

Shopee triển khai đào tạo chuyên sâu, hỗ trợ nhà bán bắt nhịp xu hướng thương mại điện tử

15:11 29/05/2026

Tháng 5 này, Shopee tiếp tục chuỗi hoạt động đào tạo dành cho nhà bán hàng với nội dung trọng tâm về xuất khẩu trực tuyến trên nền tảng, nâng cao năng lực vận hành và tối ưu doanh số được thiết kế dành riêng cho các nhà bán tại TP.HCM.

Trang bị kiến thức, công cụ để nhà bán Việt xuất khẩu trực tuyến

Mở đầu cho chuỗi hai ngày đào tạo dành cho các nhà bán tại TP.HCM là buổi chia sẻ chuyên sâu về bán hàng xuyên biên giới diễn ra vào ngày 21/5, với mục tiêu hỗ trợ nhà bán trang bị kiến thức, công cụ để mở rộng xuất khẩu trực tuyến trên thương mại điện tử (TMĐT).

Cụ thể, tại buổi đào tạo, đội ngũ Shopee tập trung giới thiệu và phân tích chi tiết hai chương trình xuất khẩu trực tuyến trên nền tảng, gồm Bán hàng toàn cầu (SIP) - mô hình cung cấp giải pháp toàn diện từ khâu logistics, thanh toán quốc tế, dịch thuật đến chăm sóc khách hàng tại thị trường ASEAN và Bán hàng toàn cầu chủ động (Direct Selling) - chương trình mở rộng cho nhà bán hàng nắm quyền kiểm soát về quản lý gian hàng quốc tế.

Đặc biệt, thông qua việc đối chiếu các điểm khác nhau về vận hành, chính sách hỗ trợ từ Shopee đối với mỗi chương trình, buổi chia sẻ đã cho nhà bán có thêm nhiều góc nhìn để lựa chọn hướng tiếp cận phù hợp với quy mô, mục tiêu tăng trưởng và năng lực hiện có.

Đồng thời, những nhà bán tham gia còn được tìm hiểu sâu về quy trình vận hành gian hàng và các công cụ marketing, chương trình hỗ trợ của Shopee được tích hợp ngay trên Kênh Người Bán, từ đó hiểu rõ hơn về cách tối ưu danh mục sản phẩm, xây dựng nội dung hiển thị phù hợp và nâng cao hiệu quả quảng cáo.



Các nhà bán thể hiện sự quan tâm đến chương trình xuất khẩu trực tuyến của Shopee, dành thời gian ghi chú nội dung xuyên suốt buổi chia sẻ.

Hoạt động này được triển khai trong bối cảnh ngày càng nhiều doanh nghiệp Việt tận dụng TMĐT như một kênh mở rộng tăng trưởng ra thị trường khu vực. Thực tế, đã có hơn 350.000 doanh nghiệp và nhà bán Việt tham gia bán hàng xuyên biên giới thông qua chương trình Bán hàng Toàn cầu của Shopee. Điều này cho thấy xuất khẩu trực tuyến đang trở thành một hướng đi được nhà bán Việt quan tâm, kéo theo là những nhu cầu cấp thiết về nâng cao năng lực vận hành.

Đào tạo chuyên sâu giúp nhà bán Mall nâng cao vận hành, tối ưu doanh thu

Tiếp nối ngay sau buổi chia sẻ chuyên sâu về xuất khẩu trực tuyến trên nền tảng, ngày 22/5, Shopee tổ chức đào tạo thuộc khuôn khổ chương trình “Tiếp sức doanh nghiệp Việt” dành cho các nhà bán Mall tại TP.HCM, tập trung vào chiến lược vận hành để tối ưu chi phí và tăng trưởng doanh số trên Shopee Mall.

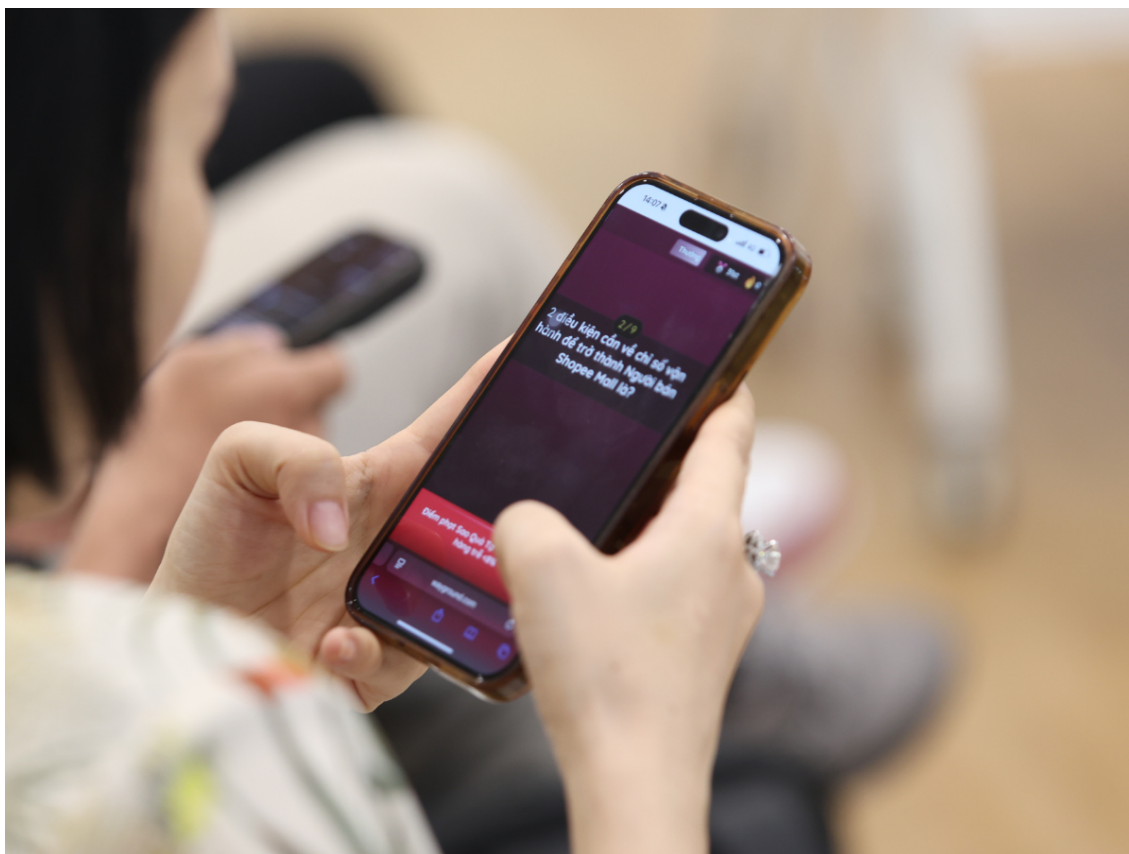


Buổi đào tạo dành riêng cho các nhà bán Mall tại TP.HCM, từ các nhà bán mới đến những doanh nghiệp đã có nhiều năm kinh doanh trên TMĐT.

Theo số liệu từ Shopee, trong năm 2025, Shopee Mall đã thu hút khoảng 28 triệu người dùng tích cực mua sắm, trong đó có đến 40% là khách hàng mới. Đây được xem là dư địa tăng trưởng đáng kể cho các thương hiệu, doanh nghiệp và nhà bán đang kinh doanh trên Shopee Mall, đồng thời cũng đặt ra yêu cầu ngày càng cao về trải nghiệm mua sắm, chất lượng dịch vụ và hiệu quả vận hành.

Xuất phát từ thực tế đó, nội dung đào tạo được xây dựng theo hướng đi sâu vào các bài toán về vận hành mà nhà bán đang đối mặt. Từ các phân tích chuyên sâu về thị trường, những tiêu chí để duy trì nhãn Mall trên sàn đến giải pháp tối ưu doanh thu, nâng cao hiệu suất của nhân sự..., tất cả đều được chia sẻ và làm rõ trong buổi đào tạo lần này.

Ngoài ra, buổi đào tạo cũng tạo không gian để nhà bán, doanh nghiệp trao đổi, tương tác và chia sẻ kinh nghiệm thực tế với nhau về các cách thức vận hành bài bản và chuyên nghiệp hơn, từ đó đáp ứng tốt nhu cầu thị trường và duy trì tăng trưởng dài hạn.



Nhà bán còn được tham gia các hoạt động tương tác để ghi nhớ kỹ hơn về các thông tin, kiến thức được chia sẻ.

Tham gia buổi đào tạo, đồng thời là một nhà bán mới trên sàn, chị Mya Trần - quản lý gian hàng Shopee Mall ngành hàng điện tử và gia dụng - cho biết chương trình đã giúp chị biết và hiểu hơn các kiến thức tổng quan về thị trường, cũng như cách xây dựng kế hoạch vận hành phù hợp cho giai đoạn đầu. Tôi đã hiểu rõ hơn về các chính sách hỗ trợ thiết thực của Shopee dành cho nhà bán mới, cách tối ưu chi phí cũng như những yếu tố cần ưu tiên để vận hành hiệu quả hơn trong giai đoạn đầu phát triển,” chị chia sẻ.

Từ mở rộng kinh doanh xuyên biên giới đến tối ưu vận hành trên Shopee Mall, chuỗi hoạt động đào tạo trong tháng 5 của Shopee phần nào phản ánh mối quan tâm của nhà bán Việt trong việc nâng cao năng lực trên TMĐT. Thông qua các chương trình đào tạo này, Shopee tiếp tục đóng vai trò là nền tảng kết nối, hỗ trợ nhà bán tiếp cận kinh nghiệm thực tiễn, kiến thức chuyên sâu để chuẩn bị tốt hơn cho các giai đoạn tăng trưởng tiếp theo.

PV