Giải pháp theo ngành · Vai trò: Sale triển khai, điều hành tour, marketing

Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành du lịch, tour

Công ty du lịch bán theo mùa và theo tuyến, khách đặt sớm để có giá tốt, thường đi theo nhóm. Bản này gợi ý tách nguồn theo tuyến tour, khuyến mãi đặt sớm và đọc số theo mùa.

Đường đi: Menu **Marketing**: Landing/Web · Facebook Ads · ZaloOA · Khuyến mãi · Danh sách data · Báo cáo Marketing

Nối kênh → Lọc số → Khuyến mãi → Tính ngưỡng → Đọc số hằng tuần

Đặc thù ngành cần nhớ

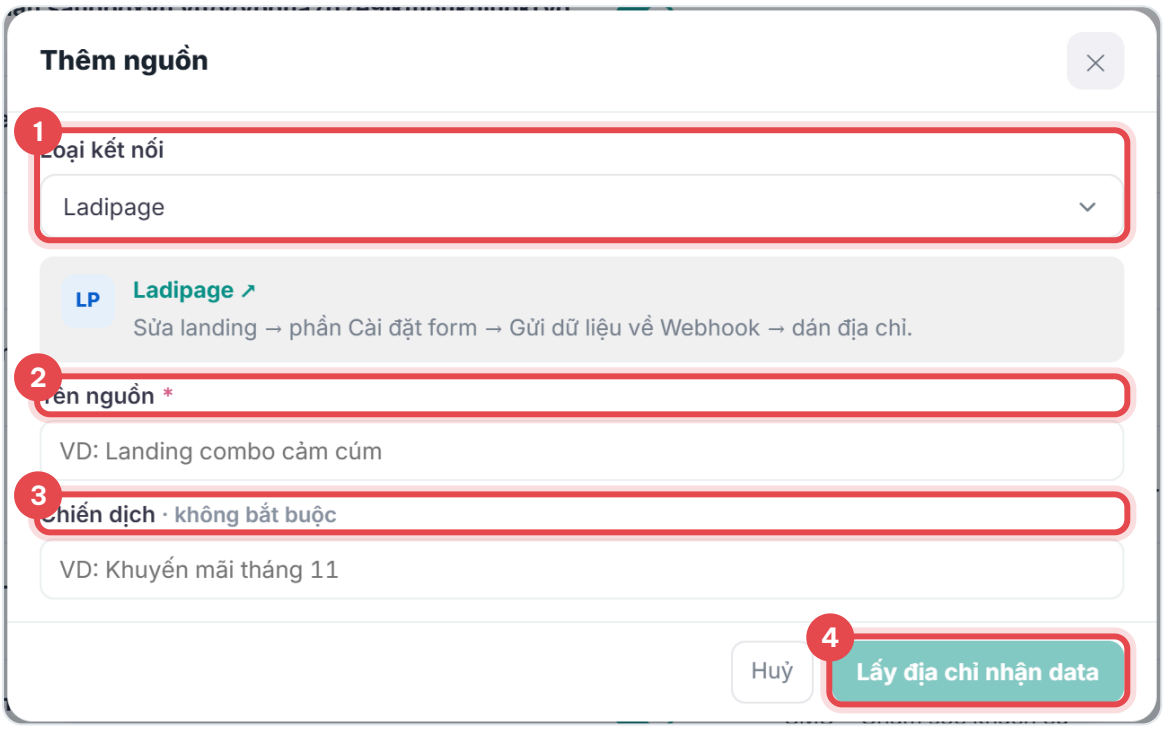
- Mùa cao điểm (hè, lễ, Tết) chiếm phần lớn doanh số: chạy quảng cáo trước mùa vài tuần.
- Một người đăng ký thường cho cả nhóm: giá trị đơn tính theo số khách.
- Tour có ngày khởi hành: khuyến mãi phải có hạn rõ.

1 Khách đến từ đâu, nối vào SandBox thế nào

Kênh của ngành	Làm trên SandBox	Tài liệu chi tiết
Form Facebook, tin nhắn hỏi tour	lead về Danh sách data	*huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1*
Landing từng tuyến	Landing/Web → Thêm nguồn	*huong-dan-marketing/2026-11-04-landing-them-nguon-theo-nen-tang-v2-teamkd1*
Hội chợ du lịch	nhập danh sách bằng Excel, nguồn riêng	*huong-dan-marketing/2026-11-04-danh-sach-data-nhap-excel-v2-teamkd1*
Khách đã đi	ZaloOA mời tour mùa sau	*huong-dan-marketing/2026-11-03-zalo-oa-kich-ban-chien-dich-v2-teamkd1*

Màn Google Ads, Shopee Ads, TikTok Ads, SMS marketing hiện đang hiện số mẫu: tiền chạy ở các kênh này nhập tay theo nguồn (bản *huong-dan-marketing/2026-11-03-nhap-ngan-sach-nguon-du-lieu-v2-teamkd1*), đừng đọc số trên các màn đó.

Tên nguồn theo tuyến + mùa (VD "Landing Đà Nẵng hè 2027") để năm sau so được.

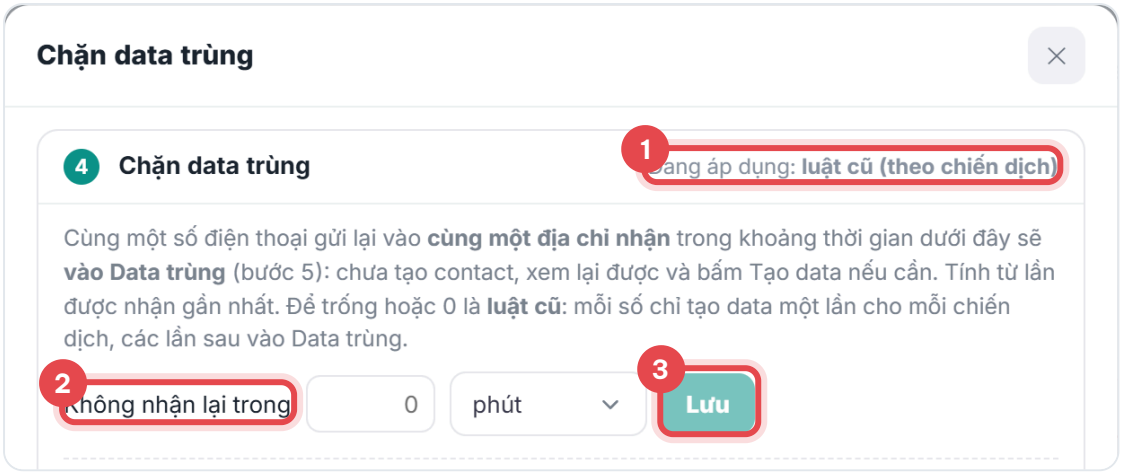


Landing/Web → Thêm nguồn: mỗi landing, mỗi dịch vụ một nguồn (chụp xong bấm Huỷ)

2 Lọc số trùng cho hợp nhịp mua của ngành

Khách hỏi tour thường hỏi lại khi chốt được ngày đi với nhóm. Gợi ý: **Không nhận lại trong 14 ngày**; sang mùa mới khách quay lại là nhu cầu mới.

Cách đặt từng nút: bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-landing-chan-trung-so-rac-v2-teamkd1*. Luật chặn trùng áp cho **cả đơn vị**: bàn với trưởng phòng trước khi Lưu.

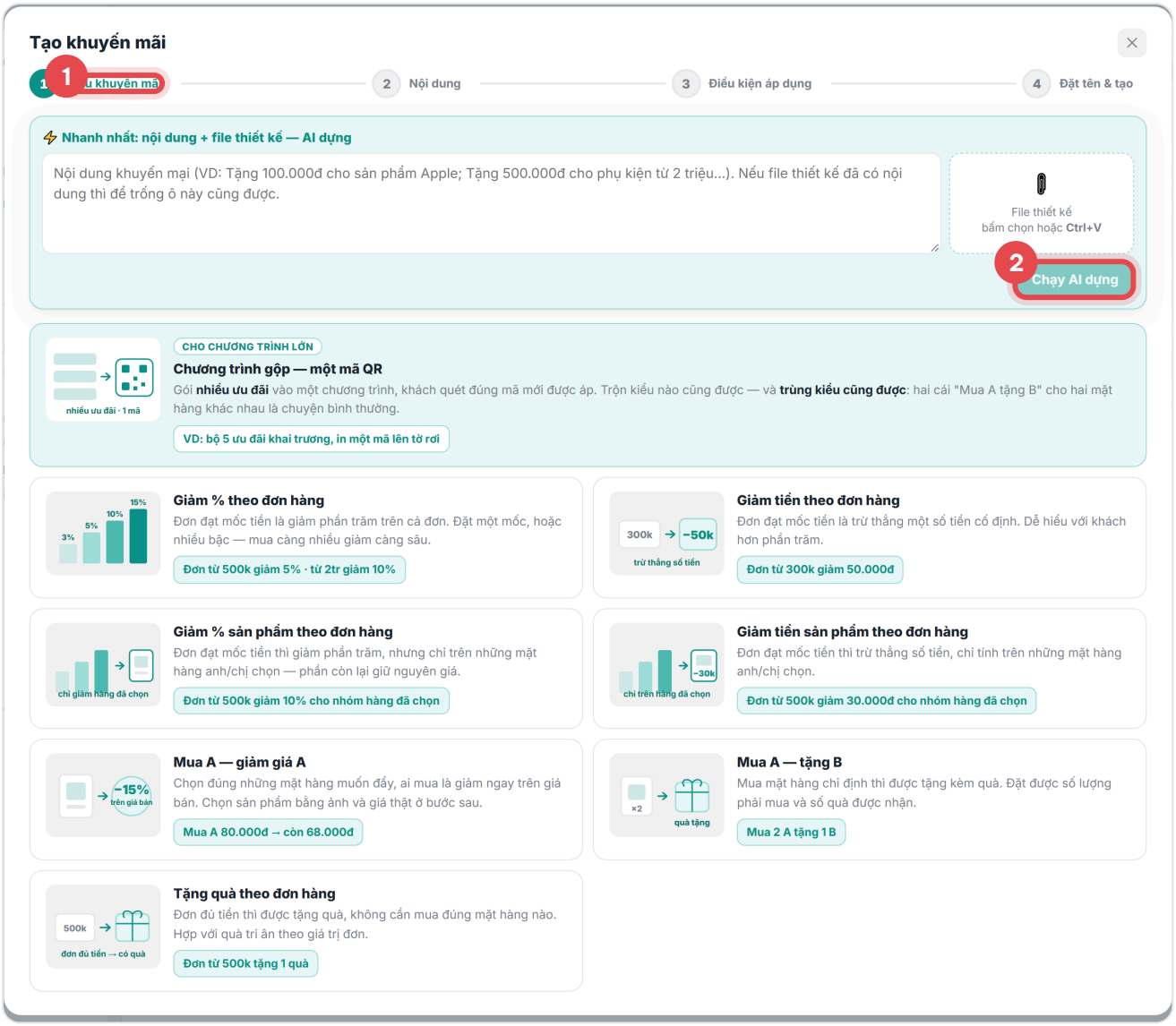


Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

3 Khuyến mãi hợp ngành

Mục tiêu	Kiểu khuyến mãi trên SandBox	Ví dụ
Kéo khách đặt sớm	Giảm tiền theo đơn hàng	đặt trước 30 ngày giảm 300.000đ/ đơn
Đẩy tuyến đang vắng	Giảm % sản phẩm theo đơn hàng	chỉ áp cho tuyến đã chọn
Đi nhóm	Tặng quà theo đơn hàng	đơn từ một mức tiền tặng bảo hiểm du lịch hoặc vé tham quan
Hội chợ du lịch	Chương trình gộp — một mã QR	in mã trên tờ rơi gian hàng

Các bước tạo, gửi duyệt: *huong-dan-marketing/2026-11-02-khuyen-mai-voucher-v2-teamkd1*; giải nghĩa 8 kiểu: *huong-dan-marketing/2026-11-04-khuyen-mai-chon-kieu-chuong-trinh-v2-teamkd1*.



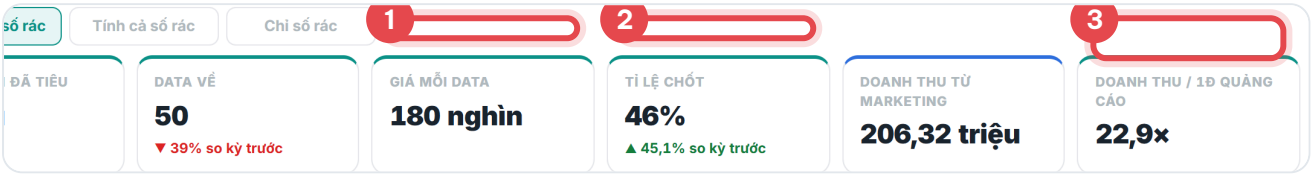
Khuyến mãi → Tạo khuyến mãi, bước chọn kiểu (chụp xong đóng hộp, không tạo)

4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

Bước	Số giả định	Ghi chú
Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn)	1.500.000đ	lấy số thật của đơn vị
Tỉ lệ chốt (đơn ÷ data)	8%	lấy từ Báo cáo Marketing sau đủ số data
Phần lãi dám chi cho quảng cáo	30%	chủ doanh nghiệp quyết
Giá mỗi data tối đa	**36.000đ**	vượt mức này là chạy lỗ

Cách tính: 1.500.000đ × 8% × 30% = **36.000đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Đơn nhóm nhiều khách thì lãi gộp mỗi đơn cao hơn: lấy lãi trung bình mỗi đơn thật trên hệ thống, không lấy lãi một khách.

Đặt ngưỡng xong, so với cột **Giá mỗi data** trên Báo cáo Marketing, hoặc **Giá contact** theo từng sản phẩm ở Danh sách data. Báo cáo có mẫu sẵn **Marketing** hợp với ngành này (bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-bao-cao-marketing-tuy-chinh-bo-cuc-v2-teamkd1*).



Báo cáo Marketing: hàng số chính (dữ liệu minh hoạ của demo)

5 Nhịp làm việc hằng tuần

- Trước mùa 4–6 tuần: tạo nguồn, khuyến mãi đặt sớm, tăng ngân sách tuyến chạy tốt mùa trước.
- Trong mùa: Thứ Hai đọc giá mỗi data theo tuyến, tắt tuyến đã kín chỗ.
- Sau mùa: xuất Excel khách chưa chốt để chăm mùa sau.
- Hằng tháng: tab Hiệu quả của khuyến mãi đặt sớm.

Cần nhớ

- Tour kín chỗ thì tắt nguồn (không xoá) để data không về nữa.
- Khuyến mãi đặt sớm phải có ngày kết thúc khớp ngày khởi hành.
- Dữ liệu trên cổng v2 là dữ liệu thật của đơn vị: không thử bằng số giả trên đơn vị đang bán.