

**CAM KẾT ĐỒNG HÀNH.**

Cùng Chủ Shop Phát Triển



Bán hàng đa kênh là lựa chọn thông minh nhưng việc tập trung nguồn lực vào đúng kênh giúp shop tiếp cận được đối tượng khách hàng tiềm năng, tăng doanh thu và lợi nhuận. Tìm hiểu ngay để xác định kênh bán hàng phù hợp.



## **MẠNG XÃ HỘI, SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ HAY WEBSITE: ĐÂU MỚI LÀ “BẾN ĐỖ” LÝ TƯỞNG CHO SHOP KINH DOANH ONLINE?**

Khi bước chân vào kinh doanh online, một trong những quyết định quan trọng nhất mà các chủ shop cần xem xét là việc lựa chọn kênh bán hàng. Hãy cùng Ninja Van khám phá xem, shop nên đầu tư vào mạng xã hội, sàn thương mại điện tử hay website? Cùng tìm hiểu dựa trên các ưu và nhược điểm từng kênh nhé.

### **1 Mạng xã hội**

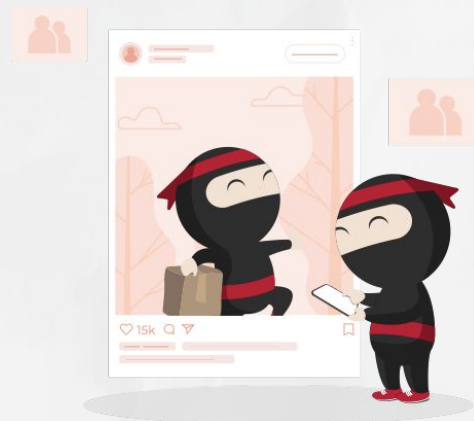
Nhắc đến mạng xã hội, chúng ta nghĩ ngay đến Facebook, Instagram và Zalo - nơi mà hầu hết mọi người đều dành một phần thời gian mỗi ngày để “lướt mạng”. Chính vì vậy, việc kinh doanh trên kênh này mang lại lợi thế đáng kể trong việc đưa sản phẩm tới tầm mắt của khách hàng mục tiêu.

#### **Ưu điểm:**

- Kết nối và tương tác trực tiếp để tạo dựng quan hệ thân thành với khách hàng.
- Cơ hội lan truyền thông điệp, tăng nhận diện thương hiệu qua nội dung xu hướng.
- Dễ dàng tiếp cận và tập trung vào đúng nhóm khách hàng mục tiêu.

#### **Nhược điểm:**

- Đòi hỏi sự sáng tạo trong nội dung và liên tục bắt kịp xu hướng mới nhất.
- Cạnh tranh với hàng loạt nội dung của người dùng khác.
- Sự biến đổi của thuật toán có thể ảnh hưởng đến hiển thị nội dung.



Mạng xã hội là kênh bán hàng phù hợp với các chủ shop nhỏ mới khởi nghiệp. Tuy nhiên khi bán hàng trên các nền tảng này, shop cần phải tự tìm kiếm đơn vị vận chuyển cho các đơn hàng của mình. Nếu chưa có nhiều đơn hàng, shop có thể tải ứng dụng giao hàng Ninja Biz để sử dụng dịch vụ lấy hàng tận cửa, giao hàng toàn quốc dù chỉ một đơn, với mức phí chỉ từ 18K. Thao tác tạo đơn cực kỳ đơn giản, đối soát COD nhanh chóng hàng tuần, giúp việc kinh doanh của shop mới khởi nghiệp thêm dễ dàng.

## 2 Sàn thương mại điện tử (TMĐT)

Shopee, Lazada hay Tiktok shop là "trung tâm mua sắm" trực tuyến với hàng triệu lượt truy cập mỗi ngày để tìm kiếm và mua sản phẩm.



### Ưu điểm:

- Có lượng truy cập lớn nên khả năng bắt gặp khách hàng là cực kỳ cao.
- Được sàn hỗ trợ và không phải lo lắng về việc quảng cáo hay lựa chọn đơn vị giao hàng.
- Sản phẩm được đánh giá từ khách hàng - giúp tăng niềm tin cho thương hiệu.

### Nhược điểm:

- Cạnh tranh khốc liệt giữa nhiều nhà bán.
- Phải tốn phí và hoa hồng cho sàn ở mỗi sản phẩm bán ra.
- Khách hàng trên sàn thường so sánh giá giữa các shop với nhau.

## 3 Website

Một nơi riêng biệt, chỉ thuộc về thương hiệu của bạn. Website không chỉ trưng bày sản phẩm bán hàng mà còn là nơi bạn kể câu chuyện về thương hiệu của shop.



### Ưu điểm:

- Tự do trong việc thiết kế và tùy chỉnh nội dung, giúp tối ưu trải nghiệm người dùng
- Quản lý trực tiếp thông tin khách hàng, giúp tạo dựng mối quan hệ lâu dài
- Tự quyết chiến lược về tiếp thị, quảng cáo

### Nhược điểm:

- Cần đầu tư nhiều vào việc thiết kế website đến tiếp thị và chọn lựa đơn vị vận chuyển
- Cần nỗ lực nhiều trong việc tối ưu SEO và quảng cáo để tăng lượng truy cập
- Nội dung cần phải thường xuyên cập nhật để tránh nhàm chán

Mỗi kênh đều mang lại những cơ hội và thách thức riêng. Trong giai đoạn khởi nghiệp, quan điểm của Ninja Biz là kết hợp linh hoạt giữa các kênh. Bạn có thể chọn mạng xã hội để tạo nhận diện, mở rộng trên sàn TMĐT để tăng doanh số và cuối cùng là xây dựng website khi thương hiệu đã vững chắc và có khách hàng riêng của mình. Điều quan trọng nhất là hiểu rõ khách hàng mục tiêu và lựa chọn.

Theo dõi [Ninja Van](#) trên TikTok để khám phá thêm nhiều mẹo hữu ích cho việc kinh doanh online của bạn nhé!

**CAM KẾT ĐỒNG HÀNH**

Cùng Chủ Shop Phát Triển