Giải pháp theo ngành · Vai trò: Sale triển khai, chủ cửa hàng, marketing

Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành mẹ và bé

Cửa hàng mẹ và bé bán cả tại quầy lẫn online, khách mua lặp đều đặn (bỉm, đồ dùng) và nhu cầu đổi theo tuổi của bé. Bản này gợi ý chặn trùng ngắn, khuyến mãi mua lặp và chăm khách theo giai đoạn.

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

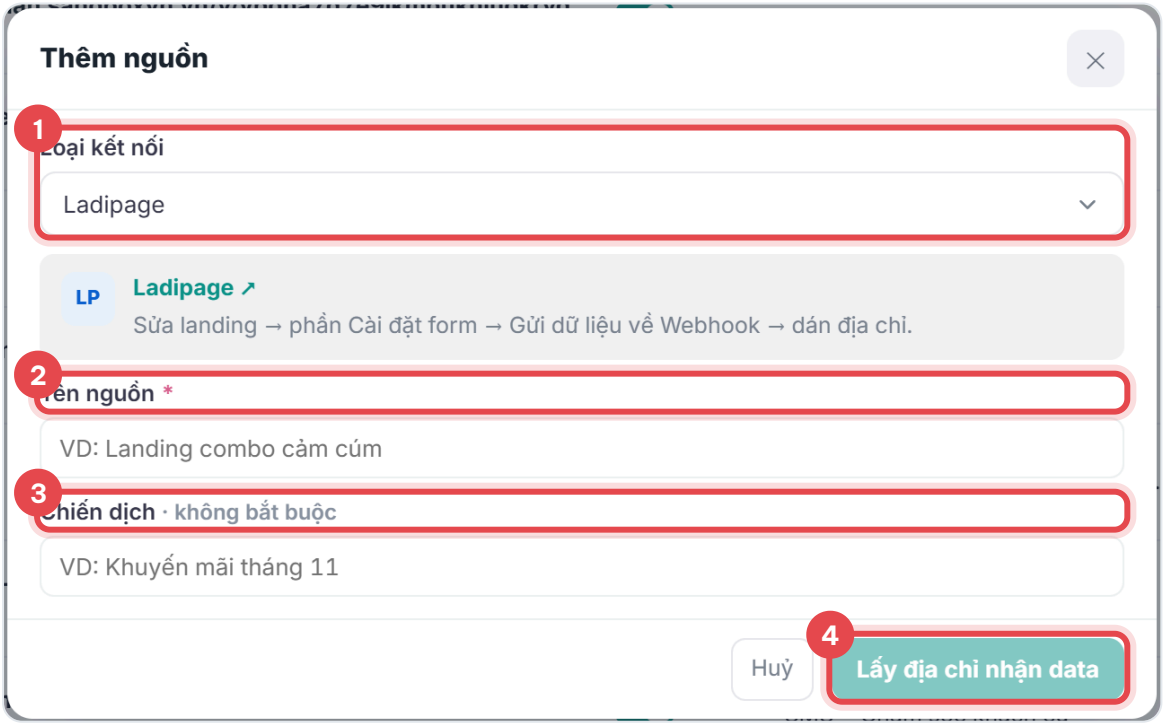
- Mua lặp đều (bỉm, khăn, đồ ăn dặm): giữ khách cũ quan trọng hơn kéo khách mới.
- Nhu cầu đổi theo tuổi bé: chăm khách theo giai đoạn.
- **Không quảng cáo, không khuyến mãi sữa thay thế sữa mẹ cho trẻ dưới 24 tháng** và các sản phẩm bị cấm tương tự theo quy định hiện hành (Nghị định 100/2014/NĐ-CP): chỉ chọn mặt hàng được phép khi tạo khuyến mãi; hỏi pháp chế nếu chưa chắc.

1 Khách đến từ đâu, nối vào SandBox thế nào

Kênh của ngành	Làm trên SandBox	Tài liệu chi tiết
Tin nhắn Fanpage, form Facebook	lead về Danh sách data	*huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1*
Bán tại cửa hàng	Kênh bán hàng "Tại quầy", khuyến mãi áp ở quầy	*huong-dan-marketing/2026-11-04-kenh-ban-hang-v2-teamkd1*
Shopee	nhập ngân sách tay theo nguồn	*huong-dan-marketing/2026-11-03-nhap-ngan-sach-nguon-du-lieu-v2-teamkd1*
Khách cũ mua lặp	ZaloOA nhắc mua lại, báo hàng mới	*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.

Tách **Kênh bán hàng** Tại quầy / Online / Sàn. Báo cáo theo kênh cho biết khách online có quay lại quầy không.

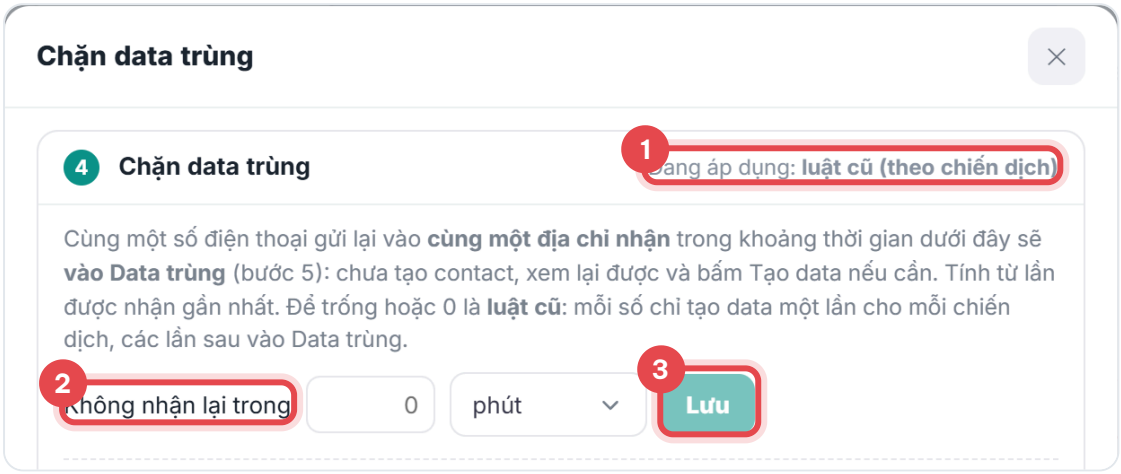


Landing/Web → Thêm nguồn: mỗi landing, mỗi dịch vụ một nguồn (chụp xong bấm Huỷ)

2 Lọc số trùng cho hợp nhịp mua của ngành

Khách mẹ và bé mua lại đều, quay lại là đơn mới. Gợi ý: **Không nhận lại trong 7 ngày** để chỉ chặn khách nhấn lại cùng một lần hỏi.

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.

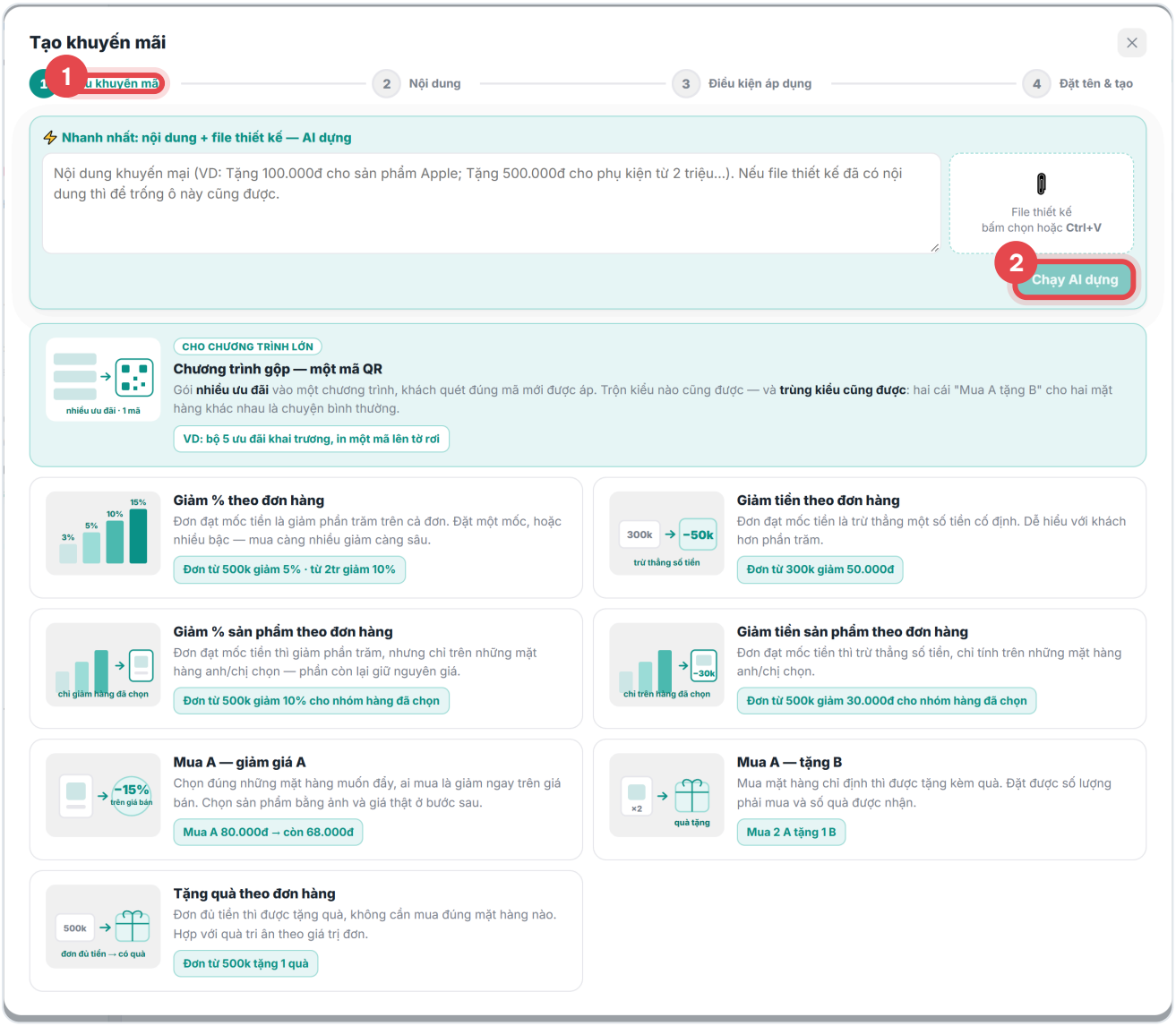


Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

3 Khuyến mãi hợp ngành

Mục tiêu	Kiểu khuyến mãi trên SandBox	Ví dụ
Giữ khách mua lặp	Mua A — tặng B	mua 2 bịch bỉm tặng 1 gói khăn ướt
Tăng giá trị đơn	Giảm % theo đơn hàng, nhiều bậc	từ 500.000đ giảm 3% · từ 1.000.000đ giảm 5%
Chương trình hằng tháng	kiểu nào cũng được, rồi bấm **Nhân bản sang tháng** ở tab Khuyến mãi	giữ nguyên ưu đãi "ngày hội bỉm" mỗi tháng
Khai trương cửa hàng	Chương trình gộp — một mã QR	tờ rơi khu dân cư

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*.



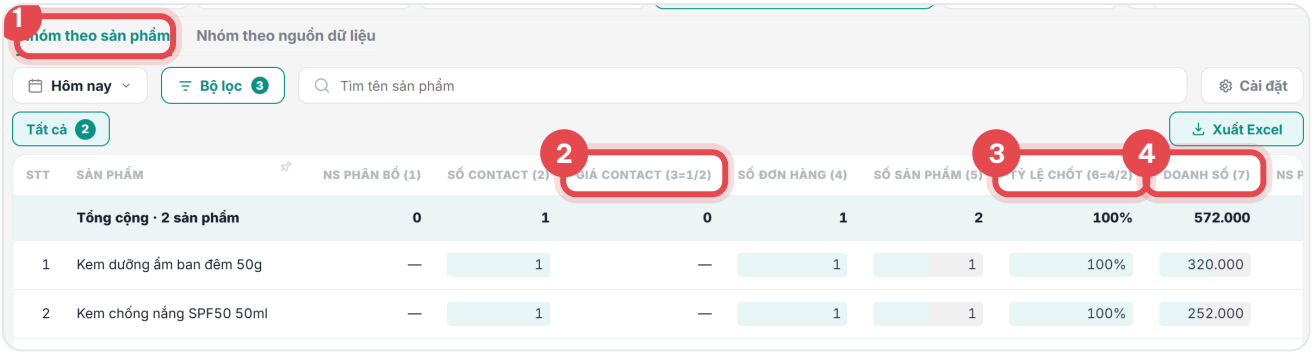
Khuyến mãi → Tạo khuyến mãi, bước chọn kiểu (chụp xong đóng hộp, không tạo)

4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

Bước	Số giả định	Ghi chú
Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn)	120.000đ	lấy số thật của đơn vị
Tỉ lệ chốt (đơn ÷ data)	30%	lấy từ Báo cáo Marketing sau đủ số data
Phần lãi dám chi cho quảng cáo	40%	chủ doanh nghiệp quyết
Giá mỗi data tối đa	**14.400đ**	vượt mức này là chạy lỗ

Cách tính: 120.000đ × 30% × 40% = **14.400đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Khách mua lặp nhiều lần: nếu thấy trung bình một khách mua lại 3 lần trong năm, giá trị một data lớn hơn nhiều so với đơn đầu.

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 **Thương mại đa kênh** 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

- Thứ Hai: báo cáo theo sản phẩm, dòng nào giá contact vượt ngưỡng thì giảm tiền.
- Giữa tuần: ZaloOA nhắc khách mua lại theo chu kỳ dùng hàng.
- Cuối tháng: tab Hiệu quả, chương trình mua lặp có ai dùng không.
- Đầu tháng: Nhân bản sang tháng các chương trình tốt.

Cần nhớ

- Kiểm danh sách mặt hàng trước khi duyệt khuyến mãi để không lọt hàng bị cấm khuyến mãi.
- Mỗi kênh một Kênh bán hàng thì mới biết đơn từ đâu.
- Dữ liệu trên cổng v2 là dữ liệu thật của đơn vị: không thử bằng số giả trên đơn vị đang bán.