

# THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

*Trên nền tảng Facebook*



facebook





# Ruby Ngoc Nguyen

GĐ Quản Lý Đối Tác  
Facebook Vietnam

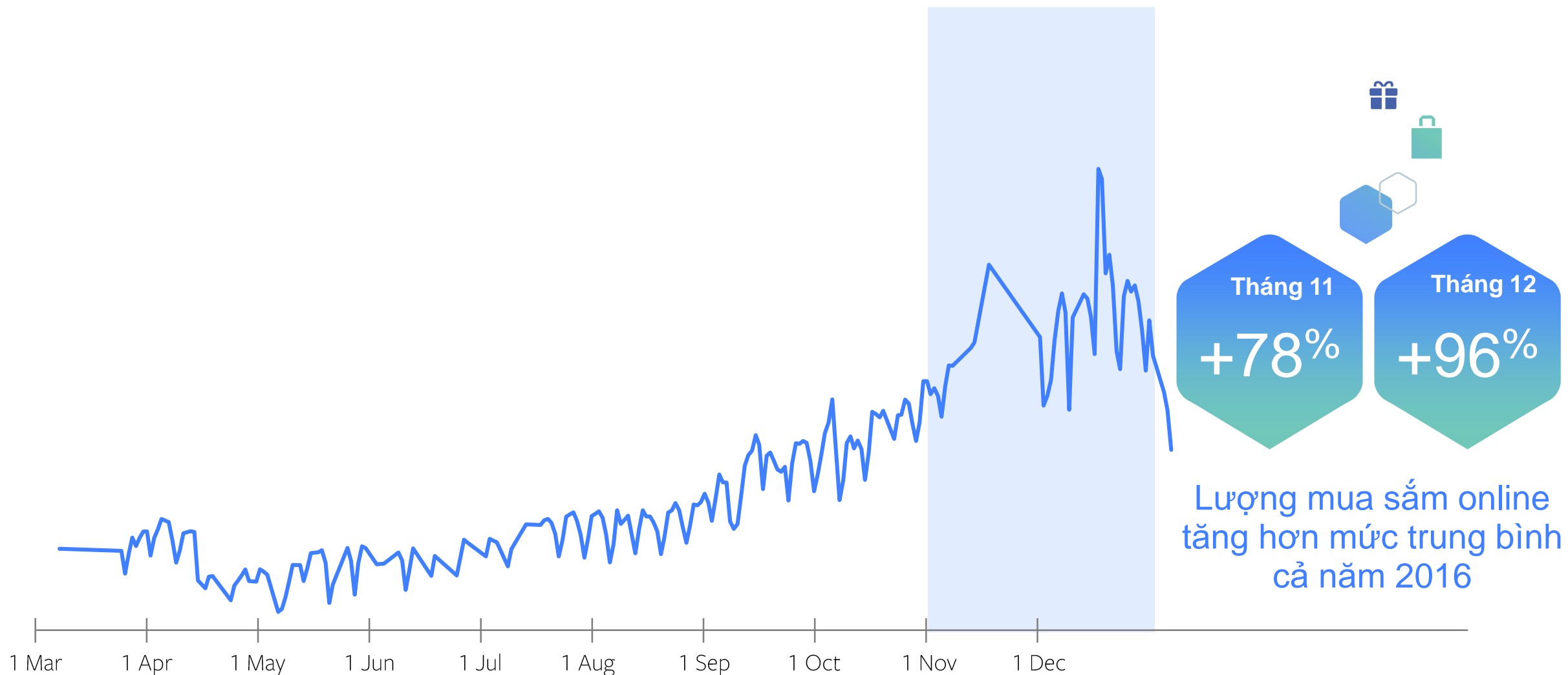




# Lên kế hoạch quảng cáo

# Mùa mua sắm cao điểm – Tháng 11 và 12

Mua sắm online trên Facebook tại VN năm 2016



Source: Facebook internal data, analysis of conversion pixel and app events data for ads that were shown to people ages 18-64 on Facebook, Vietnam, 1 July to 31 Dec 2016.  
2016 average daily online purchases calculated from the period of Mar - Dec 2016

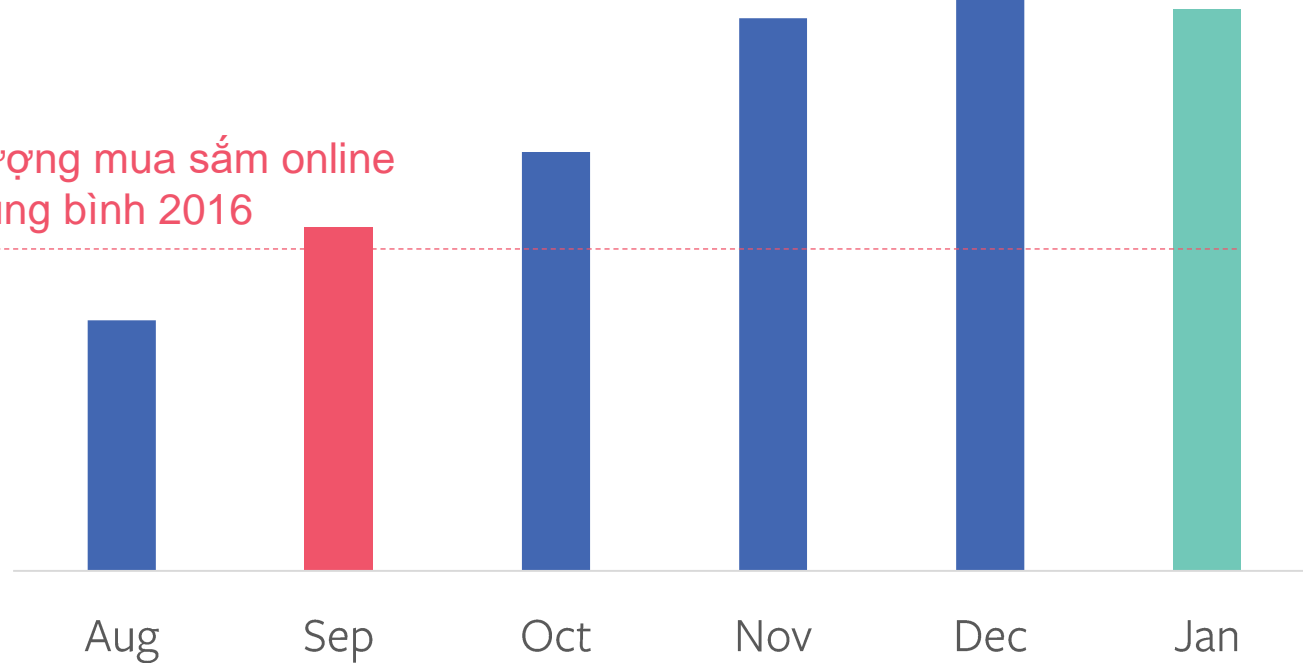
# Người Việt mua sắm liên tục từ tháng 9, tới Tết



Mua sắm online trên Facebook tại Việt Nam  
(8/2016 – 1/2017)

Tháng Tết  
2017

Lượng mua sắm online  
trung bình 2016



# Vậy, hãy lên kế hoạch từ bây giờ



## LẤY ĐÀ

Chiến dịch tăng nhận biết thương hiệu / cửa hàng, tìm hiểu sở thích và thu thập thông tin của khách hàng

**Tháng 10-11**



## TĂNG TỐC

Chiến dịch chuyển đổi / tăng doanh thu, nhắm vào các khách hàng đã có ý định mua hàng hoặc khách hàng mới

**Tháng 12 – Tháng 1**



## GIỮ NGUYÊN PHONG ĐỘ

Tận dụng danh sách khách hàng có sẵn, tiếp thị lại và tiếp cận những khách hàng mua sắm lẻ muộn

**Tháng 1 – Tháng 2**

# Chuyển đổi mua hàng trên Facebook vào mùa lễ

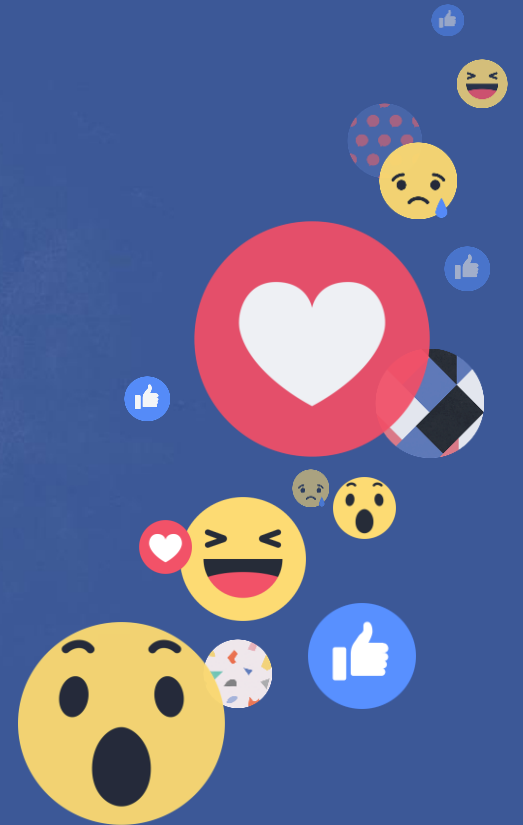
Số liệu chuyển đổi online trên Facebook ở Mỹ

**51%**  
Chuyển đổi trong  
thời gian này là  
trên mobile



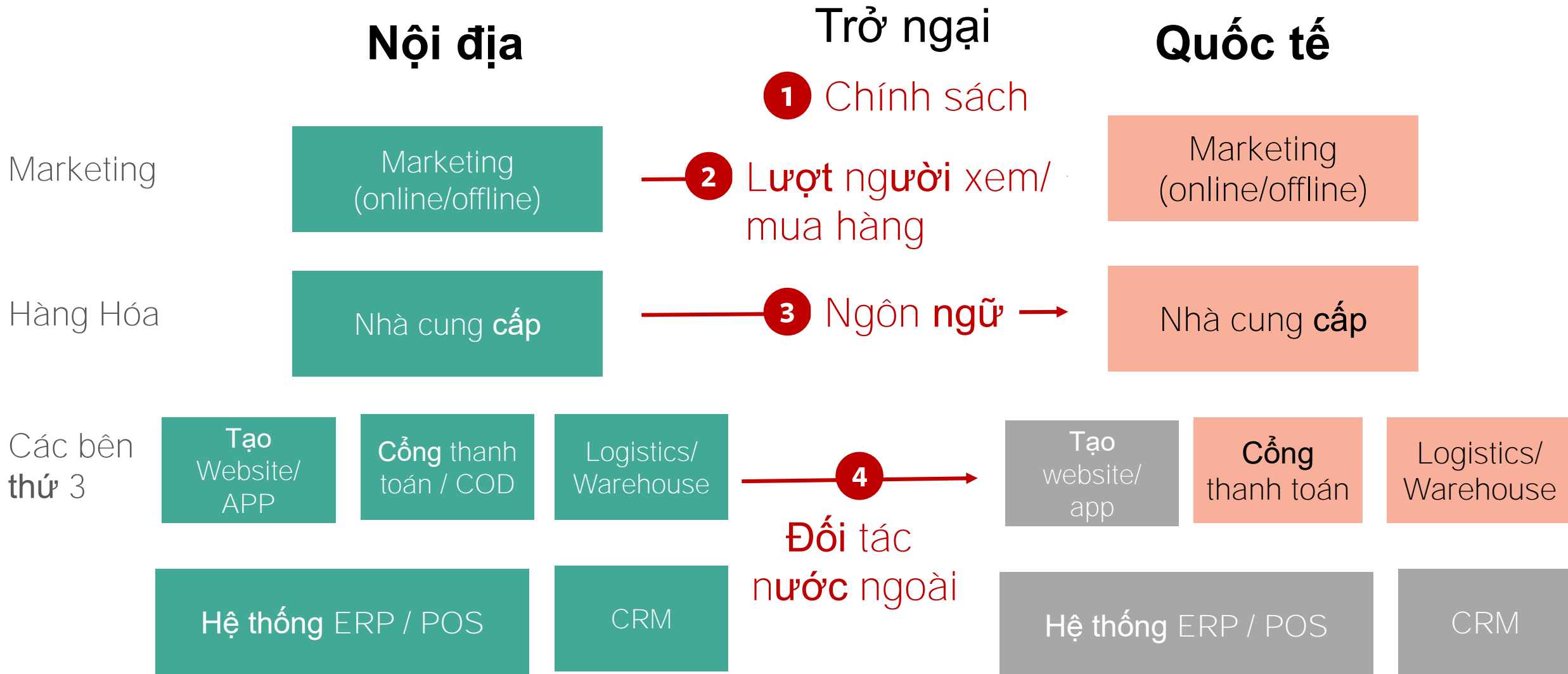


Tôi không bán ở Việt Nam mà  
nhắm đến thị trường nước  
ngoài thì sao?





# Bạn có thể gặp thử thách khi vươn ra quốc tế...



# Công cụ tìm hiểu thị trường quốc tế của Facebook

facebook IQ

Create an Ad

English

## Cross Border Insights Finder BETA

Compare country insights from our campaign data to explore new growth opportunities around the world. With over a billion daily active people globally, Facebook is positioned to help you reach the right customers, wherever they may be. ⓘ

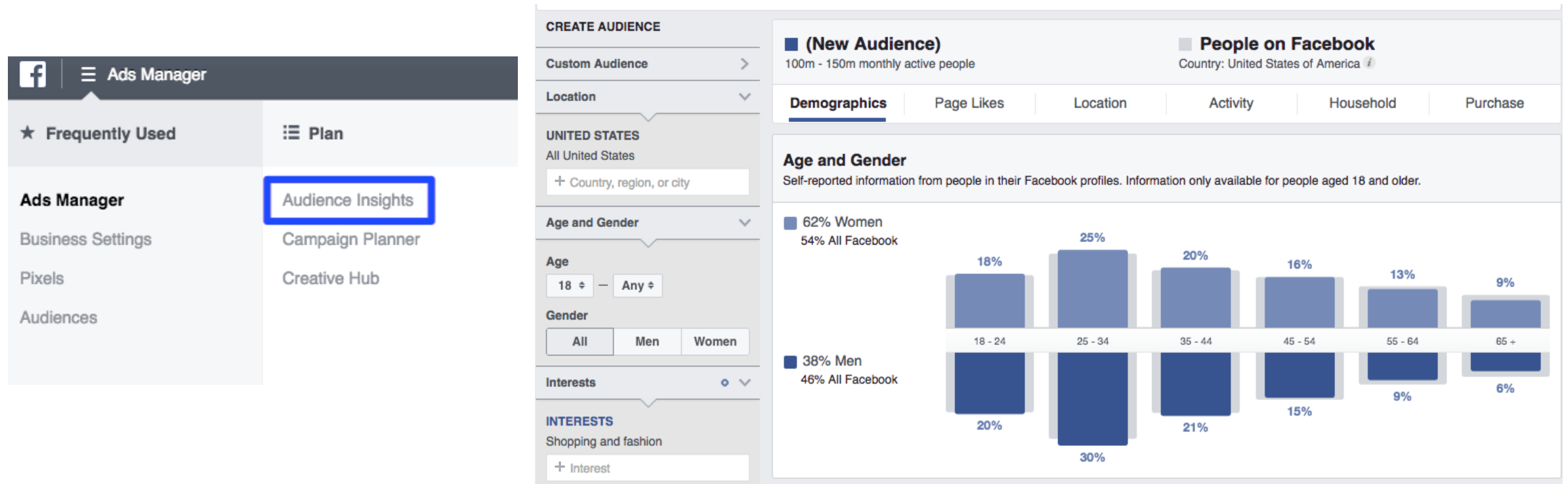
[Start Exploring](#) or [Compare Specific Countries](#)

SCROLL

<https://crossborderinsightsfinder.com/en/>

# Công cụ Audience Insights

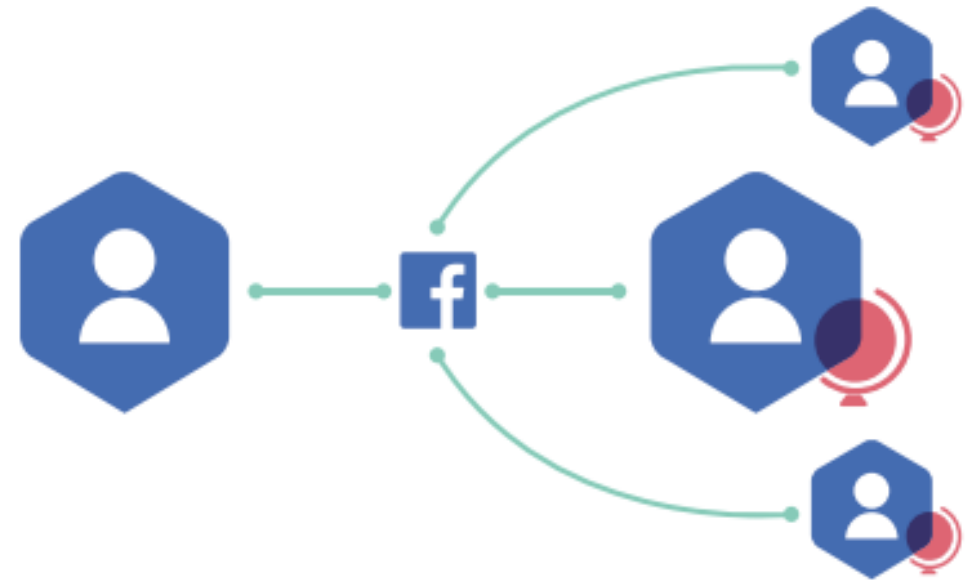
- Tìm hiểu về đối tượng toàn cầu mà bạn có thể tiếp cận, bao gồm thông tin địa lý, nhân khẩu học và hành vi tiêu dùng
- Tìm công cụ Audience Insights trong trình quản lý Ads Manager hoặc Business Manager (Trình quản lý Doanh nghiệp), dưới mục 'Plan'



# Tìm đối tượng mua hàng



Nhắm đến đối tượng theo khu vực địa lý / khu vực kinh tế / cả thế giới



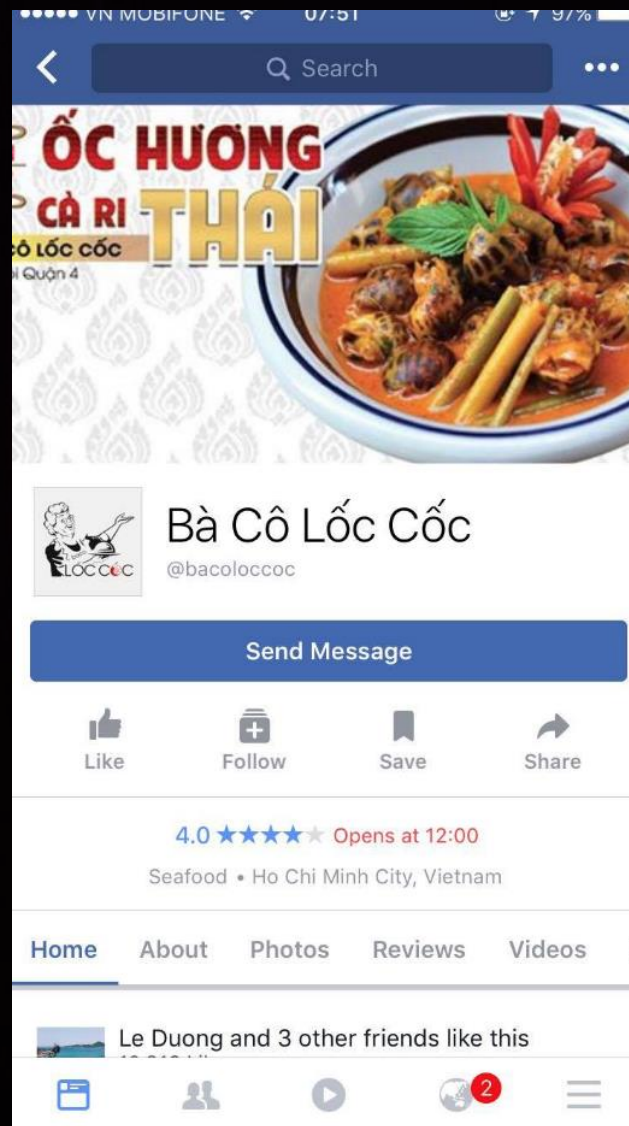
Đối tượng tương tự ở nước ngoài



# Chuyển đổi mua hàng

*Lên kế hoạch chuyển đổi qua phễu marketing*

Bắt đầu từ...



Trang Facebook

# 2 con đường đến thành Rome

Ngoài Facebook / Qua website

Video/Nhận biết thương hiệu

Chuyển đổi trên website

QC Ghé thăm cửa hàng

Trong Facebook

Video/Nhận biết thương hiệu

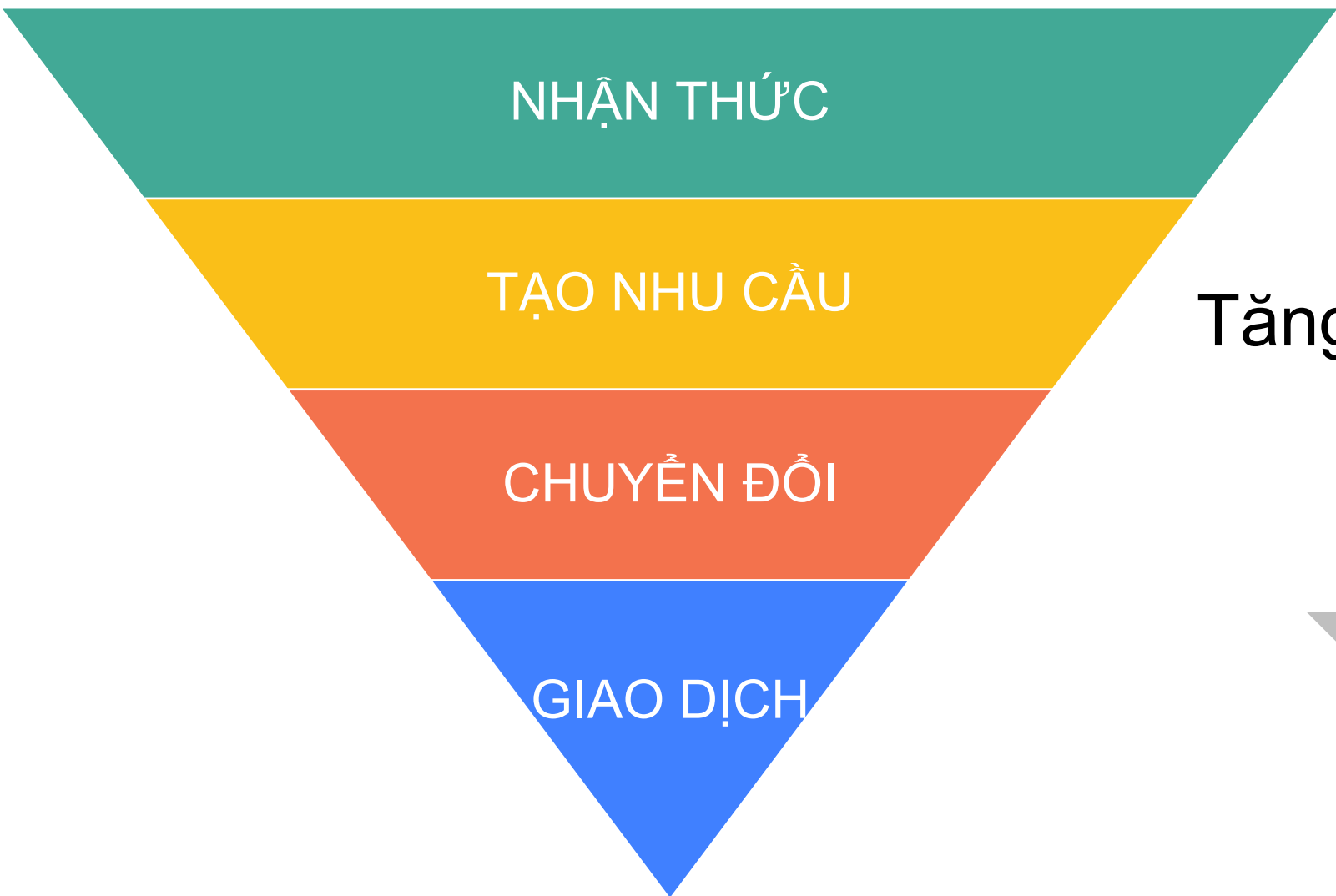
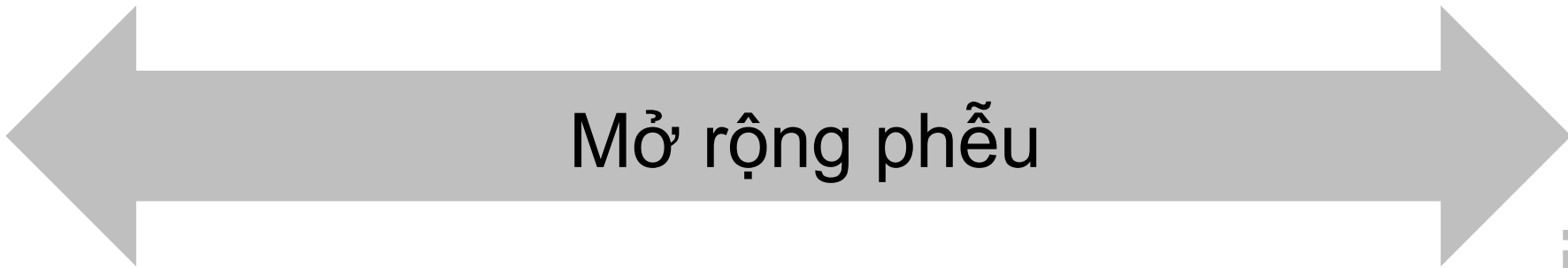
Khách hàng **nhắn** tin mua hàng trên FB Messenger

QC Ghé thăm cửa hàng

# So sánh 2 con đường

Ngoài Facebook (web/app)	Trong Facebook
<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="193 496 1200 739">1. Có nhiều cách tìm hiểu hành vi khách hàng trên trang web (cài Facebook pixel)</li><li data-bbox="180 782 1212 939">2. Chạy được những hình thức quảng cáo dành riêng cho website</li><li data-bbox="188 989 1205 1146">3. Nội dung, format phong phú và chuyên nghiệp</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="1319 539 2384 696">1. Thời gian set up thấp (không yêu cầu nhiều về kỹ thuật)</li><li data-bbox="1319 782 2384 939">2. Chi phí duy trì thấp (không có chi phí server hay bảo trì website)</li><li data-bbox="1319 975 2384 1218">3. Tính tương tác cao và phổ thông, dễ dàng cho những người mới bắt đầu kinh doanh</li></ol>





Nhận biết  
thương hiệu  
là con đường  
tăng tỷ lệ  
chuyển đổi

### LAZADA



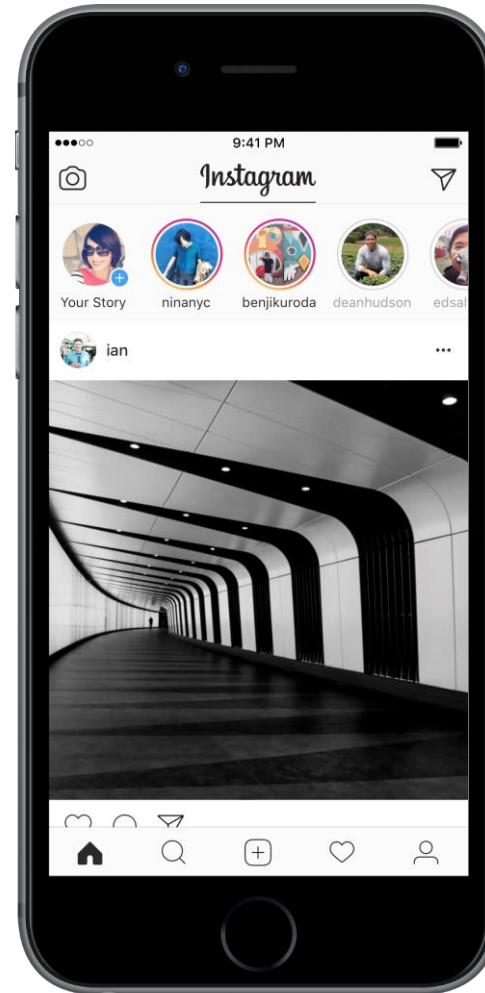
**+59%**

Nhiều đơn  
hàng hơn

**+12%**

Lượng tăng đơn  
hàng COD (cash on  
delivery)

### Insragram Stories: BLIBLI.COM



**+22pt**

ad recall

**+4800**

Tăng tỷ lệ chuyển  
đổi

### TESCO LOTUS THAILAND



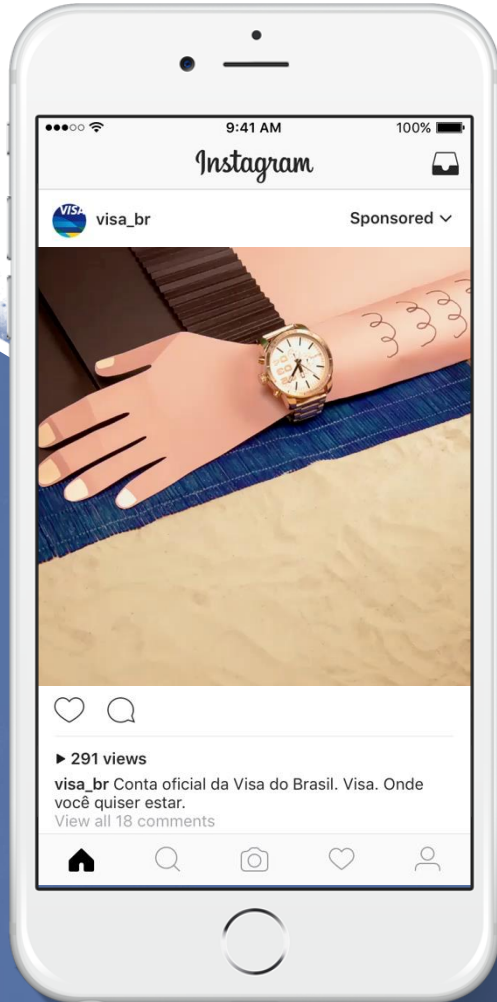
**+6pt**

ad recall

**22,000**

Lượng cài đặt app di  
động trong 1 tháng

# Bước 1: Tăng nhận biết thương hiệu bằng quảng cáo bắt mắt



## MỤC TIÊU

Nhận biết thương hiệu

Lượt xem video

## ĐỐI TƯỢNG

Đối tượng  
tiêu chuẩn

## ĐỊNH DẠNG

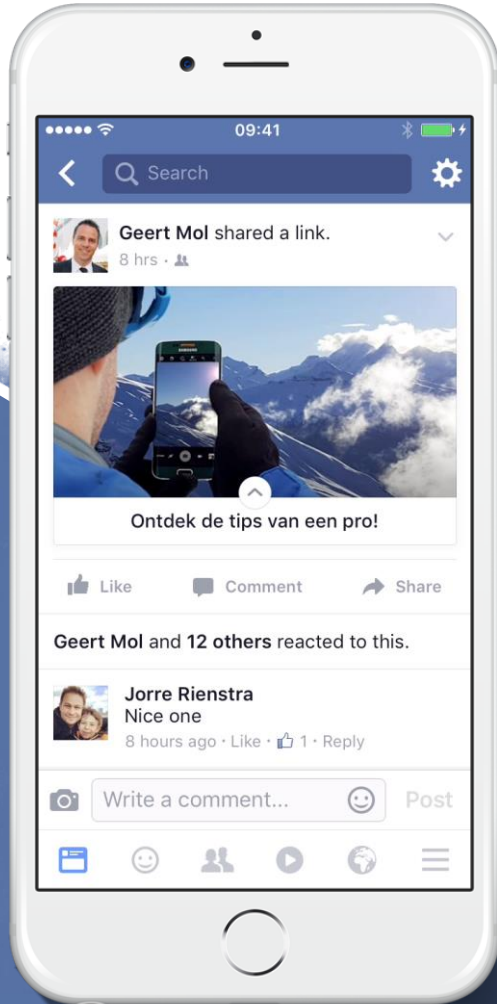
Video

Canvas

Quay vòng

Slideshow

# Bước 2: Kêu gọi hành động bằng cách giới thiệu sản phẩm



## MỤC TIÊU

Danh mục sản phẩm

Chuyển đổi trên website

## ĐỐI TƯỢNG

Đối tượng tiêu chuẩn

Đối tượng tùy chỉnh

## ĐỊNH DẠNG

Video

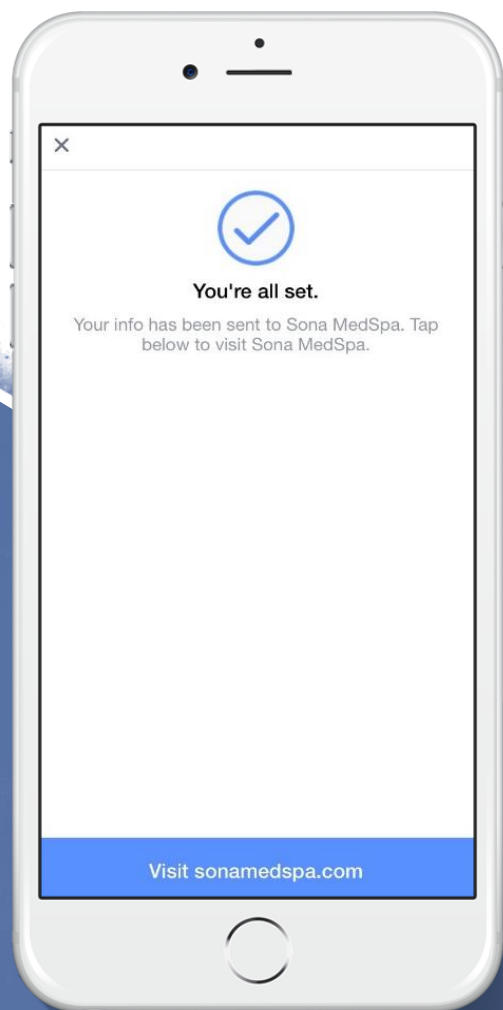
Canvas

Quay vòng

Slideshow

QC khuyến mãi

# Bước 3: Thu thập thông tin khách hàng



## MỤC TIÊU

Tìm kiếm khách hàng tiềm năng

## ĐỐI TƯỢNG

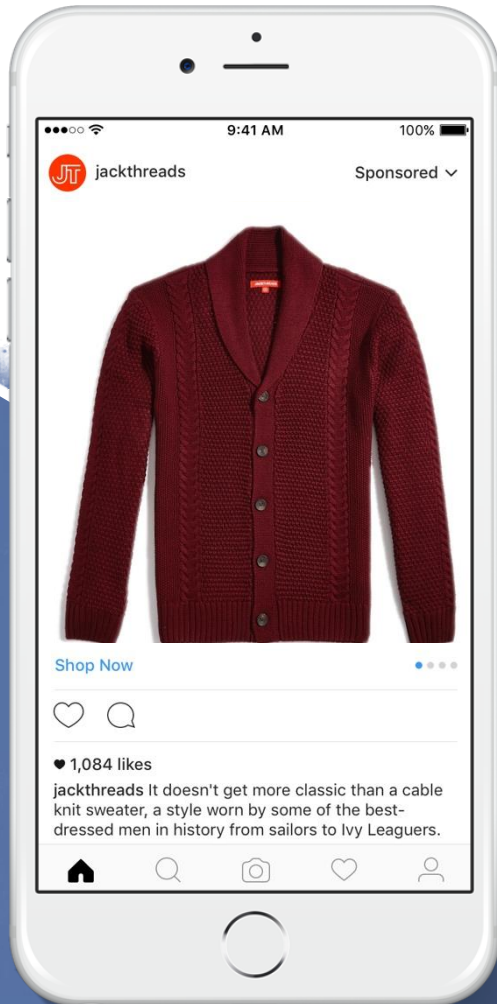
Đối tượng  
tiêu chuẩn

Đối tượng  
tương tự

## ĐỊNH DẠNG

Lead Ad  
(Tìm kiếm khách  
hàng tiềm năng)

# Bước 4: Chuyển đổi khách mua hàng



## MỤC TIÊU

Danh mục sản phẩm (Product Catalog)

Chuyển đổi trên website

## ĐỐI TƯỢNG

Đối tượng tùy chỉnh

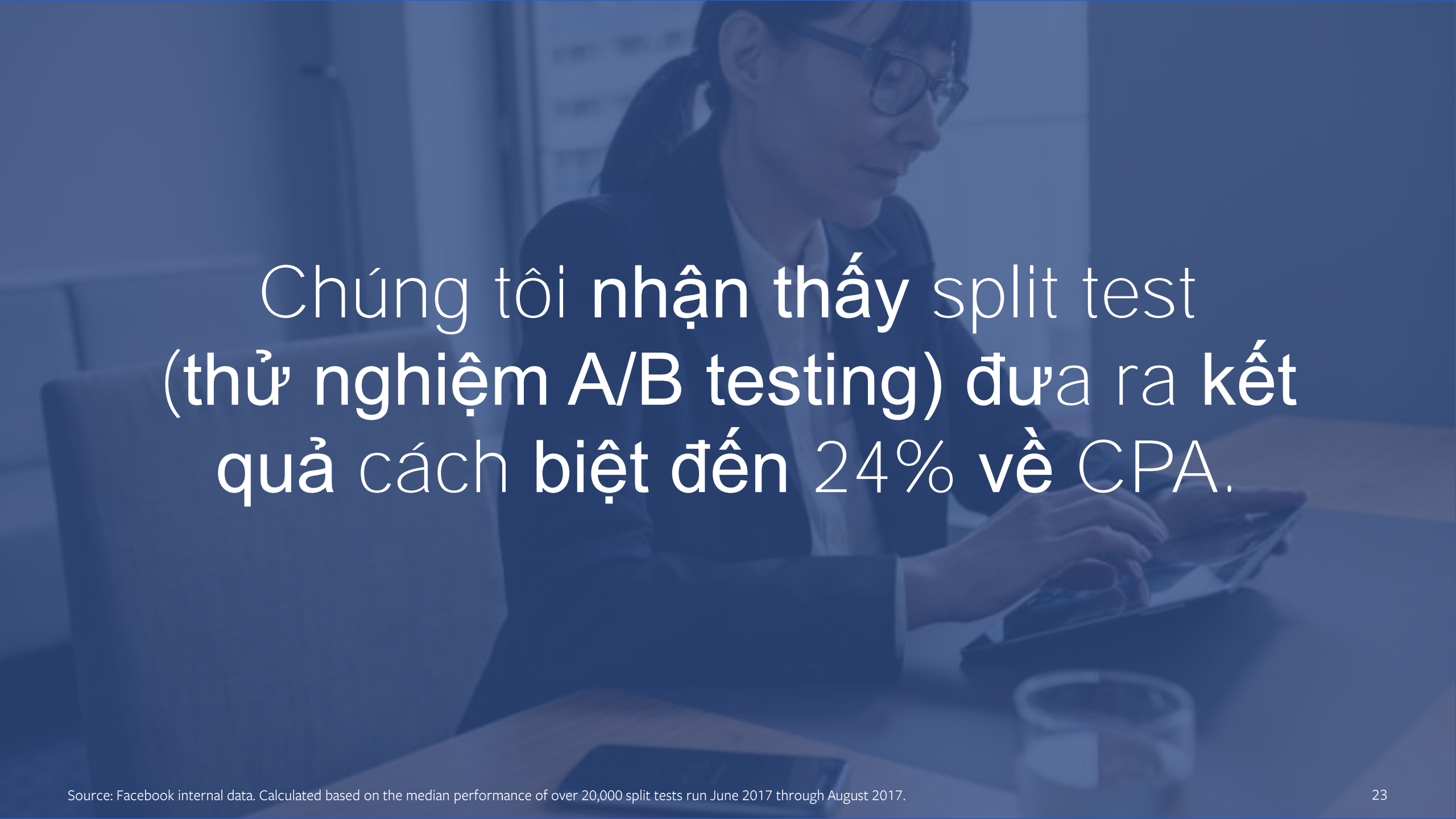
## ĐỊNH DẠNG

Tiếp thị lại

Vòng quay

QC khuyến mãi

QC Slideshow

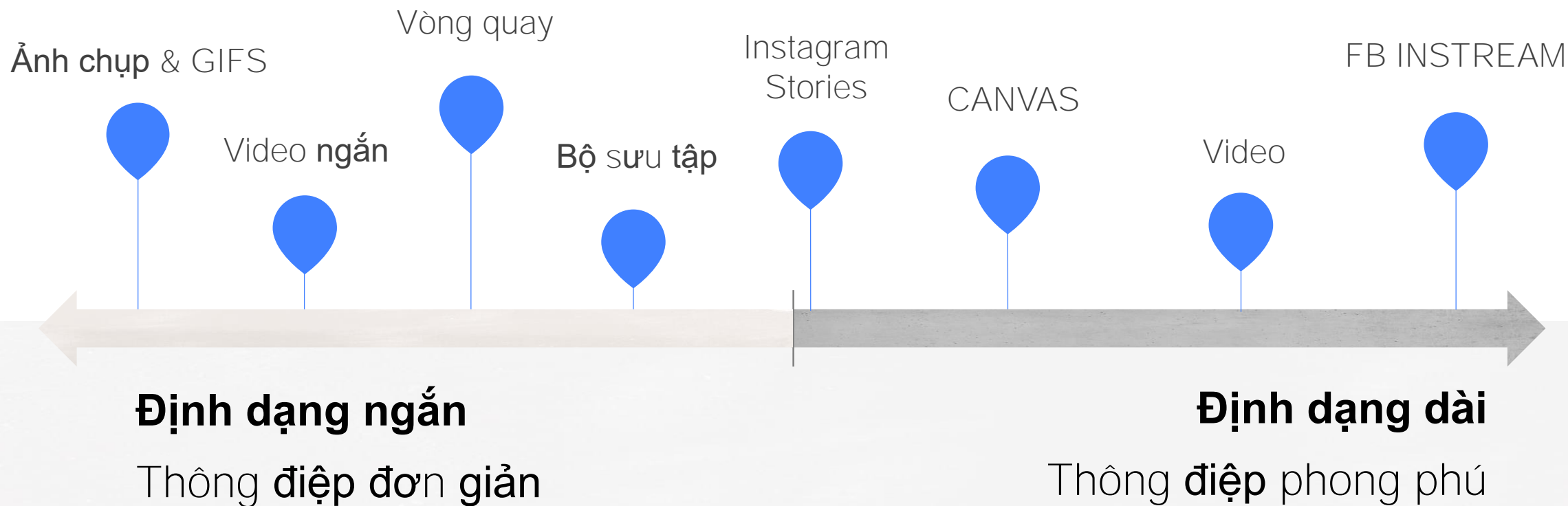
A woman with glasses and a ponytail, wearing a dark business suit, is seated at a desk in an office. She is looking down at a tablet device she is holding with both hands. On the desk in front of her is a laptop and a glass of water. The background is slightly blurred, showing office shelves and a window. The entire image has a blue tint.

Chúng tôi nhận thấy split test  
(thử nghiệm A/B testing) đưa ra kết  
quả cách biệt đến 24% về CPA.



# Sáng tạo cho quảng cáo TMĐT

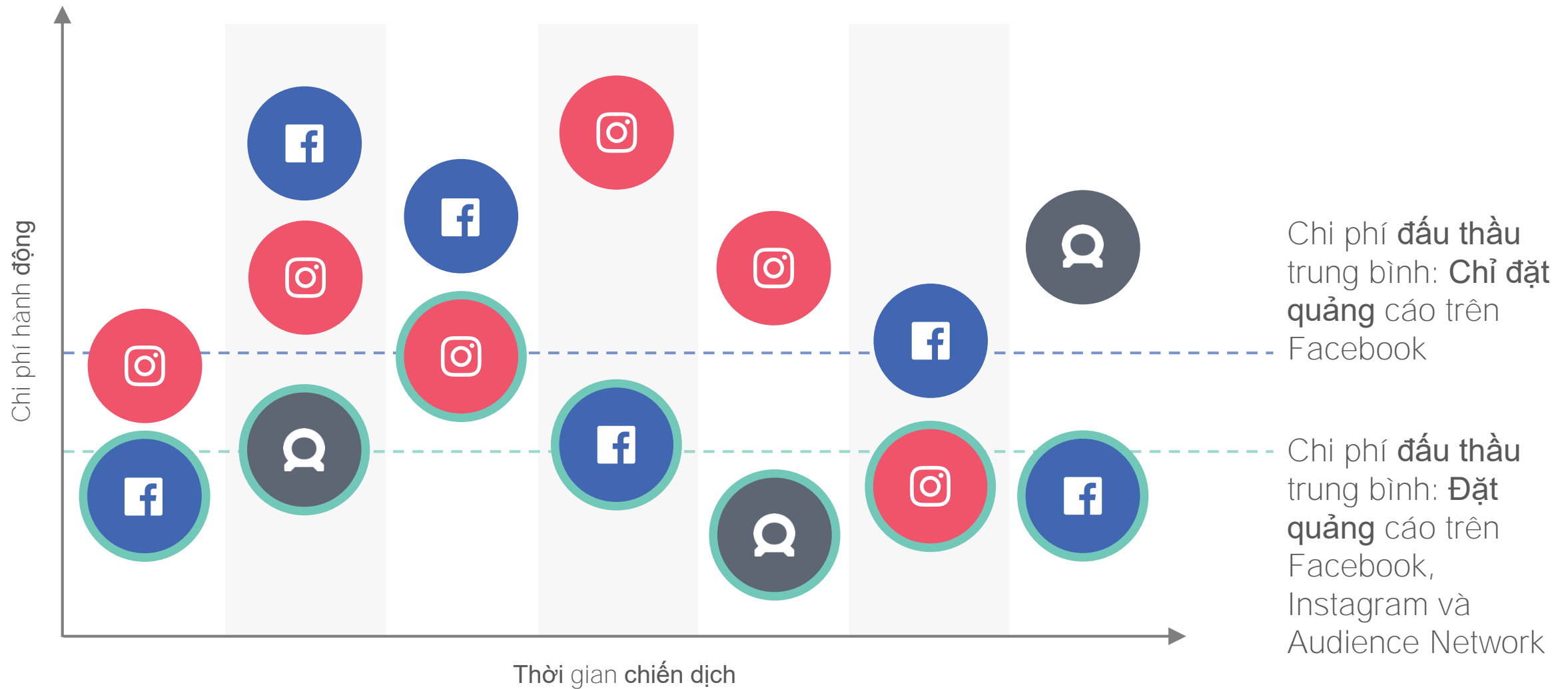




## Thử nghiệm

Thử nghiệm (split testing) các định dạng, nơi đặt quảng cáo khác nhau để tìm cách chuyển đổi tối ưu

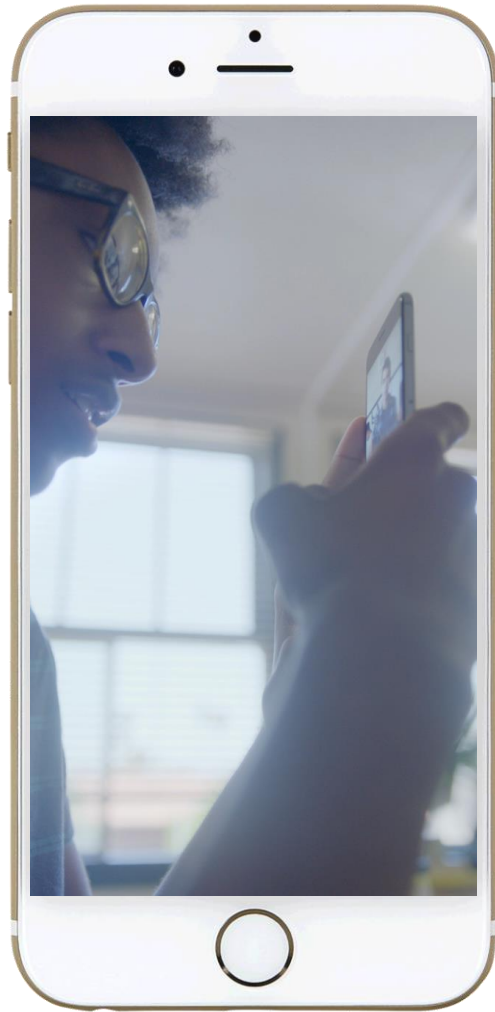
Khi bạn đặt quảng cáo ở Facebook + Instagram/  
Audience Network, chi phí đấu thầu sẽ giảm



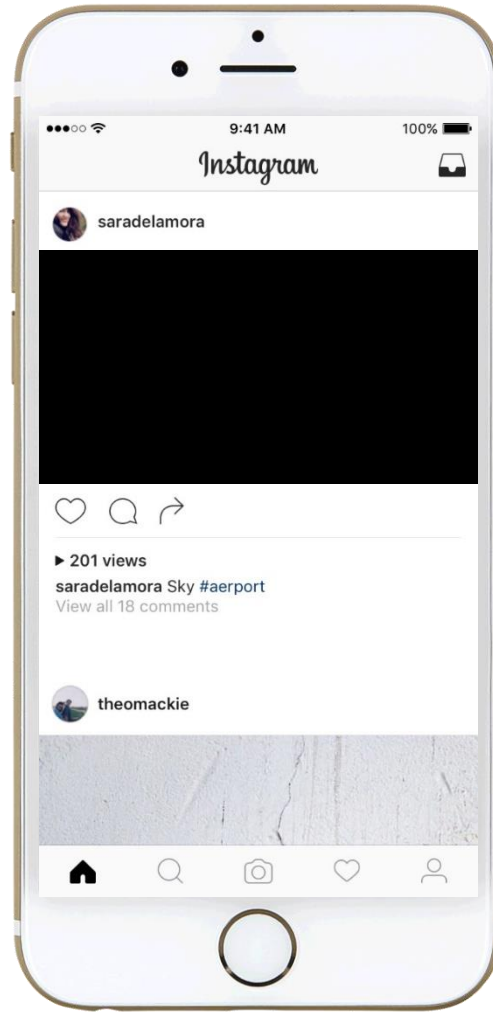


*Instagram*

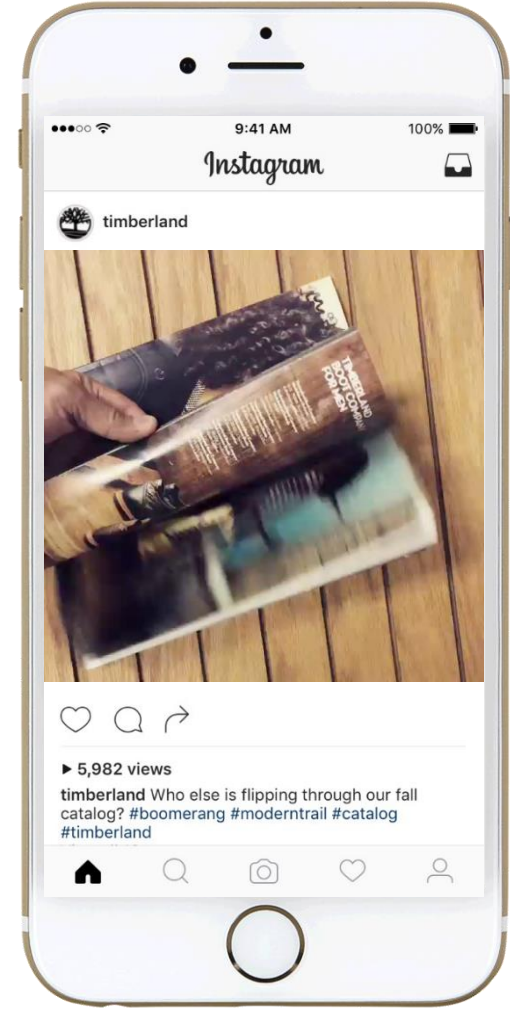
# Giao tiếp bằng ngôn ngữ hình ảnh



STORIES



HYPERLAPSE



BOOMERANG

# Những ngành bán chạy nhất trên Instagram

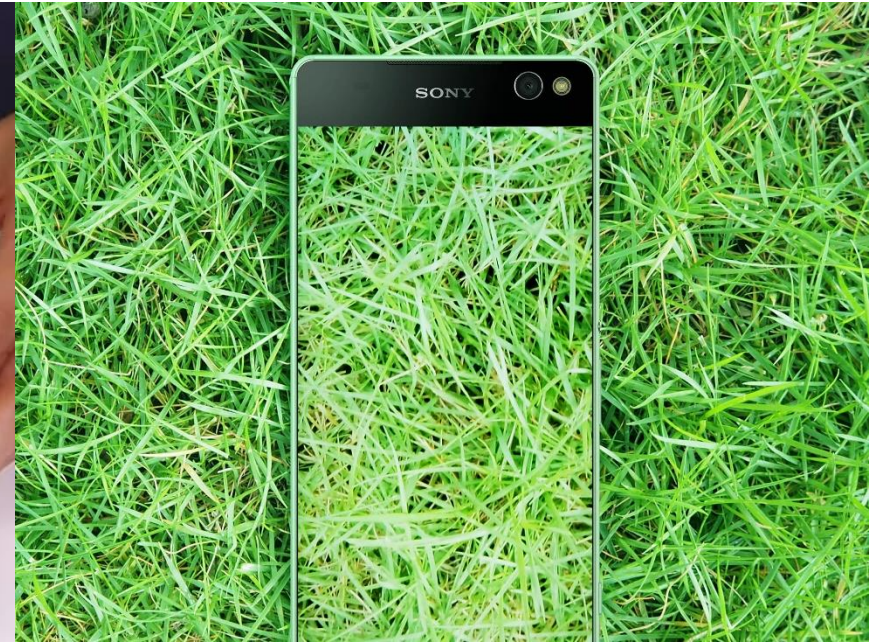
Instagram



QUẦN ÁO THỜI  
TRANG



LÀM ĐẸP, CHĂM  
SÓC BẢN THÂN



HÀNG ĐIỆN TỬ

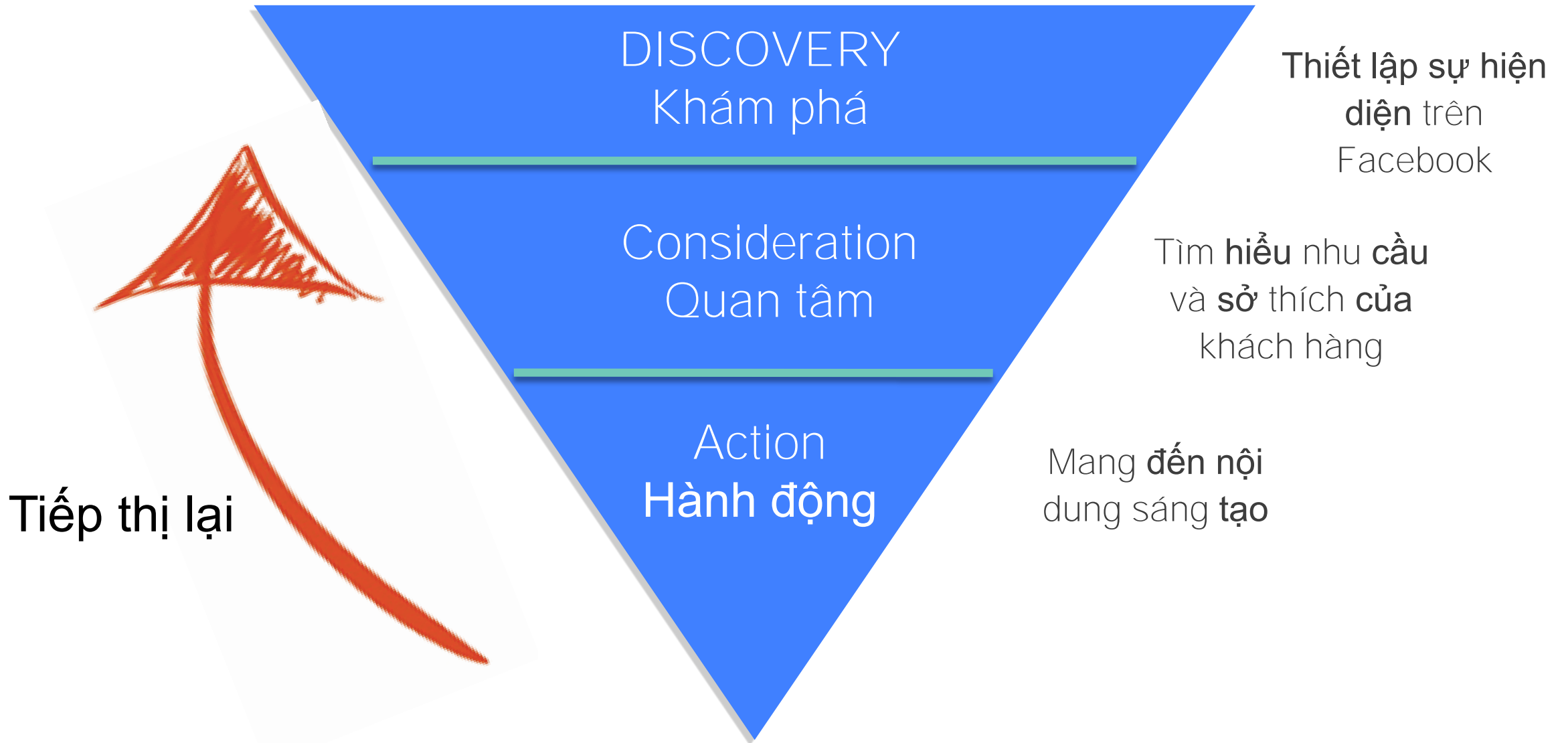




*Bí quyết quảng cáo TMĐT  
thành công?*



# Phễu Chuyển Đổi + Nội Dung = Thành Công





Thank you

**facebook**