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

Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành nội thất

Nội thất có giá trị đơn cao, khách đi xem showroom và cân nhắc lâu, thường đặt cọc trước rồi mới giao. Bản này gợi ý chặn trùng dài, đo tỉ lệ chốt theo tháng và dùng khuyến mãi tặng quà theo đơn.

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

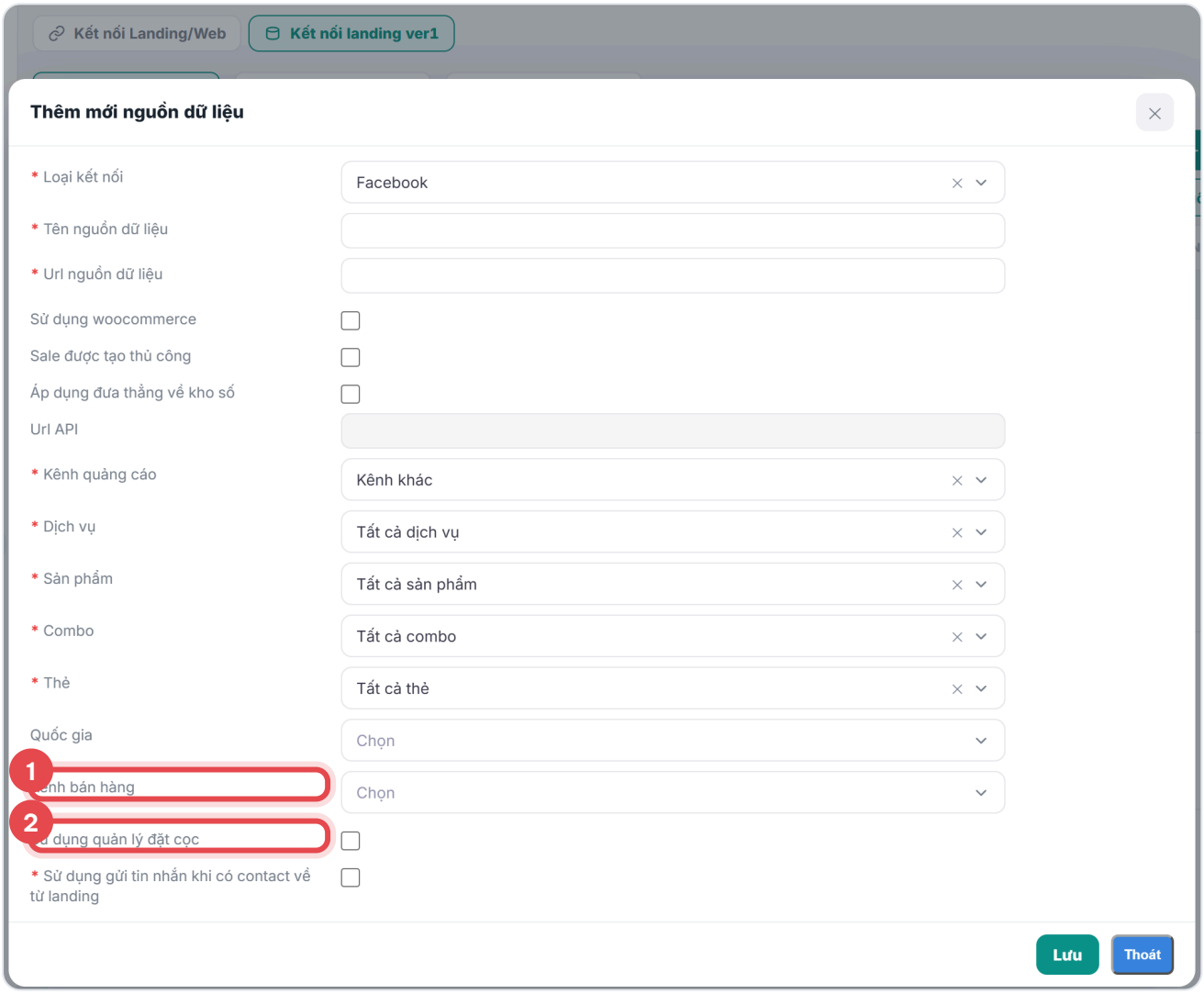
- Từ lúc để số tới lúc chốt có thể mất vài tuần tới vài tháng.
- Một khách thường mua nhiều món, nên giá trị đơn chênh nhau rất lớn.
- Hay có đặt cọc: form nguồn ver1 có ô "Sử dụng quản lý đặt cọc" (nghĩa suy theo tên, hỏi vận hành trước khi bật).

1 Khách đến từ đâu, nối vào SandBox thế nào

Kênh của ngành	Làm trên SandBox	Tài liệu chi tiết
Form Facebook tư vấn, báo giá	lead về Danh sách data	*huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1*
Landing theo dòng (sofa, tủ bếp...)	Landing/Web → Thêm nguồn	*huong-dan-marketing/2026-11-04-landing-them-nguon-theo-nen-tang-v2-teamkd1*
Google Ads	nhập ngân sách tay theo nguồn	*huong-dan-marketing/2026-11-03-nhap-ngan-sach-nguon-du-lieu-v2-teamkd1*
Khách tới showroom	nhập thủ công hoặc Excel, chọn nguồn "Showroom"	*huong-dan-marketing/2026-11-04-danh-sach-data-nhap-excel-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 dòng sản phẩm. Khách đến showroom cũng nên vào data với nguồn riêng để biết bao nhiêu khách tới từ quảng cáo, bao nhiêu khách vãng lai.



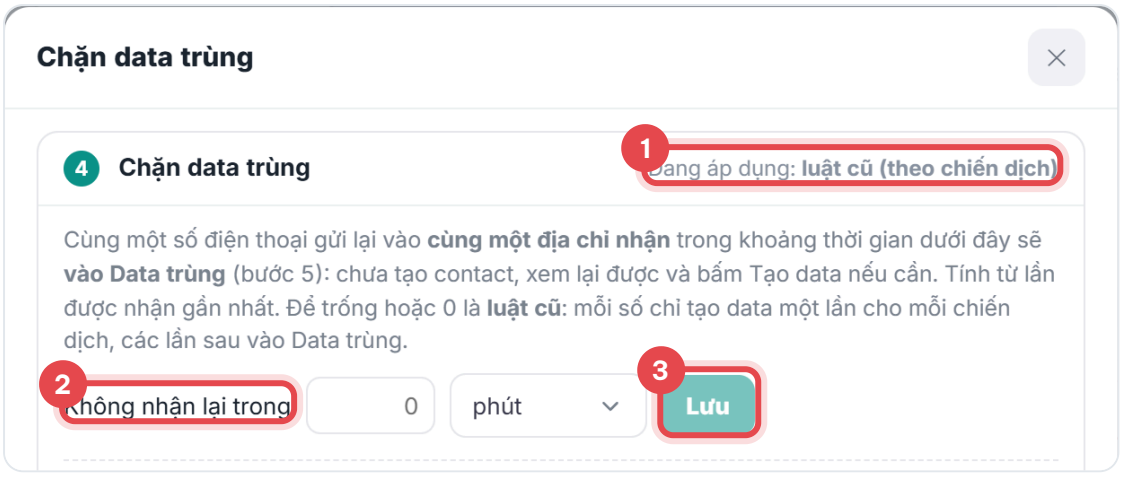
Thêm mới nguồn dữ liệu ver1: gắn ① Kênh bán hàng cho nguồn; ② ô Sử dụng quản lý đặt cọc (chụp xong bấm Thoát)

2 Lọc số trùng cho hợp nhịp mua của ngành

Khách nội thất hay quay lại form khi đã đo nhà, có bản vẽ. Gợi ý: **Không nhận lại trong 60 ngày**, sale xem Data trùng hằng tuần: khách cũ điền lại thường là đang gần quyết.

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.

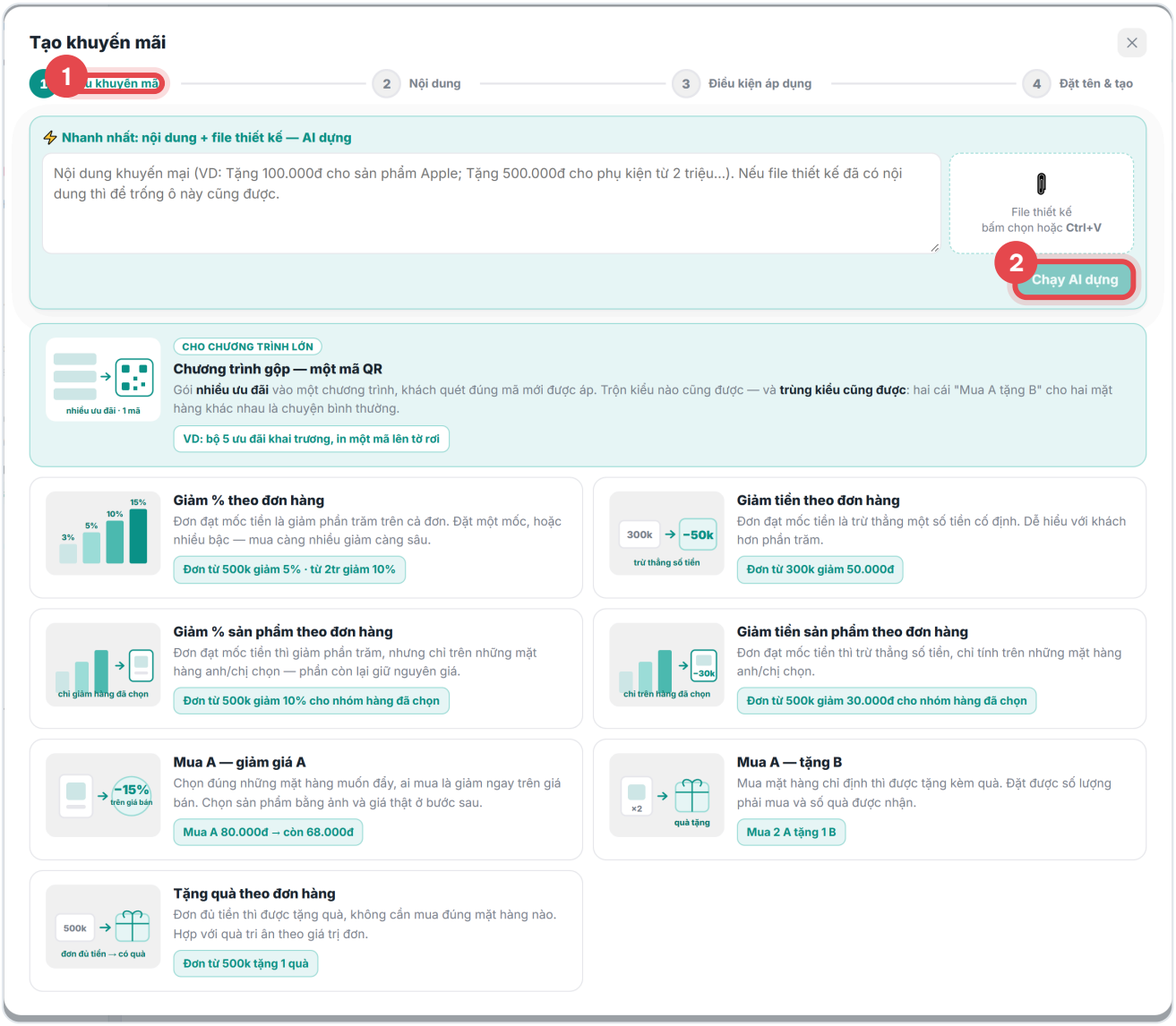


Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

3 Khuyến mãi hợp ngành

Mục tiêu	Kiểu khuyến mãi trên SandBox	Ví dụ
Tăng giá trị đơn	Tặng quà theo đơn hàng	đơn từ 30.000.000đ tặng đèn trang trí
Chốt nhanh khách đang phân vân	Giảm tiền theo đơn hàng, nhiều bậc	từ 20tr giảm 1tr · từ 50tr giảm 3tr
Đẩy món đi kèm	Mua A — tặng B	mua sofa tặng gối tựa
Sự kiện showroom	Chương trình gộp — một mã QR	in mã trên thư mời

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*.



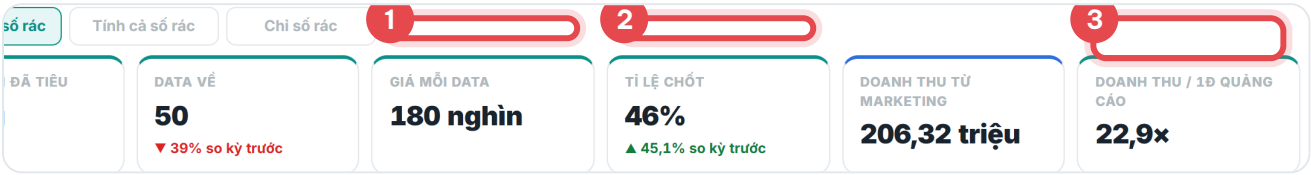
Khuyến mãi → Tạo khuyến mãi, bước chọn kiểu (chụp xong đóng hộp, không tạo)

4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

Bước	Số giả định	Ghi chú
Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn)	6.000.000đ	lấy số thật của đơn vị
Tỉ lệ chốt (đơn ÷ data)	4%	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	**72.000đ**	vượt mức này là chạy lỗ

Cách tính: 6.000.000đ × 4% × 30% = **72.000đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Khách chốt chậm: tỉ lệ chốt của tháng này sẽ còn tăng khi khách tháng trước chốt muộn. Đánh giá sau 60 ngày mới sát.

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*).



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

5 Nhịp làm việc hằng tuần

- Đầu tuần: data chưa có lịch hẹn xem showroom thì giao sale gọi lại.
- Giữa tuần: Data trùng, gọi khách cũ vừa quay lại.
- Cuối tháng: đọc Doanh thu / 1đ quảng cáo theo kênh, nhớ là số còn tăng tiếp.
- Hằng quý: Insight / Chân dung khách hàng để chọn khu vực chạy quảng cáo.

Cần nhớ

- Đừng tắt kênh chỉ vì tuần đầu chưa có đơn: chu kỳ ngành này dài.
- Đơn lớn giảm tiền theo bậc: đặt mốc tròn, dễ nói với khách.
- 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.