

## [Case Study Title]

Đảm bảo tiêu đề dài từ 70 ký tự trở xuống và đề cập đến sản phẩm.

### Introduction

Dẫn dắt vào bài viết bằng một đoạn giới thiệu ngắn (khoảng 100 từ). Hãy chắc chắn để làm nổi bật:

- Nhiều chỉ số thành công mà khách hàng đã thấy sau khi làm ăn với bạn.
- Tên (công ty) của khách hàng và một chút thông tin về họ.
- Cơ hội mà khách hàng nhìn thấy ở công ty của bạn..

### The Story of [Customer Name]

Trong phần này, hãy cung cấp cái nhìn tổng quan sâu hơn về khách hàng của bạn. Nếu đó là một cá nhân, hãy giải thích lý lịch của người đó trong bối cảnh sản phẩm/dịch vụ của bạn. Nếu đó là một doanh nghiệp, hãy nói về nền tảng, ngành của công ty và bất kỳ thành công nào gần đây trong tin tức.

Ngoài ra, hãy giải thích ngắn gọn những thách thức hoặc cơ hội mà khách hàng gặp phải trước khi họ hợp tác kinh doanh với bạn. Điều này sẽ làm cho các số liệu cải tiến mà bạn đánh dấu có tác động lớn hơn đến người đọc.

Cuối cùng, hãy kết thúc phần này bằng cách giải thích nhanh lý do tại sao khách hàng quyết định hợp tác kinh doanh với bạn để đối mặt với những thách thức/cơ hội này.



["Thử thách" hoặc "Cơ hội"] của [Thách thức/Cơ hội mà Khách hàng đối mặt] Trước [Tên sản phẩm]

*Giải thích thách thức hoặc cơ hội trước khách hàng trước khi họ bắt đầu sử dụng sản phẩm. Đây có thể là lý do mang tính phản ứng (tức là khách hàng có vấn đề cần giải quyết) hoặc lý do chủ động (tức là có tiềm năng chưa được khai thác đã được giải phóng khi hợp tác với doanh nghiệp của bạn).*

Tại sao [Tên khách hàng] chọn [Tên sản phẩm]

*Trong phần này, nói về quá trình quyết định của khách hàng của bạn. Nói về cách họ phát hiện ra sản phẩm, những giải pháp khác mà họ đã xem xét và điều gì khiến họ cuối cùng quyết định chọn sản phẩm của bạn. Các tính năng cụ thể giúp bạn nổi bật so với đối thủ của sản phẩm này có thể tham khảo tại đây.*

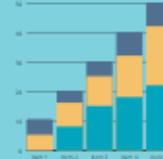
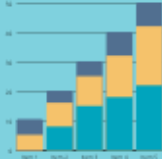
[Tên khách hàng] đã sử dụng [Sản phẩm] như thế nào

*Trong phần này, hãy nói về cách khách hàng bắt đầu sử dụng sản phẩm của bạn để cải thiện cuộc sống và/hoặc công việc kinh doanh của họ. Phần này nên đề cập đến các tính năng cụ thể duy nhất cho sản phẩm của bạn đã giúp chúng thành công.*

*Nếu có, hãy bao gồm ít nhất một trích dẫn từ khách hàng của bạn trong phần này để thể hiện quan điểm của họ.*

## The Results

Cuối cùng, hãy nói về kết quả mà khách hàng của bạn đã thấy sau khi làm việc với bạn. Phần này có thể được hỗ trợ bởi các tuyên bố, trích dẫn, hình ảnh, đồ thị và số liệu. Bất cứ điều gì bạn quyết định đưa vào, hãy chắc chắn rằng nó minh họa mức độ ảnh hưởng của công ty bạn đối với khách hàng của bạn.



## Call-to-Action

Sử dụng phần này để khuyến khích người đọc liên hệ với nhóm bán hàng của bạn nếu họ muốn xem kết quả tương tự. Lý tưởng nhất là liên kết đến trang bán hàng, biểu mẫu được nhúng để kết nối với doanh số bán hàng và/hoặc số điện thoại sẽ ở đây.

[CTA Text]