Đọc báo cáo · Vai trò: MARKETING, trưởng phòng marketing

Marketing: đọc chân dung khách, dòng tiền theo kênh và kết quả từng người chạy

Hằng tuần: xem dải dòng tiền để biết kênh nào ra đơn, nhãn Chốt thấp để biết kênh cần sửa, Giờ vàng để hẹn giờ chạy quảng cáo.

Đường đi: **Marketing** → **Báo cáo Marketing**

Bộ 7 bản "Đọc báo cáo theo bộ phận" (SandBox v2) · mỗi bộ phận đọc bản của mình

- Bản đồ: bộ phận nào đọc báo cáo nào
- Giám đốc: Báo cáo CEO, Báo cáo vận hành
- Kế toán: báo cáo tài chính, dòng tiền, phải trả
- **Marketing: chân dung khách, dòng tiền theo kênh**
- Bán hàng: cửa hàng, đội thị trường GT/MT, tổng đài
- Chăm sóc khách hàng: Báo cáo khách hàng
- Kho: Nhập – Xuất – Tồn, vòng quay hàng tồn

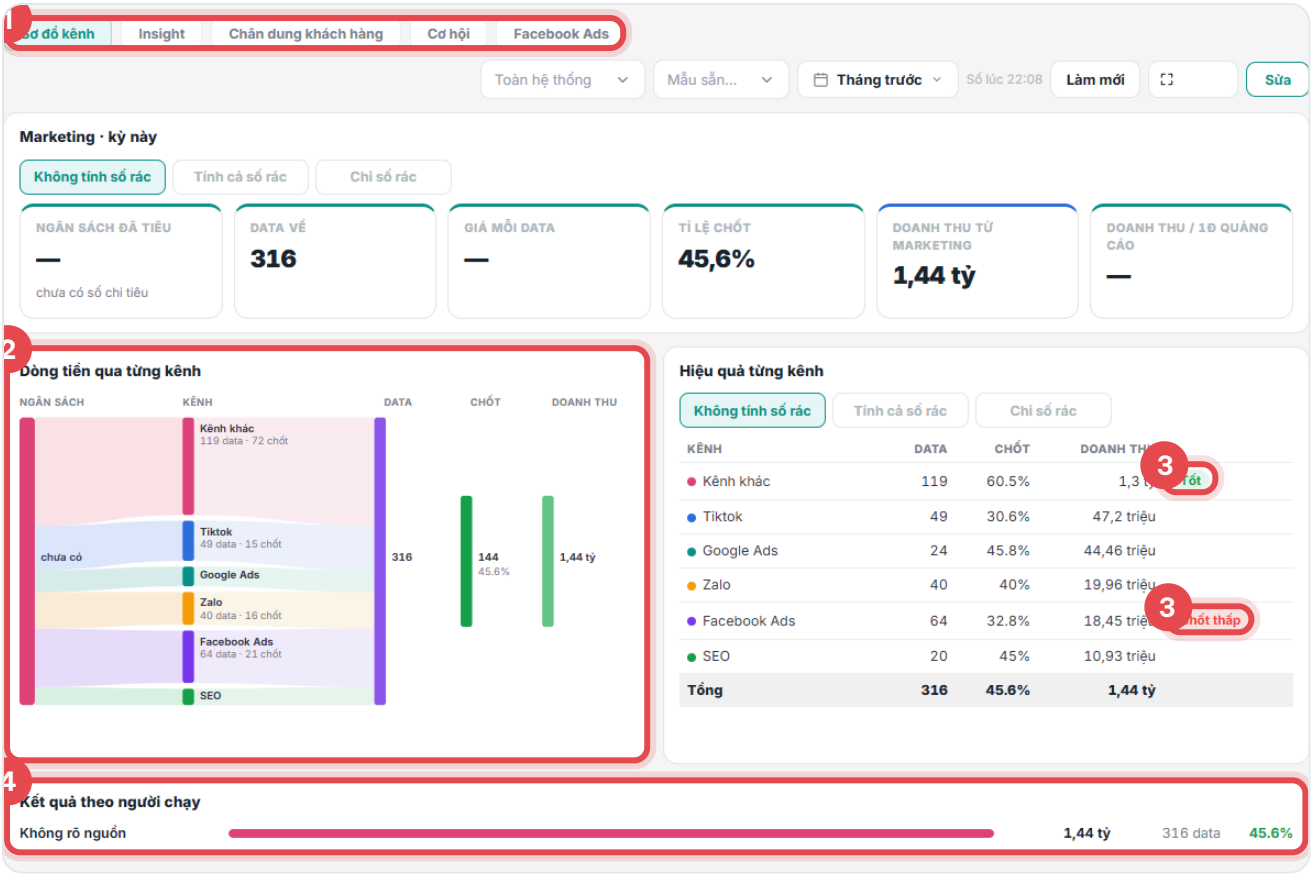
Bản này không lặp lại phần đã có

Hàng số chính của tab Sơ đồ kênh (ngân sách, data về, giá mỗi data, tỉ lệ chốt), nút *Không tính / Tính cả / Chỉ số rác*, bảng Hiệu quả từng kênh, Báo cáo lead theo nguồn / theo nhân sự: xem bản *huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1*, bước 5–6. Bản này đọc tiếp các phần còn lại của **Báo cáo Marketing**.

1 Năm tab của Báo cáo Marketing

Vào **Marketing** → **Báo cáo Marketing**. ① Năm tab: **Sơ đồ kênh**, **Insight**, **Chân dung khách hàng**, **Cơ hội**, **Facebook Ads**. Kỳ xem và phạm vi chọn ở hàng nút phía dưới (giống Báo cáo CEO); trong **Mẫu sẵn...** có mẫu *Marketing* dành cho trưởng phòng marketing.

Trong tab Sơ đồ kênh, ba phần chưa có hướng dẫn: ② **Dòng tiền qua từng kênh**, ③ nhãn **Tốt / Chốt thấp**, ④ **Kết quả theo người chạy**.



Báo cáo Marketing, tab Sơ đồ kênh, tháng 10/2026

2 Đọc Dòng tiền qua từng kênh

Biểu đồ dải chảy từ trái sang phải: **Ngân sách** → **Kênh** → **Data** → **Chốt** → **Doanh thu**. Dải càng dày là càng nhiều.

Kênh (demo tháng 10)	Data	Chốt
Kênh khác	119	72
Facebook Ads	64	21
Tiktok	49	15
Zalo	40	16
Cả kỳ	**316**	**144 (45,6%) → 1,44 tỷ**

- Cột Ngân sách ghi "chưa có" khi chưa nối tài khoản quảng cáo hoặc chưa nhập chi phí: khi đó không tính được giá mỗi data, doanh thu trên 1 đồng quảng cáo.
- Nhiều data nằm ở *Kênh khác* nghĩa là data chưa được gắn đúng kênh: kiểm phần khai nguồn ở bản Marketing lead ads.

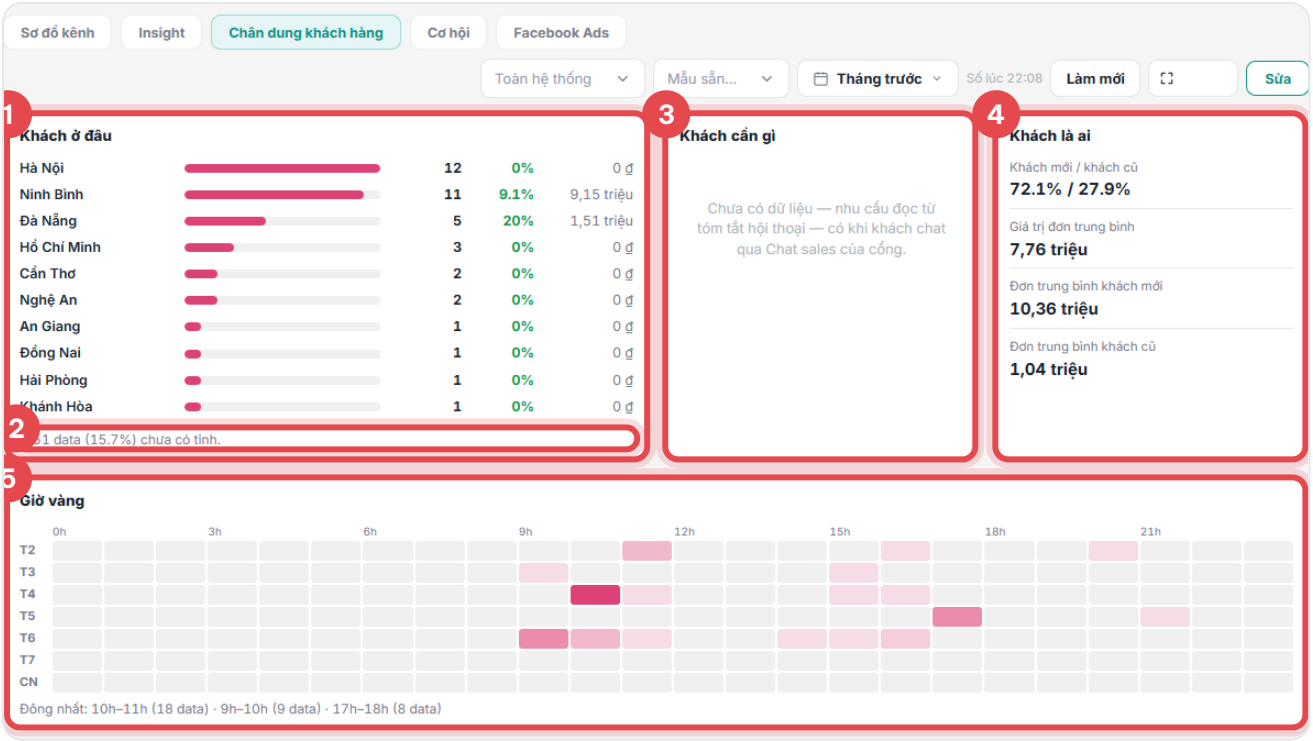
3 Nhãn Tốt / Chốt thấp và Kết quả theo người chạy

- Trong bảng **Hiệu quả từng kênh**, phần mềm tự gắn nhãn: demo **Tốt** cho Kênh khác (chốt 60,5%), **Chốt thấp** cho Facebook Ads (chốt 32,8%) khi tỉ lệ chốt chung là 45,6%. Ngưỡng gắn nhãn chính xác chưa kiểm.
- Kênh "Chốt thấp": xem lại nội dung quảng cáo và tệp khách trước, rồi mới hỏi đội sale.
- **Kết quả theo người chạy** chia doanh thu, data, tỉ lệ chốt theo từng người chạy quảng cáo. Demo chỉ có một dòng **Không rõ nguồn** (316 data): data chưa gắn được với người chạy nào, nên chưa đo được hiệu quả từng người.

4 Chân dung khách hàng: khách ở đâu, là ai, nhắn lúc nào

- ① **Khách ở đâu**: mỗi tỉnh có số data, tỉ lệ chốt, doanh thu. Demo: Hà Nội 12 data chốt 0%, Ninh Bình 11 data chốt 9,1%, Đà Nẵng 5 data chốt 20%. Tỉnh nhiều data mà chốt 0% là chỗ nên xem lại cách tư vấn hoặc vùng chạy quảng cáo.

- ② Dòng cuối ghi phần data chưa có tỉnh (demo 8/51, 15,7%).
- ③ **Khách cần gì**: đọc từ tóm tắt hội thoại khi khách chat qua Chat sales của cổng; demo trống vì chưa có hội thoại.
- ④ **Khách là ai**: tỉ lệ khách mới / cũ (72,1% / 27,9%), giá trị đơn trung bình 7,76 triệu, khách mới 10,36 triệu, khách cũ 1,04 triệu.
- ⑤ **Giờ vàng**: lưới thứ × giờ, ô càng đậm càng nhiều data về. Dòng dưới ghi giờ đông nhất (demo 10h–11h: 18 data). Dùng để hẹn giờ chạy quảng cáo và xếp người trực số.



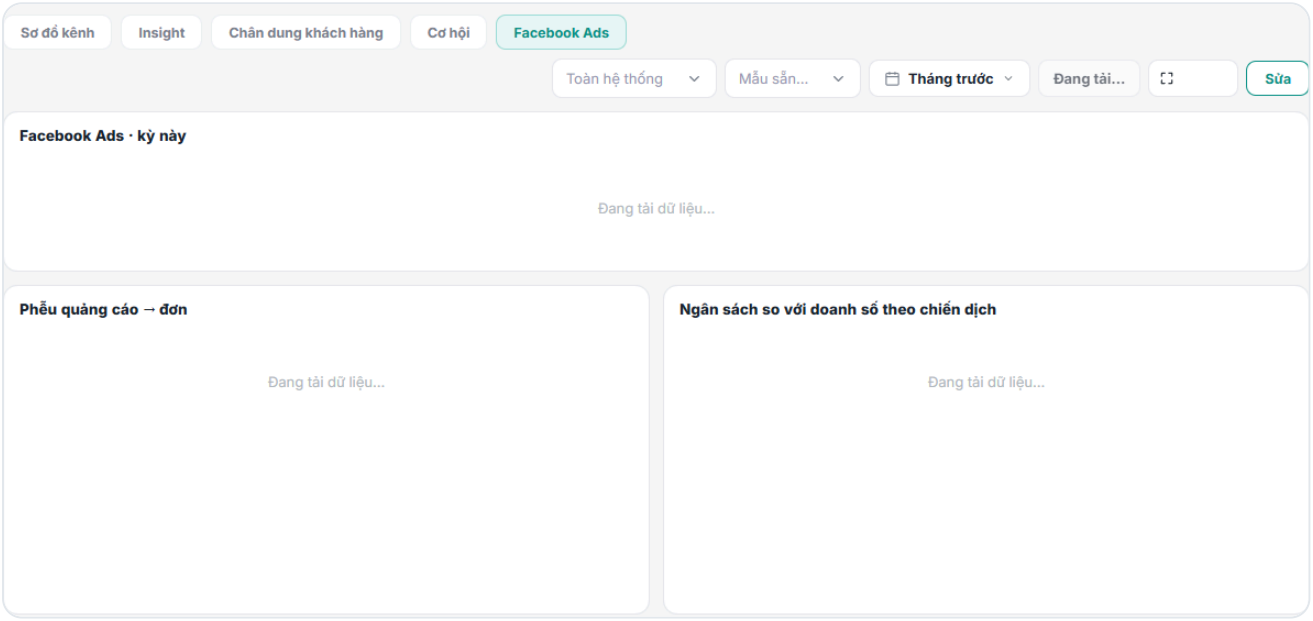
Tab Chân dung khách hàng, tháng 10/2026

Số data ở tab này khác tab Sơ đồ kênh

Demo: Chân dung đếm 51 data, Sơ đồ kênh đếm 316 data cùng kỳ. Cách đếm của hai tab khác nhau, chưa kiểm được vì sao: dùng Chân dung để xem *tỉ lệ*, không cộng số với tab khác.

5 Insight, Cơ hội, Facebook Ads: cần gì để có số

Tab	Cho biết gì	Trên demo
Insight	Máy đọc các mẫu quảng cáo đang chạy, AI gom theo thông điệp rồi chấm bằng data và đơn chốt thật	Trống: cần cắm tài khoản quảng cáo
Cơ hội	Chỉ ra chỗ chênh đáng kể giữa các kênh và người chạy	"Kỳ này chưa thấy chỗ nào chênh đáng kể"
Facebook Ads	Phễu quảng cáo → đơn, ngân sách so doanh số theo chiến dịch, chi tiêu × ROAS, data đã tới bước nào, xếp hạng chiến dịch, chi tiêu theo ngày	Trống: cần nối tài khoản ở **Marketing → Facebook Ads → Kết nối tài khoản**



Tab Facebook Ads khi chưa nối tài khoản quảng cáo

Lưu ý

- Insight có dùng AI để gom thông điệp: tính năng AI trừ tiền ví AI của đơn vị (chưa kiểm mức trừ của tab này).
- Không bấm xoá ứng dụng hay đổi token ở Facebook Ads nếu không phải người phụ trách kết nối.
- Báo cáo chỉ đúng khi data được gắn đúng kênh, đúng người chạy ngay từ lúc về hệ thống.