Hướng dẫn sử dụng · Vai trò: MARKETING, sale, chủ doanh nghiệp

Bảng giải nghĩa chỉ số Marketing trên SandBox v2

CTR, CPC, giá mỗi data, doanh thu trên 1 đồng quảng cáo... xuất hiện ở nhiều màn. Bản này gom lại một chỗ: tên trên màn, cách tính, đọc thế nào.

Đường đi: Dùng chung cho **Facebook Ads**, **Báo cáo Marketing**, **Danh sách data**

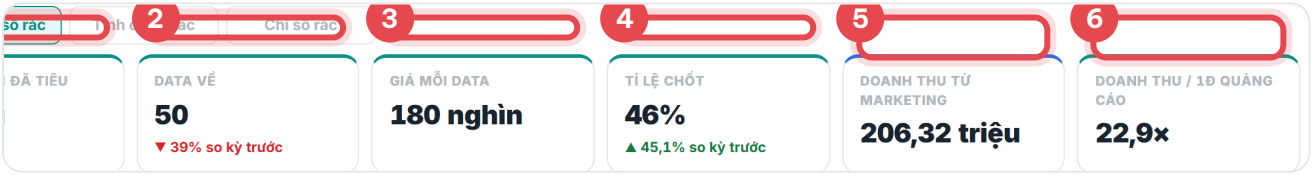
Hiển thị → Click → Kết quả → **Data** → Đơn → Doanh số

1 Chỉ số quảng cáo (Facebook Ads → Theo dõi quảng cáo)

Tên trên màn	Cách tính	Đọc thế nào
Tỉ lệ bấm (CTR)	click ÷ hiển thị	thấp: mẫu quảng cáo chưa hút
Giá mỗi click (CPC)	chi tiêu ÷ click	so giữa các mẫu cùng tệp
Giá mỗi kết quả (CPR)	chi tiêu ÷ kết quả Facebook ghi	kết quả là thứ chiến dịch tối ưu (form, tin nhắn...)
Giá mỗi đơn chốt (CPA)	chi tiêu ÷ đơn sale chốt	chỉ số gần tiền nhất
Doanh số / 1đ quảng cáo (ROAS)	doanh số chốt ÷ chi tiêu	dưới 1 là chưa đủ bù tiền quảng cáo

2 Chỉ số data và kênh (Báo cáo Marketing)

Tên trên màn	Cách tính	Ghi chú
① Ngân sách đã tiêu	tổng chi; lấy từ tài khoản quảng cáo đã cắm, chưa cắm thì số nhập tay theo nguồn	kênh đã cắm tài khoản không cộng thêm số nhập tay
② Data về	số khách để số, nhắn tin	chọn Không tính / Tính cả / Chỉ số rác
③ Giá mỗi data	ngân sách ÷ data	
④ Tỉ lệ chốt	đơn chốt ÷ data	
⑤ Doanh thu từ marketing	tiền đơn chốt từ data marketing	
⑥ Doanh thu / 1đ quảng cáo (DT/1Đ)	doanh thu ÷ ngân sách	cùng ý nghĩa ROAS
Nhãn kênh Tốt / Đắt	DT/1Đ của kênh ≥ 120% trung bình là Tốt, ≤ 80% là Đắt	kênh dưới 50 data không chấm nhãn
Cơ hội	kênh, người chạy đang mất hoặc thêm được tiền	chỉ xét kênh từ 100 data trở lên



Hàng số chính của Báo cáo Marketing (dữ liệu minh hoạ)

3 Chỉ số theo người, theo sản phẩm (Danh sách data)

Tên trên màn	Cách tính
Giá/contact	ngân sách ÷ số contact
Ngân sách/Doanh số	ngân sách ÷ doanh số (càng thấp càng tốt)
NS phân bổ	ngân sách chia về sản phẩm
Tỉ trọng %	phần doanh số của sản phẩm trong nguồn; ngân sách nguồn chia theo tỉ trọng này
Về đủ / Về thiếu / Chưa về	data về ≥ 90% kết quả Facebook là đủ; dưới là thiếu; 0 là chưa về

Đọc theo thứ tự

Tiền (ngân sách) → data (giá mỗi data) → đơn (tỉ lệ chốt) → doanh thu (DT/1Đ). Một chỉ số đẹp mà chỉ số sau xấu thì vấn đề nằm ở bước sau: VD giá data rẻ mà tỉ lệ chốt thấp là data kém chất lượng hoặc sale chưa xử lý kịp.

Cần nhớ

- Giá mỗi data, giá/contact chỉ đúng khi đã nhập ngân sách theo ngày cho từng nguồn hoặc đã cắm tài khoản quảng cáo.
- Ít data thì tỉ lệ dao động mạnh: đừng kết luận khi chưa đủ số.

SandBox v2 · sandboxvn.vn · Ảnh chụp từ đơn vị demo ngày 04/11/2026. Cách tính đọc từ mã của trang và các luật hiện trong màn. Dữ liệu trong ảnh là dữ liệu minh hoạ; tên đăng nhập và số điện thoại đã che. Khi chụp không lưu, không tạo, không gửi gì.