SUN GROUP SOCIAL NETWORK CAMPAIGN "MISS YOU"



SUPERVISOR





OUR TEAM

MEMBER Nghiem Doan Thuy Dung





OUR TEAM

MEMBER Pham Nam Thang



INTRODUCTION



PROJECT OVERVIEW



Vietnamese name: "MISS YOU" -CHIẾN DỊCH GỢI NHẮC CÁC ĐIỂM ĐẾN DU LỊCH CÙNG SUN GROUP

English name:SUN GROUP SOCIAL NETWORK CAMPAIGN "MISS YOU"



PHASE 1

HỆ SINH THÁI SUN GROUP -TIÊN PHONG KIẾN TẠO, KHÔNG NGÙNG ĐỔI MỚI

PHASE 2

HỆ SINH THÁI SUN GROUP VÀ CUỘC CHUYỂN MÌNH TRONG ĐẠI DỊCH





PHASE 3

CÂU CHUYỆN HỆ SINH THÁI SUN GROUP - LỜI GIẢI CHO GIAI ĐOẠN BÌNH THƯỜNG MỚI

THEORIES







COMPANY OVERVIEW





Sun Group's full name is Sun Group Joint Stock Company, established in 2007 by Mr. Le Viet Lam. After more than 10 years of establishment, Sun Group has become one of the largest and leading private economic groups in Vietnam with world-class projects.







MAIN AREAS



- Seek out lands with rich potential but have not been properly exploited,
 change those lands, create and contribute to society with works,
 products/services of outstanding quality and market. survive over time.
- Contributing to raising the country's position, improving the people's quality of life, beautifying and enriching the country and making Vietnam an attractive destination of the world.
- Contributing to building a new Vietnamese with quality, ability and health that keeps up with the times.



- Become one of Vietnam's private economic groups with international scale and class; taking the field of Tourism, Entertainment, Real Estate and Infrastructure Investment as strategic investment fields.
- Always in the group of leading companies in the field of investment that Sun Group participates in.
- Pioneering in building tourism culture: methodical, civilized, professional and humane in Vietnam.

ISSION





Outstanding projects





Logo

BRAND IDENTITY

Slogan



BRAND IDENTITY

USP

- Strong financial potential
- Developing with giants
- Colorful ecosystems with international standards



DEVELOPMENT & PRE-PRODUCTION



Current Situation Analysis



Vietnam tourism's gloomy numbers in 2021

- In the first 9 months of 2021, international visitors down 97% over the same period last year
- In the first 8 months of 2021, total revenues down 26,5% over the same period last year.
 - As Vietnam will continue to apply strict measures to prevent the pandemic, these numbers tend to decrease even further.

- The Government took actions to renovate the tourism industry.
- Understanding the situation, Sun Group developed and implemented the social network campaign Sun Group "MISS YOU"



PHASE 1

Hệ sinh thái Sun Group - Tiên phong sáng tạo, không ngừng đổi mới

PHASE 2

Hệ sinh thái Sun Group và cuộc chuyển mình trong đại dịch

PHASE 3

Câu chuyện hệ sinh thái Sun Group - lời giải cho giai đoạn bình thường mới Phase 1: Hệ sinh thái Sun Group - Tiên phong kiến tạo, không ngừng đổi mới (1/9/2021 - 30/9/2021)

This phase is focused on positioning Sun Group as the pioneer in Vietnam tourism & real estate, and affirming Sun Group Ecosystem is synchronized, methodical, professional and sustainable in 3 areas: Entertainment - Tourism - High-class real estate.

Phase 2: Hệ sinh thái Sun Group và cuộc chuyển mình trong đại dịch (1/10/2021 - 20/11/2021)

This phase is focused on reminding customers about Sun Group's destinations, emphasizing on how Sun Group is still constantly upgrading its products even in this trying time, with 2 highlights: Miss you and Brand new ME

Phase 1: Hệ sinh thái Sun Group - Tiên phong kiến tạo, không ngừng đổi mới (1/9/2021 - 30/9/2021)

This phase is focused on positioning Sun Group as the pioneer in Vietnam tourism & real estate, and affirming Sun Group Ecosystem is synchronized, methodical, professional and sustainable in 3 areas: Entertainment - Tourism - High-class real estate.

Phase 3: Câu chuyện Hệ sinh thái Sun Group - Lời giải cho giai đoạn bình thường mới (20/11/2021 -30/11/2021)

This phase is focused on affirming that Sun Group's changes during the lockdown is a flexible and wise move in order to turn risks into opportunities, as well as setting a new standard for other destinations in the new normal.

SWOT OF THE PROJECT



Strengths

- **Top-class destinations** ٠
- **Cancellation risks from** • **COVID-19** is denied

Sun Group's solid base the the set of the

Weaknesses

- **Customers' stagnation**
- Scared of COVID-19
- The campaign action span is too
 - large

Opportunities

Government's actions Tourism industry is one of the main industries the **Government wish to develop**

Threats

- **COVID-19** complicated
- situation
- Many competitors

TARGET AUDIENCES & INSIGHT



Target audience 1

Demographic	Mentality
- Age: 25 - 40 - Gender: Both male & female - Occupation: Diverse - Living place: Nationwide, focused on big urbans	 Needs: Plan a safe trip (COVID-free) to reduce stress after a long lockdown. Trends: Follow informations about epidemic prevention regulations & interesting destinations around Vietnam

Target audience 1

Personal background	
Age	25 - 40
Gender	Both male and female
Marital status	Married
Living place	Nationwide, mainly big urbans
Occupation	Diverse
Income	10 millions VND/month minimum

Behavior				
Hobby	 Going on trips alone or with friends. Exploring new experiences to widen their worldviews. Social network surfing. 			
Pain point	 Needs to find safe and interesting destinations for family trips in this COVID time. Needs to find destinations that are suitable for all ages from kids to adults. Hesitate to go on a trip because of COVID-19 and/or being stagnant because of staying home for too long 			

Touch point	 Social media activities Idols, KOLs Friends/acquaintances recommendations 			
Behavior on Facebook	 Follows fanpage, join and actively participate in community groups about tourism. Update news about destinations' pandemic situation. Search for promotion deals, or giveaway minigames. Tag friends/acquaintances in posts that they feel interested in. 			
People/things that have influence on their opinions	 Family Friends Online newspapers 			

Demographic	Mentality
 Age: 20 - 25 Gender: Both male & female Occupation: Diverse Living place: Nationwide, focused on big urbans 	 Needs: + Plan a safe trip (COVID-free) to reduce stress after a long lockdown. + Experience new things to widen their worldviews - Trends: Follow informations about epidemic prevention regulations & interesting destinations around Vietnam

Personal background				
Age	20 - 25			
Gender	Both male and female			
Marital status	Marital status Single/in a relationship			
Living place	iving place Nationwide, mainly big urbans			
Occupation	Occupation Diverse			
Income	10 millions VND/month minimum			

Behavior				
 Going on trips with their friends or boyfriend/ Explore new things to widen their worldviews Social network surfing. 				
Pain point	 Needs to find safe destinations to let off steam after a long lockdown. Needs to find the desired destination which is interesting, new and unique enough in terms of culture, people, scenery or entertainment, Hesitate to go on a trip because of COVID-19 and/or being stagnant because of staying home for too long. 			

Behavior	 Follows fanpage, join and actively participate in community groups about tourism. Update news about destinations' pandemic situation. Search for promotion deals, or giveaway minigames. Tag friends/acquaintances in posts that they feel interested in. Follow online newspapers: Vnexpress, Zing MP3, 			
Touch point	 Social media activities Idols, KOLs Friends/acquaintances recommendations Online articles, E-magazines 			
People/things that have influence on their opinions	 Family Friends Idols, KOLs Trustworthy articles 			

Conclusion

- They are both strongly connected to Facebook, especially Facebook fanpages & community groups about tourism in particular.
- Their two important factors when it comes to choosing a destination is: safe (COVID-wise) and interesting, attractive, new.
- They are both interested in promotion deals, and are not hesitant to tag their friends/acquaintances whenever they find something interesting.

Proposal

- Communication channel chosen: Facebook & E-Magazines
- Giveaway minigames with the prize being entrance tickets to Sun Group's destinations.
- The content must assure them that they are safe as long as they follow the rules thoroughly, on the other hand show them the attraction spots of Sun Group's projects.
- E-magazines with interactive effects.

PROJECT PLANNING



GOALS:

The campaign is designed to clearly portray and position the Sun Group Ecosystem as a top-class tourism ecosystem in the market, to remind and reheat customers' interests in tourism and ultimately attract them into visiting Sun Group's destinations.

SMART OBJECTIVES



Official fanpage likes:

The likes amount of official fanpage "Sun Group" increases by 7,000 by the end of the campaign (1/9/2021 - 30/11/2021).

Minigames:

- Each of our minigames attract at least 100 participants.
- Minigame posts reach a total amount of 10,000 likes, 700 comments and 400 shares (1 week span).

E-Magazines

5 E-Magazine articles achieve total 10,000 likes and 500 shares by the end of the campaign (1/9/2021 - 30/11/2021)

Their total page views reach 50,000.

Posts' interactions

Our campaign's total posts interactions objectives:

- Likes: 270,000
- Comments: 50,000
- Shares: 10,000
- Video views: 4,000,000

#Missyou & #Comeback posts from the community

The campaign achieves 2,000 posts from the community with hashtag #missyou and #comeback by the end of the campaign (1/9/2021 - 30/11/2021).

#Missyou & #Comeback posts from the community

The campaign achieves 2,000 posts from the community with hashtag #missyou and #comeback by the end of the campaign (1/9/2021 - 30/11/2021).

CAMPAIGN MESSAGE

The Sun Group ecosystem including Sun World, Sun Property Group, and Sun Hospitality Group, with the pioneering role in creating quality, classy and different works, has been creating international standards in different regions, improving the quality of life. high value and destination status. At the same time, the Sun Group ecosystem is constantly innovating even during the anti-epidemic period in a synchronous and methodical manner, building trust and new things for tourists and investors.

STRATEGY & TACTICS



COMMUNICATION STRATEGY

Proposed communication strategies:

- Social media communication (Facebook)
- Online event (giveaway minigame)
- E-Magazines: Interactive Magazines

COMMUNICATION TACTICS

This is a social network media campaign: Using Facebook contents to spread campaign, deliver messages and attract target audience.

The proposed content is diverse: photos and videos to remind customers about the destinations, regular updates on the transformation of the destinations during quarantine time, customers' reviews on Facebook groups to spread awareness & raise target's audience attention on tourism, thorough instructions on how to qualify for epidemic prevention regulations at each destination, and minigames to attract followers & raise coverage.



PHASE 1

Hệ sinh thái Sun Group - Tiên phong sáng tạo, không ngừng đổi mới

PHASE 2

Hệ sinh thái Sun Group và cuộc chuyển mình trong đại dịch

PHASE 3

Câu chuyện hệ sinh thái Sun Group - lời giải cho giai đoạn bình thường mới

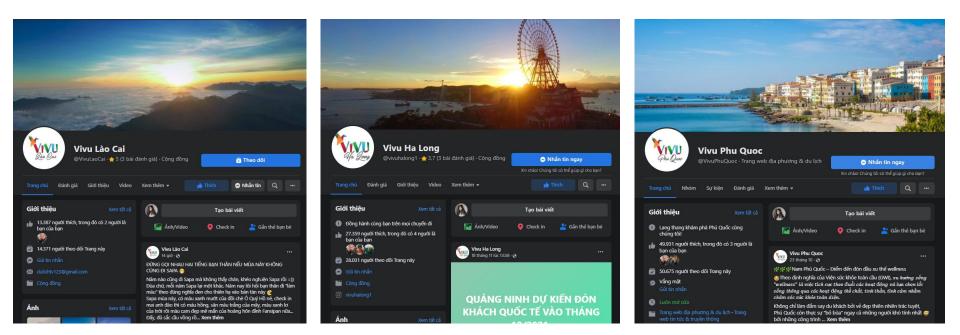


0 V

Owned Media



Owned Media



Owned Media

100.000+

Giới thiêu

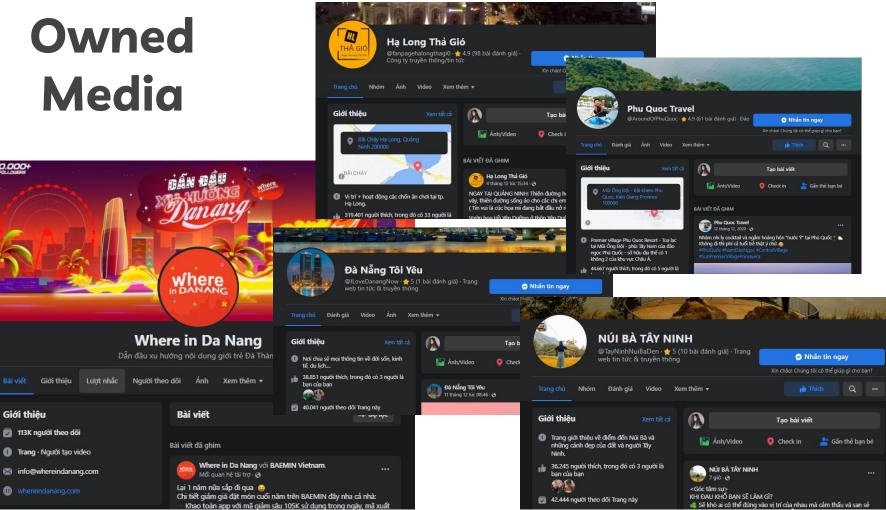
Bai viet

Giới thiêu

👩 113K người theo dõi

Trang · Người tao video

whereindanang.com



Owned Media





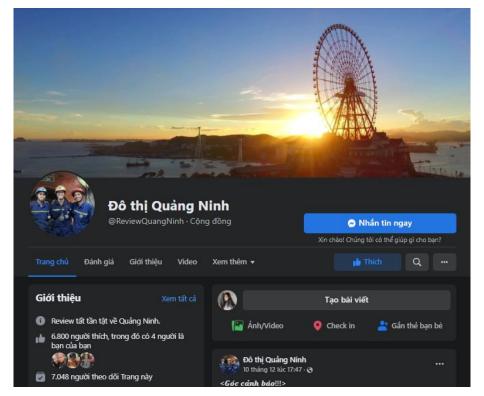
SAPA Tất Tần Tật Nhóm Công khai · 543,4K thành viên

🚜 Đã tham gia 👻 🕂 Mời





Paid Fanpages Media





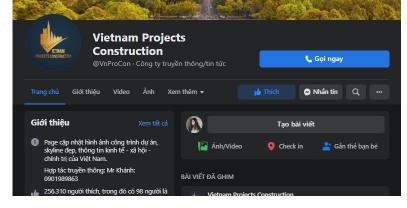


Paid Media Fanpages

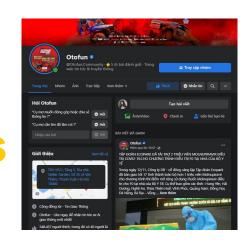








Paid Media Fanpages



Zalo/Viber: 098 7790751 Email: info@igfact.net



Tô Đi Đâu ⊙ Xin chào các bạn, mình là Tỏ. Đây là một chiếc blog du lịch và nhiều điều tích cực nha mọi người <3

	Giới thiệu	Lượt nhắc	Người theo dõi	Ảnh	Xem thêm 🔻	🖶 Theo dõi	Xem ngay	
Giới th	iệu		Bà	hi viết				lọc
🙆 429k	(người theo d	õi	P 21	1. 11 - L.	ai .			







Paid Media Groups



Nhóm của Cà phê của Ờ

Ờ! Phượt đi! Nhóm Riêng tư · 203,7K thành viên



Diễn đàn Đô Thị - Kinh Tế - Xã Hội Việt Nam [VPC]

Nhóm Riêng tư · 165,8K thành viên



Nhóm của Việt Nam Ơi

Việt Nam Ơi! O Nhóm Công khai · 685,0K thành viên



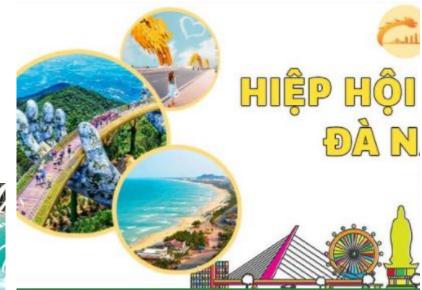
Nhóm của Check in Vietnam

Check in Vietnam O Nhóm Công khai · 1,4 triệu thành viên

Paid Media Groups



Amazing Phú Quốc - Review Chất [©] Nhóm Công khai · 121,5K thành viên



Nhóm của Hiệp Hội Du Lịch Đà Nẵng

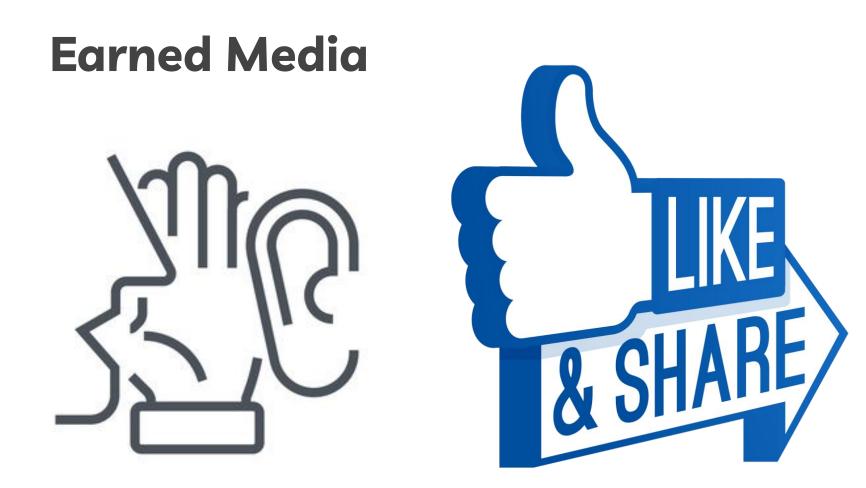
HIỆP HỘI DU LỊCH ĐÀ NẰNG

Ohóm Công khai · 28,9K thành viên



Nhóm của Ngô Đình Giang

Review Hạ Long Nhóm Công khai · 48,1K thành viên



Item	Content	Price (VND)		
Ι	Phase 1	110.000.000		
1	Video production	50.000.000		
2	Facebook Ads	50.000.000		
3	Paid media booking (Facebook fanpage & groups)	10.000.000		
II	Phase 2	250.500.000		
1	Minigame prizes	25.500.000		
2	Video production	95.000.000		
3	Facebook Ads	100.000.00		
4	Paid media booking (Facebook fanpage & groups)	30.000.000		
III	Phase 3	39.500.000		
1	Paid media booking (Facebook fanpage & groups)	4.500.000		
2	Facebook Ads	15.000.000		
3	E-Magazine production	15.000.000		
IV	Incurred cost	10%		
1	Incurred cost	40.000.000		
V	Total	440.000.000		

Type of risk	Describe	Level	Solution
Pandemic	The epidemic situation is complicated, the pandemic can re-emerge at any time. Another lockdown period is possible if the situation is serious enough, and that could make the plan corrupt.	High	 Strictly follow the epidemic prevention regulations and 5K. The campaign is executed entirely online in order to prevent any cancellation due to the pandemic situation. The campaign's content is flexible to stretch if there is any postponement.
Weather	It is not exactly "beach weather" in Quảng Ninh	Medium	- Focus on other destinations in Quảng Ninh (that are in Sun Group Ecosystem) that tourists can still enjoy other than Hạ Long Beach, such as Yoko Onsen Quang Hanh (hot spring hotel) or Sun World Hạ Long Park and other real estate projects.

Customer's psychology	Customers are afraid of being infected with COVID-19	High	 Content must be highly focused on how strict Sun Group's destinations are following the epidemic prevention regulations, especially 5K. On the other hand, attract their attention by showing the impressive scenery & views of the destinations.
Customer's bad "sharing" posts	There are bad reviews & opinions on community groups about Sun Group's destinations, which damaged the image of a field leader we are trying to establish & can affect negatively on the campaign	High	 First contact the customer to apologize and negotiate so they will delete the post (or comment) as soon as possible. At the same time, investigate if what they experienced is true, and if it is, correct the mistake(s) and make sure not to repeat them in the future.

RISK MANAGEMENT



- Brainstorming & planning the campaign.
- Double check the plan to find loopholes & fix them.
- Selecting paid media partners (finding contacts, price negotiations and seal the deal).
- Selecting production partners (finding contacts, price negotiation and seal the deal).

- For depicting the ecosystem of Sun Group in regions: select typical images of projects in all investment fields to clearly and fully represent Sun Group's ecosystem in the following regions: Northwest, Capital, Northeast, Central, South.

- For specific projects and works: select typical images, symbolic items/details, which are the project's identity mark.

- Key visual aims at evoking customers' emotions, reminding destinations and visitors' experiences.



PRODUCT REQUIREMENT

CAMPAIGN EXECUTION



TIMELINE





September October November December August Pre-production 15/8 - 31/8 Phase 1 1/9 - 30/9 Phase 2 1/10 - 20/11 "Miss you" 1/10 - 31/10 "Brand new ME" 1/11 - 20/11 Phase 3 20/11 - 30/11 Post-production 1/12 - 10/12



PRODUCTION EXECUTION

Phase 1:

Sun Group Ecosystem - Pioneering creation, constantly changing (1/9/2021 - 30/9/2021)

Phase 2:

Sun Group ecosystem and transformation during the pandemic (1/10/2021 -20/11/2021)

Phase 3:

The story of the Sun Group ecosystem -The solution to the new normal (20/11 -30/11) OBJECTIVE

LAUNCHING

-

Positioning Sun Group as the pioneer in the field, and Sun Group Ecosystem as a synchronous, methodical, professional and sustainable ecosystem.

Reminding customers about the Sun Group Ecosystem, reheat their interest in traveling and Sun Group Ecosystem

Affirming Sun Group's efforts to build a sustainable ecosystem, setting a new standard for other destinations in the new normal.

PRODUCTION EXECUTION

PHASE 1:



PHASE 1:

x 😱

SA PA

HÀNH TRÌNH THAY ĐỔI SAU NỬA THẬP KỶ

Sun Group Sthing 10-0 SA PA - CUỘC CHUYỂN MÌNH KÌ DIỀU

Phém đến du lịch văn hóa hàng dâu thế giới, "Điểm du lịch có thiếng cảnh thiên nhiên hộa dân hàng đầu thế giới "As Yhách san biểu tượng hàng đầu thế giới" – S năm trước, ai có thể nghĩ rằng SaPa lại có ngày trở thành diểm đến được quốc tế ca ngợi, vinh danh và yêu đến vận.

⁹ Nhưng chỉ khi nhìn lại cuộc chuyển mình trong máy trắng của 'thành phố trong sương' này, những người yêu Tây Bắc mởi tháy sự trường thành của Sapa hôm nay là hoàn toàn xũng đáng.

Nhớ về mảnh đất ấy, giờ đây du khách không còn chi biết nhớ về sương, về nắng, về Ấn bởt

000 1,4K 15 bình luận 71K lượt

🖞 Thích 🗘 Binh luận 🖉 Chia sẻ 🐉

Tiếp theo

🖗 🗘 🖬 🦨

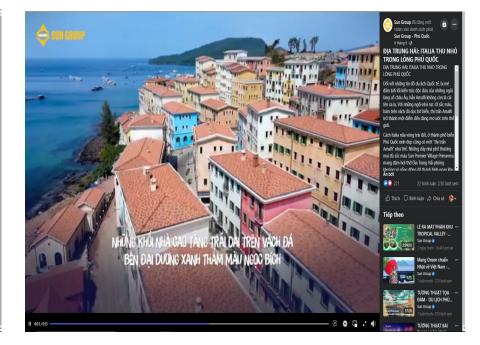


1029 Thánh Tyleri oneshot chất lượng cao LOL TV

Brooklym Nine-Nine -Best of Diaz E4 @ 1 něm truôc-3.2 třiệu lượ

> Một ngày ăn toàn Bit Tết - Set làm Bit Tết...

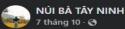
Mỏ Khoét Hà Nội



PRODUCTION EXECUTION

PHASE 2 :

Sun Group "Miss you" is the highlight of the whole campaign, with the message "Nature - Culture - People of each Sun Group's destinations, all miss you."



Bạn sẽ làm gì khi hết dịch?

Ad thì sẽ ngay lập tức đi lên núi Bà, thắp nhang cầu mong bình an cho tất cả những người ad yêu quý nhất. Rồi sẽ đi chơi Núi, dành nguyên một ngày trên đỉnh chỉ để ngắm Tây Ninh mình khi đang vào mùa đẹp nhất.

Chỉ cần nghĩ tới cảm giác ngồi từ cáp treo, ngâm nga vài câu hát, nhìn cả một biển mây ngùn ngụt trôi qua bên ngoài cửa sổ, hít hà hơi sương lạnh ùa vào, vây mình xung quanh đã thấy sảng khoái rồi!!!

Dịch ơi, mau qua nhé. Để tất cả lại được lên Núi, viếng Bà và lang thang trọn cả một vòng Tây Ninh!

#NuiBaTayNinh

#TayNinh #missyou

#NuiBaMissyou



PHASE 2: "MISS YOU"

Ngọc Hằng 🕗 · 13 tháng 10 · 😚

Lần đầu tiên đi Phú Quốc là vào tết Dương lịch năm 2019 mọi người a, mới ra thì thông báo sẽ có bão, tuy hơi buồn vì không đi đâu được nhưng lại có một kỳ nghỉ dưỡng tuyệt vời tại resort và tận hưởng những ngày không lo nghĩ.

Lúc trước mình ở một tuần, chủ yếu là tân hưởng thời gian nghỉ ngợi và thư giãn. Phú Quốc những ngày này có một nét đẹp riêng, đồ ăn ngon và người dân cực kì nhiệt tình luôn. 🥶 🥶

Mọi người like+cmt "VOTE" dùm em để em được giải với ạ 😁 😁









TOP 5 THỨ CẦN MANG KHI ĐI PHÚ QUỐC : Top 1 : Thơ chup ảnh có tâm 🤝

Chuyến đi Phú Quốc đáng nhớ : đáng phải mua thêm bộ nhớ vì chụp 7749 nghìn bức ảnh nhưng khi lọc ra là thì U là trời luôn 🤪

Gơi ý cho chi em muốn có bức ảnh sống ảo đẹp hơn hết hẵn chuẩn bi gậy chụp ảnh 3 chân và căn góc cần chụp để có bức ảnh ăn ý nhất nha...

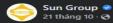
Moi người Like + Share + Cmt "Vote" giúp e để e có cơ hôi guay lai Phú Quốc sửa chữa sai lầm của quá khứ a 🤐

#PhuQuoc #Missyou



161 bình luận 129 lượt chia sẻ

PRODUCTION EXECUTION



CHIÊM NGƯỮNG TOÀN CẢNH HẠ LONG TỪ VÒNG QUAY MẶT TRỜI SUN WHEEL

Toạ lạc trên đỉnh Ba Đèo ở độ cao 215m, Sun Wheel thuộc Sun World Halong Complex là một trong những vòng quay ngắm cảnh cao nhất thế giới.

Từ đây, du khách có thể thu vào tầm mắt khung cảnh sơn thủy hữu tình của vịnh di sản, phóng tầm mắt ra xa để ngắm trọn Hòn Gai, cầu Bãi Cháy, cảng Cái Lân, vịnh Cửa Lục..... **Xem thêm**



PHASE 2 :

Sun Group "Brand new me" we want to spread the message: The destinations are ready to welcome tourists once again, not only with a new appearance but also with new experiences waiting for tourists to explore.

PHASE 2: "BRAND NEW ME"



NÚI BÀ TÂY NINH 18 tháng 10 · 🕄

...

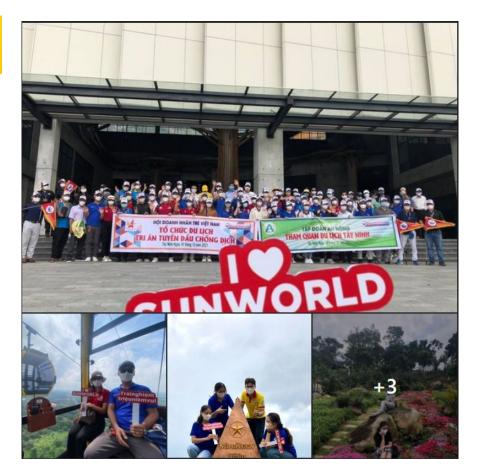
TRI ÂN TUYẾN ĐẦU CHỔNG DỊCH - TOUR DU LỊCH KHÉP KÍN ĐẦU TIÊN TỪ TP. HCM ĐẾN KDL NÚI BÀ ĐEN TÂY NINH

Đoàn khách của Chương trình Liên kết du lịch giữa TP.HCM và tỉnh Tây Ninh chính là những người đầu tiên trở lại Núi Bà sau một thời gian xa cách.

Hơn 120 vị khách bao gồm cả các tình nguyện viên trong tuyến đầu chống dịch tại TP.HCM đã có dịp nghỉ ngơi và thư giãn tại nơi đỉnh thiêng cao nhất Nam Bộ.

🌲 Mong rằng chuyến đi đặc biệt này sẽ đánh dấu sự khởi đầu cho một chặng đường mới, đón chào trạng thái "bình thường mới" của ngành du lịch Việt.

Ånh: Sun World Baden Moutain



PRODUCTION EXECUTION

PHASE 3 :

- Affirming the efforts of Sun Group's ecosystem in turning risks into opportunities, the role of the Sun Group ecosystem in the journey to elevate the destination flexibly applying variables during the pandemic to create a sustainable ecosystem in all of their destinations.





Zing news INTERACTIVE: Hành trình kiến tạo hệ sinh thái 'made in Vietnam' tâm cỡ của Sun Group



Năm 2009, tuyến cáp treo đầu tiên tại khu du lịch Sun World Ba Na Hills, Đà Nẵng hoạt động, đánh dấu sự hiện diện của Tập đoàn Sun Group trên dải đất hình chữ S.

Từ đó, những công trình "made in Việtnam" chất lượng, khác biệt mang đẳng cấp thế giới lần lượt ra đói. Đến nay, khắp 8 miền đất nước, những hệ sinh thái đồng bộ, bài bản, bên vững đã thành hình và không ngừng phát triển, trở thành mình chưm cho từểm năng vớ tân của các miền đất, cũng như năng lực và trị tưẻ Việt.

chuột khám phá nội dung



Sun Group 5 tháng 11 · 😋

Diupt chia cê

HÀNH TRÌNH KIẾN TẠO HỆ SINH THÁI "MADE IN VIETNAM" TẦM CỜ CỦA SUN GROUP

Năm 2009, tuyến cáp treo đầu tiên tại Khu du lịch Sun World Ba Na Hills (Đà Nẵng) hoạt động, đánh dấu sự hiện diện của Sun Group trên dải đất hình chữ S.

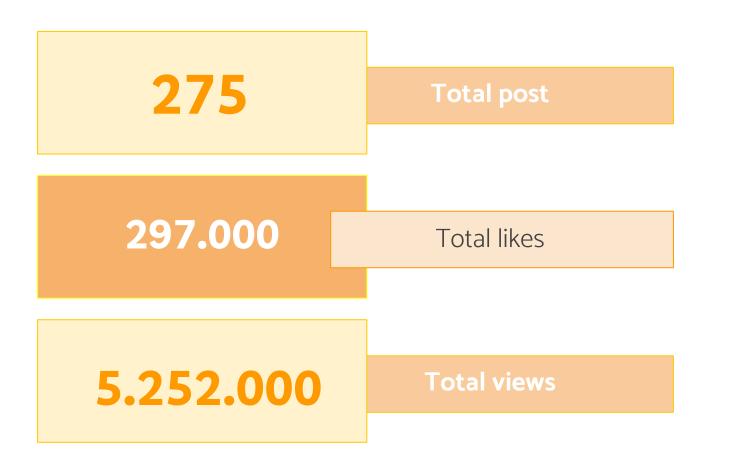
Từ đó, những công trình "made in Vietnam" chất lượng, khác biệt, mang đẳng cấp thế giới lần lượt ra đời.

Hệ sinh thái Sun Group được thành hình. Ba thương hiệu Sun World - Sun Hospitality Group - Sun Property (hoạt động trong ba lĩnh vực vui chơi giải trí - du lịch nghỉ dưỡng – bất động sản cao cấp) được kiến tạo bài bản ở cả 3 miền đất nước.

Sun Group mang đến trải nghiệm "all-in-one" (tất cả trong một) chất lượng, khác biệt cho khách hàng, không chỉ đã tối đa hóa giá trị của cả hệ sinh thái mà còn mang lại lợi ích tối ưu và lâu dài cho khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ.

Xin mời các bạn cùng nhìn lại hành trình Sun Group mang thế giới về Việt Nam và đưa Việt Nam đến với thế giới.

#SunGroup #Sun_World #Sun_Hospitality_Group #Sun_Property #comeback ...



MINIGAME









MINIGAME



🙆 1,1K





BƯỚC 2: LIKE POST & SHARE VỀ TRANG CẢ NHÂN



110 bình luân 27 lượt chia sẻ

NÚI BÀ TÂY NINH 13 tháng 10 · 🕄

[Mini game: Khoe ảnh núi Bà, nhân quà Siêu Hot]

Những tín hiệu vui về giai đoạn bình thường mới sau đợt dịch kéo dài đã khiến mọi người phần chấn hơn chưa ạ? Để cùng hâm nóng hơn nữa và chuẩn bị sẵn sàng cho giai đoạn Núi trở lại, ad quyết định sẽ tổ chức mini game nho nhỏ với chủ đề CHÚNG TÔI NHỚ NÚI cho tất cả cùng tham gia nhé a!

Thể lê tham dự:

Bước 1: L.i.k.e fanpage Núi Bà Tây Ninh.

Bước 2: Bình luận bằng 1 bức ảnh có nội dung liên quan đến núi Bà như ảnh người, cáp treo, chùa Bà... và t.a.g 3 người bạn bất kỳ để tham gia Mini Game.

Bước 3: Chia sẻ bài viết này ở chế độ công khai kèm hashtag #minigameNuiBaTayNinh

Giải thưởng: Bao gồm 5 giải, trong đó:

- 01 Giải Nhất: 3 cặp voucher trải nghiệm Sun World BaDen Mountain dành cho bức ảnh đẹp nhất theo thẩm định của BTC.

- 02 Giải Nhì: Mỗi giải là 2 căp vé cáp trải nghiêm Sun World BaDen Mountain dành cho bức ảnh nhân được nhiều tượng tác (l.i.k.e, s.h.a.r.e nhất.)

- 03 Giải Ba: mỗi giải là 1 cặp vé trải nghiệm Sun World BaDen Mountain dành cho 3 bạn ngẫu nhiên được lựa chọn từ trang random.org.

Thời gian tham gia: Từ ngày 13/10 đến hết ngày 20/10/2021. Thời gian công bố giải thưởng: 22/10/2021. Thời gian inbox nhận quà đến hết ngày 30/10/2021.

LƯU Ý:

Không chấp nhân c.m.t đã qua chỉnh sửa.

Không chấp nhân nick ảo.

Mỗi người chơi chỉ được c.m.t 1 lần.

- Phải thực hiện đầy đủ các bước tham gia theo đúng quy định.

KẾT QUẢ CUỐI CÙNG sẽ do vào Ban tổ chức xem xét và quyết định.

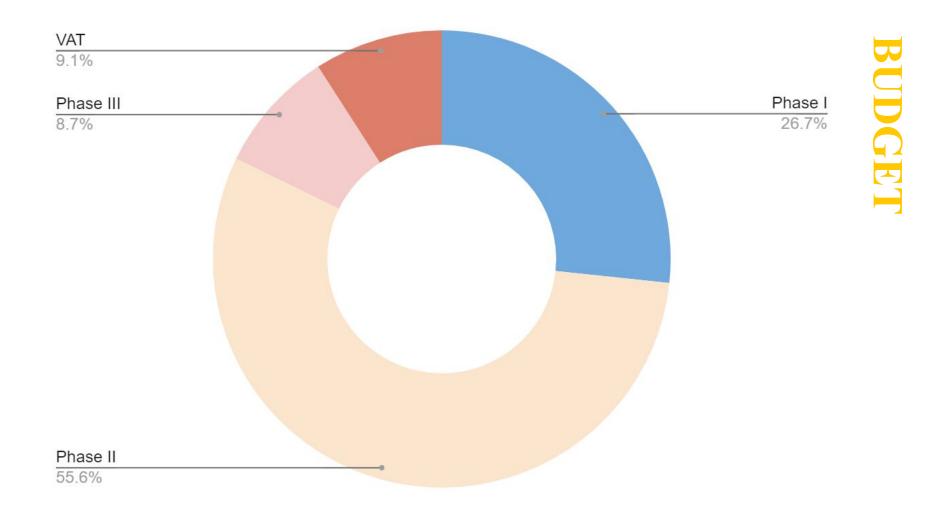
Còn chần chừ gì nữa mà không nhanh tay Khoe ảnh núi Bà, rinh quà siêu Hot!!!







Item	Content	Price (VND)
Ι	Phase 1	98.400.000
1	Video production	35.000.000
2	Facebook Ads	50.000.000
3	Paid media booking (Facebook fanpage & groups)13.400.000	
II	Phase 2 205.000.000	
1	Minigame prizes 25.500.000	
2	Video production (4 videos)80.000.000	
3	Facebook Ads 85.000.000	
4	Paid media booking (Facebook fanpage & groups)	15.000.000
III	Phase 3	32.000.000
1	Paid media booking (Facebook fanpage & groups)	7.000.000
2	Facebook Ads	10.000.000
3	E-Magazines production	15.000.000
IV	VAT	10%
1	Value-added tax	33.540.000
V	Total	368,940,000



MEASUREMENT & EVALUATION



PROBLEMS



Phase	Problem description	Solution
Pre-production	- Offline booking plans was disrupted because of COVID-19's complicated developments	- Implement the entire campaign online
Execution	- Negative reviews/comments about Sun Group's destinations	 First contact the poster/commenter to apologize & politely ask them to delete the post/comment. At the same time try to confirm if the post/comment is true or not for further actions
Execution	- The number of minigame participants was too low at first.	 Post more & seed the minigame post into community groups about tourism. Use clone accounts to participate in the minigame to encourage others to join.
Execution	- Not too many Facebookers interested in joining our #missyou at first	- Use clone accounts to join the #missyou trend, share memories & experiences to encourage other group members to join.
Post-production	- Our campaign was run on a very large amount of Facebook fanpages and community groups, which caused a lot of difficulties to measure its exact statistics and effectiveness.	

PROBLEM





STT	MEDIA CHANNEL	POST	LIKES	CMTS	SHARES	VIEWS	OTHER
1	FACEBOOK	235	297.000	45.900	7.500	5.252.000	
2	MINI GAME on FACEBOOK	6	9.600	1.864	680		637 valid participants, 2,000 posts posted sharing their own memories by hastag #misyou
3	E - MAGAZINE	5	9.373		285	67.385	

RESULT

EVALUATION



EVALUATION

Although the plan was relatively complicated, contained a lot of content, requirements, products were implemented rather rushed but the achieved results even surpassed the set objectives in some categories:



BÌNH MINH TRÊN NÓC NHÀ NAM BỘ

#NÚIBÀ #MISSYOU

- The plan was implemented on schedule; Phase 2 which was the highlight of the campaign has created significant trends on Facebook with two hashtags #missyou and #comeback. The hashtags were widely supported by the Facebook community (hot fanpages, community groups, KOLs, creators, Facebookers, ...).

- Total reach is estimated to be over 4 millions.

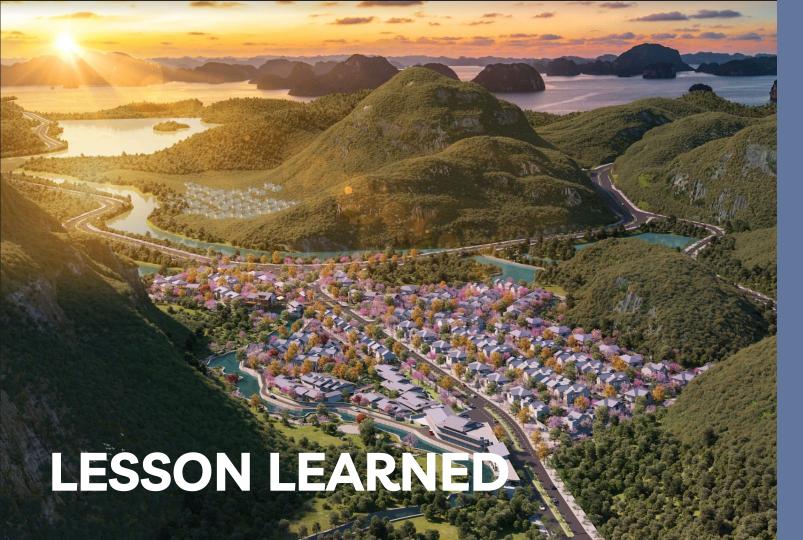
- The campaign received a lot of positive feedback from the community, proven by comments expressing the desire to come back to Sun Group Ecosystem in our posts' comment sections.

- Mini-games with the theme of Miss You were held simultaneously on hot fanpages and community groups in regions (Sa Pa, Ha Long, Da Nang, Tay Ninh, Phu Quoc...), created a very positive effect and attracted a large number of participants.



	Content	KPI	Results		
Official fanpage likes					
1	Increased amount of likes on the official fanpage $(1/9/2021 - 30/11/2021)$	7,000	7,400		
Minigame					
1	Minigames participants amount	600	637		
2	Minigames' posts interactions (likes/comments/shares)	10,000/700/400	9,600/1,864/680		
E-Magazines' index					
1	Likes & shares amount	10,000/500	9373/285		
2	Page views	50,000	67,385		
Posts' total index					
1	Likes amount	270,000	297,000		
2	Comments amount	50,000	45,900		
3	Shares amount	10,000	7,500		
4	Video views amount	4,000,000	5,252,000		
#Missyou & #Comeback posts from the community					
1	Posts amount	2,000	>2,000		

KP



01	- Take notes every time you do something:	
02	- Building connections:	
03	- React quickly:	
04	- Always have a backup plan and try to predict risks:	



RECOMMENDATION



RECOMMENDATION



This social network campaign is entirely executed on Facebook, but we believe that we could have combined other platforms with it to get a better result.

Buzz events

Hiring KOLs should help create this buzz, featuring them in an online event such as a talk show, videos or challenge would have helped the campaign be known much more than it already is.

THANKS FOR LISTENING