

 TikTok Shop

Cẩm nang về Hoạt động khuyến mãi

Nắm vững tất cả các chiến lược vận hành và
hướng dẫn sử dụng sản phẩm

Nội dung

YES



1. Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop

Hoạt động khuyến mãi là gì và tại sao bạn nên tham gia Hoạt động khuyến mãi



2. Cách tham gia Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop

Hướng dẫn từng bước



3. Cách thành công trong Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop

Tất cả các phương pháp hữu hiệu, mẹo và thủ thuật



4. Cách tạo Hoạt động khuyến mãi của riêng bạn

Tạo, tài trợ và quản lý Hoạt động khuyến mãi theo nhu cầu của bạn



5. Dữ liệu và theo dõi

Cách theo dõi và tối ưu hóa hiệu suất Hoạt động khuyến mãi



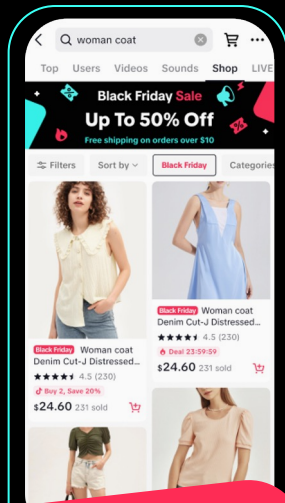
Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop

Hoạt động khuyến mãi là gì và tại sao bạn nên tham gia Hoạt động khuyến mãi

TikTok Shop

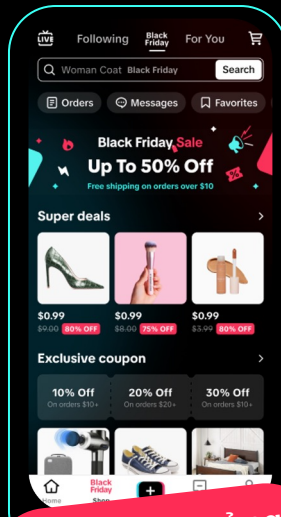
tổ chức hàng loạt các Hoạt động khuyến mãi
giảm giá để **nhà bán hàng và nhà sáng tạo**
tham gia để tăng độ phủ sóng và
doanh số sản phẩm

Tại sao bạn nên tham gia Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop?



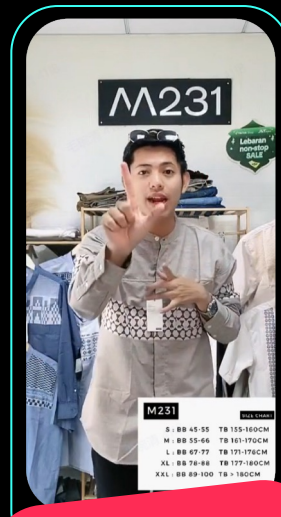
Tăng doanh số

Việc tăng mức đầu tư vào hoạt động marketing và ưu đãi từ TikTok Shop **trong thời gian có hạn** đồng nghĩa với việc **tăng tỷ lệ chuyển đổi doanh số** trên nhiều kênh



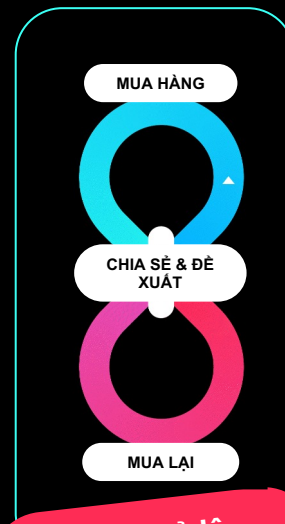
Tăng ảnh hưởng thương hiệu

Mức độ hiển thị trên ứng dụng TikTok và liên kết với Hoạt động khuyến mãi trên quy mô lớn của TikTok Shop **củng cố lòng tin** và **tăng phạm vi tiếp cận của thương hiệu** trong và sau khi diễn ra Hoạt động khuyến mãi



Tăng tương tác

TikTok Shop có nhiều công cụ tương tác khác nhau để hỗ trợ **mọi kiểu tương tác** với khách hàng để nhà bán hàng có thể thúc đẩy tương tác và doanh số



Tăng tỷ lệ mua lại

Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop thúc đẩy **các kênh khám phá và chia sẻ mới**, qua đó thúc đẩy **số lượt mua lần đầu và mua lại sau Hoạt động khuyến mãi**

Các Hoạt động khuyến mãi phổ biến của TikTok Shop là gì?

Các Hoạt động khuyến mãi thúc đẩy tương tác và hành động ngay lập tức vào những thời điểm quan trọng trong năm.



Đợt giảm giá 11.11 là mùa giảm giá cuối năm toàn cầu đầu tiên do TikTok Shop triển khai, thường được tổ chức từ ngày 1 đến ngày 12 tháng 11.



Đợt giảm giá ngày đôi 12.12 cũng là một phần trong mùa giảm giá cuối năm toàn cầu của TikTok Shop, thường được tổ chức từ ngày 1 đến ngày 15 tháng 12.

Các Hoạt động khuyến mãi theo mùa/khu vực

Ramadan

Songkran

Tết âm lịch

Người dùng nhìn thấy Hoạt động khuyến mãi của chúng tôi ở đâu

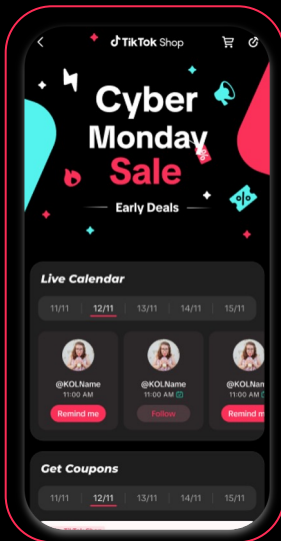
Ngoài **nhiều kênh quảng cáo** như mạng xã hội, TV, v.v., Hoạt động khuyến mãi được hiển thị trên vô số vị trí trong **ứng dụng TikTok**

CONFIDENTIAL & PROPRIETARY

Black Friday:
Savings Start Now

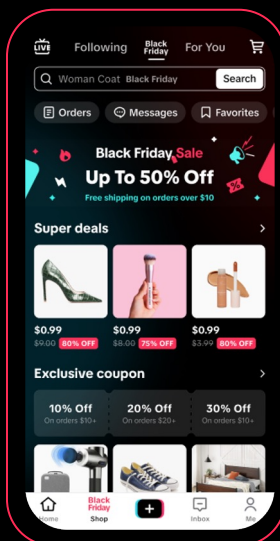
TopView Ads

Vị trí **quảng cáo cao cấp nhất** của TikTok sẽ bật lên và cho thấy các Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop đang diễn ra **ngay khi người dùng mở ứng dụng TikTok**



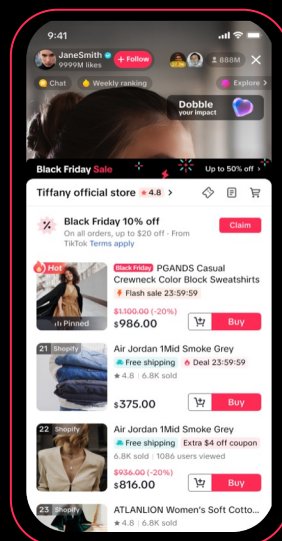
Trang sự kiện chính

Trang H5 này là **trang sự kiện chính**. Người dùng có thể truy cập trang này thông qua **nhiều đường dẫn truy cập**, bao gồm TopView Ads, ảnh banner mua sắm LIVE và ảnh banner tìm kiếm



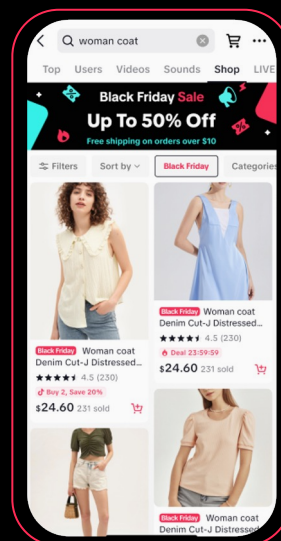
Trang Mua Sắm

Trang Mua Sắm mới giúp các thương hiệu tiếp cận người dùng và quảng bá các sản phẩm trong Hoạt động khuyến mãi thông qua **vị trí mặt tiền trong Ứng dụng TikTok**



Mua sắm qua LIVE

Người dùng có thể xem các ưu đãi trong Hoạt động khuyến mãi thông qua **LIVE** và **mua hàng trực tiếp**. Họ cũng có thể nhấp vào ảnh banner trên cùng để vào trang sự kiện chính



Biểu ngữ tìm kiếm

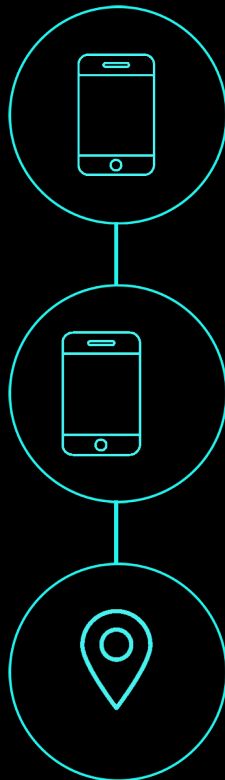
Khi người dùng tìm kiếm tên Hoạt động khuyến mãi và các từ khóa liên quan, **banner Hoạt động khuyến mãi** sẽ hiển thị trên **đầu trang kết quả tìm kiếm**



Cách tham gia Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop

Hướng dẫn từng bước

Cách tham gia Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop



Hoạt động khuyến mãi sản phẩm

Hoạt động khuyến mãi qua LIVE

Hoạt động khuyến mãi qua nội dung

1

Tìm Hoạt động khuyến mãi và đăng ký



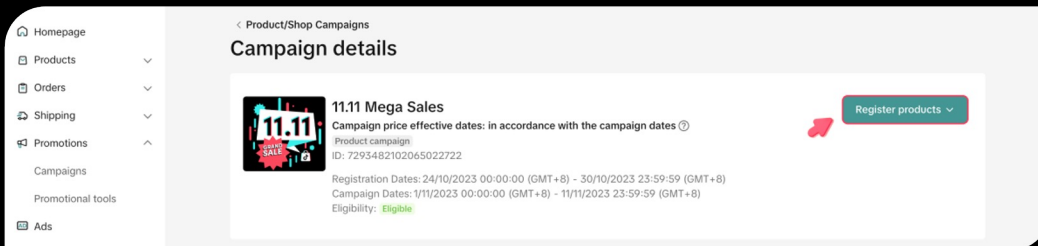
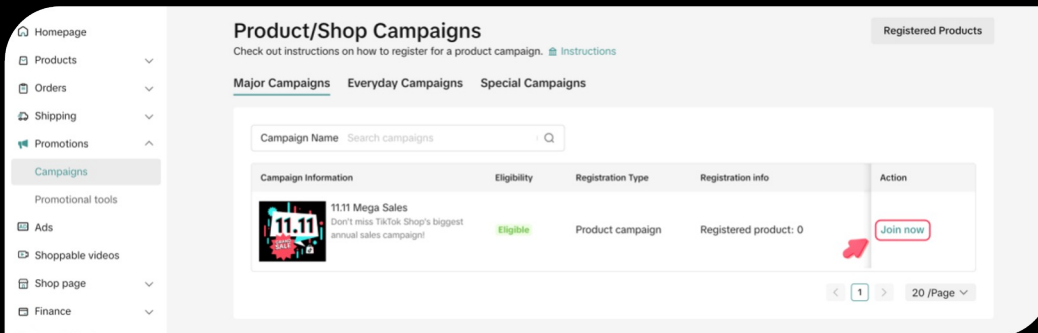
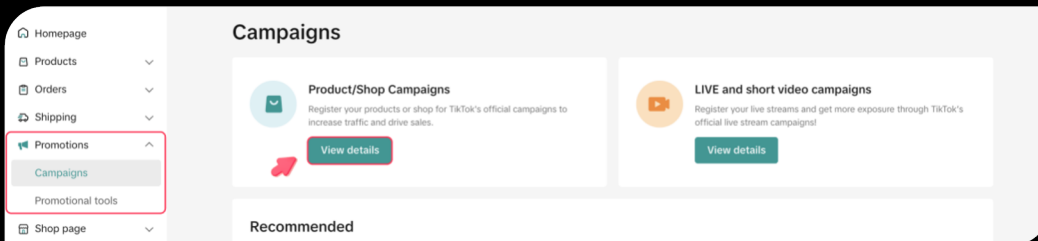
Vào: **Trung tâm nhà bán hàng** >
Khuyến mãi > **Chiến dịch**.
Nhấp vào **Xem chi tiết** trong
Chiến dịch sản phẩm/cửa hàng



Nhấp vào **Tham gia ngay** trên
Hoạt động khuyến mãi bạn muốn
tham gia



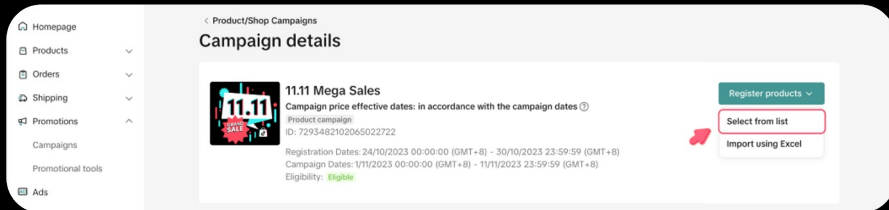
Nhấp vào **Đăng ký sản phẩm**





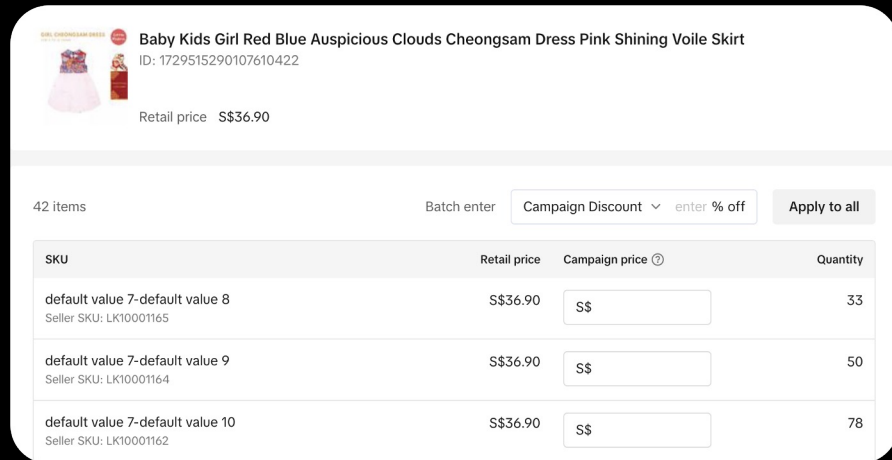
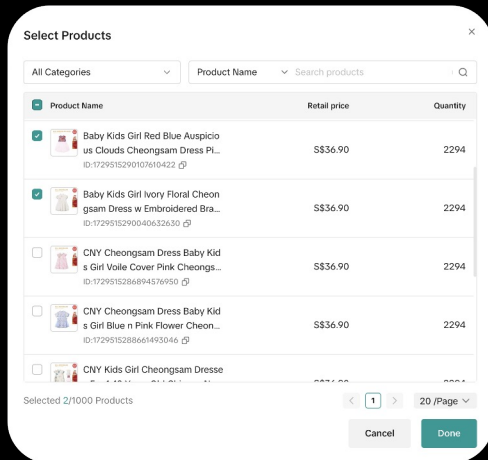
2a Gửi sản phẩm từ danh sách của bạn

Nhấp vào **Đăng ký sản phẩm** > **Chọn từ danh sách**



Chọn từ danh sách sản phẩm của bạn, sau đó nhấp vào **Tiếp theo**

Đặt giá và số lượng sản phẩm trong Hoạt động khuyến mãi, sau đó nhấp vào **Gửi**





2b Nhập sản phẩm từ Excel

Nhấp vào **Đăng ký sản phẩm** để mở menu thả xuống, sau đó nhấp vào **Nhập bằng Excel**



Tải xuống mẫu



Điền vào mẫu. Mỗi phân loại sản phẩm phải nằm trên một dòng và phải điền vào tất cả các cột



Tải mẫu đã điền lên mục đăng ký sản phẩm

The screenshot shows the 'Campaign details' page for the '11.11 Mega Sales' campaign. On the left is a sidebar menu with options: Homepage, Products, Orders, Shipping, Promotions, Campaigns, Promotional tools, and Ads. The main content area displays campaign information: '11.11 Mega Sales', 'Campaign price effective dates: in accordance with the campaign dates', 'Product campaign ID: 7293482102065022722', 'Registration Dates: 24/10/2023 00:00:00 (GMT+8) - 30/10/2023 23:59:59 (GMT+8)', 'Campaign Dates: 1/11/2023 00:00:00 (GMT+8) - 11/11/2023 23:59:59 (GMT+8)', and 'Eligibility: Eligible'. On the right, there is a 'Register products' dropdown menu with options 'Select from list' and 'Import using Excel' (highlighted with a red box and a red arrow).

Step 1 Download template

Please use the template provided to enter your product information

Download template

Tip: Check the campaign requirements before uploading files

- 1,Shop performance: Meet the TikTok Shop campaign seller enrollment criteria
- 2,Designated shop:: Shop must be in campaign designated shop list.
- 3,Product quality:: Meet the TikTok Shop campaign product enrollment criteria
- 4,Campaign price : Campaign price must be lower than retail price

Mandatory fields: Product ID, SKU ID, campaign price

Product ID	SKU ID	Campaign price	

Step 2 Register products for campaign

You can find your product information [here](#)

View registered products



Drag and drop the Excel file here or [Select a file](#)
Maximum file size: 5 MB

3

Quá trình đăng ký giờ đây đã hoàn tất!



Thank you for registering!

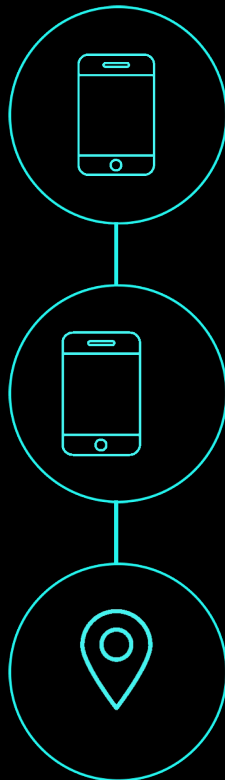
TikTok Shop team will review products you submitted. You can check the approval status in the Campaigns management tab.

[View details](#)

Sản phẩm của bạn hiện đang được xét duyệt, quá trình này có thể mất từ 5 đến 14 ngày.
Hãy nhớ kiểm tra trạng thái xét duyệt!

- **Đang xét duyệt:** Đang tiến hành xét duyệt.
- **Đã phê duyệt/Đã lên lịch:** Sản phẩm đã được phê duyệt cho Hoạt động khuyến mãi
- **Bị từ chối:** Sản phẩm đã bị từ chối và nhà bán hàng không thể tham gia Hoạt động khuyến mãi này
- **Đã hết hạn:** Có một số lý do dẫn đến trạng thái này:
 - Sản phẩm không được gửi kịp thời để được xét duyệt tham gia Hoạt động khuyến mãi
 - Sản phẩm đã bị đội ngũ TikTok Shop xóa
 - Sản phẩm không đủ điều kiện vì vi phạm
 - Nhà bán hàng xóa sản phẩm khỏi Hoạt động khuyến mãi
 - Hoạt động khuyến mãi đã kết thúc

Cách tham gia Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop



Hoạt động khuyến mãi sản phẩm

Hoạt động khuyến mãi qua LIVE

Hoạt động khuyến mãi qua nội dung

4 loại Hoạt động khuyến mãi qua LIVE/nội dung

Một ví dụ về các phân khúc khác nhau trong Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop mà cả nhà bán hàng và nhà sáng tạo có thể tham gia để tăng lưu lượng truy cập và doanh số, đồng thời giành được các phần thưởng trong suốt hoạt động!

Thử thách video ngắn (SVC)

Giải vô địch LIVE (LSC)

LIVE chủ chốt (KLS)

Nhiệm vụ của nhà bán hàng / nhà sáng tạo

Yêu cầu đăng ký

Yêu cầu đăng ký

Chỉ dành cho người được mời

Thử thách video ngắn (SVC) cho phép tất cả nhà bán hàng và nhà sáng tạo có thể tăng **độ phủ sóng** và thu hút trên quy mô lớn xung quanh một chủ đề bằng cách tạo video mua sắm ngắn về hashtag cụ thể của Hoạt động khuyến mãi.

Giải vô địch LIVE (LSC) khuyến khích nhà bán hàng và nhà sáng tạo tổ chức các LIVE mua sắm và trao thưởng cho nhà bán hàng và nhà sáng tạo bán được **tổng giá trị hàng hoá (GMV) cao nhất**.

LIVE chủ chốt (KLS) là các LIVE trọng yếu có yêu cầu cụ thể về mục tiêu GMV.

Sau khi hoàn thành một số nhiệm vụ LIVE hoặc video ngắn nhất định trong thời gian diễn ra Hoạt động khuyến mãi:

- Nhà bán hàng có thể được tặng **voucher Quảng bá** và/hoặc **voucher TikTok Shop**
- Nhà sáng tạo có thể được tặng **voucher Quảng bá** và/hoặc **tiền mặt**

Thử thách video ngắn (SVC)

Giải vô địch LIVE (LSC)

LIVE chủ chốt (KLS)

Nhiệm vụ của nhà bán hàng/
Nhiệm vụ của nhà sáng tạo

▶ **KHÔNG** cần đăng ký, **phù hợp cho tất cả nhà bán hàng và nhà sáng tạo**

Thử thách video ngắn (SVC) cho phép tất cả nhà bán hàng và nhà sáng tạo tăng độ phủ sóng và thu hút trên quy mô lớn xung quanh một chủ đề bằng cách tạo video mua sắm ngắn về các hashtag của Hoạt động khuyến mãi.

Yêu cầu

[Bắt buộc] Đăng ít nhất 1 video mua sắm ngắn kèm theo hashtag **#TikTokShop[Tên Hoạt động khuyến mãi]**

[Tùy chọn] Đăng ký trên Trung tâm nhà bán hàng/Streamer Desktop/Trung tâm nhà sáng tạo

Lợi ích chính



Tăng mức độ hiển thị

với **dịch vụ hỗ trợ marketing** của TikTok Shop



Được trao Chứng nhận

để ghi nhận thành tích của bạn



Thưởng Phần thưởng

bằng voucher / tiền



Voucher mẫu

để hỗ trợ tạo nội dung trong Hoạt động khuyến mãi



Phần thưởng đặc biệt cho người đăng ký sớm

Thử thách video ngắn (SVC)

Giải vô địch LIVE (LSC)

LIVE chủ chốt
(KLS)

Nhiệm vụ của nhà bán hàng/
Nhiệm vụ của nhà sáng tạo

Yêu cầu đăng ký
Phù hợp cho tất cả nhà bán hàng và nhà sáng tạo

Giải vô địch LIVE (LSC) khuyến khích nhà bán hàng và nhà sáng tạo tổ chức các LIVE mua sắm và trao thưởng cho nhà bán hàng và nhà sáng tạo đạt GMV cao nhất.

Yêu cầu

1. Đăng ký qua **Trung tâm nhà bán hàng**, **Streamer Desktop** hoặc qua **Trung tâm nhà sáng tạo** trong ứng dụng để tham gia Giải vô địch LIVE (LSC).
2. Tổ chức ít nhất 1 LIVE mua sắm trong thời gian diễn ra Hoạt động khuyến mãi.

Lợi ích chính

Ưu đãi dành cho người
đăng ký sớm

**Thắng
Phần thưởng**

bằng voucher / tiền


**Được trao
Chứng nhận**

để ghi nhận
thành tích

**Voucher
mẫu**

để hỗ trợ bạn
sáng tạo nội dung


Thử thách video ngắn (SVC)

Giải vô địch LIVE (LSC)

**LIVE chủ chốt
(KLS)**

Nhiệm vụ của nhà bán hàng/
Nhiệm vụ của nhà sáng tạo

**Yêu cầu
đăng ký***
Phù hợp cho các nhà bán hàng và nhà sáng tạo có thể đạt được mức GMV tối thiểu trong một phiên LIVE.

THÚC ĐẨY DOANH SỐ CỦA BẠN

LIVE chủ chốt là các LIVE trọng yếu có yêu cầu cụ thể về mục tiêu GMV.

**Những nhà sáng tạo LIVE chủ chốt được phê duyệt cũng sẽ nhận được voucher mẫu từ TikTok Shop để hỗ trợ tạo nội dung.*

Lợi ích chính


**Tăng
Mức độ hiển thị**

với dịch vụ hỗ trợ tiếp thị bổ sung


Tăng tỷ lệ chuyển đổi

với các khuyến mãi / chiết khấu bổ sung



Nhiệm vụ của nhà bán hàng/Nhiệm vụ của nhà sáng tạo

Thử thách video ngắn (SVC)

Giải vô địch LIVE (LSC)

LIVE chủ chốt (KLS)

Chỉ dành cho người được mời

Sau khi hoàn thành thành công một số nhiệm vụ LIVE hoặc video ngắn nhất định trong thời gian diễn ra Hoạt động khuyến mãi:

- Nhà bán hàng có thể được tặng voucher Quảng bá và/hoặc voucher TikTok Shop
- Nhà sáng tạo có thể được tặng voucher Quảng bá và/hoặc tiền mặt

Yêu cầu

Nhà bán hàng phải nhấp vào “Bắt đầu nhiệm vụ” trên **Trung tâm nhà bán hàng** để bắt đầu nhiệm vụ. Nhà sáng tạo phải vào “Trung tâm nhiệm vụ” trong **Trung tâm nhà sáng tạo TikTok Shop** trong ứng dụng để bắt đầu nhiệm vụ.

Lợi ích chính



**Tăng GMV
mà không tốn chi phí**

với voucher Quảng bá / voucher chiết khấu được TikTok Shop tài trợ hoàn toàn



**Nhận thưởng
bằng tiền mặt**

bằng cách hoàn thành nhiệm vụ với tư cách là nhà sáng tạo

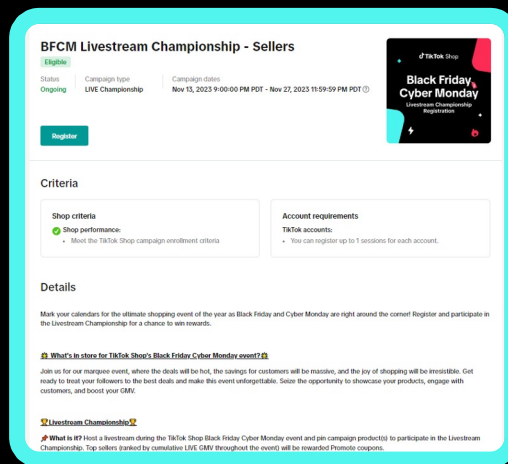
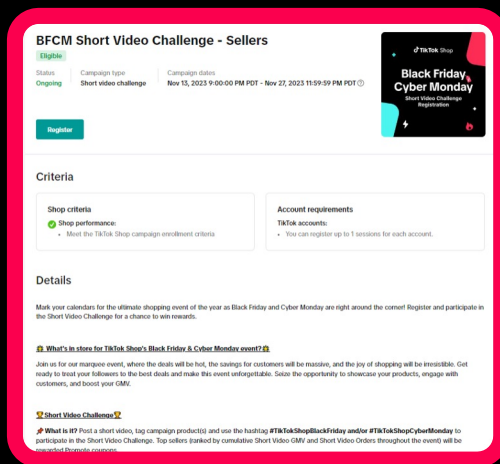


Hãy kiểm tra Trung tâm nhà bán hàng và Trung tâm nhà sáng tạo để biết thông tin cập nhật!



1 Đăng ký tham gia **Thử thách video ngắn (SVC)** hoặc **Giải vô địch LIVE (LSC)**

Tìm và tham gia **SVC/LSC** giống như cách bạn tìm và tham gia Hoạt động khuyến mãi sản phẩm



Đọc kỹ Hoạt động khuyến mãi
và nhấp vào **Đăng ký**

1 Đăng ký tham gia **Thử thách video ngắn (SVC)** hoặc **Giải vô địch LIVE (LSC)**

Đối với **SVC**, chỉ cần **gửi**
Đối với **LSC**, bạn cần nhập
danh mục chính trước khi gửi

Đừng quên
kiểm tra
trạng thái xét duyệt!

This screenshot shows the registration form for the SVC challenge. It features a header 'Select a TikTok account' with a 'Manage linked accounts' link. Below is a section for 'Official account' with a dropdown menu showing 'jeremysmagicpaper'. The 'Session 1' section includes an optional 'Notes' field with a character count of 0/100. At the bottom, there is a '+ Add session (Max. 1 sessions)' button and a disclaimer: 'By clicking "Submit", you acknowledge and agree to the Black Friday/Cyber Monday Challenge Terms and Conditions'. The 'Submit' button is highlighted with a red border.

This screenshot shows the registration form for the LSC challenge. It features a header 'Select a TikTok account' with a 'Manage linked accounts' link. Below is a section for 'Official account' with a dropdown menu showing 'jeremysmagicpaper'. The 'Session 1' section includes a 'Promotional material information' section with a 'Main category' dropdown menu showing 'Fashion'. Below this is an optional 'Notes' field with a character count of 0/100. At the bottom, there is a '+ Add session (Max. 1 sessions)' button and a disclaimer: 'By clicking "Submit", you acknowledge and agree to the Black Friday/Cyber Monday Challenge Terms and Conditions'. The 'Submit' button is highlighted with a red border.

2 Đăng ký tham gia Phiên LIVE chủ chốt

Tìm và tham gia Hoạt động khuyến mãi LIVE chủ chốt giống như cách bạn tìm và tham gia Hoạt động khuyến mãi sản phẩm. Sau đó, điền thông tin LIVE.

Cấp độ phiên: chọn cấp độ LIVE dựa trên mục tiêu GMV và thời lượng phiên cho mỗi LIVE. Thông tin này khác nhau tùy theo Hoạt động khuyến mãi và khu vực.

SS, S & A: có GMV mục tiêu và phải kéo dài ít nhất 1,5 giờ.

B1 & B2: có GMV mục tiêu nhưng không có yêu cầu về thời lượng tối thiểu

Thời gian tổ chức phiên: chọn thời gian bắt đầu và kết thúc LIVE

Danh mục chính: chọn danh mục chính của sản phẩm bạn sẽ quảng bá

Nhấp vào **Gửi** sau khi điền đầy đủ thông tin phiên

Đừng quên
kiểm tra trạng thái xét duyệt!

The screenshot shows a registration form for a TikTok Shop LIVE session. The form is titled "Session 1" and includes several sections:

- Session level:** A section with the instruction "Select the LIVE session level that you want to complete." It contains five radio button options: S, A (which is selected), SS, B2, and B1.
- Session time (PDT):** A section with the instruction "Select the LIVE session level that you want to complete." It shows a time range from "11/17/2023 5:00 PM" to "11/17/2023 7:00 PM" with a minus sign between the two time pickers.
- Promotional material information:** A section with the instruction "The following information is required for us to provide promotional materials that can help expand the reach of your products."
- Main category:** A dropdown menu currently showing "Fashion".
- Notes (Optional):** A section with the instruction "You can write down any other needs or remarks." It includes a text input field labeled "Enter notes" and a character count "0/100".

At the bottom of the form, there is a link "+ Add session (Max. 10 sessions)". Below the form, there is a disclaimer: "By clicking 'Submit', you acknowledge and agree to the BUSINESS CAMPAIGN TERMS AND CONDITIONS FOR TIKTOK SHOP US". To the right of the disclaimer are two buttons: "Discard" and "Submit".



Cách thành công trong Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop

Tất cả các phương pháp hữu hiệu, mẹo và thủ thuật

Đăng ký tham gia Hoạt động khuyến mãi của TikTok Shop là bước đầu tiên, sau đây là...

Các bước để thành công

- 01 Lưu ý các mốc thời gian của Hoạt động khuyến mãi
- 02 Cải thiện PDP như một chuyên gia
- 03 Tối đa hóa nội dung mua sắm
- 04 Đảm bảo đủ hàng cho các sản phẩm phổ biến
- 05 Định giá như một chuyên gia

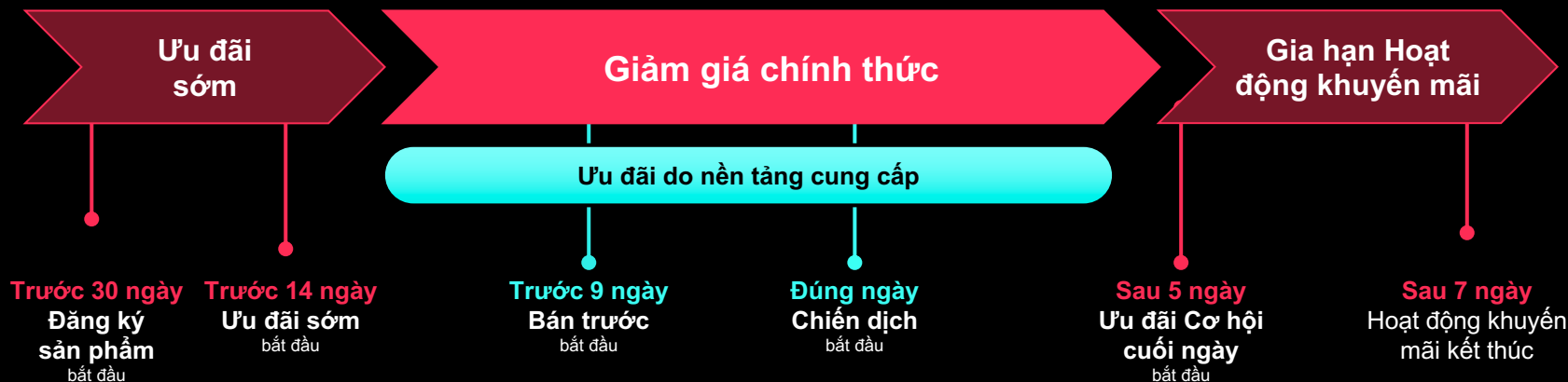


Các bước để thành công

Lưu ý các mốc thời gian của Hoạt động khuyến mãi



Các Hoạt động khuyến mãi do TikTok Shop tài trợ thường có mức độ hiển thị cao nhất và được hỗ trợ tiếp thị và chiết khấu cao nhất. Sẽ rất có lợi nếu bạn lên kế hoạch trước cho các Hoạt động khuyến mãi này. Dưới đây là ví dụ về một Hoạt động khuyến mãi điển hình



Các bước để thành công

Lưu ý các mốc thời gian của Hoạt động khuyến mãi



Việc tham gia vào các thử thách do nền tảng chỉ đạo sẽ (1) tăng hoạt động và lưu lượng truy cập tổng thể vào Hoạt động khuyến mãi và (2) cho phép bạn thắng được các voucher và phần thưởng do nền tảng tài trợ để cấp cho người dùng!

Các mốc thời gian chung của Hoạt động khuyến mãi



Chỉ sử dụng nội
bộ

01

ĐĂNG KÝ

THAM GIA CƠ CHẾ Hoạt
động khuyến mãi

- Lợi ích từ LIVE (LB)
- Phiên LIVE chủ chốt (KLS)

02

ĐỀ CỬ

SẢN PHẨM CỦA BẠN

Để được hưởng voucher của
nền tảng và tăng mức độ hiển
thị sản phẩm

03

TỐI ƯU HÓA

LIVE BẰNG VIDEO NGẮN

Tăng hiệu quả và lưu lượng truy
cập LIVE bằng cách tạo video
ngắn chất lượng cao!

04

THAM GIA

KHUYẾN MÃI

- Voucher đồng tài trợ
- Ưu đãi chớp nhoáng hàng ngày
- Ưu đãi siêu chớp nhoáng

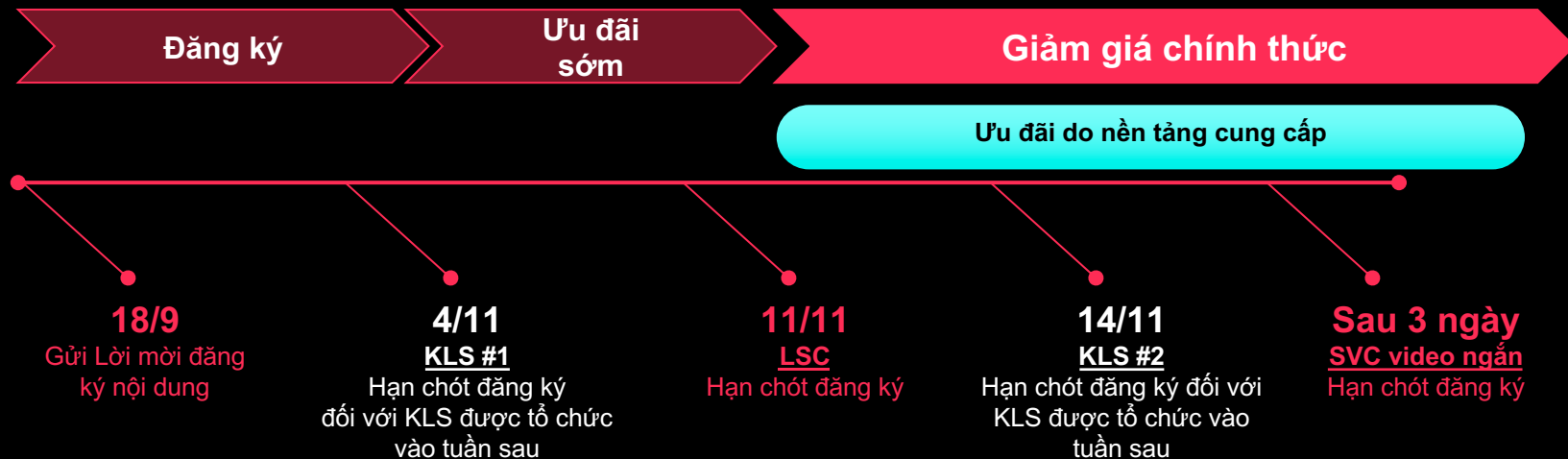
Các bước để thành công

Lưu ý các mốc thời gian của Hoạt động khuyến mãi



Việc tham gia vào các thử thách do nền tảng chỉ đạo sẽ (1) tăng hoạt động và lưu lượng truy cập tổng thể vào Hoạt động khuyến mãi và (2) cho phép bạn thắng được các voucher và phần thưởng do nền tảng tài trợ để cấp cho người dùng!

Thời gian đăng ký nội dung cho Hoạt động khuyến mãi 11/11



Các bước để thành công

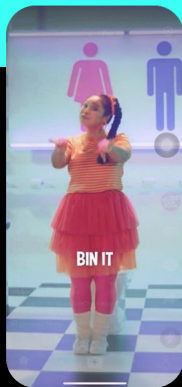
Tối đa hóa nội dung video mua sắm

TikTok Shop tận dụng video để phân phối nội dung sản phẩm đến nhiều người hơn. Hãy tối ưu hóa nội dung video và giúp video mua sắm của bạn xuất hiện trên nhiều bảng tin hơn!



Video chất lượng cao

Điều gì tạo nên một video chất lượng cao? Người thuyết trình là người thật với thiết lập âm thanh và phông nền bắt mắt, cùng với thời lượng tối ưu và phụ đề rõ ràng sẽ mang lại tỷ lệ tương tác cao



LIVE chất lượng cao

- **Bảng quảng cáo** giúp người xem nắm được nội dung LIVE của bạn ngay lập tức
- Tính năng **Quà tặng LIVE** mang đến cho người xem cơ hội thắng được quà miễn phí thông qua tương tác.



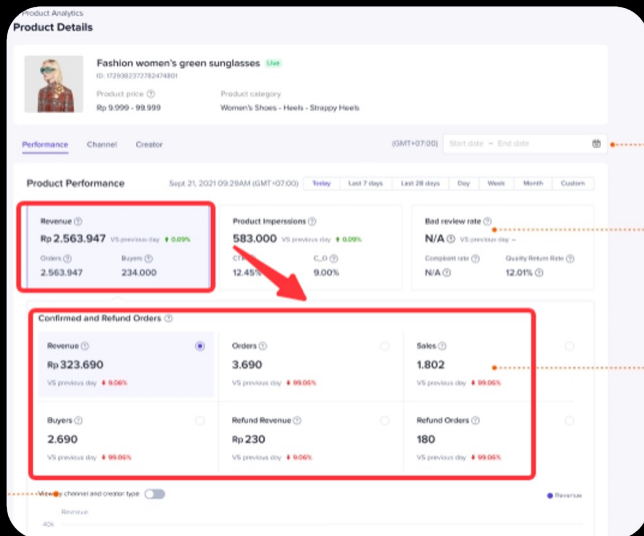
Quảng cáo trả phí

- Khi có thêm nhiều người xem nội dung, tỷ lệ chuyển đổi quảng cáo sẽ tăng lên
- Tỷ lệ chuyển đổi tổng thể trên các kênh sẽ tăng lên khi mức độ quen thuộc với sản phẩm và mức độ hiển thị tăng lên

Các bước để thành công

Đảm bảo số lượng sản phẩm luôn dồi dào

Sử dụng **trang chi tiết sản phẩm (PDP)** trên **La bàn dữ liệu** để xem các sản phẩm đạt hiệu suất cao nhất và những nhà sáng tạo góp phần tạo nên hiệu suất này.



- Ngoài việc chọn sản phẩm phù hợp, hãy chuẩn bị phòng trường hợp **các sản phẩm phổ biến bán ra nhanh chóng!**
- Sản phẩm có thể hết hàng, tuy nhiên nếu **hết hàng quá nhanh** sẽ ảnh hưởng đến **đà tăng trưởng của lưu lượng truy cập cửa hàng**
- Bạn nên lập kế hoạch dự trữ đủ hàng cho ít nhất **~70% thời gian diễn ra Hoạt động khuyến mãi**
- Sử dụng **trang chi tiết sản phẩm** trên **La bàn dữ liệu** để xem các sản phẩm đạt hiệu suất cao nhất và những nhà sáng tạo góp phần tạo nên hiệu suất này.

Tìm hiểu thêm trên TikTok Shop Academy

Trang chi tiết sản phẩm trên La bàn dữ liệu
Malaysia, Philippines, Singapore, Thái Lan, Việt Nam

Các bước để thành công

Cải thiện PDP như một chuyên gia



Đừng để lãng phí lưu lượng truy cập đang tăng. Trang chi tiết sản phẩm - PDP là điều đầu tiên khách hàng tiềm năng nhìn thấy khi họ nhấp vào sản phẩm. Thực hiện theo các mẹo này sẽ giúp bạn tăng tỷ lệ nhấp và tỷ lệ chuyển đổi lên tới 60%!

Hình ảnh chất lượng cao

Ảnh chính hiệu quả sẽ **thu hút mọi người vào xem PDP của bạn**:

- Sử dụng mô hình sản phẩm hoặc ảnh bài trí sản phẩm trên mặt phẳng (tùy vào mặt hàng) để hiển thị sản phẩm đó trong thực tế
- Cho thấy phiên bản màu khác nếu có
- Sử dụng **[công cụ tối ưu hóa bằng AI](#)** mới của chúng tôi trên Trung tâm nhà bán hàng để chuẩn hóa hình ảnh của bạn

Tiêu đề sản phẩm hiệu quả

Giúp khách hàng tiềm năng biết họ sẽ nhận được gì bằng **tiêu đề sản phẩm sắc sảo**

- Viết hoa chữ cái đầu tiên của mỗi từ
- Duy trì trong khoảng 20-80 ký tự.
- Sử dụng số (ví dụ: 5 thay vì “năm”)

Mô tả sản phẩm chi tiết

Đảm bảo thông tin thiết yếu về sản phẩm được đưa vào PDP; **hãy xử lý những sản phẩm bán chạy nhất trước!**

- Lấy thông tin liên quan nếu bạn không phải là chủ sở hữu thương hiệu
- Xác định loại sản phẩm
- Xác định loại người dùng sẽ sử dụng sản phẩm này
- Sử dụng **[Trình tối ưu hóa sản phẩm](#)** trên Trung tâm nhà bán hàng để tìm hiểu những yếu tố còn thiếu.

Tự động hóa tương tác với khách hàng

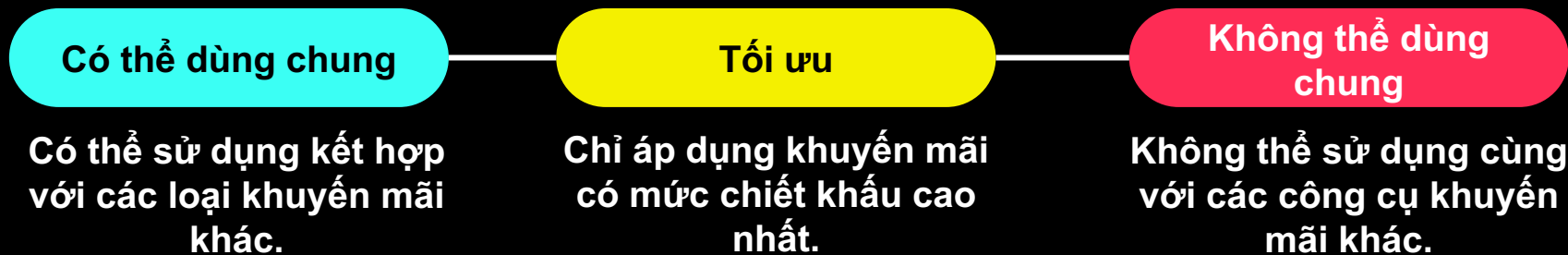
Cung cấp **dịch vụ khách hàng tuyệt vời** là chìa khóa để xây dựng lòng tin của khách hàng, đặc biệt là trong mùa cao điểm khi lưu lượng truy cập cao và tỷ lệ chuyển đổi không đạt đến mức tối ưu.

- **[Thiết lập lời chào tự động và thẻ Câu hỏi thường gặp](#)** trên PDP của bạn để giải quyết các thắc mắc chưa được giải đáp của khách hàng

Các bước để thành công

Định giá như một chuyên gia

Logic tính giá khuyến mãi: Nhà bán hàng có thể sử dụng đồng thời cả khuyến mãi của nền tảng và của nhà bán hàng. Các loại khuyến mãi khác nhau sẽ kết hợp với nhau theo những cách khác nhau. Chúng tôi sử dụng logic dưới đây để xác định cách áp dụng khuyến mãi:



Các bước để thành công

Định giá như một chuyên gia

Hoạt động khuyến mãi do TikTok Shop tài trợ có mức độ hiển thị cao. Tốt nhất là nên cung cấp mức giá hấp dẫn để đạt được mức độ hiển thị cao hơn. Khi hiểu cách định giá trên TikTok Shop, bạn sẽ có thể tối ưu hóa ngân sách chiết khấu để tối đa hóa lưu lượng truy cập và tỷ lệ chuyển đổi!



		Chiết Khấu Cho Tổng Sản Phẩm					Chiết khấu kết hợp sản phẩm				Tiền thưởng và Chiết khấu phi vận chuyển			
		Loại khuyến mãi	Giá chiến dịch (Nhà bán hàng)	Chiết khấu sản phẩm (Nhà bán hàng)	Ưu đãi chớp nhoáng (Nhà bán hàng)	Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE (Nhà bán hàng)	Ưu đãi mua theo gói (Nhà bán hàng)	Voucher (Nhà bán hàng)	Voucher đồng tài trợ	Buổi Lễ hội, Janet Leoh (Penjua)	Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn (Nhà bán hàng)	Quà tặng khi mua hàng (Nhà bán hàng)	Hoàn tiền thường (Bên tảng)	Chương trình vận chuyển miễn phí
Chiết khấu cho tổng sản phẩm	Giá chiến dịch (Nhà bán hàng)	Tối ưu												
	Chiết khấu sản phẩm (Nhà bán hàng)	Hiện thị giá chiến dịch	Tối ưu											
	Ưu đãi chớp nhoáng (Nhà bán hàng)	Hiện thị giá chiến dịch	Hiện thị giá Ưu đãi chớp nhoáng	Chỉ có thể áp dụng một sản phẩm trong một chương trình Ưu đãi chớp nhoáng trong cùng một khoảng thời gian										
	Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE (Nhà bán hàng)	Hiện thị giá Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE	Hiện thị giá Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE	Chỉ có thể áp dụng một sản phẩm trong một chương trình Ưu đãi chớp nhoáng trong cùng một khoảng thời gian		Chỉ có thể áp dụng một sản phẩm trong một chương trình Ưu đãi chớp nhoáng trong cùng một khoảng thời gian								
	Ưu đãi mua theo gói (Nhà bán hàng)	Hiện thị giá chiến dịch	Hiện thị giá Ưu đãi mua theo gói	Hiện thị giá Ưu đãi chớp nhoáng	Chỉ có thể áp dụng một sản phẩm trong một chương trình Ưu đãi mua theo gói trong cùng một khoảng thời gian		Chỉ có thể áp dụng một sản phẩm trong một chương trình Ưu đãi mua theo gói trong cùng một khoảng thời gian							
Chiết khấu kết hợp sản phẩm	Voucher (Nhà bán hàng)	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Tối ưu						
	Voucher đồng tài trợ	Hiện thị giá chiến dịch của voucher đồng tài trợ	Hiện thị giá chiến dịch của voucher đồng tài trợ	Hiện thị giá chiến dịch của voucher đồng tài trợ	Hiện thị giá chiến dịch của voucher đồng tài trợ	Hiện thị giá chiến dịch của voucher đồng tài trợ	Hiện thị giá chiến dịch của voucher đồng tài trợ	Có thể sử dụng chung	Tối ưu					
	Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn (Nhà bán hàng)	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Hiện thị giá Ưu đãi chớp nhoáng	Hiện thị giá Ưu đãi chớp nhoáng trong LIVE	Hiện thị giá Ưu đãi mua theo gói	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể áp dụng chung một sản phẩm trong một khoảng thời gian					
	Quà tặng khi mua hàng (Nhà bán hàng)	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Hiện thị bộ đầu tiên	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Hiện thị bộ đầu tiên	Có thể sử dụng chung			
Tiền thưởng & Chiết khấu phi vận chuyển	Hoàn tiền thưởng (Bên tảng)	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Tối ưu	
	Chiết khấu vận chuyển miễn phí (Nhà bán hàng)	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Tối ưu
	Chương trình vận chuyển miễn phí	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Có thể sử dụng chung	Tối ưu
Chú giải mẫu														
Có thể sử dụng chung: Có thể được sử dụng cùng với các loại khuyến mãi khác.														
Không thể sử dụng chung: Không thể áp dụng cùng lúc 2 khuyến mãi, khuyến mãi sẽ tuân theo các quy tắc ưu tiên đã đề cập.														
Tối ưu: Không thể áp dụng cùng lúc 2 khuyến mãi, khuyến mãi có mức chiết khấu lớn nhất sẽ được áp dụng theo mặc định.														

Tìm hiểu thêm trên
TikTok Shop Academy

CON BIADDEM A TA V& D P R O P U R I E N T A R Y

Học cách định giá sản phẩm sẽ giúp bạn hiểu rằng một phần thưởng khích lệ nhỏ, cùng với các khuyến mãi trong Hoạt động khuyến mãi sẽ giúp tăng giá trị đơn hàng của bạn, như trong 2 ví dụ ở đây

Giá gốc của sản phẩm SKU A = 52

Nhiều khuyến mãi đang diễn ra:

- **Chiết khấu sản phẩm: SKU A 50**
- Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn: Mua 2 sản phẩm, giảm giá 10%
- Voucher của nhà bán hàng: Chi tiêu tối thiểu 120, giảm 10
- Chiết khấu miễn phí vận chuyển: Chi tiêu tối thiểu 60, miễn phí vận chuyển

		Chiết Khấu Cho Từng Sản Phẩm	Tổng Chiết Khấu Sản Phẩm Của Nhà Bán Hàng		Chiết Khấu Phí Vận Chuyển Của Nhà Bán Hàng
Số Lượng Sản Phẩm Mà Khách Hàng Đã Mua	Giá Trị Đơn Hàng	Chiết Khấu Sản Phẩm	Mua Thêm, Tiết Kiệm Nhiều Hơn	Voucher Của Nhà Bán Hàng	Vận Chuyển Miễn Phí
1	50k	✓	✗	✗	✗
2	(50k X 2) - 10% = 90k	✓	✓	✗	✓
3	((50k X 3) - 10% = 135k) - 10k = 125k	✓	✓	✓	✓

CON BIỂU MẪU VÀ & ĐỒ CỜ RIÊNG A R Y

Học cách định giá sản phẩm sẽ giúp bạn hiểu rằng một phần thưởng khích lệ nhỏ, cùng với các khuyến mãi trong Hoạt động khuyến mãi sẽ giúp tăng giá trị đơn hàng của bạn, như trong 2 ví dụ ở đây

Giá gốc của sản phẩm SKU A = 50

Nhiều khuyến mãi đang diễn ra:

- **Giá của Hoạt động khuyến mãi: SKU A 45**
- Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn: Mua 2 sản phẩm, giảm giá 10%
- Voucher của nhà bán hàng: Chi tiêu tối thiểu 90, giảm 10
- Voucher của nền tảng: Chi tiêu tối thiểu 75, giảm 5
- Chiết khấu miễn phí vận chuyển: Chi tiêu tối thiểu 60, miễn phí vận chuyển

		Chiết Khấu Cho Từng Sản Phẩm	Tổng Chiết Khấu Sản Phẩm Của Nhà Bán Hàng		Tổng Chiết Khấu Sản Phẩm Của Nền Tầng	Chiết Khấu Phí Vận Chuyển Của Nhà Bán Hàng
Số Lượng SKU Mà Khách Hàng Đã Mua	Giá Trị Đơn Hàng	Giá Chiết Dịch	Mua Thêm, Tiết Kiệm Nhiều Hơn	Voucher Của Nhà Bán Hàng	Voucher Của Nền Tầng	Vận Chuyển Miễn Phí
1	45k	✓	✗	✗	✗	✗
2	((45k X 2) -10% = 81k) - 10k = 71k	✓	✓	✓	✗	✓
3	((45k X 3) - 10% = 121,5k)) - 10k - 5k = 106,5k	✓	✓	✓	✓	✓



Cách tạo Hoạt động khuyến mãi của riêng bạn

Tạo ngày hội thương hiệu, ngày giảm giá độc quyền, Hoạt động khuyến mãi ra mắt cửa hàng và sản phẩm mới với TikTok Shop

Sử dụng các công cụ khuyến mãi

Các công cụ khuyến mãi có thể giúp tăng hiệu suất của cửa hàng



CONFIDENTIAL & PROPRIETARY

		Chiết khấu sản phẩm	Ưu đãi chớp nhoáng	Voucher của nhà bán hàng	Quảng bá về voucher qua CRM	Ưu đãi mua theo gói	Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn	Quà tặng khi mua hàng	Chiết khấu phí vận chuyển
Nhận thức	Mức độ hiển thị		✓		✓				✓
Cân nhắc	Tỷ lệ nhấp (CTR)	✓	✓	✓	✓				✓
Ưu đãi bán thêm	Giá trị đơn hàng trung bình (AOV)			✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mua hàng	Tỷ lệ chuyển đổi (C_O)	✓	✓	✓	✓			✓	✓
Lòng trung thành	Tỷ lệ mua lại				✓			✓	

Duy trì mức giá hấp dẫn với Chiết khấu sản phẩm trực tiếp

Mẹo để thành công



Bật Chiết khấu thông minh

Cho phép chức năng Chiết khấu thông minh của chúng tôi đề xuất cài đặt chiết khấu cho bạn dựa trên dữ liệu lịch sử của các sản phẩm và nhà bán hàng tương tự, giúp bạn cải thiện hiệu suất chiết khấu sản phẩm. Bạn có thể chỉnh sửa mức chiết khấu được đề xuất trước khi gửi.



Theo dõi hiệu suất trên Phân tích khuyến mãi

Vào La bàn dữ liệu > Phân tích khuyến mãi để xem liệu cài đặt chiết khấu trên Chiết khấu sản phẩm có cải thiện doanh số và tỷ lệ chuyển đổi hay không.

< Product Discount
Create new promotion

Basic information

Promotion name
Discount 22/08/2023 15:54-01 28/50

Promotion period ⓘ
22/08/2023 18:54 (UTC +7) - 18/02/2024 18:54 (UTC +7)

Discount type ⓘ
☐ Percentage Off ☐ Fixed Price

Products
The discount can apply to either:
The TikTok Shop smart discount

Smart discount
Turn on smart discount to let the system intelligently set discounts for your products. You can always adjust these later. Make sure to double check discounts before submitting.
Got it

☒ Product-level ☐ Variants
Select Products

Product discount requirements

By clicking "Agree & Publish", you agree to TikTok Shop Seller Promotional Tools Terms & Conditions

Cancel Agree & Publish

Tăng vọt doanh số sản phẩm của bạn với Ưu đãi chớp nhoáng trong thời gian có hạn

Mẹo để thành công



Chọn sản phẩm phù hợp cho Ưu đãi chớp nhoáng

Chọn các sản phẩm bán chạy nhất, thịnh hành hoặc được xem nhiều nhất để tối đa hóa doanh thu và có thể thu hút khách hàng truy cập các sản phẩm khác trong cửa hàng. Ngoài ra, bạn cũng có thể sử dụng Ưu đãi chớp nhoáng để giới thiệu sản phẩm mới hoặc thanh lý hàng tồn kho.



Công cụ chiến lược tối ưu để khuyến khích mua hàng ngay lập tức

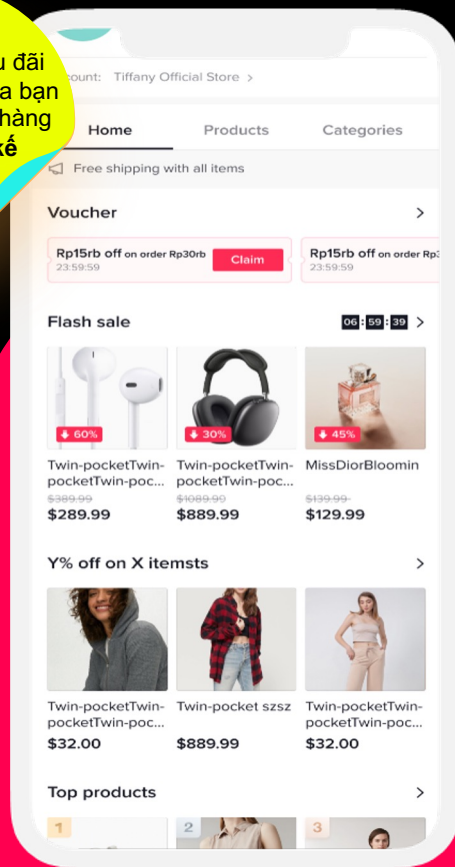
Ưu đãi chớp nhoáng không nên diễn ra quá thường xuyên hoặc trong thời gian quá dài. Đảm bảo đặt Ưu đãi chớp nhoáng với thời gian có hạn, số lượng có hạn với mức chiết khấu sâu.



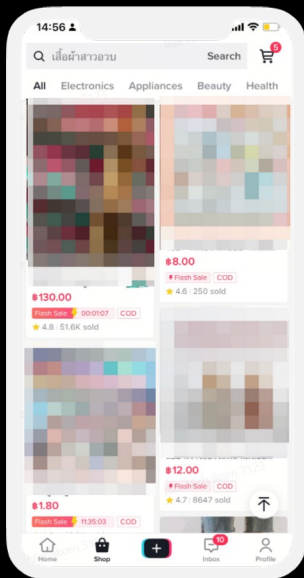
Cải thiện hiệu suất LIVE bằng Ưu đãi chớp nhoáng

Ưu đãi chớp nhoáng giúp thúc đẩy doanh số, lưu lượng truy cập và tỷ lệ tương tác. Giám sát chặt chẽ hiệu suất sản phẩm trong LIVE, ví dụ như với các sản phẩm có tỷ lệ nhấp cao nhưng tỷ lệ chuyển đổi thấp, hãy sử dụng Ưu đãi chớp nhoáng để cải thiện các sản phẩm có hiệu suất thấp.

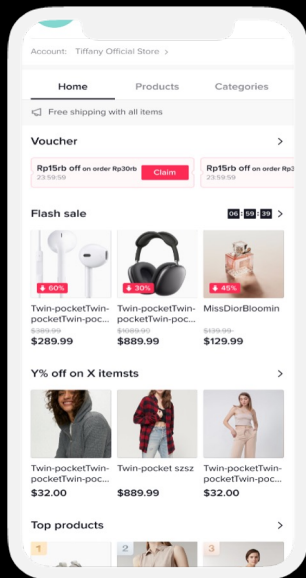
Làm nổi bật Ưu đãi chớp nhoáng của bạn trên Trang cửa hàng bằng Thiết kế cửa hàng



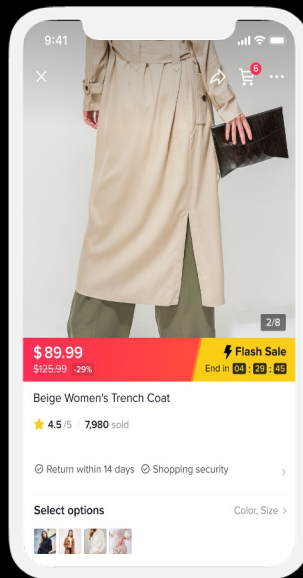
Khách hàng nhìn thấy Ưu đãi chớp nhoáng ở đâu?



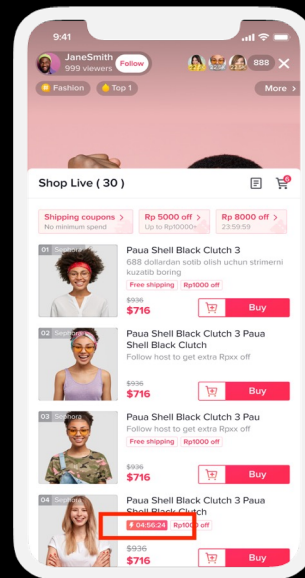
Trung tâm mua sắm
Nhận sản phẩm



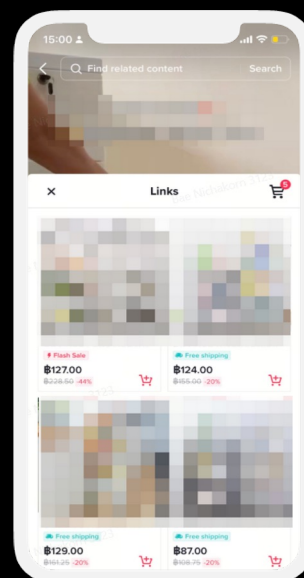
Trang cửa hàng
Tính năng Thiết kế cửa hàng



Trang chi tiết
sản phẩm



LIVE
Túi mua sắm



Video ngắn
Liên kết sản phẩm

Zucca

Chiết khấu sản phẩm trong giờ bình thường và **Ưu đãi chớp nhoáng** trong suốt buổi LIVE để thu hút lượng truy cập

Bối cảnh

- Thị trường: Malaysia - Nội địa
- Danh mục: Thời trang
- Tập trung chủ yếu vào LIVE và thúc đẩy doanh số của các sản phẩm thời trang và may mặc đa dạng trên TikTok Shop.

Mục tiêu

- Thu hút thêm lưu lượng truy cập LIVE và tăng GMV.

Chiến lược

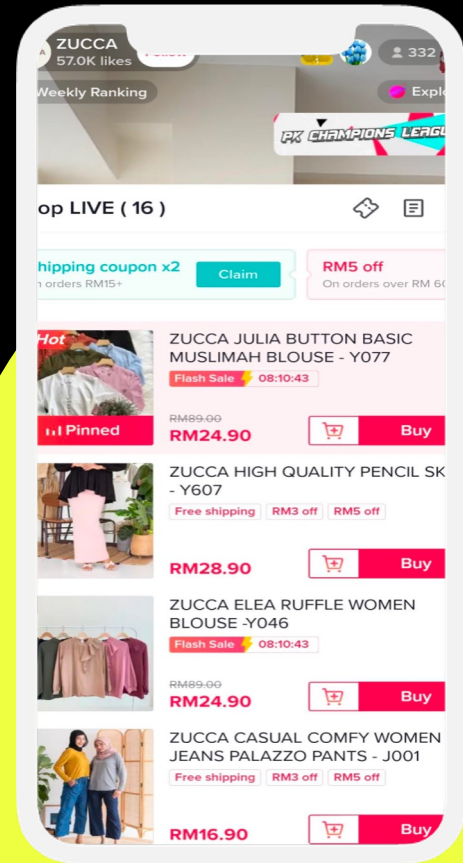
Đảm bảo rằng Giá bán lẻ thị trường cao hơn chi phí bạn phải chịu khi mua hàng từ nhà cung cấp.

- Giá gốc: \$80,00
- Giá chiết khấu sản phẩm: ~~\$80,00~~ - \$28,90
- Giá Ưu đãi chớp nhoáng: \$24,90 (khuyến mãi trong LIVE)

◀ **Tăng 36%**  **Tăng 45%**

Lưu lượng truy cập

GMV LIVE



Atera

Đã sử dụng **Ưu đãi chớp nhoáng** trong LIVE để khiến khách hàng cảm thấy được thưởng khi theo dõi LIVE

Bối cảnh

- Thị trường: Indonesia - Nội địa
- Danh mục: Thiết bị điện tử & làm đẹp 3C

Mục tiêu

- Tăng GMV trong LIVE

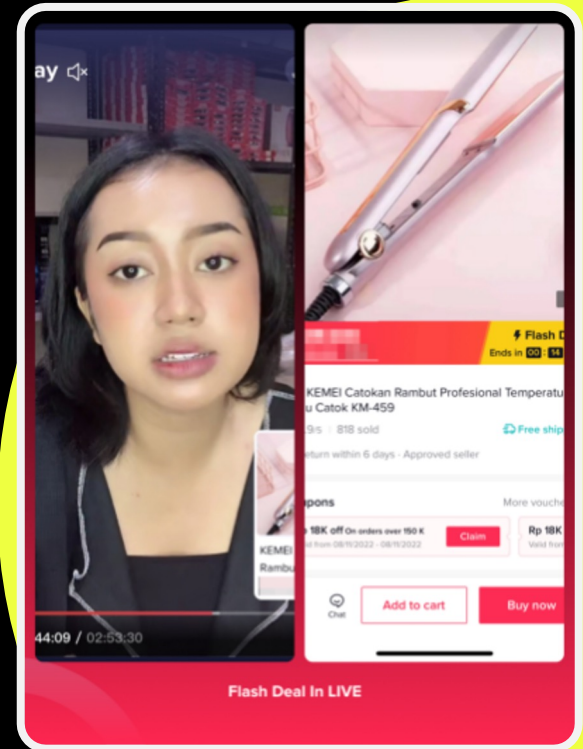
Chiến lược

- Atera đã tạo Ưu đãi chớp nhoáng mà họ cài đặt để có hiệu lực 30 phút sau khi bắt đầu phát LIVE. Ưu đãi chớp nhoáng được đặt với mức chiết khấu 70% và chỉ giới hạn trong 15 phút cho sản phẩm bán chạy nhất của họ là máy uốn tóc.
- Atera tin rằng việc sử dụng Ưu đãi chớp nhoáng trong vài phút sau khi bắt đầu phát LIVE sẽ khiến khán giả cảm thấy được thưởng khi xem LIVE, giúp tăng doanh số sản phẩm.



Tặng 18%

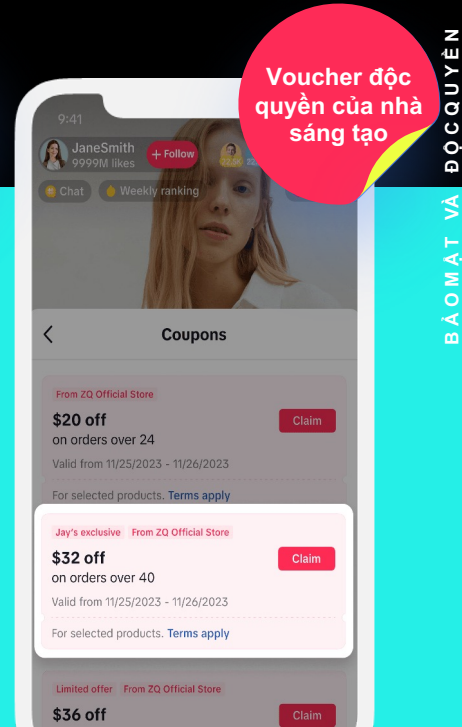
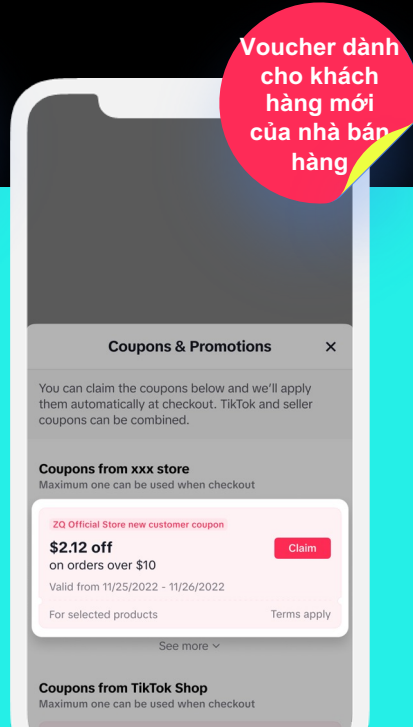
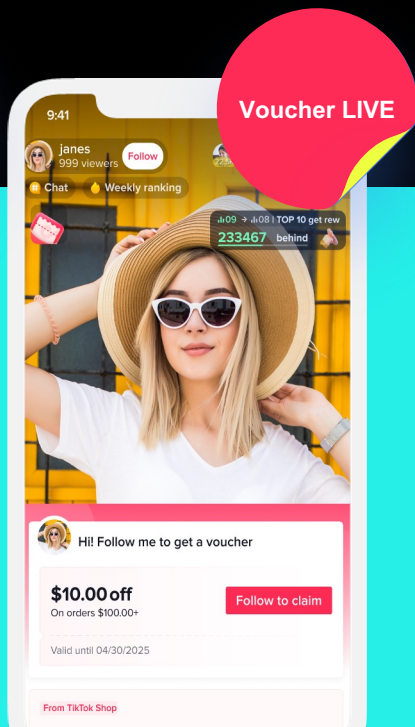
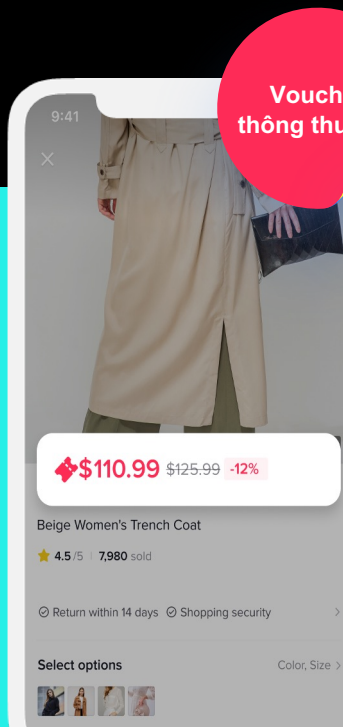
GMV LIVE



Voucher của nhà bán hàng

BẢO MẬT VÀ ĐỘC QUYỀN

Cải thiện giá trị đơn hàng trung bình và tỷ lệ chuyển đổi với các loại voucher khác nhau phù hợp với mục tiêu kinh doanh của bạn



Các loại voucher có sẵn trên Trung tâm nhà bán hàng

Voucher thông thường



Loại voucher phổ biến nhất, hỗ trợ các sản phẩm trên toàn cửa hàng hoặc sản phẩm cụ thể. Khách hàng có thể nhận voucher và quy đổi từ nhiều kênh khác nhau khi thanh toán.

Voucher LIVE



Voucher chỉ được phân phối và nhận trong LIVE của bạn. Hỗ trợ các nhiệm vụ tương tác bổ sung để tương tác với khán giả xem LIVE.

Voucher dành cho khách hàng mới của nhà bán hàng



Voucher chỉ nhắm vào khách hàng mới của cửa hàng để giúp bạn mở rộng cơ sở khách hàng.

Voucher độc quyền của nhà sáng tạo



Củng cố quan hệ hợp tác với nhà sáng tạo bằng cách cung cấp Voucher độc quyền của nhà sáng tạo. Chỉ có thể nhận và quy đổi voucher này trong kênh của nhà sáng tạo đã chọn.

Voucher thông thường

BẢO MẬT VÀ ĐỘC QUYỀN

Tăng giá trị đơn hàng trung bình và tỷ lệ chuyển đổi bằng **Voucher thông thường** mà khách hàng có thể nhận từ nhiều kênh khác nhau

Bạn nên đặt mức chi tiêu tối thiểu cho voucher cao hơn giá trị đơn hàng trung bình (AOV)

1,2 – 1,5
lần
AOV

Mẹo để thành công



Tạo voucher cho sản phẩm cụ thể

Không phải lúc nào bạn cũng cần cung cấp chiết khấu cho toàn cửa hàng. Voucher có thể có hiệu lực cho một số sản phẩm được chọn như khuyến mãi sản phẩm mới, giảm giá thanh lý sản phẩm hoặc cung cấp chiết khấu độc quyền trong Hoạt động khuyến mãi.



Tạo voucher nhiều mức để khuyến khích chi tiêu

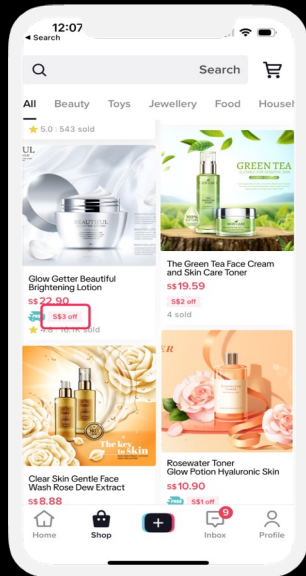
Thiết lập voucher thấp, trung bình và cao để khuyến khích khách hàng mua nhiều sản phẩm hơn trong một đơn hàng (chiết khấu sâu hơn khi mức chi tiêu tối thiểu cao hơn)



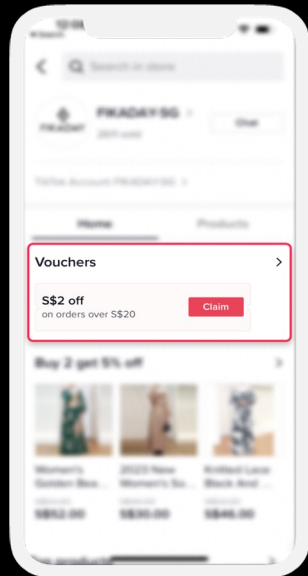
Hiển thị voucher trên Trang cửa hàng

Làm nổi bật các voucher đang có hiệu lực trên Trang cửa hàng. Vào Trung tâm nhà bán hàng > Thiết kế cửa hàng > Kéo và thả voucher (Hỗ trợ tối đa 3 voucher)

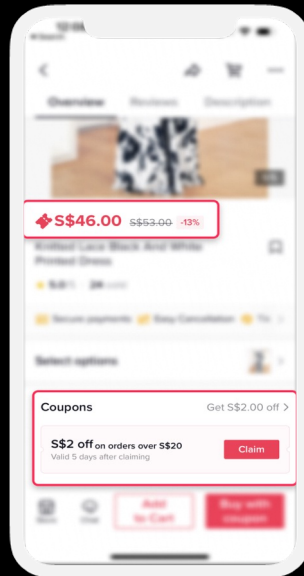
Khách hàng có thể sử dụng Voucher thông thường bằng cách nào?



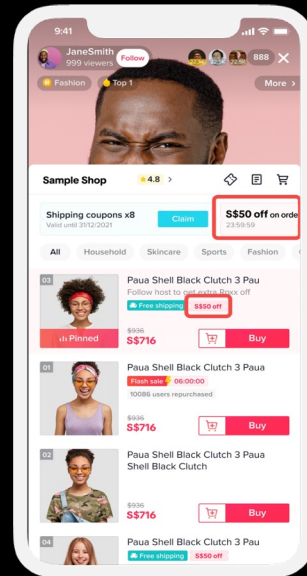
Trung tâm mua sắm
Nhân sản phẩm



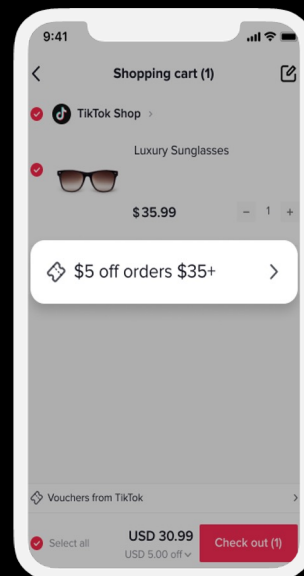
Trang cửa hàng
Tính năng Thiết kế cửa hàng



Trang chi tiết
sản phẩm



LIVE
Túi mua sắm



Giỏ hàng

THE KKR SHOP

Sử dụng **Voucher thông thường** để tăng giá trị đơn hàng trung bình và tăng cơ sở khách hàng

Bối cảnh

- Thị trường: Thái Lan - Nội địa
- Danh mục: Làm đẹp và chăm sóc cá nhân – Mắt & chăm sóc mắt

Mục tiêu

- Tăng giá trị đơn hàng trung bình (AOV)
- Tăng cơ sở khách hàng của nhà bán hàng

Chiến lược

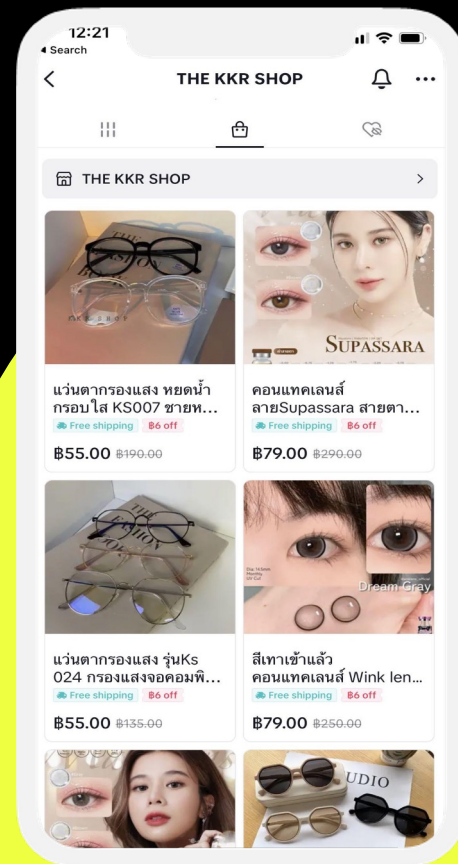
- Đã tạo Voucher thông thường với mức chi tiêu tối thiểu 99 THB, giảm 5 THB (mức chi tiêu tối thiểu được đặt cao hơn 1,45 lần AOV của cửa hàng)
- Voucher được áp dụng cho tất cả các sản phẩm để khách hàng dễ sử dụng khi nhà bán hàng muốn tăng doanh số.
- Nhà bán hàng đã sử dụng Phân tích khuyến mãi trong La bàn dữ liệu để theo dõi mức sử dụng và quyết định ngân sách khuyến mãi được phân bổ cho các công cụ.



2,08 lần  **Tăng 92%**

Mức tăng AOV nhờ Voucher thông thường so với AOV tổng thể của cửa hàng

trong số những khách hàng đã sử dụng voucher là khách hàng mới đến cửa hàng



Voucher LIVE

BẢO MẬT VÀ ĐỘC QUYỀN

Tăng tỷ lệ tương tác và tặng thưởng cho khán giả xem LIVE bằng Voucher LIVE

Mẹo để thành công



Tạo nhiều Voucher LIVE trước khi bắt đầu phát LIVE

Điều này cho phép chủ phòng linh hoạt lựa chọn và phân phối voucher theo tốc độ của riêng mình dựa trên hiệu suất của LIVE.



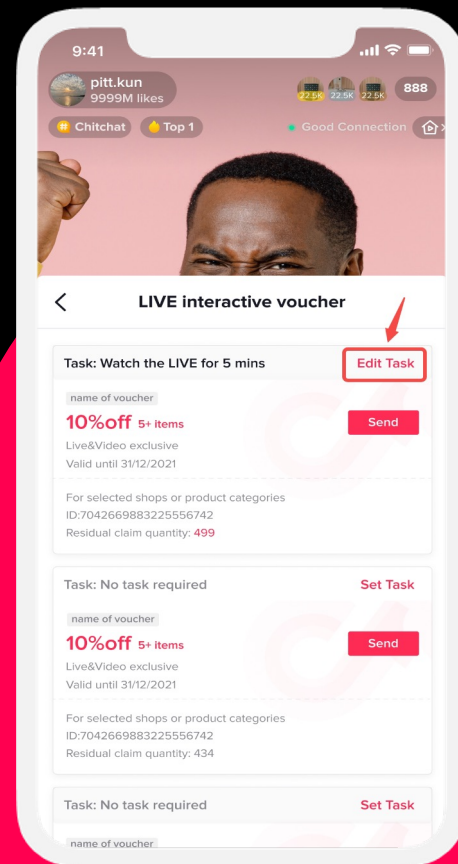
Đặt nhiệm vụ “Theo dõi chủ phòng LIVE” mỗi khi bạn phát LIVE

Một cách dễ dàng để tăng lượng người theo dõi và tặng thưởng ngay cho những người mới theo dõi (Những người theo dõi rồi hủy theo dõi sẽ không được tặng voucher).

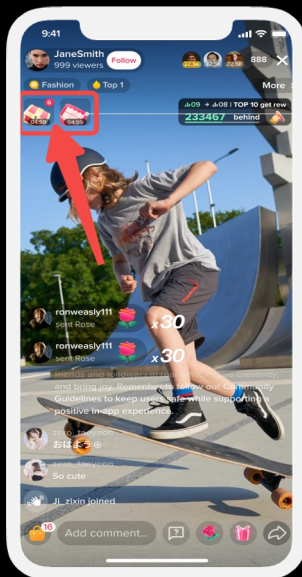


Phân phối nhiệm vụ “Xem LIVE” một cách chiến lược

Voucher hỗ trợ nhiệm vụ xem trong 1, 3, 5 phút sẽ giúp bạn tăng thời gian xem LIVE. Bạn có thể phân phối voucher này khi số lượng người xem có vẻ thấp hơn, trước khi ra mắt sản phẩm mới hoặc đơn giản là để tặng thưởng cho khán giả đã theo dõi.

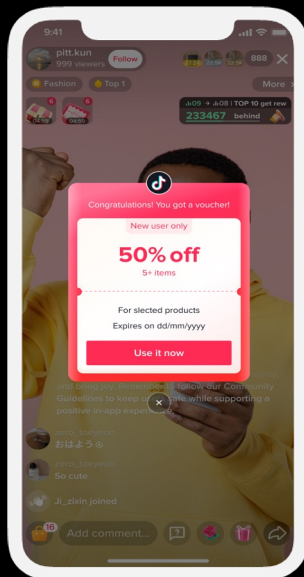


Khách hàng có thể nhận Voucher LIVE bằng cách nào?



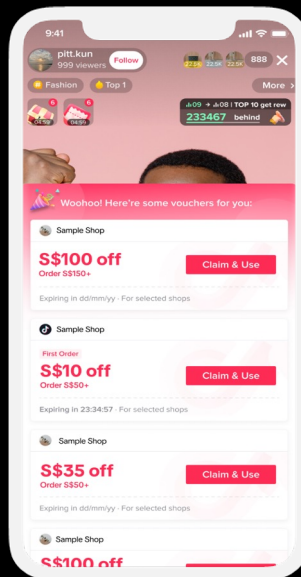
LIVE

Biểu tượng voucher



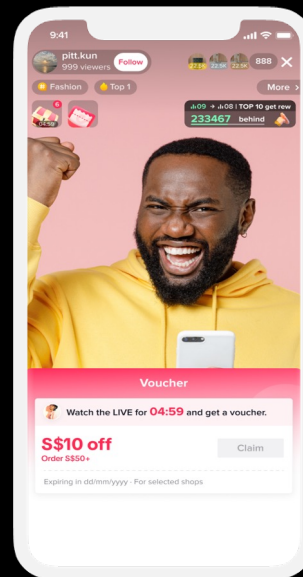
LIVE

Cửa sổ pop-up



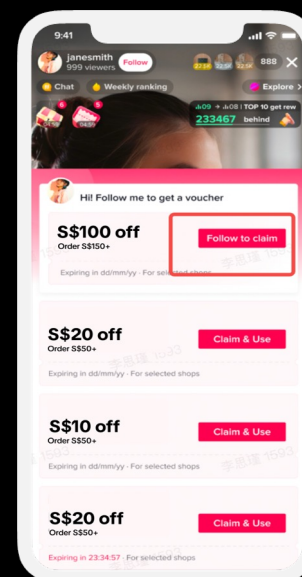
Voucher LIVE

Không yêu cầu làm
nhiệm vụ



Voucher LIVE

Nhiệm vụ xem



Voucher LIVE

Nhiệm vụ theo dõi

Thế Giới Khuyến

Đã sử dụng **Voucher thông thường** và **Voucher LIVE** để tăng giá trị đơn hàng trung bình

Bối cảnh

- Thị trường: Việt Nam - Nội địa
- Danh mục: Thời trang
- Giá bán sản phẩm trung bình của nhà bán hàng dao động từ 80k đến 90k đồng

Mục tiêu

- Tăng lượng người xem LIVE
- Tăng doanh số và giá trị đơn hàng trung bình (AOV)

Chiến lược

Đã tạo nhiều voucher với các mức chi tiêu tối thiểu khác nhau cho Voucher thông thường và Voucher LIVE. Mức chi tiêu tối thiểu cho Voucher LIVE thấp hơn để thưởng cho lòng trung thành của người xem.

- Voucher thông thường: Chi tiêu tối thiểu 300k đồng, giảm 30k đồng (mức chi tiêu tối thiểu cao hơn 3,19 lần AOV của cửa hàng)
- Voucher LIVE: Chi tiêu tối thiểu 200k đồng, giảm 15k đồng và chi tiêu tối thiểu 100k đồng, giảm 5k đồng (mức chi tiêu tối thiểu cao hơn 1,6 lần AOV của cửa hàng).



3,85 lần

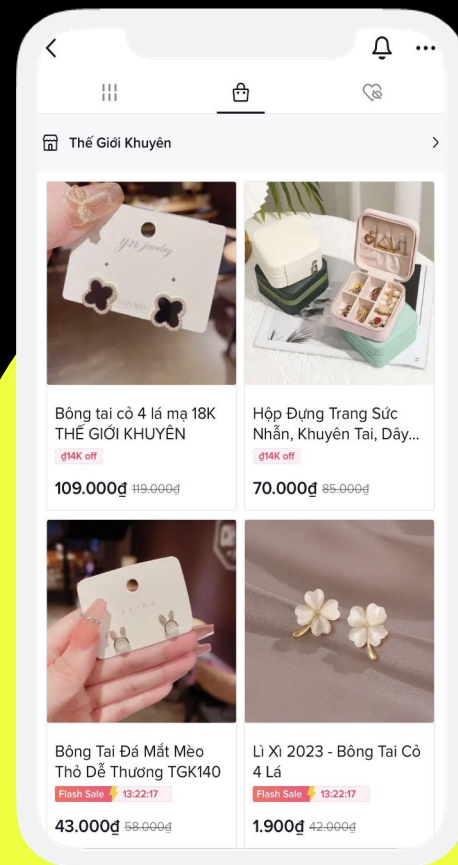
Mức tăng AOV nhờ Voucher thông thường so với AOV tổng thể của cửa hàng



30 lần

ROI của Voucher LIVE

Nguồn: Trang trưng bày của nhà bán hàng sử dụng công cụ khuyến mãi, VN, 15/01/2023 - 15/02/2023



Voucher dành cho khách hàng mới của nhà bán hàng

Voucher dành cho khách hàng mới của nhà bán hàng

Thu hút khách hàng tiềm năng và xây dựng tệp khách hàng của bạn bằng Voucher dành cho khách hàng mới

Mẹo để thành công



Đặt Voucher dành cho khách hàng mới là khuyến mãi “luôn bật”

Voucher này chỉ hiển thị với những khách hàng chưa bao giờ đặt hàng từ cửa hàng của bạn, vì vậy bạn không phải lo lắng về việc tặng voucher cho những khách hàng mua lại.



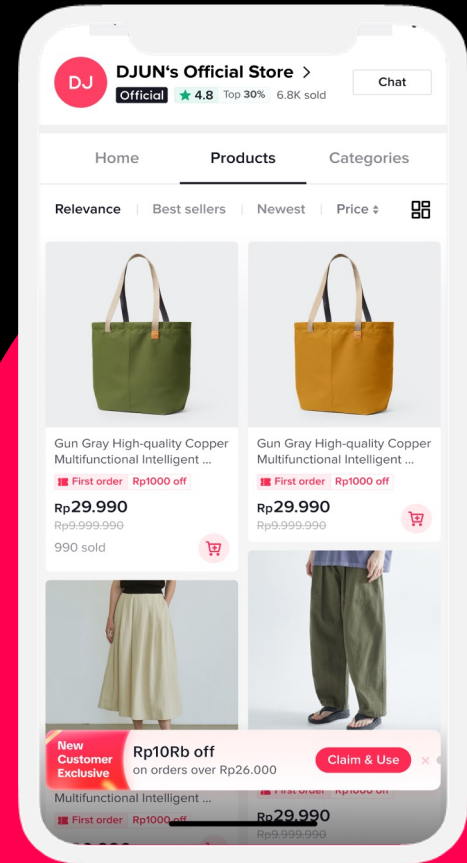
Đặt voucher có ngưỡng tối thiểu thấp

Để dàng thu hút khách hàng đặt hàng lần đầu bằng cách đặt voucher không có ngưỡng tối thiểu hoặc ngưỡng tối thiểu thấp.



Thiết lập Voucher dành cho khách hàng mới cùng với các loại voucher khác

Cung cấp voucher với mức chiết khấu khác nhau để thúc đẩy AOV. Khách hàng chỉ có thể sử dụng 1 voucher của nhà bán hàng cho mỗi đơn hàng và hệ thống sẽ chọn voucher tối ưu nên bạn không phải lo lắng về việc dùng chung voucher.



BẢO MẬT VÀ ĐỘC QUYỀN

Voucher độc quyền của nhà sáng tạo

BẢO MẬT VÀ ĐỘC QUYỀN

Thiết lập quan hệ đối tác độc quyền với nhà sáng tạo bằng cách cung cấp Voucher độc quyền của nhà sáng tạo

Mẹo để thành công



Tạo voucher một cách chiến lược cho một số sản phẩm được chọn

Tăng cơ hội cộng tác với nhà sáng tạo bằng cách kết hợp voucher độc quyền của nhà sáng tạo với hoa hồng tiếp thị hấp dẫn. Bạn nên cung cấp voucher cho các sản phẩm mới hoặc có ít lượt đánh giá/xếp hạng hơn để thúc đẩy hoạt động cộng tác với nhà sáng tạo.



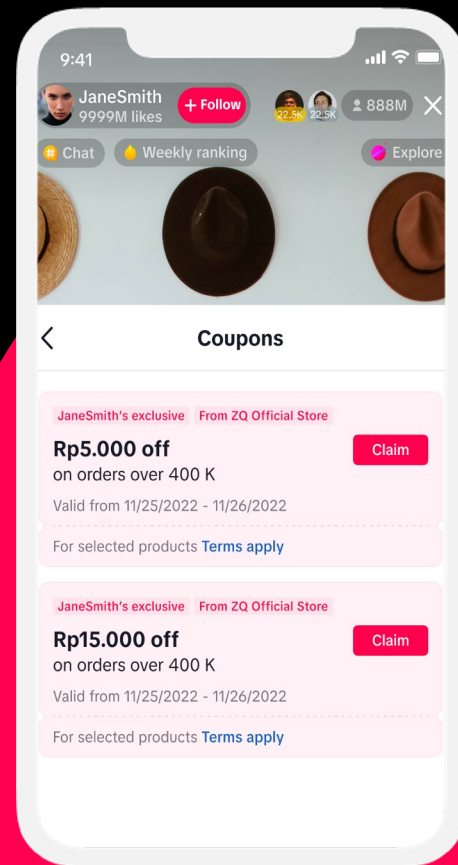
Đảm bảo khán giả của nhà sáng tạo phù hợp với bạn

Xem xét hồ sơ của nhà sáng tạo và chọn những nhà sáng tạo phù hợp với đối tượng khán giả mục tiêu của bạn, đảm bảo rằng các sản phẩm được chọn phù hợp với phong cách và chuyên môn của nhà sáng tạo.

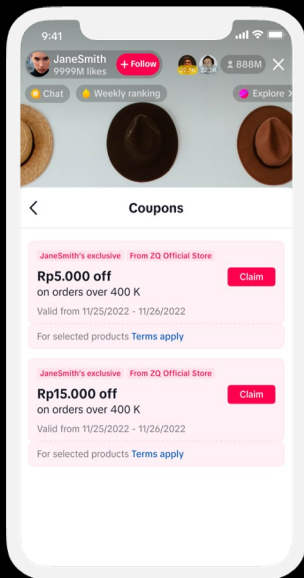


Mấu chốt là lập kế hoạch và giao tiếp rõ ràng

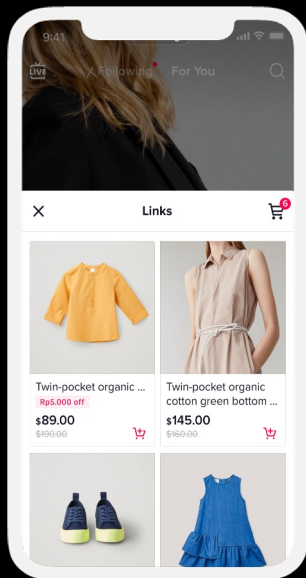
Để đảm bảo cộng tác suôn sẻ và nhà sáng tạo quảng bá voucher hiệu quả, hãy kết nối với nhà sáng tạo trước khi phát hành voucher để đảm bảo nhà sáng tạo nắm rõ thông tin và điều khoản của voucher.



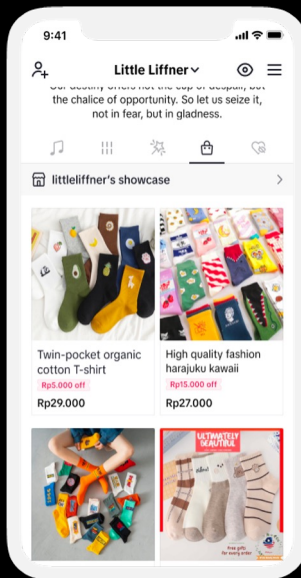
Khách hàng có thể nhận Voucher độc quyền của nhà sáng tạo bằng cách nào?



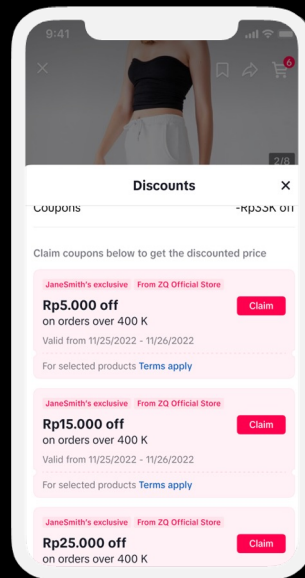
Kênh của nhà sáng tạo
LIVE



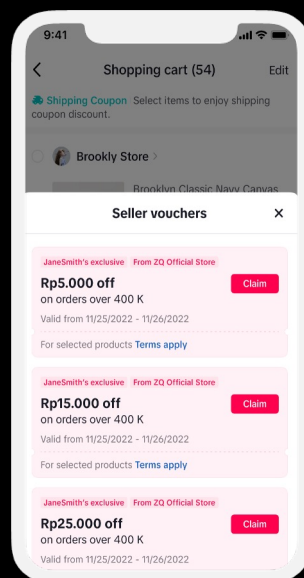
Kênh của nhà sáng tạo
Video ngắn



Kênh của nhà sáng tạo
Trang trưng bày



Trang chi tiết sản phẩm

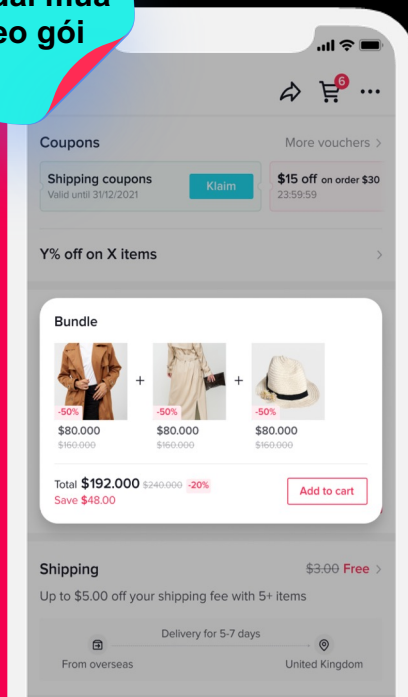


Giỏ hàng

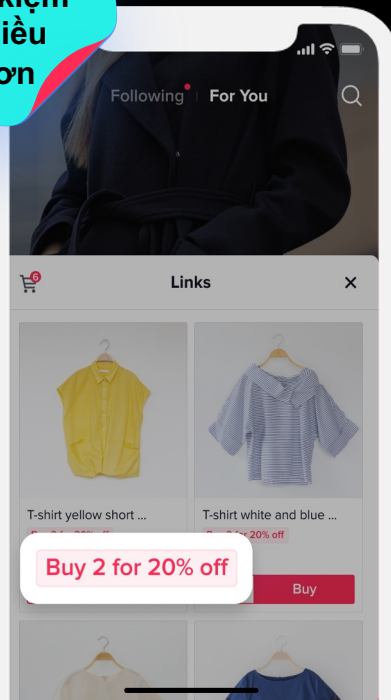
Ưu đãi mua theo gói

Tặng kích thước giỏ hàng và giá trị đơn hàng trung bình với ưu đãi mua chung

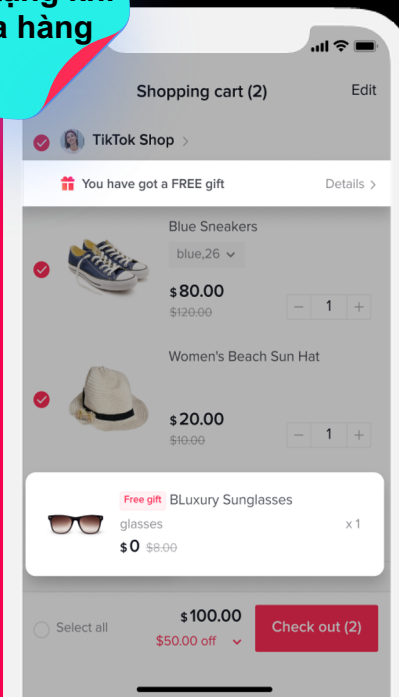
Ưu đãi mua theo gói



Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn



Quà tặng khi mua hàng



Cung cấp các sản phẩm hỗ trợ ở mức giá chiết khấu với Ưu đãi mua theo gói

Discount settings

Discount type ⓘ

☐ Percentage Off ☐ Fixed Price

Buyer Purchase Limit ⓘ

No limit ▼

Products

Create a product bundle or select an existing bundle of 2-3 products. [About product bundles](#)

Create a new bundle Select an existing bundle

Mẹo để thành công



Nên sử dụng cho các sản phẩm và danh mục ít được quan tâm

Phù hợp với các sản phẩm giá thấp và sản phẩm ít ảnh hưởng đến quyết định mua hàng

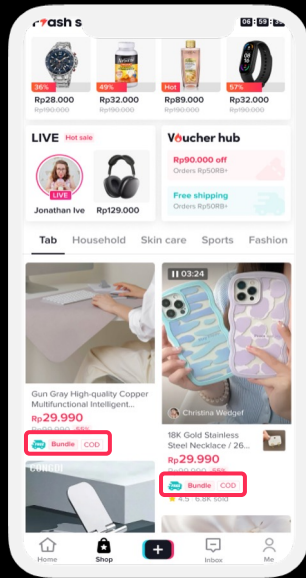


Hãy thử áp dụng nhiều ưu đãi mua chung khác nhau để tìm ra ưu đãi phù hợp với sản phẩm của bạn

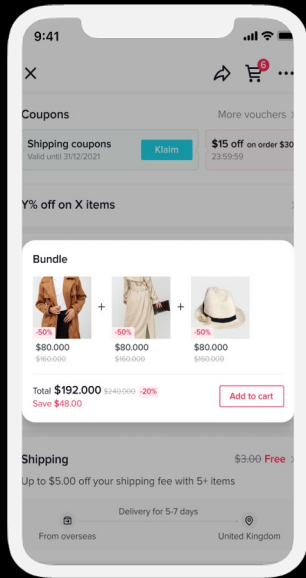
- Sản phẩm hỗ trợ: Bán chung các sản phẩm hỗ trợ, phụ kiện của sản phẩm hoặc các sản phẩm có thể sử dụng cùng nhau.
- Bán chung với sản phẩm mới: Tăng cường mức độ hiển thị của sản phẩm mới bằng cách bán chung với các sản phẩm hiện có/phổ biến.
- Bán chung để thanh lý hàng tồn kho: Gộp chung một sản phẩm phổ biến với một sản phẩm bán chậm để thanh lý hàng tồn kho.

Tìm hiểu thêm trên
TikTok Shop Academy

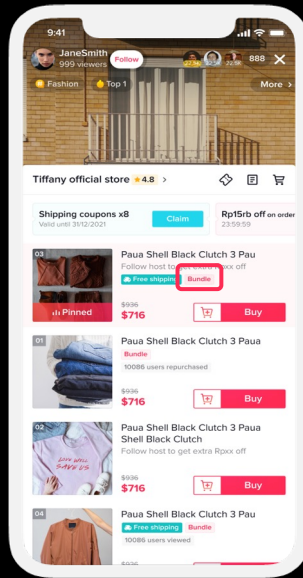
Khách hàng có thể nhận Ưu đãi mua chung bằng cách nào?



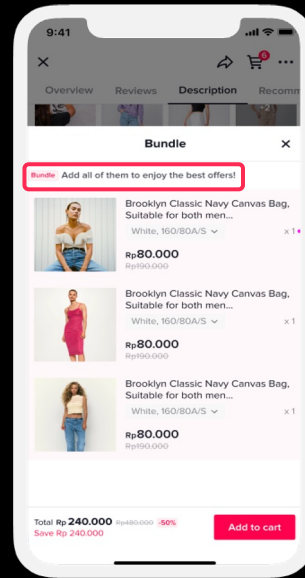
Trung tâm mua sắm
Nhãn sản phẩm



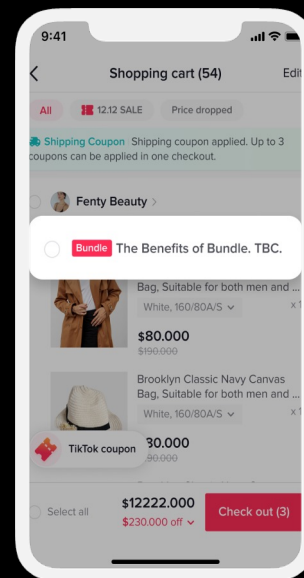
Trang chi tiết
sản phẩm



LIVE
Túi mua sắm



Ưu đãi mua theo gói
Bảng khuyến mãi



Giỏ hàng

Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn

Cung cấp chiết khấu nhiều mức để tăng mức chi tiêu cho mỗi đơn hàng với chương trình

Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn

Mẹo để thành công



Hiểu rõ các loại sản phẩm bạn bán để gộp nhóm các sản phẩm Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn

- Sự cần thiết của sản phẩm: Các sản phẩm cơ bản lý tưởng để dự trữ (ví dụ: đồ lót, quần áo cơ bản, sản phẩm tẩy rửa, tã lót, khăn giấy).
- Sự đa dạng của sản phẩm: Các sản phẩm trang điểm hoặc thời trang với nhiều kiểu dáng hoặc màu sắc (ví dụ: son môi).



Hãy thử các cách gộp nhóm sản phẩm Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn khác nhau để tìm ra phương án hiệu quả nhất cho bạn

- Gộp nhóm một sản phẩm: Chỉ chọn 1 sản phẩm để khuyến khích mua số lượng lớn thông qua khuyến mãi Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn
- Gộp nhóm các sản phẩm liên quan: Chọn nhiều sản phẩm để cho phép khách hàng lựa chọn trong phân mục sản phẩm Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn. Nên gộp nhóm các sản phẩm có cùng mức giá để tránh rủi ro trợ giá quá mức.

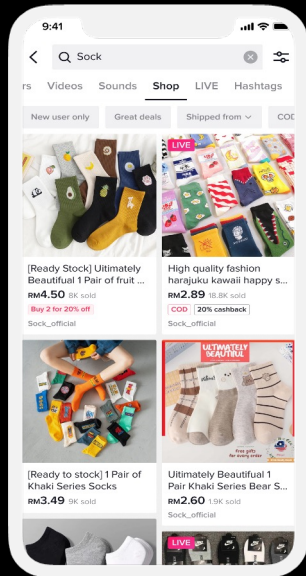


Thiết lập 2 mức khuyến mãi Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn để khuyến khích chi tiêu nhiều hơn

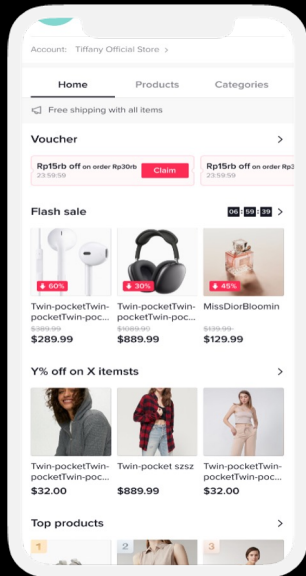
Bằng cách đặt 2 mức số lượng mua tối thiểu và chiết khấu, bạn có thể khuyến khích khách hàng thêm nhiều sản phẩm hơn vào đơn hàng để nhận được ưu đãi tốt hơn.

Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn

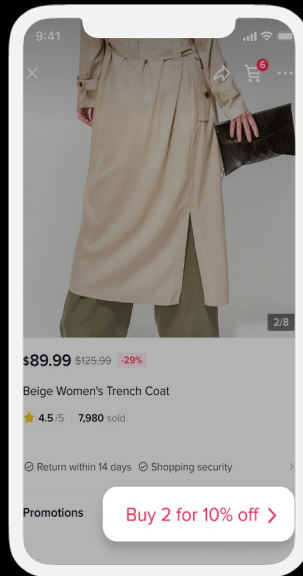
Khách hàng có thể nhận ưu đãi Mua thêm, tiết kiệm nhiều hơn bằng cách nào?



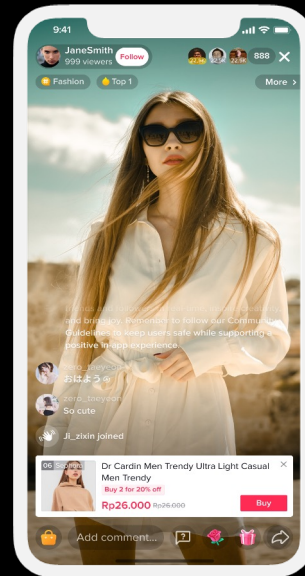
Trung tâm mua sắm
Nhận sản phẩm



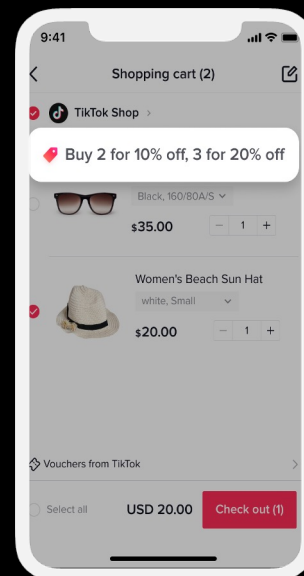
Trang cửa hàng
Tính năng Thiết kế cửa hàng



Trang chi tiết sản phẩm



LIVE
Sản phẩm đã ghim



Giỏ hàng

Quy trình tổ chức Hoạt động khuyến mãi

Ít nhất một tuần trước		Thời gian diễn ra Hoạt động khuyến mãi	Ít nhất một tuần sau / luôn bật
Mục tiêu	Quảng cáo trước - Tạo ra nhận thức - Tăng lượng người theo dõi	Khoảnh khắc - Tạo ra doanh số - Khuyến khích theo dõi	Hoạt động sau khuyến mãi - Khuyến khích đánh giá tốt - Ưu đãi thanh lý hàng tồn kho
Hành động	Sử dụng In-Feed Ads để thông báo về Hoạt động khuyến mãi Sử dụng TikTok Ads cho nội dung của nhà sáng tạo đã thu hút được sự chú ý	Chiết khấu sản phẩm thông qua định giá và bán chung Mua sắm qua LIVE / Ưu đãi chớp nhoáng để tăng doanh số và tối đa hóa sự chú ý Top View Ads để thu hút sự chú ý tối đa	Tham gia vào cuộc thảo luận của cộng đồng về sản phẩm đã mua (ví dụ: bình luận về video đánh giá của người dùng) Mua sắm qua LIVE để tiếp tục mối quan hệ đã được xây dựng từ Hoạt động khuyến mãi, thúc đẩy việc thanh lý hàng tồn kho thông qua chiết khấu
Công cụ khuyến mãi được đề xuất	Voucher dành cho khách hàng mới Quảng cáo mua sắm qua video Quảng cáo mua sắm qua LIVE	Chiết khấu sản phẩm LIVE Ưu đãi chớp nhoáng Voucher độc quyền của nhà sáng tạo Video mua sắm	Chiết khấu sản phẩm LIVE Voucher của nhà bán hàng Voucher độc quyền của nhà sáng tạo



Công cụ & theo dõi

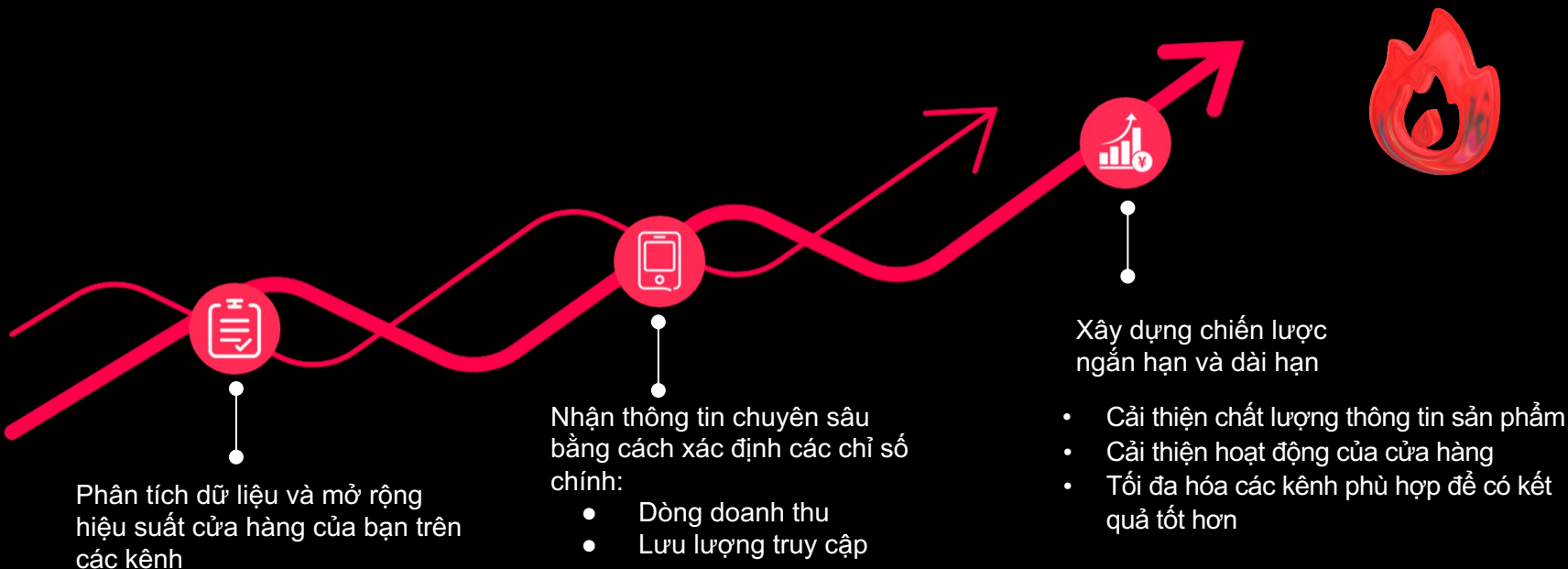
Dữ chuyên sâu về người tiêu dùng giúp bạn tìm hiểu điều gì hiệu quả và không hiệu quả trong Hoạt động khuyến mãi và tạo ra cải thiện thiết thực

Công cụ & theo dõi

- 01 La bàn dữ liệu
- 02 Phân tích Hoạt động khuyến mãi
- 03 Phân tích công cụ khuyến mãi
- 04 Phân tích Trang mua sắm
- 05 Đề xuất Chẩn đoán kênh

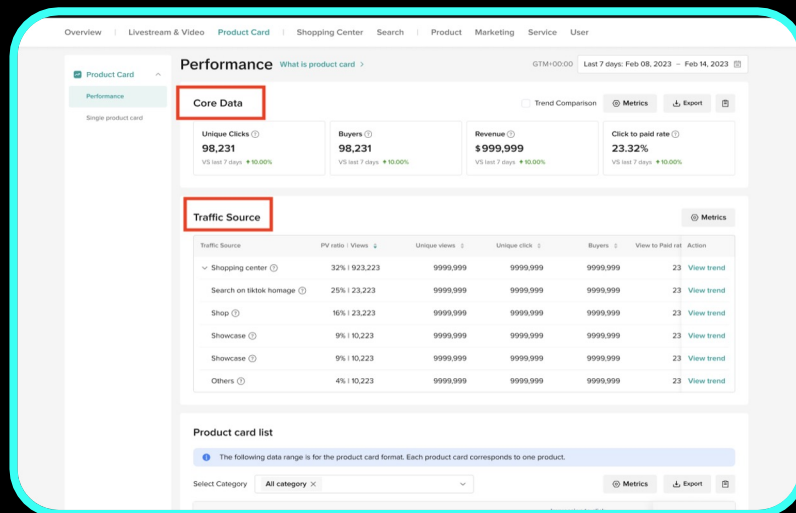
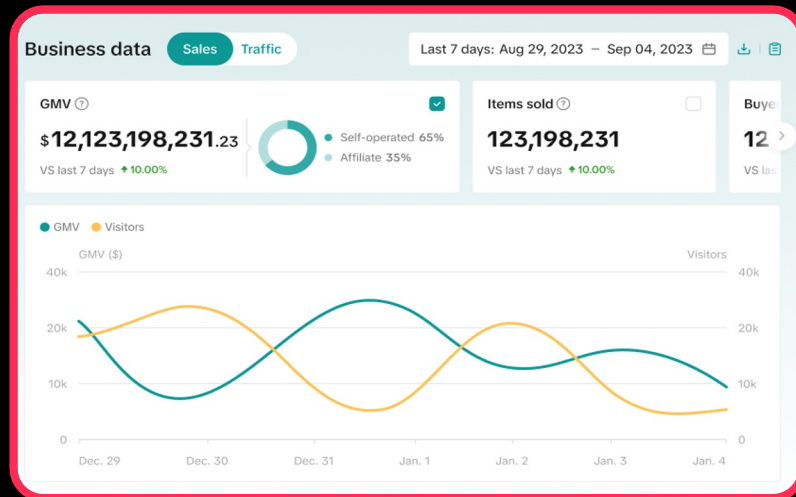


Dữ liệu là **nguồn tài nguyên quan trọng**. Nhưng “nguồn tài nguyên” này chỉ hữu ích khi được **chắt lọc**.



Giới thiệu về Công cụ & theo dõi La bàn dữ liệu

La bàn dữ liệu trên Trung tâm nhà bán hàng là giải pháp toàn diện đáp ứng mọi nhu cầu dữ liệu của bạn. Từ việc nắm rõ hiệu suất kinh doanh đến tìm hiểu các khía cạnh chi tiết, bạn có thể thực hiện tất cả tại đây.

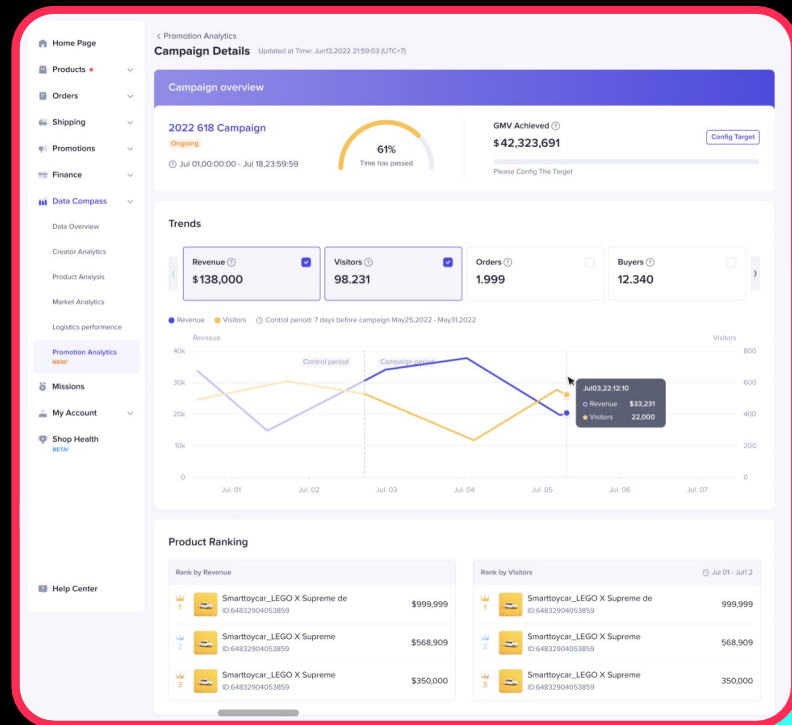


Cách theo dõi Hoạt động khuyến mãi

Phân tích Hoạt động khuyến mãi hiển thị hiệu suất của Hoạt động khuyến mãi.

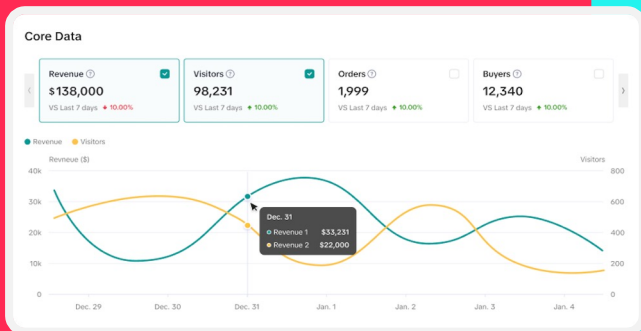
Tổng quan nhanh:

1. Theo dõi hiệu suất của Hoạt động khuyến mãi trong các khoảng thời gian đã chọn và các chỉ số khác nhau
2. Theo dõi một hoặc nhiều Hoạt động khuyến mãi thông qua các bộ dữ liệu cụ thể
3. Điều chỉnh để cải thiện hiệu suất Hoạt động khuyến mãi



Làm thế nào để sử dụng Phân tích công cụ khuyến mãi?

Dữ liệu chính



Chọn khoảng thời gian, trong phần **Dữ liệu chính** bạn có thể dễ dàng tìm thấy tổng quan nhanh về khuyến mãi hoặc so sánh các chỉ số chính ở cấp công cụ khuyến mãi.

Ví dụ:

- Ưu đãi chớp nhoáng: Tỷ lệ chuyển đổi có được cải thiện không?
- Voucher của nhà bán hàng: Tỷ lệ sử dụng voucher của cửa hàng là bao nhiêu? Tỷ suất lãi là bao nhiêu? Có bao nhiêu người mua mới?

Danh sách khuyến mãi

Promotion List

Promotion name	Promotion period	Status	Type	C.O	Action
Discount 19/01/2023 16-02-53 ID: 172844076980283976	2023-01-19 19:02-2023-01-20 19:02	Ongoing	Percentage Off	22.23%	View Details
Discount 19/01/2023 16-02-53 ID: 172844076980283976	2023-01-19 19:02-2023-01-20 19:02	Ongoing	Percentage Off	22.23%	View Details
Discount 19/01/2023 16-02-53 ID: 172844076980283976	2023-01-19 19:02-2023-01-20 19:02	Ongoing	Percentage Off	22.23%	View Details
Discount 19/01/2023 16-02-53 ID: 172844076980283976	2023-01-19 19:02-2023-01-20 19:02	Ongoing	Percentage Off	22.23%	View Details
Discount 19/01/2023 16-02-53 ID: 172844076980283976	2023-01-19 19:02-2023-01-20 19:02	Ongoing	Percentage Off	22.23%	View Details
Discount 19/01/2023 16-02-53 ID: 172844076980283976	2023-01-19 19:02-2023-01-20 19:02	Ongoing	Percentage Off	22.23%	View Details
Discount 19/01/2023 16-02-53 ID: 172844076980283976	2023-01-19 19:02-2023-01-20 19:02	Ongoing	Percentage Off	22.23%	View Details

Nên tìm hiểu sâu về mức khuyến mãi trong phần **Danh sách khuyến mãi**. Bạn cần xác định các khuyến mãi hiệu quả và không hiệu quả để tối ưu hóa trong tương lai.

Ví dụ:

- Sự kiện khuyến mãi nào mang lại tỉ suất lãi cao nhất? Tại sao?

Phân tích Trang Mua Sắm

Chuyển dữ liệu thô thành thông tin chuyên sâu.

Tìm ra điểm mạnh của bạn và phát triển mạnh mẽ hơn trong Trang Mua Sắm



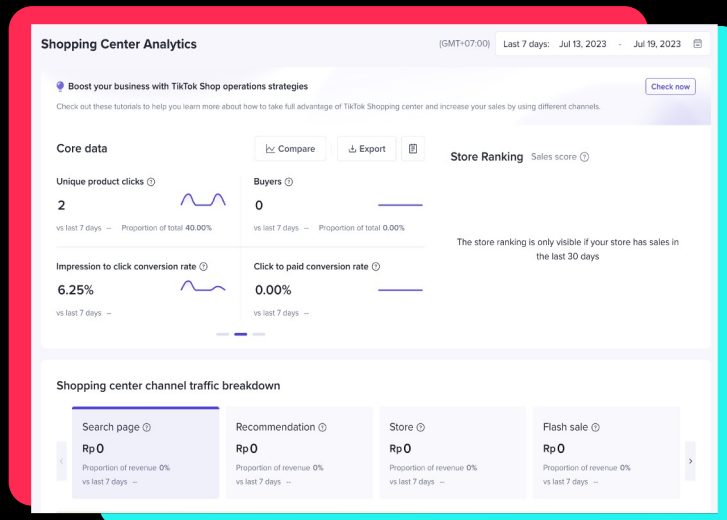
Xem doanh thu trên mỗi kênh trong Trang Mua Sắm



Khám phá xếp hạng cửa hàng của bạn

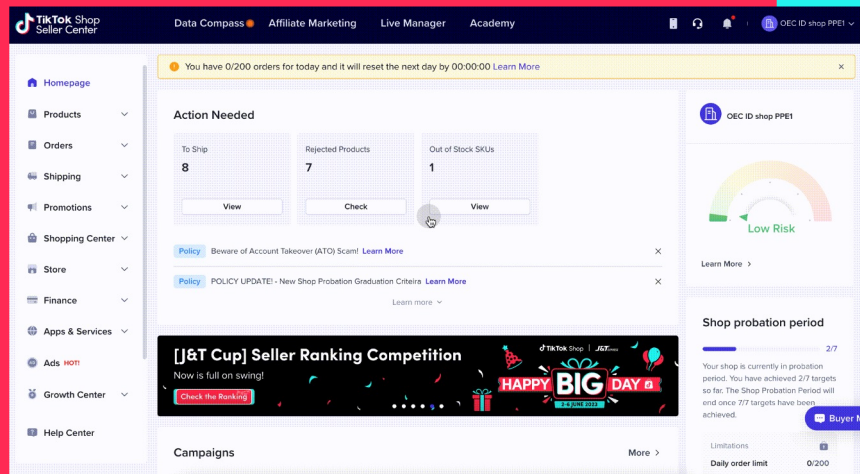


Giám sát lượng truy cập sản phẩm và các nguồn truy cập



Hướng dẫn Trang Mua Sắm

Để bắt đầu phân tích hiệu suất cửa hàng trong Trang Mua Sắm



1

Truy cập Phân tích Trang Mua Sắm
Trong menu La bàn dữ liệu trong Trung tâm nhà bán hàng

2

Khám phá xem bạn đã cải thiện bao nhiêu
Từ mỗi kênh trong Trang Mua Sắm như Trang tìm kiếm, Đề xuất, Trang cửa hàng, Bán hàng, v.v.

3

Hành động
Để đạt hiệu suất cao hơn bằng cách làm theo các
mẹo được cung cấp



Chẩn đoán kênh đề xuất

Tìm thông tin chuyên sâu về cách tận dụng mức độ hiển thị sản phẩm trong Kênh đề xuất của Trang Mua Sắm



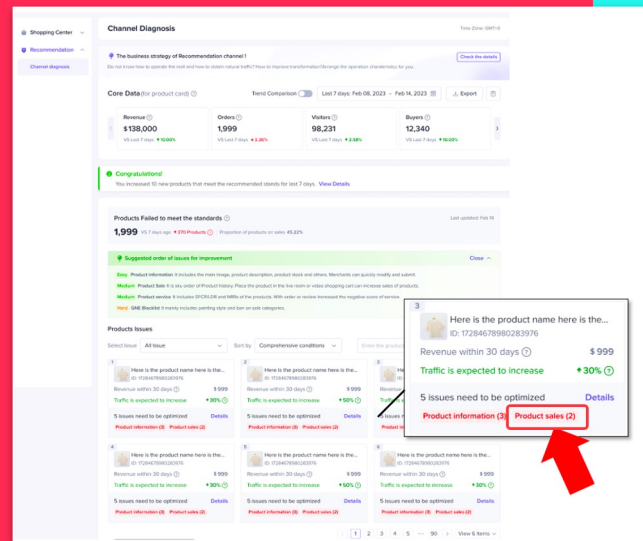
Thông tin chuyên sâu về doanh thu từ kênh đề xuất



So sánh xu hướng **hiển** **thị và GMV**

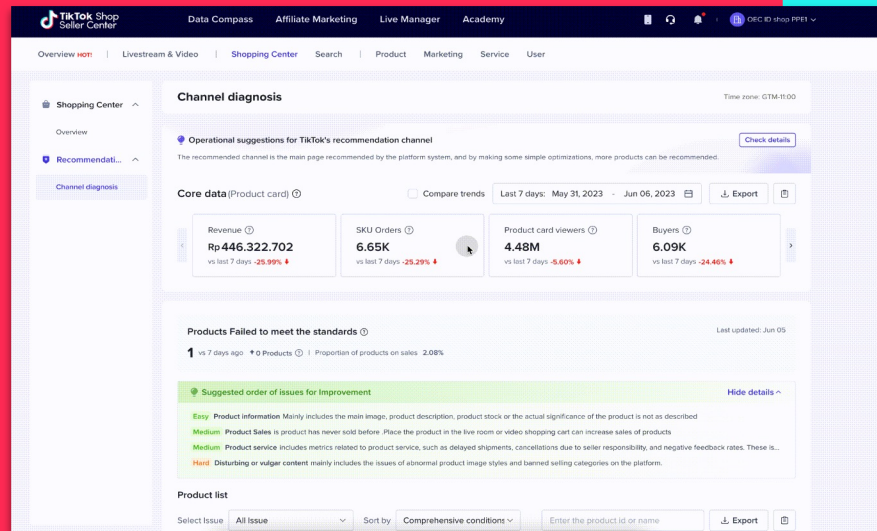


Mẹo tăng lưu lượng truy cập tự nhiên



Hướng dẫn tính năng Chẩn đoán kênh đề xuất

Để bắt đầu phân tích hiệu suất cửa hàng của bạn trong Trang Mua Sắm



1

Truy cập Chẩn đoán kênh đề xuất
Trong menu Trang Mua Sắm của La bàn dữ liệu
trong Trung tâm nhà bán hàng

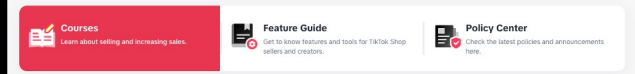
2

Xem Doanh thu và Lưu lượng truy cập
Bạn đạt được nhờ được đề xuất trong Kênh đề xuất
của Trang Mua Sắm

3

Xác định sản phẩm nào
Không đáp ứng tiêu chuẩn để được đề xuất và tối ưu
hóa!





TikTok Shop

**Overview:
Promotions
and Campaigns**

TikTok Shop Academy

Pricing Guide: Stacking Multiple Promotions

The Math Group Academy

A promotional banner for TikTok Shop. It features the TikTok Shop logo at the top left, followed by the text "Product Discount" in large, bold white letters. Below this, it says "TikTok Shop Academy". The background is dark green with floating pink petals and a smartphone displaying a TikTok video, with a pink shopping bag icon at the bottom right.

- Registration
- Homepage
- Products
- Orders & Shipping
- Returns & Refunds
- Promotions and Campaigns
 - Promotions
 - Overview: Promotions and Campaigns
 - Pricing Guide: Stocking Multiple Promotions
 - Product Discount
 - Buy More Save More
 - Seller Regular Voucher
 - Seller LIVE Interactive Voucher
 - Seller New Customer Voucher
 - Create Exclusive Voucher
 - Flash Deal
 - Bundled Deal

TikTok Shop Academy là trung tâm nội dung giáo dục trực tuyến dành cho nhà bán hàng và nhà sáng tạo muốn tìm hiểu thêm thông tin chuyên sâu từ TikTok Shop.

Truy cập hướng dẫn tính năng, mẹo bán hàng, kiểm tra dữ liệu doanh số và nhiều hơn nữa thông qua cả máy tính và thiết bị di động.

- **Chủ đề:** Công cụ khuyến mãi,, Tài chính, Kho vận, Tiếp thị, Phân tích dữ liệu
- **Loại người dùng:** Nhà bán hàng và Nhà sáng tạo
- **Kinh nghiệm:** Từ người mới bắt đầu đến người dùng thành thạo

Hãy sử dụng TikTok Shop Academy để trở thành Nhà bán hàng và Nhà sáng tạo chuyên nghiệp trên TikTok Shop.



Xin cảm ơn!

 TikTok Shop



 TikTok Shop

