Giải pháp theo ngành · Vai trò: Sale triển khai, chủ quán, quản lý cửa hàng

Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành nhà hàng, quán cà phê

Nhà hàng, quán cà phê bán tại quầy là chính, ít data điện thoại hơn các ngành bán online. Trọng tâm là voucher QR in tờ rơi, khuyến mãi tại quầy và đọc tỷ lệ dùng mã.

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

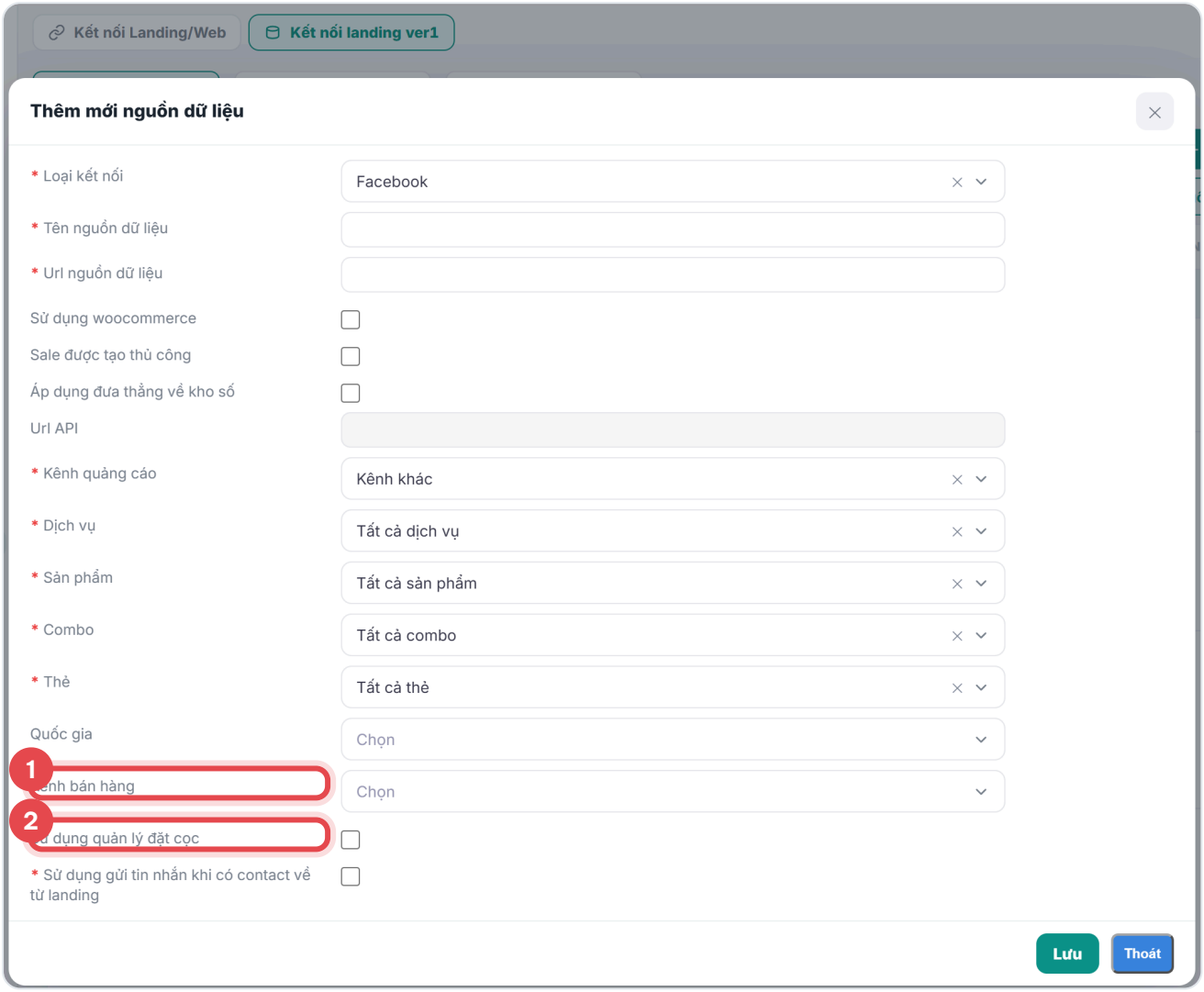
- Khách đến thẳng quán; quảng cáo đo bằng lượt dùng mã nhiều hơn số điện thoại.
- Đông theo giờ, theo ngày trong tuần: khuyến mãi nên nhắm giờ vắng.
- Khai trương, ra món mới là lúc dùng tờ rơi, voucher nhiều nhất.

1 Khách đến từ đâu, nối vào SandBox thế nào

Kênh của ngành	Làm trên SandBox	Tài liệu chi tiết
Tin nhắn đặt bàn trên Fanpage	nối Fanpage nhận khách	*huong-dan-marketing/2026-11-02-cai-dat-noi-kenh-nhan-khach-v2-teamkd1*
Tờ rơi, voucher tại quầy	Khuyến mãi → Mẫu & In voucher QR	*huong-dan-marketing/2026-11-04-in-voucher-qr-mau-in-v2-teamkd1*
Khách quen	ZaloOA báo món mới, ưu đãi giờ vắng	*huong-dan-marketing/2026-11-03-zalo-oa-kich-ban-chien-dich-v2-teamkd1*
Giao đồ ăn qua ứng dụng	Kênh bán hàng riêng để tách đơn	*huong-dan-marketing/2026-11-04-kenh-ban-hang-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.

Tách **Kênh bán hàng**: Tại quán / Mang đi / Ứng dụng giao đồ ăn. Báo cáo theo kênh mới cho biết khuyến mãi kéo được khách ở đâu.

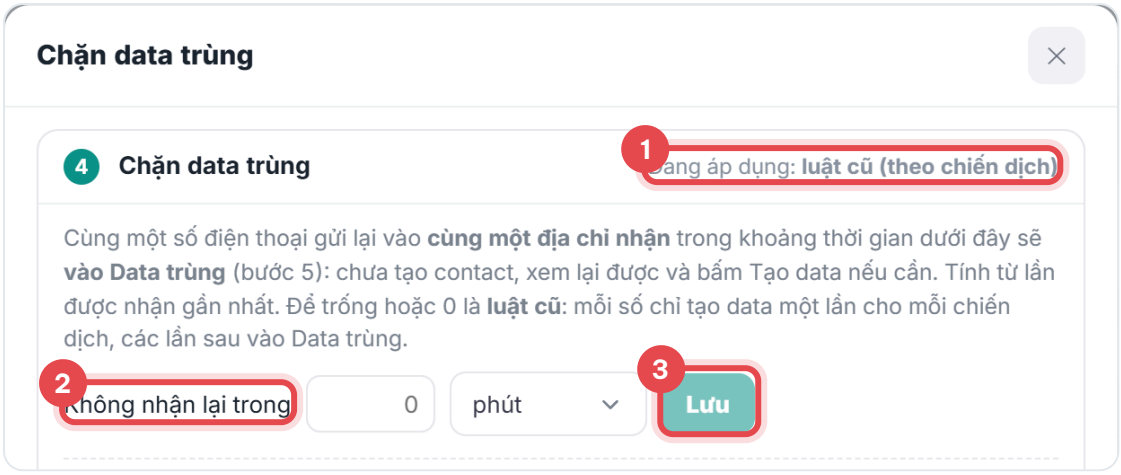


Thêm mới nguồn dữ liệu ver1: gắn ① Kênh bán hàng cho nguồn; ② ô Sử dụng quản lý đặt cọc (chụp xong bấm Thoát)

2 Lọc số trùng cho hợp nhịp mua của ngành

Quán ít data từ form nên chặn trùng ít ảnh hưởng. Nếu có form đặt bàn: **Không nhận lại trong 1 ngày** là đủ để chặn khách bấm gửi hai lần; khách đặt lại hôm sau là lượt 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.



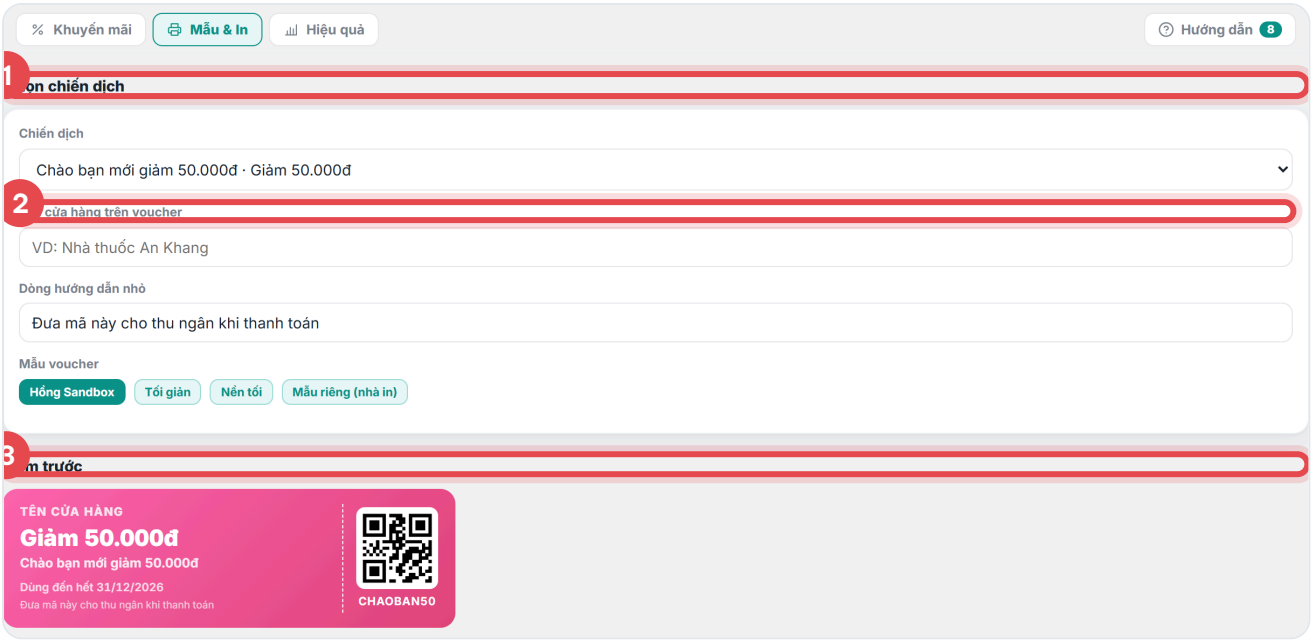
Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

3 Khuyến mãi hợp ngành

Mục tiêu	Kiểu khuyến mãi trên SandBox	Ví dụ
Khai trương, ra món mới	Chương trình gộp — một mã QR	tờ rơi gộp: giảm 20% + tặng nước
Tăng giá trị hoá đơn	Tặng quà theo đơn hàng	hoá đơn từ 300.000đ tặng một bánh
Đẩy combo	Mua A — tặng B	mua 2 món chính tặng 1 nước
Kéo khách ngày vắng	Giảm tiền theo đơn hàng	hoá đơn từ 150.000đ giảm 20.000đ, chạy trong tuần thấp điểm

Sau mỗi đợt phát tờ rơi, mở tab **Hiệu quả** để xem tỷ lệ dùng mã (bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-khuyen-mai-theo-doi-hieu-qua-danh-sach-v2-teamkd1*).

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*.



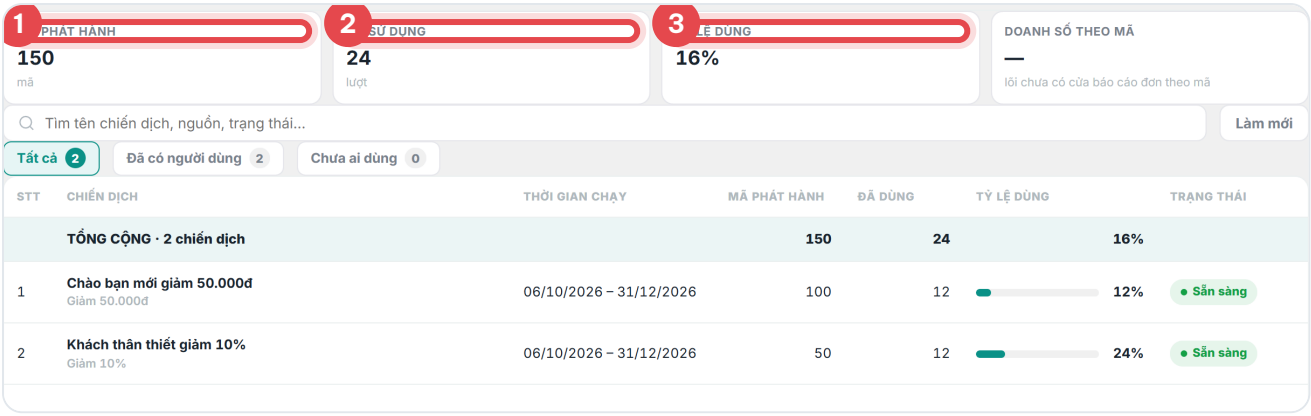
Khuyến mãi → Mẫu & In: in voucher QR cho tờ rơi, quầy

4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

Bước	Số giả định	Ghi chú
Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn)	60.000đ	lấy số thật của đơn vị
Tỉ lệ chốt (đơn ÷ data)	5%	lấy từ Báo cáo Marketing sau đủ số data
Phần lãi dám chi cho quảng cáo	50%	chủ doanh nghiệp quyết
Giá mỗi data tối đa	**1.500đ**	vượt mức này là chạy lỗ

Cách tính: 60.000đ × 5% × 50% = **1.500đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Với quán, "data" ở đây hiểu là một tờ voucher đã phát: tỉ lệ chốt = tỷ lệ dùng mã ở tab Hiệu quả. Chi phí mỗi tờ (in + phát) vượt ngưỡng thì đổi điểm phát.

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 **Bán lẻ tại quầy** hợp với ngành này (bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-bao-cao-marketing-tuy-chinh-bo-cuc-v2-teamkd1*).



Khuyến mãi → Hiệu quả: mã phát ra, lượt dùng, tỷ lệ dùng

5 Nhịp làm việc hằng tuần

- Sau mỗi đợt phát tờ rơi 3–5 ngày: xem tỷ lệ dùng mã từng chương trình.
- Thứ Hai: Báo cáo Marketing mẫu “Bán lẻ tại quầy” xem doanh thu theo kênh.
- Đầu tháng: Nhân bản sang tháng chương trình chạy tốt.
- Dặn thu ngân quét đúng mã; chương trình gộp chỉ áp khi quét mã.

Cần nhớ

- Chương trình phải được duyệt thì thu ngân mới áp được.
- Mỗi đợt tờ rơi nên một chương trình riêng để so điểm phát nào hiệu quả.
- Dữ liệu trên cổng v2 là dữ liệu thật của đơn vị: không thử bằng số giả trên đơn vị đang bán.

SandBox v2 · sandboxvn.vn · Ảnh chụp từ đơn vị demo ngày 04/11/2026. Phần gợi ý cho ngành là kinh nghiệm triển khai, không phải luật của phần mềm; số trong ví dụ là số giả định. 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.