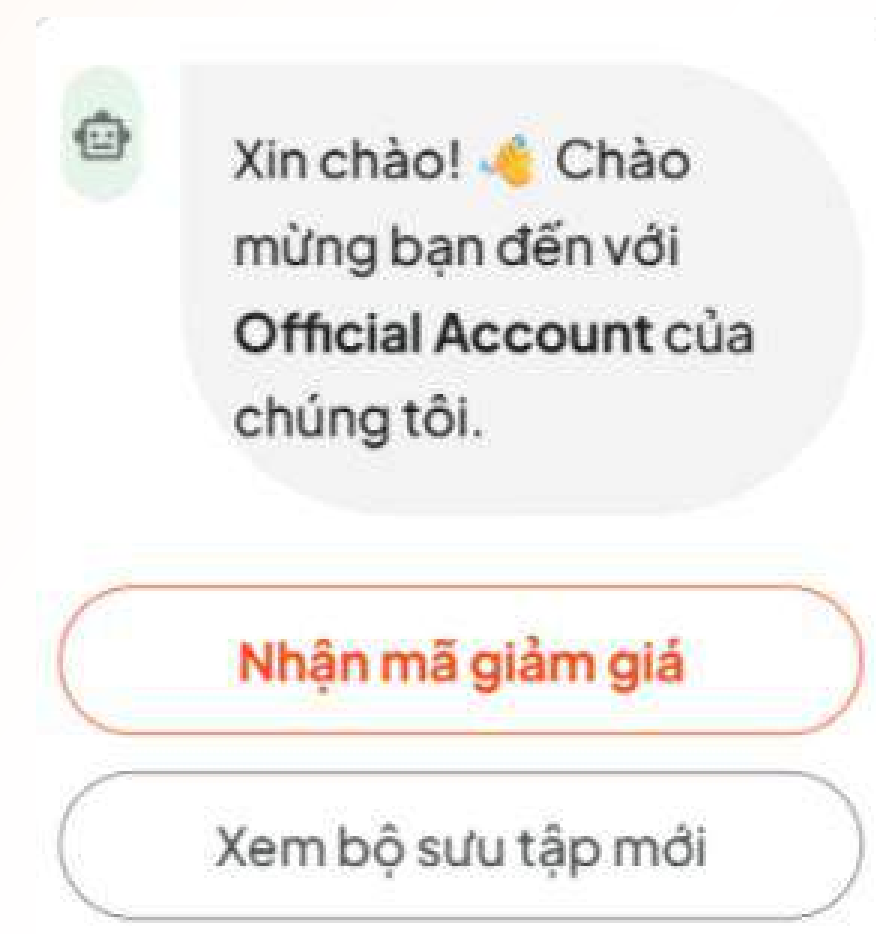
Lucky draw

Tính năng vòng quay may mắn giúp bùng nổ tương tác và phân phối quà tặng



Welcome message

Thiết lập kịch bản chào mừng trên từng điểm chạm









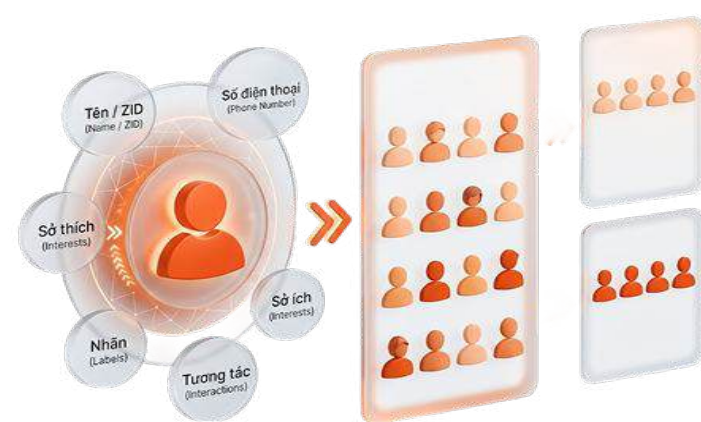
Tặng Voucher

Sau khi khách hàng điền form đăng ký











(••) **Unify Touchpoints**

-  Hệ thống 3rd party
-  Quiz/Lead forms
-  Gamification
-  Bill scanning
-  Offline Events
-  Zalo OA Sync



Gắn nhãn tự động

Tự động gắn nhãn theo nguồn thu thập hoặc kết quả khảo sát

| TÊN & MÔ TẢ | ĐIỀU KIỆN | ƯỚC TÍNH |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
|  Trung thành Người dùng có tần suất hoạt động cao và duy trì liên tục trong 90 ngày. |  Tần suất > 5 lần/tuần | 11,340 42% tổng cộng |
|  Tiềm năng Người dùng mới có hành vi tích cực, sẵn sàng chuyển đổi thành khách hàng VIP. |  Mới đăng ký < 30 ngày | 8,100 30% tổng cộng |
|  Nguy cơ Dấu hiệu giảm tương tác rõ rệt trong 14 ngày qua. Cần can thiệp sớm. |  Không mở app > 10 ngày | 4,860 18% tổng cộng |
|  Khác Phân khúc chưa phân loại hoặc hành vi không đặc trưng. |  Dữ liệu nhiều/Khác | 2,700 10% tổng cộng |



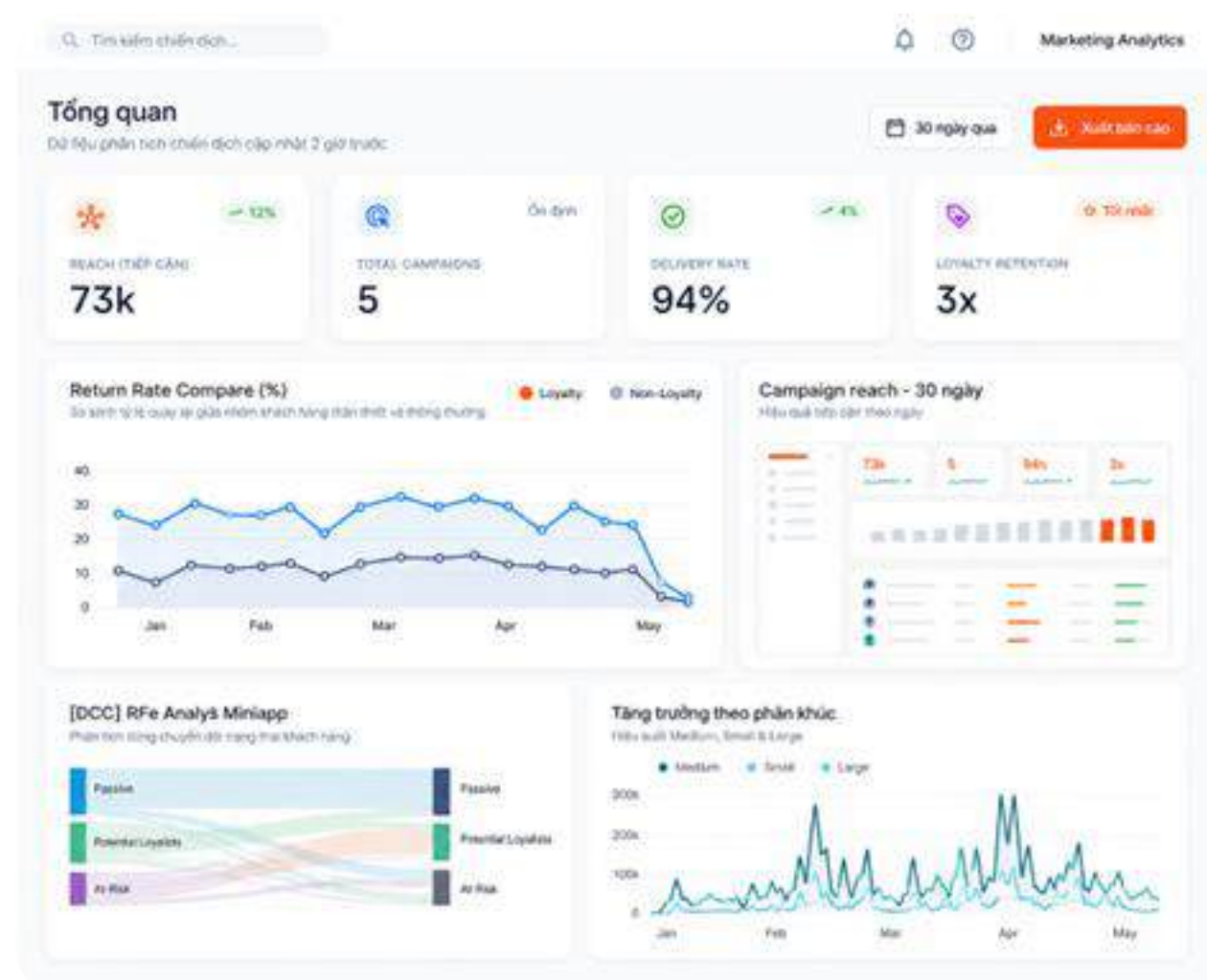
Phân tệp dựa trên hành vi

- Tương tác trong x ngày
- Tần suất lặp lại
- Độ sâu tương tác



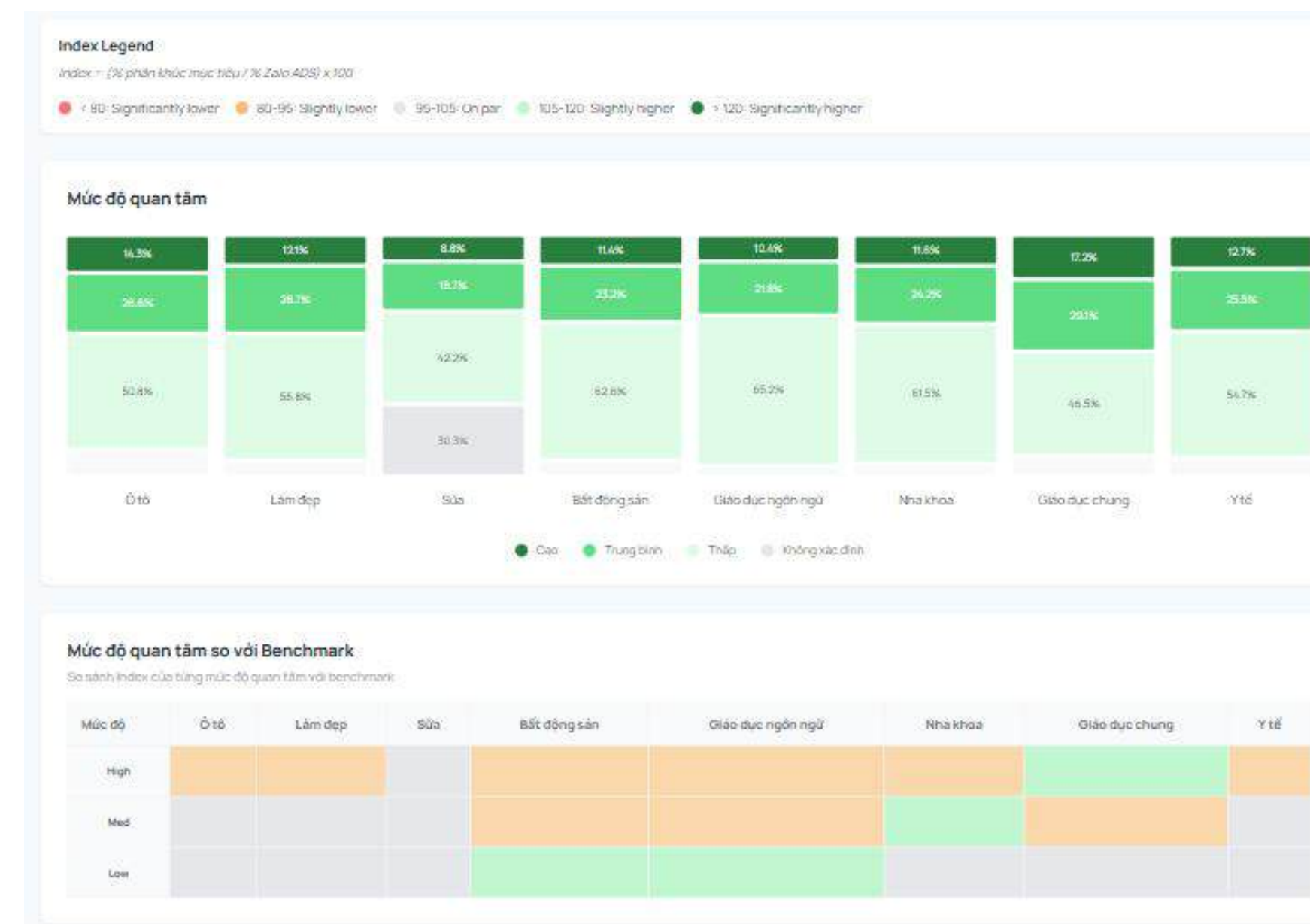
Dashboard theo dõi các chỉ số chính

- Theo dõi tăng trưởng người dùng theo thời gian (New / Active Users)
- Báo cáo Hiệu suất Tương tác & Chuyển đổi (Engagement & Conversion)



Auto Exploratory Data Analysis với Zalo DMP

Thấu hiểu chân dung khách hàng thông qua **Auto Exploratory Data Analysis độc quyền từ Zalo Data Platform**



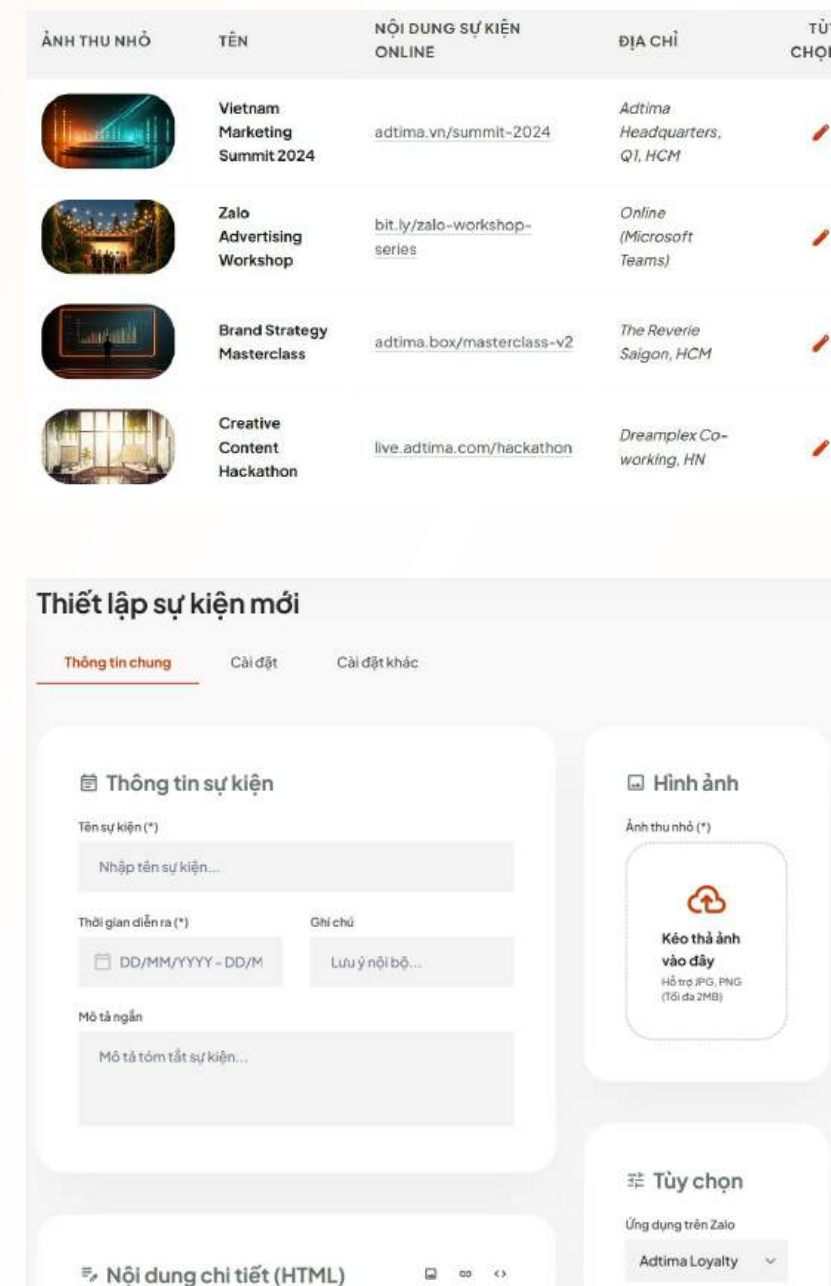
Personalization

Cá nhân hóa Bản tin, Tin nhắn, Nhiệm vụ, Sản phẩm, Sự kiện...



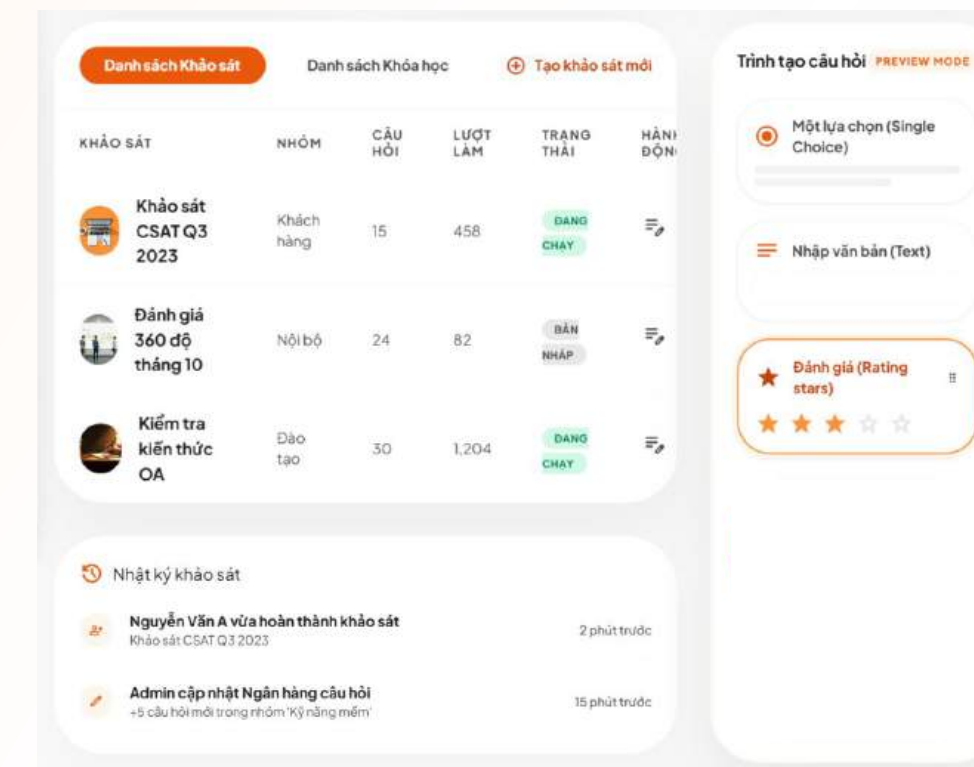
Event hub

Quản lý sự kiện offline/online/hybrid với QR checkin cá nhân hóa



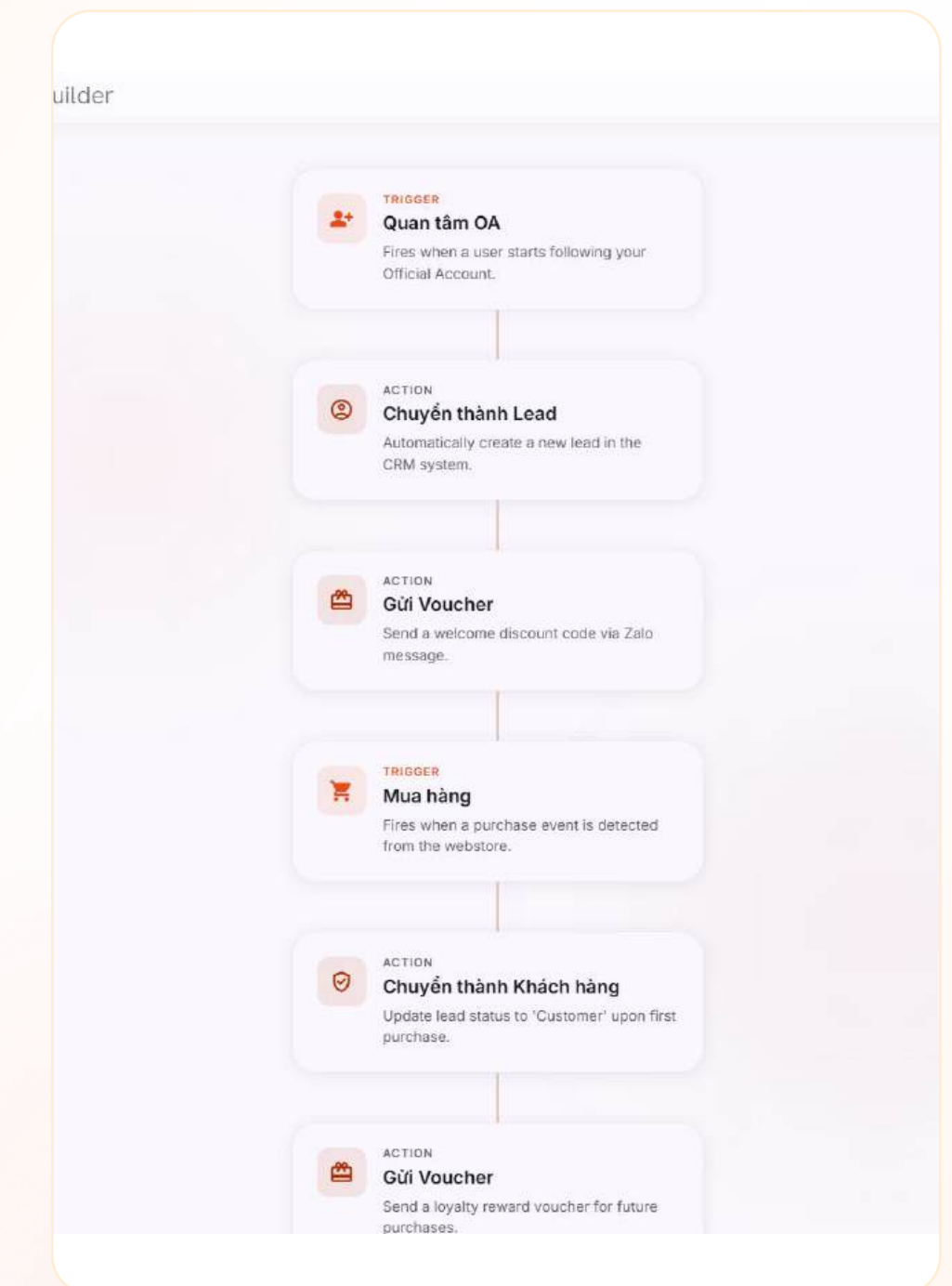
Smart survey & quiz

Khảo sát và quiz thích ứng theo từng câu trả lời của người dùng



ZBS automation

Tự động hóa gửi tin theo hành trình khách hàng - từ lần đầu quan tâm OA đến chuyển đổi mua hàng



Quản lý sản phẩm

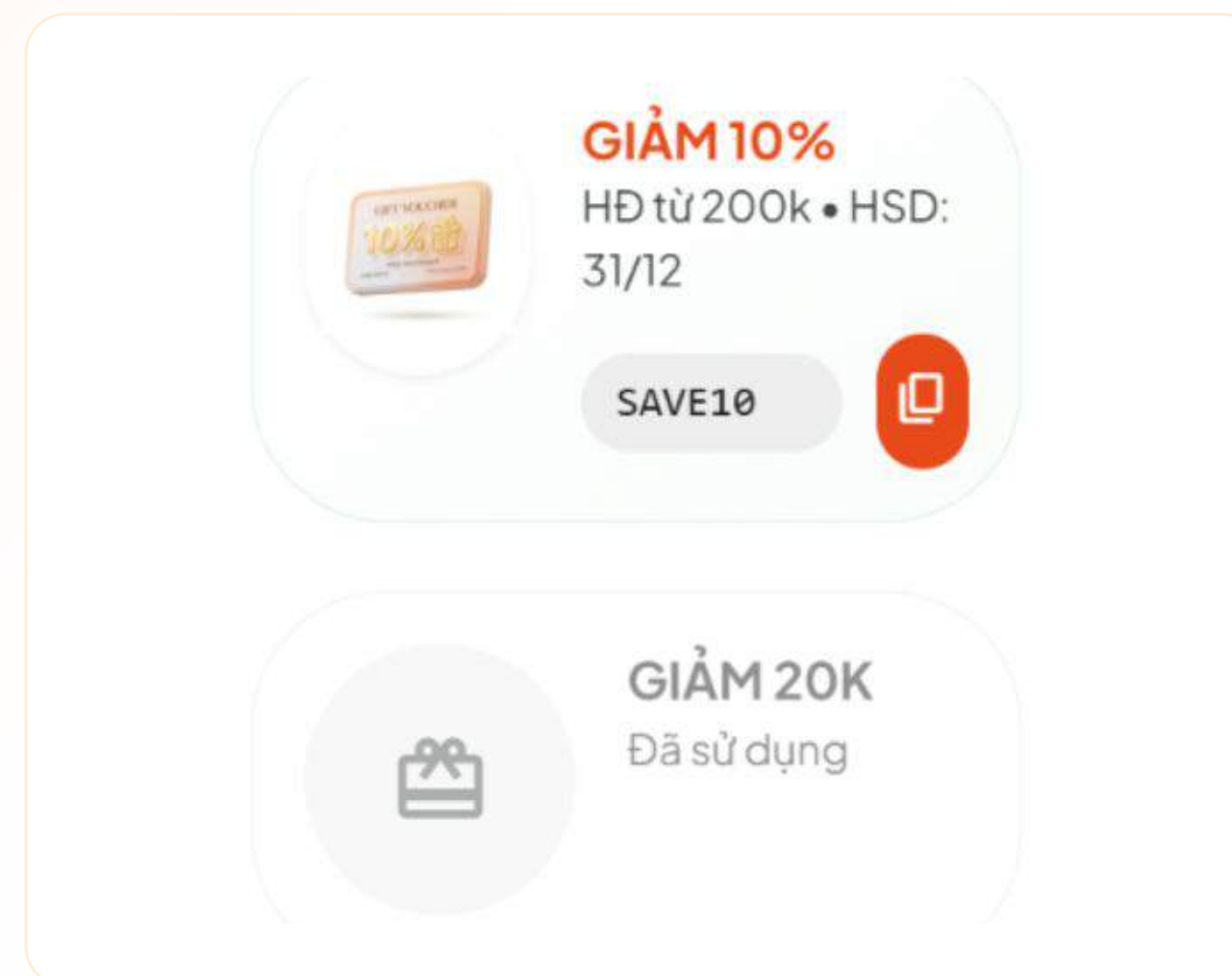
- Bán sản phẩm
- Booking dịch vụ

The screenshot shows a 'Chỉnh sửa sản phẩm' (Edit Product) interface. It includes a search bar, a 'Lưu thay đổi' (Save Changes) button, and several sections for product configuration:

- Thông tin chính:** Fields for title, product code, slug, and description.
- Cài đặt chung:** Settings for app integration, product type, category, and draft status.
- Hiện thị & Tính năng:** Toggle switches for status, visibility, and other features.
- Các hình ảnh sản phẩm:** A gallery for product images.

Quản lý khuyến mãi

Giảm giá trên sản phẩm hoặc áp dụng voucher trên đơn



Quản lý đơn hàng và tích hợp

Tích hợp đơn vị thanh toán và giao nhận

The screenshot shows an order management interface with a summary and a table of orders:

Summary:

- Tổng đơn hàng: 1,284 (+12%)
- Thành công: 1,102 (86%)
- Doanh thu tháng: 42.5M VND

Table of Orders:

| Mã đơn hàng | Khách hàng | Số điện thoại | Trạng thái | Loại đơn | Tổng tiền | Hành động |
|-------------|--------------|---------------|--------------|----------|------------|-----------|
| 4WJFWOLAK | Nguyen Van A | 0901234567 | Đã xác nhận | Đặt lịch | 1,200,000đ | 👁️ |
| OWSBIPQWQJ | Tran Thi B | 0987654321 | Chờ xác nhận | Mua hàng | 450,000đ | 👁️ |
| XILBSSG48 | Le Van C | 0912345678 | Đã hủy | Dịch vụ | 2,100,000đ | 👁️ |

Hiện thị 1-7 trong số 120 đơn hàng

Gamify cơ chế earn điểm

Mua hàng, làm khảo sát, mua hàng, đăng ký sự kiện...

A screenshot of a gamified loyalty interface. It features five tasks, each with a progress bar and a point reward. The tasks are: 1. 'Mua sản phẩm đầu tiên' (Buy first product) with a +50 point reward and a 'Hoàn thành' (Completed) status. 2. 'Mua đủ 3 ngày liên tiếp' (Buy for 3 consecutive days) with a +100 point reward and 'Hoàn thành' status. 3. 'Đăng ký tài khoản hoàn chỉnh' (Complete account registration) with a +50 point reward and 'Hoàn thành' status. 4. 'Mua hàng tổng 500K trong tháng' (Total purchase of 500K in the month) with a +200 point reward, a progress bar at 68% (340/500), and a 'Còn 10' (10 left) indicator. 5. 'Mời bạn bè tham gia' (Invite friends to join) with a +150 point reward, a progress bar at 0% (0/1), and a 'Còn 10' (10 left) indicator.

Thiết lập cơ chế burn điểm

Đổi điểm thành quà tặng tại cửa hàng hoặc voucher - linh hoạt theo nhu cầu

A screenshot of a reward redemption interface. It displays four items available for redemption: 1. 'Premium Gift Box Adtimabox' (500 points, 50 left). 2. 'Voucher giảm 50K' (200 points, 100 left). 3. 'Tote Bag Limited Edition' (350 points, 30 left). 4. 'Vé Concert âm nhạc' (800 points, 10 left). Each item has a 'Đổi ngay' (Redeem now) button.

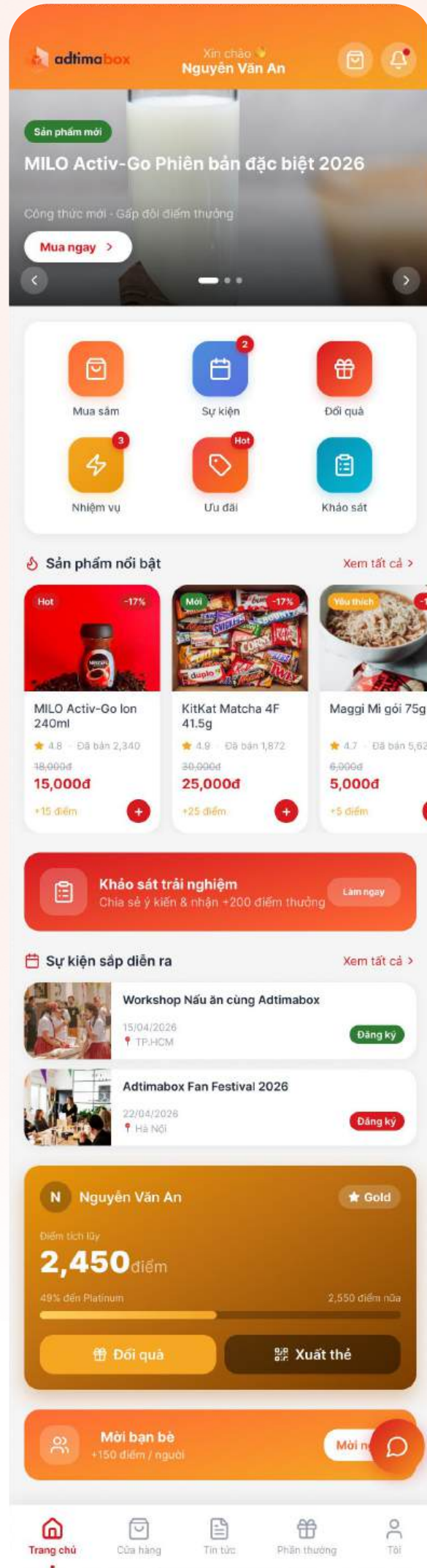
Cơ chế referral

Kích hoạt vòng lặp giới thiệu - thành viên chia sẻ link, nhận điểm thưởng khi bạn bè đăng ký thành công

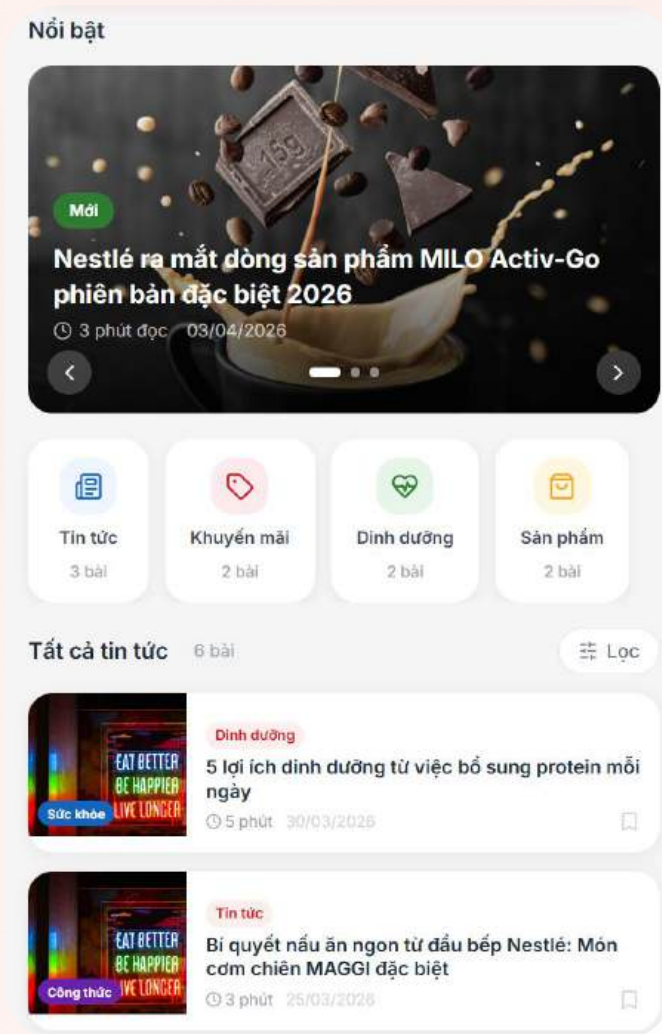
A screenshot of a referral code generation and sharing interface. It shows a referral code 'NESTLE-NGUYỄNVĂNAN2026' and a sharing link 'https://Adtimabox.com/invite/NESTLE-NGUYỄNVĂNAN2026'. There are buttons for 'Sao chép link' (Copy link) and 'Chia sẻ ngay' (Share now).

ZALO MINIAPP - TEMPLATE

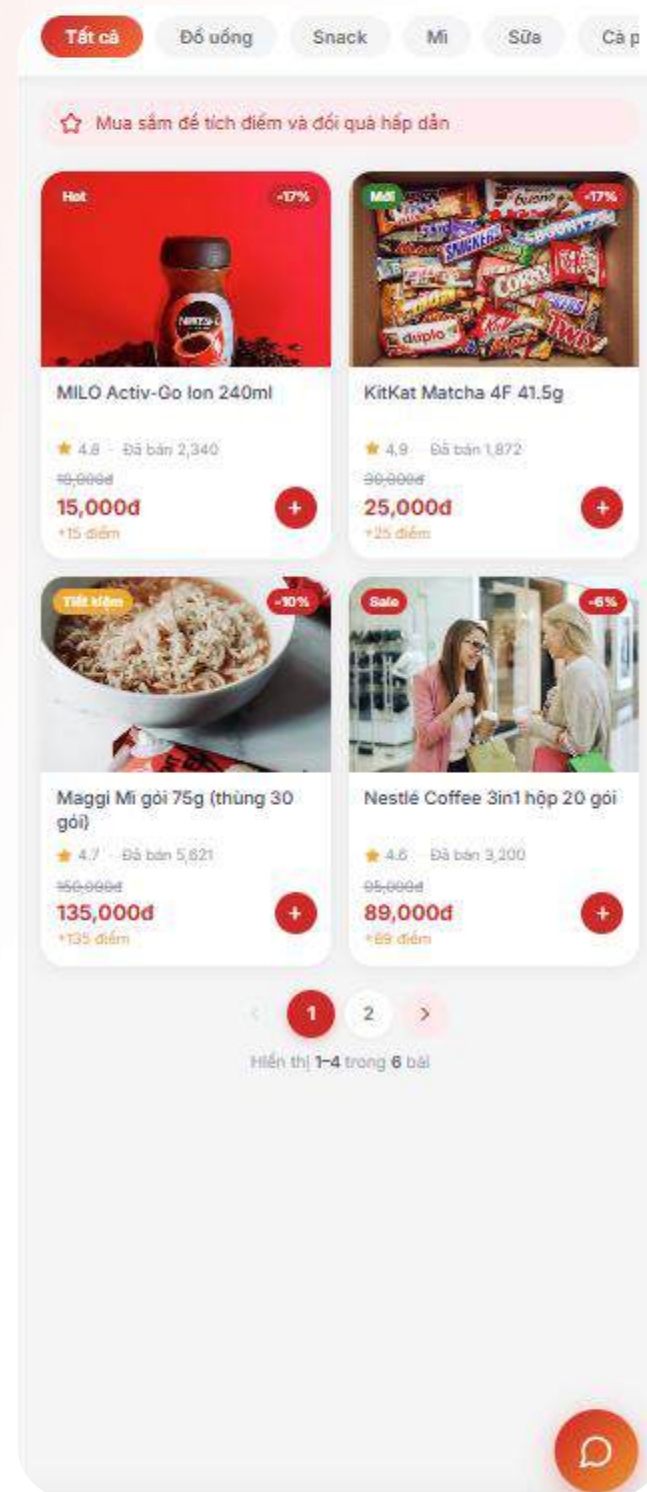
Home



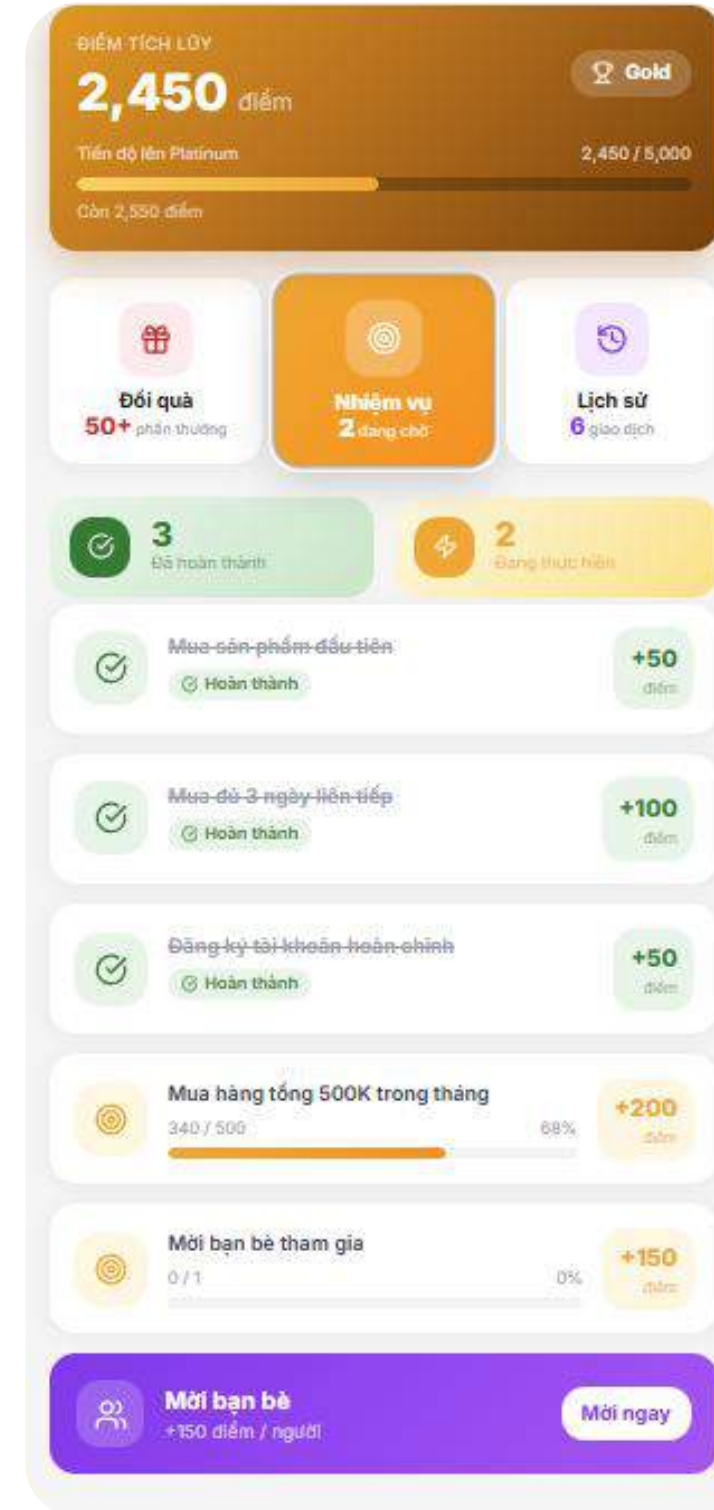
Module Bài viết



Module Shop



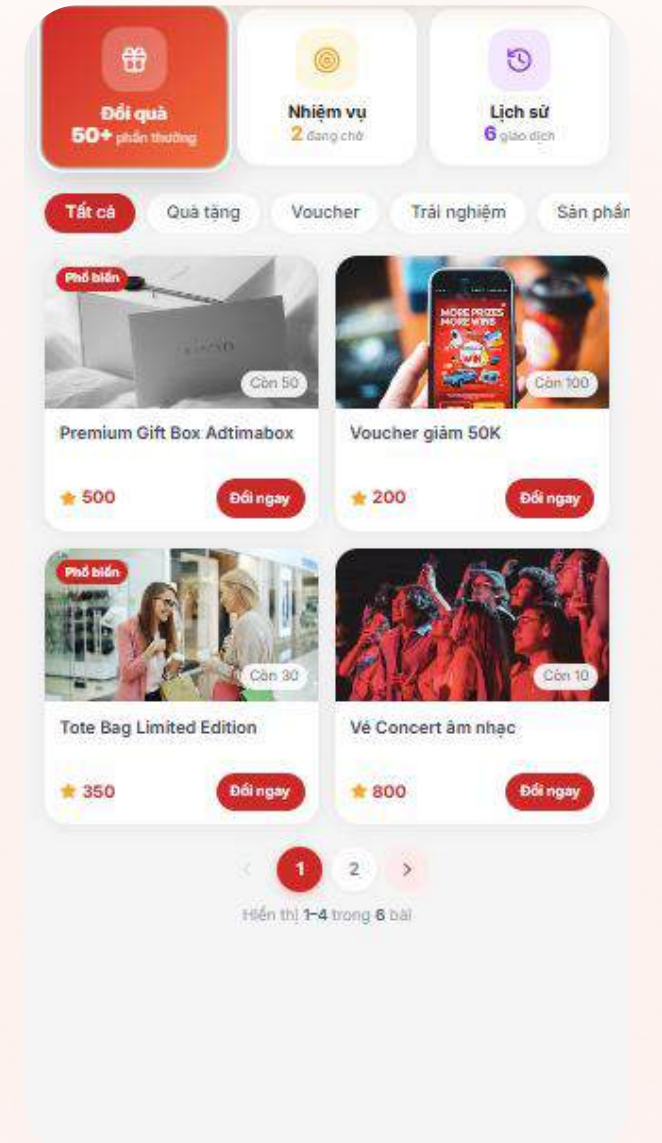
Module Loyalty



Module sự kiện



Module Đổi quà



CASE STUDY TRIỂN KHAI CHO TỪNG NHÓM KHÁCH HÀNG

B2C CONSUMER FMCG & F&B



Gói: PRO 1

B2B CHANNEL ĐẠI LÝ & THỢ & SHOP OWNER



Gói: PRO 1

PHARMA / HCP BÁC SĨ & DƯỢC SĨ



Gói: PRO 2

Case Study B2C

Doanh nghiệp FMCG phục vụ cho tệp mẹ bầu

BEFORE

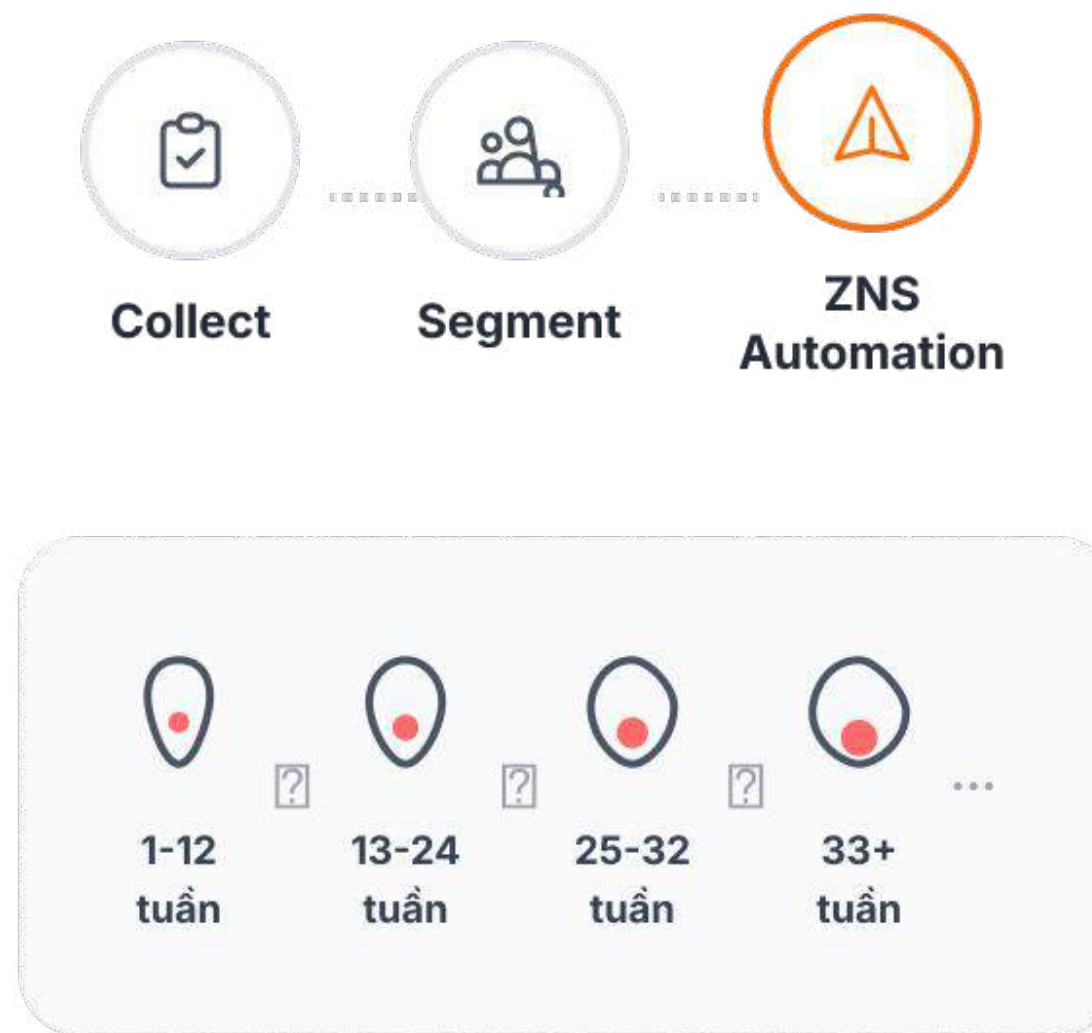
Tất cả mẹ bầu
nhận cùng một nội dung



- ❓ Không relevance
- ❓ Engagement thấp

WITH ADTMABOX

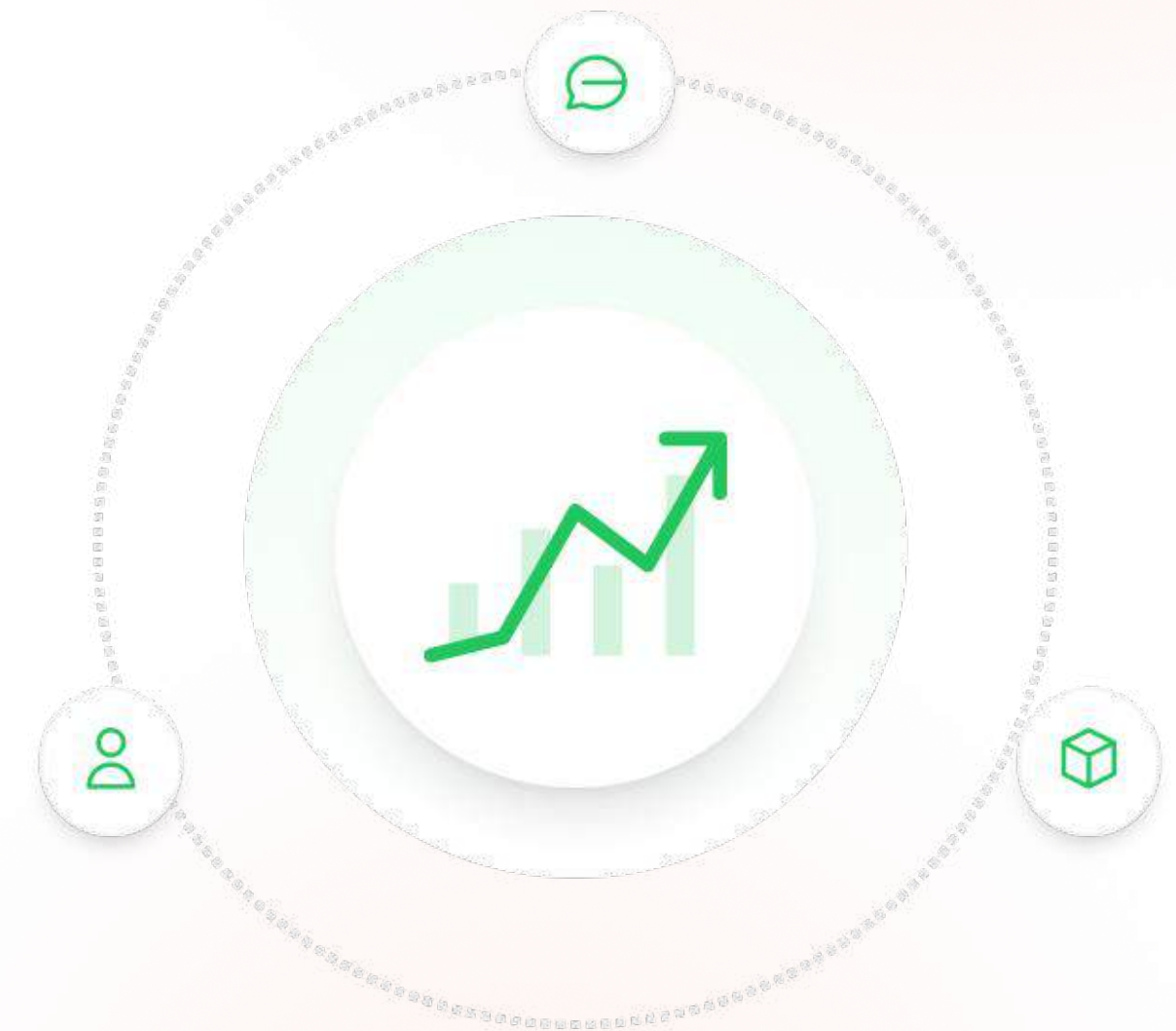
Segment theo tuần thai
+ automation theo giai đoạn



Nội dung & ưu đãi phù hợp theo từng giai đoạn

RESULT

Engagement tăng
Retention dài hạn



Case Study B2B

Loyalty Program for F&B trên Zalo Mini App

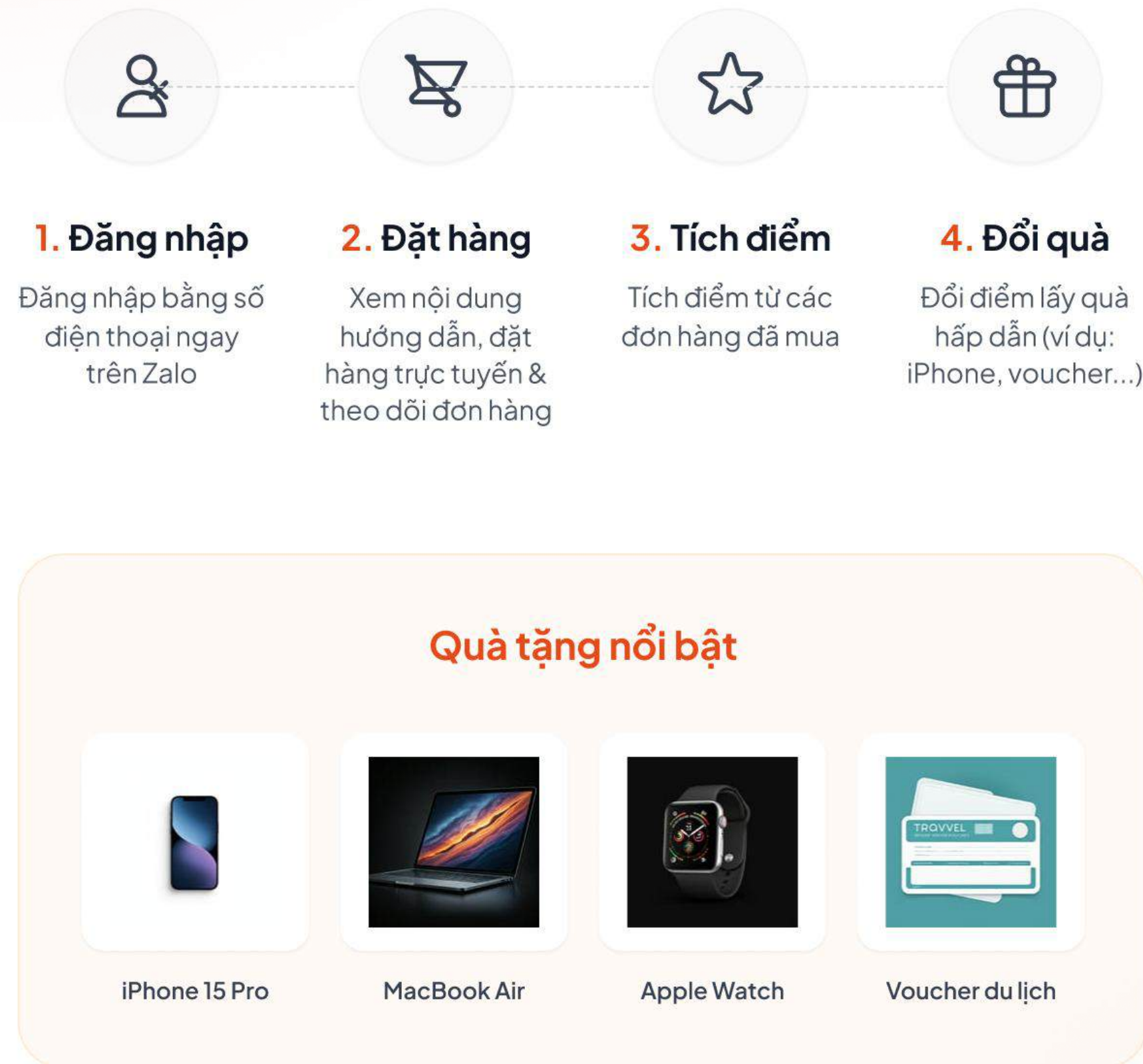


⊗ Vấn đề

Nhà bán lẻ ngại tải nhiều ứng dụng riêng và khó quản lý, dẫn đến tỷ lệ sử dụng thấp và tương tác rời rạc.

✓ Giải pháp

Triển khai toàn bộ chương trình loyalty trên Zalo Mini App giúp đơn giản hóa trải nghiệm và tăng tương tác liên tục.



KẾT QUẢ

Số lượng nhà bán lẻ đăng nhập tăng



Case Study B2C2C

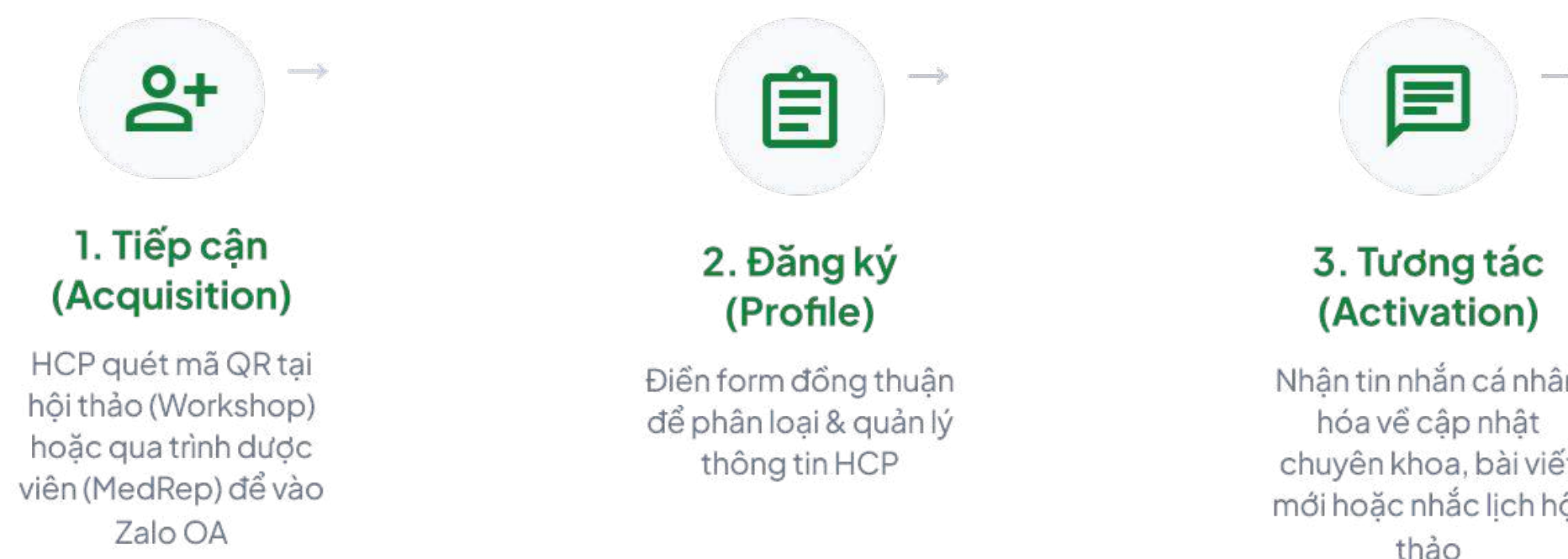
Communication Hub for HCP

Mục tiêu

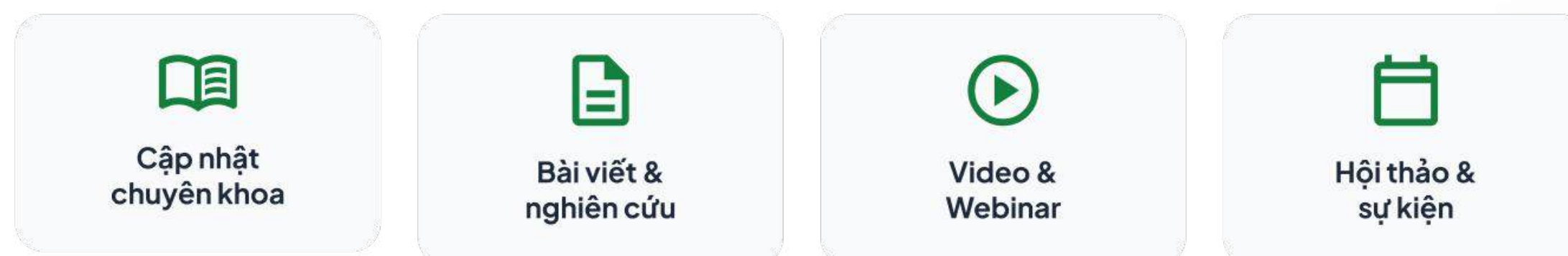
Xây dựng kênh giao tiếp liên tục và cung cấp nội dung giá trị cho bác sĩ/dược sĩ thông qua Zalo, tối ưu tương tác và lòng trung thành lâu dài.



Hành trình HCP trên Zalo

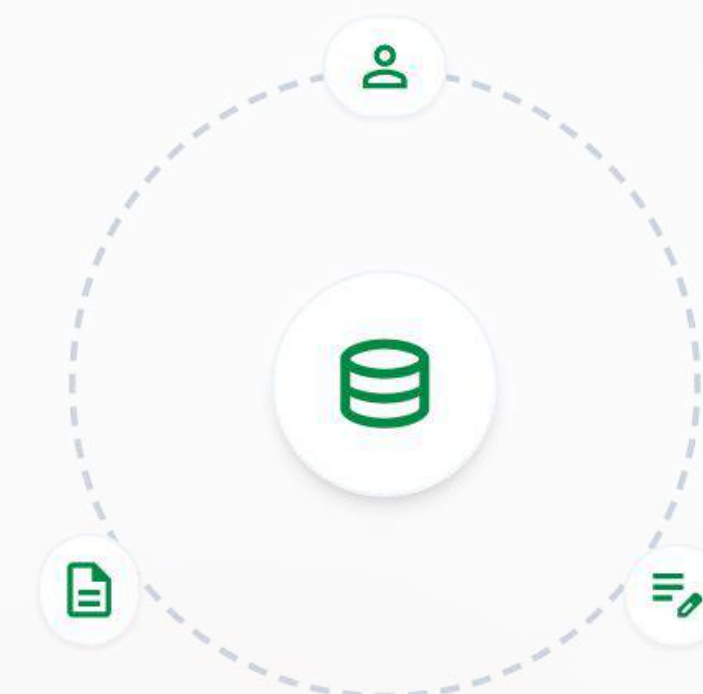


Nội dung giá trị cho HCP



ĐIỂM NHẤN

Dữ liệu HCP được làm giàu liên tục (Enrich data)



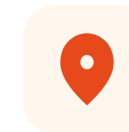
qua các tương tác thực tế trên Zalo Mini App

WHY ADTIMABOX



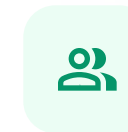
Native on Zalo

- Tính năng độc quyền tích hợp trong hệ sinh thái Zalo
- Đội ngũ am hiểu về hệ sinh thái lẫn hành vi người dùng trên Zalo



Bảo mật & Tuân thủ

- Chứng nhận ISO 27001
- Dữ liệu được lưu trữ tại Việt Nam



Tùy biến sâu

- Tùy biến sâu theo bài toán của doanh nghiệp



Enterprise-grade quality

- Độ tin cậy cao, khả năng mở rộng
- Quản trị & giám sát minh bạch

| CONTACT US

Liên hệ ngay để nhận **Demo**
và **tư vấn giải pháp** phù hợp
với nhãn hàng của bạn.



Backed by **adtima**
Leader in mobile