



Go Digital ASEAN



## Kỹ năng số mở ra các cơ hội kinh tế mới



Supported by





## Giới thiệu

Go Digital ASEAN là sáng kiến khu vực do Google.org hỗ trợ hướng tới giúp người dân ở các cộng đồng bị thiệt thòi hội nhập thành công vào nền kinh tế số. Tại Việt Nam, Go Digital ASEAN tập trung vào việc trang bị cho các doanh nghiệp siêu nhỏ và hộ kinh doanh do phụ nữ làm chủ, và thanh niên chưa có việc làm ổn định những kỹ năng và hiểu biết cơ bản về công nghệ số để mở rộng các cơ hội kinh doanh và việc làm và giảm thiểu các tác động của COVID-19.

Go Digital ASEAN làm việc với các đối tác: Tổ chức Tài chính vi mô Trách nhiệm hữu hạn một thành viên Tỉnh Thương (TYM), Trung tâm Công nghệ thông tin - Viễn Thông Vietnet (Vietnet- ICT) và Học Viện Phụ nữ Việt Nam (VWA) để xây dựng chương trình đào tạo số, phát triển đội ngũ giảng viên nguồn và đào tạo kỹ năng số cho các cộng đồng thụ hưởng dự án.

### DỰ ÁN ĐÃ ĐÀO TẠO

- **81.560 người** là các doanh nghiệp siêu nhỏ và hộ kinh doanh do nữ làm chủ và thanh niên chưa có việc làm ổn định ở nông thôn, vùng sâu, vùng xa.
- **500 cán bộ cơ sở của TYM**, những người đang trực tiếp cung cấp các dịch vụ tài chính vi mô và thực hiện chương trình đào tạo số cho các nhóm dân cư nói trên.



# Nhóm thụ hưởng dự án trước khi đào tạo

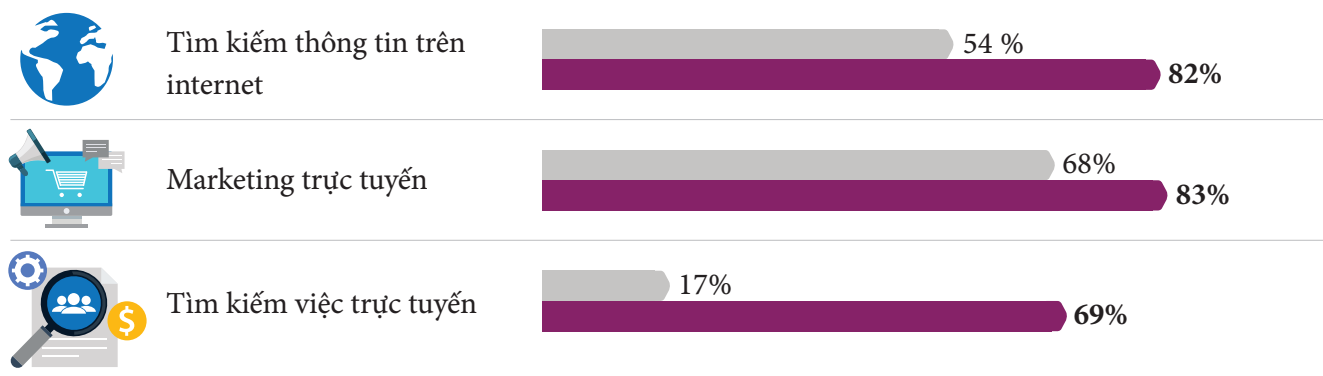
- Hơn 80% là phụ nữ, tuổi từ 25-54 và đang quản lý các doanh nghiệp vi mô và hộ kinh doanh trong các ngành nghề khác nhau như thủ công mỹ nghệ, ngư nghiệp, nuôi trồng thủy sản, trồng trọt (lúa, trè, cây công nghiệp), chăn nuôi, buôn bán nhỏ và dịch vụ (vd: làm tóc, nail, chế biến lương thực thực phẩm) ở các tỉnh miền Bắc và Bắc Trung bộ của Việt Nam.
- Tỷ lệ người tiếp cận và sử dụng internet và điện thoại thông minh cao (97.9%).
- Cộng đồng còn định kiến về khả năng phụ nữ sở hữu và sử dụng điện thoại thông minh. Những khoảng cách giới trong phân công việc nhà, quyền ra quyết định trong gia đình, đặc biệt là các quyết định về tài chính của gia đình là các yếu tố ảnh hưởng tới việc tiếp cận/sử hữu các thiết bị số và đào tạo số.
- Điện thoại thông minh và internet chủ yếu được sử dụng cho mục đích liên lạc và giải trí, trong khi đó tỷ lệ người sử dụng các thiết bị công nghệ thông tin và internet cho việc học tập và phát triển/quản lý kinh doanh còn tương đối thấp (30%).
- Thiếu kiến thức và kỹ năng sử dụng các thiết bị số, khả năng chi trả hạn chế, thiếu nhận thức về những lợi ích và các vấn đề về an toàn mạng (gian lận và lừa đảo) là những mối quan ngại của người dân khi quyết định mua và sử dụng thiết bị công nghệ thông tin.
- Phụ nữ kém tự tin về khả năng sử dụng điện thoại thông minh. Họ cũng nghĩ rằng điện thoại thông minh là một tài sản xa xỉ và do vậy sợ làm hỏng và làm mất khi sử dụng.
- Phụ nữ, đặc biệt là doanh nghiệp nữ, những người có khả năng tiếp cận internet và sử dụng điện thoại di động thường cảm thấy tự tin và độc lập hơn trong cuộc sống so với những phụ nữ khác, và do vậy họ dường như tham gia nhiều hơn vào các quyết định của gia đình.
- Các nhóm thụ hưởng dự án có nhu cầu lớn về nâng cao kiến thức và kỹ năng số. Cụ thể, họ muốn nâng cao kiến thức và kỹ năng về sử dụng pass word và các chương trình chống vi rút trong việc bảo vệ các thiết bị (45,3%); sử dụng các trình duyệt về thông tin truyền thông xã hội (44,8%); các kỹ thuật sử dụng các công cụ marketing trực tuyến (44,7%); và tạo lập tài khoản mạng xã hội (43,4%).



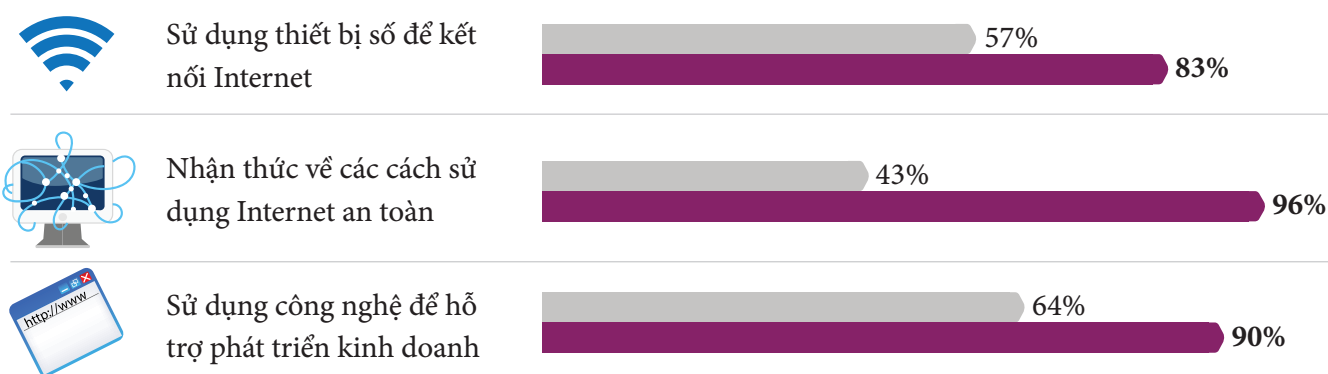
# Thay đổi sau khi tham gia đào tạo

- Khảo sát trước đào tạo (5.869 học viên)
- Khảo sát sau đào tạo (6.610 học viên)

## Tăng ĐỘNG LỰC đối với nâng cao kiến thức và kỹ năng số và phát triển kinh doanh/ngề nghiệp



## Nâng cao KIẾN THỨC VÀ KỸ NĂNG trong việc sử dụng công nghệ số



## Tăng THỰC HÀNH sử dụng kỹ năng số để mở rộng kinh doanh/ngề nghiệp \*

- 34% mở rộng kinh doanh để bán sản phẩm và dịch vụ mới
- 33% bắt đầu sử dụng điện thoại thông minh để quảng bá về sản phẩm và dịch vụ
- 29% bắt đầu bán hàng trực tuyến
- 31% tìm kiếm công việc mới trực tuyến
- 22% tìm kiếm đào tạo nâng cao kỹ năng

## KẾT QUẢ do kỹ năng số được nâng cao \*

- 75% thấy lượng khách hàng tăng lên
- 50% thấy có tác động về thu nhập từ doanh thu bán hàng
- 28% có việc làm mới

\*Đánh giá tác động của dự án (được thực hiện sau đào tạo số 5 tháng với 400 người thụ hưởng dự án)

# CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG

## CÔNG NGHỆ THÔNG TIN MỞ RA NHIỀU CƠ HỘI MỚI

Chị NGUYỄN THỊ THU HÀ, 51 tuổi, là khách hàng của Tổ chức Tài chính vi mô trách nhiệm hữu hạn một thành viên Tình Thương (TYM) ở một huyện công nông nghiệp ven Thủ đô Hà Nội. Trước đây, chị Hà chỉ làm nông nghiệp, chăn nuôi và có ước mơ khởi nghiệp kinh doanh. Tháng 8/2018, chị Hà tham gia Chương trình đào tạo về công nghệ số của dự án Go Digital ASEAN do TYM tổ chức. Chị được các giảng viên của Chương trình hướng dẫn về cách sử dụng các ứng dụng trên điện thoại di động để đăng thông tin về sản phẩm, tìm địa chỉ khách hàng và hỗ trợ thanh toán trực tuyến.

Các buổi đào tạo của Chương trình trong năm 2020 và đầu năm 2021 đã giúp chị Hà học được các kiến thức, kỹ năng và có niềm tin để bắt đầu kinh doanh buôn bán nông sản, đồ gia dụng và mỹ phẩm. Các giảng viên đã tư vấn và hướng dẫn chị trong suốt quá trình chị bắt đầu kinh doanh trực tuyến. Chị được hướng dẫn về cách sử dụng các ứng dụng trên điện thoại di động phù hợp với nhu cầu của bản thân, cụ thể như ứng dụng ngân hàng trực tuyến để hỗ trợ các giao dịch tài chính, Google Map để tìm địa chỉ khách hàng và vào mạng xã hội (Facebook, Zalo) để quảng cáo sản phẩm. Trước khi được đào tạo, chị chưa bao giờ sử dụng điện thoại thông minh cho các mục đích khác ngoài việc gọi và nhận điện thoại vì lúc đó chưa có ai dạy chị cách sử dụng và bản thân chị nghĩ rằng một phụ nữ ở tuổi của chị mà bắt đầu học về kỹ thuật công nghệ sẽ rất khó khăn. Chị Hà hồi tưởng lại những hỗ trợ của Go Digital ASEAN và bản thân thấy khó tin là từ một người không biết cách sử dụng các ứng dụng trên điện thoại thông minh, bây giờ chị đã có thể sử dụng thành thạo các ứng dụng và nhờ đó tăng doanh thu và duy trì lượng khách hàng kể cả qua các đợt dịch Covid-19. Trong thời gian dịch bệnh vừa qua, chị vẫn duy trì đăng bài, phát trực tiếp quảng sản

phẩm qua Facebook và Zalo, và sử dụng Google Map để tìm vị trí khách hàng khi giao hàng hoặc gửi định vị nhà chị để khách hàng đến nhận hàng.

Nhờ có các lớp đào tạo và hỗ trợ của Chương trình khi bắt đầu kinh doanh trực tuyến, Chị Hà đã có được khoản thu nhập bình quân từ tiền kinh doanh online ở mức 5-7 triệu đồng /tháng – một khoản tiền có ý nghĩa đối gia đình 7 người của chị. Khoản thu nhập này đã góp phần lớn vào tổng thu nhập của gia đình, giúp cải thiện chất lượng các bữa ăn và phụ thêm chi phí học thêm cho các cháu đang cùng sống với chị. Dự kiến năm 2022, chị Hà sẽ tiếp tục mở rộng kinh doanh trực tuyến và đầu tư chuồng trại để chăn nuôi gà.

Chị Hà chia sẻ các kỹ năng sử dụng công nghệ số đã giúp chị giải quyết các công việc nhanh chóng, thuận tiện hơn. Hơn thế, chị còn chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ các thành viên cùng nhóm tin dụng - tiết kiệm có được sự tự tin trong sử dụng các ứng dụng khác nhau trên điện thoại di động. Chị Hà cũng hướng dẫn các thành viên trong nhóm sử dụng các công cụ mà chị học được để mở rộng kinh doanh.



**Chị NGUYỄN THỊ THU HÀ**

**Các kỹ năng sử dụng công nghệ số đã giúp tôi giải quyết các công việc hiệu quả và thuận tiện hơn**





**Giờ đây, tôi đã có thể nhận biết được những rủi ro tiềm ẩn và các hành vi gian lận trên mạng internet**



**Anh TRỊNH VŨ NGHĨA**

## **CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG** **CÔNG NGHỆ SỐ- CÔNG CỤ HỮU HIỆU ĐỂ KHỞI NGHIỆP**

Anh TRỊNH VŨ NGHĨA, 32 tuổi hiện sinh sống tại thành phố Thanh Hóa, Việt Nam. Trước năm 2020, anh Nghĩa phụ mẹ bán hàng đồ ăn nhanh như bánh mì, xúc xích và đồ ăn nhẹ. Anh kiếm được trung bình khoảng 500.000 đồng/ngày (US\$22) nhưng không hài lòng về thu nhập của mình và mong muốn kinh doanh riêng sang một lĩnh vực khác.

Anh Nghĩa nghe nói về Chương trình đào tạo số của Go Digital ASEAN qua tổ chức Tổ chức Tài chính vi mô trách nhiệm hữu hạn một thành viên Tỉnh Thương (TYM) ở địa phương. Tháng 10/2020, anh Nghĩa quyết định tham gia vào các lớp học được thiết kế cho những người đang tìm việc của Chương trình. Trong hơn 2 tháng tham gia khoá học, anh đã học được cách thức tìm việc qua Internet, biết cách tuyên truyền về bản thân và chuẩn bị cho các buổi phỏng vấn. Qua các kênh tìm việc trực tuyến như “www.vietnamworks.com” và “timviec365.vn”, anh tìm thấy các công việc phù hợp như phục vụ bàn, bán bảo hiểm hay thợ pha cà phê.

Ngoài các bài học về tìm kiếm việc làm của Chương trình đào tạo, anh Nghĩa còn chủ động tham gia các bài học về bán hàng trực tuyến và tự tìm tòi học các nội dung khác của Chương trình qua

kênh trực tuyến. Sau đó anh nhờ giảng viên của TYM hướng dẫn thêm về các kỹ thuật bán hàng trực tuyến khác nhau. Với các kỹ năng và sự tự tin mà anh Nghĩa có được từ Chương trình, anh bắt đầu lên mạng tìm kiếm các mặt hàng kinh doanh và đặc biệt quan tâm tới mặt hàng linh kiện điện tử như chip, bo mạch v.v. Anh áp dụng kỹ năng học được để kết nối người mua và người bán qua các kênh mua bán trên Zalo và Facebook. Anh mua các linh kiện máy tính, sau đó chụp ảnh và đăng bán sản phẩm để tiếp cận được khách hàng ở ngoài địa bàn. Anh cẩn thận phát triển mạng lưới khách hàng bằng cách tăng cường tương tác với khách hàng và giao hàng hiệu quả. Nhờ đó, số lượng khách hàng biết đến và mua sản phẩm của anh ngày càng tăng.

Nhờ việc áp dụng các kiến thức và kỹ năng học được từ các lớp tập huấn công nghệ số, thu nhập trung bình của anh đã tăng gấp đôi so với thu nhập từ bán đồ ăn nhanh trước đây. Gia đình hoàn toàn ủng hộ quyết định của anh và rất tin tưởng công việc của anh sẽ tiếp tục ổn định và phát triển trong tương lai. Anh Nghĩa tin rằng: Công nghệ số là rất quan trọng; mọi người nên dành thời gian tìm hiểu những kiến thức cơ bản về bán hàng trực tuyến, đặc biệt là trong bối cảnh đại dịch Covid.

# CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG

## THAY ĐỔI PHƯƠNG THỨC KINH DOANH ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG BỐI CẢNH COVID

Chị NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG là khách hàng của Tổ chức Tài chính vi mô trách nhiệm hữu hạn một thành viên Tình Thương Tình Thương (TYM) ở Thành phố Thái Nguyên. Hiện tại chị Giang có 02 cửa hàng kinh doanh quần áo ở cạnh trường Đại học Sư phạm Thái Nguyên. Khách hàng của chị một lượng lớn là sinh viên, còn lại là người dân ở khu vực lân cận. Trước khi xảy ra dịch Covid-19, 2 cửa hàng của chị có doanh thu hàng tháng là hơn 100 triệu đồng (US\$4,400), lãi từ 30-40% và có thể hỗ trợ cho các chi phí của gia đình chị Giang.

Trong giai đoạn dịch bệnh Covid, tất cả các trường học ở gần cửa hàng của chị Giang đều đóng cửa và chuyển sang đào tạo trực tuyến. Những thay đổi này đã ảnh hưởng rất nhiều đến việc kinh doanh của chị. Cửa hàng của chị đã mất hoàn toàn lượng khách hàng sinh viên, vốn mang lại doanh số lớn cho cửa hàng. Hơn nữa, giãn cách xã hội và những hạn chế đi lại cũng đã làm cho lượng khách hàng cộng đồng của cửa hàng sụt giảm hẳn.

Chương trình đào tạo số của Go Digital ASEAN đến rất đúng lúc. Chị Giang nhận ra được tính cấp thiết phải chuyển đổi sang mô hình kinh doanh mới nếu muốn duy trì cửa hàng. Được các giảng viên của Chương trình từ Quỹ TYM hướng dẫn, chị Giang đã nhanh chóng áp dụng những kiến thức và kỹ năng học được để chuyển đổi sang bán hàng trực tuyến. Cụ thể, chị đã lập tài khoản Facebook và Zalo. Từ những số điện thoại đã có sẵn của khách hàng cũ, chị kết bạn với họ qua các kênh mạng xã hội này để giới thiệu và bán hàng.

Nhờ đó, việc bán hàng của chị dần dần trở lại bình thường. Chị Giang chia sẻ thêm, ngoài việc duy trì được lượng khách hàng cũ chị còn có thêm một lượng khách hàng mới đáng kể mua hàng và like các sản phẩm của chị. Việc bán hàng trực tuyến cũng giúp chị tập dần và thành thạo trong cách thức kinh doanh mới. Hiện tại, chị Giang đã biết chuyển tiền và nhận tiền trực tuyến thông qua sử dụng ngân hàng điện tử trên điện thoại. Chị cũng sử dụng một chương trình quản lý để theo dõi hàng nhập, hàng xuất và doanh số bán hàng hàng ngày.

Chị Giang chia sẻ rằng những điều học được từ Chương trình đào tạo số về bán hàng trực tuyến đã giúp chị mở rộng kinh doanh. Đến nay, khi khách hàng quay lại mua hàng trực tiếp, thì doanh thu của 2 cửa hàng từ khách hàng truyền thống đều đặn là 80-90 triệu đồng/tháng; nhưng doanh thu từ bán hàng trực tuyến lên tới hơn 100 triệu đồng/tháng. Thông điệp của chị: “Hãy ứng dụng công nghệ thông tin trong kinh doanh, vì nó giúp chúng ta tự tin, sẵn sàng đương đầu với nhiều khó khăn trong mùa dịch”.

Chị NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG



Hãy ứng dụng công nghệ thông tin trong kinh doanh, vì nó giúp chúng ta giải quyết được nhiều khó khăn trong đại dịch

# CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG

## NGƯỜI PHỤ NỮ 58 TUỔI ĐẦY TỰ TIN SỬ DỤNG CÔNG NGHỆ SỐ ĐỂ BÁN HÀNG

**Chị NGUYỄN THỊ TRÒN:** Ấn tượng đặc biệt đối với bất cứ ai khi gặp chị Tròn là tinh thần lạc quan và tác phong nhanh nhẹn, hoạt bát. Chị được mọi người biết đến qua các sản phẩm tạp hoá được chị quảng cáo trực tiếp trên mạng xã hội với các bức ảnh về thành quả lao động, hàng hoá kinh doanh và thông điệp hấp dẫn, thu hút khách hàng. Chị tên là Nguyễn Thị Tròn, khách hàng của Tổ chức Tài chính vi mô trách nhiệm hữu hạn một thành viên Tình Thương (TYM) tại huyện Quỳnh Lưu, tỉnh Nghệ An. Chị tham gia Chương trình đào tạo số của Go Digital ASEAN năm 2020 và sau đó đã phát triển công việc kinh doanh của gia đình thành công.

Trước khi tham gia đào tạo, chị Tròn chỉ sử dụng điện thoại thông minh để nghe gọi điện thoại và nhắn tin, và chưa từng biết tới các ứng dụng kinh doanh trên internet. Công việc hàng ngày của chị chỉ quanh quẩn làm nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản và chăm sóc mẹ già. Qua TYM, chị biết đến Chương trình đào tạo số của Go Digital ASEAN và nghĩ rằng chị có thể học được điều mới mẻ nếu tham gia. Cuối năm 2020, chị tham gia Chương trình với hy vọng mở rộng tầm nhìn và không ngờ tới là nó sẽ thay đổi công việc kinh doanh của gia đình theo chiều hướng tốt hơn.

Trong các buổi đào tạo, chị Tròn học cách sử dụng mạng xã hội để quảng bá sản phẩm, trao đổi với các giảng viên về sức mạnh của việc bán hàng trực tuyến qua việc trưng bày sản phẩm theo một cách mới và hấp dẫn. Các buổi đào tạo còn cung cấp cho chị những hiểu biết cơ bản về thanh toán trực tuyến, mở ra một mô hình kinh doanh hoàn toàn mới cho chị và gia đình. Với các kiến thức và kỹ năng học được, chị quyết định thử quay và giới thiệu sản phẩm trực tiếp để bán hàng và tạo thêm kết nối trực tuyến với các khách hàng tiềm năng. Việc quay và quảng bá sản phẩm trực tiếp đã rất thành công và tài khoản của chị ngày càng được nhiều người biết đến vì cách giới thiệu sản phẩm lôi cuốn và khả năng bán hàng sử dụng các ứng dụng khác nhau trên điện thoại di động.

Nhờ có Chương trình đào tạo, chị Tròn tự tin hơn và quyết định mở rộng nghề truyền thống của gia đình. Cùng với nghề nuôi ngao và hào ở ngoài bãi trong nhiều năm, đến đầu 2021, chị Tròn tự tin mở một cửa hàng tạp hoá tại nhà. Chị Tròn vui mừng chia sẻ, nhờ mô hình bán hàng trực tuyến, năm vừa qua gia đình chị xuất được khoảng 4 tấn hào và vài ba tấn ngao, vừa bán tại chỗ vừa nhập cho các đơn vị thu mua. Ngoài ra, mặc dù cửa hàng của chị mới mở được hơn 1 tháng, đã có nhiều khách hàng tới mua trực tiếp và mua trực tuyến qua các bài đăng và quảng bá trực tiếp. Chị cũng thu hút được nhiều khách hàng mới từ các huyện khác của tỉnh Nghệ An. Nhờ đó, thu nhập của gia đình chị tăng hơn 30% so với trước đây.

Chồng chị, anh Trần Văn Được đã hỗ trợ vợ chuyển đổi mô hình kinh doanh và cùng tham gia với chị trong việc phát triển cách thức kinh doanh mới này. Anh chia sẻ: “Bà ấy giỏi lắm, livestreams bán hàng mỗi ngày, nhờ đó mà có thêm được nhiều khách. Có khách nào yêu cầu ship, là tôi giúp bà ấy đi ship luôn”. Cả hai vợ chồng chị Tròn đánh giá cao những kiến thức và kỹ năng quý báu mà Chương trình đào tạo của Go Digital ASEAN đã giúp họ để có thể đeo đuổi những ý tưởng kinh doanh mà trước đây họ không nghĩ là có thể thực hiện được.



Ngày nào tôi cũng  
livestream  
bán hàng.  
Nhờ đó, tôi ngày  
càng có nhiều  
khách hàng hơn



# CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG

## VỮNG TIN KINH DOANH TRONG MÙA DỊCH NHỜ CÔNG NGHỆ SỐ

**Chị NGUYỄN THỊ CHUÂN**, là thành viên Tổ chức Tài chính vi mô trách nhiệm hữu hạn một thành viên Tình Thương (TYM) ở tỉnh Nghệ An. Chị Chuân sinh ra và lớn lên ở một làng chài nơi người dân sống dựa vào nghề chính là đánh cá và làm muối. Chị Chuân đã sử dụng những kỹ năng học được trong quá trình lớn lên ở gần biển để bắt đầu nghề kinh doanh buôn bán cá Tra. Khi dịch bệnh Covid xảy ra vào đầu năm 2020, chị đã vô cùng lo lắng về việc mất lượng khách hàng thường xuyên. Trước đây, mỗi năm chị bán khoảng 3 tấn cá cho các mối hàng bán buôn xuất khẩu sang Lào. Tuy nhiên, từ khi dịch bệnh, mối hàng này bị dừng mua đột ngột. Với 3 bể cá nuôi của gia đình, nếu bán lẻ ngoài chợ, chị không biết phải xoay sở ra sao để bán hết được lượng cá lớn như vậy.

Chị cũng không biết làm thế nào để công việc kinh doanh của chị thích nghi được tình hình thay đổi. May mắn, chị đã tham gia các khoá đào tạo của Go Digital ASEAN và lĩnh hội được các kỹ năng giúp chị chuyển đổi sang bán hàng trực tuyến. Trong quá trình tập huấn, được sự hướng dẫn tận tình của các giảng viên của TYM, chị Chuân đã bắt đầu sử dụng Facebook và Zalo để tìm kiếm khách hàng trên Internet. Chị cũng học được cách chụp ảnh sản

phẩm sao cho hấp dẫn, cách đăng bài bán hàng trên các ứng dụng Facebook và Zalo và quảng bá các sản phẩm tới các khách hàng tiềm năng trên các hội, nhóm mua bán online.

Nhờ đó, chị đã tiếp cận được nhiều khách hàng và mở rộng kinh doanh ra ngoài xã, huyện và tỉnh Nghệ An và hiện tại đã mở rộng ra cả các tỉnh khác. Chị còn kết nối được với đối tác bán buôn từ huyện Con Cuông (một huyện miền núi của tỉnh Nghệ An), và do vậy có nguồn thu ổn định hơn. Chị cũng trở nên quen thuộc với các phương thức thanh toán nhanh lẹ và an toàn.

Nhờ chuyển đổi kinh doanh thành công, doanh số bán hàng trực tuyến của chị được cải thiện nhanh chóng và chị quyết định mở rộng kinh doanh bán thêm các mặt hàng thủy hải sản khác. Chị cũng sử dụng các kỹ năng học được để giúp chồng bắt đầu dịch vụ vận chuyển. Đến nay, thu nhập từ bán cá Tra mỗi năm của gia đình chị từ 60-70 triệu đồng (US\$2,600-3,000); thu nhập từ bán thủy hải sản từ 30-40 triệu đồng (US\$1,300 – 1,700); và từ dịch vụ xe là 130-150 triệu đồng (US\$5,700 – 6,600); tăng 50% so với thời gian trước dịch bệnh.

Cách đây vài tháng, công việc kinh doanh của chị Chuân còn bị bế tắc, nhưng bây giờ đã phát triển mạnh mẽ, trong đó một phần nhờ vào các kỹ năng mà chị học được từ các lớp tập huấn của Chương trình. Chị Chuân không chỉ duy trì được thu nhập của gia đình mà còn tăng trưởng và mở rộng kinh doanh ra các thị trường khác nhau. Học và sử dụng thành công các ứng dụng trên điện thoại di động đã làm thay đổi phương thức kinh doanh của chị Chuân, giúp chị và gia đình thực hiện được những công việc mà trước đây phải mất cả thập kỷ mới thành thạo.

“**Các ứng dụng kỹ thuật số như một phép màu đã giúp doanh nghiệp của tôi vực dậy giữa đại dịch**”



**Chị NGUYỄN THỊ CHUÂN**

# Chương trình đào tạo

## MẠNG INTERNET VÀ ỨNG DỤNG CƠ BẢN

PHẦN 1



- 1 Điện thoại thông minh & Internet
- 2 Kết nối & sử dụng Internet
- 3 Tìm kiếm thông tin
- 4 Tìm kiếm việc làm
- 5 Nhắn tin và gọi điện
- 6 Mạng xã hội
- 7 Thư điện tử
- 8 Ngân hàng điện tử

## BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN

PHẦN 2



- 9 Bán hàng trực tuyến
- 10 Bán hàng qua mạng xã hội
- 11 Tạo nội dung tương tác
- 12 Kênh thương mại điện tử
- 13 Google địa điểm & Google doanh nghiệp
- 14 Tiêu chuẩn bán hàng trực tuyến

## AN TOÀN SỬ DỤNG INTERNET

PHẦN 3



- 15 An toàn sử dụng Internet
- 16 Bảo mật thông tin
- 17 Tài khoản bị đánh cắp
- 18 Lời nói & hành động gây hại
- 19 Tin tức giả
- 20 Kẻ xấu trên mạng
- 21 Cùng trẻ an toàn trên mạng

