



TĂNG TỐC KINH DOANH CÙNG NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG NHANH

SHOPEE UNI

Updated: 19/10/2020

NỘI DUNG

MỤC LỤC

Tổng quan về ngành hàng

Nắm bắt xu hướng & định giá sản phẩm

Quy định đăng bán sản phẩm

Tiêu dùng nhanh

Những lưu ý khi kinh doanh ngành hàng

Tiêu dùng nhanh

TỔNG QUAN VỀ NGÀNH HÀNG

NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG

SỨC KHỎE VÀ SẮC ĐẸP



MẸ VÀ BÉ



BÁCH HÓA ONLINE

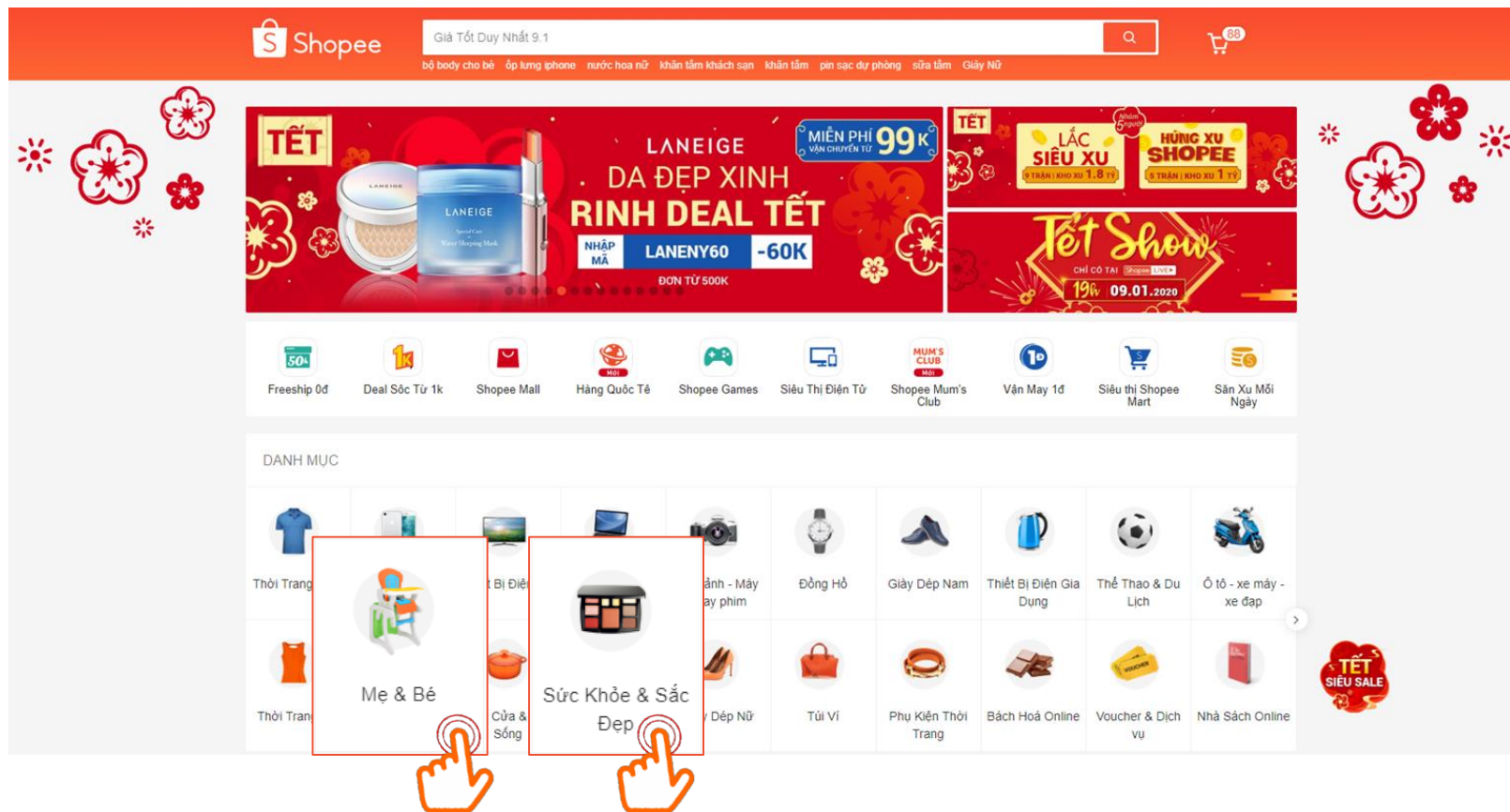


GIẶT GIỮ VÀ
CHĂM SÓC NHÀ CỬA



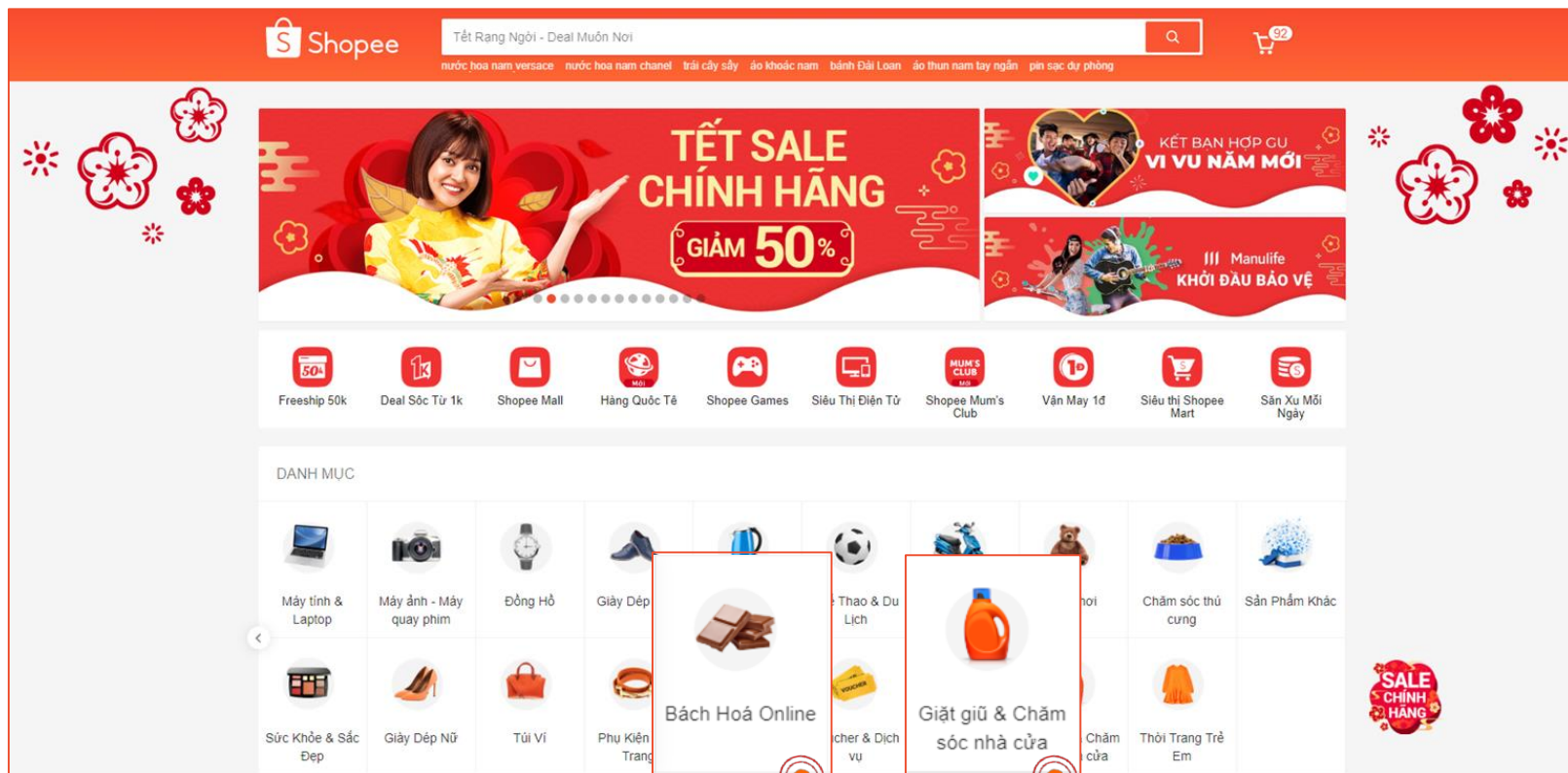
Vị trí ngành hàng TDN trên trang chủ

TỔNG QUAN VỀ NGÀNH HÀNG



Vị trí ngành hàng TDN trên trang chủ

TỔNG QUAN VỀ NGÀNH HÀNG



SỨC KHỎE VÀ SẮC ĐẸP

TỔNG QUAN VỀ NGÀNH HÀNG

Chăm sóc da



Son và chăm sóc môi



Trang điểm mắt



Vitamin &
Thực phẩm chức năng



Chăm sóc tóc



Chăm sóc răng miệng



Dụng cụ làm đẹp



Vệ sinh phụ nữ và
hỗ trợ tình dục



MẸ VÀ BÉ

TỔNG QUAN VỀ NGÀNH HÀNG

Đồ dùng cho bé



Tã & Bỉm



Ghế, nôi, cũi, xe đẩy, địu



Vitamin, thực phẩm bổ sung và đồ dùng cho mẹ



Thực phẩm bổ sung cho trẻ < 6 tháng



Thực phẩm cho trẻ từ 6 tháng tuổi



Sữa công thức 0-24 tháng tuổi



Sữa trên 24 tháng



Ăn vặt và bánh



Đồ uống



Đồ hộp và đóng gói



Sữa



Nấu ăn và làm bánh



Đậu và hạt



Đặc sản Việt



Quà biếu



Giặt giũ



Giấy vệ sinh, khăn



Vệ sinh nhà cửa



Vệ sinh bát đĩa



Dụng cụ vệ sinh



Chất khử mùi, làm thơm



Thuốc diệt côn trùng



Túi, màng bọc thực phẩm



NĂM BẮT XU HƯỚNG & ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM

Nắm bắt xu hướng sản phẩm ở đâu ?

NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM

Mục Flash Sales



Mục “Phổ biến”
hoặc “Bán chạy”



Các diễn đàn, trang
web hoặc Mạng xã hội



Mục Flash Sales

NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SÀN PHẨM

The screenshot shows the Shopee Flash Sale banner with a red header. The header contains the Shopee logo, a search bar with the text 'Tất Nhật Giá Hời Thành Thoi Sầm Tắt', a magnifying glass icon, and a shopping cart icon with '101' items. Below the header, the banner features a 'FLASH SALE' label with a countdown timer '01 04 14'. A red circle with the number '1' highlights a button labeled 'Xem Tất Cả >'. The banner displays six product categories with their respective discounts and prices:

Product Category	Discount	Price	Sold Out
Water Proof	37% GIẢM	₫ 249.000	ĐÃ BÁN 10
MISSHA	62% GIẢM	₫ 109.000	ĐÃ BÁN 81
Frisomum GOLD	16% GIẢM	₫ 419.000	ĐÃ BÁN 2
PANTENE	35% GIẢM	₫ 79.000	ĐÃ BÁN 47
CLEAR	32% GIẢM	₫ 137.000	ĐÃ BÁN 15
ROMANO	46% GIẢM	₫ 65.000	ĐÃ BÁN 36

1 Vào trang **Shopee.vn**, kéo xuống mục Flash Sale, nhấn **Xem Tất Cả**

Mục Flash Sales

NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM

— FLASH SALE KẾT THÚC TRONG 01 00 51 —

FLASH SALE 50%

SÀN HÀNG LIỀN TAY
NHẬN NGAY SAU TẾT
(*) KHI ĐẶT HÀNG QUỐC TẾ SAU NGÀY 14/01/2020

MIỄN PHÍ VẬN CHUYỂN
TỪ 50K*
(*) VỚI SẢN PHẨM CÓ GẤM NHẬN FREESHIP TỪ 50K

16:00 Đang Diễn Ra

20:00 Sắp Diễn Ra

00:00 Ngày Mai

09:00 Ngày Mai

Top Picks

CHỈ 1K

FREESHIP TỪ 50K

CHỈ 20K

GIẢM 50%

DEAL KHÔNG

Thêm ▲

37% GIẢM

[GIÁ HUY DIỆT] KEM CHỐNG NẮNG MISSHA ALL AROUND

249.000

GIÁ RẺ 18

Mua ngay

62% GIẢM

[GIÁ HUY DIỆT] PHẤN NƯỚC MISSHA MAGIC CUSHION MOIST

109.000

GIÁ RẺ 81

Mua ngay

16% GIẢM

[NHẬP MKBCFCV01 GIẢM 5% ĐƠN 150K] SỮA FRISOMUM

419.000

GIÁ RẺ 3

Mua ngay

16% GIẢM

THỜI TRANG

HIỆN LÚY

THƯỜNG CÁCH SỐNG

HÀNG TIÊU DÙNG

E-VOUCHER VÀ NẠP THẺ

[FMPGHAIRTEL - 15% ĐƠN 150K] DẦU GỘI PANTENE CHAI

79.000

GIÁ RẺ 47

Mua ngay

32% GIẢM

32% GIẢM

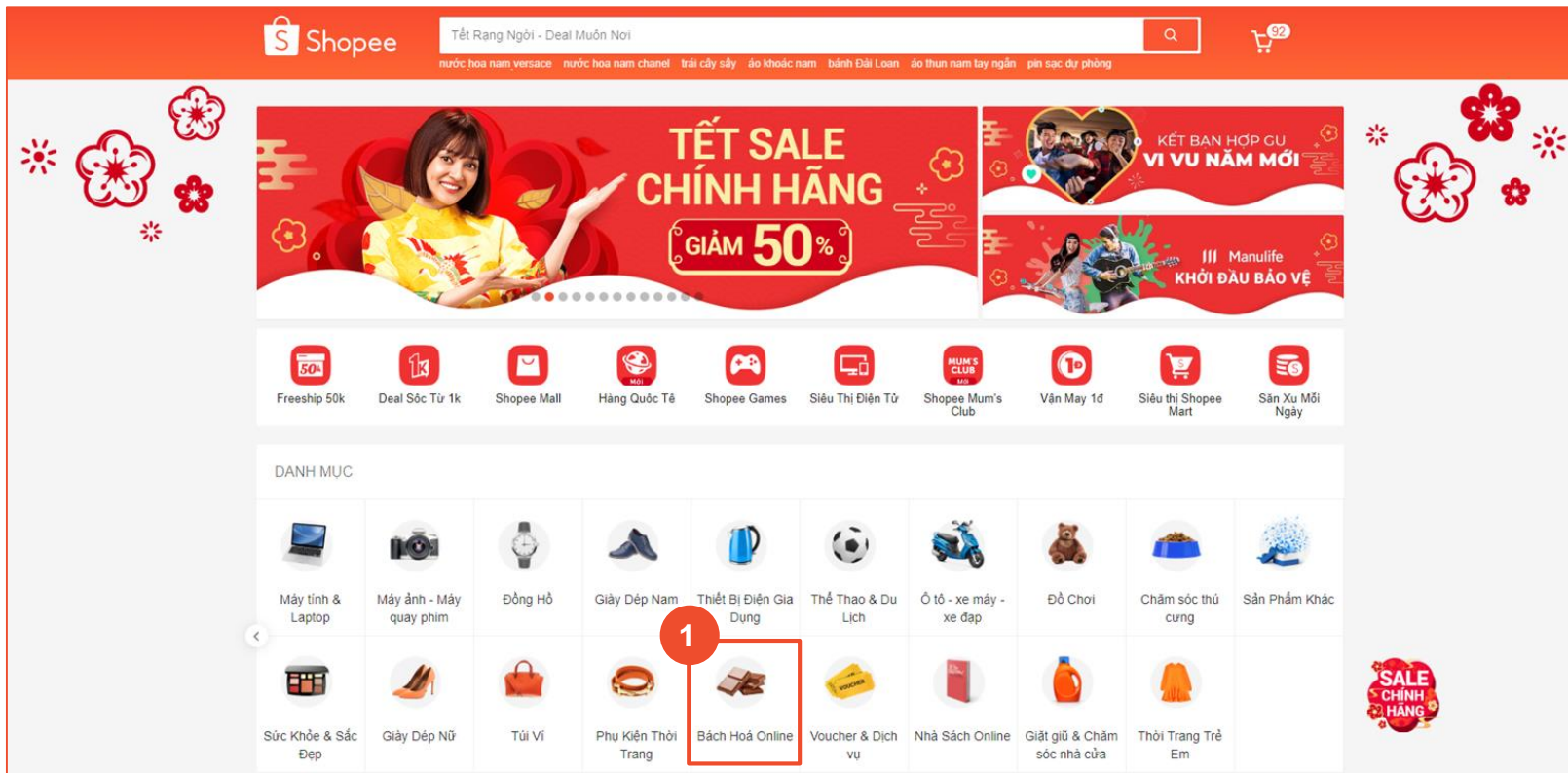
21% GIẢM

2 Nhấp vào Thêm

3 Chọn HÀNG TIÊU DÙNG

Mục “Phổ biến” hoặc “Bán chạy”

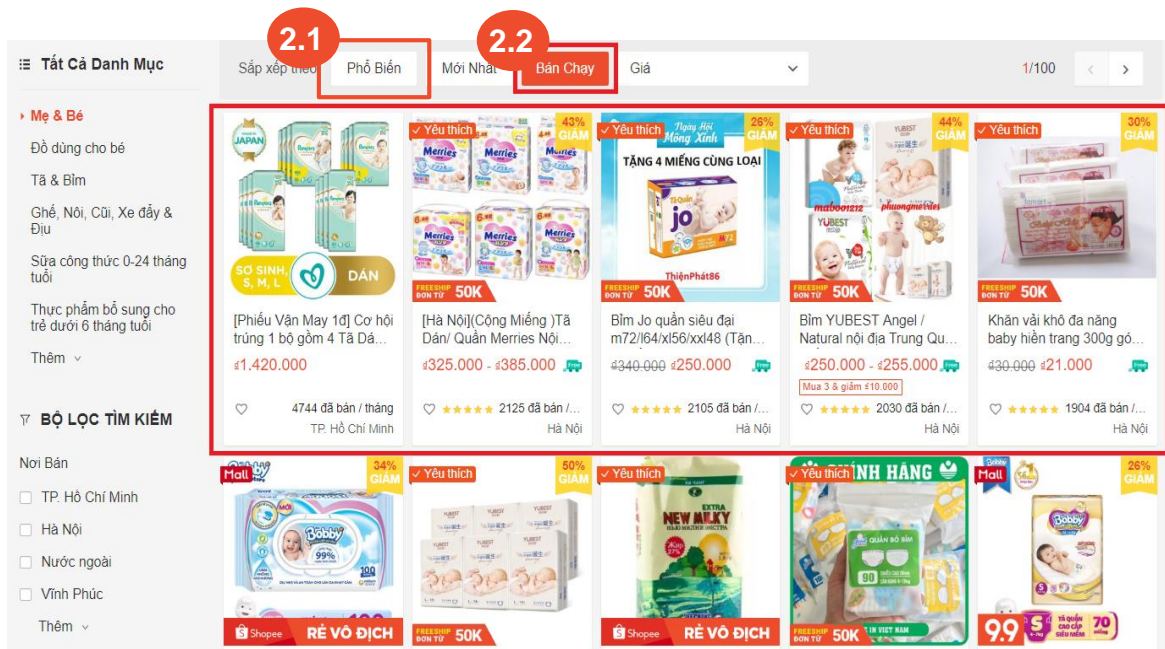
NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM



1 Vào trang **Shopee.vn**, kéo xuống phần **DANH MỤC**, nhấp vào ngành hàng của Shop

Mục “Phổ biến” hoặc “Bán chạy”

NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM

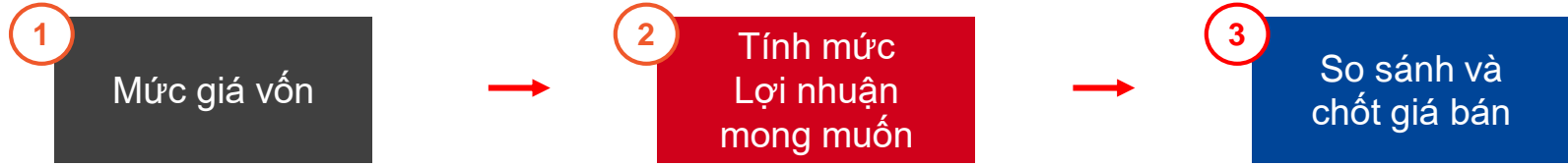


2.1 Nhấp vào **Phổ biến** để xem các sản phẩm được các Shop đăng bán nhiều nhất

2.2 Nhấp vào **Bán chạy** để xem các sản phẩm được Người mua mua nhiều nhất

Các bước Định giá sản phẩm

NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM



Giá vốn = Giá nhập hàng + các chi phí khác (vận chuyển, thuế...)

Cân nhắc mức lợi nhuận hợp lý cho sản phẩm (không nên chênh lệch quá nhiều so với mức giá niêm yết)

So sánh giá bán mong muốn với mức giá bán trên thị trường để chốt giá bán cuối cùng

Các sản phẩm Sức khỏe & Sắc đẹp bán chạy

NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM



**Tinh chất Niacinamide 10%
+ Zinc 1% - The Ordinary**

Giá trung bình: 185k



**Máy tắm nước Xiaomi - Vệ Sinh Răng Miệng
Xiaomi Soocas Portable Oral Irrigator**

Giá trung bình: 580k



Máy rửa mặt Foreo Luna Mini 3

Giá trung bình: 2,499k



Sáp vuốt tóc Apestomen Volcanic Clay

Giá trung bình: 250k

Các sản phẩm Mẹ & Bé bán chạy

NĂM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM



**Bỉm quần/dán
Merries nội địa Nhật**
Giá trung bình: 335k



**Bỉm quần/dán Yubest
Angel nội địa Trung**
Giá trung bình: 245-265k



Nhộng chũn COCOON
Giá trung bình: 325k



Nước giặt xả Dnee
Giá trung bình: 165k

Các sản phẩm Bách hóa online bán chạy

**NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM**



Khô gà lá chanh
Giá trung bình: 115k



Bia Tiger thùng 24lon 330ml
Giá trung bình: 327k



Bánh sữa chua Đài Loan
Giá trung bình: 130k



Ensure gold 400 Hương vani
Giá trung bình: 305k

Các sản phẩm Giặt giũ và Chăm sóc nhà cửa bán chạy



**Nước giặt
Omo Matic 3.7kg/4kg**
Giá trung bình: 160k



**Nước giặt Ariel
3.6kg/3.25kg**
Giá trung bình: 150k



**Giấy ăn Sipiao
thùng 30 gói đủ**
Giá trung bình: 99k



**Túi đựng rác
loại cuộn phân hủy**
Giá trung bình: 20k



**Nước rửa chén
Sunlight diệt khuẩn**
Giá trung bình: 89k

Quy định về thiết lập giá bán trên Shopee

NẮM BẮT XU HƯỚNG &
ĐỊNH GIÁ SẢN PHẨM

GIÁ BÁN TĂNG BẤT HỢP LÝ TRƯỚC KHUYẾN MÃI LÀ GÌ ?

Là trường hợp người bán **tăng giá gốc của sản phẩm** một cách bất hợp lý trước khi tham gia khuyến mãi để phóng đại tỷ lệ giảm giá.

Ví dụ về Giá ảo

Người bán trước khi tham gia chương trình khuyến mãi đã **tăng giá Gốc sản phẩm từ 9.000.000 lên 11.000.000**, sau đó tiến hành khuyến mãi **với mức giá 8.000.000**



TRƯỚC khi tham gia khuyến mãi,
Giá GỐC ban đầu



Khi tham gia khuyến mãi,
Giá GỐC và giá khuyến mãi

Lưu ý



Người bán vi phạm sẽ bị **xóa sản phẩm** và **tính điểm phạt Sao Quả Tà**



**QUY ĐỊNH ĐĂNG BÁN SẢN PHẨM
TIÊU DÙNG NHANH**

Đối với sản phẩm mỹ phẩm:

- Hình ảnh sản phẩm phải rõ ràng (Nhãn mác, bao bì, thương hiệu)
- Mô tả đầy đủ thông tin nguồn gốc, xuất xứ, tình trạng sản phẩm
- Đối với sản phẩm handmade, tên sản phẩm phải có chữ "handmade", mô tả sản phẩm phải có ngày sản xuất và hạn sử dụng
- Nghiêm cấm các sản phẩm kem trộn. Không đăng bán mỹ phẩm đã qua sử dụng, dù chỉ là dùng thử một hoặc vài lần

Đặc biệt, một số sản phẩm cần bổ sung thêm giấy chứng nhận, cụ thể như sau:

Sản phẩm thương hiệu trong nước	Sản phẩm thực phẩm chức năng
Phiếu công bố mỹ phẩm do BỘ/ Sở Y tế cấp, trong đó thể hiện thông tin chủ thể chịu trách nhiệm đưa sản phẩm ra thị trường	Chứng nhận đại lý/ hợp đồng phân phối/ hóa đơn VAT xuất từ hãng hoặc đại lý
Chứng nhận đại lý/Hợp đồng mua bán/hóa đơn nhập hàng từ công ty sản xuất (nếu Người Bán là đại lý)	Giấy xác nhận công bố phù hợp quy định an toàn thực phẩm hoặc Giấy tiếp nhận đăng ký bản công bố hợp quy
Hóa đơn nhập hàng VÀ chứng nhận đại lý của bên phát hành hóa đơn (nếu Người Bán nhập hàng từ bên trung gian)	

Sữa	Tã & Bỉm	Thực phẩm chức năng	Đồ dùng cho bé
<p>Tên sản phẩm cần có thông tin thương hiệu và khối lượng</p> <p>Mô tả sản phẩm ghi thêm hạn sử dụng</p> <p>Lưu ý: Sữa từ 0 - 24 tháng tuổi không được đăng ký chạy quảng cáo, khuyến mãi</p>	<p>Tên sản phẩm cần có thông tin thương hiệu, size, số miếng</p> <p>Thương hiệu Bobby cần đăng hợp đồng đại lý, hóa đơn mua hàng</p>	<p>Cần đăng kèm Giấy Xác Nhận Công Bố Phù Hợp Quy Định An Toàn Thực Phẩm, Chứng nhận đại lý/Hợp đồng mua bán/Hóa đơn mua hàng</p> <p>Ví dụ: Vitamin cho mẹ bầu</p> <p>Mô tả sản phẩm ghi thêm hạn sử dụng kèm câu khuyến nghị</p> <p>Sữa nằm trong danh mục thực phẩm bổ sung cần có hạn sử dụng trên tên sản phẩm và mô tả sản phẩm</p>	<p>Sản phẩm Bình sữa cần có thông tin dung tích ở tên sản phẩm</p> <p>Đối với các sản phẩm có thương hiệu như Mastela, Volvo,... Shop cần đăng kèm hợp đồng</p>

Thông tin sản phẩm	Quy định
Tên sản phẩm	<ul style="list-style-type: none">- Tên sản phẩm phải trùng khớp với thông tin trên hình ảnh- Không chứa từ khóa fake/nhái, nội địa, xách tay,..
Mô tả sản phẩm	<ul style="list-style-type: none">- Mô tả sản phẩm cần đầy đủ và chi tiết giúp người mua hiểu rõ đặc điểm, công dụng, cách sử dụng và lưu ý khi sử dụng sản phẩm.- Lưu ý: Bắt buộc có thông tin hạn sử dụng sản phẩm.
Hình ảnh sản phẩm	<ul style="list-style-type: none">- Phải có ít nhất một hình ảnh thật, có bao bì, nhãn mác sản phẩm.- Hình ảnh bao bì sản phẩm phải còn hạn sử dụng

Đối với các mặt hàng thực phẩm chức năng cần phải có các loại giấy tờ sau:

- Xác Nhận Công Bố Phù Hợp Quy Định An Toàn Thực Phẩm. Ví dụ: sản phẩm sữa Ensure, Hồng Sâm,...
- Chứng nhận đại lý/ hợp đồng mua bán/ Hóa đơn mua hàng
- Giấy xác nhận quảng cáo của sản phẩm
- Mô tả cần nêu rõ "Sản phẩm này không phải là thuốc và không có tác dụng thay thế thuốc chữa bệnh".

Thông tin sản phẩm	Quy định
Tên sản phẩm	Loại sản phẩm - Tên thương hiệu - Mô tả/Đặc điểm sản phẩm Ví dụ: Nước giặt Ariel Túi 3.6L Hương Nắng Mai
Mô tả sản phẩm	Giới thiệu đầy đủ về Nguồn gốc/xuất xứ, mẫu mã, công dụng, thời hạn sử dụng Lưu ý: <ul style="list-style-type: none">- Không hashtag những từ khóa không liên quan.- Không dùng từ “Loại 1”/ “Loại I”
Hình ảnh sản phẩm	Phông nền trắng, sản phẩm rõ nét Sản phẩm chiếm 50 - 60% diện tích khung hình Không sử dụng hình ảnh không liên quan, watermark.
Video clip	Video có độ phân giải cao, thời lượng dưới 60s Cần tập trung vào sản phẩm, tăng trải nghiệm thực tế

**NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH
NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG NHANH**

3 lưu ý chính

NHỮNG LƯU Ý KHI
KINH DOANH NGÀNH HÀNG
TIÊU DÙNG NHANH

Vốn



Nguồn hàng



Đối tượng khách hàng



3 bước chuẩn bị “Vốn”

NHỮNG LƯU Ý KHI
KINH DOANH NGÀNH HÀNG
TIÊU DÙNG NHANH

Vốn



- **Chi phí:** Ước lượng các loại chi phí cho việc kinh doanh (nhập hàng, marketing, vận hành Shop...) để chuẩn bị nguồn vốn phù hợp
- **Chạy quảng cáo/chương trình khuyến mãi (CTKM):** Lên kế hoạch chạy quảng cáo/CTKM phù hợp với số vốn hiện có để tăng cơ hội có đơn hàng
- **Kế hoạch mở rộng cửa hàng:** sau khi có khách và đơn hàng ổn định, Shop cần lên kế hoạch mở rộng quy mô kinh doanh để phát triển mạnh mẽ hơn

3 tiêu chí để lựa chọn “Nguồn hàng”

NHỮNG LƯU Ý KHI
KINH DOANH NGÀNH HÀNG
TIÊU DÙNG NHANH

Nguồn hàng



- **Đối tượng khách hàng:** Lên kế hoạch về nguồn hàng có giá thành phù hợp với tệp khách hàng Shop đang nhắm đến

- **Quy mô cửa hàng:**

Cửa hàng nhỏ nên bán các mặt hàng thiết yếu

Cửa hàng lớn cần nhập thêm các sản phẩm có thương hiệu uy tín, chất lượng cao để đa dạng sản phẩm phù hợp với nhu cầu khách hàng

Mẹo!



Nên nhập hàng với số lượng lớn để được hưởng chiết khấu từ nhà phân phối

2 cách xác định “Đối tượng khách hàng”

NHỮNG LƯU Ý KHI
KINH DOANH NGÀNH HÀNG
TIÊU DÙNG NHANH

Đối tượng khách hàng



Tiêu chí xác định khách hàng:

- Độ tuổi
 - Giới tính
 - Sở thích
 - Khu vực địa lý
- ⇒ Xác định mức giá bán phù hợp



Cảm ơn

Xem thêm hướng dẫn bán hàng trên Shopee:



HỌC VIỆN SHOPEE - SHOPEE UNI



SHOPEE UNI VIETNAM

