Hướng dẫn sử dụng · Vai trò: MARKETING, giám đốc

Thị trường: khai đối thủ, từ khoá và đọc phần số đã chạy

Màn Thị trường đặt số bán của mình cạnh đối thủ và cả ngành. Hiện phần lớn nguồn số bên ngoài (Google Trends, sàn, website đối thủ…) còn ghi *Sắp có*; phần dùng được ngay là khai danh sách đối thủ, từ khoá và xem số bán của chính mình.

Đường đi: **Marketing** → **Thị trường** (nhóm Phân tích)

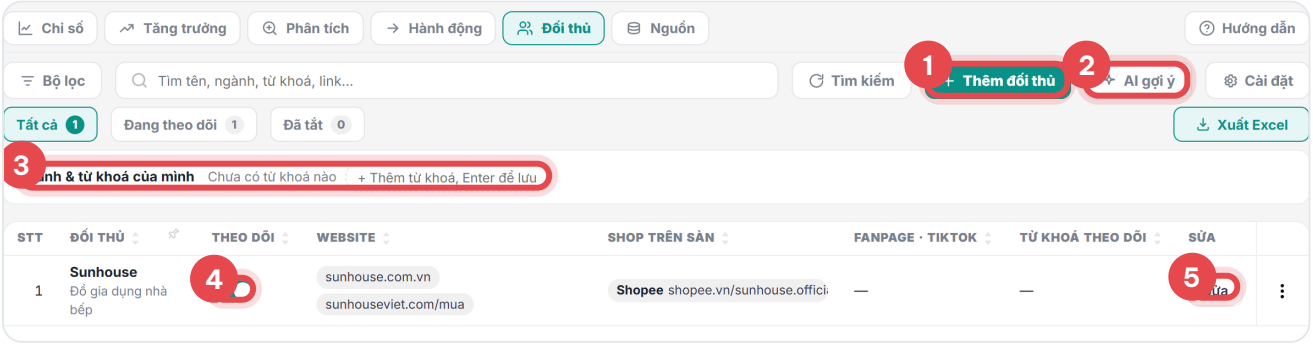
Khai đối thủ, từ khoá → Nguồn lấy số → **Chỉ số, Tăng trưởng, Phân tích** → Hành động

Nói đúng với khách

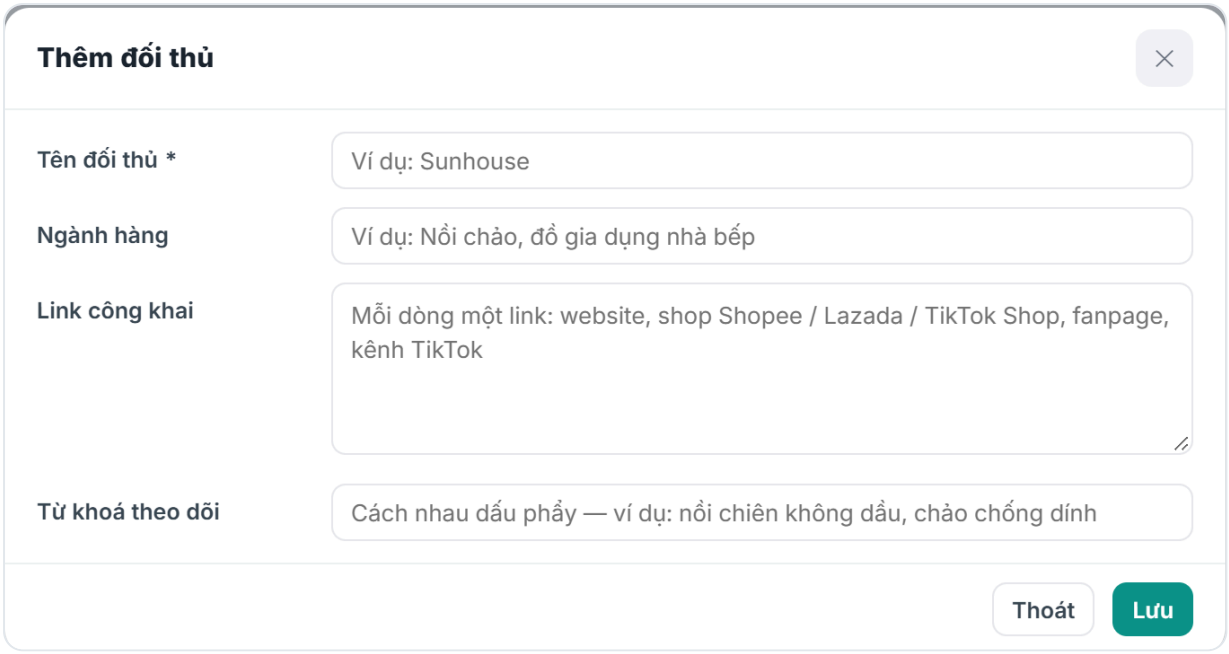
- Trên bản ngày 03/11/2026, chỉ nguồn **Số bán của chính mình** đang chạy. Các nguồn khác ghi *Chưa kết nối · Sắp có*, *Chạy thử · chưa bật* hoặc *Mua thêm*.
- Không hứa với khách số đối thủ, thị phần tìm kiếm, giá thị trường khi màn còn ghi "Sắp có".

1 Khai đối thủ ở tab Đối thủ

- ① **Thêm đối thủ**: điền tên (bắt buộc), ngành hàng, link công khai (mỗi dòng một link: website, shop Shopee/Lazada/TikTok Shop, fanpage, kênh TikTok), từ khoá theo dõi (cách nhau dấu phẩy). Bấm **Lưu**.
- ② **AI gợi ý**: nhờ AI gợi ý đối thủ (nút AI, có thể trừ ví AI; chưa kiểm mức trừ).
- ③ **Ngành & từ khoá của mình**: gõ từ khoá, Enter để lưu. Các bảng nhu cầu tìm kiếm ở tab Chỉ số dựa vào từ khoá này.
- ④ Công tắc **Theo dõi** bật/tắt từng đối thủ; ⑤ **Sửa** để đổi link, từ khoá.



Tab Đối thủ, demo đang theo dõi 1 đối thủ



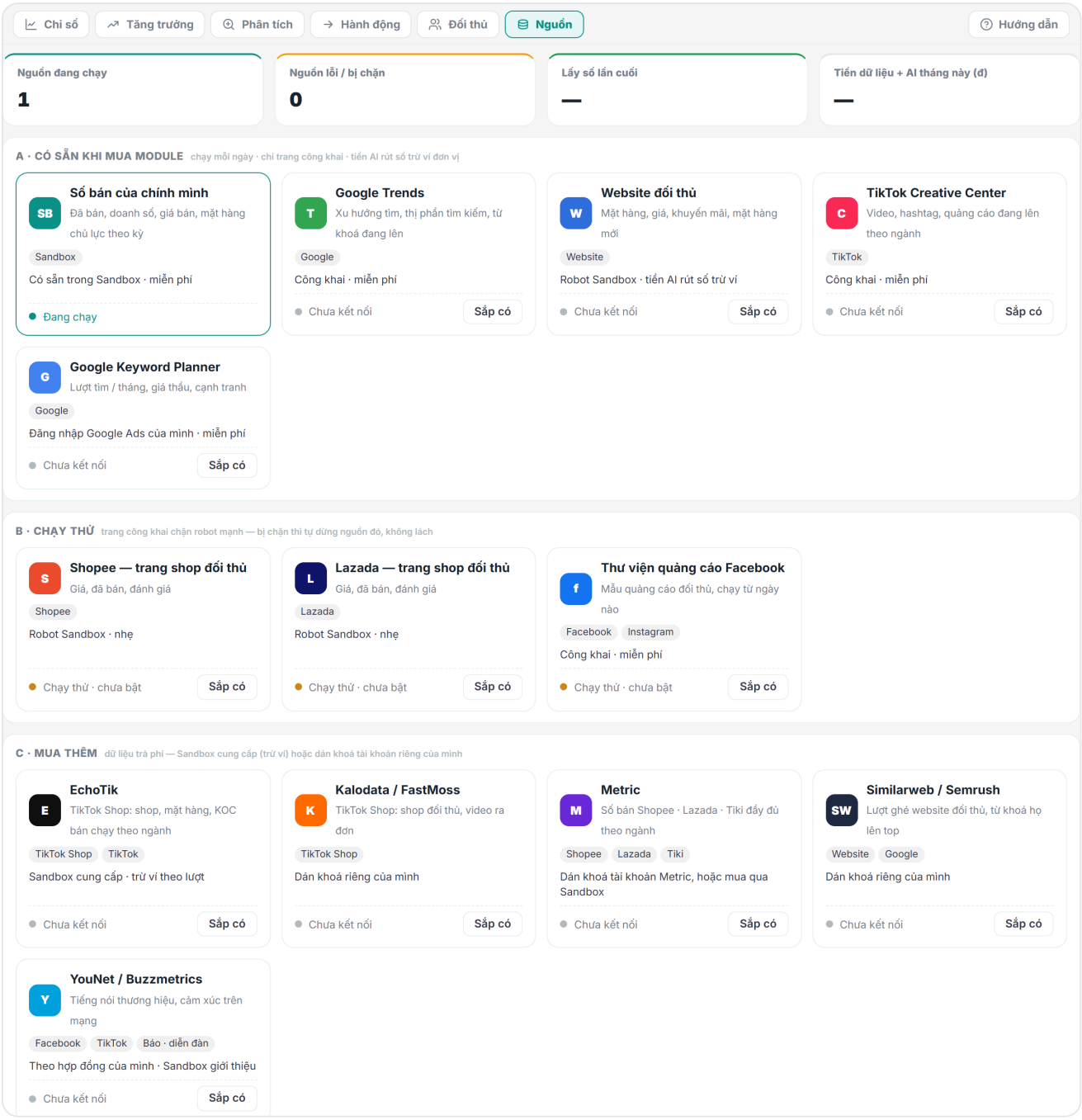
Cửa sổ Thêm đối thủ (chỉ mở xem, không lưu)

2 Xem nguồn nào đang chạy: tab Nguồn

Bốn thẻ trên cùng: nguồn đang chạy, nguồn lỗi/bị chặn, lần lấy số cuối, tiền dữ liệu + AI tháng này. Danh sách nguồn chia ba nhóm:

Nhóm	Nguồn	Tình trạng trên demo
A · Có sẵn khi mua module	Số bán của chính mình; Google Trends; Website đối thủ; TikTok Creative Center; Google Keyword Planner	Số bán của mình: **Đang chạy**. Còn lại: Chưa kết nối · Sắp có
B · Chạy thử	Trang shop đối thủ trên Shopee, Lazada; Thư viện quảng cáo Facebook	Chạy thử · chưa bật · Sắp có
C · Mua thêm	EchoTik, Kalodata/FastMoss, Metric, Similarweb/Semrush, YouNet/Buzzmetrics	Chưa kết nối · Sắp có

Màn ghi rõ: nguồn A, B chỉ đọc trang công khai; tiền AI rút số trừ ví đơn vị; nguồn C là dữ liệu trả phí (Sandbox cung cấp trừ ví, hoặc dán khoá tài khoản riêng).

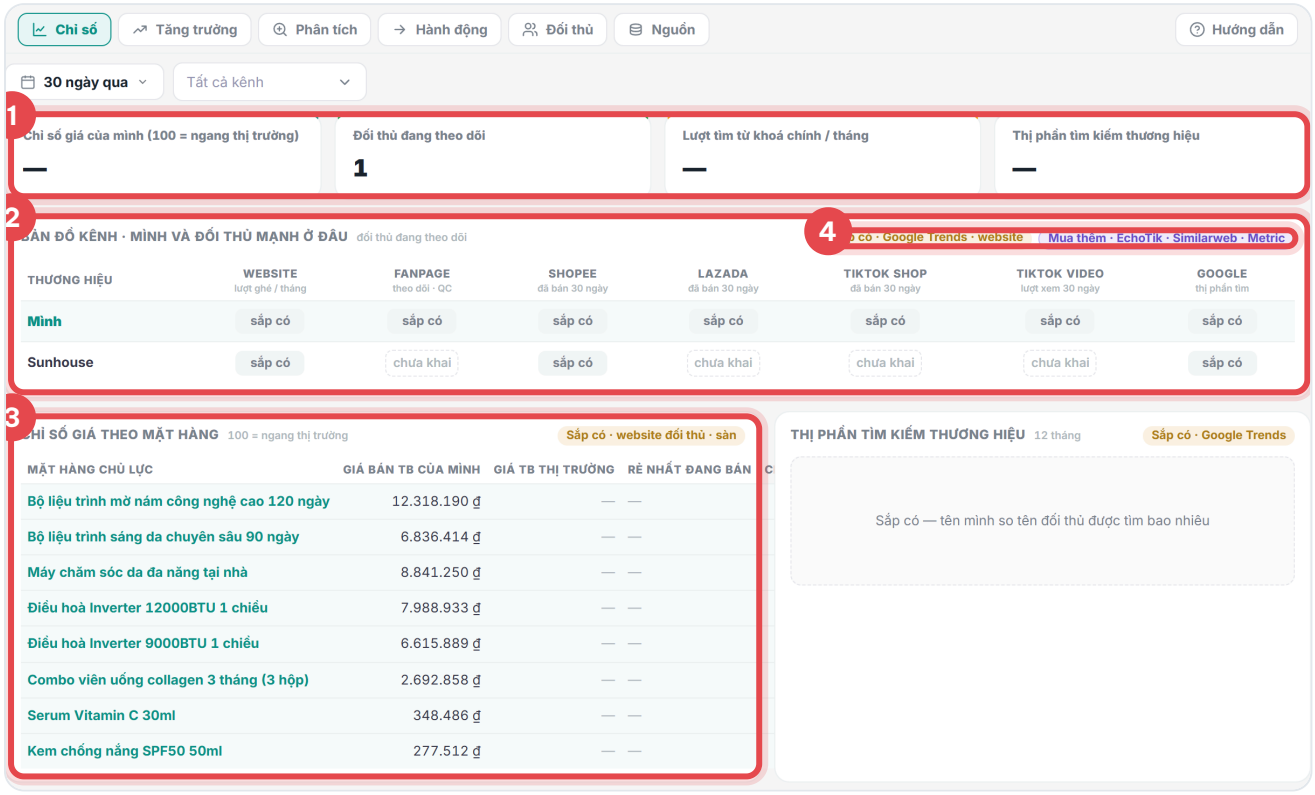


Tab Nguồn

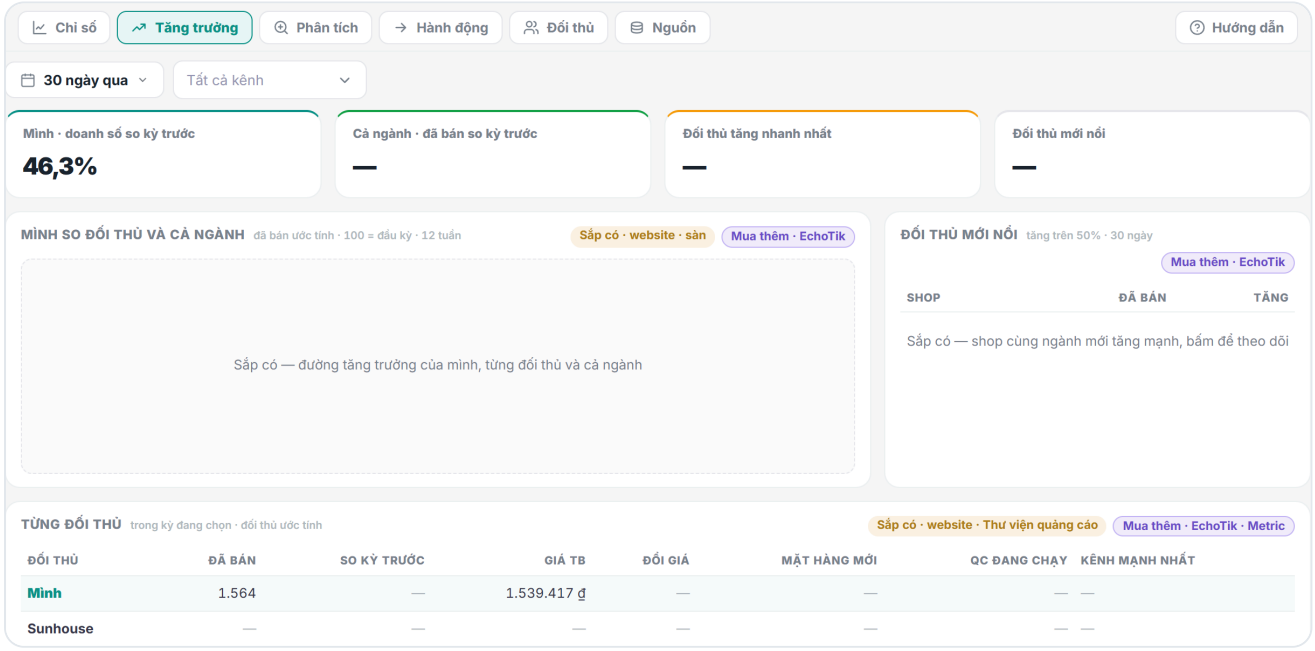
3 Đọc tab Chỉ số và Tăng trưởng

- ① Bốn thẻ: chỉ số giá của mình (100 = ngang thị trường), số đối thủ đang theo dõi, lượt tìm từ khoá chính, thị phần tìm kiếm thương hiệu.
- ② **Bản đồ kênh**: mình và từng đối thủ mạnh ở website, fanpage, Shopee, Lazada, TikTok Shop, TikTok video, Google. Ô "chưa khai" nghĩa là đối thủ chưa có link kênh đó ở tab Đối thủ.
- ③ **Chỉ số giá theo mặt hàng**: cột *Giá bán TB của mình* đã có số thật từ đơn hàng; cột giá thị trường, rẻ nhất đang bán chờ nguồn ngoài.

- ④ Nhãn vàng *Sắp có* và nhãn tím *Mua thêm* ở góc mỗi ô cho biết ô đó cần nguồn nào.
- Tab **Tăng trưởng**: thẻ *Mình · doanh số so kỳ trước* và dòng *Mình* trong bảng Từng đối thủ (đã bán, so kỳ trước, giá TB) đã có số; phần đối thủ và cả ngành chờ nguồn.



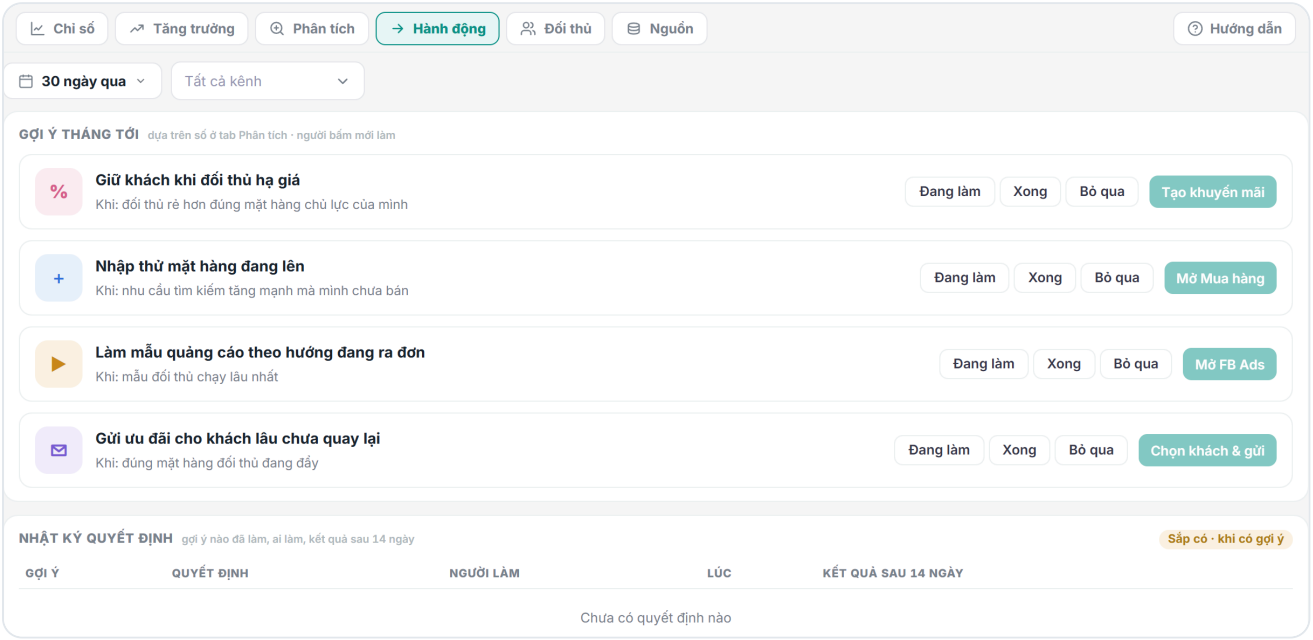
Tab Chỉ số, demo 30 ngày qua



Tab Tăng trưởng

4 Tab Phân tích và Hành động

- **Phân tích** dành cho các phát hiện AI rút mỗi tuần: đối thủ hạ giá đúng mặt hàng mình bán chạy, mặt hàng đang lên mà mình chưa bán, mẫu quảng cáo đối thủ chạy lâu nhất, khách có thể đang chạy sang đối thủ, 4P đối thủ, khách khen/chê đối thủ, biến động giá, khuyến mãi đối thủ. Hiện tất cả ghi *Sắp có*, mỗi ô ghi rõ cần nguồn gì.
- **Hành động** có bốn gợi ý mẫu, mỗi gợi ý có nút **Đang làm** / **Xong** / **Bỏ qua** và lối tắt (Tạo khuyến mãi, Mở Mua hàng, Mở FB Ads, Chọn khách & gửi). **Nhật ký quyết định** sẽ ghi ai làm, kết quả sau 14 ngày.



Tab Hành động

Làm ngay được gì

- Khai 3–5 đối thủ chính kèm đủ link và từ khoá, để khi nguồn bật là có số ngay.
- Dùng cột giá bán TB của mình ở tab Chỉ số để xem mặt hàng chủ lực đang bán giá bao nhiêu.