

# DIGITAL MARKETING & CEM PLATFORM

EASY — INTELLIGENT — EFFICIENT



# CONTENT

01 -- VALUES

02 -- FEATURES

03 -- PRACTICES

04 -- ABOUT US



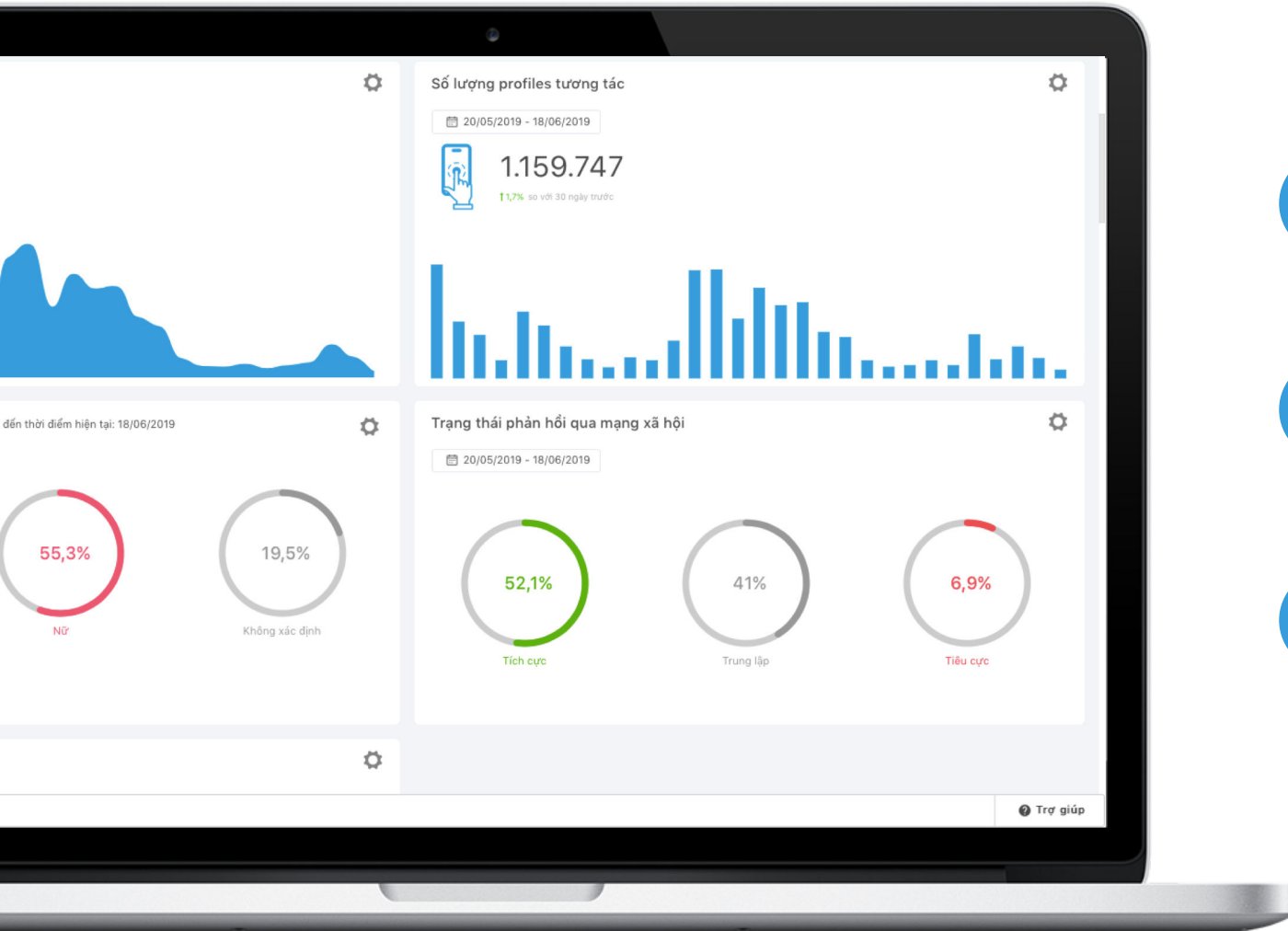




# VALUES

An All-in-one Solution

# VALUES FOR BUSINESSES



An **ALL-IN-ONE** digital platform, combining all processes from Marketing, Sales, to Customer Service.



**AUTOMATE**, **OPTIMIZE** and **MEASURE** daily activities that are becoming overwhelmed with traditional methods of operation.



Deliver seamless, consistent **CUSTOMER EXPERIENCES** at all point of contact.



# MOBIO FOR EVERY INDUSTRY



**CORPORATION**



**BANKING & FINANCE  
INSITUATION**



**RETAIL**



**REAL ESTATE**



**HOSPITALITY**



**BEAUTY CARE & SPA**



**EDUCATION  
INSITUATION**



**AGENCY**



**INSURANCE**



**TRAVEL  
& ENTERTAINMENT**

- Direct Marketing
- E-mail Builder
- Landing Page Builder
- Ads
- Lead Scoring

- Sales Pipeline
- Deal Management
- Lead Distribution
- Product Library

- Social Management
- Call Center
- Ticket Management
- Loyalty Management

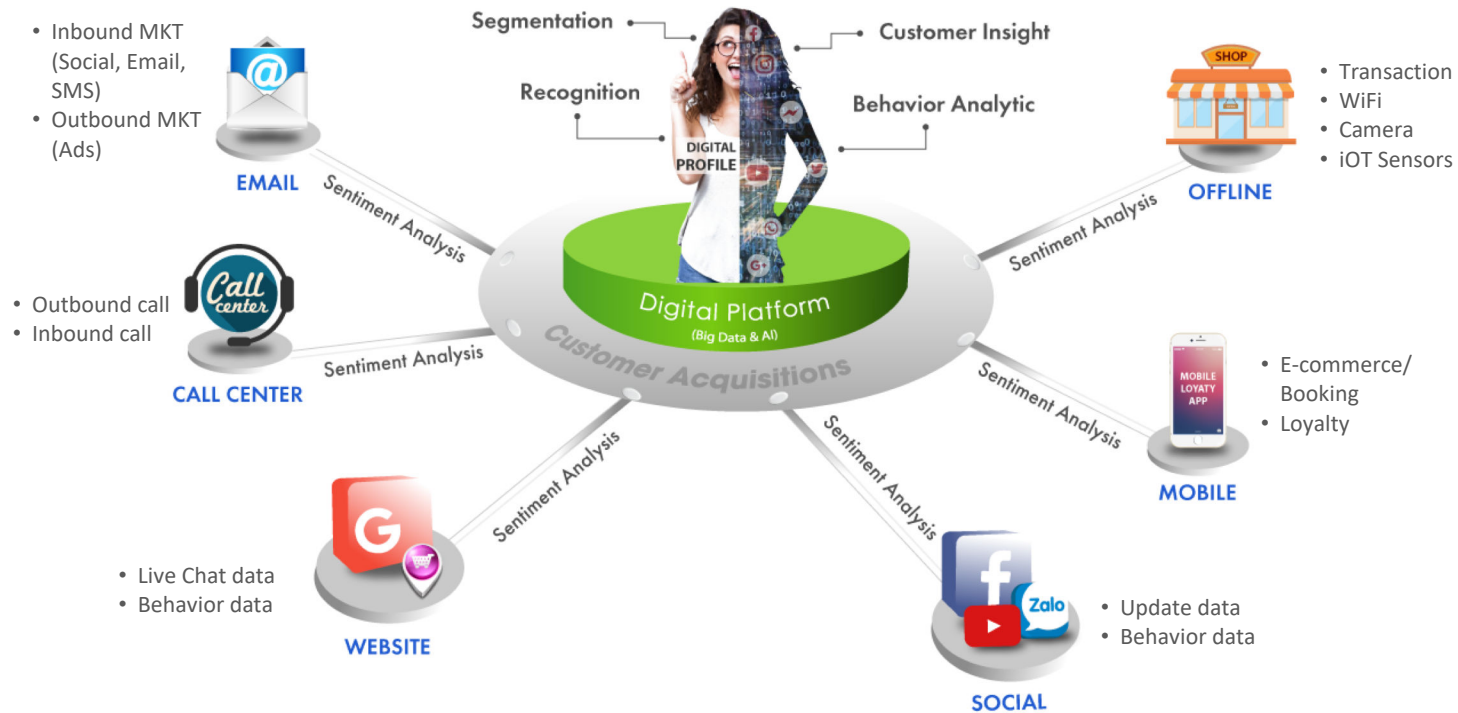
MARKETING



SALES



SERVICE





# FEATURES

Automated – Optimized – Measurable



# FEATURES



**CUSTOMER DATA  
PLATFORM**



**MARKETING**



**SALES**



**SERVICE**





# CUSTOMER DATA PLATFORM

Địa chỉ: 1 Ngụy Như Kon Tum, Qu...  
Xem thêm

Tình trạng hôn nhân: Đã kết hôn

Thời gian bắt đầu ghi nhận thông tin Profile trên hệ t...  
10/02/2018

Thời gian cập nhật thông tin Profile trên hệ thống M...  
15/05/2019

Địa chỉ: 1 Ngụy Như Kon Tum, Qu...  
Xem thêm

Tình trạng hôn nhân: Chưa kết hôn

Nguồn ghi nhận thông tin: Facebook

Độ tuổi: 33

Sở thích: Xem phim, hát, nhảy...  
Xem thêm

Mã số thuế cá nhân: 8100331546

Giới tính: Nữ

Big Data và AI: Dựa trên phân tích Big Data & AI, hệ thống dự đoán thông tin với độ chính xác 70%

Thương hiệu

Profile

Xem tin nhắn

Nguyễn Đặng Khánh Linh đã bấm link trong...  
Chiến dịch marketing: Nhận vé miễn phí  
Master Campaign: Cocasuki Grand Opening  
02/01/2019 10:25

Nguyễn Đặng Khánh Linh đã mở tin nhắn FB  
Chiến dịch marketing: Nhận vé miễn phí  
Master Campaign: Cocasuki Grand Opening  
02/01/2019 10:25

Sumworld đã gửi tin nhắn Zalo cho Nguyễn...  
Chiến dịch marketing: Nhận vé miễn phí  
Master Campaign: Cocasuki Grand Opening  
02/01/2019 10:25

Voucher đính kèm:  
Voucher: [ HCM ] - Sakuko Japanese Store ưu đãi hoàn tiền 20% trên tổng giá trị hoá đơn cho khách...  
Mã voucher: HFGA2855

< Thêm lọc

Tìm bộ lọc

NỔI BẬT

E-mail

Số điện thoại

Tags Profiles

Thuộc Master Campaign

THÔNG TIN CHUNG

NHÂN KHẨU HỌC

HÀNH VI

THÔNG TIN LOYALTY

KHÁC

NHÓM TUÝ BIẾN

Chọn kiểu hiển thị trường thông tin

Thông tin

Thông tin 1

Thông tin 2

Lựa chọn

Lựa chọn 1

Lựa chọn 2

Single-line text

Multiple-line text

Dropdown single select

Dropdown multiple select

Radio button

Checkboxes

Date picker

Tiếp tục

Hủy bỏ

## CENTRALIZE DATA

- Connect all touch points to collect data
- Import/API
- Automatically capture phone number/E-mail customers provided during interaction

## ENRICH DATA

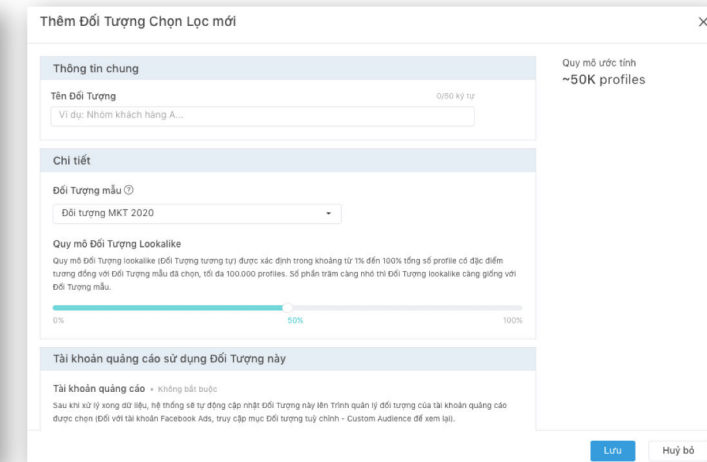
- Apply AI to predict missing data
- Analyze sentiments when customers interact

## 360° DIGITAL PROFILE

- Merge multichannel data to develop 360° profile
- Capture all information and show interaction history

## CUSTOMER SEGMENTATION

- Various filter to segment customer effectively
- Dynamic Field: users proactively create new information field



## LEAD SCORING

- Evaluate how potential the leads are to be converted to sale
- Rule-based & AI lead scoring service





# SALES MANAGEMENT

← Đơn hàng Nguyễn Đặng Khánh Linh - Gói dịch vụ VIP

Đơn hàng Nguyễn Đặng Khánh Linh...

Giá trị đơn hàng: 1.000.000

Trạng thái đơn hàng: Có thông tin Leads - 10%

Thời gian chốt đơn hàng: 02/08/2019

Liên quan tới: 2 phần

Thông tin đơn hàng

Tên đơn hàng: Đơn hàng Nguyễn Đặng Khánh Linh - Gói dịch vụ VIP

Giá trị đơn hàng: 1.000.000

ID đơn hàng: NHK8385

Trạng thái đơn hàng: Có thông tin Leads

Người phụ trách: Đặng Lê Nguyễn Khánh (dinh@cocaculi)

Hoạt động

Ghi chú

E-mail

Facebook

Zalo

Cuộc gọi

LINE

Tất cả tương tác

01/06/2019 - 30/09/2019

Thương hiệu

Sunworld đã gọi cho Nguyễn Đặng Khánh L...  
Nhân viên: An Nguyễn (ann@sunworld.vn)  
Trạng thái: Từ chối nghe  
22/08/2019 - 10:25

Liên quan tới: 2 phần

Sunworld đã gửi e-mail cho Nguyễn Đặng K...  
Chiến dịch marketing: Nhận vé miễn phí  
Master Campaign: Cocaculi Grand Opening  
02/01/2019 - 10:25

Liên quan tới: 2 phần

CTKM: Nhận ngay vé buffet lẩu miễn phí

Xem chiến dịch Marketing

Sunworld đã gửi e-mail cho Nguyễn Đặng K...  
Nhân viên: An Nguyễn (ann@sunworld.vn)  
Trạng thái: Đang gửi  
02/02/2019 - 10:25

Tìm theo tên đơn hàng

Dàm phán	Thành công	Thất bại
30.000.000 VND	500.000.000 VND	20.000.000 VND
5 Đơn hàng	100 Đơn hàng	100 Đơn hàng

<p>Tên đơn hàng</p> <p>6.000.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 30/10/2019</p>	<p>Tên đơn hàng</p> <p>1.000.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 30/10/2019</p>	<p>Tên đơn hàng</p> <p>1.000.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 30/10/2019</p>
<p>Tên đơn hàng</p> <p>500.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 01/11/2019</p>	<p>Tên đơn hàng</p> <p>320.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 01/11/2019</p>	<p>Tên đơn hàng</p> <p>320.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 01/11/2019</p>
<p>Tên đơn hàng</p> <p>14.500.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: ...</p>	<p>Tên đơn hàng</p> <p>... VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: ...</p>	<p>Tên đơn hàng</p> <p>... VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: ...</p>
<p>Tên đơn hàng</p> <p>3.000.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 30/12/2019</p>	<p>Tên đơn hàng</p> <p>1.000.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 30/10/2019</p>	<p>Tên đơn hàng</p> <p>1.000.000 VND</p> <p>Thời gian chốt đơn hàng: 30/10/2019</p>

Thêm quy trình bán hàng mới

Chọn mẫu quy trình bán hàng

2 Nhập thông tin quy trình bán hàng

Sản phẩm: Không bắt buộc

Sản phẩm 1: Sửa rửa mặt chiết xuất lúa mạch 100g

Các trạng thái đơn hàng trong quy trình bán hàng

Trạng thái đơn hàng	Tỉ lệ thành công tương ứng
Ví dụ: Bước A...	Chọn tỉ lệ
Ví dụ: Bước A...	Chọn tỉ lệ
Thành công	100% - Thành công
Thất bại	0% - Thất bại

+ Thêm mới

Quay lại

Lưu

Hủy bỏ

## DEAL MANAGEMENT

- Create deal
- Manage deal list
- Filter deal
- Create dynamic field for deals

## SALES PIPELINE

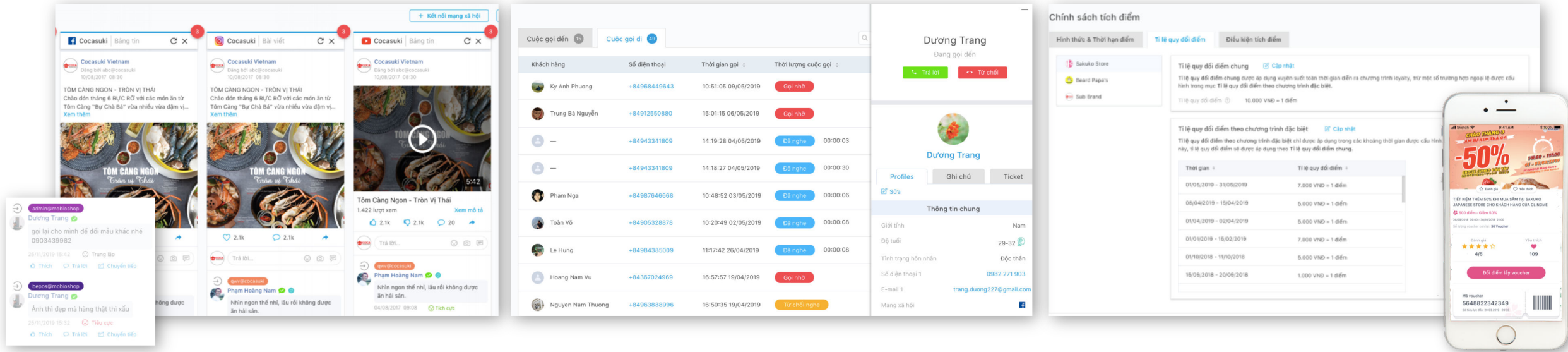
- Establish sales process based on products
- Manage Product library
- Add sale process on deals

## TASK ALLOCATION

- Automatically allocate task to employees
- Manage KPI
- Schedule, synchronize calendar on user devices



# SERVICE MANAGEMENT



## SOCIAL MANAGEMENT

- Manage multi-social networks
- Allocate task
- Support quick, automate response
- Manage social networks crisis

## CALL CENTER

- Virtual call center service
- Create extensions, allocate phone call
- Manage employee work efficiency

## TICKET MANAGEMENT

- Create ticket from every touch point
- Forward and monitor progress
- Manage employee work efficiency

## LOYALTY MANAGEMENT

- Accumulated point policy
- Voucher policy
- Member tier policy
- Mobile App development

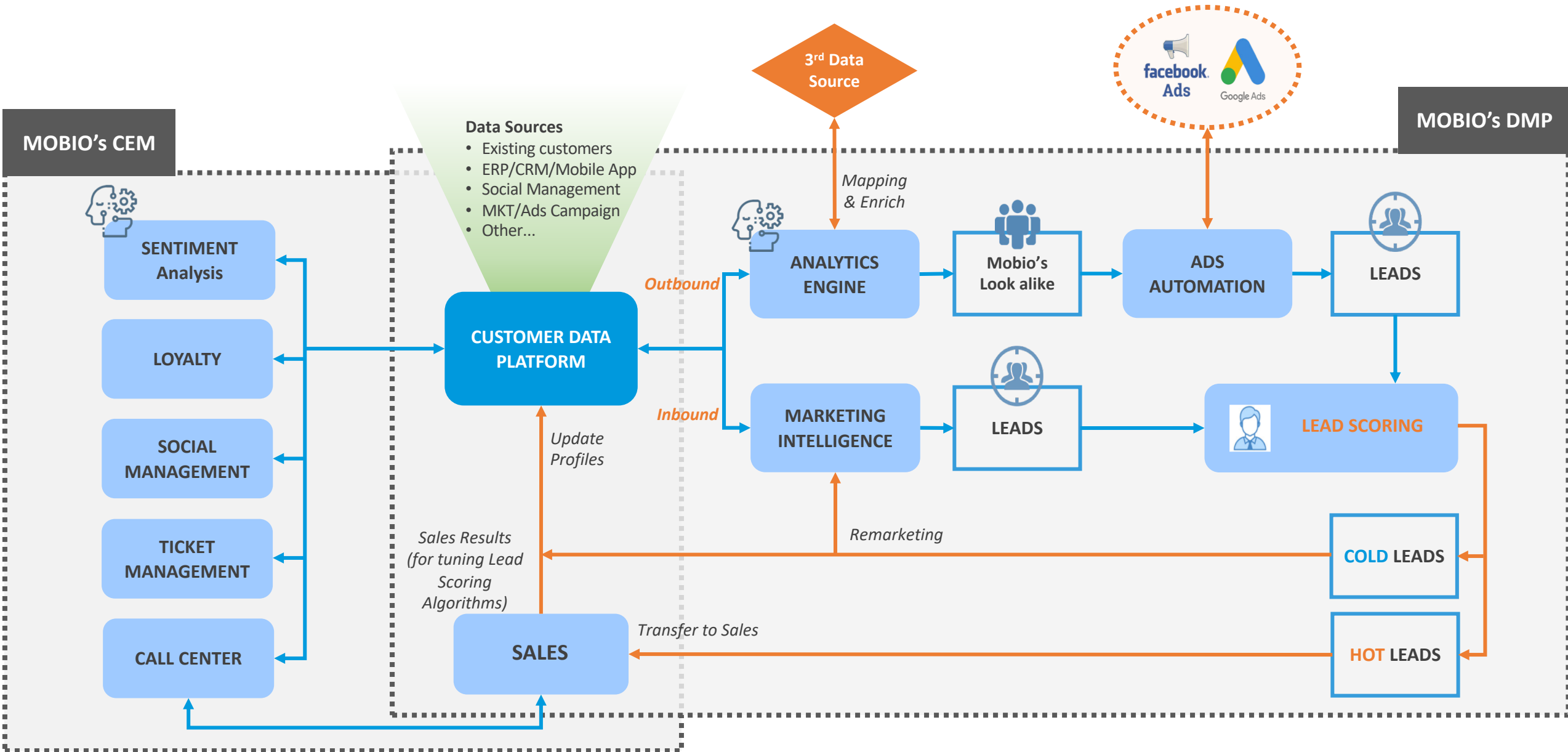
The background is a dark teal color with a network of white hexagons connected by dashed lines. Various icons are scattered throughout, including a padlock, a hand with a signal, a shield with a padlock, a fingerprint, a magnifying glass, a USB symbol, gears, a circular arrow, and a Wi-Fi symbol.

# PRACTICES

Sample Scenarios

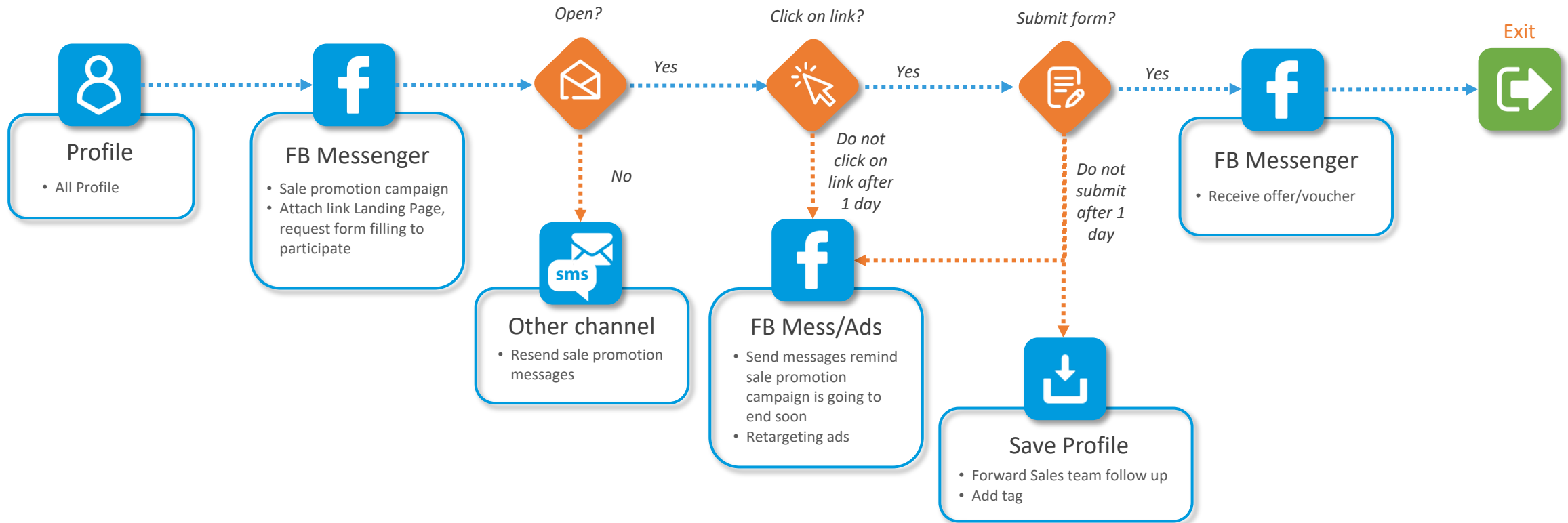


# END-TO-END PROCESS



# LEAD GENERATION - 1

➔ Stimulate interaction & demand

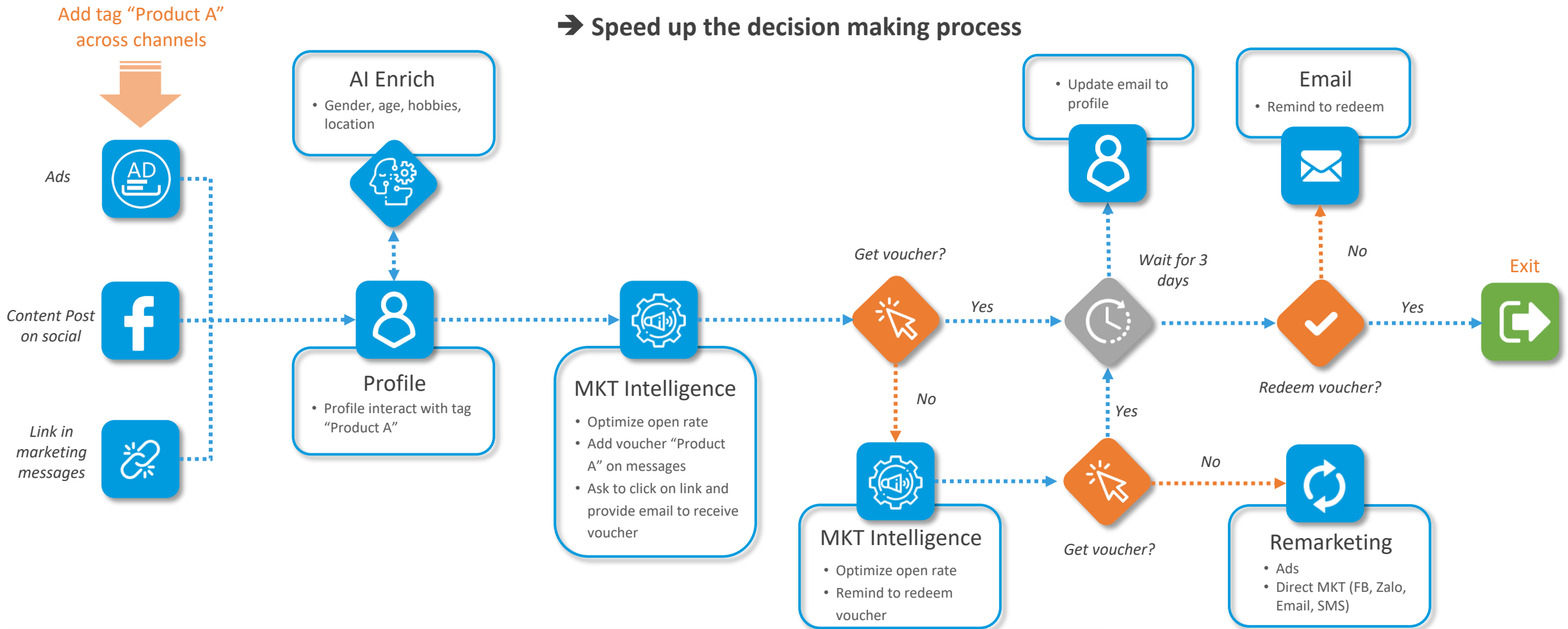


## Apply for:

- Company already owns store chains, now open new store and want to drive-sale for new stores.
- Company wants to push sale for New product, or Clear Stock for existing products.
- Service company (Education/Travel/Entertainment/Hotel...) want to drive-sale to fulfill calendar for low hours/seasons.
- Spa, healthcare company want to increase customer trial...

# LEAD GENERATION - 2

➔ Speed up the decision making process

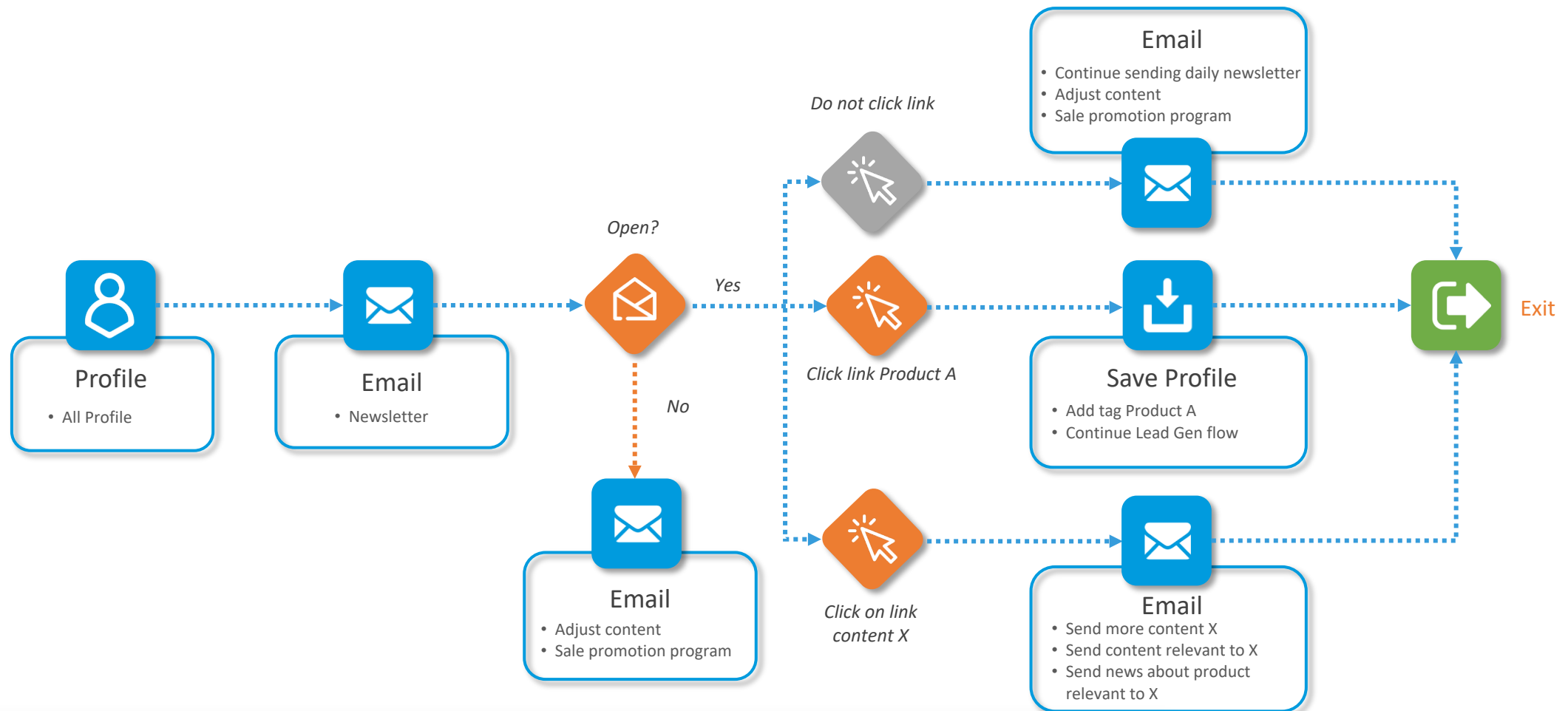


## Apply for:

- Company already owns store chains, now opens new store and want to drive-sale for this new store.
- Company wants to push sale for New product, or Clear Stock for existing products.
- Service company (Education/Travel/Entertainment/Hotel...) want to drive-sale to fulfill calendar for low hours/seasons.
- Spa, healthcare company want to increase customer trial...



# CARE & LEAD NURTURE



## Apply for:

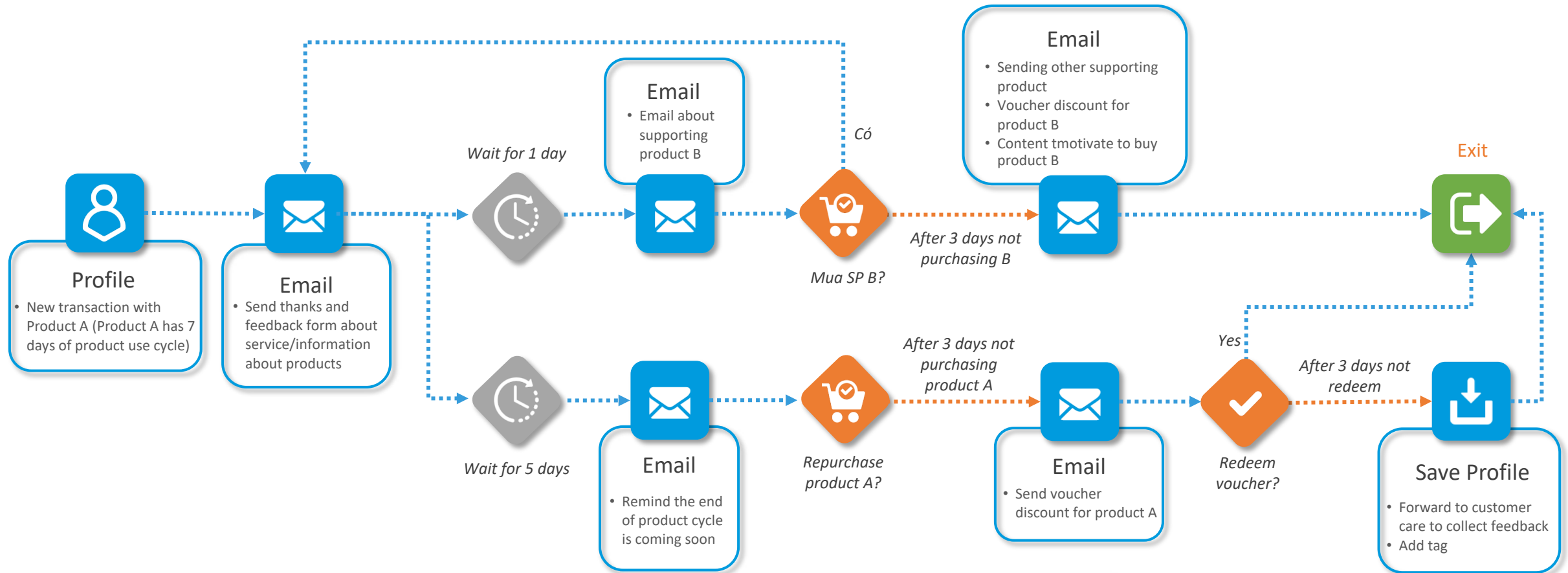
Customer care, maintain engagement and collect data about behavior, interest at the same time.

Eg:

- Retail company selling mom and baby products and want to send news related to parenting, pregnancy experience
- Beauty care service, cosmetics retailer sending news about skincare, make up tips
- Travel company, amusement park sending news about travel experience, festival, local cuisine,...)

# CROSS & UP SELL

➔ Increase customer lifetime value



## Apply for:

- Retailers, want to follow product cycle to motivate customer purchase regularly.
- Company want to cross-sale, up-sale to increase customer lifetime value by introduce relevant/support product, service to products that customer purchased.
- Enhance customer purchase experience by sending thanks/evaluate service after transaction messages.

The background features a dark teal color with a network of white hexagons connected by dashed lines. Various icons are scattered throughout, including a chain link, a hand touching a screen with concentric circles, a shield with a padlock, a fingerprint, a magnifying glass, a USB symbol, a gear, a circular arrow, and a large padlock with concentric circles.

# ABOUT US

Mobio Competencies

# MOBIO COMPETENCIES



## EXPERIENCED

Being 1 out of 7 **strategic ISV partners of Microsoft Vietnam**, inheriting **10 years of experiences** in providing software solutions (Mobile, Loyalty, Marketing & Sales).



## FLEXIBLE

The system is developed & customized based on **Client's specific needs**, ready to adjust and integrate with other systems to achieve optimal operation.



## RESULT-ORIENTED

Continuously update new features and scopes, enhance long-term **companionship** to achieve customer's goal.



## IT FRIENDLY

Ensure easy **integration**, fast deployment and **controllability** with 3 operation options: On-cloud, Hybrid, On-premises.



# VALUED CUSTOMERS & PARTNERS



**Microsoft**® Partner



## CONTACT US



+8498.438.5009 (Mr. Hung Le)



sales@mobio.vn



<https://mobio.vn>