



# Các công cụ khuyến mãi và cách thức sử dụng

## Chương 1

Khi khách hàng nhận thấy mình có thể được hưởng các chương trình khuyến mãi khi mua sản phẩm, xác suất họ đưa ra quyết định mua hàng sẽ tăng lên, đặc biệt trong mùa bán hàng cao điểm như Prime Day, Black Friday, Cyber Monday. Vì vậy, Amazon đã thiết lập chương trình khuyến mãi thành đặc trưng thông thường của Marketplace. Người bán trên từng Marketplace cũng có thể sử dụng nhiều công cụ khuyến mãi đa dạng để tạo ra các chương trình giảm giá độc đáo dựa trên hoạt động của gian hàng và tình hình tiêu thụ, kết hợp với sở thích của người tiêu dùng và các ngày lễ lớn tại các quốc gia khác nhau. Phần nội dung này sẽ giới thiệu chi tiết cho bạn cách vận dụng tốt hơn các công cụ khuyến mãi trên Amazon Marketplace và các chương trình trong mùa cao điểm để thúc đẩy bán hàng, tăng cường vận hành và duy trì gian hàng, xây dựng thương hiệu và tăng tỷ lệ chuyển đổi.

# 1. Tổng quan về công cụ khuyến mãi

Amazon cung cấp cho người bán nhiều công cụ khuyến mãi, đây là phương pháp kinh doanh cực kỳ hiệu quả nhằm tăng doanh thu, tạo nên sản phẩm hot và mở rộng thị trường. Đối với người bán, nắm vững cách sử dụng những công cụ này là một trong những cách thức để tăng doanh số bán hàng, tối ưu hóa việc vận hành và duy trì gian hàng, đồng thời tăng cường xây dựng thương hiệu. Chương này sẽ giới thiệu chi tiết về định nghĩa và ưu thế của các công cụ khuyến mãi.

1.1 <u>Công cụ khuyến mãi là gì</u> .....	3
1.2 <u>Tại sao cần thực hiện chương trình khuyến mãi</u> .....	4

Tài liệu học tập này bao gồm 8 chương. Nếu muốn học những chương khác, vui lòng tham khảo hướng dẫn tìm bài học trên [Trang đọc liên quan](#) và tìm tài liệu bạn muốn học.

## 1.1 Công cụ khuyến mãi là gì

Các công cụ khuyến mãi chỉ các tính năng khuyến mãi khác nhau do Amazon Seller Central cung cấp để người bán lựa chọn, mang tới cho người mua mức giảm giá tổng hợp và phần thưởng khi mua sắm. Việc sử dụng các công cụ khuyến mãi này cùng với chương trình liên quan như khuyến mãi mùa cao điểm và khai trương cửa hàng nhằm mục đích kích thích người mua đặt hàng và thúc đẩy bán hàng. Đồng thời, nó cũng có thể giúp sản phẩm người bán nổi bật hơn so với nhiều sản phẩm cạnh tranh, nhanh chóng giành lấy thị phần. Do đó, khi bạn có thể tham gia và quản lý các hoạt động khuyến mãi một cách thành thạo, điều đó sẽ giúp bạn đạt được thành tích tốt hơn trên Marketplace mua sắm Amazon.

Vậy các cách thức khuyến mãi trên Amazon Marketplace là gì? Bảng sau liệt kê một số công cụ khuyến mãi hiện có của Amazon. Bạn cũng có thể tìm hiểu thêm về các quy tắc và phương thức quản lý cụ thể của chúng trong các chương sau.

Phân loại	Công cụ quảng cáo	Tên tiếng Anh đầy đủ
Phiếu giảm giá	Phiếu giảm giá	Phiếu giảm giá (Coupons)
Giảm giá độc quyền Prime	Giảm giá độc quyền Prime	Prime Exclusive Discounts
Chương trình Deal	Các chương trình ưu đãi theo giờ	Lightning Deal (LD)
	Khuyến mãi 7 ngày	7-Day Deal / Best Deal / 7DD
	Sản phẩm đại diện của gian hàng	Deal of the Day / DOTD / Marketplace Châu Âu gọi là " Top Deal"
Thanh lý	Khuyến mãi thanh lý & Bán thanh lý	Outlet Deal & Outlet Sale
Tích điểm	Tích điểm Amazon (Hiện chỉ hạn chế ở Marketplace Nhật Bản)	Amazon Points
Mã chương trình khuyến mãi trên nền tảng xã hội	Mã chương trình khuyến mãi trên nền tảng xã hội	Social Media Promo Code

## 1.2 Tại sao cần thực hiện chương trình khuyến mãi

Chương trình khuyến mãi là một hình thức quảng bá được nhiều người tiêu dùng yêu thích, thường có thể thu được kết quả gấp nhiều lần, dựa vào ưu thế như giá cả hoặc dịch vụ. Do đó, việc sử dụng các công cụ khuyến mãi của Amazon để tạo ra các chương trình khuyến mãi không chỉ mang lại những ưu đãi nhất định về giá cả cho người tiêu dùng mà còn cải thiện việc xây dựng thương hiệu của bạn và tối ưu hóa hoạt động kinh doanh của gian hàng. Đây cũng là nguyên nhân Amazon luôn dốc sức để tạo ra các biện pháp đôi bên cùng có lợi cho người bán và người mua.

Nhìn chung, có thể tóm tắt ưu thế khi sử dụng công cụ khuyến mãi thành hai điểm sau:

**01**

### Thúc đẩy nâng cao doanh số bán hàng

Các công cụ khuyến mãi khác nhau sẽ mang lại hiệu quả khác nhau cho thương hiệu và sản phẩm của bạn, nhưng nói một cách đơn giản, sử dụng đúng công cụ khuyến mãi vào đúng thời điểm sẽ đem tới nhiều khả năng tăng doanh thu cho gian hàng của bạn.

**02**

### Thu hút khách hàng hiệu quả và tăng sự gắn bó của người tiêu dùng

Hầu hết tất cả các công cụ khuyến mãi sẽ mang lại những ưu đãi nhất định về giá cho người mua mà họ thường muốn tìm những sản phẩm giá rẻ nhiều ưu đãi, vì vậy việc sử dụng công cụ khuyến mãi phù hợp sẽ giúp người tiêu dùng tìm được sản phẩm, mua được sản phẩm và sẽ mang tới tỷ lệ mua lại nhất định.

**03**

### Nâng cao mức độ nổi tiếng của thương hiệu

Tạo các chương trình khuyến mãi đồng thời cũng mang lại phần nào lượng tiếp cận tới thương hiệu. Khi người tiêu dùng mua hàng thường sẽ chú ý đến thương hiệu của hàng hóa đã mua, từ đó tạo ra mức độ trung thành nhất định đối với thương hiệu.

**04**

### Hiệu ứng vòng hào quang

Hiệu quả của chương trình khuyến mãi không chỉ biểu hiện trong thời gian khuyến mãi mà còn trong một khoảng thời gian nhất định sau khi kết thúc chương trình đó. Vì vậy, khuyến mãi cũng sẽ mang lại những lợi ích nhất định cho hoạt động kinh doanh của gian hàng, sản phẩm, thương hiệu, chúng ta gọi nó là hiệu ứng vòng hào quang.

**05**

### Đem lại lợi ích chung cho cả hai bên

Việc sử dụng các công cụ khuyến mãi không chỉ mang lại ưu đãi giảm giá cho người mua mà còn giúp người bán có được doanh thu bán hàng tốt hơn, Amazon luôn dốc sức hỗ trợ nhà bán hàng và người mua cùng có lợi.

## 06

### Thiết lập bố cục chiến lược

Sự kết hợp linh hoạt của nhiều công cụ khuyến mãi và bán hàng mùa cao điểm giúp người bán thiết lập tổ hợp kế hoạch tiếp thị hoàn chỉnh và nâng cao doanh số bán hàng.



### Sản phẩm không đáp ứng yêu cầu

Những sản phẩm bị hạn chế và gây khó chịu, khó xử hoặc không phù hợp ở những phương diện khác sẽ không được tham gia chương trình khuyến mãi. Các sản phẩm không đáp ứng yêu cầu bao gồm nhưng không giới hạn:

- Sách ảnh;
- Âm nhạc;
- Video;
- DVD (BMVD) ;
- Rượu.

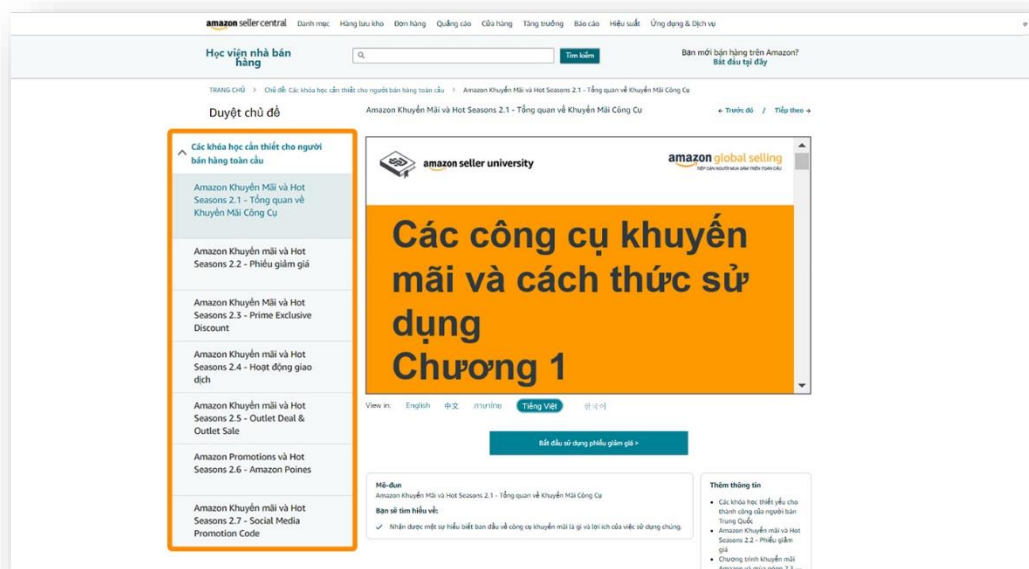
# Tài liệu liên quan

Các công cụ khuyến mãi và cách thức sử dụng

- Tổng quan về công cụ khuyến mãi
- Giảm giá độc quyền Prime
- Phiếu giảm giá Coupons
- Chương trình Deal
- Khuyến mãi thanh lý & Bán thanh lý
- Tích điểm Amazon
- Mã chương trình khuyến mãi trên nền tảng xã hội
- Cách áp dụng chương trình khuyến mãi tốt hơn

**Cách thức tìm kiếm:** Amazon Seller Central > Hiệu suất > Học viện nhà bán hàng > Tìm kiếm tên tài liệu học tập

**Liên kết nhanh:** Học viện nhà bán hàng Amazon [Marketplace Hoa Kỳ](#), [Marketplace Châu Âu](#), [Marketplace Nhật Bản](#)



Tìm hiểu thêm các nội dung về Promotions:

- Bạn muốn tìm hiểu chương trình khuyến mãi là gì và cách tạo chương trình khuyến mãi? Tìm kiếm "chương trình khuyến mãi"
- Làm thế nào để nhận được nhiều đánh giá về sản phẩm hơn? Tìm kiếm "Kế hoạch đánh giá"
- Làm thế nào để tăng cường thu hút lượng truy cập ngoài Marketplace? Tìm kiếm "Dự án thu hút lượng truy cập ngoài Marketplace"
- Làm thế nào để chuẩn bị cho mùa bán hàng cao điểm? Tìm kiếm "Mùa bán hàng cao điểm"

# Phản hồi học tập

Nếu bạn cảm thấy nội dung liên quan là hữu ích, vui lòng đánh dấu “ ✓ ” ở góc dưới bên phải của trang để cung cấp phản hồi cho chúng tôi, xin chân thành cảm ơn!

The screenshot shows the Amazon Seller University interface. The top navigation bar includes 'amazon seller central' and various menu items. The main content area is titled 'amazon seller university' and 'amazon global selling'. The central focus is a large orange banner with the text 'Các công cụ khuyến mãi và cách thức sử dụng Chương 1'. Below this, there is a 'Bắt đầu sử dụng phiếu giảm giá >' button. A sidebar on the left contains a 'Duyệt chủ đề' (Browse by topic) menu with various categories. At the bottom right, there is a feedback section with the question 'Điều này có hữu ích không?' (Was this helpful?) and two buttons: a grey 'X' for 'No' and a green checkmark for 'Yes'.

