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

Dùng module Marketing SandBox v2 cho ngành showroom ô tô, xe máy

Showroom xe nhận data từ form báo giá, đăng ký lái thử và tổng đài; khách so giá nhiều nơi trước khi tới. Bản này gợi ý tách nguồn theo dòng xe, đo tỉ lệ khách tới xem, và khuyến mãi tặng phụ kiện.

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

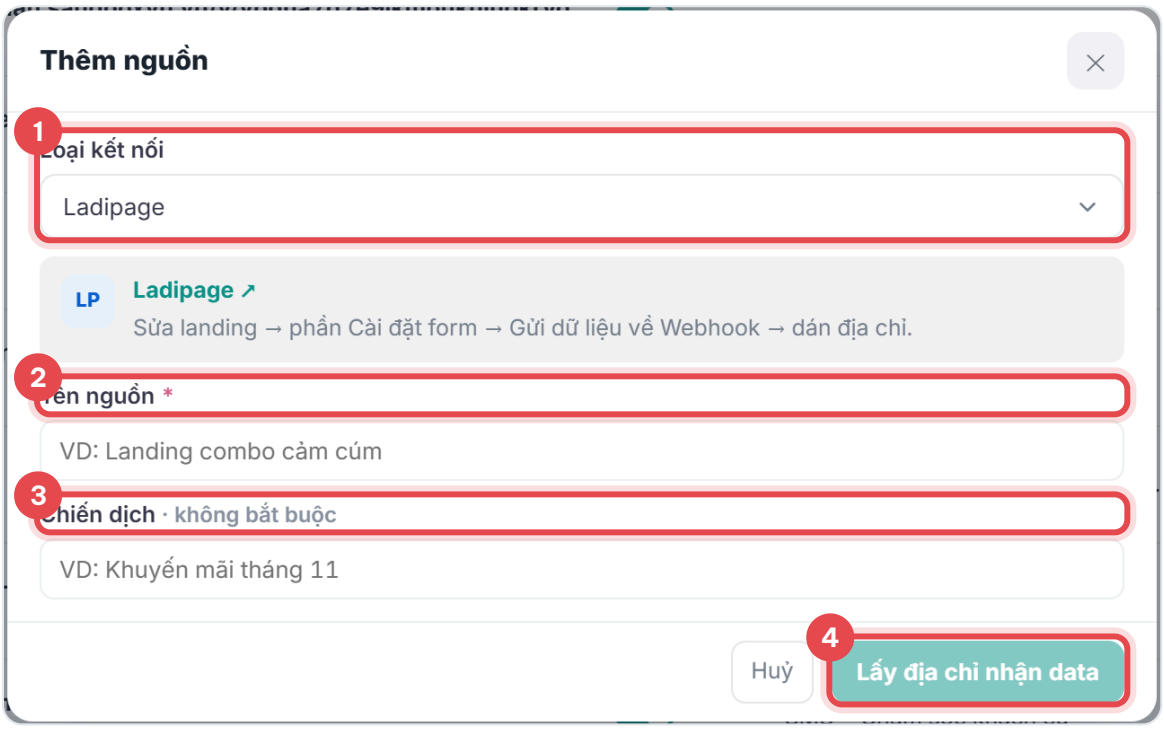
- Khách hỏi giá lăn bánh ở nhiều đại lý; ai gọi lại nhanh nhất thường thắng.
- Đường đi: data → hẹn xem, lái thử → đặt cọc → giao xe.
- Giá trị đơn cao, ưu đãi thường là quà, phụ kiện hơn là giảm thẳng.

1 Khách đến từ đâu, nối vào SandBox thế nào

Kênh của ngành	Làm trên SandBox	Tài liệu chi tiết
Form báo giá, lái thử trên Facebook	lead về Danh sách data	*huong-dan-marketing/2026-11-02-marketing-lead-ads-v2-teamkd1*
Landing theo dòng xe	Landing/Web → Thêm nguồn, Gán sản phẩm	*huong-dan-marketing/2026-11-04-landing-them-nguon-theo-nen-tang-v2-teamkd1*
Tin nhắn Fanpage, tổng đài	nối kênh nhận khách	*huong-dan-marketing/2026-11-02-cai-dat-noi-kenh-nhan-khach-v2-teamkd1*
Khách đã mua (bảo dưỡng)	ZaloOA nhắc lịch bảo dưỡng	*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 dòng xe (VD "Form lái thử SUV 7 chỗ"). Khách hỏi giá cần được gọi sớm: dặn sale bật thông báo khi có data mới.

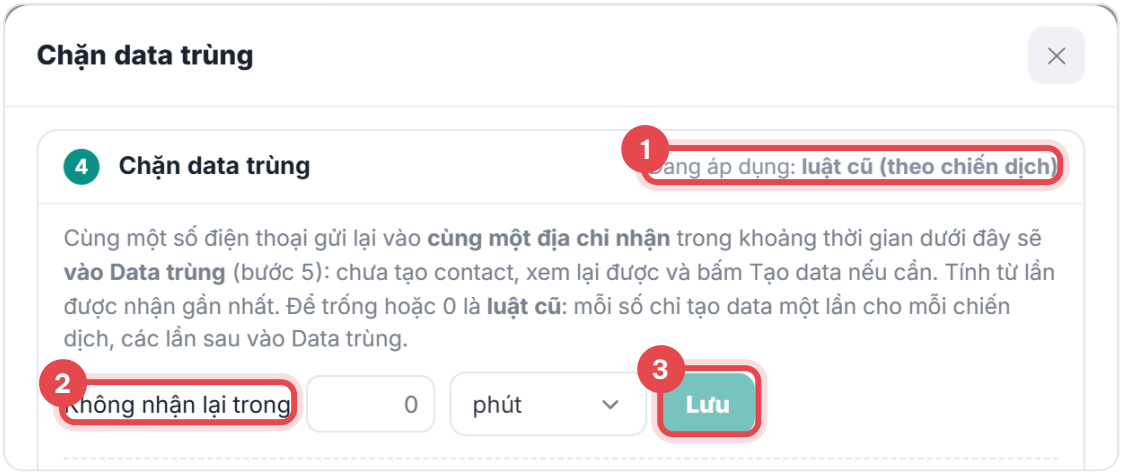


Landing/Web → Thêm nguồn: mỗi landing, mỗi dịch vụ một nguồn (chụp xong bấm Huỷ)

2 Lọc số trùng cho hợp nhịp mua của ngành

Khách xe hay điền lại form ở nhiều landing của cùng showroom khi so phiên bản. Gợi ý: **Không nhận lại trong 30 ngày**. Bật chặn số ảo vì form báo giá hay bị điền thử.

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.



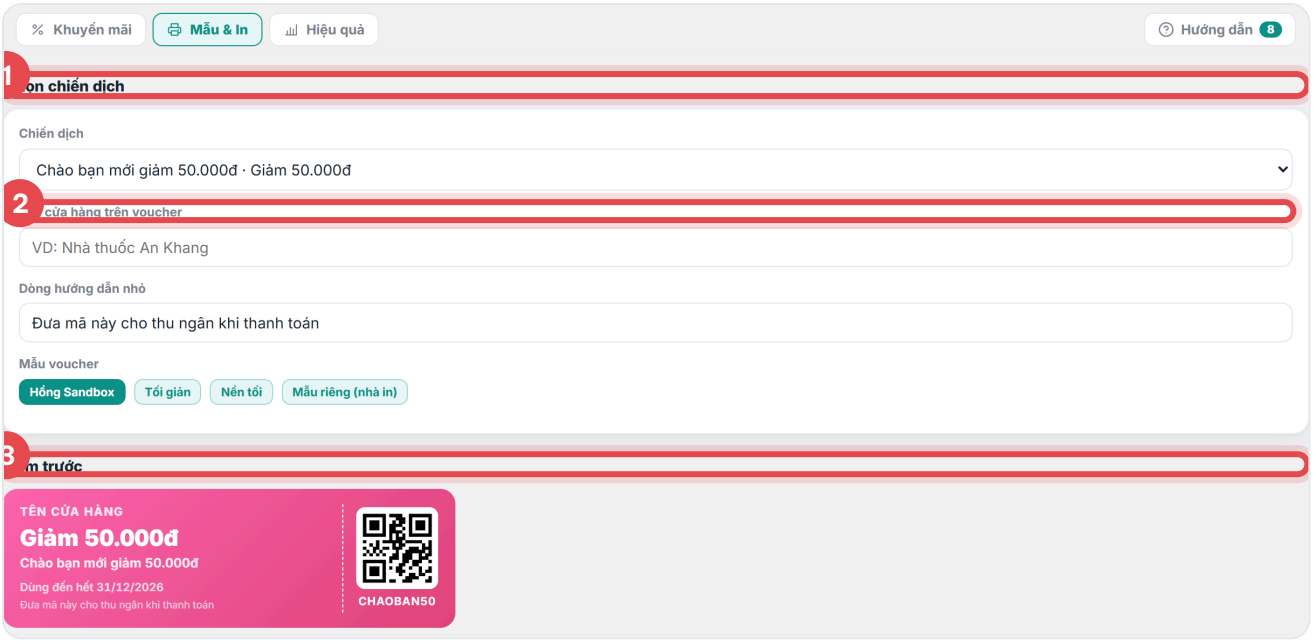
Landing/Web → Chặn trùng: ① luật đang áp dụng, ② khoảng thời gian không nhận lại, ③ Lưu

3 Khuyến mãi hợp ngành

Mục tiêu	Kiểu khuyến mãi trên SandBox	Ví dụ
Chốt khách đang so giá	Tặng quà theo đơn hàng	tặng bộ phụ kiện, phim cách nhiệt
Đẩy phụ kiện	Mua A — tặng B	mua xe máy tặng mũ bảo hiểm
Sự kiện lái thử	Chương trình gộp — một mã QR	in mã trên phiếu đăng ký
Dịch vụ sau bán	Giảm % sản phẩm theo đơn hàng	giảm % phụ tùng khi bảo dưỡng

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*.



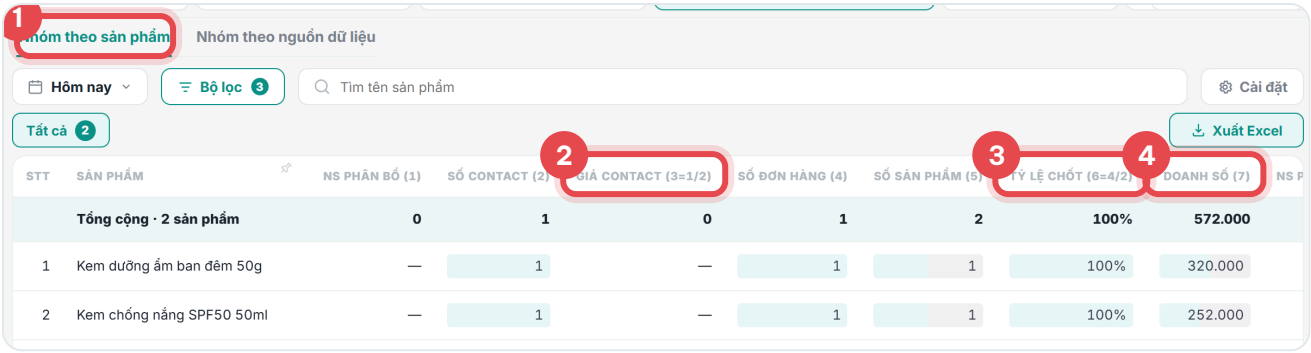
Khuyến mãi → Mẫu & In: in voucher QR cho tờ rơi, quầy

4 Giá mỗi data bao nhiêu thì còn lãi

Bước	Số giả định	Ghi chú
Lãi gộp mỗi đơn (giá bán − giá vốn)	2.000.000đ	lấy số thật của đơn vị
Tỉ lệ chốt (đơn ÷ data)	8%	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	**48.000đ**	vượt mức này là chạy lỗ

Cách tính: 2.000.000đ × 8% × 30% = **48.000đ**. Các số trên là **số giả định để minh hoạ cách tính**, không phải số chuẩn của ngành. Ô tô có lãi mỗi xe lớn hơn nhiều xe máy: tính riêng theo dòng, đừng gộp một ngưỡng chung.

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*).



Danh sách data → Báo cáo marketing theo sản phẩm

5 Nhịp làm việc hằng tuần

- Hằng ngày: data mới phải được gọi trong ngày; xem cột người phụ trách.
- Thứ Hai: báo cáo theo sản phẩm, so giá contact giữa các dòng xe.
- Giữa tuần: đếm khách tới lái thử từ data tuần trước.
- Hằng tháng: Báo cáo Marketing theo người chạy quảng cáo.

Cần nhớ

- Data xe nóng trong vài giờ đầu: gọi chậm là mất khách cho đại lý khác.
- Quà tặng phải có trong kho trước khi 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.