

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP. HỒ CHÍ MINH

KHOA HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ



**BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN MUA BÁN**

Sinh viên thực tập : Nguyễn Thị Trúc Mai
MSSV : 030234180079
Lớp : DH34TM01
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Phó Hải Đăng
Khóa học : 2018 - 2022

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

THÁNG 3/2022

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, em xin trân trọng cảm ơn Ban Giám hiệu Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh nói chung và Quý Thầy/Cô Khoa Hệ thống thông tin quản lý nói riêng đã trang bị cho em những kiến thức quý báu để em có thể vận dụng tốt trong quá trình thực tập tại Công ty. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến Thầy ThS. Phó Hải Đăng, người đã rất tận tình giúp đỡ và hướng dẫn em hoàn thành tốt bài báo cáo thực tập này. Em chúc Thầy/Cô có nhiều sức khỏe, gặp nhiều may mắn và thành công trong sự nghiệp cao quý.

Cuối cùng, em xin được gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Mua Bán và các anh chị phòng Marketing đã giúp đỡ và cung cấp những số liệu thực tế để em hoàn thành báo cáo thực tập tốt nghiệp một cách hoàn thiện nhất.

Trong quá trình viết Báo cáo thực tập sẽ không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong nhận được sự đóng góp của Thầy để em có thể khắc phục những điểm yếu cũng như học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm.

Em xin chân thành cảm ơn!

NHẬN XÉT VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

(Đánh giá tính xác thực về dữ liệu và mức độ đạt yêu cầu của báo cáo thực tập)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Tốt
- Khá
- Đáp ứng nhu cầu
- Không đáp ứng nhu cầu

XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

(Ký, ghi rõ Họ tên, đóng dấu)

MỤC LỤC	
LỜI CẢM ƠN.....	b
NHẬN XÉT VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP	c
NHẬN XÉT VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN.....	d
PHIẾU CHẤM ĐIỂM BÁO CÁO THỰC TẬP	e
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	iii
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	iv
MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1 GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN MUA BÁN... 2	2
1.1 Tổng quan lịch sử hình thành và phát triển	2
1.1.1 Tổng quan.....	2
1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển	2
1.2 Tầm nhìn - Sứ mệnh	3
1.2.1 Tầm nhìn.....	3
1.2.2 Sứ mệnh.....	3
1.3 Thông tin doanh nghiệp.....	3
1.4 Lĩnh vực kinh doanh.....	4
1.5 Cơ cấu bộ máy và quản lí tổ chức	4
1.6 Chức năng, nhiệm vụ của các phòng.....	4
1.6.1 Ban giám đốc	4
1.6.2 Phòng Marketing	5
1.6.3 Phòng kỹ thuật.....	5
1.6.4 Phòng Sales	5
1.6.5 Phòng tổng hợp.....	5
1.6.6 Kế toán.....	5
CHƯƠNG 2 HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MUA BÁN.....	6
2.1 Tổng quan thị trường	6
2.2 Phân tích SWOT.....	6
2.2.1 Strengths (Điểm mạnh).....	6
2.2.2 Weakness (Điểm yếu).....	6
2.2.3 Opportunities (Cơ hội).....	6
2.2.4 Threats (Thách thức)	6

2.3 Mô hình kinh doanh.....	7
CHƯƠNG 3 BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC TẬP.....	9
3.1 Quá trình thực tập.....	9
3.1.1 Các công việc đã tham gia.....	9
3.1.2 Kết quả đạt được.....	9
3.1.3 Hiệu suất công việc	12
3.1.4 Thuận lợi.....	12
3.1.5 Khó khăn	13
3.1.6 Kinh nghiệm tích lũy	13
CHƯƠNG 4 Đánh giá và giải pháp phát triển	17
4.1 Đánh giá.....	17
4.2 Giải pháp.....	17
4.2.1 Giải pháp cho website:	17
4.2.2 Giải pháp SEO:.....	17
KẾT LUẬN	20

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	NGHĨA ĐẦY ĐỦ
SEO (Search Engine Optimization)	Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm.
SERP (Search Engine Results Page)	Bảng xếp hạng công cụ tìm kiếm.
Search Engine	Công cụ tìm kiếm.
Title	Tiêu đề trang.
Description	Mô tả nội dung trang web.
Freelancer/CTV (Cộng tác viên)	Người làm việc tự do, không phải là nhân viên chính thức của Công ty.
Audit Website	Là một phân tích đầy đủ về tất cả các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng hiển thị của trang web trong các công cụ tìm kiếm.
SEMrush	SEMrush là một trong những công cụ phân tích các chỉ số của website online khá nổi tiếng trên cộng đồng SEO nước ngoài.
Inbound Marketing	Là phương thức tiếp cận khách hàng dựa trên nội dung và sự tương tác mang lại giá trị hữu ích cho khách hàng về những vấn đề mà họ đang cần giải quyết có liên quan đến sản phẩm của Công ty.
SEO Onpage	Là tối ưu hóa cấu trúc và nội dung trang web: hình ảnh, đoạn văn chưa tối ưu từ khóa trên website Doanh nghiệp.
SEO Offpage	Là tập hợp các thủ thuật tối ưu hóa các yếu tố bên ngoài website, bao gồm xây dựng các liên kết (Backlink) trở về website để đẩy mạnh từ khóa của website lên top các công cụ tìm kiếm.
Conversion Optimization	Dịch vụ tối ưu tỷ lệ chuyển đổi.
Technical SEO Website	Quá trình tối ưu hóa website với các thành phần cấu tạo nên một website chuẩn SEO.

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1: Logo Công ty Cổ phần Mua Bán.....	2
Hình 2: Sơ đồ bộ máy và tổ chức & quản lý của công ty.....	4
Hình 3: Mô hình kinh doanh	7
Hình 4: Từ khóa lao động phổ thông tại Cần Thơ.....	10
Hình 5: Từ khóa các loại công trùng trong nhà.....	10
Hình 6: Từ khóa cải tạo phòng trọ.....	10
Hình 7: Từ khóa điềm báo hắt hơi.....	11
Hình 8: Từ khóa việc làm phổ thông Đà Nẵng	11
Hình 9: Kết quả lượt click và impresssions.....	11
Hình 10: Công cụ Google Analytics	14
Hình 11: Công cụ SEOquakes	14
Hình 12: Công cụ SEO Minion	15
Hình 13: Công cụ Check My Links.....	15
Hình 14: Công cụ Screaming Frogs	16

MỞ ĐẦU

Trong những năm trở lại đây, thị trường mua bán trực tuyến được xem là lĩnh vực phát triển thần tốc tại Việt Nam. Ở Việt Nam, khách hàng cũng dần quen với việc mua hàng online trên nhiều kênh, nền tảng kinh doanh khác nhau từ facebook cho đến website. Trong thời kì công nghiệp 4.0, Internet đã được phát triển rộng rãi tại Việt Nam, người dùng smartphone cũng tăng đáng kể qua từng năm. Điều này đã góp một phần quan trọng cho sự phát triển mạnh mẽ của thị trường mua bán trực tuyến.

Nhận thấy tiềm năng phát triển cực lớn tại lĩnh vực mua bán trực tuyến. Do đó, công ty cổ phần Mua Bán đã thay đổi hình thức kinh doanh bằng báo giấy sang thuần website rao vặt từ tháng 4 năm 2016.

Nhìn chung, Internet là một món ăn không thể thiếu với cuộc sống của mọi người, với thói quen sử dụng các bộ máy tìm kiếm (Google, Bing, Yahoo...) để tìm kiếm thông tin về doanh nghiệp, tài liệu học tập, mua sắm trực tuyến, nạp thẻ điện thoại, thanh toán hóa đơn...

Do đó, không phải tự nhiên mà Mua Bán ngày càng chú trọng và đẩy mạnh hoạt động SEO cho website của mình. Không chỉ tăng thứ hạng từ khóa trên kết quả tìm kiếm Google mà hơn nữa là tăng lượng truy cập giúp tối ưu hóa tỷ lệ chuyển đổi, mang lại nguồn doanh thu ổn định, bền vững. Sử dụng phương pháp SEO an toàn, lấy nền tảng kỹ thuật và nội dung của website làm nội lực để thúc đẩy tăng trưởng bền vững.

CHƯƠNG 1 GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN MUA BÁN

1.1 Tổng quan lịch sử hình thành và phát triển

1.1.1 Tổng quan



Hình 1: Logo Công ty Cổ phần Mua Bán

Muaban.net là website rao vặt trực tuyến uy tín tại Việt Nam được quản lý với Công ty Cổ phần Mua Bán. Muaban.net là trang web mua bán rao vặt cho phép người mua và người bán kết nối và giao dịch an toàn, dễ dàng trong một môi trường tiện lợi và rõ ràng. Với mô hình kinh doanh C2C ở Mua Bán bất kỳ ai cũng có thể đăng tin rao vặt miễn phí ngay, không cần phải đăng ký tài khoản. Trang web hỗ trợ tìm kiếm nhanh các mẫu đăng tin rao vặt vô cùng nhanh chóng ở tất cả các danh mục khác nhau từ bất động sản, điện thoại, xe máy, vật nuôi và còn nhiều hơn nữa.

1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển

Năm 1998, năm đầu tiên đi vào hoạt động, báo Mua & Bán mới chỉ là Tuần báo, được phát hành 2 kỳ/tuần.

Sau đó liên tục trong 5 năm, Báo đã thay đổi chu kỳ phát hành nhiều lần. Đến năm 2003, Mua & Bán trở thành Báo ngày, phát hành liên tục 7 ngày/tuần.

Từ ban đầu chỉ 16 trang, từng có lúc lên tới hơn 100 trang, có mặt ở hầu hết các sạp báo tại trung tâm và sẽ được bán hết nếu độc giả không đến trước 11 giờ sáng.

Từ một địa điểm nhận tin duy nhất ban đầu tại 42, Hà Trung, Hoàn Kiếm, Hà Nội cho tới nay đã có 36 văn phòng giao dịch, hơn 300 đại lý và 4000 cộng tác viên có thể tiếp nhận thông tin đăng báo.

Báo Mua Bán ngày càng được độc giả đón nhận với các chuyên mục rao vặt đa dạng: bất động sản, ô tô, xe máy, điện tử điện máy, đồ gia dụng, sở thích mặt hàng khác, thời trang- mỹ phẩm, đối tác và cộng đồng.

Ngày 16/04/2006: Website được chính thức đi vào hoạt động.

Năm 2007, Mua & Bán đẩy toàn bộ thông tin rao vặt lên muaban.net.

1.2 Tầm nhìn - Sứ mệnh

1.2.1 Tầm nhìn

Là người bạn đồng hành đáng tin cậy nhất của khách hàng trong quá trình tìm kiếm bất động sản mơ ước. Bằng cách cung cấp thông tin và kiến thức dành cho người tiêu dùng, giúp họ hiểu hơn về thị trường bất động sản, từ đó đưa ra quyết định sáng suốt trước khi mua hoặc thuê nhà.

Trở thành một trong những đối tác hiệu quả nhất của các nhà môi giới, dịch vụ bất động sản. Giúp họ tăng cao độ nhận diện thương hiệu, uy tín cũng như khả năng tăng trưởng doanh thu.

1.2.2 Sứ mệnh

Sứ mệnh lớn nhất của chúng ta là mang tới sự minh bạch hoá và hiệu quả hoá cho thị trường. Minh bạch hoá được hiểu là việc tổng hợp và sàng lọc những thông tin được kiểm duyệt trên thị trường bất động sản. Để thông tin cuối cùng đến khách hàng là những thông tin chất lượng nhất. Hiệu quả hoá được hiểu là giúp khách hàng có thể tự tin, an tâm hơn khi giao dịch bất động sản, nâng cao tỉ lệ giao dịch thành công trên thị trường nhà đất.

1.3 Thông tin doanh nghiệp

Tên công ty: Công ty Cổ phần Mua Bán

Tên quốc tế: MUA BAN JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt: MUA BAN JOINT STOCK COMPANY

Mã số thuế: 0102344810

Địa chỉ: Số 28-30 Đường số 2, khu phố Hưng Gia 5, Phường Tân Phong, Quận 7, Hồ Chí Minh

Website: muaban.net

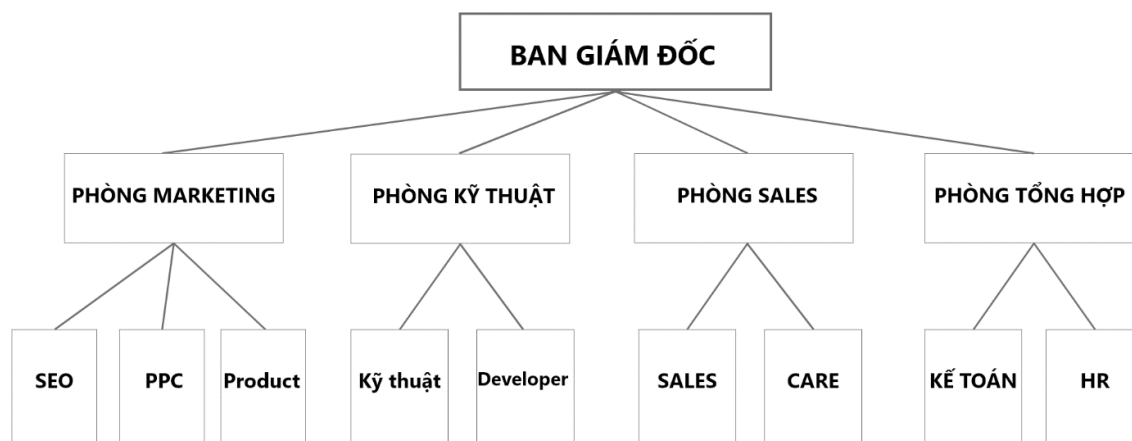
Tổng đài: 1900.6868 - HCM: 028.7300.1234 - HN: 024.7300.1234 Lĩnh vực kinh doanh

1.4 Lĩnh vực kinh doanh

Muaban.net là một trang rao vặt đa lĩnh vực (bất động sản, việc làm, ô tô, xe máy, điện máy..) Nền tảng kinh doanh: website/app Mô hình kinh doanh: C2C - tức là người dùng tự đăng tin, tự bán, và người mua tự liên hệ để thực hiện giao dịch.

1.5 Cơ cấu bộ máy và quản lý tổ chức

Để thống nhất công tác quản lý, tạo sự xuyên suốt trong quá trình điều hành hoạt động cũng như nâng cao tính hiệu quả, cơ cấu bộ máy tổ chức hành chính của công ty được xây dựng như sơ đồ sau:



Hình 2: Sơ đồ bộ máy và tổ chức & quản lý của công ty

1.6 Chức năng, nhiệm vụ của các phòng

1.6.1 Ban giám đốc

Là người điều hành tất cả hoạt động kinh doanh, nắm bắt tình hình của Công ty để có những kế hoạch kinh doanh phù hợp, đồng thời có những chính sách về phúc lợi cho nhân viên.

1.6.2 Phòng Marketing

Chịu trách nhiệm quảng bá hình ảnh, sản phẩm của công ty ra ngoài thị trường. Kiểm soát tình trạng kinh doanh trên các nền tảng, làm các công việc liên quan nhằm thúc đẩy kết quả kinh doanh cho công ty.

Hỗ trợ xây dựng chiến lược phát triển, lên kế hoạch và thực hiện bài viết cho Fanpage.

1.6.3 Phòng kỹ thuật

Nhiệm vụ liên quan đến lập trình Web, xây dựng hệ thống dữ liệu, kết nối và kiểm tra kỹ thuật với nhà cung cấp, xây dựng thuật toán đo lường hoạt động của nhà phân phối.

1.6.4 Phòng Sales

Chịu trách nhiệm kết nối với các Nhà cung cấp có nhu cầu quảng bá sản phẩm dịch vụ của mình trên thị trường. Kết nối và chăm sóc khách hàng.

1.6.5 Phòng tổng hợp

Hành chính, nhân sự: có nhiệm vụ tuyển dụng nhân viên mới, quản lý dữ liệu, hồ sơ nhân viên, kiểm soát về chấm công, xin nghỉ phép của nhân viên...

1.6.6 Kế toán

Có nhiệm vụ giám sát và quản lý tài chính của công ty, báo cáo về tình hình kinh doanh của Công ty và dự báo rủi ro tài chính nếu có.

CHƯƠNG 2 HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN MUA BÁN

2.1 Tổng quan thị trường

Hiện tại, không chỉ Việt Nam mà toàn thế giới đang trải qua thời kì khủng hoảng kinh tế khá nghiêm trọng, do sự bùng phát mạnh mẽ của dịch covid-19 qua các đợt. Bắt đầu xuất hiện từ cuối năm 2019, dịch covid-19 đã tạo ra một làn sóng dịch bệnh nguy hiểm tới toàn bộ người dân trên thế giới. Với hàng triệu ca nhiễm được ghi nhận cũng như con số tử vong đang tăng theo từng ngày. Các biện pháp phòng chống dịch như cách ly, giãn cách xã hội được đặt ra nhằm hạn chế sự lây lan của dịch bệnh và có thể dập tắt dịch bệnh để đưa cuộc sống trở lại trạng thái bình thường mới. Với sự bùng phát mạnh mẽ của dịch bệnh, đặc biệt trong năm 2021, đã khiến kinh tế toàn cầu gặp rất nhiều khó khăn, các lĩnh vực đều bị đóng băng.

2.2 Phân tích SWOT

2.2.1 Strengths (Điểm mạnh)

Thành lập năm 1998, công ty đã có sự uy tín nhất định đối với các đối tác và các khách hàng của mình.

Cung cấp đa dạng các lĩnh vực, bao gồm bất động sản, việc làm, ô tô, xe máy, điện tử... Nguồn nhân lực trẻ dồi dào, năng động, giàu kinh nghiệm và được trang bị kiến thức đầy đủ.

2.2.2 Weakness (Điểm yếu)

Không kiểm soát triệt để được các tin đăng của khách hàng, xảy ra các trường hợp khách hàng đăng thông tin lừa đảo ảnh hưởng đến uy tín của website.

Tình hình dịch Covid-19 ảnh hưởng đến một số hoạt động của Công ty

2.2.3 Opportunities (Cơ hội)

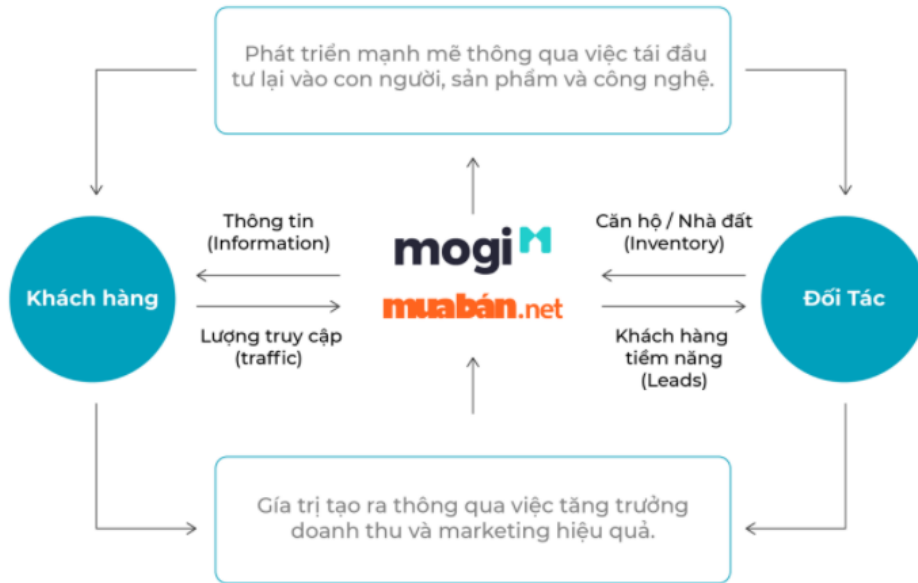
Internet đang ngày càng phát triển với tốc độ nhanh. Lượng khách hàng đổ vào mua sắm online lớn.

2.2.4 Threats (Thách thức)

Dịch bệnh vẫn đang bùng phát mạnh mẽ và chưa có dấu hiệu chấm dứt.

Các đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều vì đây là lĩnh vực phát triển mạnh và hấp dẫn.

2.3 Mô hình kinh doanh



Hình 3: Mô hình kinh doanh

Chúng ta là nền tảng kết nối giữa người tiêu dùng với đơn vị cung cấp dịch vụ bất động sản. Thông qua các sản phẩm, dịch vụ mà chúng ta cung cấp. Các lĩnh vực hoạt động của chúng ta tập trung vào các nhóm sản phẩm chủ lực như sau:

- **Mogi: Cổng thông tin, đăng tin bất động sản chất lượng cao**

Đối tượng khách hàng: Mục tiêu user là những người mua nhà lần đầu, mua hoặc, thuê để ở, thuê để kinh doanh.

Nội dung cung cấp: Các thông tin review, đánh giá chi tiết về các dự án bất động sản. Tổng hợp giá bán, cho thuê nhà đất tại tất cả các khu vực thị trường TP HCM và Hà Nội.

- **Muaban: Website đăng tin, rao vặt trực tuyến chất lượng cao**

Đối tượng khách hàng: Mục tiêu 70% hướng tới những user là những người quan tâm về đất nền, đất vùng ven, nhà phố (30% còn lại là user ô tô, xe máy, điện tử điện máy, đồ gia dụng).

Nội dung cung cấp: Các thông tin review hạ tầng giao thông, thông tin quy hoạch.

CHƯƠNG 3 BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC TẬP

3.1 Quá trình thực tập

3.1.1 Các công việc đã tham gia

Trong suốt 3 tháng thực tập tại MUA Bán, em đã trực tiếp tham gia vào chiến dịch SEO cho blog của Công ty.

Các công việc mà em được phân công ở dự án này chủ yếu là về SEO Onpage. Trong SEO Onpage gồm có 2 yếu tố chính là SEO Content và yếu tố kỹ thuật SEO. Trong đó, em sẽ thực hiện các nhiệm vụ:

- *SEO Content (Tối ưu hóa nội dung trên Website)*: như nghiên cứu từ khóa, Search Intent (đánh trúng mục đích tìm kiếm của người dùng).
- *Tối ưu hóa cho từ khóa chính*: bằng cách viết bài bám sát theo từ khóa đã đặt ra, tối ưu trong thẻ Meta, thẻ Description, Heading...
- *Revamp bài blog (sửa chữa bài đăng cũ)*: để phù hợp với nhu cầu tìm kiếm của người dùng, tìm hiểu đối thủ và thêm các hạng mục chưa có để tăng lợi thế cạnh tranh.
- *Internal link*: đặt các liên kết về chính sản phẩm hoặc bài blog của Website Muaban.net tại. Mục đích chính là điều hướng người dùng từ link này chuyển đến một link khác trong cùng website, và tất nhiên thông tin đó phải thực sự hữu ích với người dùng.

3.1.2 Kết quả đạt được

- **Các bài viết**

Từ khóa “*lao động phổ thông tại Cần Thơ*” đạt top 3 trên bảng xếp hạng tìm kiếm của google.

https://muaban.net > ... > Việc tìm người ▾

3. Lao Động Phổ Thông Tại Cần Thơ Việc Làm Lương Cao

AS: 59 Visits: 443K Pages/Visit: 4.42 Avg. Visit: 11:22 Bounce rate: 50.76%
L: 0 LD: 439K I: 354K Rank: 23,3K whois </> source Rank: 384K
Adv Disp Ads: 1 Pub Disp Ads: 1

Lao động phổ thông tại Cần Thơ tuyển dụng mới nhất 2021. Có 78 kết quả. Sắp xếp mặc định. 1. CẦN THƠ ==> Cần Gấp Nam LĐPT Phụ Xe và Phụ Kho ...

Hình 4: Từ khóa lao động phổ thông tại Cần Thơ

Từ khóa “các loại côn trùng trong nhà” đạt top 3 trên bảng xếp hạng tìm kiếm của google.

https://muaban.net > Home > Nhà đất ▾

4. Diệt mặt các loại côn trùng trong nhà thường gặp và cách ...

AS: 59 Visits: 443K Pages/Visit: 4.42 Avg. Visit: 11:22 Bounce rate: 50.76%
L: 0 LD: 439K I: 354K Rank: 23,3K whois </> source Rank: 384K
Adv Disp Ads: 1 Pub Disp Ads: 1

20 thg 1, 2022 — Diệt mặt các loại côn trùng trong nhà thường gặp và cách diệt nhanh nhất · Côn trùng trong nhà là gì? · Muối · Nhện · Gián · Rết · Bướm đêm · Bọ chét.

Hình 5: Từ khóa các loại côn trùng trong nhà

Từ khóa “cải tạo phòng trọ” đạt top 7 trên bảng xếp hạng tìm kiếm của google.

https://muaban.net > Home > Nhà đất ▾

7. Thực hiện cải tạo phòng trọ giá rẻ dành cho sinh viên

AS: 59 Visits: 443K Pages/Visit: 4.42 Avg. Visit: 11:22 Bounce rate: 50.76%
L: 0 LD: 439K I: 354K Rank: 23,3K whois </> source Rank: 384K
Adv Disp Ads: 1 Pub Disp Ads: 1

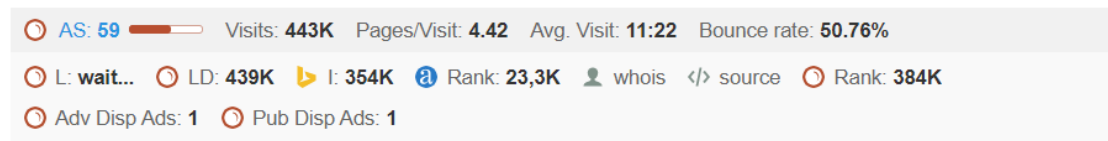
14 thg 2, 2022 — Dù chỉ là nơi ở tạm thời, phòng trọ cũng cần được chăm chút và cải thiện theo nhu cầu cuộc sống. Hãy cùng Muaban cải tạo phòng trọ thật đẹp ...

Hình 6: Từ khóa cải tạo phòng trọ

Từ khóa “điều báo hắt hơi” đạt top 7 trên bảng xếp hạng tìm kiếm của google.

https://muaban.net > ... > Chia sẻ kinh nghiệm > Mẹo vặt ▾

7. Giải thích điềm báo hắt hơi theo tâm linh và khoa học



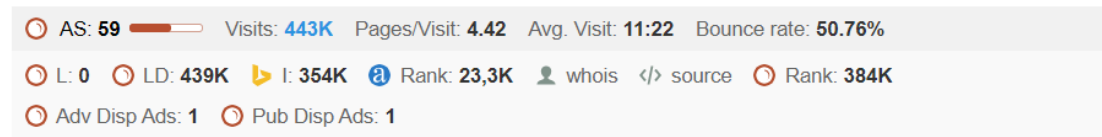
1 thg 3, 2022 — Theo quan niệm tâm linh từ xưa, khi **hắt hơi** liên tục chứng tỏ người ganh ghét hoặc kẻ thù đang nhắc đến bạn. Đó có thể là những người không vừa ...

Hình 7: Từ khóa điềm báo hắt hơi

Từ khóa “**việc làm phổ thông Đà Nẵng**” đạt top 7 trên bảng xếp hạng tìm kiếm của google.

https://muaban.net > ... > Việc tìm người ▾

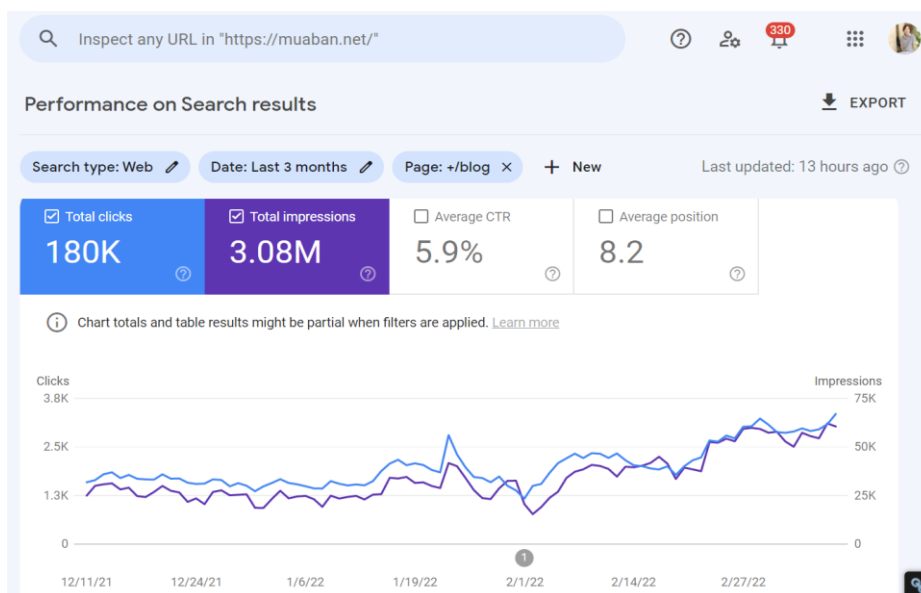
7. Cần Tìm Việc Làm Phổ Thông Đà Nẵng Đãi Ngộ Tốt - Muaban ...



Cần tìm **việc làm phổ thông**, công việc phù hợp với năng lực **lao động phổ thông** trên Đà Nẵng đảm bảo lương, thưởng cao.

Hình 8: Từ khóa việc làm phổ thông Đà Nẵng

- **Tăng lượt click và impresssions lên đáng kể**



Hình 9: Kết quả lượt click và impresssions

- **Revamp bài**

Công việc ở task này chủ yếu là chỉnh sửa những bài viết cũ từ 1 – 2 tháng trước hoặc có thể xa hơn cho phù hợp với xu hướng hiện tại. Tổng bài đã Revamp là 100 bài:

Revamp CAT Bất động sản: 60 bài

Revamp CAT việc làm 40 bài

Chỉnh sửa những điểm chưa hợp lý trong bài theo khuôn mẫu nhất định:

- Mật độ từ khóa (density): mật độ từ khóa thường giao động khoảng 2% - 4%.
- Thẻ Meta (70 kí tự), Description (160 kí tự): đều phải chứa từ khóa (keyword) chính.
- Thêm một vài mục Heading mới cho bài (nếu cần thiết, xem từ Use Intent, từ bài của đối thủ).
- Heading phải chứa từ khóa.
- Thêm caption + thẻ ALT cho hình ảnh.
- Đi Internal Link cho bài viết.

3.1.3 Hiệu suất công việc

Các task (công việc) được giao đều đạt KPI 100%

Khi được nhận nhiều task công việc khác nhau, em hiểu được cách sắp xếp công việc để mỗi task có thể hoàn thành cách tốt nhất. Qua mỗi task công việc em đều tích lũy thêm những kinh nghiệm mới cho bản thân.

3.1.4 Thuận lợi

Em đã áp dụng những kiến thức học trên trường như: Lập kế hoạch SEO, sử dụng thông thạo các công cụ Ahref, Google Search Console, Google Analytics... Đồng thời, qua 3 tháng thực tập vừa rồi bản thân em đã có sự thay đổi trong cách làm việc và cách xử lý tình huống. Trong suốt thời gian thực tập, em cảm thấy mình đã tìm được đơn vị thực tập phù hợp. Một trường làm việc chuyên nghiệp, anh chị đồng nghiệp hòa đồng, rất tận tình hướng dẫn và giải đáp những thắc mắc của em một cách nhanh chóng.

Đặc biệt, trong quá trình thực tập em đã có thêm kinh nghiệm về kiến thức cũng như tác phong làm việc nhờ vào sự hướng dẫn nhiệt tình của anh Hoàng – Marketing Associate Manager và nhiều anh chị khác cùng hoạt động trong Team SEO. Hơn thế nữa, mỗi thứ 5 hàng tuần sẽ có buổi training về SEO như: Structure, Sitemap, Tool...

3.1.5 Khó khăn

Đầu tiên, khi mới bắt đầu vào quá trình thực tập, em cảm thấy khó khăn khi tiếp xúc với các kiến thức thực tiễn của SEO. Do đó, khi nhận việc em sẽ mất một khoảng thời gian để tìm hiểu kỹ cũng như hỏi các anh chị trước khi bắt đầu làm việc.

Thứ hai, các tool SEO hầu như là lần đầu em tiếp xúc nên khá mới mẻ và phải mất thời gian để tìm hiểu cách sử dụng.

3.1.6 Kinh nghiệm tích lũy

Sau 3 tháng thực tập tại Công ty Cổ phần Mua Bán em đã phát triển bản thân hơn rất nhiều. Học hỏi được tính cẩn thận, biết cách sắp xếp công việc, quy trình làm việc của Team. Ngoài ra em học được rất nhiều kiến thức và phương pháp làm việc từ đồng nghiệp, tiếp cận những tin tức mới nhất về SEO, Digital Marketing...

Đồng thời, em học hỏi được ở các anh chị là sự làm việc không mệt mỏi, làm việc với chính đam mê của mình sẽ là chìa khóa có được sự thành công.

Một số công cụ SEO (Tool SEO) mà em được học trong kì thực tập:

Google Analytics (GA): đây là công cụ được phát triển bởi Google, công cụ cho phép người dùng đánh giá một cách tổng quan nhất về tình trạng website như: tỉ lệ người dùng truy cập đến Website và truy cập từ nguồn nào, tỷ lệ thoát trang cao hay thấp. Hơn thế, công cụ này cung cấp các chỉ số phản ánh tương đối chính xác về hành vi của khách hàng với độ tin cậy cao.



Hình 10: Công cụ Google Analytics

SEOquakes: là plugin SEO miễn phí được tích hợp trên Mozilla Firefox, Google Chrome và Opera. Dựa vào SEOquakes có thể biết được biết số liệu Alexa Rank, tuổi của domain (Domain Age), SEMrush ranking, tra cứu thông tin miền (Whois), lượt like trên Google, Facebook, chỉ số khác liên quan đến kết quả trên SERP.



Hình 11: Công cụ SEOquakes

SEO Minion: công cụ dùng để phân tích SEO trên trang (thẻ Meta, Discription, URL...), đánh dấu và kiểm tra các liên kết bị hỏng, xem trước SERP (xem trước trang web của bạn trên kết quả tìm kiếm thực của Google).



Hình 12: Công cụ SEO Minion

Check My Links: là một công cụ hữu ích có thể giúp bạn quét tất cả các liên kết trên trang web để tìm ra những liên kết đã bị hỏng, để sửa chữa lại link mới.



Hình 13: Công cụ Check My Links

Screaming Frogs: là một ứng dụng có thể cài đặt trên máy tính chạy hệ điều hành Windows, MAC OS hoặc Linux. Giúp thu thập các thông tin như: liên kết, hình ảnh, CSS... từ góc độ SEO.



Hình 14: Công cụ Screaming Frogs

CHƯƠNG 4 Đánh giá và giải pháp phát triển

4.1 Đánh giá

Có chiến lược định hướng phát triển kinh doanh rõ ràng và chắc chắn.

Nhân sự công ty có kỹ năng rất tốt để hoàn thành công việc.

Các bài viết trên blog có nội dung còn kém chất lượng, thông tin quá cũ khá nhiều.

Chưa khai thác hiệu quả các từ khóa và nhiều bài viết chưa được tối ưu.

Nội dung trên trang còn bị trùng lặp khá nhiều.

Tốc độ tải trang chậm.

UI/UI chưa thân thiện với người dùng.

4.2 Giải pháp

4.2.1 Giải pháp cho website:

Xây dựng Website thân thiện với người dùng kể cả trên điện thoại và máy tính. Giao diện đơn giản, màu sắc hài hòa.

Thường xuyên kiểm tra tốc độ load web thông qua Google Speed. Ứng dụng này sẽ giúp kiểm tra được Web nhanh hay chậm ở cả hai phiên bản desktop và mobile

Tăng mức độ nhận diện thương hiệu bằng cách chỉnh sửa giao diện website và nâng chất lượng nội dung trên blog.

4.2.2 Giải pháp SEO:

Nội dung

Càng nhiều nội dung, website sẽ càng dễ lên top và mang lại nguồn tài nguyên phong phú cho trang. Về nội dung dành cho website, nên quan tâm đến một số tiêu chí sau:

Nội dung hướng người dùng: Google đánh giá rất cao các nội dung cung cấp các thông tin đến người dùng, chẳng hạn như các mẹo, kinh nghiệm, bí quyết, cách

chọn... Đây cũng là tiêu chí giúp người dùng tìm đến Website và giữ chân họ, góp phần giảm tỉ lệ thoát trang cao (tỉ lệ thoát trang càng cao, website càng khó lên top).

Nội dung chuẩn SEO: Là dạng bài viết đáp ứng đầy đủ về từ khóa chính, mật độ từ khóa, độ dài và sự phân bổ. Bên cạnh đó, bài viết còn phải chứa link nội bộ, link out, thẻ H1, H2, H3, hình ảnh hoặc kèm thêm video.

Nội dung cho danh mục: Nội dung này thường được đặt ở đầu các danh mục nhằm mô tả sản phẩm. Trung bình nội dung cho danh mục có độ dài từ 150 – 250 từ.

Ngoài ra, cũng cần phải thường xuyên cập nhật các nội dung mới trên website, share trên các mạng xã hội nhằm thu thập lượng traffic đổ về. Lượng traffic càng cao, website càng dễ lên top.

Thiết kế cho phiên bản di động

Không chỉ thiết kế website chuẩn SEO dành cho desktop mà còn phải thực hiện website dành cho các thiết bị di động bởi các công cụ tìm kiếm như Google, Bing sẽ ưu tiên hơn. Đơn giản vì các phiên bản di động sẽ mang đến cho người dùng những trải nghiệm tốt hơn, trong khi các công cụ tìm kiếm thường tìm đủ mọi cách để hướng đến người dùng.

Chẳng hạn, người dùng có công việc cần ra ngoài và không thể mang theo một chiếc laptop cồng kềnh, nặng trĩu. Khi cần truy cập vào một website nào đó thì đương nhiên, người dùng sẽ sử dụng chiếc smartphone hoặc Iphone của mình rồi đúng không? Nếu website không có phiên bản dành cho di động, khả năng người dùng truy cập vào trang web của bạn gần như bằng 0.

Độ bảo mật cao

Khi không quan tâm đến độ bảo mật hoặc độ bảo mật thấp thì website rất dễ bị dính phải virus, đồng thời bị đối thủ hoặc hacker lấy mất thông tin. Điều này vô cùng nguy hiểm bởi nó vô cùng ảnh hưởng đến uy tín và thương hiệu của website.

Tạo trang 404 cho các liên kết không tìm thấy

Các trang chứa bài viết hoặc danh mục đã được submit Google nhưng vì lý do nào đó mà bài viết hoặc danh mục bị xóa đều được gọi là trang 404 – tức Google vẫn hiển thị kết quả tìm kiếm nhưng khi người dùng nhấp vào sẽ không tìm thấy thông tin mà chỉ là một trang trống.

Các liên kết đến website khác

Không chỉ đánh giá vào các yếu tố trên, các công cụ tìm kiếm còn đánh giá về mức độ tin cậy của Website. Như đã nói ở trên, thời gian thành lập web càng lâu thì web sẽ được Google đánh giá cao hơn so với những trang mới thành lập

Nhưng, như vậy chưa đủ mà còn cần quan tâm đến nội dung, chất lượng thông tin và các liên kết đến website khác. Việc liên kết đến các website khác vừa giúp website nhận lượng traffic đổ về vừa có thể tìm khách hàng, người dùng thông qua các trang web đó và dĩ nhiên, khả năng lên top của bài viết sẽ có tỉ lệ cao hơn nữa.

Cập nhật các thẻ Meta description, Keywords

Và cuối cùng, cần được biết là không có một website nào được hiển thị nếu không được cập nhật từ khóa. Đó là lý do bạn luôn phải có từ khóa và đoạn mô tả ngắn cho toàn thể website.

Chẳng hạn, để hiển thị kết quả tìm kiếm của các website chuyên về dụng cụ thể thao, người dùng sẽ gõ vào ô tìm kiếm của Google một số từ khóa thông dụng như “địa điểm bán dụng cụ thể thao”, “nơi bán dụng cụ thể thao giá rẻ”,...

Về phần Meta description, cần mô tả ngắn gọn và nêu những ưu điểm nổi bật của website, đồng thời nằm trong tiêu chuẩn ký tự cho phép của Google.

KẾT LUẬN

Với việc mua bán trực tuyến luôn phát triển mạnh mẽ qua các năm, việc định hướng đẩy mạnh Marketing trực tuyến là phương châm đúng đắn mà các cá nhân, tổ chức cần theo đuổi. Trong thời đại công nghiệp hóa, hiện đại hóa, nhu cầu sử dụng Internet tăng cao, điều đó đã tạo nên một thị trường thương mại điện tử màu mỡ và đầy năng động. Các hoạt động kinh doanh, marketing dần được thay thế bởi công nghệ, không còn chỗ cho các hình thức kinh doanh và marketing truyền thống. Với tiềm năng phát triển cực kỳ lớn, điều đó cho thấy định hướng của công ty đã có một sự đúng đắn nhất định.

Trong thời gian thực tập tại công ty, em nhận thấy công ty có một mô hình kinh doanh rất tốt cũng như có nguồn nhân lực rất giỏi. Khi làm việc tại công ty em cũng đã trải qua đầy đủ những chuyện buồn vui, những khó khăn gặp trong công việc cùng với các anh chị trong bộ phận SEO. Do đó em mong rằng những giải pháp em đưa ra sẽ góp phần giúp công ty khắc phục những khó khăn và ngày càng phát triển hơn nữa. Cuối cùng, em xin dành lời cảm ơn chân thành nhất đến với ban lãnh đạo công ty cũng như các anh chị trong công ty đã giúp đỡ và tạo điều kiện cho em nhiều trong thời gian thực tập. Nhờ có sự dẫn dắt của công ty, em đã có thể thành thạo và tự tin hơn về kỹ năng chuyên môn của bản thân. Em xin chúc công ty sẽ vượt qua giai đoạn khó khăn do dịch covid-19 và phát triển ngày càng thành công hơn nữa. Bên cạnh đó, em cũng xin gửi lời cảm ơn đến Thầy Phó Hải Đăng đã trực tiếp hướng dẫn em trong suốt thời gian thực tập và thực hiện báo cáo thực tập của mình.

Kính trọng!