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

# Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành mỹ phẩm bán online

Shop mỹ phẩm có data về từ nhiều kênh cùng lúc (Facebook, landing, sàn) và khách mua lặp theo chu kỳ dùng hết sản phẩm. Bản này gợi ý dựng module Marketing theo từng dòng sản phẩm, chặn trùng vừa phải và dùng khuyến mãi tặng kèm.

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**

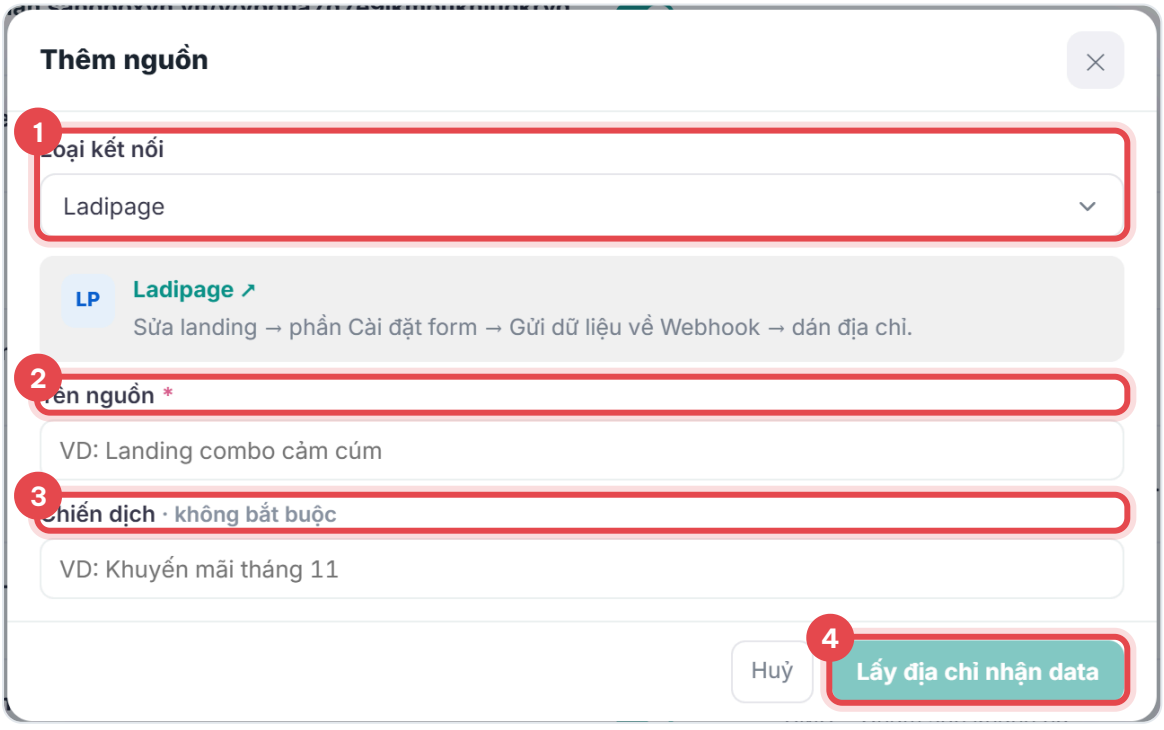
- Khách hỏi qua tin nhắn nhiều hơn điền form; một khách có thể nhắn nhiều Trang.
- Mua lặp khi dùng hết (thường vài tuần tới vài tháng), nên khách quay lại là đơn mới chứ không phải số rác.
- Nội dung quảng cáo mỹ phẩm không được nói công dụng như thuốc: kiểm lại nội dung trước khi chạy.

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

| Kênh của ngành | Làm trên SandBox | Tài liệu chi tiết |
|---|---|---|
| Facebook Ads (tin nhắn, form) | Kết nối Facebook Ads; lead và tin nhắn về Danh sách data | *huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1* |
| Landing từng dòng sản phẩm | Landing/Web → Thêm nguồn, mỗi landing một nguồn | *huong-dan-marketing/2026-11-04-landing-them-nguon-theo-nen-tang-v2-teamkd1* |
| Shopee, TikTok Shop | nhập ngân sách tay theo nguồn | *huong-dan-marketing/2026-11-03-nhap-ngan-sach-nguon-du-lieu-v2-teamkd1* |
| Zalo OA chăm khách cũ | ZaloOA → kịch bản nhắc mua lại | *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.

Đặt **Tên nguồn** theo kênh + dòng sản phẩm (VD "Landing serum C", "Form FB kem chống nắng"), rồi **Gán sản phẩm** cho nguồn để báo cáo theo sản phẩm tách được.

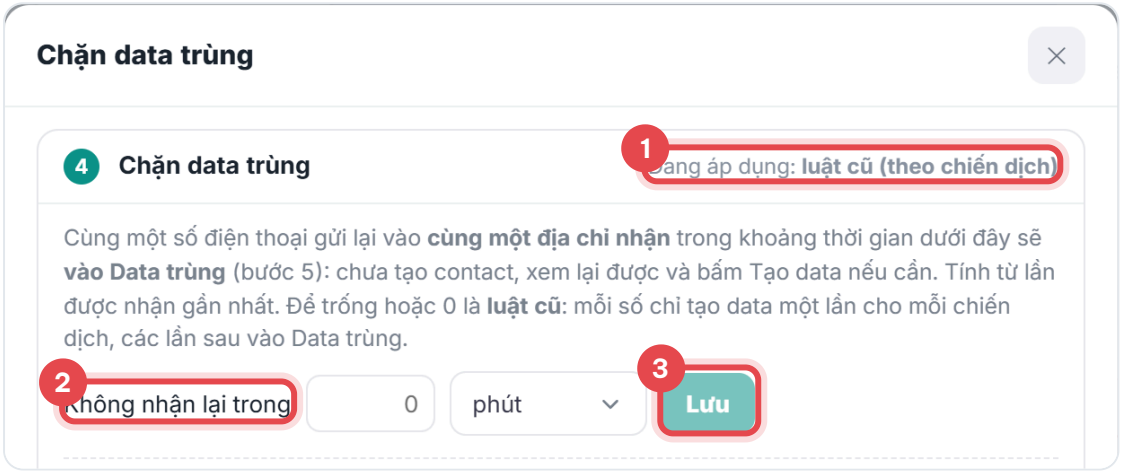


Landing/Web → Thêm nguồn: mỗi landing, mỗi dịch vụ một nguồn (chụp xong bấm Huỷ)

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

Khách mỹ phẩm hay nhắn lại trong vài ngày đầu để hỏi thêm: số đó nên vào Data trùng để sale không gọi hai lần. Sau một hai tuần quay lại thường là nhu cầu mua mới. Gợi ý: **Không nhận lại trong 7 ngày**. Thêm mẫu số ảo (Lặp một chữ số, Dãy tăng/giảm) vì form khuyến mãi hay bị điền bừa.

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.

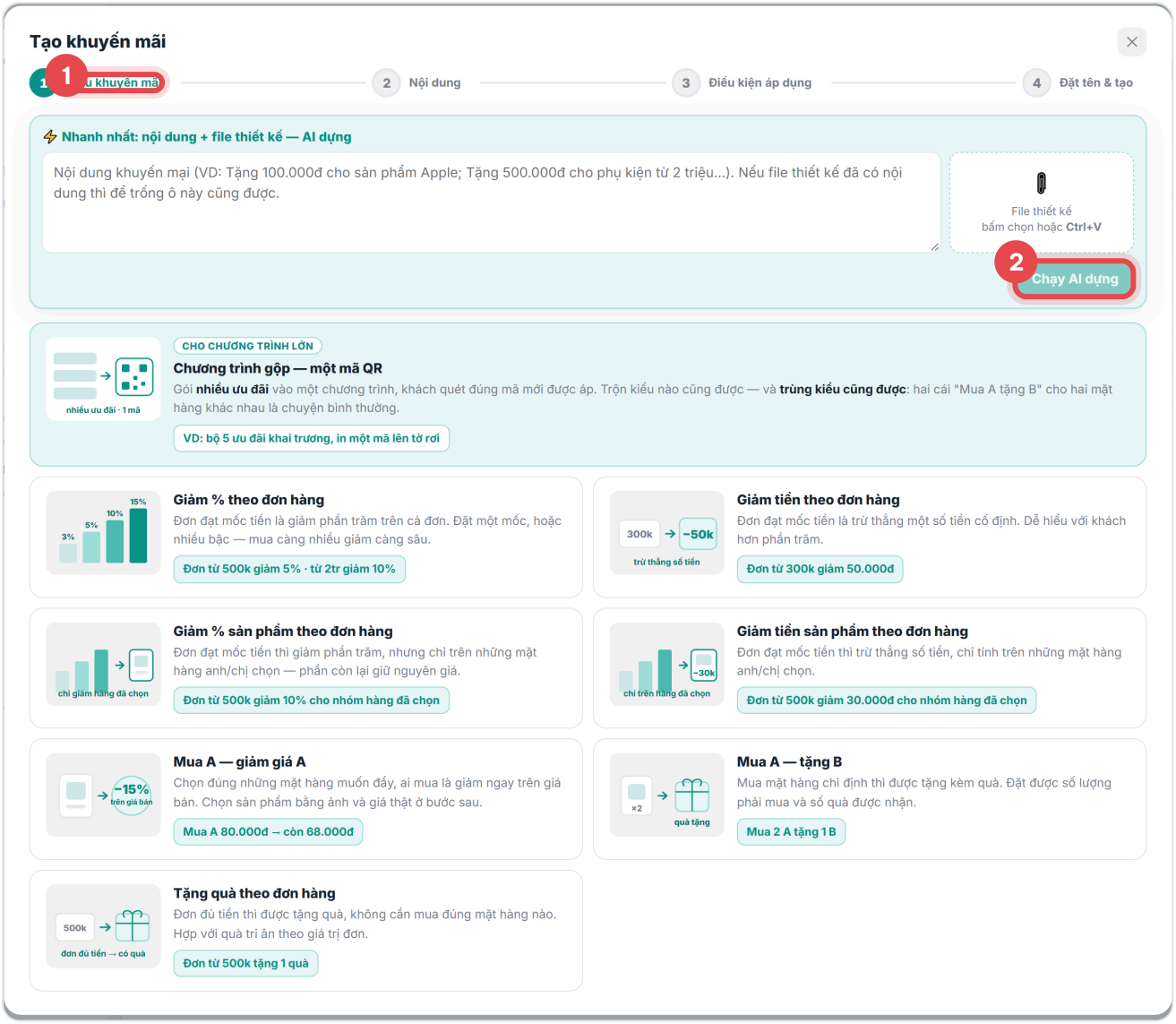



Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

## 3 Khuyến mãi hợp ngành

| Mục tiêu | Kiểu khuyến mãi trên SandBox | Ví dụ |
|---|---|---|
| Kéo đơn đầu | Mua A — tặng B | mua serum tặng một tuýp mini cùng dòng |
| Tăng giá trị đơn | Giảm tiền theo đơn hàng | đơn từ 499.000đ giảm 30.000đ |
| Xả hàng cận date | Mua A — giảm giá A | chỉ chọn đúng mã hàng cần xả |
| Livestream, sự kiện | Chương trình gộp — một mã QR | gộp 3 ưu đãi, in một mã lên ảnh live |

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*.



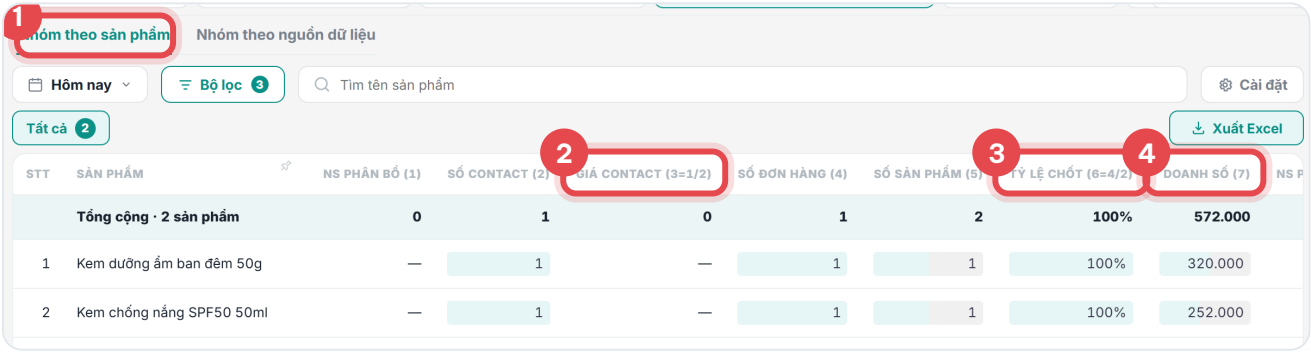

Khuyến mãi → Tạo khuyến mãi, bước chọn kiểu (chụp xong đóng hộp, không tạo)

## 4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

| Bước | Số giả định | Ghi chú |
|---|---|---|
| Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn) | 200.000đ | lấy số thật của đơn vị |
| Tỉ lệ chốt (đơn ÷ data) | 25% | 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** | **20.000đ** | vượt mức này là chạy lỗ |

Cách tính: 200.000đ × 25% × 40% = **20.000đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Khách mua lặp thì một data còn mang lại nhiều đơn: có thể chấp nhận giá cao hơn cho dòng hay mua lại, nhưng chỉ khi đã thấy khách quay lại thật trên báo cáo.

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 online** 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: mở Báo cáo marketing theo sản phẩm (bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-bao-cao-lead-nhan-su-san-pham-v2-teamkd1*), dòng nào Giá contact vượt ngưỡng thì giảm tiền hoặc đổi mẫu quảng cáo.
- Giữa tuần: xem Data trùng, số bị chặn có phải khách thật quay lại không; nếu nhiều thì rút ngắn khoảng chặn.

- Cuối tuần: tab Hiệu quả của Khuyến mãi, chương trình tỷ lệ dùng thấp thì đổi quà tặng.
- Hằng tháng: Insight / Chân dung khách hàng để chọn tệp quảng cáo (bản *huong-dan-marketing/2026-11-03-insight-khach-hang-v2-teamkd1*).

**Cần nhớ**

- Mỗi dòng sản phẩm một nguồn thì mới so được dòng nào lãi, dòng nào lỗ.
- Tặng kèm phải có hàng tặng trong kho trước khi cho chương trình chạy.
- 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.