

## [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.*

[Chèn chỉ số thành  
công #1]

[Chèn chỉ số thành  
công #2]

[Chèn chỉ số thành  
công #3]

### Câu chuyện của [Tên khách hàng]

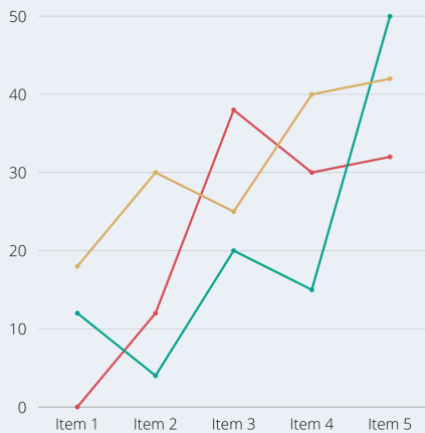
*Trong phần này, hãy cung cấp cái nhìn tổng quan sâu hơn về khách hàng của bạn. Nếu đó là một cá nhân, hãy giải thích lý lịch của người đó trong bối cảnh sản phẩm/dịch vụ của bạn.*

*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 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.*

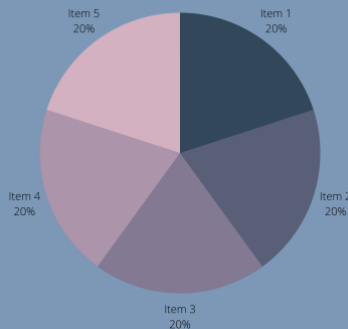
## [Paragraph About Success Metric #1]



Giải thích trạng thái của khách hàng trước khi đạt được chỉ số thành công cụ thể này, tiếp theo là giải thích về những gì công ty của bạn đã làm để đạt được chỉ số đó. Ví dụ: nếu chỉ số thành công là "công ty đã tăng gấp ba lần lưu lượng truy cập trang web trong ba tháng", hãy giải thích bạn đã làm gì để cải thiện hiệu suất trang web của khách hàng hoặc các tính năng của sản phẩm của bạn đã được triển khai để thực hiện thay đổi đó.

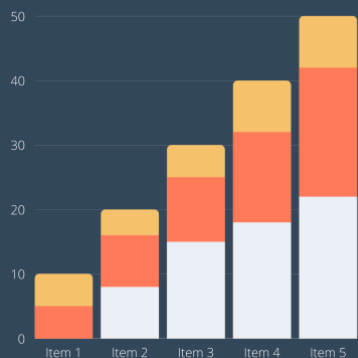
Nếu có, hãy bao gồm ít nhất một trích dẫn từ khách hàng của bạn trong phần này, cũng như một biểu đồ để giúp hình dung tác động.

## [Paragraph About Success Metric #2]



Lặp lại các bước đã nêu ở trên.

## [Paragraph About Success Metric #3]



Lặp lại các bước đã nêu ở trên.

## Overall Results

*Cuối cùng, hãy nói về kết quả tổng thể 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 bổ sung. 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.*

*“Hỗ trợ dữ liệu trong nghiên cứu điển hình này bằng một câu trích dẫn có sức ảnh hưởng từ khách hàng về doanh nghiệp 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 cho yêu cầu liên hệ và/hoặc số điện thoại sẽ được đưa vào đây.*

[CTA Text]