Hướng dẫn sử dụng · Vai trò: Trưởng phòng marketing, chủ doanh nghiệp

Danh sách data: đọc Báo cáo lead theo nhân sự và Báo cáo marketing theo sản phẩm

Hai tab này trả lời hai câu: mỗi người chạy marketing tiêu bao nhiêu, ra bao nhiêu contact, bao nhiêu doanh số; và tiền quảng cáo đang thực sự nuôi sản phẩm nào.

Đường đi: **Marketing** → **Danh sách data** → tab **Báo cáo lead theo nhân sự** · **Báo cáo marketing theo sản phẩm**

Nhập ngân sách theo ngày → Data về, sale chốt → **Theo nhân sự** → Theo sản phẩm

Cần có ngân sách thì mới có giá mỗi contact

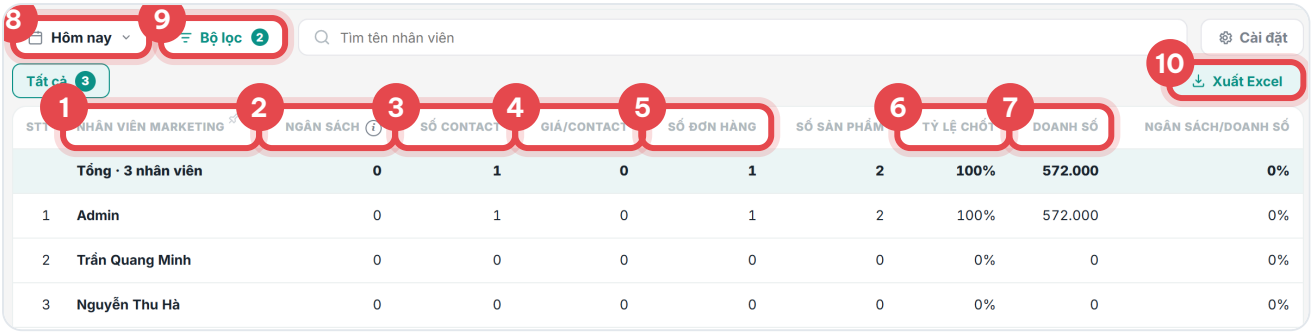
- Cột ngân sách, giá/contact chỉ có số khi đã nhập ngân sách theo ngày cho từng nguồn hoặc đã cắm tài khoản quảng cáo. Cách nhập: tài liệu có sẵn *nhap-ngan-sach-nguon-du-lieu-v2*. Trên demo chưa nhập nên các cột đó bằng 0.

1 Báo cáo lead theo nhân sự

Mỗi dòng một ① **nhân viên marketing**, dòng Tổng ở trên cùng. ⑧ Kỳ xem (mặc định Hôm nay), ⑨ Bộ lọc, ⑩ Xuất Excel.

Cột	Đọc thế nào
② Ngân sách	tiền quảng cáo tính cho người đó trong kỳ
③ Số contact	số data người đó mang về
④ Giá/contact	ngân sách ÷ số contact
⑤ Số đơn hàng · Số sản phẩm	đơn sale chốt từ contact của người đó, số sản phẩm trong các đơn
⑥ Tỷ lệ chốt	số đơn ÷ số contact
⑦ Doanh số · Ngân sách/Doanh số	tiền đơn chốt; tỉ lệ tiền quảng cáo trên doanh số (càng thấp càng tốt)

Demo: Admin mang về 1 contact, chốt 1 đơn 572.000đ, tỉ lệ chốt 100%; chưa nhập ngân sách nên Ngân sách/Doanh số 0%.

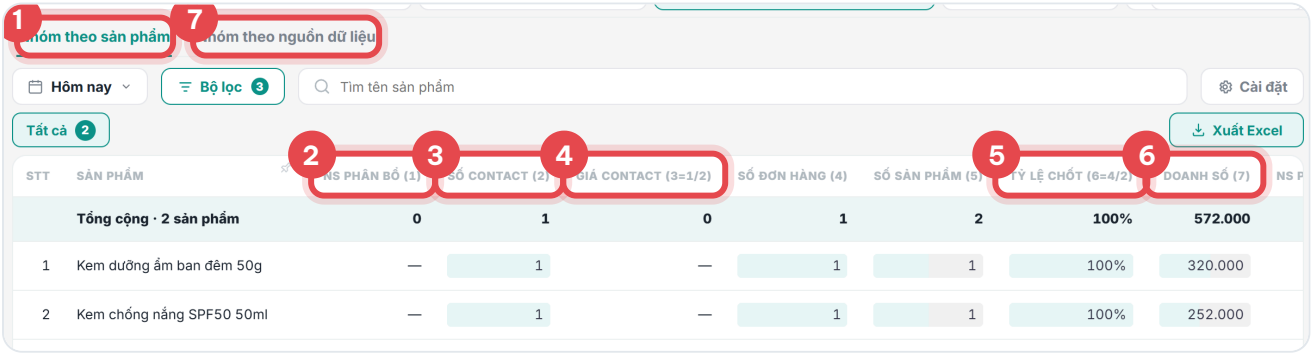


Báo cáo lead theo nhân sự

2 Báo cáo marketing theo sản phẩm: nhóm theo sản phẩm

Tab con ① **Nhóm theo sản phẩm**: mỗi sản phẩm một dòng. Tiêu đề cột ghi sẵn công thức theo số thứ tự cột:

Cột	Công thức
② NS phân bổ (1)	ngân sách chia về sản phẩm
③ Số contact (2)	
④ Giá contact (3 = 1/2)	ngân sách phân bổ ÷ số contact
Số đơn hàng (4) · Số sản phẩm (5)	
⑤ Tỷ lệ chốt (6 = 4/2)	số đơn ÷ số contact
⑥ Doanh số (7)	tiền đơn có sản phẩm đó



Báo cáo marketing theo sản phẩm → Nhóm theo sản phẩm

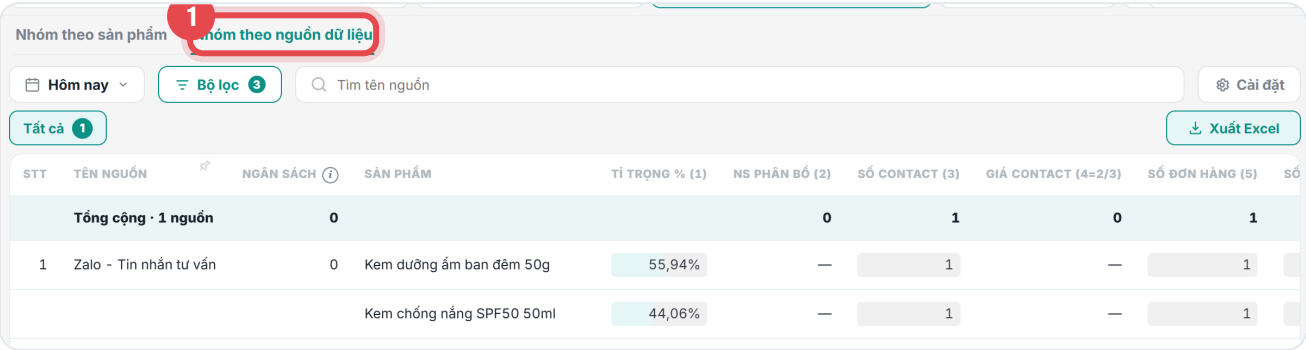
3 Nhóm theo nguồn dữ liệu: ngân sách một nguồn chia cho nhiều sản phẩm

Tab con ⑦ **Nhóm theo nguồn dữ liệu**: mỗi nguồn một khối, bên trong là các sản phẩm bán ra từ nguồn đó. Cột **Tỉ trọng %** cho biết mỗi sản phẩm chiếm bao nhiêu phần, và ngân sách của nguồn được phân bổ theo tỉ trọng này.

Demo: nguồn "Zalo - Tin nhắn tư vấn" bán Kem dưỡng ẩm 320.000đ và Kem chống nắng 252.000đ; tỉ trọng 55,94% và 44,06% đúng bằng phần doanh số của từng sản phẩm (320.000 ÷ 572.000).

Dùng để làm gì

- Nguồn quảng cáo cho sản phẩm A mà khách mua toàn sản phẩm B: xem lại nội dung quảng cáo hoặc chuyển ngân sách.
- Sản phẩm có giá contact cao mà tỉ lệ chốt thấp: bàn với sale về kịch bản tư vấn.



Nhóm theo nguồn dữ liệu, cột Tỉ trọng %

Cần nhớ

- Báo cáo theo nhân sự xem tối đa khoảng 93 ngày một lần; dài hơn thì xem từng đợt.
- Ở các báo cáo này, chọn Sau VAT thì hệ thống tự tính luôn Sau chiết khấu.
- Số đơn, doanh số tính theo đơn sale chốt trên hệ thống: đơn ngoài hệ thống không được tính.