Giải pháp theo ngành · Vai trò: Sale triển khai, quản lý phòng tập, marketing

# Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành phòng tập gym, yoga

Phòng tập kéo khách bằng buổi tập thử, khách sống quanh phòng tập là chính, và doanh thu đến từ gói thẻ dài hạn. Bản này gợi ý đo tỉ lệ tới tập thử, khuyến mãi gói dài và tờ rơi QR khu dân cư.

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 ở gần (vài km quanh phòng tập): quảng cáo nên khoanh vùng.
- Đường đi: data → tập thử → mua gói. Tỉ lệ tới tập thử là chỉ số quan trọng.
- Đầu năm, trước hè là lúc nhiều người đăng ký.

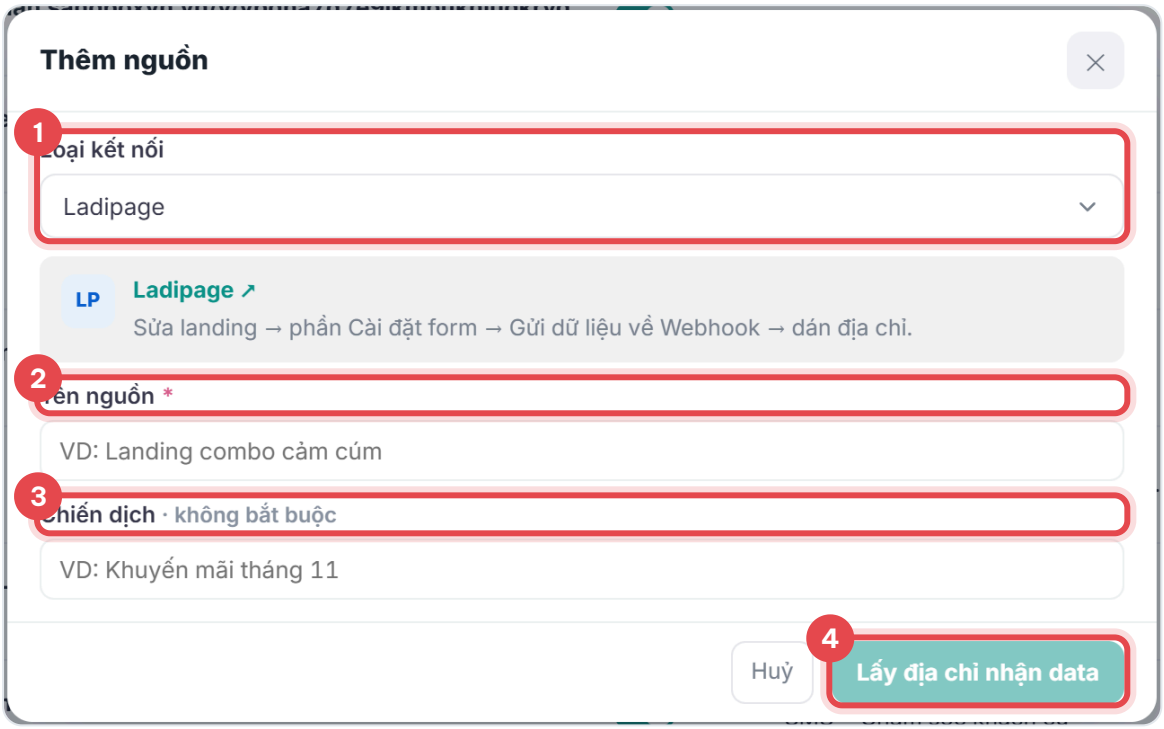
## 1 Khách đến từ đâu, nối vào SandBox thế nào

| Kênh của ngành | Làm trên SandBox | Tài liệu chi tiết |
|---|---|---|
| Form Facebook đăng ký tập thử | lead về Danh sách data | *huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1* |
| Landing gói tập | Landing/Web → Thêm nguồn | *huong-dan-marketing/2026-11-04-landing-them-nguon-theo-nen-tang-v2-teamkd1* |
| Tờ rơi khu dân cư, văn phòng | voucher QR từ Mẫu & In | *huong-dan-marketing/2026-11-04-in-voucher-qr-mau-in-v2-teamkd1* |
| Hội viên sắp hết hạn | ZaloOA nhắc gia hạn | *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.

Nguồn theo gói và kênh (VD "Form tập thử yoga – Facebook"). Tờ rơi mỗi khu một chương trình để biết khu nào nhiều người dùng mã.

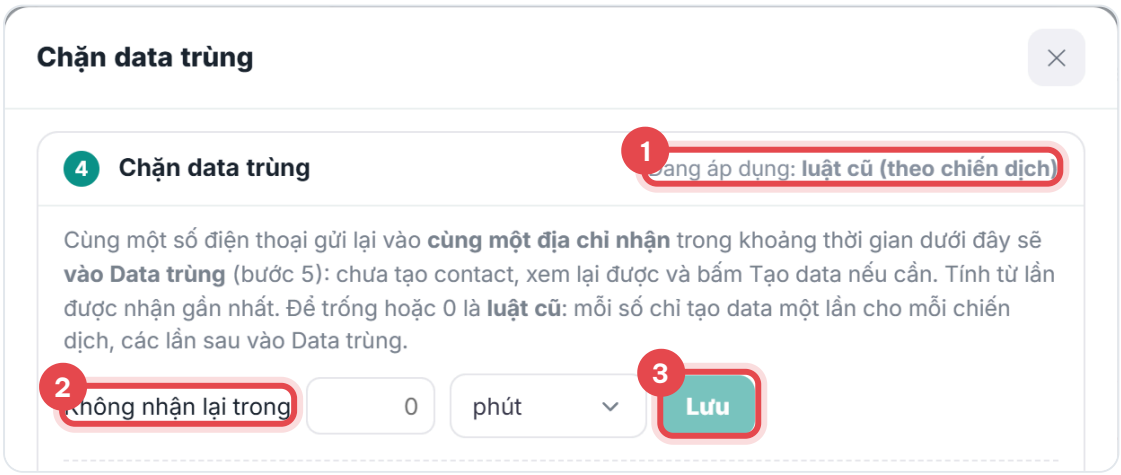



Landing/Web → Thêm nguồn: mỗi landing, mỗi dịch vụ một nguồn (chụp xong bấm Huỷ)

## 2 Lọc số trùng cho hợp nhịp mua của ngành

Khách tập thử hay đăng ký lại sau vài tuần nếu lần trước chưa tới. Gợi ý: **Không nhận lại trong 30 ngày**; sale xem Data trùng để mời lại.

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.

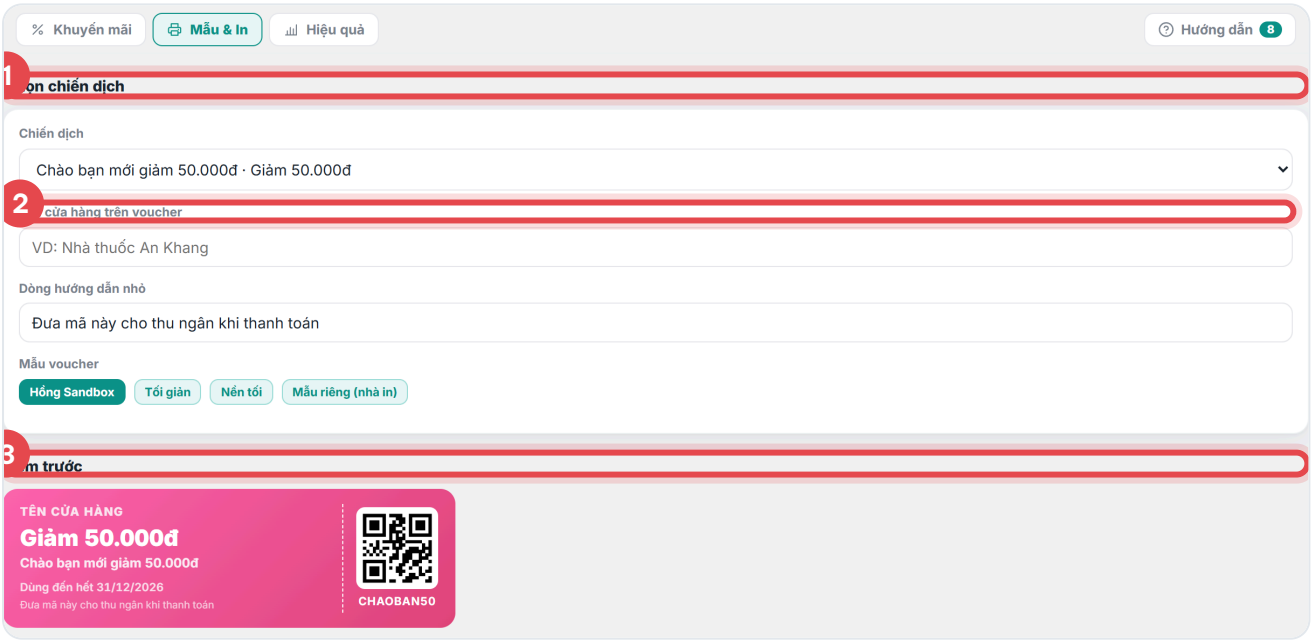


Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

## 3 Khuyến mãi hợp ngành

| Mục tiêu | Kiểu khuyến mãi trên SandBox | Ví dụ |
|---|---|---|
| Bán gói dài | Mua A — giảm giá A | gói 12 tháng giá ưu đãi |
| Tăng giá trị gói | Mua A — tặng B | mua gói 6 tháng tặng 2 buổi PT |
| Kéo khách khu mới | Chương trình gộp — một mã QR | tờ rơi: tập thử miễn phí + giảm phí gói đầu |
| Đi theo nhóm | Giảm tiền theo đơn hàng | đơn 2 thẻ trở lên giảm thêm |

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*.



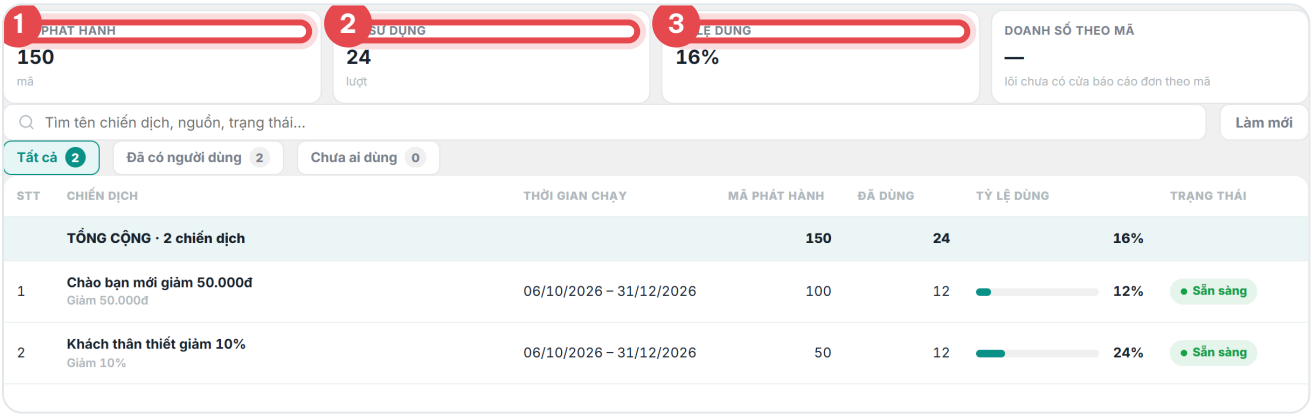

Khuyến mãi → Mẫu & In: in voucher QR cho tờ rơi, quầy

## 4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

| Bước | Số giả định | Ghi chú |
|---|---|---|
| Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn) | 2.000.000đ | lấy số thật của đơn vị |
| Tỉ lệ chốt (đơn ÷ data) | 15% | 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: 2.000.000đ × 15% × 30% = **90.000đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Hội viên gia hạn mang thêm doanh thu không tốn quảng cáo: phòng tập giữ chân tốt có thể chấp nhận giá data cao hơn.

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

- Hằng ngày: data mới hẹn giờ tập thử trong 24 giờ.
- Thứ Hai: đếm số tới tập thử / số data tuần trước.
- Sau mỗi đợt tờ rơi: tỷ lệ dùng mã theo khu ở tab Hiệu quả.
- Đầu tháng: danh sách hội viên sắp hết hạn để nhắc gia hạn.

**Cần nhớ**

- Khoanh vùng quảng cáo gần phòng tập; data ở xa thường không tới.
- Tập thử miễn phí cũng nên có mã để đếm được.
- 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.