TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Kinh doanh hiệu quả hơn nhờ sàn thương mại điện tử

15:14 29/05/2021

Hiện nay, các sàn thương mại điện tử (TMĐT) đều có nhiều chương trình nhằm hỗ trợ người bán gia tăng cơ hội tiếp cận khách hàng mà vẫn tối ưu chi phí, qua đó đem đến tăng trưởng lợi nhuận đáng kể.



TMĐT trở thành xu thế kinh doanh được nhiều bạn trẻ lựa chọn

Trong bối cảnh hành vi tiêu dùng dân thay đổi theo hướng số hóa, không ít nhà bán hàng bắt đầu mở rộng kênh bán online. Trong đó, sàn TMĐT trở thành xu

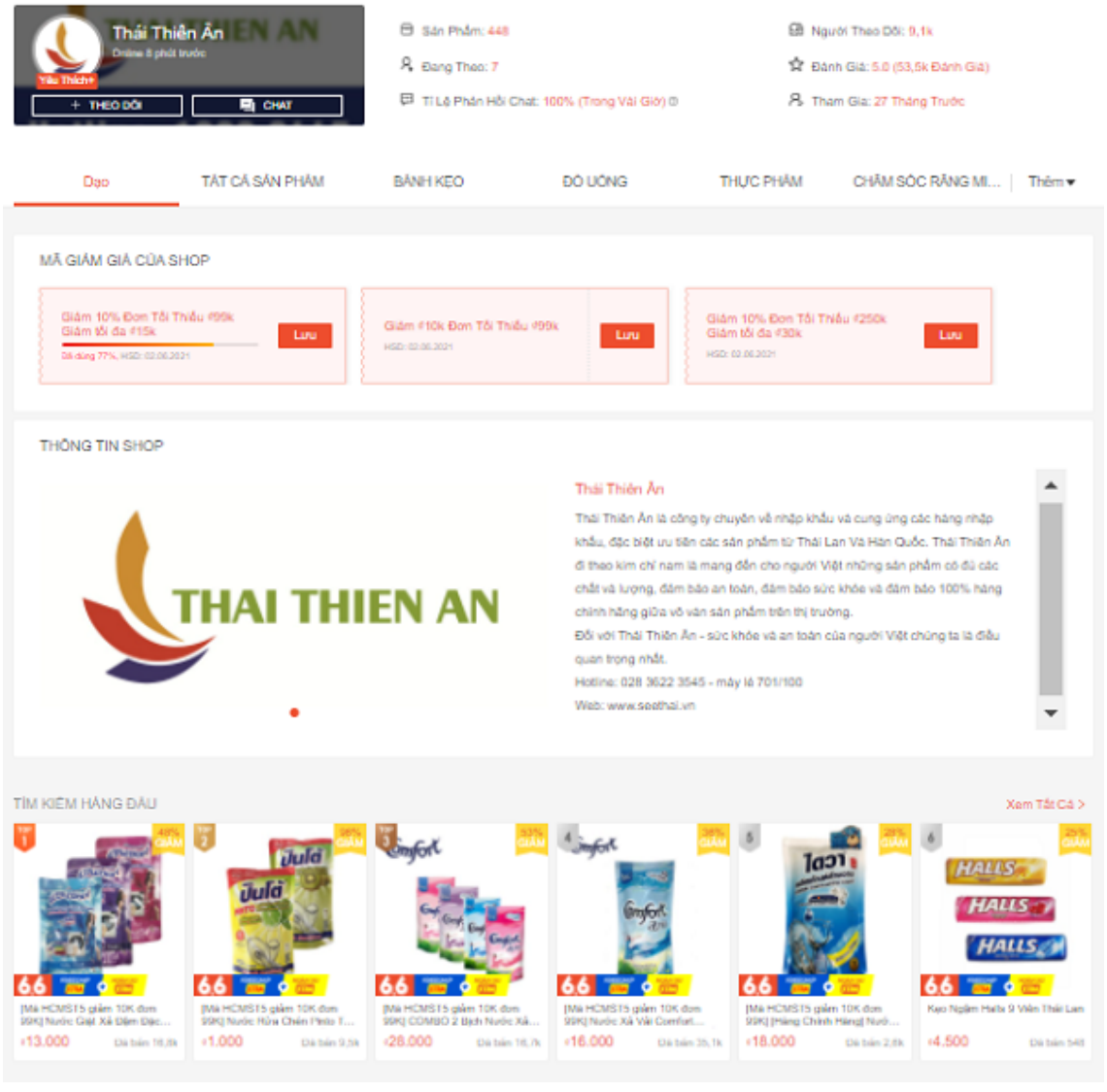
thế nhờ hạ tầng có sẵn và hàng loạt hỗ trợ thiết thực.

Đặc quyền khi bán hàng trên sàn TMĐT

Hiện nay, các sàn TMĐT đều chú trọng đào tạo cho các doanh nghiệp và nhà bán hàng, đặc biệt là những người mới khởi sự kinh doanh. Anh Mai Viết Quang, chủ cửa hàng Thái Thiên Ân trên Shopee, cho biết: Hàng tuần, sàn TMĐT này đều tổ chức nhiều lớp học từ cơ bản đến nâng cao trên Học viện Shopee Uni để cung cấp kiến thức và kinh nghiệm thực tế cho các nhà bán hàng.

Thực tế, Học viện này được ví như một trường đại học thu nhỏ cho các doanh nghiệp và người bán hàng. Song song với kênh Youtube Shopee Uni và nhóm cộng đồng trên mạng xã hội, người bán có thể học hỏi lẫn nhau và cập nhật các thông tin mới nhất.

Bên cạnh các chương trình đào tạo, Shopee cũng luôn có đội ngũ chăm sóc, tư vấn và đề xuất các phương án phát triển trên sàn phù hợp với định hướng phát triển của nhà bán hàng.



Tích cực tham gia các chương trình flash sale, tặng voucher, hoàn xu,... là một trong những típ hiệu quả để gia tăng lượng truy cập đến gian hàng của Thái Thiên Ân

Một đặc quyền khác mà người bán luôn đề cao khi đưa hàng lên sàn TMĐT là những gói hỗ trợ và chiến dịch liên tục giúp thu hút khách hàng mục tiêu và tăng trưởng doanh số. Anh Mai Viết Quang dẫn chứng trong đợt dịch Covid-19 mới đây, Shopee đã có chương trình "Ở nhà không khó, ship Shopee lo" hỗ trợ người bán giảm 50% phí dịch vụ gói hoàn xu Xtra, đồng thời tặng người bán các mã giảm giá, mã hoàn xu... Qua đó, cửa hàng anh có cơ hội thu hút lượng lớn khách hàng và tăng trưởng doanh thu vượt bậc.

Tăng trưởng doanh thu ổn định với Shopee

Thời điểm mới bắt đầu kinh doanh trên Shopee tháng 12/2019, kênh online của cửa hàng Thái Thiên Ân chỉ đóng góp 2% tổng doanh thu hệ thống. Nhưng đến nay, mức tăng trưởng hàng tháng đã lên đến 10-20%.

Trong khi đó, chị Nguyễn Quỳnh Anh cho biết cửa hàng Aurora Castle của mình luôn tăng trưởng nhanh qua từng tháng, đặc biệt trong các đợt chiến dịch lớn.



Chị Quỳnh Anh: "Việc chăm sóc khách hàng luôn là một trong những ưu tiên hàng đầu tại Aurora Castle".

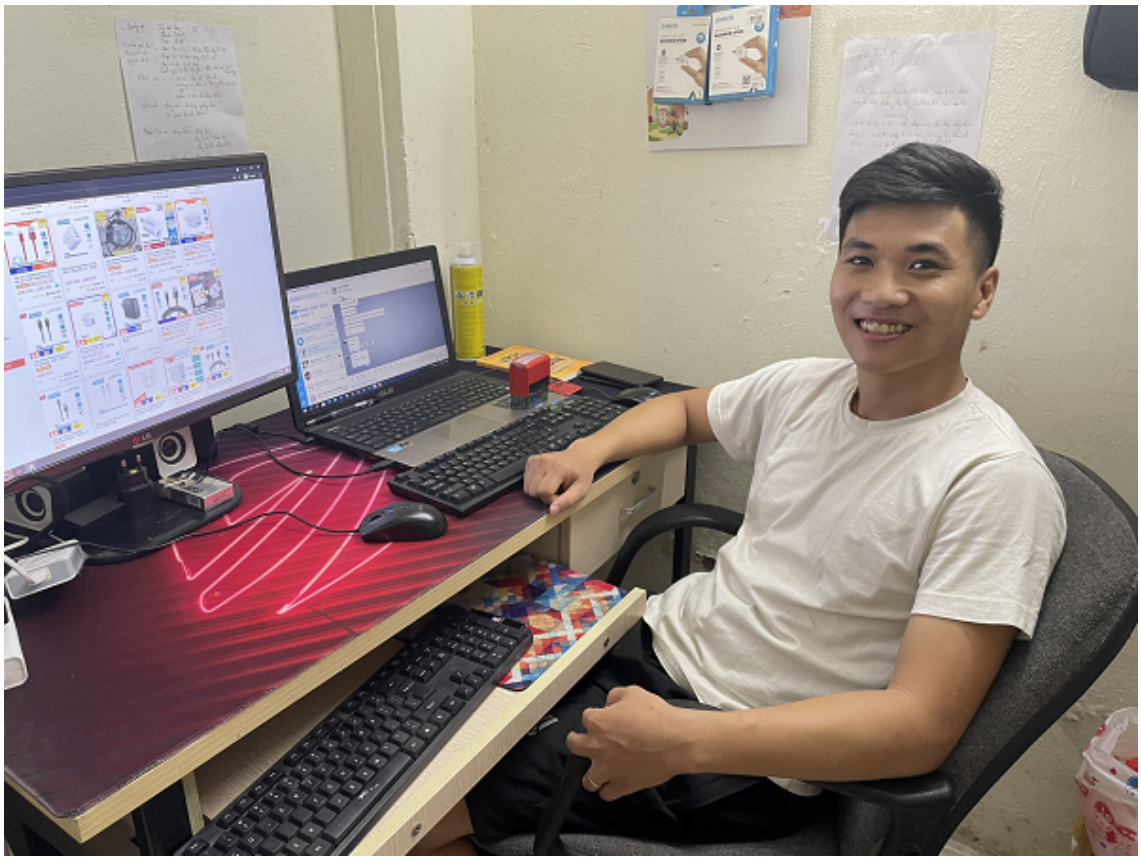
“Bán hàng trên Shopee đã giúp tôi vượt kỷ lục của chính bản thân về số lượng đơn hàng cũng như doanh thu hàng tháng. Đồng thời, Shopee giúp tôi tiếp cận rất nhiều khách hàng mới, từ đó tên tuổi của Aurora Castle cũng phổ biến hơn trong cộng đồng làm đẹp. Đó là giá trị bền vững để tôi phát triển hơn rất nhiều trong tương lai”, chị nói.

Theo chủ cửa hàng Aurora Castle, để đạt được những kết quả này, chăm sóc khách hàng phải là một trong những ưu tiên hàng đầu. Trong đó, người bán không chỉ đem đến sản phẩm chất lượng, có nguồn gốc rõ ràng với giá cả cạnh tranh, mà còn cân tận tâm tư vấn và đảm bảo gói hàng khi đến tay người dùng luôn nguyên vẹn, bắt mắt.

Điều này cũng được anh Mai Viết Quang chú trọng trong quá trình kinh doanh online, bắt nguồn từ hành động đơn giản nhất là viết một lá thư cảm ơn trong mỗi đơn hàng.

Không nên bỏ qua các chương trình hỗ trợ nhà bán hàng

Mặc dù mới bắt đầu thử nghiệm kinh doanh online trong bối cảnh cửa hàng truyền thống gặp khó khăn trong mùa dịch, nhưng anh Nguyễn Duy Phong đã coi Shopee là kênh bán hàng chủ yếu.



Anh Nguyễn Duy Phong - Chủ cửa hàng 3A Store - Phụ kiện IPhone SS trên Shopee

Nhờ việc Shopee liên tục mở rộng và phát triển thêm nhiều chương trình mới mà cửa hàng 3A Store - Phụ kiện IPhone SS của anh có thể gia tăng lượt hiển thị, tiếp cận nhiều tệp khách hàng mới cũng như hưởng các ưu đãi đặc biệt về mã giảm giá, mã vận chuyển... để hấp dẫn người mua. Đến nay, anh Duy Phong ghi nhận doanh số đã dần đi vào ổn định.





Sử dụng kết hợp các công cụ marketing và các gói dịch vụ của sàn giúp 3A Store - Phụ kiện IPhone SS tăng mạnh tỷ lệ chuyển đổi đơn hàng

Do đó, không chỉ anh Duy Phong mà những nhà bán hàng khác cũng cho rằng cần ưu tiên tham gia các chương trình lớn của Shopee trong tháng và trong quý, sử dụng kết hợp các công cụ marketing và các gói dịch vụ của sàn để gia tăng tỷ lệ chuyển đổi đơn hàng. Đặc biệt, tùy thuộc diễn biến thị trường, sàn TMĐT này cũng liên tục đưa ra nhiều chiến dịch mới nhằm hỗ trợ người bán đáp ứng tối đa các nhu cầu của người tiêu dùng.

Theo anh Mai Viết Quang, thời gian đầu mới bán hàng trên Shopee, anh còn khá băn khoăn về việc sử dụng các gói dịch vụ. Tuy nhiên, nhờ chương trình dùng thử không mất phí, anh có cơ hội trải nghiệm và nhận thấy hiệu quả thực tế của những hỗ trợ này.

“Tôi thấy Shopee luôn không ngừng đổi mới, có những chương trình và tính năng tối ưu, giúp tiết kiệm thời gian và chi phí cho nhà bán hàng. Shopee cũng luôn ưu tiên hỗ trợ nhiều cho nhà bán hàng tiềm năng thông qua các chương trình Flash Sale, Trợ giá, qua đó chúng tôi có thể đạt nghìn đơn mỗi ngày trong những dịp khuyến mãi lớn”, anh Mai Viết Quang chia sẻ.

Đối với vị chủ cửa hàng Thái Thiên Ân, chi phí dịch vụ của Shopee không quá cao so với các sàn TMĐT khác, đồng thời lượng truy cập của sàn này cũng luôn dẫn đầu. Do đó, nếu người bán làm tốt quy trình chăm sóc khách hàng, khách hàng sẽ ở lại lâu hơn và giới thiệu thêm nhiều khách hàng tiềm năng khác.



Chương trình 6.6 Sale Giữa Năm với hàng loạt ưu đãi giảm giá 50% áp dụng cho mọi ngành hàng, miễn phí vận chuyển

Từ ngày 24/5 - 6/6, Shopee tiếp tục mang đến chương trình 6.6 Sale Giữa Năm với hàng loạt ưu đãi giảm giá 50% áp dụng cho mọi ngành hàng, miễn phí vận chuyển, bộ sưu tập Gì cũng rẻ - Giá chỉ từ 1K, cùng cơ hội nhận được voucher trị giá đến 500.000 đồng trong khung giờ hot nửa đêm từ 0h đến 2h.

Hoàng Nhung