TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Tiếp sức nhà bán Đà Nẵng bứt phá tăng trưởng trên TMĐT qua tư vấn chuyên sâu và thực hành livestream

09:34 23/07/2026

Với nhu cầu nâng cao năng lực vận hành và tăng trưởng dài hạn trên thương mại điện tử, nhiều doanh nghiệp, nhà bán Đà Nẵng đã tham gia hoạt động tư vấn và thực hành bám sát thực tế thuộc chương trình “Tiếp sức doanh nghiệp Việt” diễn ra vào ngày 3/7 vừa qua của Shopee.

Tiếp nối hành trình đồng hành cùng nhà bán địa phương, ngày 3/7, Shopee triển khai chương trình "Tiếp sức doanh nghiệp Việt" tại Hội An, Đà Nẵng với các hoạt động diễn ra trong khuôn khổ "Phiên chợ Thương mại điện tử Kết nối sản phẩm truyền thống Vùng miền Đà Nẵng 2026". Chương trình được thiết kế dành riêng cho các doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh và tiểu thương địa phương, nhằm hỗ trợ nâng cao vận hành và khai thác hiệu quả các cơ hội tăng trưởng trên TMĐT.

Đa dạng cách thức đào tạo, tư vấn chuyên sâu cho nhà bán địa phương

Một trong các hoạt động trọng tâm của chương trình là phiên tư vấn chuyên sâu theo hình thức 1:1 giữa các đối tác của Shopee và doanh nghiệp địa phương, với nội dung trao đổi bám sát theo tình hình vận hành của từng nhà bán.

Thực tế ghi nhận mỗi doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh và tiểu thương đang gặp phải những thách thức khác nhau gắn với từng giai đoạn phát triển. Có đơn vị cần cải thiện nội dung và hình ảnh sản phẩm để nâng cao khả năng thu hút khách hàng; có doanh nghiệp chưa xác định được tệp người mua mục tiêu; trong khi nhiều thương hiệu đã có nền tảng vận hành ổn định lại đang tìm kiếm giải pháp thúc đẩy tăng trưởng và mở rộng quy mô.



Nhà bán địa phương trao đổi chi tiết với đối tác của Shopee về các vướng mắc đang gặp phải khi vận hành TMĐT.

Dựa trên dữ liệu vận hành và đặc thù của gian hàng, đội ngũ tư vấn “Tiếp sức doanh nghiệp Việt” đã cùng nhà bán phân tích nguyên nhân, xác định điểm cần cải thiện và đề xuất giải pháp phù hợp với mục tiêu phát triển của từng đơn vị. Thông qua cách tiếp cận này, mỗi doanh nghiệp không chỉ nhận được những góp ý sát với tình hình thực tế, mà còn có thêm định hướng, giải pháp chuyên biệt để tối ưu hoạt động trên sàn.

Từ những giải pháp được trao đổi trong phiên tư vấn, các doanh nghiệp tiếp tục được tham gia thực hành livestream trên Shopee. Nếu quay video giới thiệu sản phẩm có thể đã trở thành công việc quen thuộc với nhiều nhà bán hiện nay, thì trực tiếp dẫn dắt một phiên livestream, tương tác và giữ chân người xem lại là kỹ năng mới đòi hỏi nhiều kinh nghiệm thực tế.

Qua phiên livestream diễn ra trực tiếp trên ứng dụng Shopee với người xem thực, đại diện doanh nghiệp, nhà bán đã được trải nghiệm toàn bộ quy trình triển khai một buổi phát sóng, từ xây dựng nội dung, giới thiệu sản phẩm đến cách thức tương tác với khách hàng. Đồng thời, các nhà bán cũng có cơ hội thực hành cách lồng ghép câu chuyện về đặc trưng của địa phương và sản phẩm vào nội dung livestream, giúp tăng độ tương tác và thúc đẩy tỷ lệ chuyển đổi.



Tiếp sức doanh nghiệp Việt" tạo cơ hội cho nhà bán Đà Nẵng thực hành dẫn dắt một phiên livestream phát sóng trực tiếp trên ứng dụng Shopee.

Theo các nhà bán tham gia chương trình, mô hình kết hợp giữa tư vấn chuyên sâu và thực hành đã mang đến nhiều giá trị thiết thực. Như đại diện Công ty Cổ phần Đầu tư Sản xuất Bảo Trân - đơn vị kinh doanh các sản phẩm yến sào - chia sẻ, sau buổi đào tạo, doanh nghiệp đã biết cách phân tích các chỉ số vận hành để nắm bắt xu hướng thị trường, vận dụng hiệu quả các quyền lợi từ sàn, từ đó xây dựng phương án tối ưu hoạt động kinh doanh trong thời gian tới.

Đồng hành sau đào tạo nhằm nâng cao hiệu quả vận hành

Không chỉ dừng lại ở các hoạt động diễn ra trực tiếp tại địa phương, các nhà bán Đà Nẵng sẽ tiếp tục nhận được sự đồng hành hỗ trợ của Shopee và các đối tác để cải thiện và tối ưu vận hành, tăng trưởng.

Cụ thể, trong thời gian tới, các doanh nghiệp, nhà bán Đà Nẵng sẽ được tư vấn thêm về kỹ thuật vận hành gian hàng và cập nhật xu hướng thị trường theo từng chuyên đề, mùa vụ.

Không chỉ vậy, việc duy trì đồng hành sau chương trình đào tạo trực tiếp còn giúp các nhà bán có thêm điểm tựa trong quá trình áp dụng kiến thức, giải pháp được tư vấn vào thực tế. Thông qua trao đổi thường xuyên với các đối tác của

Shopee, doanh nghiệp sẽ được giải đáp các vướng mắc phát sinh, đồng thời có thể kịp thời điều chỉnh cách vận hành, từng bước tối ưu hoạt động kinh doanh trên nền tảng.

Nhiều nhà bán bày tỏ kỳ vọng các hoạt động đồng hành của "Tiếp sức doanh nghiệp Việt" trong thời gian tới sẽ giúp họ áp dụng các kiến thức đã được chia sẻ vào thực tế hiệu quả hơn và hoàn thiện kỹ năng vận hành TMĐT.



Nhiều nhà bán bày tỏ mong muốn hoàn thiện thêm kỹ năng vận hành TMĐT thông qua sự đồng hành từ các chương trình của Shopee như "Tiếp sức doanh nghiệp Việt".

Từ các hoạt động đào tạo và tư vấn thực tiễn, Shopee tiếp tục thể hiện nỗ lực đồng hành cùng các doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh và tiểu thương địa phương nâng cao năng lực kinh doanh trên TMĐT. Bên cạnh việc tháo gỡ vướng mắc trong vận hành, những buổi đào tạo, chia sẻ của "Tiếp sức doanh nghiệp Việt" cũng tạo điều kiện để nhà bán tiếp cận đa dạng các phương thức bán hàng như livestream, mở rộng thị trường và đưa sản phẩm địa phương đến gần hơn với người tiêu dùng.

Minh Vũ