Nguồn: LEMONEY
Edit: KIÊN

SHOPEE

NGUỒN HÀNG
- Kho sản phẩm
  - Giá nhập
  - Giá bán
- Khách hàng cung cấp - Lập file
  - Giá nhập
  - Giá bán

CHUẨN BỊ
- Sim + Gmail để tạo shop + liên kết shop
  - Sim Viettel hoặc Mobi hoặc Vina
  - Tránh dùng Vietnammobile
  - Gmail chính chủ để nhận thông báo
- Các phần mềm hỗ trợ bán hàng
  - Autoshopee
  - Subcheo.vn
  - GoSeller
- Tên shop và tên đăng nhập phải trùng nhau
  - Tên đăng nhập: nguyentrungkien
  - Tên shop: Nguyễn Trung Kiên

QUY TRÌNH TẠO SHOP
- Cài đặt địa chỉ shop: Mặc định
- Cài đơn vị vận chuyển: Bật hết
- Logo shop: Canva.com -> Ảnh vuông
- Ảnh banner: 5 ảnh hoặc 1 video + 4 ảnh
- Ảnh bìa (Trắng)
- Mô tả shop: Copy shop anh Kiên

HOÀN THIỆN THÔNG TIN CỦA SHOP

- Tạo danh mục sản phẩm theo ngành hàng
- Vào shopee.vn -> Đăng nhập để add gmail
- Tắt mã OTP: Thiết lập -> Tắt OTP
- Liên kết tài khoản ngân hàng để nhận tiền(Chú ý mã OTP gửi về điện thoại)

QUY TRÌNH ĐĂNG SẢN PHẨM
- Chọn khung ảnh đẹp nhất
  - 112 khung ảnh hot nhất
- Chuẩn bị hình ảnh
  - Sử dụng tool lấy ảnh
    - Autoshopee
    - Suaanh.vn
  - 10 ảnh vuông + đặt tên ảnh
    - Từ khóa hot nhất
    - Công thức: tu-khoa-hot-nhat
  - Kích thước: 720x720px
  - Ảnh kèm khung 100%
- Tên sản phẩm chuẩn SEO
  - Công thức: Từ khóa + icon + [GIẬT TITLE] + icon + từ khóa 2 + đặc tính + đặc điểm
  - Giật title viết hoa
  - Độ dài: <120 ký tự
  - Phối hợp giữa từ khóa 1 và từ khóa 2
- Mô tả sản phẩm
  - 10 -> 15 dòng
  - Có dòng cam kết
  - Sử dụng icon chia ý để khách hàng đỡ nhàm chán
  - Hashtag 18 từ khóa tìm kiếm lớn nhất (Tìm trên FFF.com.vn)

PHÂN TÍCH ĐỐI THỦ
- Giá bán hiện tại
- Lượt bán
  - Buff ảo
  - Hay bán thật
- Tên sản phẩm chuẩn chưa
- Khách hàng đánh giá sản phẩm của đối thủ thế nào
- Hình ảnh sản phẩm của đối thủ

SEEDING
- Tăng traffic
  - Chạy quảng cáo để tăng lượt truy cập
  - Sử dụng OPOWER TOOL
- Buff black
  - Sử dụng dịch vụ ngoài
    - 10 đơn
    - Mỗi đơn 50 lượt bán
- Buff white
  - Nhờ người thân, bạn bè, n/y cũ
- Đánh giá sản phẩm
  - +300 ký tự
  - 6 hình ảnh + video đánh giá
  - Like đánh giá uy tín người mua

QUẢNG CÁO SHOPEE
- ĐẤU THẦU TỪ KHÓA
  - Kênh người bán -> Quảng cáo của tôi -> Nạp tiền đấu thầu (Tầm 200k)
  - Chọn sản phẩm để chạy quảng cáo và cài đặt chiến dịch
    - Ngân sách
    - Thời gian
  - Tìm kiếm từ khóa đấu thầu
    - Công cụ: FFF.com.vn
    - Tài khoản
      - ID: hocviencuakien@gmail.com
      - Pasword: hocviencuakien
    - Lọc ra 30-50 từ khóa có lưu lượng tìm kiếm nhiều nhất từ trên xuống dưới (Từ khóa ra tiền)
  - Chạy quảng cáo tự động
  - Setup từ khóa shopee
    - Thêm toàn bộ 30-50 từ khóa vừa tìm xong
    - Cài đặt từ khóa mở rộng (Để giá đấu thầu 480 đồng) -> Test 3 ngày
    - Sau 3 ngày lọc toàn bộ từ khóa từ file dữ liệu -> Chọn ra từ khóa chính xác nhất
    - Add lại + thêm những từ khóa vừa chọn -> Chọn loại từ khóa chính xác và để giá 1k
    - Sau 1 ngày vào kiểm tra quảng cáo. Nên quan tâm các chỉ số:
      - Lượt xem
        - Xem nhiều: Nhu cầu cao
        - Xem ít: Nhu cầu thấp
          - Xem lại bộ từ khóa xem chính xác chưa
          - Đổi sản phẩm khác vì thị trường đã không cần
      - Lượt click
        - Cao: Khách hàng rất quan tâm -> Xem lại từ khóa nào đốt tiền nhất
        - Thấp: Xem lại
          - Từ khóa đúng chưa
          - Vị trí của quảng cáo cao hay thấp (ưu tiên 3-7)
          - Hình ảnh sản phẩm quá xấu
          - Lượt bán quá ít, khách hàng họ không tin tưởng
      - Số đơn hàng
        - Đơn ra từ từ khóa nào
        - Tỷ lệ chuyển đổi bao nhiêu %
      - Số tiền quảng cáo
      - Vị trí quảng cáo: nằm ở top 3-7
        - Từ 7 trở lên: Tăng tiền thầu
        - Từ 3 trở xuống: Giảm tiền thầu
- QUẢNG CÁO LIÊN QUAN
  - Cạnh tranh theo ngành hàng
  - Chỉ chạy khi có lợi thế
    - Hình ảnh sản phẩm đẹp hơn
    - Lượt mua nhiều hơn
    - Giá tốt hơn
    - Đánh giá 5* nhiều hơn
  - Cài đặt giá thầu 1k cho cả 3 vị trí hiển thị
  - Mức cạnh tranh từ 10-20% predium
  - Quan tâm các chỉ số đánh giá
    - Lượt xem
      - Xem ngành hàng
      - Hình ảnh đại diện đẹp hay chưa
      - Tên sản phẩm
      - Giá sản phẩm
      - Lượt bán
    - Lượt click
      - Click nhiều
        - Xem tỷ lệ chuyển đổi
        - Công thức tính: Tỷ lệ chuyển đổi = Lượt click/Số đơn*100
      - Click ít
        - Tăng tiền đấu thầu: +500đ cho 1 lần tăng
- QUẢNG CÁO SHOP ADS
  - Dùng 10 từ khóa tốt nhất các chiến dịch Đấu thầu từ khóa để chạy
  - Cài giá 1k
  - Kiểm tra chiến dịch

SHOPEE
- Nghiên cứu đối thủ
- Hiểu về đấu thầu từ khóa và cách vận hành
- Học thêm kiến thức ở trong Group Shopee
- Đăng sản phẩm mới nếu có
- Chat với khách hàng
  - Trả lời câu hỏi của khách hàng
  - Gửi tin nhắn tới những tin đã hoàn tất
  - Nhờ khách hàng đánh giá 5* cho sp
- Nhắn tin xác nhận đơn hàng theo mẫu có sẵn
- In đơn, Đẩy sản phẩm
- Trả lời đánh giá khách hàng (5* thì ntn, 1* thì ntn)
- Gửi yêu cầu đánh giá cho khách hàng theo mẫu có sẵn (Lúc 20h30 hoặc 12h30)
- Tham gia chương trình khuyến mại của shopee

SHOP YÊU THÍCH
- Kênh nhà bán -> Shop yêu thích: Theo dõi để xem kỳ tiếp theo xét duyệt Shop yêu thích
- Theo dõi bảng tiêu chí
- Các tiêu chí được lên Shop yêu thích
  - Số người mua khách nhau: >=50
  - Đơn hàng thành công: >=100
  - Tỷ lệ phản hồi (phản hồi chat): >=75%
  - Đánh giá shop: >=4
  - Tỷ lệ đơn không thành công: <=8%
  - Tỷ lệ giao hàng trễ: <=8%
  - Điểm sao quả tạ: <=0
  - Tỷ lệ đặt hàng trước: <=30%
  - Số ngày tỉ lệ hàng đặt trước vượt quá chỉ tiêu: <=2 ngày
  - Đang chịu hình phạt sao quả tạ: 0

TĂNG TRƯỞNG SHOP 1: THAM GIA CTKM
- Chương trình giảm giá
- Combo khuyến mại
- Mua kèm Deal sốc
- Mã giảm giá của tôi
- Flash sale của shop
- Ưu đãi follow

TĂNG TRƯỞNG SHOP 2: TIN NHẮN QUẢNG BÁ
- Khách đã mua hàng
- Khách đã bỏ giỏ hàng rồi nhưng chưa mua
- Khách hàng đã follow shop
- Khách hàng chưa đánh giá

ĐT: 086.83.88862
Gmail: Nguyentrungkientb8888@gmail.com
FB: https://www.facebook.com/tb.nguyentrungkien