

Khi đào tạo trở thành đòn bẩy phát triển: Câu chuyện doanh thu tăng gấp 3 lần của nhà bán trên Shopee

09:00 30/05/2026

Các chương trình đào tạo từ Shopee đang trở thành nơi nhiều nhà bán mới tìm lời giải cho bài toán tăng trưởng, từ tối ưu vận hành đến cải thiện doanh thu sau từng tháng kinh doanh.

Khởi động từ tháng 3/2026, chương trình “Tiếp sức doanh nghiệp Việt” được Shopee triển khai định kỳ hằng tháng dành cho doanh nghiệp và nhà bán, tập trung vào các giải pháp nâng cao vận hành, tối ưu hiệu quả kinh doanh và đáp ứng tốt hơn nhu cầu thị trường.

Từ những nhà bán địa phương lần đầu tiếp cận TMĐT đến các doanh nghiệp đang tìm cách lấy lại đà phát triển, chương trình đào tạo của Shopee đang từng bước trở thành điểm tựa giúp họ nâng cao năng lực vận hành, thích ứng với nhu cầu thị trường và mở ra hướng tăng trưởng mới.

Nhà bán mới có nhiều trăn trở, đang loay hoay để tăng cường nhận diện

Tuy cùng kinh doanh trên TMĐT, nhưng mỗi nhà bán lại đối mặt với những bài toán tăng trưởng khác nhau. Với các gian hàng mới, mối quan tâm chủ yếu của họ là tìm cách tiếp cận khách hàng và xây dựng độ nhận diện trên nền tảng.

Là sinh viên năm ba ngành TMĐT tại Đại học Thương Mại, đồng thời phụ trách vận hành tại một gian hàng trên Shopee Mall, Hoàng Văn Khánh sớm nhận ra những điểm nghẽn khiến gian hàng mới tham gia TMĐT chưa đầy một năm của công ty chưa đạt hiệu quả như kỳ vọng.

“Gian hàng có lượng hiển thị khá cao nhưng tỷ lệ chuyển đổi thấp. Sau khi tham gia đào tạo thuộc chương trình Tiếp sức doanh nghiệp Việt, em mới nhận ra hình ảnh và nội dung sản phẩm chưa đủ khác biệt, trong khi hoạt động quảng cáo vẫn triển khai khá cảm tính, thiếu chiến lược phân tích dữ liệu cụ thể nên

chi phí tăng nhưng hiệu quả chưa tương xứng”, Khánh chia sẻ.



Từ các buổi đào tạo, nhà bán bắt đầu nhận ra những điểm cần cải thiện cho gian hàng TMĐT của doanh nghiệp.

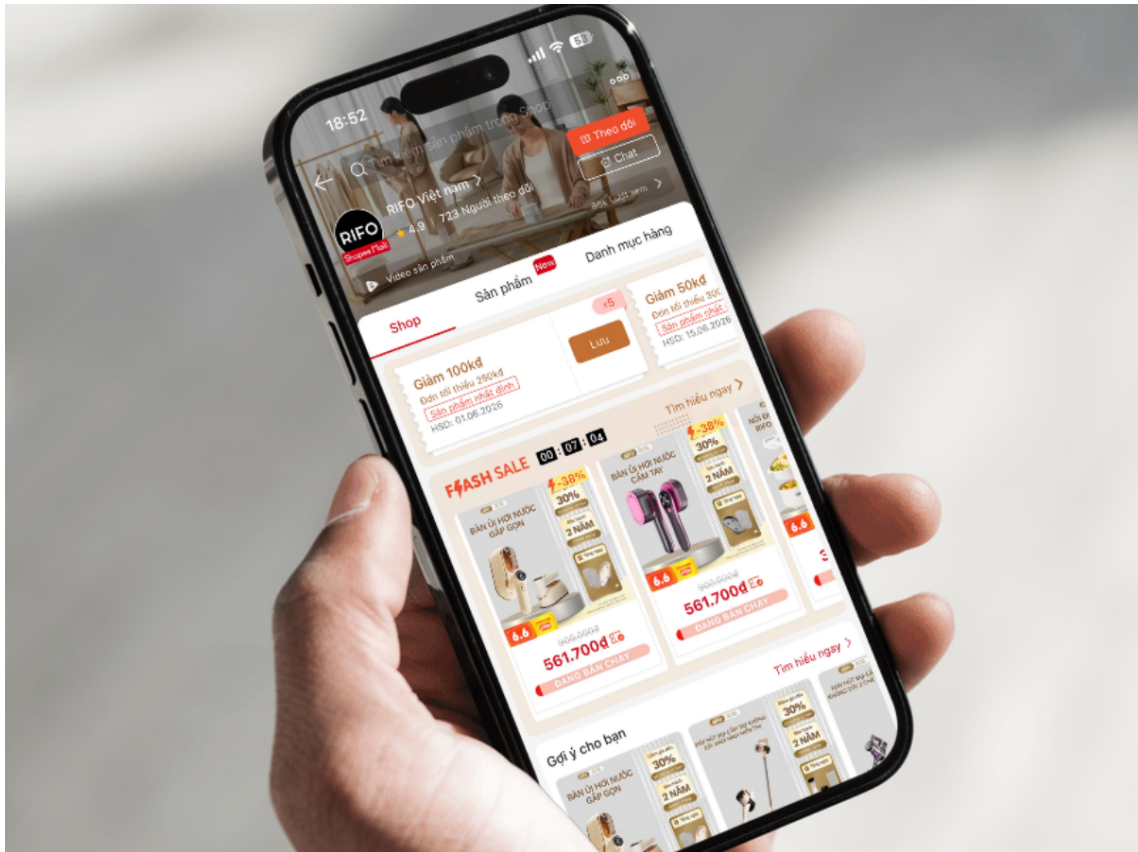
Theo đó, với những gian hàng mới, thách thức không chỉ nằm ở việc đưa sản phẩm lên sàn mà còn là cách vận hành hiệu quả giữa môi trường TMĐT cạnh tranh. Từ việc phân tích dữ liệu kinh doanh, tối ưu chi phí quảng cáo đến xây dựng hình ảnh gian hàng và tăng tỷ lệ chuyển đổi, đây đều là những nội dung được Shopee cùng các đối tác tập trung đào sâu chia sẻ trong chương trình “Tiếp sức doanh nghiệp Việt”, giúp các nhà bán từng bước xây dựng tư duy vận hành bài bản và thích ứng tốt hơn với nhu cầu thị trường.

Tăng trưởng “ngoạn mục” sau các lớp học thực chiến

Bước ngoặt của đã đến với Khánh và đội ngũ vận hành gian hàng sau khi họ tham gia các lớp đào tạo thuộc chương trình “Tiếp sức doanh nghiệp Việt”. Thay vì chỉ cung cấp kiến thức mang tính lý thuyết, chương trình tập trung vào các tình huống thực tế trong lúc vận hành gian hàng để các nhà bán có thể áp dụng trực tiếp vào hoạt động kinh doanh hằng ngày.

Sau buổi đào tạo SES 2.0 tại Hà Nội diễn ra vào tháng 3/2026, Hoàng Văn Khánh bắt đầu tối ưu lại toàn bộ giao diện gian hàng, xây dựng hình ảnh nhận diện chuyên nghiệp hơn và thay đổi cách triển khai quảng cáo dựa trên dữ liệu thay vì cảm tính. Việc theo dõi sát các chỉ số chuyển đổi cũng giúp Khánh và đội ngũ vận hành xác định rõ nhóm khách hàng mục tiêu và phân bổ ngân sách

hiệu quả hơn.



Gian hàng Rifo Việt Nam do Khánh cùng đội ngũ vận hành đã có thiết kế đồng bộ và đang tham gia tích cực các chương trình của sàn.

Chỉ sau khoảng 2 tháng áp dụng các kiến thức được chia sẻ, doanh số của gian hàng ghi nhận mức tăng gấp 3 lần so với trước đó, trong khi chi phí marketing được tối ưu đáng kể.

“Chương trình đào tạo của Shopee đã thay đổi hoàn toàn tư duy vận hành của em cùng các anh chị trong đội vận hành của công ty. Đội ngũ hiện tại đã hiểu cách phân tích dữ liệu để tập trung vào những nguồn lực, chương trình của sàn giúp đem lại hiệu quả tối đa”, Khánh hào hứng cho biết.

Các kết quả tăng trưởng thực tế từ nhà bán mới bước vào TMĐT cho thấy năng lực vận hành bài bản và khả năng thích ứng đang trở thành yếu tố quan trọng để phát triển trên sàn TMĐT. Thông qua chuỗi hoạt động “Tiếp sức doanh nghiệp Việt”, Shopee tiếp tục khẳng định định hướng đồng hành dài hạn cùng cộng đồng nhà bán, hỗ trợ họ chuyển hóa kiến thức thành hiệu quả kinh doanh thực tế, từ đó tạo nền tảng tăng trưởng dài hạn trong tương lai.

PV