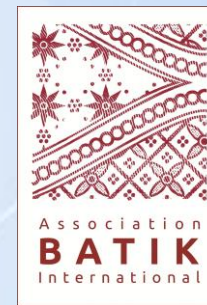
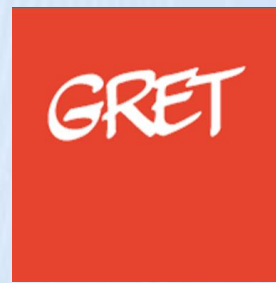




HỘI LHPN ĐÀ NẴNG



Dự án Công nhân KCN thời kỹ thuật số

CHỦ ĐỀ 6: BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI



HỖ TRỢ KỸ THUẬT BỞI:



HỖ TRỢ TÀI CHÍNH BỞI:



In partnership
with
RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité



Bài 1

Làm quen với bán hàng trên mạng xã hội

NỘI DUNG CHÍNH

1 Thế nào là bán hàng qua mạng xã hội?

2 Bán hàng qua mạng xã hội có những ưu điểm gì?

3 Lựa chọn mặt hàng bán qua mạng xã hội

4 Lựa chọn kênh bán hàng qua mạng xã hội



**Thế nào là bán hàng
qua mạng xã hội?**



Chị An, 28 tuổi, làm công nhân và công tác xa nhà.

Gia đình chị An làm nghề nông, sinh sống ở huyện Nam Giang, trồng cây bòn bon, măng cụt, trồng rau, chăn nuôi gà đẻ trứng... Hàng ngày, gia đình chị An phải đi xa để mang đồ ra chợ hoặc ra đường quốc lộ bày bán...

Chị An muốn hỗ trợ gia đình bán được nhiều hàng hơn, chị An có thể làm gì?

Chợ hình thành tự nhiên trong hoạt động dân sinh.

Ở đâu có dân, ở đó có chợ.

Bán ở chợ Thạnh Mỹ

- Bạn mang hàng ra bán cho những người đi chợ
- Bạn bày biện sản phẩm và chào hỏi khách mua

Bán ở “chợ” mạng xã hội

- Bạn bán cho những người ở trên mạng xã hội
- Bạn chụp ảnh, quay phim về sản phẩm và đăng bài mời khách mua





THẢO LUẬN

Những phát biểu sau về bán hàng trên mạng xã hội, theo bạn, **Đúng** hay **Sai**?

1. Bán hàng trên MXH chỉ dành cho những người trẻ và thành thạo về công nghệ.
2. Cần các thiết bị như điện thoại xịn mới có thể chụp ảnh và quay video bán hàng.
3. Cần vốn lớn để bắt đầu.
4. Sản phẩm phải cao cấp mới bán được.
5. Cần phải có kiến thức chuyên sâu về tiếp thị bán hàng.
6. Cạnh tranh quá lớn, không thể thành công.
7. Nếu không thành công bước đầu thì mãi mãi không thành công.



GIA TRỊ CỦA NHỌNG TÂM ĐÀU

100g nhộng tâm thì có 79,7g nước; 13g protid; 6,5g lipid; 206 calo. Nhộng tâm còn là một món ăn chứa nhiều vitamin A, B1, B2, PP... và một thực phẩm này có chứa nhiều acid amin thiết yếu như: arginin, tyrosin, tryptophan... và các chất khoáng, nhất là canxi (40 mg) và photpho (109 mg) mang đến nhiều lợi ích rất tốt cho sức khỏe. Trong Y Học Cổ Truyền, nhộng tâm được phân thuốc là tâm đung, có vị ngọt, mặn, bùi béo, tính bình, không độc. Thuốc này rất bổ dưỡng, có tác dụng nhuận tràng. Bổ thận dương, chống còi xương, tốt cho xương khớp.



ĐÔNG TRÙNG HẠ THẢO TỪ NHỌNG TÂM ĐÀU

BỆNH LƯNG THỐI

Hầu hết những người bị bệnh này đều có thói quen ăn nhộng tâm. Đây là một loại thực phẩm rất giàu dinh dưỡng, đặc biệt là canxi và photpho, giúp xương chắc khỏe.

HỆ HÔ HẤP

Đông trùng hạ thảo từ nhộng tâm có tác dụng tăng cường hệ miễn dịch, giúp cơ thể chống lại các bệnh về đường hô hấp.

BỆNH THẬN - TIỂU ĐƯỜNG

Loại thuốc này có tác dụng điều chỉnh đường huyết, giúp người bệnh tiểu đường kiểm soát mức đường huyết ổn định.

THẬN KHUẾ VÀ HUYẾT HẠP

Đông trùng hạ thảo từ nhộng tâm có tác dụng tăng cường chức năng thận, giúp cải thiện lưu lượng máu đến các cơ quan trong cơ thể.

01

05

CHỨC NĂNG GAN

Hỗ trợ chức năng gan, giúp cơ thể loại bỏ độc tố và duy trì sức khỏe tổng thể.

06

LÀM ĐẸP, TÁI TẠO TẾ BÀO

Loại thuốc này có tác dụng thúc đẩy quá trình tái tạo tế bào, giúp da khỏe đẹp và giảm thiểu các dấu hiệu lão hóa.

07

BỆNH XƯƠNG KHỚP

Hỗ trợ giảm đau, sưng, viêm khớp, giúp người bệnh di chuyển dễ dàng và thoải mái.

08

TIỂU ĐƯỜNG

Loại thuốc này có tác dụng điều chỉnh đường huyết, giúp người bệnh tiểu đường kiểm soát mức đường huyết ổn định.



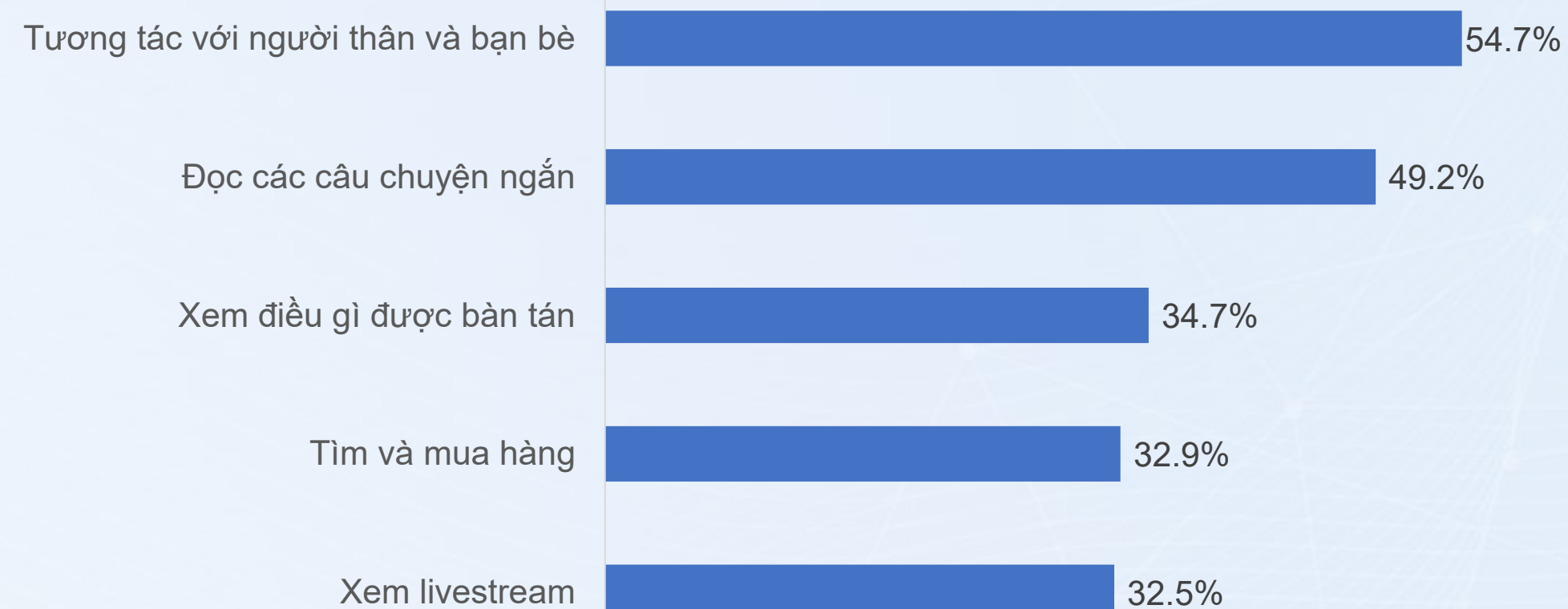
24



Từng không mua nổi
chiếc kẹo khi ốm nghén,
"bà trùm" miễn dong
Sùng Bầu 2k2 đổi đời
bằng cách nào?



Mua hàng là lý do thứ 4 khiến người Việt Nam lên mạng xã hội



(Nguồn: We Are Social, 2024)



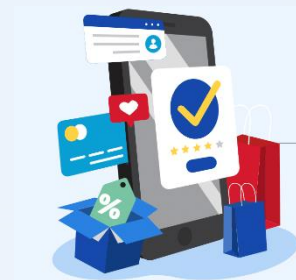
**Lợi ích của bán hàng trên
mạng xã hội là gì?**

06 LỢI ÍCH CHÍNH CỦA BÁN HÀNG QUA MẠNG XÃ HỘI



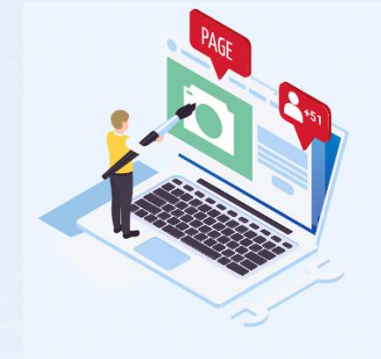
TIẾT KIỆM

chi phí thuê địa điểm, mặt bằng



LINH HOẠT

thời gian, địa điểm



CẬP NHẬT

thông tin, hình ảnh, video
thuận tiện và nhanh chóng



MỞ RỘNG

khách hàng tiềm năng ngoài
phạm vi sinh sống



TƯƠNG TÁC

với khách hàng và nhà cung
cấp dễ dàng và nhanh chóng



QUẢNG CÁO

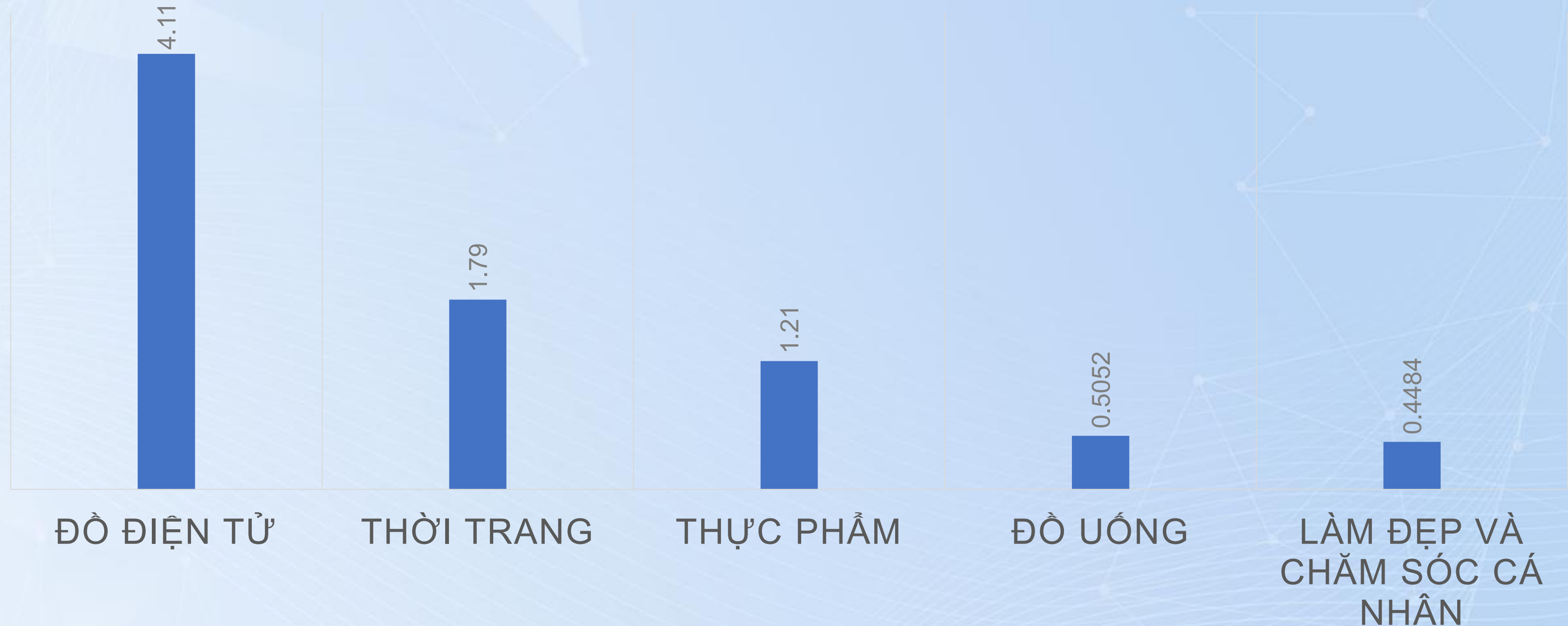
nhờ sử dụng dịch vụ do MXH
cung cấp



**Lựa chọn mặt hàng nào
để bán trên mạng xã hội?**

“Tóp” các mặt hàng mua bán trực tuyến tại Việt Nam

năm 2023



Giá trị các mặt hàng mua bán trực tuyến tại Việt Nam (B2C), đơn vị: Tỷ Đô la Mỹ

Nguồn: Báo cáo Kỹ thuật số Việt Nam, We Are Social, 2024

Mặt hàng gia đình và bạn đang trực tiếp sản xuất, bán hàng

✅ **Không cần vốn lớn:** Tận dụng sản phẩm gia đình đang sản xuất, ít yêu cầu vốn, dễ thử nghiệm.

✅ **Hiểu rõ sản phẩm:** Bạn biết rõ ưu nhược điểm, dễ dàng tư vấn khách hàng.

✅ **Tăng niềm tin:** Đối với người quen, sản phẩm từ gia đình tạo sự tin cậy về chất lượng.

🎯 Ví dụ:

Nếu gia đình bạn trồng quế, hãy thử bán bột quế hoặc nhánh quế khô.

Nếu gia đình bạn trồng chuối, hãy thử bán chuối sấy khô.

Mặt hàng đặc trưng tại địa phương

✅ **Nguồn hàng uy tín và dễ tiếp cận:** Các mặt hàng đặc trưng tại địa phương thường có sẵn và dễ nhập. Hãy chọn các mặt hàng thiết yếu, dễ tiêu thụ, và có khả năng nhập được nguồn hàng tốt.

✅ **Dễ quảng bá:** Khách hàng có thể đã quen thuộc với sản phẩm đặc trưng nên dễ dàng tiếp nhận.

✅ **Tăng niềm tin:** Nếu bạn là người địa phương, khách hàng sẽ có độ tin cậy nhất định.

🎯 Ví dụ:

Nếu khu vực có nông sản như bánh tráng Đại Lộc hoặc trà Tiên Phước, hãy quảng bá qua các nền tảng mạng xã hội.

Mặt hàng mà bạn am hiểu và yêu thích

✅ **Truyền cảm hứng:** Dễ dàng chia sẻ và lan tỏa niềm yêu thích sản phẩm của bạn, giúp khách hàng hiểu về giá trị sản phẩm và tâm huyết của bạn.

✅ **Dễ dàng tư vấn:** Bạn tư vấn cho khách hàng bằng chính sự hiểu biết chuyên sâu của mình.

✅ **Duy trì động lực:** Sản phẩm gắn với đam mê của bạn tạo động lực cho bạn trong dài hạn, giúp bạn vượt qua các khó khăn.



Ví dụ:

Nếu am hiểu và yêu thích mỹ phẩm thiên nhiên, bạn có thể bắt đầu bán một vài sản phẩm như son dưỡng handmade, xà phòng thảo mộc...



THẢO LUẬN

1. Ba lợi ích lớn nhất của bán hàng trên mạng xã hội đối với bạn là gì?
2. Bạn có nghĩ đến mặt hàng nào mình có thể bán hàng trên MXH không?
 - *Mặt hàng gia đình bạn đang bán/ sản xuất?*
 - *Mặt hàng nổi tiếng tại địa phương mà bạn có thể tiếp cận nguồn hàng uy tín và chất lượng?*
 - *Mặt hàng mà bạn yêu thích/có am hiểu?*
 - *Có điều gì khác không?*



**Một số kênh mạng xã hội
phổ biến có thể bán hàng**

Những kênh mạng xã hội mà bạn biết
có thể dùng để bán hàng là gì?



Kênh mạng xã hội	Ưu điểm	Nhược điểm
Facebook	• Dễ sử dụng • Nhiều người dùng, phù hợp mọi lứa tuổi • Có thể đăng bán trong các nhóm chợ, tiếp cận khách hàng mới	• Đồng người bán, cạnh tranh cao • Cần đăng bài thường xuyên
Zalo	• Dễ sử dụng • Phù hợp với khách hàng trung niên • Thuận tiện cho việc nhắn tin và chăm sóc khách hàng	• Chỉ ưu tiên người quen, người trong danh bạ • Khả năng tiếp cận qua bài đăng thấp
TikTok	• Cơ hội giới thiệu về sản phẩm theo cách trực quan và thú vị • Phù hợp khách hàng trẻ tuổi	• Cần học cách quay và dựng video ngắn nhưng có thể hấp dẫn người xem
YouTube	• Cơ hội giới thiệu trực quan và chi tiết về sản phẩm thông qua video	• Làm video dài cần thời gian và công sức • Khách phải nhấn qua kênh khác để mua hàng, không cho phép liên lạc trực tiếp trên nền tảng



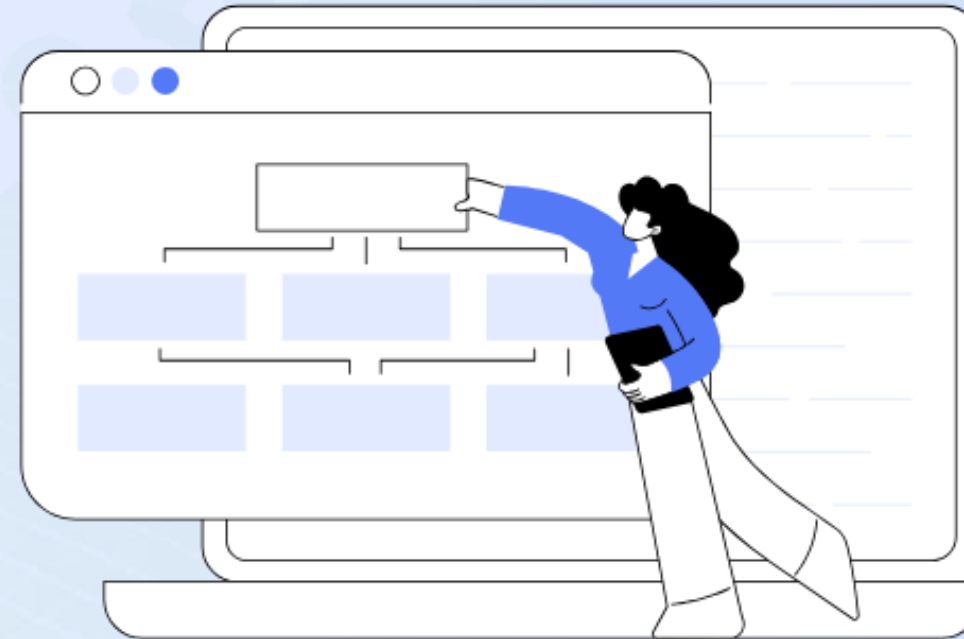
Nên bán hàng qua
Trang cá nhân hay
Trang thương hiệu?

	Trang cá nhân (tài khoản MXH cá nhân)	Trang thương hiệu (tài khoản tổ chức/ doanh nghiệp/ thương hiệu, VD: Facebook Page, Zalo OA,...)
Phạm vi tiếp cận	• Thường ưu tiên tiếp cận người quen, trong danh sách bạn bè; ít khả năng gia tăng lượng người theo dõi nhanh chóng.	• Có thể tăng khả năng tiếp cận tới nhiều người, không giới hạn phạm vi. Có thể thu hút nhiều lượt theo dõi từ khách hàng tiềm năng
Tính chuyên nghiệp	• Mức độ uy tín thấp hơn • Dễ lẫn lộn bài đăng cá nhân và bài đăng bán hàng	• Mức độ uy tín và chuyên nghiệp cao • Khả năng nhận diện thương hiệu rõ ràng và tập trung hơn
Công cụ hỗ trợ	• Không hỗ trợ tính năng quảng cáo có trả phí • Không có các công cụ phân tích, đánh giá, báo cáo	• Hỗ trợ các tính năng quảng cáo có trả phí • Hỗ trợ các công cụ phân tích, đánh giá, báo cáo

LỜI KHUYÊN CHO BẠN

Dùng trang cá nhân nếu:

- Bạn là người **mới bắt đầu**, có **ngân sách hạn chế**.
- Sản phẩm hoặc dịch vụ phù hợp với **bạn bè, người quen**, hoặc **khách hàng địa phương**.
- Chưa cần tập trung vào xây dựng thương hiệu dài hạn. Mặt hàng **không mang tính nhận diện** đặc biệt.



Dùng trang thương hiệu nếu:

- Bạn **muốn mở rộng quy mô** kinh doanh và tiếp cận khách hàng tiềm năng lớn hơn.
- Bạn cần một kênh bán hàng **chuyên nghiệp** với các **công cụ** hỗ trợ **quảng cáo và phân tích**.
- Hướng tới xây dựng một thương hiệu **lâu dài** và **chuyên nghiệp**. Mặt hàng có khả năng nhận diện và đặc điểm đặc biệt.



THẢO LUẬN

Với mặt hàng mà bạn đã lựa chọn ở hoạt động trước:

1. Bạn sẽ bắt đầu bán hàng trên kênh mạng xã hội nào?
Tại sao?
2. Bạn sẽ bắt đầu bán hàng trên trang cá nhân hay trang thương hiệu? Tại sao?

Sử dụng mạng xã hội bạn đang dùng thường xuyên nhất

Bắt đầu với mặt hàng bạn dễ tiếp cận nhất

Bắt đầu với thiết bị bạn đang dùng

Cho phép bản thân thử và sai... Hãy kiên trì!

Không cần đặt mục tiêu quá cao

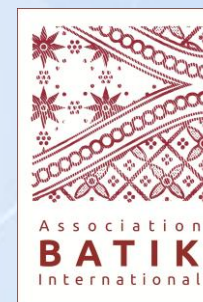
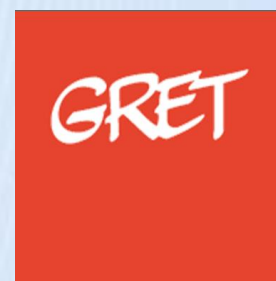
Sự động viên và trợ giúp của những người xung quanh rất quan trọng!

Hãy là chính mình và chân thực với những gì bạn có!

Bắt đầu từ những gì bạn có!



HỘI LHPN ĐÀ NẴNG



Dự án Công nhân KCN thời kỹ thuật số



CHỦ ĐỀ 6: BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI

HỖ TRỢ KỸ THUẬT BỞI:



HỖ TRỢ TÀI CHÍNH BỞI:



In partnership
with
RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

