

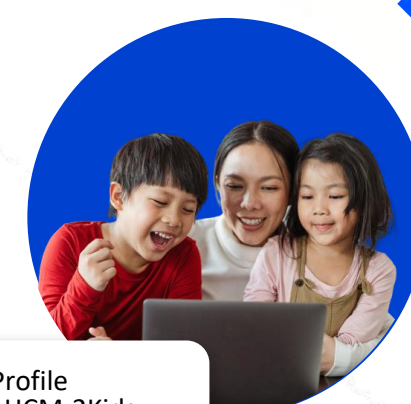


THE SOLUTION BUILT FOR YOUR CRM PROCESS

Leverage your CRM process with a complete solution suite to nurture your leads and nourish your customer relationship.

✔ Data Analytics & Collection

✔ Marketing Automation



User Profile
Fe-28-HCM-2Kids
★★★★★

STATE THE FACTS

As 2023, ADTIMA HAS **73.4M MONTHLY ACTIVE USERS**

~ 90% OF VIETNAM Internet users

Every day, numerous campaigns are launched by different brands to increase brand awareness, promote products to consumers, and foster customer loyalty on Zalo.

HOWEVER,

**THE MORE CAMPAIGN DELIVERED
THE MORE COMPLEX DATA COLLECTED**

marketers are facing increasingly difficulty

**#1 THE
FRAGMENTED
CUSTOMER DATA**

**#2
THE ABSENCE
OF
PERSONALIZED
APPROACHES**

**#3
HIGH
MARKETING
COSTS**



EMBRACE CHALLENGES & HARNESS THE POWER OF TECHNOLOGY

How other brands around the world are dealing with these challenges?

HERE ARE **TOP 5 TECHNOLOGIES** THAT THEY ARE USING **TO DRIVE IMPROVEMENTS IN MARKETING**

#1 DATA ANALYTICS & COLLECTION

#2 MARKETING AUTOMATION

#3 LOCATION DATA

#4 CHATBOTS

#5 DIGITAL OUT-OF-HOME



HOW ADTIMA BOX CAN HELP?

CAMPAIGN 1



LABEL 1:
DEMOGRAPHIC

Female
Age - 28 years old
Living in HCMC

The more campaigns brand deploys on Zalo,
the more insights they can gain into
the interests and needs of their consumers.



CAMPAIGN N+++



Label 1

Label 2

Female - 28 years old
Living in HCMC
Married and have a kid
Interest: Cooking, Vegan...

Label 3

CAMPAIGN 2



LABEL 2:
MARIAGE

Female
Age - 28 years old
Living in HCMC
Married and have a kid

1

ADTIMA BOX is a basement for brand **to collect**, and **have a comprehensive long-term view of customer data**.

2

This helps Brand to **Personalized Approach**:

- ✓ Increase the ability to send right message
- ✓ Optimize cost with automation marketing
- ✓ Enhance customer experience

Data input from campaigns

Campaign 1

- User profile
- User interaction

Campaign 2

- User profile
- User interaction

Campaign n+

- N+ User profile
- User interaction



**THE ENABLER FOR
CRM SOLUTIONS**

Data output

The latest data of followers updated from various campaigns

- User profile by labels
- User interaction
- Loyalty levels / Loyalty points

➤ Brand can export data to activate for the next campaign on Zalo

THE ENABLER FOR CRM SOLUTIONS ON ZALO

01. PROFILE MANAGE

A place for Brand to manage and enhance (via campaigns or upload data) user profile labels/tags with ease



02. ZALO PERSONALIZED MESSAGING

A channel to communicate with labeled users via personalized or micro segmentation messages

03. LOYALTY ACTIVITY

A system of structured rewards to increase customer loyalty from online/offline activities to accumulative points and redemption awards

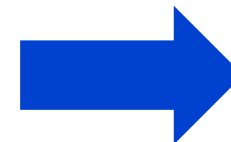
04. CONTENT HUB

A curated collection of Brand's content on a specific topic or subject, in which user can proactively seek for information

01. PROFILE MANAGE by TAG

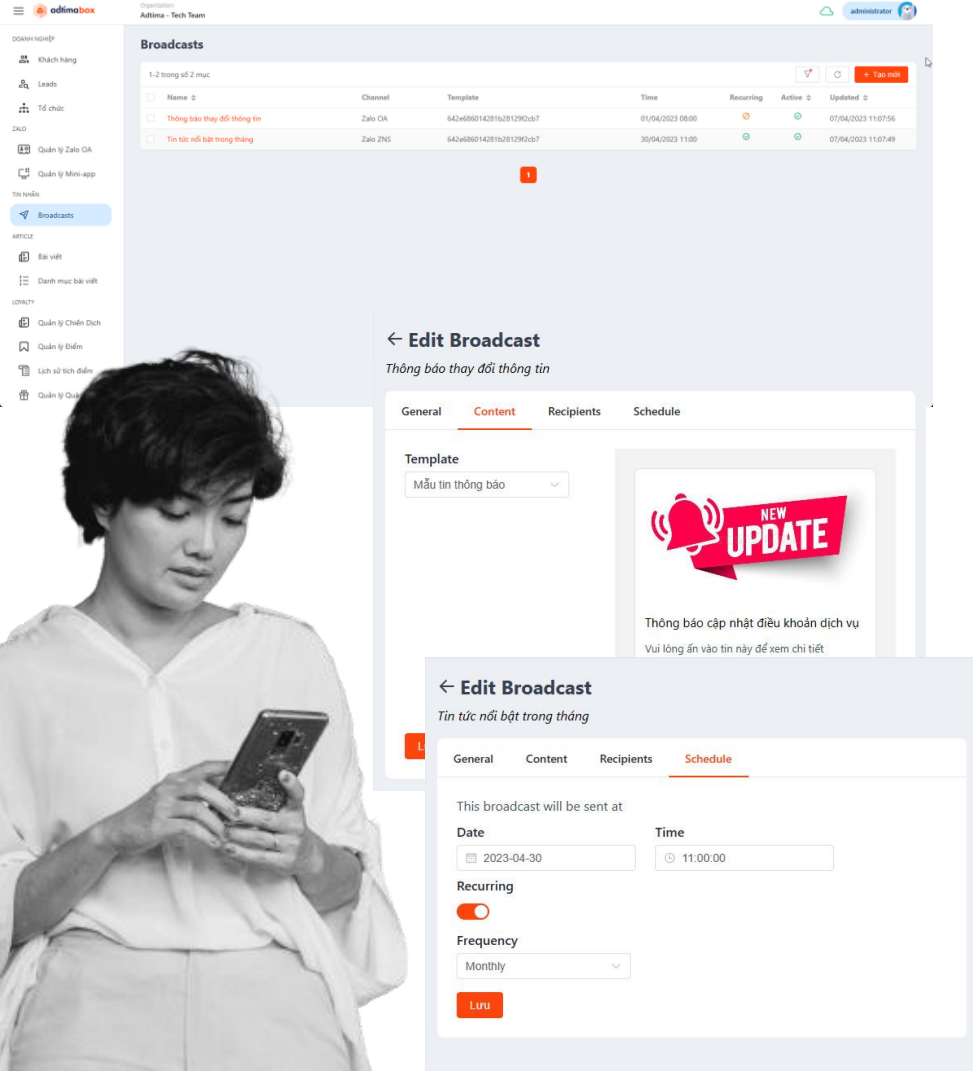
The feature helps Brand to **classify and manage customer groups** by labels, improving customer service experience. It allows for a better organization and management of customer data for efficient personalized approaches.

Name	Phone	Email	Gender	Dob	Tags	Active	Updated	Options
Nguyễn Nhật Minh	0899612345	minhnhat@vng.com.vn		Invalid Date	Khách hàng thân thiết	🟢	07/04/2023 11:18:24	✎
Voi may mắn	09080456891	voi@gmail.com		Invalid Date	VIP	🟢	07/04/2023 11:17:56	✎
Đặng Hoàng Nguyễn	0869600013	nguyen@gmail.com	Other	Invalid Date	VIP	🟢	07/04/2023 11:17:30	✎
Lê Thị Tú	0989654321	letu123@gmail.com	Nữ	07/04/1990	VIP	🟢	07/04/2023 10:23:25	✎
Nguyễn Văn A	0326541236	nguyenvana@gmail.com	Nam	24/06/1983	VIP	🟢	07/04/2023 10:23:49	✎

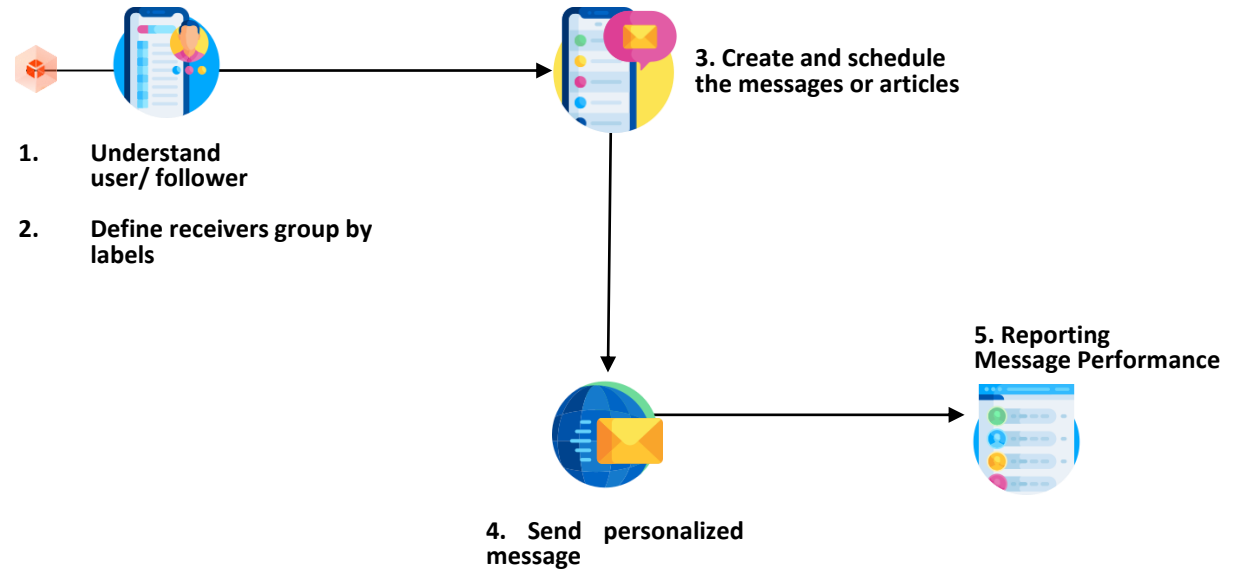


- Personal Information:**
 - Name
 - City / Province / District
 - Gender
 - DOB
 - Child DOB
 - Source: User proactively sharing (fill form/survey)
- Behavioral Data**
 - Loyalty accumulative points
 - Rewards
 - Preferred content
 - Source: Auto analyzing based on user behavior on Content Hub / Engaging activities
- Transaction data:**
 - Product usage
 - Volume buying
 - Frequency
 - Source: Discuss Further
- Unified profile & ZID:**
 - Zalo Follower ID
 - Mini-App user ID
 - Onboarding via campaign
 - Source: Auto record once user follow OA
- Other data sources need to align between teams..**

02. ZALO PERSONALIZED MESSAGES



A feature for Brand to **send multimedia messages to followers** of the official account (OA), connect with the audience effortlessly and keep them engaged with the latest updates and promotions



03. LOYALTY HUB

The hub with various digital activities for followers to engage with brand & get more rewards via accumulative points



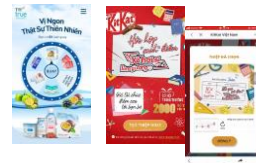
USER REGISTRATRIION

User fill-in the form and follow OA

INTERACTIVE ACTIVITIES

MINIGAME

- Draw lucky spin or box
- Play interactive game
- Send e-gifting on special occasion



[< click to explore more >](#)

QUIZ / SURVEY



SCANNING BILL

- User to buy products and upload the bill.
- AI application to detect unique signals on product bill to validate

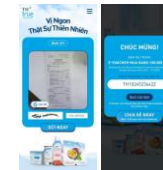


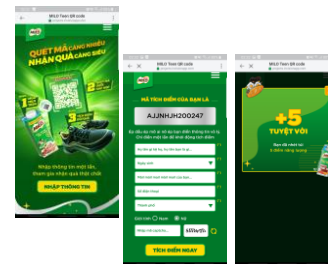
PHOTO CONTEST

- Upload the pictures



UTC PROGRAM

- User to buy products & scan the QR code on the pack to get rewards



REFERRAL PRGRAM

- Encourage existing members to recommend brand to their friends or family



ACCUMULATIVE POINTS

After each activities, user can earn more points that can be redeemed into vouchers, merchandise...



04. CONTENT HUB

A feature that allows Brand to **create and manage a central hub of content** for their customers to engage. It houses the articles, videos, infographics, and other forms of content that let users take a deep dive into a specific area in which the brand is an authority or expert.

For Brands:

- Manage content and articles.
- Search and filter posts.
- Export article statistics.
- Search and filter content by keyword.

For Users, when they access Personalized Content Hub:

- Actively search for authentic brand information.
- Search and filter information according to their needs.



KHÁM PHÁ KHO QUÀ



TIN MỚI NHẤT



TIN TỨC



< Quay lại tin tức



01/12/2021

Adtima ôm trọn 5 giải thưởng cho 5 đề cử tại MMA Smarties Vietnam 2021

Tận dụng hệ sinh thái đa nền tảng của Zalo, không ngừng ứng dụng công nghệ mới nhất dựa trên sự thấu hiểu hành vi và nhu cầu người dùng là những yếu tố giúp các chiến dịch do Adtima thực hiện gặt hái được nhiều kết quả vượt ngoài mong đợi

Chính những nỗ lực không ngừng nghỉ này đã giúp Adtima được vinh danh với 5 giải đồng ở 5 hạng mục khác nhau tại MMA Smarties Vietnam 2021.

ZaloPay - Tết 2021 - Sức mạnh khi trao quyền cho người dùng

Trong bối cảnh đại dịch, các dịch vụ thanh toán không chạm, ví điện tử nở rộ và tăng mức độ cạnh tranh trên thị trường. Đối với chiến dịch này, mục tiêu quan trọng nhất của Zalopay là thu hút người dùng sử dụng ứng dụng thanh toán di động của thương hiệu. Và Tết Nguyên Đán là thời điểm chiến lược để đạt được mục tiêu này khi đây là giai đoạn khách hàng chi tiêu nhiều nhất năm.

Sự thấu hiểu insight của phong tục lì xì năm mới, giải pháp gamification và hệ thống đa nền tảng của ZaloPay đã giúp chuyển các hoạt động gắn kết tình thân trong dịp năm mới từ offline sang online. Từ đó, làm nổi bật sự thuận lợi, đồng bộ của hệ sinh thái Zalo, thu hút người dùng sử dụng dịch vụ thanh toán di động của thương hiệu. Chiến dịch gồm ba giai đoạn chính: giới thiệu, tương tác và lan toả.

USER JOURNEY | OVERALL



ACQUISITION

Provide a seamless onboarding experience on Zalo for different segmentations

- Sampling & Digital media (empower by Adtima Audience Manager)
- Direct & search traffic
- Promotion campaign (Scan bill/ Scan QR code on pack)
- Other sources (Offline store, workshop...)



Trigger user fill-in the form & follow OA (for the 1st time)

Hãy hoàn tất điền thêm thông tin để tham gia chương trình

(*) Thông tin bắt buộc

Email *
nguyenvana@gmail.com

Địa chỉ *
Nhập địa chỉ

Tỉnh/Thành phố *
Chọn Tỉnh/Thành phố

Quận/Huyện *
Chọn thành Quận/Huyện

Phường/Xã *
Chọn thành Phường/Xã

Vấn đề quan tâm *

- Trẻ nhỏ cần thấp còi
- Dinh dưỡng cho người 50+
- Dinh dưỡng cho người dài tháo đường

Ngày sinh của con *

Ngày Tháng Năm

Tôi đã đọc, hiểu và đồng ý với Điều Khoản Sử Dụng, Thông Báo Về Quyền Riêng Tư và Thông Báo Về Cookies. Tôi đồng ý nhận quà tặng, sản phẩm hay các thông tin khuyến mại, sự kiện, khảo sát, tư vấn miễn phí từ các nhãn hàng khác qua điện thoại, tin nhắn SMS, email hoặc các nền tảng trực tuyến khác. (*)

Tôi đồng ý với các Thẻ lệ của Chương trình

BỎ QUA GỬI

ACTIVATION & LOYALTY

Capturing interaction and give users personalized motivation toward actions for continuous engagement and retention

BACK-END DATA PROFILING A NEW FOLLOWER

Basic

- Zalo ID
- Follower ID
- MiniApp user ID
- Labels segment

Advanced

- Loyalty (points, rewards,...)
- Sync CRM data

- Get sample/ value exchange(*)
 - Receive automatic message (ZNS) **ZALO MESSAGING**
 - Participate **LOYALTY PROGRAM**
 - Update informative content on **CONTENT HUB**
 - Register & follow-up Upcoming campaign(*)
- (*) Ad-hoc campaign

- Accumulate points
- Redeem rewards
- Feeding suitable content
- Suggest appropriate the next activity
- Offer more personalized voucher

Re-approach existing users via media for next campaigns

BACK-END Record user interaction: behavioral /interests / interaction

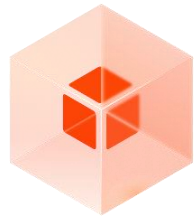
Front-end: Campaign based landing page

Front-end: Branded OA

Front-end: Branded Mini App

Back-end: Adtima Box – A dashboard available for an Official Account

USE CASES



Adtima Box can be leveraged as an enabler for diverse solutions on Zalo,

from automated personalized messages to loyalty program (accumulate points via various engagements), cross digital campaigns.

Điểm khả dụng:	6000	
Tổng điểm đã tích lũy:	16000	
Gửi bill thành công	+100 Điểm	04/03/2011
Hoàn tất thông tin	+50 Điểm	04/03/2011
Đổi Voucher 50.000	-150 điểm	04/03/2011



+1000



Similac

Media -> Collect lead -> Automated personalized message based on lead data



UTC campaign --> collect data --> Engage further with users --> acquire more data --> personalized message + create a strong foundation for up coming campaigns



ABInBev

User register --> personalized communication + accumulate points --> redeem the point accordingly

CASE STUDY



Context:
Similac acquired data and onboarded users via Zalo media solutions



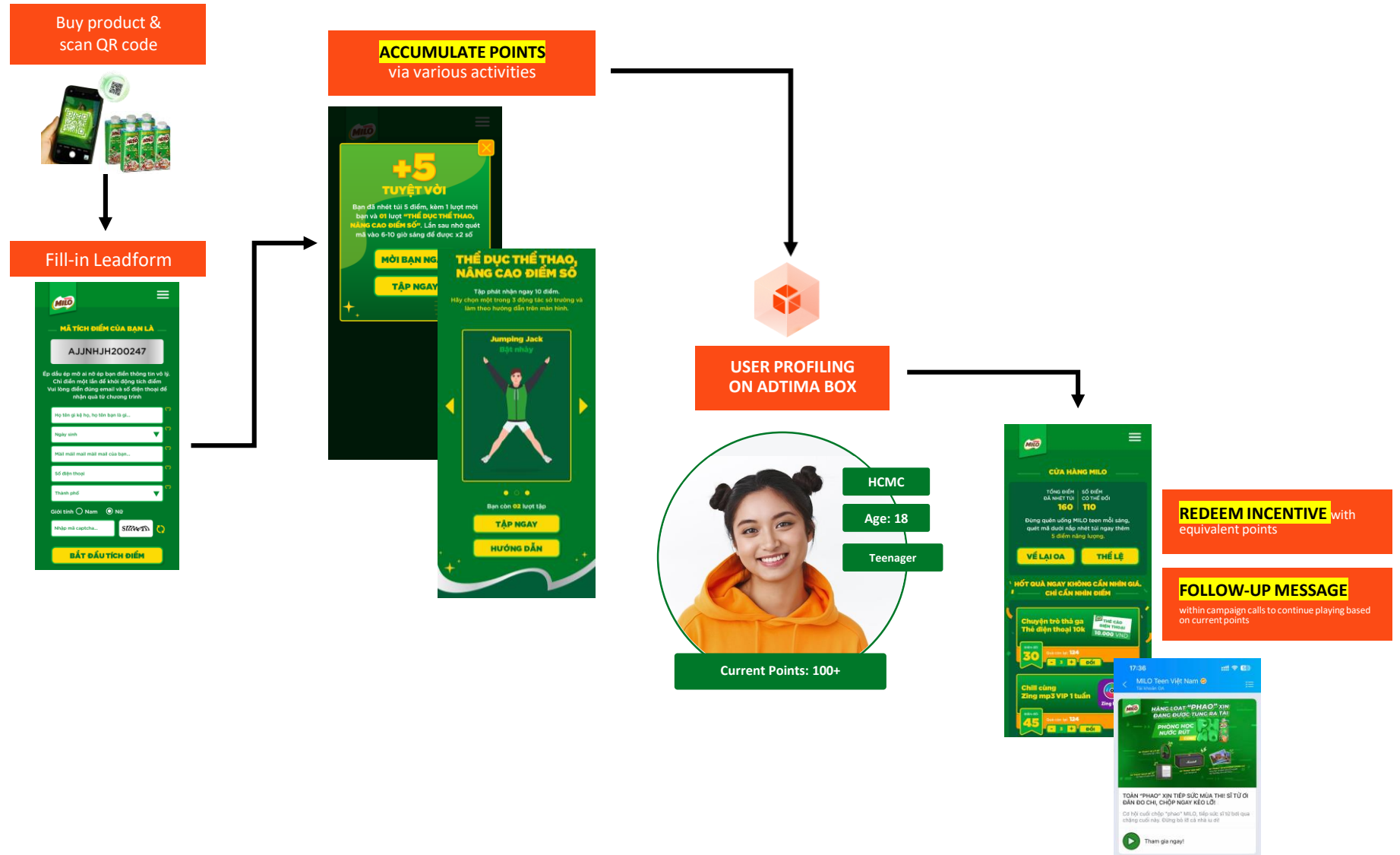
CASE STUDY



Context:
Milo acquired data and on boarded users via UTC PROGRAM

User buy Milo Product & scan QR code under the cap to collect points to redeem Milo Incentives.

➤ Click to explore more

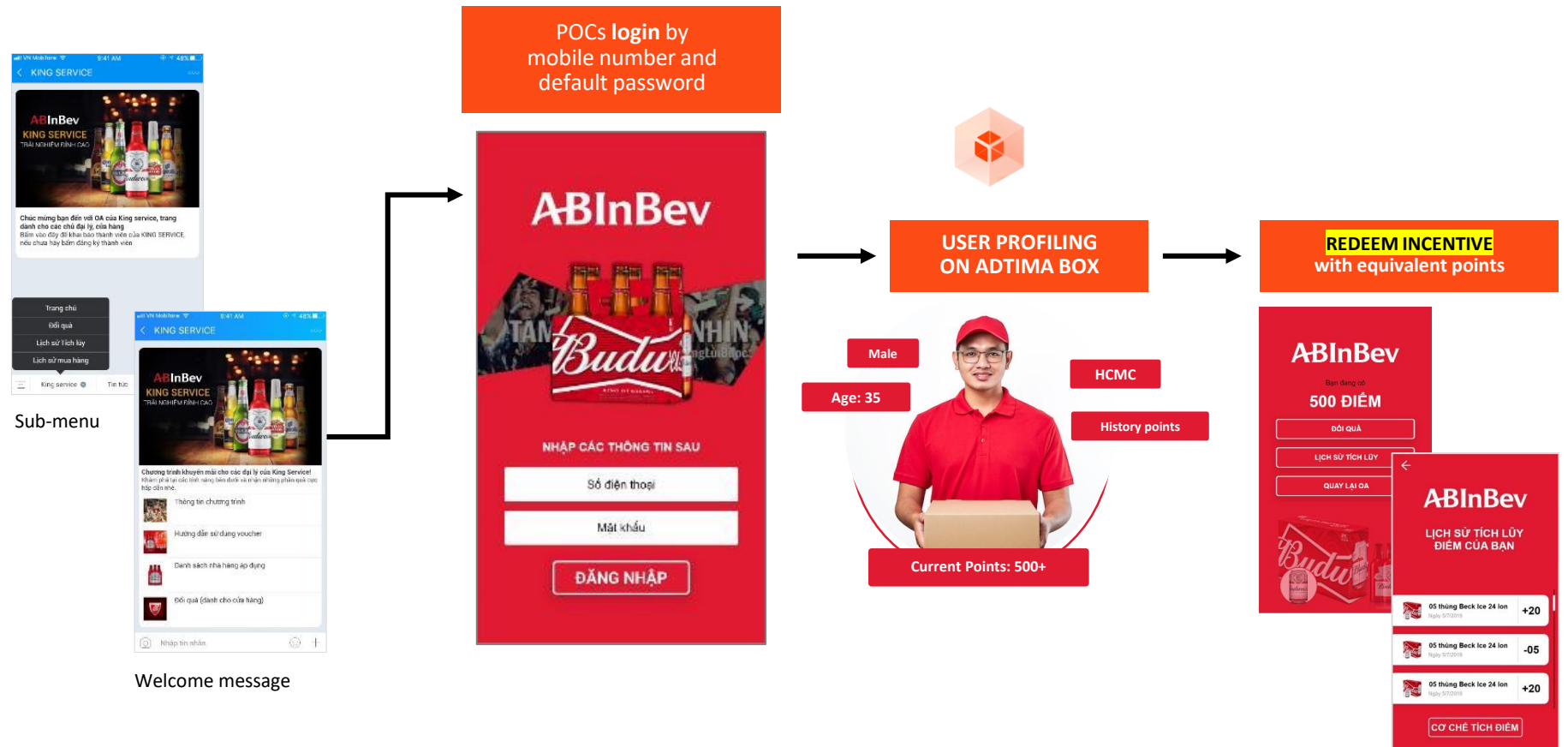


CASE STUDY



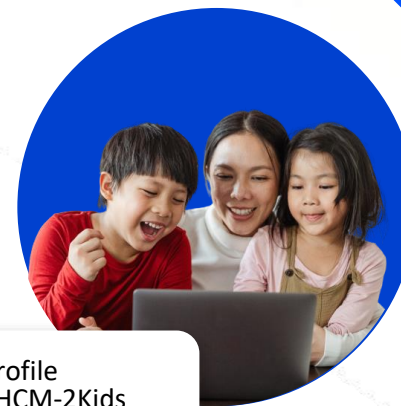
Context:
ABInBev acquired data and on boarded retailers (POCs) via King Club ZALO OA

➤ [Click to explore more](#)





IT'S YOUR TURN TO JOIN **THE RANK** OF **SUCCESSFUL CASE**



User Profile
Fe-28-HCM-2Kids

