trevity

Đưa thương hiệu đến gần hơn
với khách du lịch Trung Quốc

C-MARKETING
PROPOSAL



Mục lục

Giới thiệu · Phân tích thị trường · Giải pháp · Kết quả nổi bật · Hướng dẫn triển khai

01

Giới thiệu Trevity

Hơn 10 năm kinh nghiệm marketing quốc tế

Thế mạnh của Trevity — 02 – 03

02

Vì sao chọn Xiaohongshu?

Khách Trung Quốc chọn điểm đến trước khi khởi hành

Dữ liệu thị trường · Vai trò của Xiaohongshu · Hành trình lựa chọn · Rào cản khi tự triển khai — 04 – 07

03

Giải pháp của Trevity

KOC/KOL phù hợp với khách hàng và thương hiệu

Tiêu chí chọn KOC/KOL · Quy trình triển khai — 08 – 09

04

Kết quả thực tế

7.000+ chiến dịch · 70% khách hàng tái ký

Năng lực Trevity · Bài đăng thực tế · Chiến dịch tại 4 thành phố — 10 – 13

05

Bảng giá và triển khai

Gói dịch vụ · Phân công · Các bước triển khai

Bảng giá dịch vụ · Chuẩn bị triển khai · 3 bước hợp tác — 14 – 16

Trevity đã định hình tiêu chuẩn Global Marketing suốt hơn 10 năm

10+ năm

kinh nghiệm Global Marketing

định hình tiêu chuẩn ngành

3 chi nhánh

Hàn Quốc · Việt Nam · Trung Quốc

đội ngũ bản địa tại từng thị trường

7.000+

chiến dịch đã triển khai

thành công trên nhiều lĩnh vực

trevity

GLOBAL NETWORK

Với đội ngũ **am hiểu từng thị trường**, Trevity có thể xây dựng và triển khai chiến dịch phù hợp với đặc điểm, hành vi và nhu cầu của **khách hàng tại từng quốc gia**.



Chiến dịch được xây dựng và triển khai phù hợp với đặc điểm, hành vi và nhu cầu khách hàng tại từng quốc gia

THẾ MẠNH

Chiến lược marketing quốc tế giúp thu hút khách du lịch Trung Quốc

Thứ nhất 01

Chuyên môn về marketing quốc tế

Chiến lược dựa trên hành vi tiêu dùng và xu hướng du lịch của khách Trung Quốc.

Thứ hai 02

Giải pháp cho từng thương hiệu

Thiết kế chiến lược riêng cho từng cửa hàng, phù hợp với ngành hàng và nhóm khách mục tiêu.

Thứ ba 03

Mạng lưới KOC/KOL chất lượng

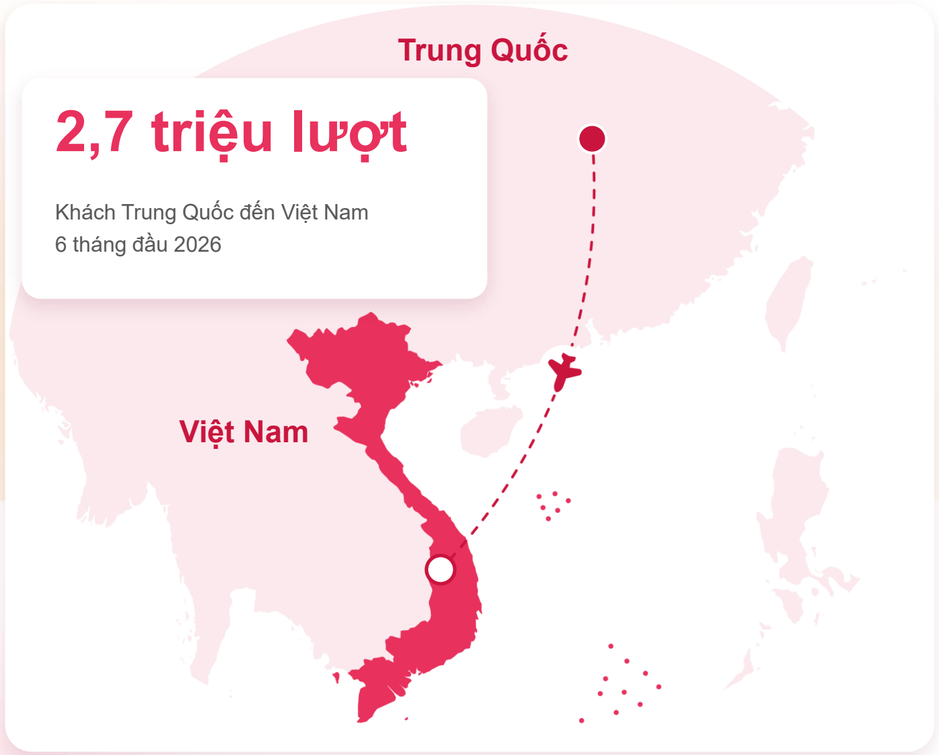
Chọn lọc KOC/KOL theo chất lượng tương tác và độ phù hợp với thương hiệu.

Thứ tư 04

Theo dõi và báo cáo hiệu quả

Giám sát KOC/KOL thực hiện đúng hướng dẫn, đo lường hiệu quả và báo cáo chi tiết từng chiến dịch.

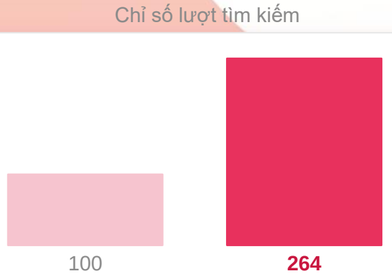
Khách Trung Quốc chọn điểm đến trên Xiaohongshu trước chuyến đi



+164%

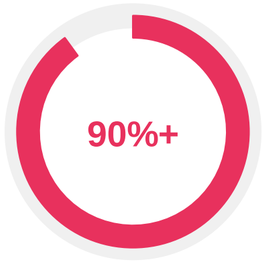
Tìm kiếm lưu trú tại VN của khách Trung

Agoda, 5T/2026



130 triệu

Người dùng Xiaohongshu trao đổi về
du lịch nước ngoài mỗi tháng



Chủ động tìm kiếm trước khi quyết định

Hơn 9 trên 10 khách du lịch Trung Quốc

Thương hiệu cần hiện diện trước khi khách Trung Quốc khởi hành

Khách thường tìm hiểu nhà hàng, spa và khách sạn trên Xiaohongshu trước chuyến đi

Nguồn: Cục Du lịch Quốc gia Việt Nam · Agoda (5T/2026) · dữ liệu chính thức Xiaohongshu

Xiaohongshu thay đổi cách khách Trung Quốc chọn điểm đến

Bốn giá trị từ một bài đăng trên Xiaohongshu

01 **Nội dung tiếp tục có giá trị sau chiến dịch**

Khách vẫn có thể tìm và tham khảo bài viết sau khi chiến dịch kết thúc, thay vì chỉ thấy thoáng qua trên bảng tin.

02 **Niềm tin đến từ trải nghiệm thực tế**

Nhiều bài chia sẻ về cùng một địa điểm giúp khách Trung Quốc có thêm cơ sở lựa chọn trước chuyến đi.



03 **Mỗi trải nghiệm có thể tạo thêm nội dung mới**

Khi khách chia sẻ trải nghiệm, thương hiệu có thêm nội dung do chính cộng đồng người dùng tạo ra.

04 **Thông tin cụ thể giúp khách dễ lựa chọn**

Thông tin về địa chỉ, giá và dịch vụ giúp khách hình dung rõ hơn và dễ dàng so sánh trước khi ghé thăm.

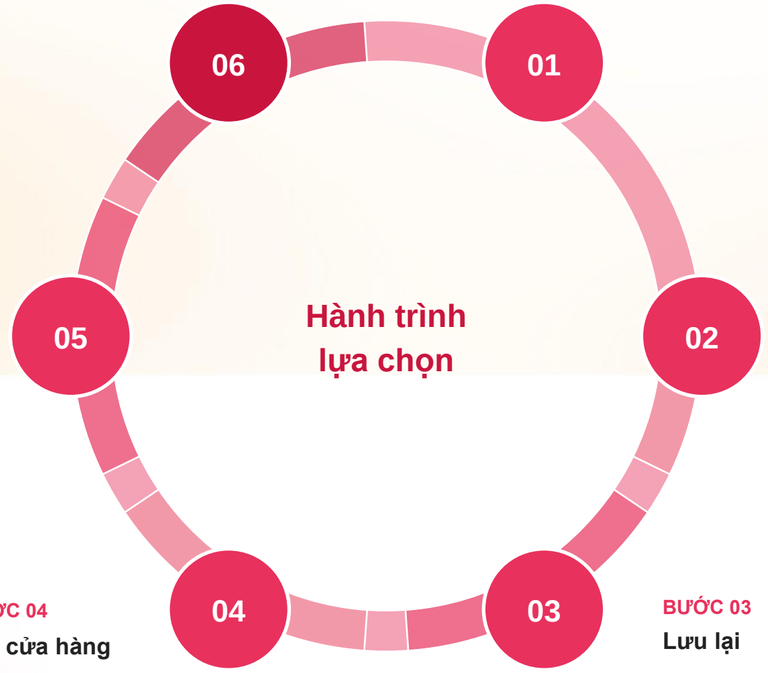
130 triệu người dùng chia sẻ về du lịch

90%+ chủ động tìm kiếm

10.000+ KOC/KOL

Khi không tìm thấy cửa hàng, khách sẽ cân nhắc nơi khác

Hành trình lựa chọn của khách Trung Quốc: mỗi bài đánh giá giúp khách tiếp theo tìm thấy cửa hàng



BƯỚC 01
Xem bài đánh giá

BƯỚC 02
Tìm kiếm địa điểm phù hợp

BƯỚC 03
Lưu lại

BƯỚC 04
Đến cửa hàng

BƯỚC 05
Đăng bài đánh giá

BƯỚC 06
Lặp lại từ bước 1 với khách tiếp theo

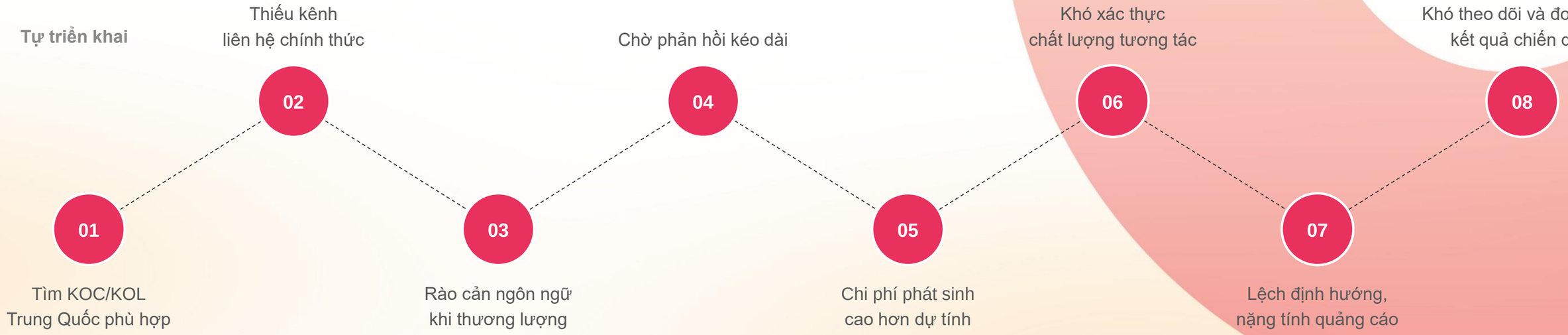


Cửa hàng của bạn có xuất hiện khi khách tìm kiếm trên Xiaohongshu?

- Trước chuyến đi,
  khách tìm địa điểm trên Xiaohongshu
- Lưu bài đánh giá yêu thích
  và lên kế hoạch ghé thăm
- **Không xuất hiện trong tìm kiếm,**
  cửa hàng dễ bị bỏ qua

Xiaohongshu giúp thương hiệu tiếp cận khách Trung Quốc ngay từ khi họ lên kế hoạch cho chuyến đi

Một bài đăng chưa đủ để tiếp cận hàng triệu khách tiềm năng



trevity

Cùng Trevity

Tuyển chọn KOC/KOL — **Đội ngũ bản ngữ hỗ trợ** — **Trải nghiệm và quay chụp** — **Đăng bài và báo cáo kết quả**

Trevity giúp thương hiệu vượt qua rào cản để tiếp cận khách hàng trên Xiaohongshu

Đồng hành từ khâu tuyển chọn KOC/KOL đến triển khai và báo cáo kết quả chiến dịch

Tiêu chí tuyển chọn KOC/KOL của Trevity trước khi hợp tác

10.000+

KOC/KOL trong mạng lưới Trevity

1 Tương tác thật

2 Phù hợp khách mục tiêu

3 Nội dung đã đăng

4 Kinh nghiệm ngành

5 Theo hướng dẫn

KOC/KOL phù hợp với khách hàng

và định hướng nội dung

01	**Tương tác thật**	Đối chiếu lượt thích, bình luận, chia sẻ với số người theo dõi để phát hiện dấu hiệu tương tác ảo.
02	**Khách hàng mục tiêu**	Phân tích khu vực, độ tuổi và sở thích của người theo dõi để đánh giá độ phù hợp với ngành hàng.
03	**Nội dung đã đăng**	Xem các video đã đăng để đánh giá phong cách và mức độ phù hợp với hình ảnh thương hiệu.
04	**Kinh nghiệm ngành**	Ưu tiên KOC/KOL có kinh nghiệm đánh giá ngành hàng tương tự để nội dung tự nhiên và thuyết phục.
05	**Tuân thủ guideline**	Cung cấp hướng dẫn nội dung rõ ràng và theo sát việc thực hiện của KOC/KOL trong suốt chiến dịch.

Bài đánh giá phát huy hiệu quả khi KOC/KOL và nội dung phù hợp với khách mục tiêu

Trevity xem xét cả ba yếu tố ngay từ giai đoạn chuẩn bị chiến dịch

QUY TRÌNH TRIỂN KHAI

Tư vấn và ký hợp đồng

Tìm hiểu nhu cầu, thống nhất mục tiêu, ngân sách và ký kết hợp đồng.

Xây dựng hướng dẫn

Phân tích đặc điểm doanh nghiệp và khách mục tiêu, từ đó xây dựng định hướng nội dung.

Đăng dự án lên nền tảng

Đăng tải dự án lên nền tảng của Trevity để kết nối với KOC/KOL phù hợp.

Tuyển chọn KOC/KOL

Đội ngũ bản ngữ trao đổi trực tiếp với KOC/KOL về nội dung, lịch quay và điều khoản hợp tác.

Trải nghiệm tại cửa hàng

KOC/KOL đến trải nghiệm tại cửa hàng và quay chụp nội dung theo hướng dẫn đã thống nhất.

Đăng bài và báo cáo

Theo dõi lịch đăng và hiệu quả tương tác, sau đó cung cấp báo cáo kết quả chiến dịch.

Năng lực thể hiện qua kết quả thực tế

Quy mô hoạt động và sự tin tưởng của khách hàng dành cho Trevity

NĂNG LỰC TREVITY

7.000+

chiến dịch đã triển khai

NĂNG LỰC TREVITY

10.000+

KOC/KOL trong mạng lưới

KHÁCH HÀNG

4.000+

khách hàng đã hợp tác

SỰ TIN TƯỞNG

70%+

tỷ lệ tái ký hợp đồng

Tỷ lệ tái ký 70%+

Cứ 10 khách hàng, có hơn 7 khách tiếp tục chọn Trevity cho chiến dịch tiếp theo.



Khách hàng tái ký (7)

Hợp tác một lần (3)

* Sơ đồ minh họa tỷ lệ tái ký trên 4.000+ khách hàng

4.000+ khách hàng đã đồng hành cùng Trevity, 70% tiếp tục hợp tác trong các chiến dịch sau

Bài đăng thực tế từ mạng lưới KOC/KOL của Trevity

Chiến dịch #Trevity体验团 tại các nhà hàng, quán ăn và spa ở TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Hà Nội



Nhà hàng Thái SZ: tom yum “TOP 1 SG”, tôm càng tươi ngọt



Nhà hàng Việt SG: món Việt như cơm nhà, sân vườn cổ kính



Spa O: phòng riêng sạch đẹp, kỹ thuật viên thao tác vừa lực



Spa H: giá hợp lý, mời trà và món gà nóng sau liệu trình



Steakhouse O: bò mềm ngon, không gian đậm chất nghệ thuật



Spa T: gói xông hơi và massage 75 phút, phục vụ chu đáo

Những chia sẻ chân thực từ trải nghiệm thực tế

Từ ẩm thực Việt, Thái, Nhật đến spa và massage, nội dung hướng đến khách du lịch Trung Quốc



Spa T: khách quay lại lần 2, không gian đậm bản sắc Việt



Cơm nhà C: hợp khẩu vị khách Trung Quốc, giá cả minh bạch



Nhà hàng Thái S: đạt chứng nhận Thai SELECT



Nhà hàng Việt S: "ốc đảo xanh" ngay trung tâm thành phố



Nhà hàng Nhật K: sashimi tươi, cắt dày, giá cả phải chăng

#Trevity体验团

(nhóm trải nghiệm Trevity)

Chia sẻ chân thực từ trải nghiệm thực tế

KOC/KOL Trung Quốc trực tiếp trải nghiệm và chia sẻ trên Xiaohongshu, giúp khách biết đến thương hiệu trước chuyến đi.

Các chiến dịch đã triển khai trên Xiaohongshu

Bài đăng #Trevity体验团 tại 4 thành phố ở Việt Nam



Hà Nội · Izakaya M


Hà Nội · Izakaya X



Hà Nội · Izakaya M



Đà Nẵng · Quán Việt U

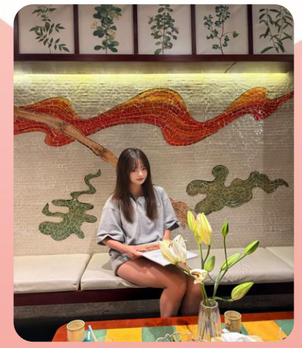


Đà Nẵng · Nhà hàng Nhật K



Đà Nẵng · Bistro E


Đà Nẵng · Quán Việt U

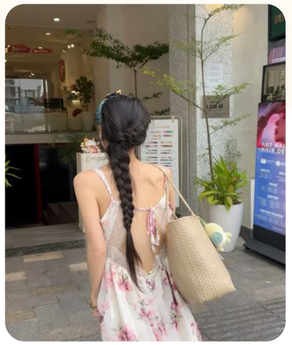

Đà Nẵng · Spa X



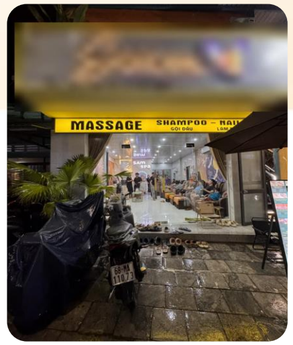
TP.HCM · Steakhouse O



TP.HCM · Spa H


TP.HCM · Spa C


TP.HCM · Spa T



TP.HCM · Spa X


Phú Quốc · Spa S



Phú Quốc · Spa L


Phú Quốc · Spa S

200+ bài — **bài đăng thực tế**
chiến dịch #Trevity体验团

4 thành phố — **TP.HCM · Hà Nội · Đà Nẵng · Phú Quốc**
các điểm du lịch lớn

30+ cơ sở — **nhà hàng · izakaya · spa**
KOC/KOL theo ngành

10.000+ lượt — **lưu bài tích lũy**
cho thấy ý định ghé thăm

BẢNG GIÁ DỊCH VỤ

Gói dịch vụ	Gói cơ bản	Gói nâng cao	Gói cao cấp
Số nhóm KOC/KOL	10 nhóm	20 nhóm	40 nhóm
Số bài đánh giá	10 bài	20 bài	40 bài
Thời gian triển khai	2~3 tháng	4~5 tháng	8~9 tháng
Đơn giá 1 bài đánh giá	700.000 VNĐ	600.000 VNĐ	500.000 VNĐ
Tổng chi phí	**7.560.000 VNĐ**	**12.960.000 VNĐ**	**21.600.000 VNĐ**

* Mức giá trên đã bao gồm 8% thuế giá trị gia tăng (VAT)
* Mức giá chưa bao gồm voucher hoặc sản phẩm/dịch vụ trải nghiệm do cửa hàng cung cấp
* Thời gian triển khai có thể thay đổi theo tiến độ tuyển chọn và lịch tham gia của KOC/KOL

Phân công và chuẩn bị triển khai

TREVITY PHỤ TRÁCH

- ✓ **Tìm và tuyển chọn KOC/KOL Trung Quốc phù hợp**
- ✓ **Xây dựng hướng dẫn nội dung song ngữ**
- ✓ **Trao đổi trực tiếp bằng tiếng Trung với KOC/KOL**
- ✓ **Quản lý lịch quay và tiến độ đăng bài**
- ✓ **Giám sát việc tuân thủ hướng dẫn và báo cáo kết quả**

CỬA HÀNG CHUẨN BỊ

- ✓ Cung cấp trải nghiệm miễn phí (món ăn / dịch vụ) cho KOC/KOL
- ✓ Giữ chỗ theo lịch đã thống nhất
- ✓ Bố trí không gian thuận tiện cho quay chụp
- ✓ Cung cấp thực đơn, bảng giá và thông tin khuyến mãi

Phí dịch vụ chưa bao gồm các suất trải nghiệm miễn phí do cửa hàng cung cấp cho KOC/KOL.

3 bước triển khai cùng Trevity

Bước 1

Tư vấn miễn phí và khảo sát khách mục tiêu

Phân tích ngành hàng, khu vực và khách mục tiêu, sau đó đề xuất nhóm KOC/KOL phù hợp.

Bước 2

Báo giá theo nhu cầu cửa hàng

Đề xuất gói dịch vụ theo quy mô, ngành hàng
Và mục tiêu của cửa hàng.

Bước 3

Ký kết hợp đồng và khởi động chiến dịch

Xác nhận lịch trải nghiệm với KOC/KOL và triển khai theo tiến độ hai bên đã thống nhất.

LIÊN HỆ TREVITY VIỆT NAM

0978 999 054

Zalo & Hotline · Hỗ trợ bằng tiếng Việt và tiếng Hàn

EMAIL

trevity.vn@gmail.com

WEBSITE

cn.trevity.com

trevity

THANK YOU
FOR YOUR TIME