Luồng lead · Vai trò: MARKETING chạy ads · Bản 1/5

Marketing: đưa lead từ quảng cáo về hệ thống và đo hiệu quả

Dành cho nhân viên chạy Facebook/Google/TikTok/Zalo Ads, làm landing page. Biết data về đâu, kiểm data mỗi ngày, xem kênh nào ra đơn.

Đường đi: **Marketing** → **Landing/Web** · **Danh sách data** · **Báo cáo Marketing**

Quảng cáo / landing → **Data về hệ thống** → Chia số, chia chat → Gọi chốt · Chat chốt → Kho đóng gói, giao → Thu COD, hàng hoàn

Bộ 5 bản hướng dẫn luồng lead (mỗi vai trò đọc bản của mình)

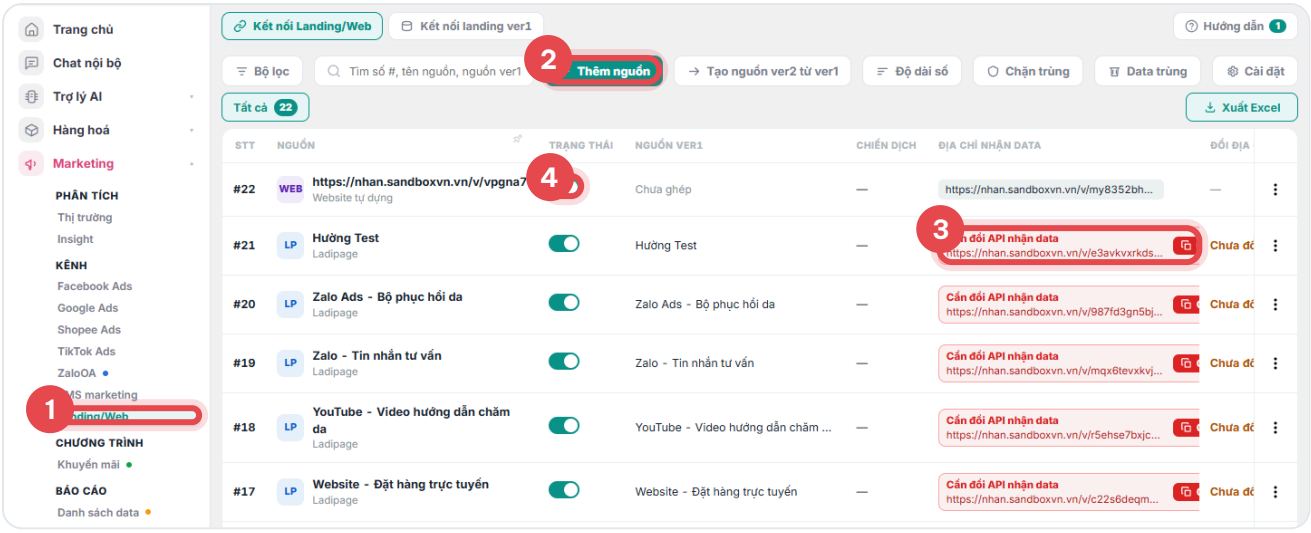
- **Marketing chạy ads**: data về đâu, kiểm data, đo hiệu quả kênh.
- **Telesale gọi chốt**: gọi, ghi kết quả, lên đơn, theo dõi đơn.
- **Chat sale chat chốt**: nhận chat Facebook/Zalo, trả lời, lên đơn trong chat.
- **Kho vận giao hàng thu COD**: chuẩn bị đơn, giao, theo dõi, đối soát tiền và hàng hoàn.
- **Trưởng nhóm / quản lý**: chia số, chia chat, theo dõi cả luồng mỗi ngày.

1 Khai nguồn nhận data cho landing page / form

Vào **Marketing** → **Landing/Web** (①). Mỗi landing, form hay kênh là một **nguồn**. Tạo nguồn mới bằng **Thêm nguồn** (②).

Cột **Địa chỉ nhận data** (③) là đường dẫn để gắn vào form của landing: khách điền form thì lead tự về hệ thống, đúng tên nguồn. Bấm biểu tượng chép bên cạnh rồi gửi người dựng landing.

- Ô đỏ **Cần đổi API nhận data**: nguồn còn dùng cách nhận cũ, cần thay địa chỉ mới trong ô vào form landing.
- Công tắc **Trạng thái** (④) tắt thì nguồn ngừng nhận data.



Marketing → Landing/Web: danh sách nguồn nhận data

Lead từ form quảng cáo Facebook (Lead Ads)

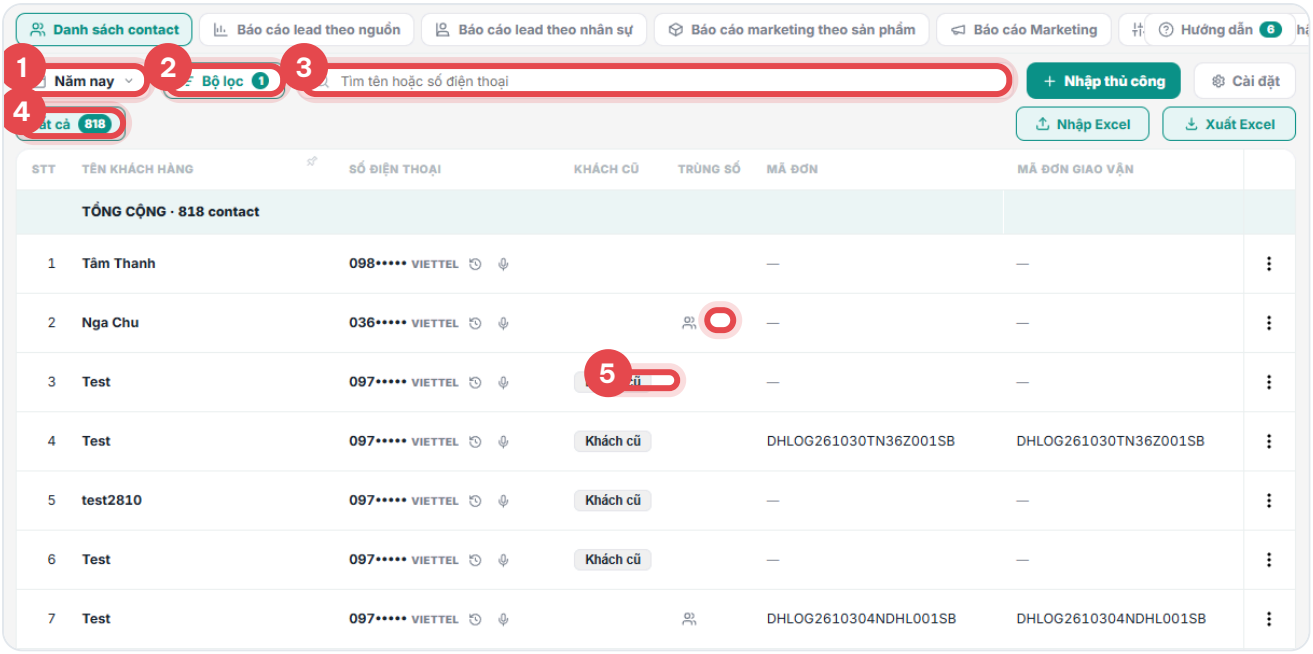
Lấy số tự động từ form Facebook làm ở **Marketing → Facebook Ads** → tab **Lấy số tự động**. Cách kết nối xem tài liệu có sẵn: *huong-dan-marketing/2026-10-14-facebook-ads-tro-ly-ai-huonglt*.

2 Kiểm data về mỗi ngày

Vào **Marketing → Danh sách data**. Mặc định chỉ hiện **Hôm nay**: đổi khoảng ngày ở ô ① (Hôm qua, 7 ngày qua, Tháng này...).

- ② **Bộ lọc**: lọc theo nguồn, người chạy, trạng thái chốt (bước 3).
- ③ Ô tìm: gõ tên hoặc số điện thoại để xem một lead cụ thể.
- ④ Tổng số data trong khoảng đang xem.
- ⑤ Nhãn **Khách cũ**: số này đã từng là khách. Biểu tượng hai người ở cột **Trùng số**: số đã về trước đó (trùng). Data trùng nhiều là dấu hiệu quảng cáo đang chạy lại vào người cũ.

Kéo ngang bảng để xem tiếp: sản phẩm, nguồn khách, sale nhận, kết quả tác nghiệp, trạng thái giao hàng của từng lead.



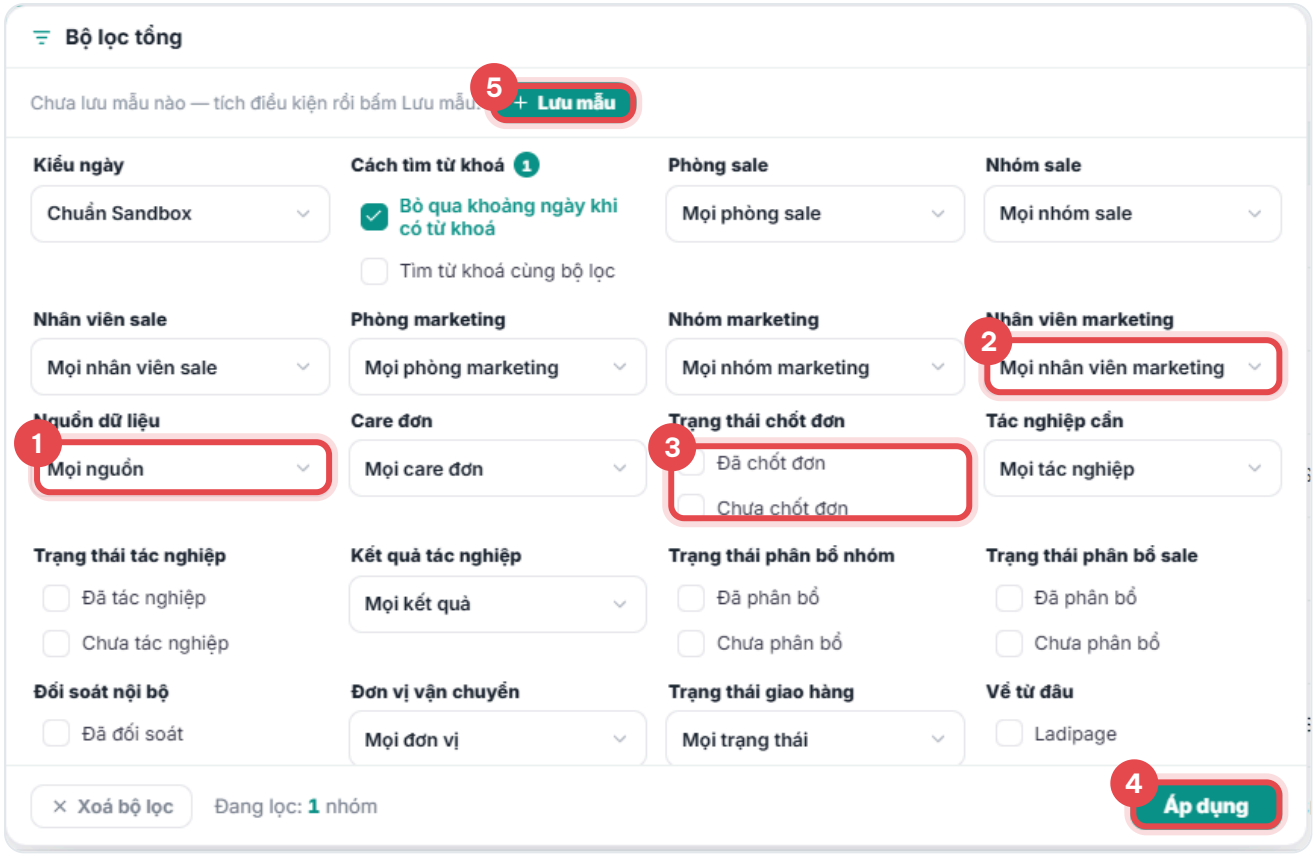
Danh sách data: mỗi dòng là một lead

3 Lọc data theo nguồn, người chạy, kết quả

Bấm **Bộ lọc**. Các ô hay dùng:

- ① **Nguồn dữ liệu**: chỉ xem lead của một chiến dịch / landing.
- ② **Nhân viên marketing**: xem lead của mình.
- ③ **Trạng thái chốt đơn**: lead đã chốt / chưa chốt, để biết chất lượng data.

Chọn xong bấm **Áp dụng** (④). Bộ lọc dùng thường xuyên thì bấm **Lưu mẫu** (⑤) để lần sau chọn lại nhanh.



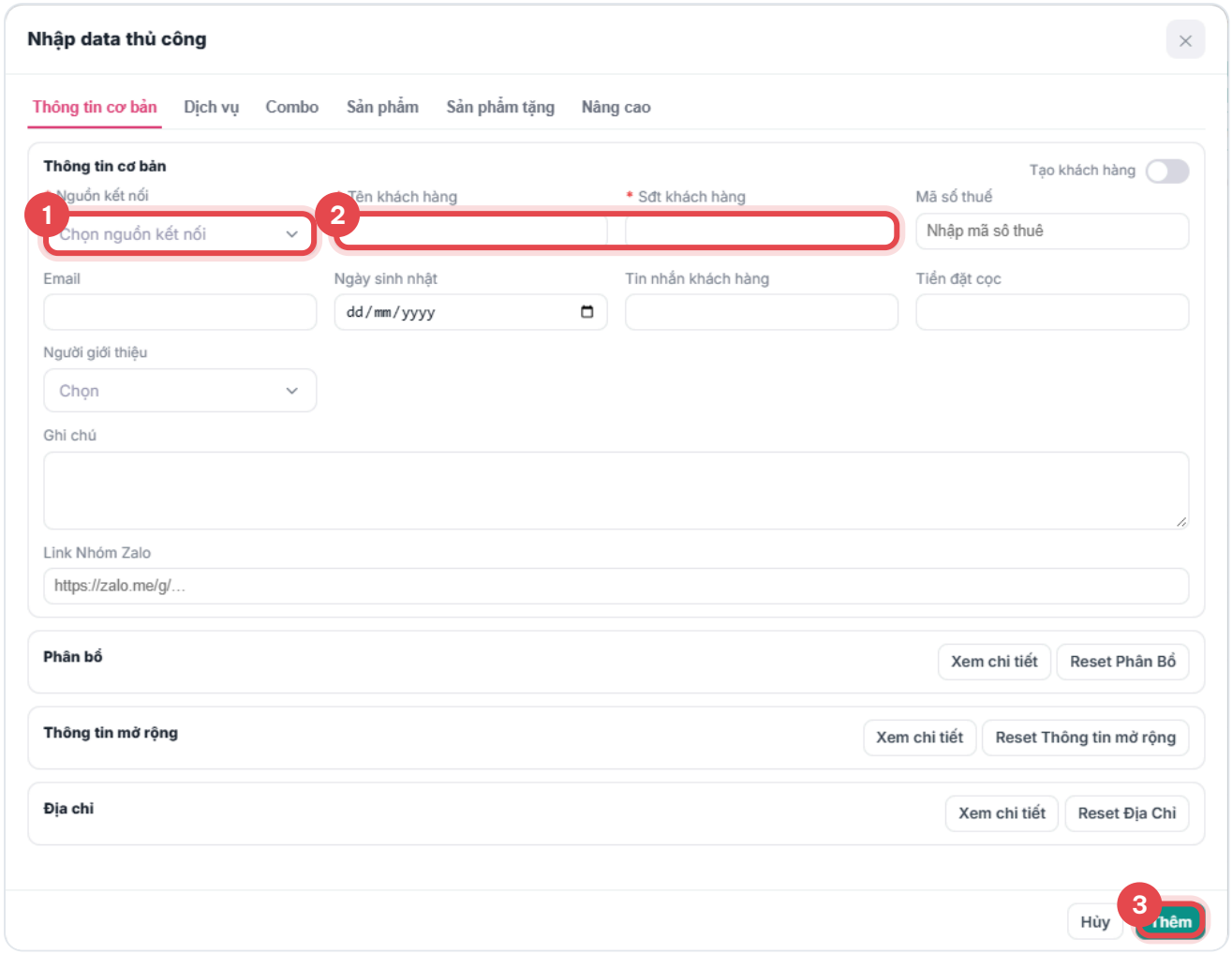
Bộ lọc tổng của Danh sách data

4 Nhập tay lead không về tự động

Lead nhận qua điện thoại, hội chợ, tin nhắn riêng: bấm **Nhập thủ công** trên Danh sách data.

- ① Chọn đúng **Nguồn kết nối** (bắt buộc) để báo cáo tính đúng kênh.
- ② Điền **Tên khách hàng** và **Sđt khách hàng** (bắt buộc).
- ③ Bấm **Thêm**. Lead vào danh sách và được chia cho sale như lead tự động.

Nhiều lead một lúc: dùng **Nhập Excel** trên Danh sách data.

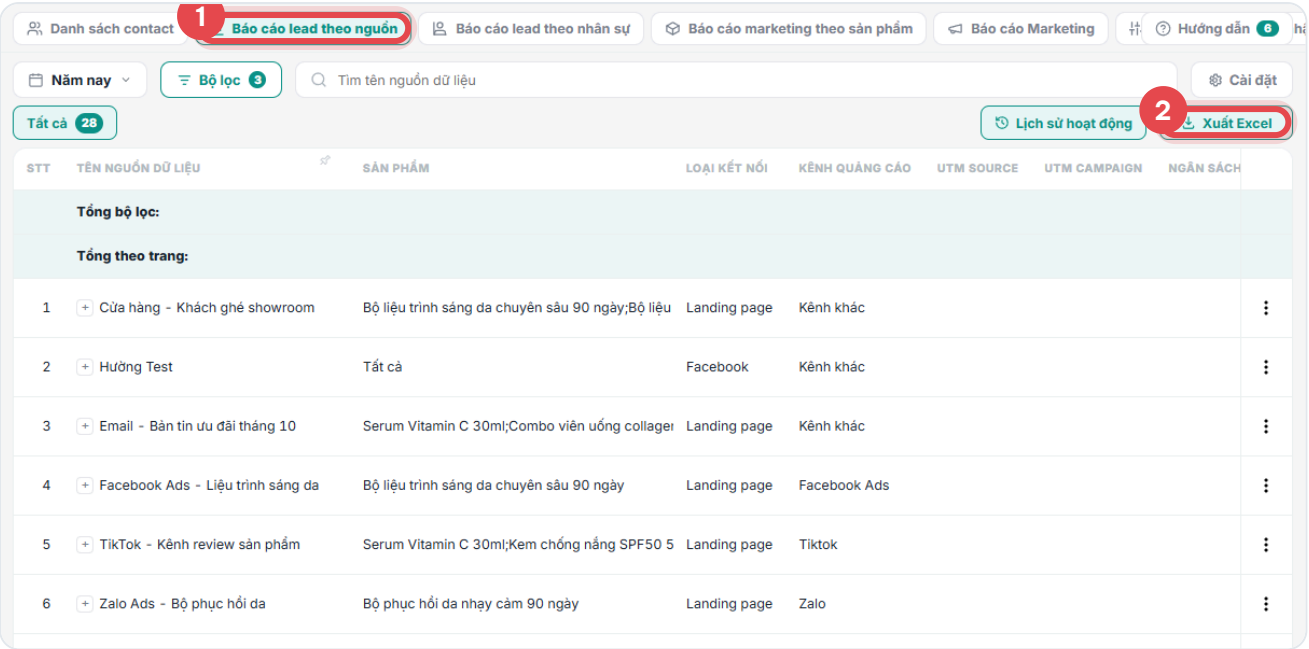


Hộp Nhập data thủ công

5 Xem nguồn nào ra lead

Trên Danh sách data, bấm tab **Báo cáo lead theo nguồn** (①). Mỗi dòng là một nguồn: sản phẩm, loại kết nối, kênh quảng cáo. Kéo ngang để xem ngân sách và số liệu từng nguồn. Bấm **Xuất Excel** (②) để gửi báo cáo.

Tab **Báo cáo lead theo nhân sự** cho xem số contact, đơn, tỉ lệ chốt, doanh số theo từng người chạy.



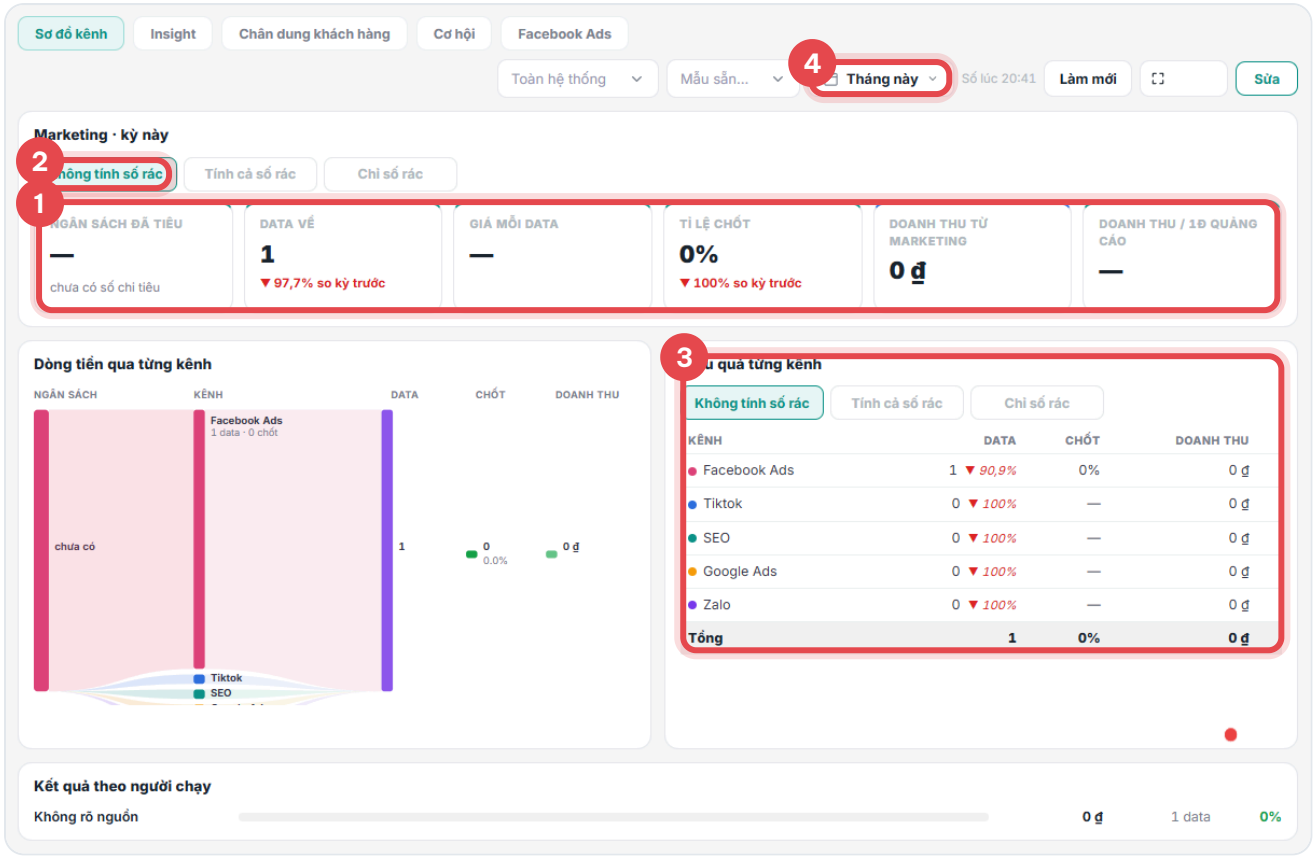
Báo cáo lead theo nguồn

6 Đo hiệu quả kênh: Báo cáo Marketing

Vào **Marketing → Báo cáo Marketing**, tab **Sơ đồ kênh**.

- ① Hàng số chính: ngân sách đã tiêu, data về, giá mỗi data, tỉ lệ chốt, doanh thu từ marketing, doanh thu trên 1 đồng quảng cáo.
- ② **Không tính số rác** / **Tính cả số rác** / **Chỉ số rác**: xem riêng phần data rác (sai số, trùng).
- ③ **Hiệu quả từng kênh**: data, tỉ lệ chốt, doanh thu của Facebook Ads, TikTok, Google Ads, Zalo...
- ④ Đổi kỳ xem (Tháng này, Tháng trước...).

Ô **Ngân sách**, **Giá mỗi data** chỉ có số khi đã nhập chi phí quảng cáo hoặc đã kết nối tài khoản quảng cáo.



Báo cáo Marketing, tab Sơ đồ kênh

Lưu ý

- Dữ liệu trên v2 là dữ liệu THẬT của đơn vị: không thử nghiệm bằng cách nhập lead giả trên đơn vị đang bán.
- Không bấm **Xoá ứng dụng** hay đổi token ở Facebook Ads nếu không phải người phụ trách kết nối: lead sẽ ngừng về.
- Báo cáo theo nhân sự chỉ xem được tối đa khoảng 93 ngày một lần; cần dài hơn thì xem từng đợt.
- Không gửi file Excel data khách ra ngoài nhóm.

SandBox v2 · sandboxvn.vn · Ảnh chụp từ đơn vị demo ngày 02/11/2026. Dữ liệu trong ảnh là dữ liệu minh hoạ, số điện thoại và ảnh đại diện khách đã che.