

CASE STUDY

Datadog mở rộng cơ hội kinh doanh trong cộng đồng kỹ thuật Việt Nam thông qua chiến dịch Observability cùng DevOps VietNam



DATADOG

700+

đăng ký

900+

tham gia/xem livestream

134

câu hỏi chuyên môn

112

phản hồi

91

đồng ý trao đổi riêng

Datadog là một trong những nền tảng hàng đầu thế giới về Observability và Cloud Security, được các doanh nghiệp toàn cầu sử dụng để vận hành những hệ thống công nghệ phức tạp, quy mô lớn và có yêu cầu bảo mật cao. Với hơn 32.700 khách hàng, hiện diện trong 48% nhóm 500 doanh nghiệp lớn nhất nước Mỹ, cùng hơn 4.300 khách hàng chi tiêu trên 100.000 USD mỗi năm và hơn 600 khách hàng chi tiêu trên 1 triệu USD mỗi năm, Datadog đã khẳng định vị thế của một nền tảng chiến lược trong môi trường enterprise.

Thông qua khả năng hợp nhất dữ liệu từ hạ tầng, ứng dụng, vận hành, trải nghiệm người dùng và bảo mật, Datadog giúp doanh nghiệp kiểm soát hiệu năng, phát hiện sự cố nhanh hơn và bảo vệ hoạt động số một cách toàn diện.

THÁCH THỨC

Bài toán không phải là được biết đến mà là được quan tâm đúng cách

Datadog đã có độ tin cậy toàn cầu trong lĩnh vực Observability. Nhưng với cộng đồng kỹ thuật, sự quan tâm không thể được tạo ra chỉ bằng uy tín thương hiệu hay một thông điệp sản phẩm. Chủ đề cần chạm đúng những vấn đề đủ quan trọng trong công việc hằng ngày để đội ngũ kỹ thuật chủ động lắng nghe, đặt câu hỏi và muốn trao đổi sâu hơn.

Nhóm DevOps/SRE tại Việt Nam quan tâm đến những vấn đề rất cụ thể: làm sao phát hiện sự cố nhanh hơn, truy vết lỗi trong hệ thống phân tán, kết nối Metrics, Logs, Traces, thiết lập SLO và kiểm soát chi phí khi dữ liệu vận hành ngày càng lớn.

Nếu chương trình quá thiên về sản phẩm, người tham dự dễ xem đây là một buổi quảng bá. Nếu nội dung quá chung, chương trình có thể có người xem nhưng khó tạo được sự tin tưởng và giữ được sự quan tâm của nhóm kỹ thuật có kinh nghiệm.

Bài toán của DevOps VietNam là giúp Datadog kết nối chủ đề Observability với những vấn đề vận hành thực tế của đội ngũ kỹ thuật tại Việt Nam, để chiến dịch không chỉ tạo nhận diện mà còn xây dựng sự tin tưởng, ghi nhận câu hỏi, phản hồi và tín hiệu nhu cầu từ những người có khả năng tiếp tục tìm hiểu sau chương trình.

GIẢI PHÁP

Xây dựng hành trình từ nhận diện đến nhu cầu cần tư vấn

DevOps VietNam không triển khai chương trình như một webinar đơn lẻ, mà xây dựng một chiến dịch tiếp cận nhóm kỹ thuật tại Việt Nam, từ định vị thông điệp, phát triển nội dung, phân phối qua đúng kênh, vận hành webinar, ghi nhận tương tác đến tổng hợp dữ liệu phục vụ các bước tiếp cận sau chương trình.

Là đơn vị xây dựng và phát triển cộng đồng DevOps tại Việt Nam trong nhiều năm, DevOps VietNam mang đến cho Datadog lợi thế về niềm tin, bối cảnh thị trường và khả năng kết nối với đúng nhóm kỹ thuật đang quan tâm đến Observability.

1. Định vị Observability quanh những vấn đề vận hành thực tế

DevOps VietNam điều chỉnh cách truyền tải Observability để chương trình không mang cảm giác giới thiệu sản phẩm. Thay vào đó, nội dung được đặt trong những vấn đề quen thuộc với đội ngũ DevOps/SRE như troubleshooting, hệ thống phân tán, Metrics, Logs, Traces, SLO và tối ưu chi phí.

Cách làm này giúp Datadog xuất hiện như một bên mang đến góc nhìn chuyên môn, thay vì chỉ là một nhà cung cấp đang nói về sản phẩm của mình.

2. Phát triển nội dung cho từng giai đoạn của chiến dịch

DevOps VietNam phát triển thông điệp theo hướng giúp người tham dự nhìn thấy mối liên hệ trực tiếp giữa Observability, hiệu quả vận hành và nhu cầu đánh giá giải pháp trong thực tế doanh nghiệp.

Nội dung làm rõ các giá trị như case study thực tế, kiến thức chuyên môn, Q&A với chuyên gia, tài liệu từ Datadog và cơ hội trao đổi 1:1 sau chương trình.

3. Truyền thông đến đúng nhóm kỹ thuật có liên quan

Chương trình được truyền thông qua các kênh cộng đồng và truyền thông kỹ thuật của DevOps VietNam, tập trung vào các nhóm có liên quan trực tiếp đến DevOps, SRE, Platform Engineering, Cloud, Infrastructure, Backend và vận hành hệ thống.

Mục tiêu không phải là tiếp cận thật rộng bằng mọi giá, mà là tiếp cận đúng nhóm có khả năng quan tâm, ảnh hưởng đến đánh giá kỹ thuật hoặc tham gia vào quá trình lựa chọn giải pháp Observability.

4. Vận hành webinar như một kênh ghi nhận tín hiệu nhu cầu

Trong webinar, người tham dự được khuyến khích gửi câu hỏi cho diễn giả và để lại phản hồi sau chương trình. Nhờ đó, webinar không chỉ là một buổi livestream một chiều mà trở thành nơi ghi nhận những vấn đề thực tế từ cộng đồng kỹ thuật.

Sau chương trình, DevOps VietNam tổng hợp dữ liệu từ đăng ký, lượt xem, câu hỏi, phản hồi, nhu cầu trao đổi 1:1 và các chủ đề được quan tâm, giúp Datadog hiểu rõ hơn người tham dự đang quan tâm điều gì và nhóm nào có nhu cầu trao đổi tiếp.

DevOps VietNam cũng tiếp tục phối hợp với Datadog để chọn lọc và tổng hợp các câu hỏi nổi bật thành tài liệu [Observability with Datadog: Follow-up Q&A](#). Tài liệu này giúp duy trì trao đổi sau webinar, tiếp tục mở rộng hiểu biết của cộng đồng về Observability và đặt các use case liên quan đến Datadog vào ngữ cảnh thực tế hơn.

KẾT QUẢ

Tương tác chuyên môn tạo giá trị kinh doanh

Chương trình giúp Datadog đạt được nhiều hơn một buổi webinar có đông người tham dự. Quan trọng hơn, Datadog có thêm dữ liệu để hiểu thị trường, xác định nhóm quan tâm thật và tiếp tục làm việc với những người có nhu cầu tìm hiểu sâu hơn sau chương trình.

700+

đăng ký

900+

tham gia/xem livestream

134

câu hỏi chuyên môn

112

phản hồi sau chương trình

91

đồng ý trao đổi trực tiếp

01

khách hàng chủ động đề nghị kết nối

Từ các kết quả này, Datadog nhận được những giá trị quan trọng:

- Tiếp cận đúng nhóm kỹ thuật: chương trình thu hút DevOps, SRE, Platform Engineering, Cloud, Infrastructure, Backend và lãnh đạo kỹ thuật tại Việt Nam.
- Tạo được tương tác chuyên môn thật: các câu hỏi xoay quanh AI/LLM Observability, distributed tracing, Log/Trace cost, SLO và troubleshooting production cho thấy người tham dự quan tâm đến những vấn đề vận hành cụ thể.
- Có dữ liệu để tiếp tục tiếp cận sau chương trình: phản hồi, thông tin liên hệ và nhu cầu trao đổi trực tiếp giúp Datadog xác định nhóm có khả năng tìm hiểu sâu hơn.
- Ghi nhận tín hiệu kinh doanh cụ thể: một khách hàng tiềm năng chủ động đề nghị được kết nối với Datadog để đánh giá giải pháp cho kế hoạch triển khai sắp tới.

PHẢN HỒI TỪ DATADOG

“

DevOps VietNam đã hỗ trợ rất nhanh và chuyên nghiệp nên chiến dịch diễn ra rất thành công và có những kết quả ngoài mong đợi.

Phụ trách phát triển thị trường, Datadog

Khi một thương hiệu toàn cầu chọn đúng đối tác thị trường

Việc đồng hành cùng Datadog cho thấy DevOps VietNam có đủ năng lực để hỗ trợ các công ty công nghệ toàn cầu triển khai chiến dịch tiếp cận thị trường kỹ thuật tại Việt Nam.

Với những sản phẩm chuyên sâu như Observability, Cloud, Security, Developer Tools hay AI Infrastructure, thành công không đến từ độ phủ truyền thông đơn thuần. Điều quan trọng là thông điệp phải được đặt vào đúng cộng đồng, đúng bối cảnh và đúng vấn đề mà đội ngũ kỹ thuật đang thật sự quan tâm.

Chiến dịch Datadog là một ví dụ cho thấy DevOps VietNam có thể kết nối thương hiệu công nghệ quốc tế với cộng đồng kỹ thuật Việt Nam thông qua một hành trình bài bản: định vị nội dung, phân phối qua kênh phù hợp, vận hành hoạt động chuyên môn, ghi nhận tương tác và tổng hợp dữ liệu phục vụ các bước tiếp cận tiếp theo.

Với vai trò là đối tác tiếp cận thị trường kỹ thuật, DevOps VietNam giúp các công ty công nghệ toàn cầu xây dựng nhận diện, tạo trao đổi chuyên môn và ghi nhận tín hiệu nhu cầu từ thị trường Việt Nam.