



Slide Bài Giảng

SHOPEE ADS & MARKETING

Thành Vũ Shopee - Cập nhật T6/2022

I. SEEDING LƯỢT BẢN



Policy Shopee

4. Giao dịch không hợp lệ trên Shopee

- Người bán tự tạo tài khoản và đặt hàng của chính mình nhằm lợi dụng các chương trình của Shopee.
- Người bán đặt hộ và người mua không biết gì về Shopee.
- Người bán đặt hộ người mua nhiều lần.
- Một người dùng tạo nhiều tài khoản để được hưởng nhiều lần đối với một chương trình của Shopee
- Người bán và người mua tự thỏa thuận tăng giá sản phẩm để trục lợi phí vận chuyển, mã giảm giá hoặc lạm dụng các chương trình khuyến mãi khác của Shopee.
- Người bán hoặc người mua tách nhỏ đơn hàng số lượng lớn/ mua sỉ thành nhiều đơn nhỏ để lạm dụng chương trình miễn phí vận chuyển của Shopee
- Các trường hợp khác mà hệ thống của Shopee phát hiện được.

Tùy từng trường hợp, Shopee sẽ có biện pháp xử lý thích hợp, bao gồm nhưng không hạn chế khóa tài khoản mà không cần báo trước.

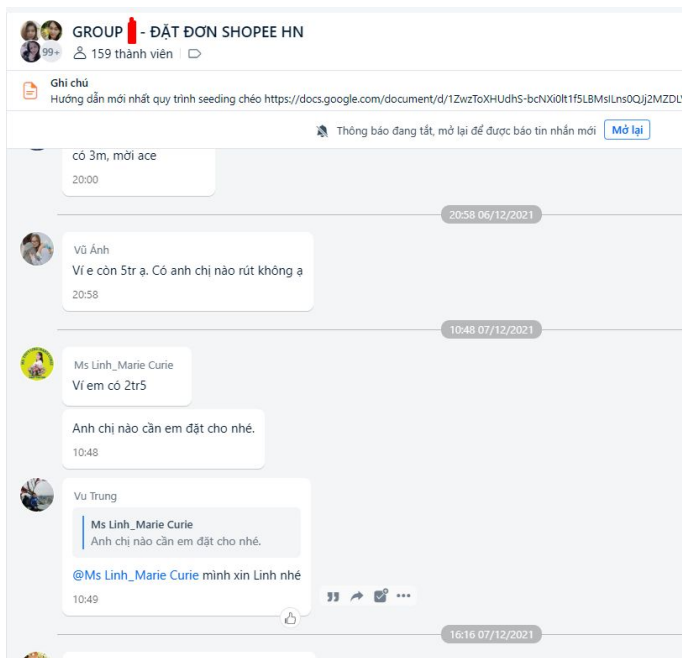
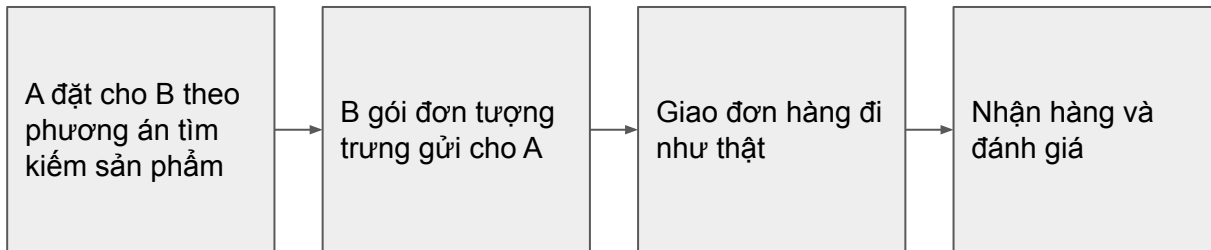
Shopee nghiêm cấm các hành vi gian lận để tăng lượt đánh giá, lượt bán => Hình phạt phổ biến nhất cho hành vi này là **KHÓA SHOP VĨNH VIỄN**

Danh sách các yếu tố kỹ thuật Shopee có thể phát hiện ra hành vi gian lận

VÌ VẬY

Các đơn hàng cần chú ý đặt như hành vi thông thường. Tránh những vấn đề Shopee hay quét như áp mã freeship, áp mã hoàn xu, KM...

1. IP mạng (bao gồm cả lịch sử đăng nhập)
2. Trùng thiết bị đăng nhập (MAC address)
3. Địa chỉ người mua - người bán ở gần nhau bất thường
4. Tài khoản người mua bất thường (account mới lập, thiết bị đăng nhập bất thường, chưa phát sinh giao dịch, không liên kết với ngân hàng...)
5. Đơn hàng bất thường (đặt quá nhiều sản phẩm trong cùng 1 đơn, đẩy về nhiều địa chỉ khác nhau)
6. Giảm giá bất thường (lạm dụng tính năng trả giá, combo khuyến mại để giảm giá đơn hàng quá nhiều)
7. Tỷ lệ đơn hàng/traffic bất thường (Shop mới nhưng đột biến về đơn hàng)
8. Nguồn gốc đơn hàng bất thường (hành vi của người mua không thực, click vào link và mua hàng, không tìm kiếm như người mua thông thường)
9. Áp mã MPVC, hoàn xu
10. Kiện hàng rỗng, giả mạo hành trình giao hàng, bưu tá gạch đơn.



Thay vì là hàng thật, có thể đóng tượng trưng những sản phẩm có cân nặng, kích thước tương đương để cho đi hẳn kiện hàng





bybytranhue



Đóng gói chắc chắn, k lỏng bể vỡ gì. cầm chắc tay , nắm chắc, sp hương thơm dịu nhẹ, lưu hương dc tầm 2-3tiếng gì đấy. với giá cả thì quá tuyệt vời . nên mua nha 🙌. shop ở hn mà do dịch s ý nên giao khá lâu. tư vấn nhiệt tình. sang xin mìn

Chất lượng sản phẩm tuyệt vời

Đóng gói sản phẩm rất đẹp và chắc chắn

Shop phục vụ rất tốt

Rất đáng tiền



2021-12-04 17:51

Phản Hồi Của Người Bán

Những đánh giá chân thực của bạn về các sản phẩm của LYLYGA rất có giá trị với mình . Nó không chỉ giúp LYLYGA có thêm động lực phục vụ khách hàng, mà nó còn có giá trị giúp cho những khách hàng chưa mua hàng của LYLYGA hiểu thêm về sản phẩm trước khi quyết định mua hàng . Cảm ơn bạn rất nhiều !

👍 Hữu Ích?



thomha_123



Phân loại hàng: Nấu

Ôi túi đẹp tuyệt trần , mua đi anh em !! 🍌🍌

2021-10-29 23:44

👍 Hữu Ích?

Ngòai ra còn có các
hội nhóm đặt đơn
trên Shopee

KHÔNG SỢ ĐẶT

Hoạt động mới

Nguyễn Huy Tùng
55 phút · 🌐

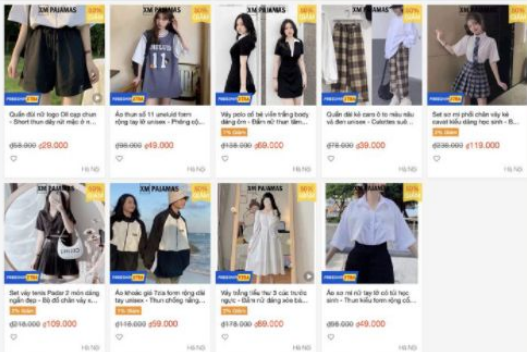
🔴 **ÁP MÃ GIẢM GIÁ - Mã giảm 50% cho 11 sản phẩm (tối đa 200k)**
#hn #ksd

👉 Giá bán: 29k đến 119k - Giá KSD: Mã giảm 50%

*Hoàn thêm 50% đơn hàng sau khi đánh giá ib gửi ảnh

👉 Mã giảm giá: **XUONGKSD**

Xem thêm



7 4 bình luận

Thích Bình luận Chia sẻ

Bình luận liên quan nhất

Viết bình luận công khai...


Nghiện Review Shopee ✓

Xem thêm bình luận 2/145

Hoạt động mới

Ảnh Vũ
7 giờ · 🌐

Deal Hot quần nỉ chất nỉ tổ ong cao cấp
Giá còn 65K
inbox mình nhận link ạ



9 32 bình luận

Thích Bình luận Chia sẻ

Bình luận liên quan nhất

Viết bình luận công khai...

Dương Ngọc lb

Tuy nhiên, cần chú ý vấn đề chi phí seeding

Các loại phí	Shop thường không xtra	Shop thường có xtra	Shopee mall có xtra
Phí thanh toán	2.5%	2.5%	2.5%
Phí cố định	1.5%	0%	3.3% - 5.5%
Phí freeship xtra	0%	6%	6%
Phí ship			
Ví dụ 1 đơn hàng 500k + 30k ship. Tổng phí sẽ mất là	$13250 + 7500 + 30000 = 50.750đ$	$13250 + 0 + 30000 + 30000 = 73.250đ$	$13250 + 27500 + 30000 + 30000 = 100.750đ$

> Có thể coi việc đặt đơn hàng là 1 loại chi phí trong hoạt động marketing. Tuy nhiên cũng cần hệ thống để tránh tốn kém

II. TỐI ƯU QUẢNG CÁO SHOPEE



Trước khi bắt tay vào làm quảng cáo,
cần làm rõ các quan điểm sau:

#1: Quảng cáo chỉ là hoạt động hiển thị sản phẩm tới nhiều người. Việc bán được hàng, ra đơn hàng hay không? Không phụ thuộc vào quảng cáo => Mà phải là sản phẩm

#2: Do vậy, không có bất kì chuyên gia, tool nào về quảng cáo có thể giúp bạn cải thiện hiệu quả quảng cáo một cách đột biến. Nếu như sản phẩm của bạn không hề tốt.

#3: Mỗi ngành hàng, mỗi cách định giá sẽ cho ra các kết quả quảng cáo khác nhau. Có người 1 đồng QC mang lại 10 đồng doanh thu, có người 1 đồng chỉ mang lại 3 đồng doanh thu. Quan trọng là lợi nhuận cuối cùng. Vì vậy, đừng mắc vấn đề “ảo chỉ số”.

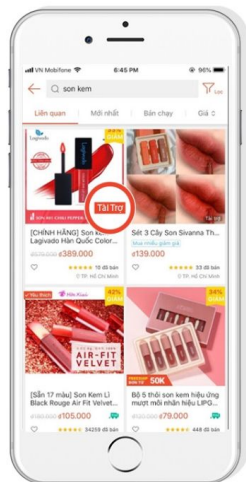
Quảng cáo giống như mang hàng từ nhà ra chợ để bày bán...

Quảng cáo giống như việc mang sản phẩm từ nhà tới chợ để trưng bày. Tại chợ cũng có 5-7 gian hàng cũng bày bán như ta, khách hàng sẽ lựa chọn sản phẩm nào chất lượng - giá tốt - uy tín nhất để mua hàng.



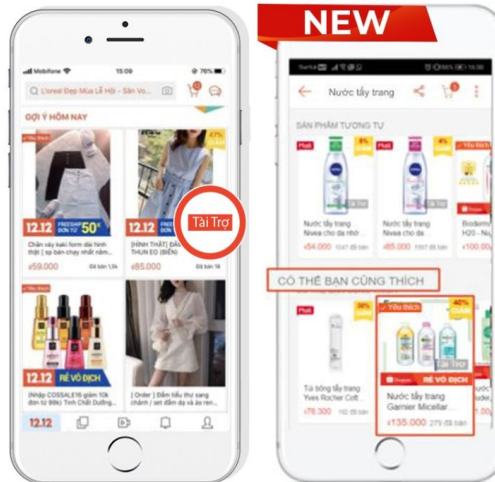
CÁC TÍNH NĂNG TRONG QUẢNG CÁO SHOPEE

Đấu Thầu Từ Khóa



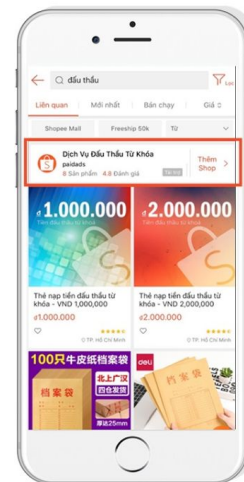
Quảng cáo sẽ xuất hiện ở **trang Kết quả tìm kiếm**, khi người mua tìm kiếm những từ khoá mà bạn đấu thầu.

Quảng Cáo Liên Quan



Quảng cáo sẽ xuất hiện ở các vị trí nổi bật như **Trang chủ Shopee** hoặc **Trang chi tiết sản phẩm**

Quảng Cáo Shop Ads



Shop của bạn sẽ xuất hiện ở vị trí trên cùng **trang Kết quả tìm kiếm**.
*Hiện tại chỉ mở cho 1 số Shop nhất định

giày cao gót

Liên quan | Mới nhất | Bán chạy | Giá

Quảng cáo

Giày Cao Gót Đế Vuông Pixie Cao 7cm P159 Màu...

₫360.000 **₫252.000**

Đã bán 40

TP. Hồ Chí Minh

Yêu thích **50% GIẢM**

Kết quả tự nhiên

Giày cao gót đính tán Bích Phương siêu hot

₫330.000 **₫155.000**

Đã bán 345

Hà Nội

Yêu thích **50% GIẢM**

Kết quả tự nhiên

Giày nữ - giày cao gót ánh kim 7p

₫290.000 **₫130.000**

Đã bán 2,5k

TP. Hồ Chí Minh

Yêu thích **50% GIẢM**

Kết quả tự nhiên

[Giày giá s] Giày cao gót | Sandal cao gót quai mảnh...

Yêu thích **48% GIẢM**

Quảng cáo

[GIÀY VNXX HÀNG CTY] GIÀY CAO GÓT BÍT MŨI 5...

Sắp xếp theo Liên Quan | Mới Nhất | Bán Chạy | Giá

1/100

Quảng cáo

Quảng cáo

Quảng cáo

Quảng cáo

Quảng cáo

Kết quả tự nhiên

Kết quả tự nhiên

Kết quả tự nhiên

Kết quả tự nhiên

Kết quả tự nhiên

Cách quảng cáo đấu thầu từ khóa Shopee hiển thị trên máy tính và điện thoại

AD 1	AD 2	AD 3	AD 4	AD 5
SEO 1	SEO 2	SEO 3	SEO 4	SEO 5
...
AD 6	AD 7	AD 8	AD 9	AD 10

AD 1	AD 2
SEO 1	SEO 2
SEO 3	AD 3
SEO 4	SEO 5
SEO 6	AD 4
...	...

Shopee tính chi phí như thế nào?

Shopee tính tiền quảng cáo dựa theo mỗi click. Thuật ngữ chi phí cho mỗi click được gọi là CPC (cost per click):

- Giá click mỗi ngành, mỗi sản phẩm là khác nhau. VD: ngành thời trang giá rẻ click 200-400đ, ngành gia dụng 3000đ-5000đ, ngành nhà cửa đời sống 2000đ-3000đ.

Quảng cáo của tôi sẽ được xếp hạng như thế nào?

Khi có
trên tra

Shopee xếp hạng sản phẩm theo tiêu chí gì?

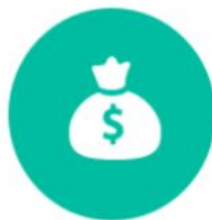
o bạn

Điểm xếp hạng quảng cáo sẽ quyết định thứ hạng hiển thị quảng cáo của bạn. Nếu bạn có điểm xếp hạng quảng cáo cao hơn, bạn sẽ có thứ hạng hiển thị tốt hơn (ví dụ như quảng cáo của bạn sẽ xuất hiện đầu trang kết quả tìm kiếm hơn). Có 2 yếu tố ảnh hưởng đến thứ hạng hiển thị quảng cáo.



Điểm xếp hạng

=



Giá thầu

×



Mức độ liên quan

- Giá thầu cho một lần nhấp chuột** là mức giá tối đa mà bạn sẵn sàng chi trả mỗi khi người mua nhấn vào quảng cáo của mình
 - Giá thầu càng cao, thứ hạng hiển thị của quảng cáo càng cao
 - Giá bạn phải chi trả thực tế sẽ thường ít hơn so với giá đấu thầu, vì hệ thống đã tính cho bạn số tiền tối thiểu mà bạn cần phải trả để giữ vị trí quảng cáo của mình
- Mức độ liên quan** sẽ được quyết định bởi:
 - Độ liên quan của sản phẩm với từ khóa bạn chọn
 - Tỷ lệ nhấp chuột vào quảng cáo của bạn
 - Tỷ lệ nhấp chuột vào quảng cáo là phần trăm số lần người dùng nhấp vào quảng cáo của bạn sau khi nhìn thấy nó.
 - Tỷ lệ nhấp chuột vào quảng cáo sẽ cao hơn đối với những quảng cáo có hình ảnh thu hút, tên sản phẩm có ý nghĩa và có nhiều đánh giá tốt.

Ví dụ, nếu 3 người bán cùng đấu thầu cho một từ khoá:

	Giá thầu mỗi click	Mức độ liên quan	Điểm xếp hạng	Thứ hạng hiển thị
Chủ shop A	700đ	7	3.5	#3
Chủ shop B	800đ	9	5.4	#1
Chủ shop C	1000đ	7	4.9	#2

CÁCH CHỌN BỘ TỪ KHÓA QUẢNG CÁO SHOPEE

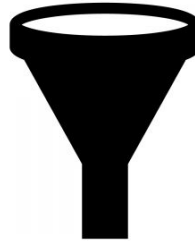
nguyencongnam.id.vn

Bộ từ khóa

Bộ từ khóa trên Shopee là khái niệm danh sách các từ khóa NBH lựa chọn để đặt quảng cáo. Bộ là số nhiều, NBH cần **chọn nhiều hơn một từ** để có thể đánh giá tổng thể hiệu quả của nhiều từ khóa. Từ đó chọn ra những phương án có khả năng bán hàng tốt nhất

- Nên lựa chọn từ 5-10 từ khóa cho bộ TK
- Mỗi từ khóa nên từ 1000 traffic/tháng trở lên
- Cảnh thận với những từ khóa > 100k traffic/tháng
- Nhập từ khóa gốc vào thanh tìm kiếm, Shopee sẽ gợi ý cho bạn những từ khóa dài hơn phát triển từ từ khóa gốc đó.

Áo sơ mi trắng



Áo sơ mi công sở



Áo sơ mi nam dài tay



Áo sơ mi trắng
Áo sơ mi công sở
Áo sơ mi nam dài tay



Từ khóa thương hiệu

Thương hiệu của bạn
Lamy

Thương hiệu của đối thủ
GUMAC, Yody...

Từ khóa sản phẩm

Từ khóa sản phẩm chung
Áo sơ mi nữ

Từ khóa chính xác mô tả 1-2 đặc tính
Áo sơ mi nữ công sở
Áo sơ mi nữ công sở dài tay
Áo sơ mi nữ công sở màu đỏ
Áo sơ mi nữ dài tay

Từ khóa sản phẩm liên quan

Thời trang nữ công sở
Quần tây nữ công sở

Từ khóa mở rộng (mặc định)

Quảng cáo của bạn sẽ xuất hiện trên Trang kết quả tìm kiếm khi người dùng tìm kiếm các cụm từ là biến thể có liên quan đến từ khóa của bạn (cùng ý nghĩa, cùng ngành hàng...), ngay cả khi các cụm từ đó không chứa từ khóa bạn thiết lập.

Từ khóa chính xác

Quảng cáo của bạn sẽ chỉ hiển thị khi người dùng tìm kiếm chính xác từ khóa bạn đã thiết lập.

Ví dụ:

Loại từ khóa	Từ khóa	Quảng cáo có thể hiển thị cho các cụm từ tìm kiếm:
Từ khóa chính xác	“áo thun”	“áo thun”
Từ khóa mở rộng	“áo thun”	“áo thun”, “áo thun nam”, “áo sơ mi”, “croptop”

CÁCH CÀI ĐẶT GIÁ THẦU TỪ KHÓA

nguyencongnam.id.vn

Cài đặt giá thầu khởi điểm

Có 2 phương pháp cài giá thầu lần đầu tiên cho từ khóa:

Cách 1: Cài giá thầu ở mức thấp nhất 400đ - ở dạng chính xác. Và dần dần tăng lên nếu thứ hạng quá thấp (kiểm tra thủ công). Làm liên tục các bước đến khi quảng cáo ở vị trí mong muốn.

Cách 2: Cài giá thầu theo công thức

Giá thầu = Giá bán * (% tiền quảng cáo dự kiến) * % tỉ lệ chuyển đổi dự kiến

Đối với người mới làm trên Shopee, do chưa có số liệu thực tế về tỉ lệ chuyển đổi và tỉ lệ quảng cáo. Nên giả định tỉ lệ CĐ = 2%, tỉ lệ QC = 20%

VD: Giá bán 200k, % tiền QC trung bình 20%, Tỉ lệ CĐ 2%

> **Giá thầu = 800đ (Giá bán * 0.4% ra giá thầu)**

Cài đặt giá thầu khởi điểm

CPC = Chi phí MKT/Số click

Chi phí MKT = Giá bán * % MKT

Số click = đơn hàng / tỉ lệ cơ

Vậy để ra được 1 đơn. $CPC = \text{Giá bán} * \% \text{MKT} \% \text{Tỉ lệ cơ}$

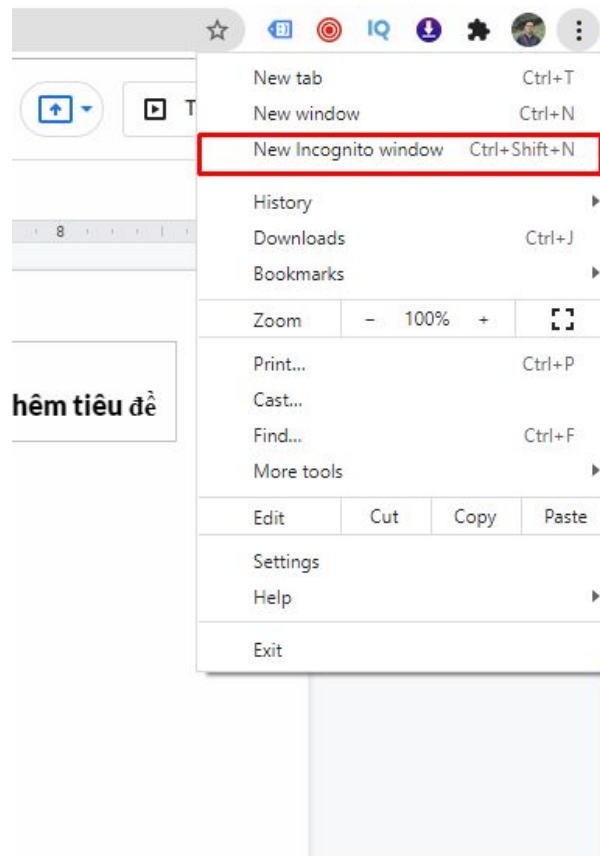
Giả sử giá bán 200k. % MKT = 20%. Tỉ lệ cơ 2%. $CPC = 800đ$

Giá bán	% MKT dự kiến	% tỉ lệ cơ dự kiến	CPC
200,000	20%	2%	800
2,000,000	5%	2%	2000
500,000	20%	2%	2000
100,000	30%	5%	1500

Cách mở trình ẩn danh kiểm tra thứ hạng thủ công

Cách vào trình duyệt ẩn danh để tra thứ hạng của sản phẩm

1. Tổ hợp phím Ctrl + Shift + N
2. Ấn dấu 3 chấm trên trình duyệt, chọn dòng 3



Tư duy tối ưu giá thầu CPC

Nếu tiết kiệm được 20% giá thầu

CPC mới = 80% CPC cũ

=> Thì lượng đơn hàng tăng tỉ lệ lên bao nhiêu % ???

Lượng đơn hàng = Click * Tỉ lệ chuyển đổi

Click = Ngân sách/CPC

VD: Ngân sách 100.000đ. CPC cũ 1000đ => Lượt click
= 100 clicks

CPC mới 800đ => Lượt click = 125 clicks

Giả sử tỉ lệ chuyển đổi không thay đổi. Khi này ta có
lượng đơn hàng sẽ hơn 25% so với cũ

Đối với việc chạy quảng cáo mở rộng, nhà bán nên tải báo cáo quảng cáo sản phẩm về để đọc chi tiết cách Shopee phân phối từ khóa

Từ đó, có thể lựa chọn từ khóa tốt hơn > chuyển sang dạng chính xác để tập trung hiển thị

Loại từ khóa	Lệnh tìm kiếm	Số lượt	Số lượt	Tỷ Lệ C
Từ khóa mở rộng	chăn	2093	7	0.33%
Từ khóa mở rộng	Chăn	259	7	2.70%
Từ khóa mở rộng	chăn ga lụa	8	4	50.00%
Từ khóa mở rộng	set chăn ga gối	23	3	13.04%
Từ khóa mở rộng	Bộ chăn ga gối đệm bts	7	3	42.86%
Từ khóa mở rộng	bộ chăn ga gối đệm 1m2 ca	4	2	50.00%
Từ khóa mở rộng	chăn ga gối đệm	105	2	1.90%
Từ khóa mở rộng	Tc đũi chăn gối	4	2	50.00%
Từ khóa mở rộng	set ga gối	23	2	8.70%
Từ khóa mở rộng	Ga cotton	5	2	40.00%
Từ khóa mở rộng	chăn hè	406	2	0.49%
Từ khóa mở rộng	ga giường chăn phao	2	2	100.00%
Từ khóa mở rộng	vỏ gối lụa	19	2	10.53%
Từ khóa mở rộng	bộ chăn ga vintage	2	1	50.00%
Từ khóa mở rộng	chăn siêu nhẹ	4	1	25.00%
Từ khóa mở rộng	bộ chăn ga lụa tencel	2	1	50.00%
Từ khóa mở rộng	gối để đầu giường	4	1	25.00%
Từ khóa mở rộng	bộ ga 5 món	1	1	100.00%
Từ khóa mở rộng	Chăn ga bông chăn	2	1	50.00%
Từ khóa mở rộng	Gối Hello Kitty	0	1	0.00%
Từ khóa mở rộng	bộ ra giường	10	1	10.00%
Từ khóa mở rộng	bộ áo gối bộ chăn ga và vỏ g	1	1	100.00%
Từ khóa mở rộng	Chăn Ga Chanel	2	1	50.00%
Từ khóa mở rộng	Bộ chăn ga gối dù	3	1	33.33%
Từ khóa mở rộng	Drap giường	6	1	16.67%
Từ khóa mở rộng	drap	2	1	50.00%
Từ khóa mở rộng	ga nệm cotton	5	1	20.00%
Từ khóa mở rộng	chăn muji	10	1	10.00%

C giảm 10% đơn 99k] Bộ Chăn Ga Gối Emmidecor Miễn
:hất Liệu Cotton Thoáng Mát, Mềm Mịn

gian Ngân sách: \$100.000(Ngân sách hàng ngày)

Đang chạy

Tạm dừng

Dừng

01/08 - 31/08

Tải dữ liệu

?

Tỷ Lệ Click

Lượt chuyển đổi

Sản phẩm đã bán

GMV

Chi phí

Độc báo cáo

Cần chú ý tới những nhóm chỉ số như sau:

- Giá thầu - Vị trí trung bình: Nhóm chỉ số này ảnh hưởng tới tốc độ chi tiêu ngân sách, điều chỉnh nhanh hay chậm phụ thuộc vào nhóm này.
- Chi phí - GMV - ROI: Nhóm này cho NBH biết sản phẩm đó có đang quảng cáo hiệu quả hay không, có sinh lời hay không. ROI khuyến khích từ 3-5 là mức trung bình
- Tỷ lệ click: Nhóm này đánh giá sản phẩm có thu hút không. Trung bình tỷ lệ click nhiều ngành là 3-5%

*“Mục tiêu của NBH khi quảng cáo đấu thầu từ khóa trên Shopee, là cần **tìm ra vị trí thích hợp** cho sản phẩm của mình để hiển thị. Mà ở đó, sản phẩm đạt kết quả bán hàng là tốt nhất, phù hợp với mục tiêu kinh doanh. Không quan trọng thứ hạng bao nhiêu”*