



## **BÌNH AN AGENCY – BINHANAGENCY.VN**

# **ĐỀ XUẤT CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO GOOGLE ADS CHUYÊN SÂU**

**Dành cho doanh nghiệp lĩnh vực giáo dục – tuyển sinh đại học**

### **1. Thông tin nhu cầu doanh nghiệp**

Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giáo dục, hợp tác tuyển sinh cho các trường đại học.

Hiện tại doanh nghiệp đã triển khai Google Ads và mong muốn tối ưu ngân sách, tăng hiệu quả quảng cáo, tăng số lượng lead chất lượng.

Số lượng nhân sự tham gia đào tạo: 01 trưởng phòng Marketing.

Mục tiêu sau khóa học: nhân sự có thể tự vận hành, kiểm soát, tối ưu và mở rộng quảng cáo Google Ads phục vụ hoạt động tuyển sinh.

---

### **2. Mục tiêu đào tạo**

Sau chương trình đào tạo, học viên có thể:

- Tự xây dựng chiến lược Google Ads cho lĩnh vực giáo dục.
- Biết cách chiếm nhiều vị trí hiển thị trên trang kết quả tìm kiếm.
- Biết cách mở rộng ngân sách nhưng vẫn kiểm soát hiệu quả.
- Biết triển khai nhiều tài khoản quảng cáo hợp lệ theo từng pháp nhân/domain.
- Biết tối ưu quảng cáo theo nhóm từ khóa tuyển sinh, ngành học, trường học.
- Biết xử lý các từ khóa so sánh rộng như văn bằng 2, đại học từ xa, học online, tuyển sinh đại học.
- Biết cạnh tranh bền vững với các đơn vị đang chạy mạnh trên thị trường.
- Biết đọc chỉ số, đo hiệu quả và tối ưu lead.

### 3. Nội dung đào tạo chuyên sâu

#### Buổi 1: Phân tích thị trường Google Ads ngành giáo dục

Nội dung đào tạo:

- Phân tích đặc thù quảng cáo ngành giáo dục.
- Phân tích hành vi tìm kiếm của người có nhu cầu học.
- Phân nhóm nhu cầu: học đại học, văn bằng 2, đại học từ xa, học online, liên thông, tuyển sinh.
- Phân tích đối thủ đang chạy Google Ads.
- Cách xác định nhóm từ khóa có khả năng tạo lead.
- Cách nhận diện từ khóa gây lãng phí ngân sách.
- Cách xây chiến lược quảng cáo theo từng chương trình đào tạo.

Kết quả sau buổi học:

Học viên biết cách đánh giá thị trường, phân nhóm nhu cầu và xây nền tảng chiến dịch phù hợp với ngành giáo dục.

---

#### Buổi 2: Chiến lược chạy nhiều tài khoản quảng cáo hợp lệ

Nội dung đào tạo:

- Tư duy chiếm nhiều vị trí hiển thị trên Google.
- Cách triển khai nhiều tài khoản quảng cáo theo từng pháp nhân hợp lệ.
- Cách tách domain, landing page, thương hiệu phụ hoặc chương trình đào tạo.
- Cách phân bổ ngân sách giữa các tài khoản.
- Cách tránh trùng lặp nội dung gây giảm hiệu quả.
- Cách quản lý nhiều tài khoản mà vẫn dễ theo dõi.
- Cách kiểm soát rủi ro khi vận hành nhiều tài khoản.

Lưu ý: Nội dung đào tạo tập trung vào phương án hợp lệ, minh bạch, không hướng dẫn lách chính sách Google.

Kết quả sau buổi học:

Học viên biết cách xây hệ thống quảng cáo nhiều tài khoản theo hướng bền vững, hạn chế rủi ro và tăng độ phủ hiển thị.

---

#### Buổi 3: Mở rộng ngân sách nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả

Nội dung đào tạo:

- Khi nào nên tăng ngân sách.
- Khi nào không nên tăng ngân sách.

- Cách đọc CPA, CPC, CTR, tỷ lệ chuyển đổi.
- Cách xác định chiến dịch có thể scale.
- Cách mở rộng loại chiến dịch.
- Cách mở rộng nhóm từ khóa.
- Cách mở rộng khu vực, thiết bị, khung giờ.
- Cách tăng ngân sách từng bước để tránh vỡ hiệu quả.
- Cách kiểm soát lead rác khi ngân sách tăng.

Kết quả sau buổi học:

Học viên biết cách tăng ngân sách có kiểm soát, không tăng cảm tính và không đốt tiền vào nhóm từ khóa kém chất lượng.

---

#### **Buổi 4: Chiến lược từ khóa cho ngành giáo dục**

Nội dung đào tạo:

- Xây bộ từ khóa theo nhóm ngành học.
- Xây bộ từ khóa theo hình thức học.
- Xây bộ từ khóa theo nhu cầu bằng cấp.
- Xây bộ từ khóa theo tên trường, chương trình, khu vực.
- Cách xử lý từ khóa so sánh rộng như:
  - văn bằng 2
  - đại học từ xa
  - học online
  - tuyển sinh đại học
  - liên thông đại học
  - học đại học cho người đi làm
- Cách thêm từ khóa phủ định.
- Cách loại bỏ truy vấn không tạo lead.
- Cách ưu tiên từ khóa có khả năng ra hồ sơ tuyển sinh.

Kết quả sau buổi học:

Học viên biết cách xây bộ từ khóa có chiến lược, tránh chạy lan man và tập trung vào nhóm từ khóa có khả năng chuyển đổi.

---

#### **Buổi 5: Quảng cáo cho mô hình dịch vụ bên thứ ba**

Nội dung đào tạo:

- Cách quảng cáo dịch vụ tuyển sinh khi có yếu tố thương hiệu bên thứ ba.
- Cách viết nội dung quảng cáo an toàn, rõ ràng, không gây hiểu nhầm.
- Cách trình bày landing page minh bạch.
- Cách dùng từ khóa liên quan đến trường, ngành, chương trình học.
- Cách tránh vi phạm chính sách thương hiệu.

- Cách kiểm soát nội dung quảng cáo khi nhắc đến đơn vị liên kết.
- Cách xây thông điệp tập trung vào tư vấn tuyển sinh, hỗ trợ hồ sơ, định hướng chương trình.

Kết quả sau buổi học:

Học viên biết cách triển khai quảng cáo trong mô hình hợp tác tuyển sinh một cách an toàn, hạn chế rủi ro về chính sách và thương hiệu.

---

## **Buổi 6: Chiến lược chiếm lĩnh thị với nhóm từ khóa cạnh tranh rộng**

Nội dung đào tạo:

- Cách đánh giá độ cạnh tranh của từ khóa.
- Cách chia nhỏ chiến dịch theo nhóm nhu cầu.
- Cách viết mẫu quảng cáo khác biệt so với đối thủ.
- Cách tăng điểm chất lượng quảng cáo.
- Cách tối ưu landing page để tăng tỷ lệ chuyển đổi.
- Cách đấu giá thông minh với nhóm từ khóa rộng.
- Cách kiểm soát ngân sách khi chạy từ khóa có lượng tìm kiếm lớn.
- Cách cạnh tranh với các đơn vị đang làm tốt trên thị trường.

Kết quả sau buổi học:

Học viên biết cách tăng khả năng hiển thị, cải thiện vị trí quảng cáo và cạnh tranh hiệu quả hơn với đối thủ.

---

## **Buổi 7: Đo lường lead và tối ưu chất lượng khách hàng**

Nội dung đào tạo:

- Cách cài đo lường form, cuộc gọi, Zalo, Messenger.
- Cách phân biệt lead chất lượng và lead rác.
- Cách đánh giá chiến dịch theo chi phí/lead.
- Cách đo tỷ lệ từ lead sang hồ sơ.
- Cách phối hợp dữ liệu giữa Marketing và Sale.
- Cách tạo báo cáo theo chiến dịch, từ khóa, nhóm ngành học.
- Cách ra quyết định tối ưu dựa trên dữ liệu.

Kết quả sau buổi học:

Học viên biết cách đo lường hiệu quả thật, không chỉ nhìn số lượng lead mà còn biết đánh giá chất lượng lead.

---

## **Buổi 8: Quy trình vận hành Google Ads nội bộ**

Nội dung đào tạo:

- Checklist kiểm tra tài khoản hằng ngày.
- Checklist tối ưu hằng tuần.
- Quy trình thêm từ khóa phủ định.
- Quy trình điều chỉnh ngân sách.
- Quy trình kiểm tra mẫu quảng cáo.
- Quy trình báo cáo cho lãnh đạo.
- Quy trình mở rộng chiến dịch khi có hiệu quả.
- Quy trình xử lý khi quảng cáo giảm hiệu quả.

Kết quả sau buổi học:

Doanh nghiệp có quy trình vận hành Google Ads nội bộ rõ ràng, dễ theo dõi, dễ bàn giao và dễ mở rộng.

---

## **4. Sau khóa học, học viên sẽ làm được gì?**

Sau khi hoàn thành chương trình, học viên có thể:

- Tự phân tích thị trường quảng cáo Google Ads ngành giáo dục.
  - Tự xây bộ từ khóa tuyển sinh theo từng nhóm nhu cầu.
  - Tự setup chiến dịch Google Search Ads.
  - Tự tối ưu ngân sách, giá thầu và từ khóa.
  - Tự mở rộng chiến dịch khi quảng cáo có tín hiệu tốt.
  - Tự kiểm soát lead rác, truy vấn rác và ngân sách lãng phí.
  - Tự đọc báo cáo quảng cáo và đánh giá hiệu quả.
  - Tự xây quy trình vận hành Google Ads nội bộ.
  - Biết cách cạnh tranh với đối thủ trong nhóm từ khóa rộng.
  - Biết triển khai quảng cáo theo hướng bền vững, hạn chế rủi ro chính sách.
  - Biết phối hợp dữ liệu Marketing và Sale để tối ưu chất lượng lead.
- 

## **5. Hình thức đào tạo**

Hình thức: đào tạo 1:1 hoặc đào tạo nội bộ theo nhu cầu doanh nghiệp.

Thời lượng đề xuất: 6 – 8 buổi.

Mỗi buổi: 2 giờ.

Hình thức học: Online hoặc trực tiếp theo thỏa thuận.

Tài liệu: Có checklist, khung triển khai, file từ khóa mẫu và quy trình tối ưu.

Hỗ trợ sau học: 15 – 30 ngày tùy gói đào tạo.

---

## 6. Báo giá tham khảo

### Gói chuyên sâu 6 buổi

Phù hợp với doanh nghiệp đã chạy Google Ads và muốn tối ưu hiệu quả.

Chi phí: 18.000.000VNĐ.

Bao gồm:

- Đào tạo 6 buổi.
  - Phân tích tài khoản hiện tại.
  - Tư vấn cấu trúc chiến dịch.
  - Hướng dẫn tối ưu từ khóa, ngân sách, mẫu quảng cáo.
  - Hỗ trợ sau học 15 ngày.
- 

### Gói cầm tay chỉ việc 8 buổi

Phù hợp với doanh nghiệp muốn đào tạo trưởng phòng Marketing để tự vận hành lâu dài.

Chi phí: 30.000.000VNĐ.

Bao gồm:

- Đào tạo 8 buổi.
  - Học trên tài khoản thật.
  - Phân tích đối thủ.
  - Xây bộ từ khóa thực tế.
  - Tư vấn chiến lược nhiều tài khoản/domain theo hướng hợp lệ.
  - Hướng dẫn tối ưu lead và báo cáo.
  - Hỗ trợ sau học 30 ngày.
- 

## 7. Cam kết đào tạo

Bình An Agency cam kết đào tạo theo hướng thực chiến, dễ hiểu, áp dụng được ngay vào tài khoản quảng cáo thực tế của doanh nghiệp.

Chương trình không dạy lý thuyết chung chung, mà tập trung vào ngành giáo dục, tuyển sinh và mục tiêu tăng lead chất lượng.

Nội dung đào tạo hướng đến việc giúp doanh nghiệp tự kiểm soát quảng cáo, tối ưu ngân sách và xây dựng năng lực Marketing nội bộ bền vững.

---

## **8. Thông tin liên hệ**

Bình An Agency

Website: [binhanagency.vn](http://binhanagency.vn)

Hotline: 0866 365 816

Dịch vụ: Đào tạo Google Ads, Google Maps, thiết kế website, quảng cáo Google cho doanh nghiệp, cá nhân kinh doanh