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

Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành thời trang online

Shop thời trang bán qua tin nhắn Fanpage, livestream và sàn là chính, hàng đổi theo mùa và có tỉ lệ hoàn cao hơn nhiều ngành. Bản này gợi ý theo dõi tin nhắn theo Trang, khuyến mãi bậc thang và xả hàng cuối mùa.

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

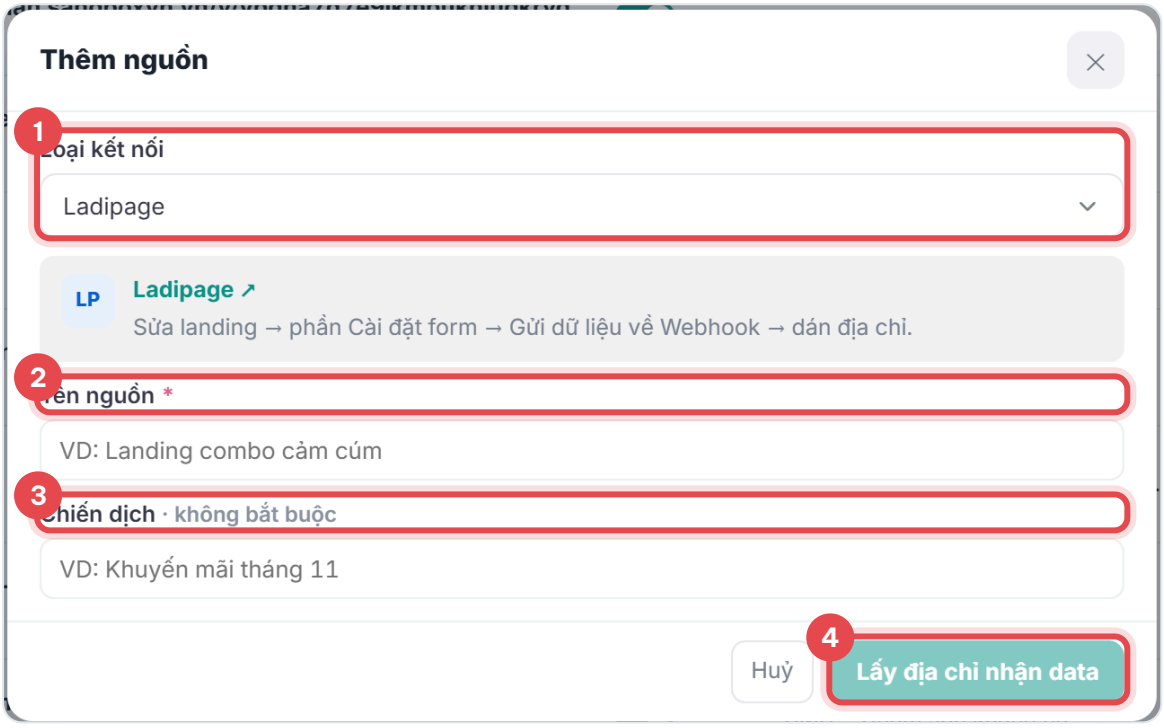
- Data chủ yếu là tin nhắn, ít form: xem góc "Lead · tin nhắn theo Trang".
- Hàng theo mùa, bộ sưu tập: sản phẩm quảng cáo đổi liên tục.
- Tỉ lệ hoàn (không nhận hàng) ăn vào lãi: tính cả hoàn khi đặt ngưỡng.

1 Khách đến từ đâu, nối vào SandBox thế nào

Kênh của ngành	Làm trên SandBox	Tài liệu chi tiết
Tin nhắn Fanpage, livestream	nối Fanpage; tin nhắn về Danh sách data	*huong-dan-marketing/2026-11-02-cai-dat-noi-kenh-nhan-khach-v2-teamkd1*
Facebook Ads	kết nối tài khoản quảng cáo để lấy chi tiêu tự động	*huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-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*
Khách cũ	ZaloOA báo bộ sưu tập 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.

Mỗi Fanpage một nguồn; nhiều Trang cùng bán thì xem từng Trang ở Facebook Ads → Báo cáo (bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-fb-ads-bao-cao-7-goc-nhin-v2-teamkd1*).

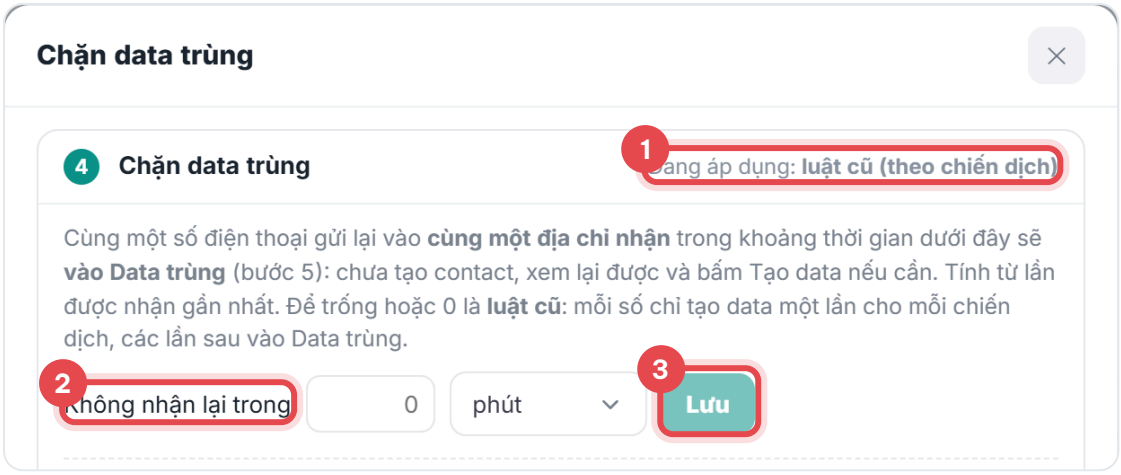


Landing/Web → Thêm nguồn: mỗi landing, mỗi dịch vụ một nguồn (chụp xong bấm Huỷ)

2 Lọc số trùng cho hợp nhịp mua của ngành

Khách thời trang hỏi giá, hỏi size rồi mấy hôm sau mới chốt, và quay lại khi có mẫu mới. Gợi ý: **Không nhận lại trong 7 ngày**. Kênh bán hàng tách Online / Livestream / Sàn (bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-kenh-ban-hang-v2-teamkd1*) để biết đơn từ đâu.

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.

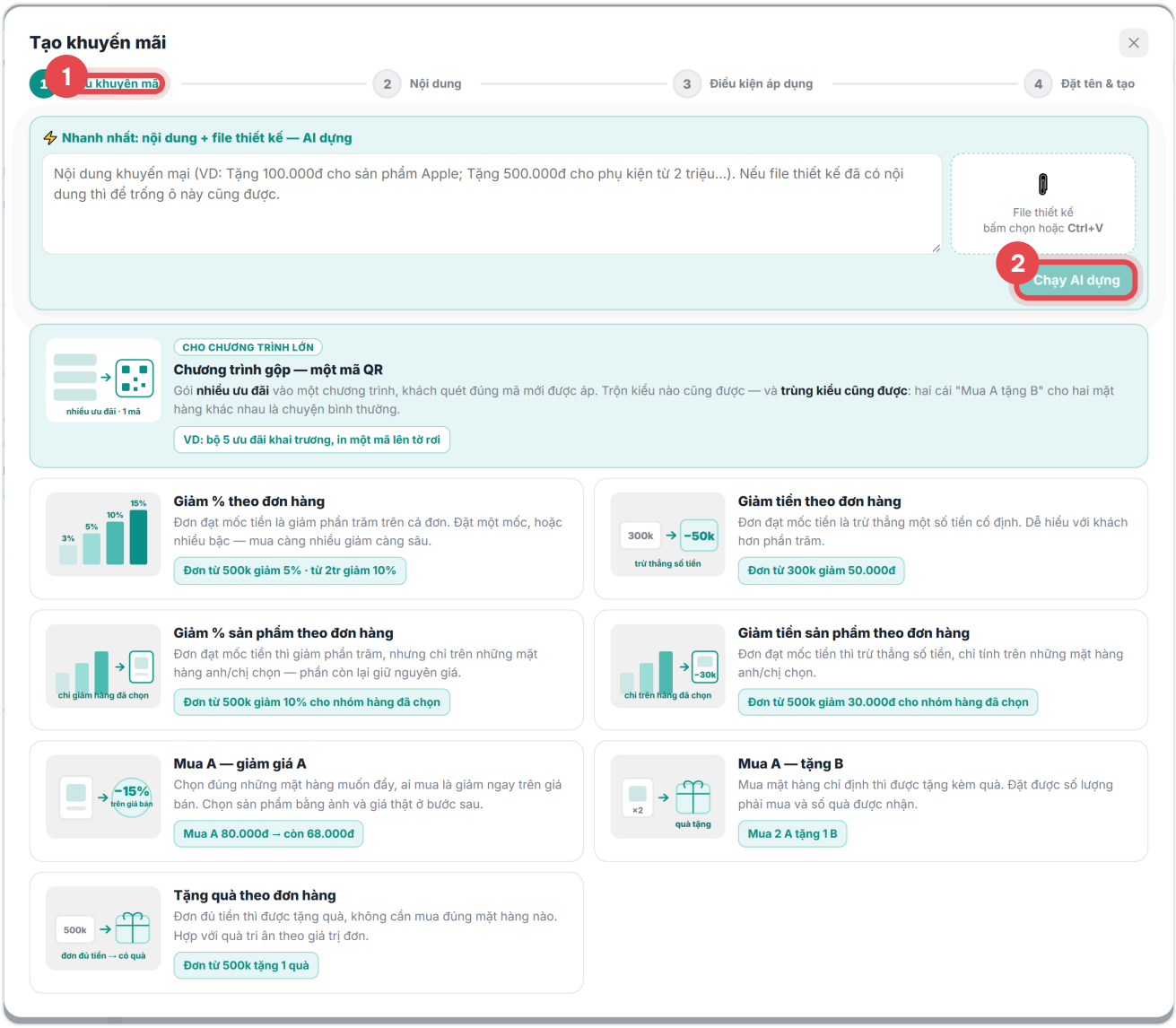


Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

3 Khuyến mãi hợp ngành

Mục tiêu	Kiểu khuyến mãi trên SandBox	Ví dụ
Tăng giá trị đơn	Giảm % theo đơn hàng, nhiều bậc	từ 500.000đ giảm 5% · từ 1.000.000đ giảm 10%
Đẩy mua thêm	Mua A — tặng B	mua 2 áo tặng 1 tất
Xả hàng cuối mùa	Mua A — giảm giá A	chọn đúng mã hàng tồn
Chỉ áp cho bộ sưu tập	Giảm % sản phẩm theo đơn hàng	chỉ hàng bộ sưu tập thu

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*.



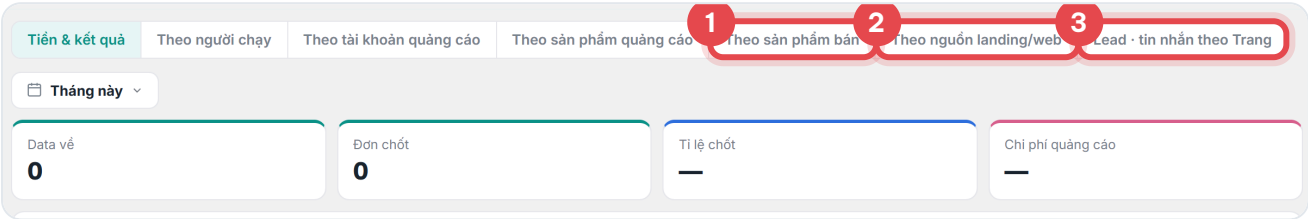
Khuyến mãi → Tạo khuyến mãi, bước chọn kiểu (chụp xong đóng hộp, không tạo)

4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

Bước	Số giả định	Ghi chú
Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn)	150.000đ	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	35%	chủ doanh nghiệp quyết
Giá mỗi data tối đa	**15.750đ**	vượt mức này là chạy lỗ

Cách tính: 150.000đ × 30% × 35% = **15.750đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Nếu shop hoàn khoảng 15% đơn, nhân thêm 85% (phần đơn giao thành công) để ra ngưỡng sát thực tế 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 online** hợp với ngành này (bản *huong-dan-marketing/2026-11-04-bao-cao-marketing-tuy-chinh-bo-cuc-v2-teamkd1*).



Facebook Ads → Báo cáo: các góc nhìn, có góc Lead · tin nhắn theo Trang

5 Nhịp làm việc hằng tuần

- Hằng ngày: Facebook Ads → Theo dõi quảng cáo, tắt mẫu đắt.
- Thứ Hai: Báo cáo theo Trang và theo sản phẩm bán; dồn tiền cho mẫu ra đơn.
- Cuối tuần: tab Hiệu quả của khuyến mãi; chương trình xả hàng ít người dùng thì tăng mức giảm.
- Cuối mùa: dừng quảng cáo hàng hết size, chuyển sang chương trình xả.

Cần nhớ

- Chạy nhiều mẫu cùng lúc thì gán sản phẩm cho nguồn, không thì không biết mẫu nào ra đơn.
- Khuyến mãi % nhiều bậc dễ cộng dồn: kiểm "Áp dụng đồng thời" trước khi duyệt.
- 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.