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

# Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành nha khoa

Phòng khám nha khoa có hai kiểu khách: dịch vụ nhỏ quyết nhanh (cạo vôi, trám) và dịch vụ lớn suy nghĩ lâu (niềng, implant). Bản này gợi ý tách nguồn theo dịch vụ, chặn trùng dài, và đo tỉ lệ chốt theo tháng.

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**

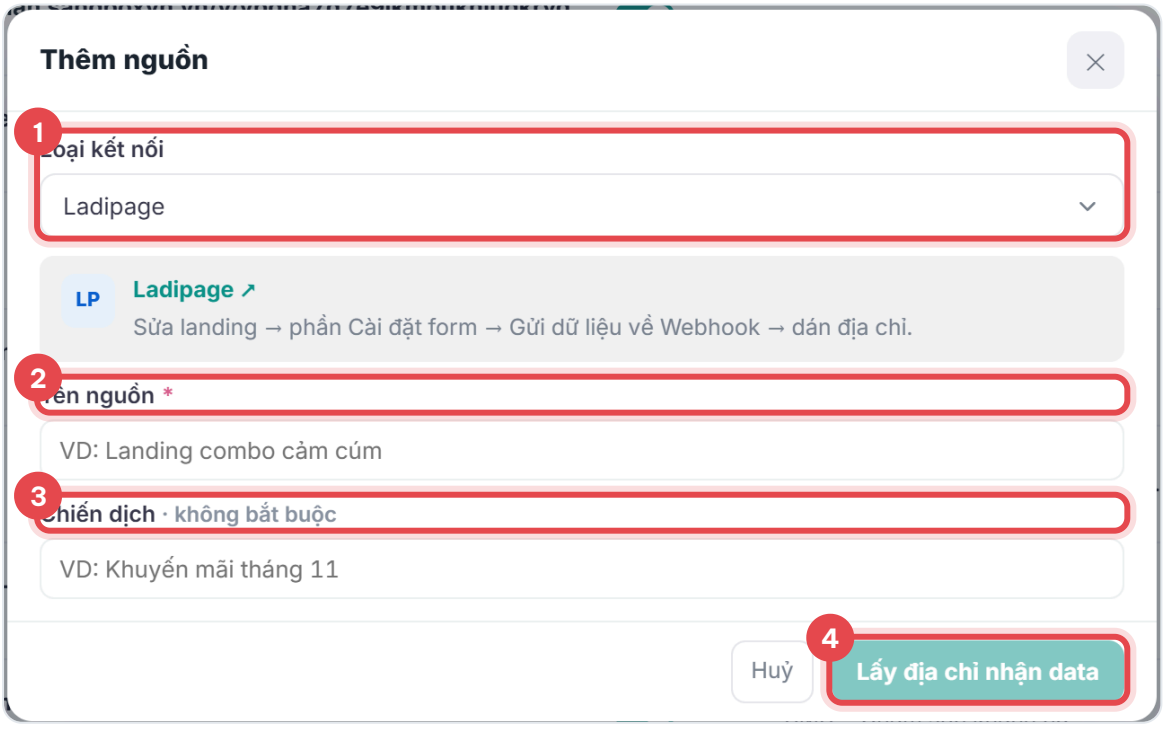
- Khách dịch vụ lớn thường hỏi nhiều lần, so nhiều phòng khám, mất vài tuần mới đặt lịch.
- Data có thông tin sức khoẻ: không chép danh sách ra ngoài, không gửi qua nhóm chat.
- Quảng cáo, khuyến mãi dịch vụ y tế có quy định riêng: kiểm lại nội dung trước khi chạy.

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

| Kênh của ngành | Làm trên SandBox | Tài liệu chi tiết |
|---|---|---|
| Form đặt lịch trên Facebook | lead về Danh sách data, sale gọi xác nhận lịch | *huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1* |
| Landing từng dịch vụ (niềng, implant, tẩy trắng) | Landing/Web → Thêm nguồn, mỗi dịch vụ một nguồn | *huong-dan-marketing/2026-11-04-landing-them-nguon-theo-nen-tang-v2-teamkd1* |
| Tin nhắn Fanpage, Zalo | nối kênh nhận khách | *huong-dan-marketing/2026-11-02-cai-dat-noi-kenh-nhan-khach-v2-teamkd1* |
| Nhắc lịch tái khám | 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 dịch vụ (VD "Landing niềng trong suốt"). Dịch vụ lớn nên có nguồn riêng: giá data và tỉ lệ chốt của niềng khác hẳn cạo vôi, gộp chung sẽ khó đọc.

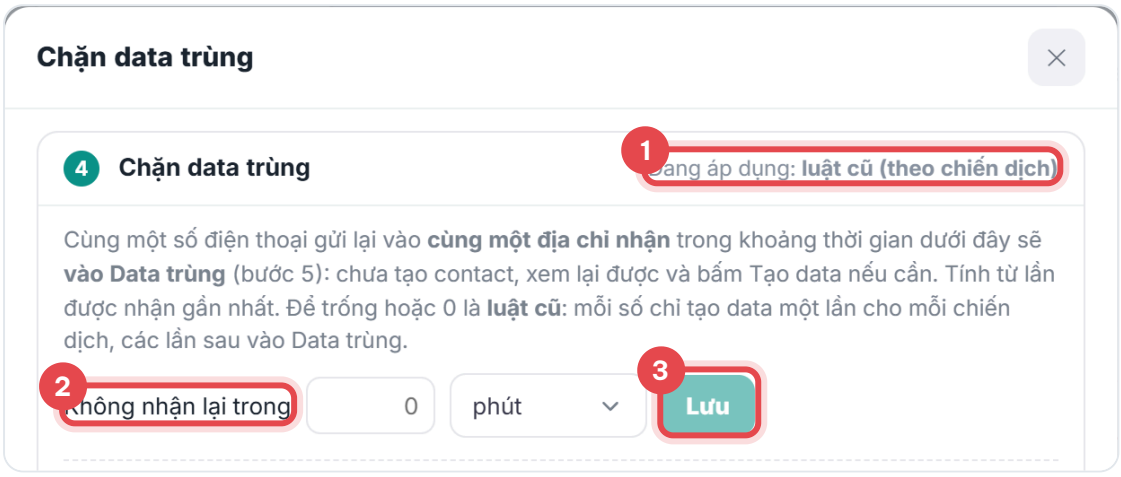



Landing/Web → Thêm nguồn: mỗi landing, mỗi dịch vụ một nguồn (chụp xong bấm Huỷ)

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

Khách niềng, implant hay điền lại form sau vài tuần khi đã so giá xong. Nếu coi lần quay lại đó là trùng, sale mất cơ hội gọi đúng lúc khách sẵn sàng. Gợi ý: **Không nhận lại trong 30 ngày**, đồng thời dặn sale xem lại **Data trùng** mỗi tuần để gọi lại số đã quay 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.



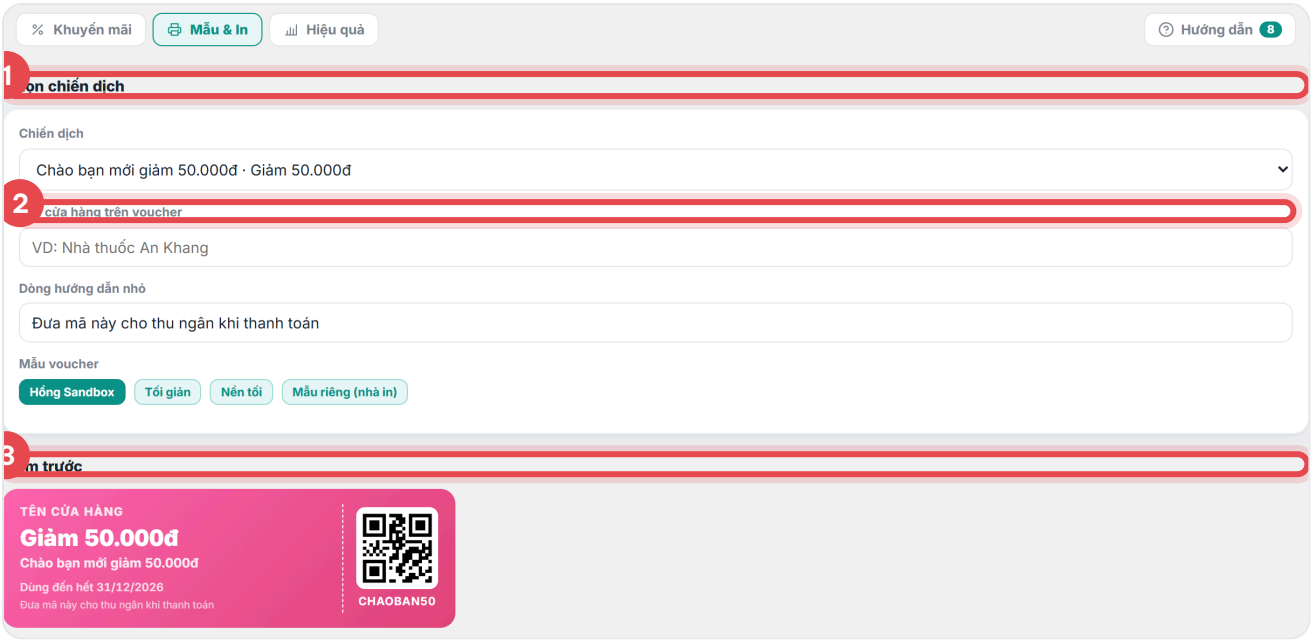

Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

## 3 Khuyến mãi hợp ngành

| Mục tiêu | Kiểu khuyến mãi trên SandBox | Ví dụ |
|---|---|---|
| Kéo khách mới tới phòng khám | Mua A — giảm giá A | cạo vôi, khám tổng quát giá ưu đãi |
| Tăng giá trị ca | Tặng quà theo đơn hàng | ca từ một mức tiền tặng gói vệ sinh tại nhà |
| Khai trương chi nhánh, tờ rơi | Chương trình gộp — một mã QR | in mã QR lên tờ rơi khu dân cư |

In voucher QR: bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-in-voucher-qr-mau-in-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*.



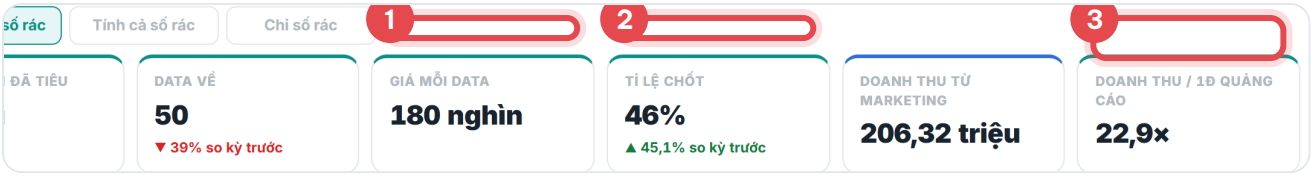

Khuyến mãi → Mẫu & In: in voucher QR cho tờ rơi, quầy

## 4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

| Bước | Số giả định | Ghi chú |
|---|---|---|
| Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn) | 8.000.000đ | 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 | 30% | chủ doanh nghiệp quyết |
| **Giá mỗi data tối đa** | **120.000đ** | vượt mức này là chạy lỗ |

Cách tính: 8.000.000đ × 5% × 30% = **120.000đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Dịch vụ nhỏ (cạo vôi) thường lãi ít, chủ yếu để kéo khách: đánh giá nó theo số khách sau đó làm thêm dịch vụ lớn, không theo lãi của riêng ca đó.

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*).




Báo cáo Marketing: hàng số chính (dữ liệu minh hoạ của demo)

## 5 Nhịp làm việc hằng tuần

- Đầu tuần: đếm lịch hẹn từ data tuần trước; data chưa đặt lịch giao lại cho sale.
- Giữa tuần: xem Data trùng, gọi lại khách cũ vừa điền form lần nữa.
- Cuối tháng: đọc tỉ lệ chốt của dịch vụ lớn theo tháng, không kết luận sau một tuần vì khách quyết chậm.
- Hằng tháng: Báo cáo Marketing → nhãn Tốt / Đắt để dồn tiền cho kênh tốt.

**Cần nhớ**

- Tách nguồn theo dịch vụ ngay từ đầu; tách sau thì số cũ không tách lại được.
- Ghi kết quả gọi vào data để báo cáo chốt đúng.
- 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.