Giải pháp theo ngành · Vai trò: Sale triển khai, tư vấn tuyển sinh, marketing

Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành giáo dục, trung tâm đào tạo

Trung tâm ngoại ngữ, kỹ năng, luyện thi tuyển sinh theo mùa, khách thường được mời học thử trước khi đóng học phí. Bản này gợi ý tách nguồn theo khoá, chặn trùng dài vì phụ huynh điền nhiều form, và dùng Zalo OA nhắc lịch học thử.

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

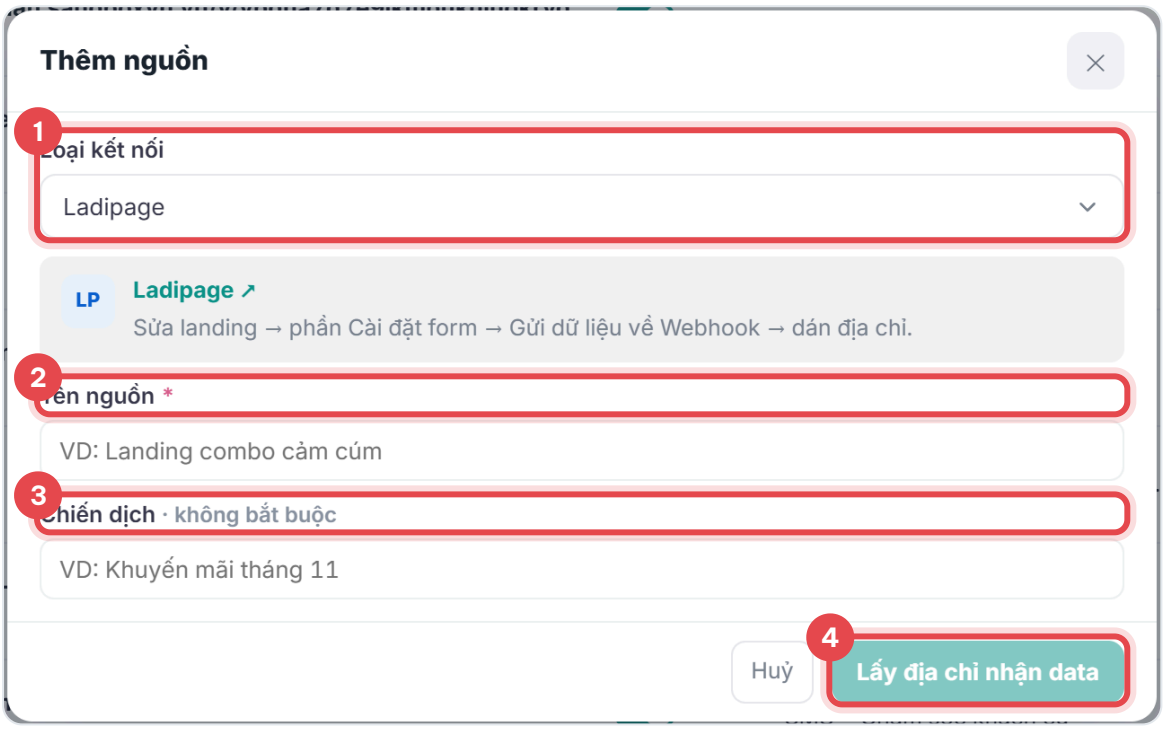
- Người đăng ký (phụ huynh) và người học (con) thường khác nhau.
- Tuyển sinh dồn theo mùa (hè, đầu năm học): ngân sách và khuyến mãi đổi theo mùa.
- Đường đi thường là: data → học thử → đóng học phí, nên đo cả tỉ lệ đi học thử.

1 Khách đến từ đâu, nối vào SandBox thế nào

Kênh của ngành	Làm trên SandBox	Tài liệu chi tiết
Form Facebook đăng ký học thử	lead về Danh sách data	*huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1*
Landing từng khoá (IELTS, tiếng Anh trẻ em...)	Landing/Web → Thêm nguồn	*huong-dan-marketing/2026-11-04-landing-them-nguon-theo-nen-tang-v2-teamkd1*
Hội thảo, ngày hội tại trường	nhập danh sách bằng Excel	*huong-dan-marketing/2026-11-04-danh-sach-data-nhap-excel-v2-teamkd1*
Nhắc lịch học thử, khai giảng	ZaloOA → tin tự động	*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 khoá + kênh (VD "Landing IELTS 6.5 – hè"). Danh sách thu ở hội thảo nhập bằng Excel, chọn đúng nguồn để không lẫn với data quảng cáo.

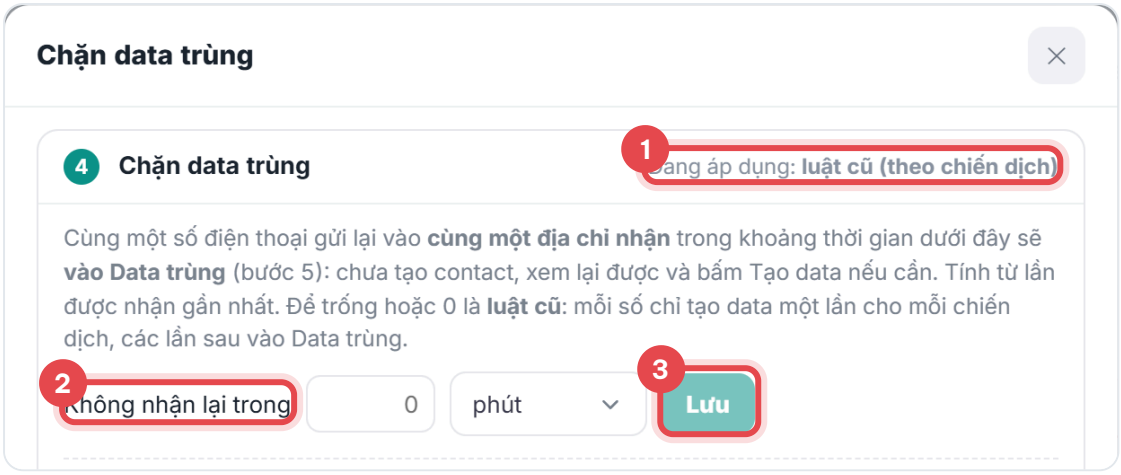


Landing/Web → Thêm nguồn: mỗi landing, mỗi dịch vụ một nguồn (chụp xong bấm Huỷ)

2 Lọc số trùng cho hợp nhịp mua của ngành

Phụ huynh hay điền nhiều form (mỗi khoá một lần, hoặc cả bố lẫn mẹ cùng điền một số). Gợi ý: **Không nhận lại trong 30 ngày** để một gia đình chỉ tạo một data mỗi mùa; sale xem Data trùng để biết khách đang quan tâm thêm khoá nào.

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.



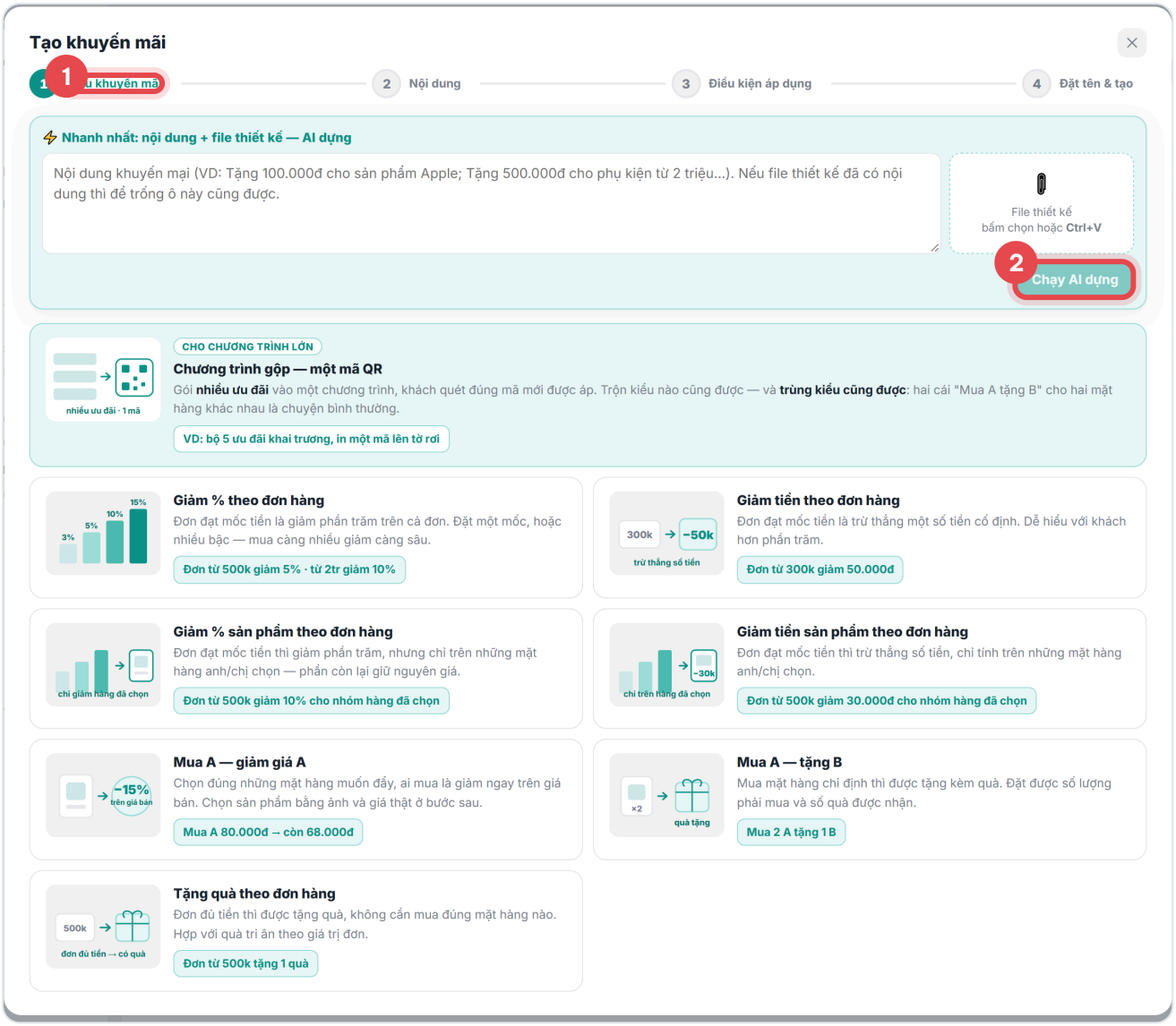
Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

3 Khuyến mãi hợp ngành

Mục tiêu	Kiểu khuyến mãi trên SandBox	Ví dụ
Chốt học phí sớm	Giảm tiền theo đơn hàng	đóng trước ngày khai giảng giảm 500.000đ
Đăng ký khoá dài	Mua A — tặng B	đăng ký khoá 6 tháng tặng bộ giáo trình
Ngày hội, hội thảo	Chương trình gộp — một mã QR	in mã QR trên vé mời

Chương trình theo mùa năm sau: dùng **Nhân bản sang tháng** ở tab Khuyến mãi cho nhanh.

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*.



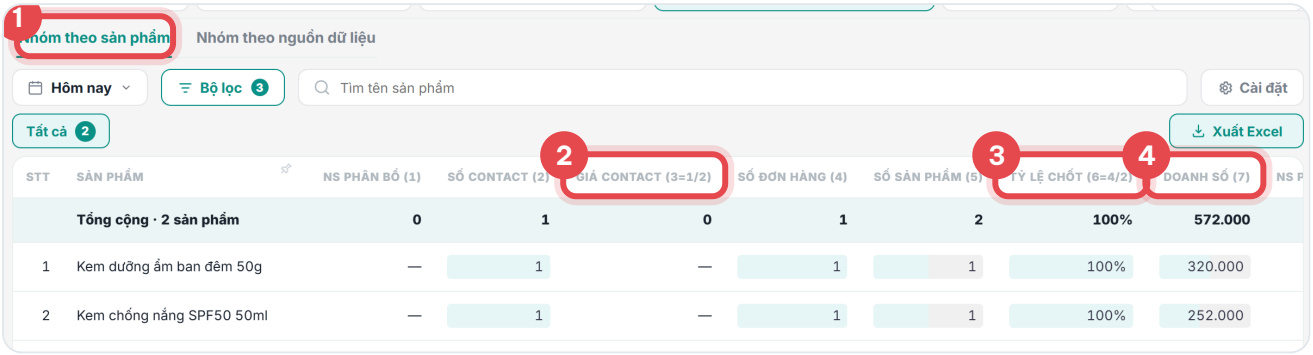
Khuyến mãi → Tạo khuyến mãi, bước chọn kiểu (chụp xong đóng hộp, không tạo)

4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

Bước	Số giả định	Ghi chú
Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn)	3.000.000đ	lấy số thật của đơn vị
Tỉ lệ chốt (đơn ÷ data)	10%	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	**90.000đ**	vượt mức này là chạy lỗ

Cách tính: 3.000.000đ × 10% × 30% = **90.000đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Nếu đo được tỉ lệ đi học thử, tách thêm một bước: giá mỗi lượt học thử = giá data ÷ tỉ lệ đi học thử.

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*).



Danh sách data → Báo cáo marketing theo sản phẩm

5 Nhịp làm việc hằng tuần

- Đầu tuần: đếm data đã mời học thử; data chưa gọi quá 24 giờ thì nhắc sale.
- Giữa tuần: so giá contact giữa các khoá ở báo cáo theo sản phẩm.
- Trước mùa tuyển sinh: tăng ngân sách cho khoá có tỉ lệ chốt cao mùa trước.
- Sau mùa: xuất Excel danh sách chưa chốt để chăm lại mùa sau.

Cần nhớ

- Đặt tên nguồn có cả mùa (hè, thu) để năm sau so được.
- Khuyến mãi theo mùa nhớ đặt ngày kết thúc.
- 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.