



# Làm thế nào để chuẩn bị cho Một Mùa Mua Sắm Online Bùng Nổ Cuối Năm

**Chủ shop hãy tham khảo  
những mẹo sau đây và đừng quên:**

Đánh dấu vào các ô khi hoàn tất mỗi phần

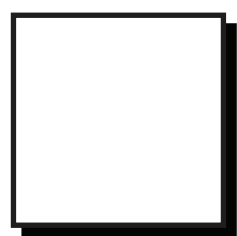
Nhấn vào các link để truy cập các công cụ được đề xuất

Chia sẻ với các chủ Shop khác!





# 1 Lên kế hoạch cho các mặt hàng và đơn giá



## Xác định các mặt hàng nào cần giảm giá

Hãy xác định bằng các tiêu chí sau đây:

Nếu chủ Shop muốn đẩy nhanh các mặt hàng tồn cũ



Áp dụng chương trình mua 1 tặng 1

Nếu chủ Shop muốn kiếm thêm nhiều khách mới

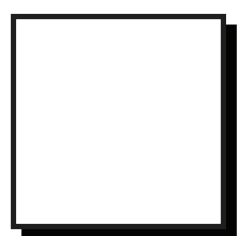


Áp dụng chương trình giảm giá cho đơn đầu tiên

Nếu chủ Shop muốn tăng số lượng hàng mua mỗi lần của khách



Áp dụng chương trình khi khách hàng mua số lượng tối thiểu, khách sẽ nhận được giảm giá

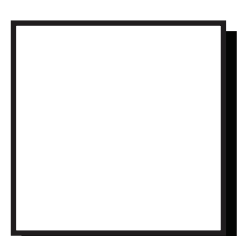


## Xác định giá bán sản phẩm

Sử dụng Mẫu lên kế hoạch bán hàng của Ninja Van để:

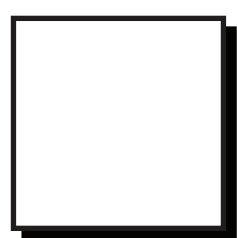


- Theo dõi các biên lợi nhuận bằng cách so sánh chi phí, giá nhập, và giá bán
- Xác định ngày bắt đầu và kết thúc chương trình
- Thống kê các mã giảm giá and loại khuyến mãi



## Tạo gói sản phẩm

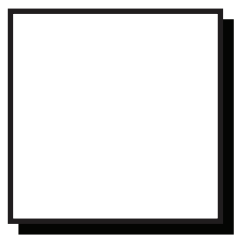
- Các mặt hàng bán chạy nhất + mặt hàng không bán chạy bằng
- Gói các sản phẩm bán chạy với số lượng lớn
- Các mặt hàng thường được mua cùng nhau (ví dụ: điện thoại di động và các phụ kiện điện thoại)



## Tạo và lên lịch những chương trình siêu sale trong thời gian ngắn

- Với những chủ Shop trên sàn  **Lazada** và  **Shopee** chủ Shop có thể tham gia sự kiện sales của sàn và/hoặc chạy chương trình độc lập.

# 2 Cải thiện trang web của bạn để chuẩn bị cho sự tăng vọt .A trong lưu lượng truy cập



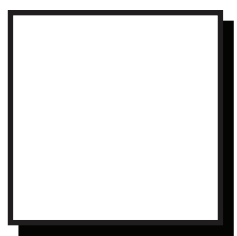
## Kiểm tra hiệu suất trang web

→ Dùng các công cụ như



Loader >

→ Chạy các trường hợp thử nghiệm (dự kiến số lượng người dùng, tốc độ kết nối, v.v.) và phân tích kết quả



## Cài đặt chương trình giám sát hiệu suất

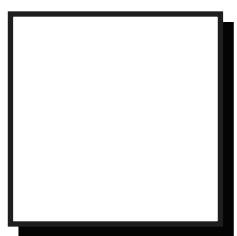
→ Phân tích các thời gian truy cập cao điểm

→ Xác định các nguyên nhân gây ra lỗi

→ Hãy thử dùng các công cụ như

PageSpeed Insights >

WebPageTest >



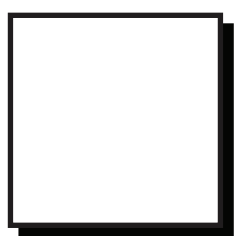
## Lên lịch các chương trình flashsale trong thời gian thấp điểm để duy trì lưu lượng truy cập trang web

→ Xác định các mốc giờ cao điểm của trang web chủ Shop bằng Google Analytics

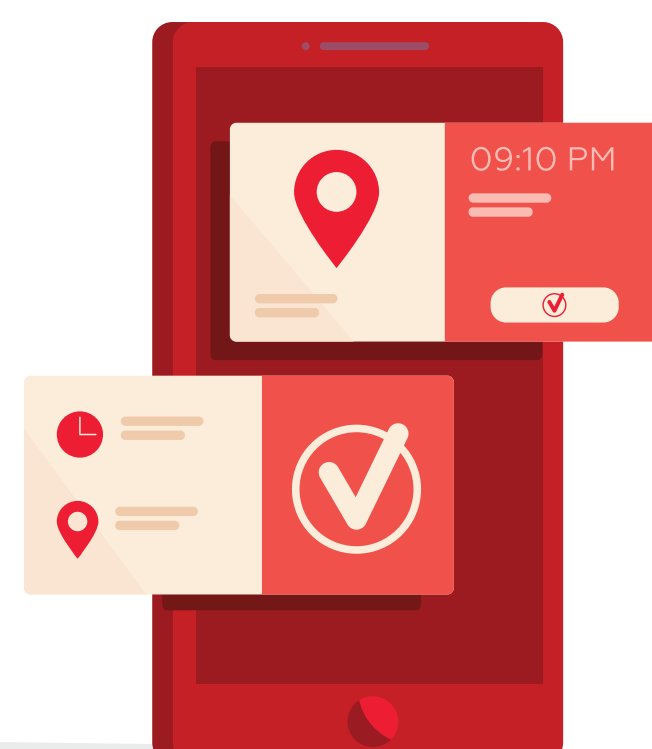
→ Trên các nền tảng thương mại điện tử, giờ cao điểm thường là:

🕒 30 phút trước và sau nửa đêm

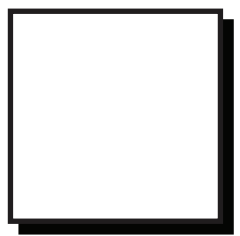
🕒 11 giờ sáng / 11 giờ tối ngày 11.11; 12 giờ sáng / 12 giờ trưa ngày 12.12, v.v.



## Tặng có khuyến mãi hấp dẫn cho những khách hàng đầu tiên

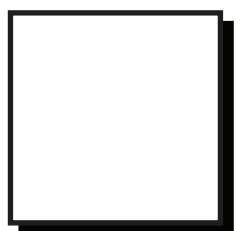
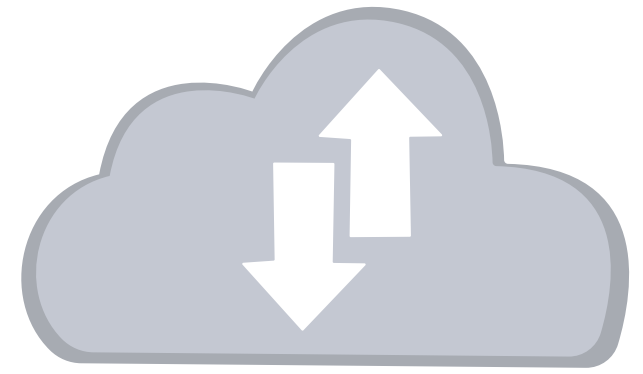


# 2. Nâng cấp trang web của chủ Shop nhằm chuẩn bị cho sự tăng trưởng lưu lượng truy cập



**Tạm thời đổi sang gói vận hành trang web tối ưu hơn**

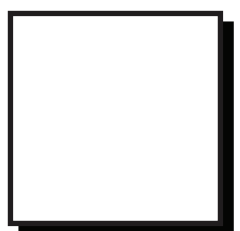
→ Việc này sẽ giúp chủ Shop tăng dung lượng lưu trữ và băng thông của mình



**Thuê một kỹ thuật viên bảo trì trang web để luôn sẵn sàng trong các chương trình khuyến mãi lớn**

→ Tìm Freelancers (tạm dịch: Người làm tự do)

Vlance >

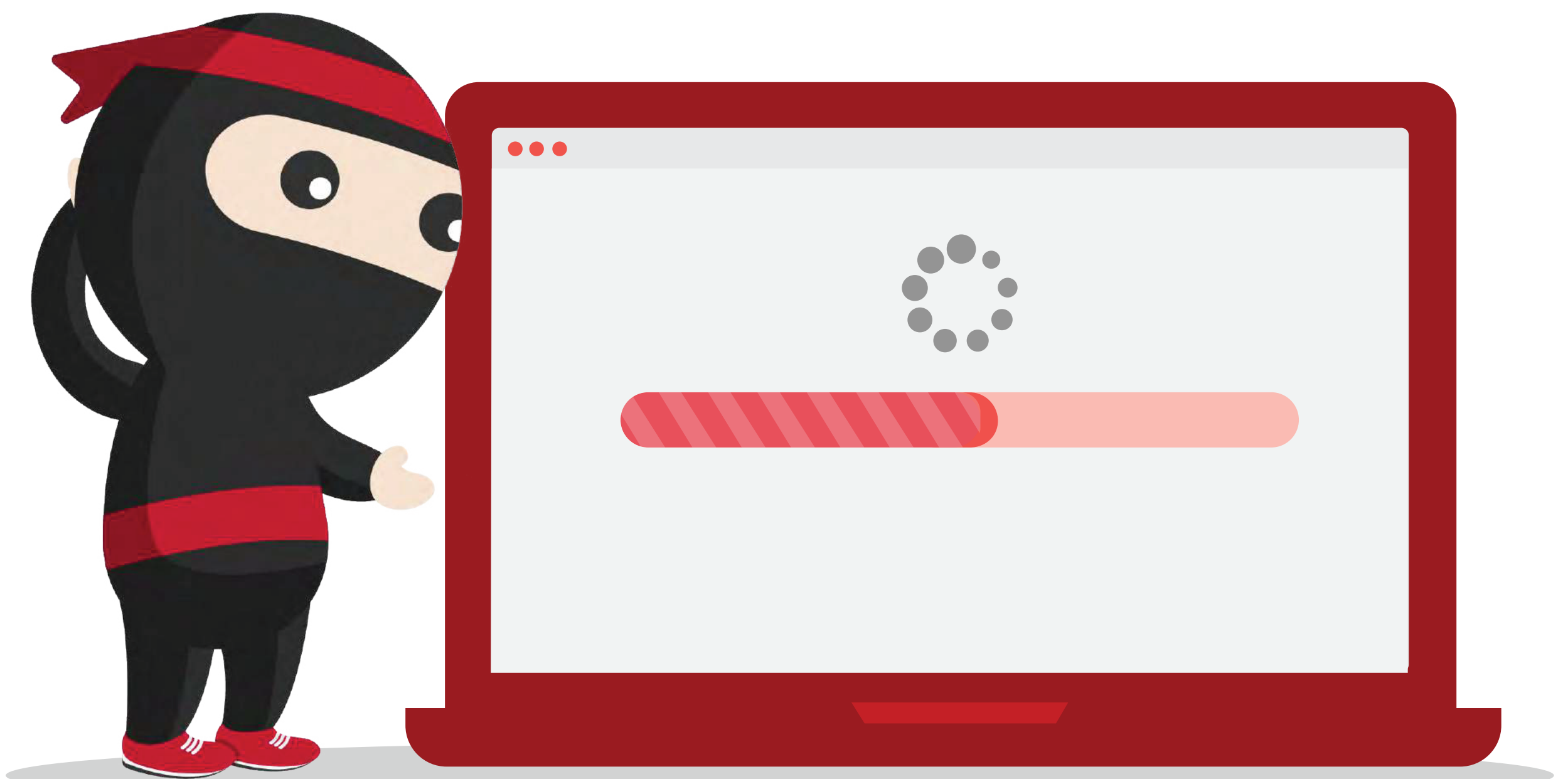


**Sử dụng bộ nhớ đệm plugin để giảm thời gian chờ trên trang**

→ Nếu trang web của chủ Shop đang sử dụng WordPress, hãy thử cách sau:

W3 Total Cache >

WP Rocket >



# 3 Lên kế hoạch quảng cáo và lịch nội dung bài đăng Organic

## Tạo trước nội dung (hình ảnh và bài viết)

→ Có hệ thống phân cấp trực quan rõ ràng: **VĂN BẢN LỚN HƠN** sẽ được sự chú ý của người xem đầu tiên

→ Có thông điệp kêu gọi hành động rõ ràng

Mua hàng ngay tại đây

Hãy tham gia danh sách nhận email để được giảm giá 15% cho đơn hàng tiếp theo!

**DID YOU KNOW?** Trong các thiết kế nên có văn bản, mọi người thường sẽ đọc từ trên cùng bên trái đến dưới cùng bên phải!



## Đăng doanh số bán hàng của bạn trên các trang cộng đồng Facebook

→ Đối với chủ Shop bán đồ dùng nhà cửa và sinh hoạt, hãy thử [NGHIÊN DECOR >](#) nơi chủ Shop có thể đăng bài kêu gọi thành viên mua hàng

→ Lưu ý là chủ Shop hãy luôn luôn tuân theo tiêu chuẩn của cộng đồng được đề ra!

## Lên lịch bài viết và chiến dịch quảng cáo trên nền tảng truyền thông xã hội

→ Các nền tảng như Facebook cho phép chủ Shop tải lên và lên lịch các bài viết

→ Với các chủ Shop không sử dụng Facebook, hãy thử:

[Hootsuite >](#)

[ContentCal >](#)

[Canva >](#)

## Chuẩn bị mẫu trả lời các tin nhắn trực tiếp gửi đến từ các trang truyền thông xã hội

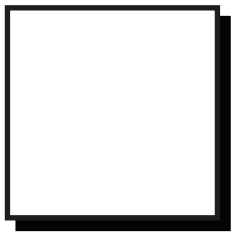
→ Soạn các câu trả lời cho các câu hỏi thường gặp nhất của khách hàng

Ví dụ như là:

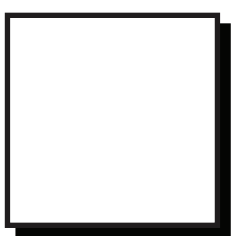
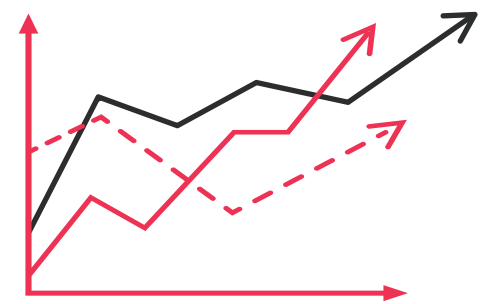
Xin chào **<chèn tên>**,  
Cảm ơn bạn đã liên hệ!  
**<trả lời chi tiết>**  
Nếu bạn cần trao đổi với chúng tôi,  
vui lòng gọi cho chúng tôi theo số  
**<chèn thông tin liên hệ>**.

# 4

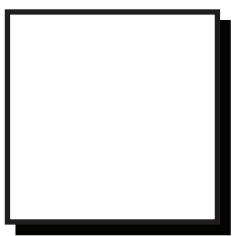
## Đóng gói sẵn và lên lịch vận chuyển cho các sản phẩm bán chạy



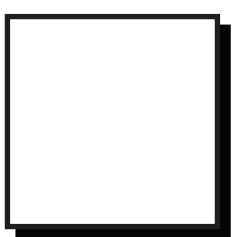
**Tìm hiểu các mặt hàng phổ biến trong các mùa bán hàng trước**



**Xác định các khu vực có nhiều khách mua các mặt hàng bán chạy nhất và gửi các đơn hàng tới các kho ở những địa điểm gần đó**



**Đóng gói sẵn các mặt hàng bán chạy nhất để tiết kiệm thời gian**



**Tải Ninja Biz ngay bây giờ để lên đơn gọn, gửi hàng nhanh!**

