Công cụ khuyến mãi và cách thức sử dụng Chương 2

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.

Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

2. Phiếu giảm giá Coupons

Phiếu giảm giá (Coupons) là một phương thức khuyến mãi phổ biến cho mọi người mua. Chương này sẽ giới thiệu chi tiết điều kiện, các bước khởi tạo và trường hợp sử dụng, v.v phiếu giảm giá.

2.1 Phiếu giảm giá (Coupons) là gì 3
2.2 Tại sao cần sử dụng phiếu giảm giá 4
2.3 Cách tạo phiếu giảm giá 6

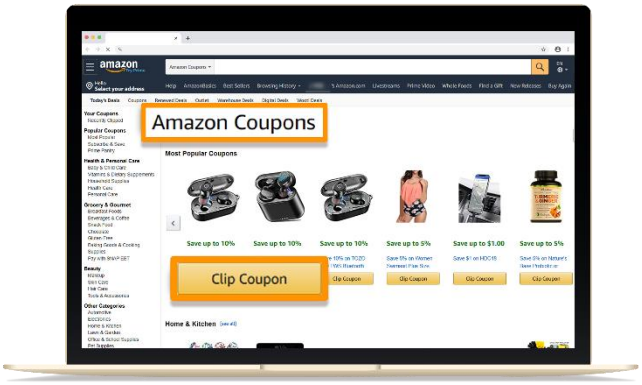
Tài liệu học tập này bao gồm 8 chương. Nếu muốn học những chương khác, vui lòng tham khảo hướng dẫn tìm bài học trên Trang đọc liên quan và tìm tài liệu bạn muốn học.

Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

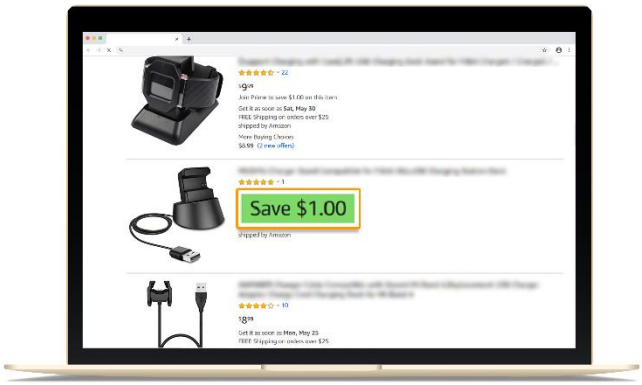
2.1 Phiếu giảm giá (Coupons) là gì

Phiếu giảm giá (coupons) của Amazon là một phương thức khuyến mãi phổ biến cho mọi người bán và ngưỡng để cài đặt tương đối thấp. Bạn có thể sử dụng phiếu giảm này để giảm giá cho một sản phẩm hoặc một nhóm sản phẩm và có thể tận hưởng các dịch vụ quảng bá tự động mà Amazon cung cấp. Thông thường, thời hạn của phiếu giảm giá là 1-90 ngày và nó hiển thị trong cả Amazon Marketplace trên PC và thiết bị di động. Sau đây chúng tôi sẽ giới thiệu chi tiết cho bạn về các công cụ khuyến mãi này.

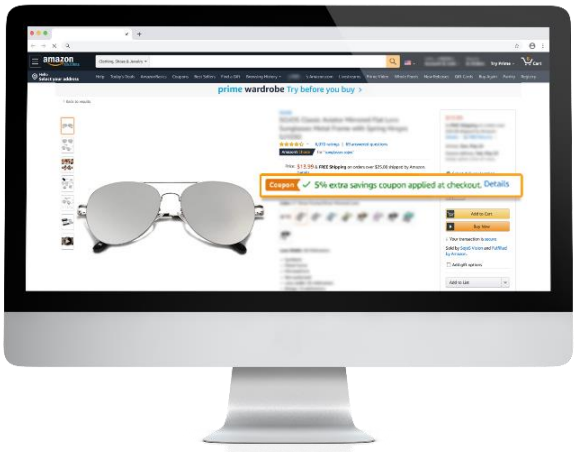
- **Trải nghiệm người tiêu dùng:**
  Thông tin phiếu giảm giá bạn đã tạo thường được hiển thị trên các trang sau:



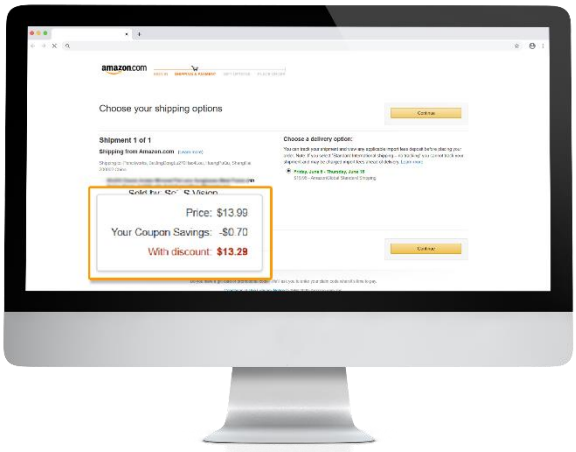
(Trang dành riêng cho khuyến mãi)



(Trang danh sách sản phẩm trong kết quả tìm kiếm)



(Trang chi tiết sản phẩm Listing)



(Giỏ hàng và trang thanh toán sản phẩm người mua xác nhận mua thêm)

Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

2.2 Tại sao cần sử dụng phiếu giảm giá

- **Ưu thế của phiếu giảm giá:**

Tiếp cận nhóm khách hàng mục tiêu hiệu quả và chính xác: Hình thức khuyến mãi sử dùng phiếu giảm giá có thể tăng tỷ lệ đặt hàng của khách hàng mới và tỷ lệ quay lại mua hàng của khách hàng cũ. Nó cũng có thể nhắm đến các nhóm khách hàng khác nhau, ví dụ nhóm thành viên Prime, các bà mẹ hoặc sinh viên để thiết lập phiếu giảm giá nhằm nâng cao độ chính xác khi tung ra loại phiếu này. Điều này cho phép phiếu giảm giá tăng khả năng tiếp xúc của sản phẩm ở một mức độ nhất định và giúp gia tăng mức độ nổi tiếng của thương hiệu.

Tăng khả năng sản phẩm được tìm thấy: Amazon sẽ tự động quảng bá phiếu giảm giá, thiết lập các biểu tượng khuyến mãi đặc biệt trên trang kết quả tìm kiếm và trang chủ phiếu giảm giá, việc đặt phiếu giảm giá không yêu cầu ASIN phải có lịch sử bán hàng, vì vậy sau khi thiết lập cho sản phẩm (đặc biệt là sản phẩm mới) sẽ giúp tăng lưu lượng truy cập tại một mức độ nhất định và nâng cao tỷ lệ chuyển đổi.

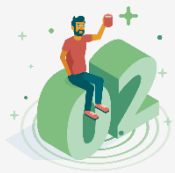
Thiết lập dễ dàng: Bạn có thể thiết lập phiếu giảm giá theo hai hình thức "giảm trực tiếp một số tiền" hoặc "chiết khấu phần trăm", phiếu giảm giá có thời hạn hiệu lực dài nhất là 3 tháng.

Tiếp thị kết hợp: Hình thức kết hợp phiếu giảm giá và quảng cáo sẽ hỗ trợ tăng doanh số bán hàng và mức độ nổi tiếng của thương hiệu.

Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

- **Các trường hợp áp dụng phiếu giảm giá:**

- Vì ngưỡng thiết lập phiếu giảm giá khá thấp nên nó phù hợp với ASIN chưa có lịch sử bán hàng trước đó, sản phẩm hoặc người bán mới;



- Vì Amazon sẽ tự động quảng bá phiếu giảm giá, nên việc thiết lập phiếu giảm giá trong các mùa cao điểm sẽ mang lại lưu lượng truy cập vượt trội;

- Dựa trên hai điểm trên, chúng tôi đề xuất người bán có thể sử dụng phiếu giảm giá như bước đầu tiên trong việc học cách áp dụng các công cụ khuyến mãi.

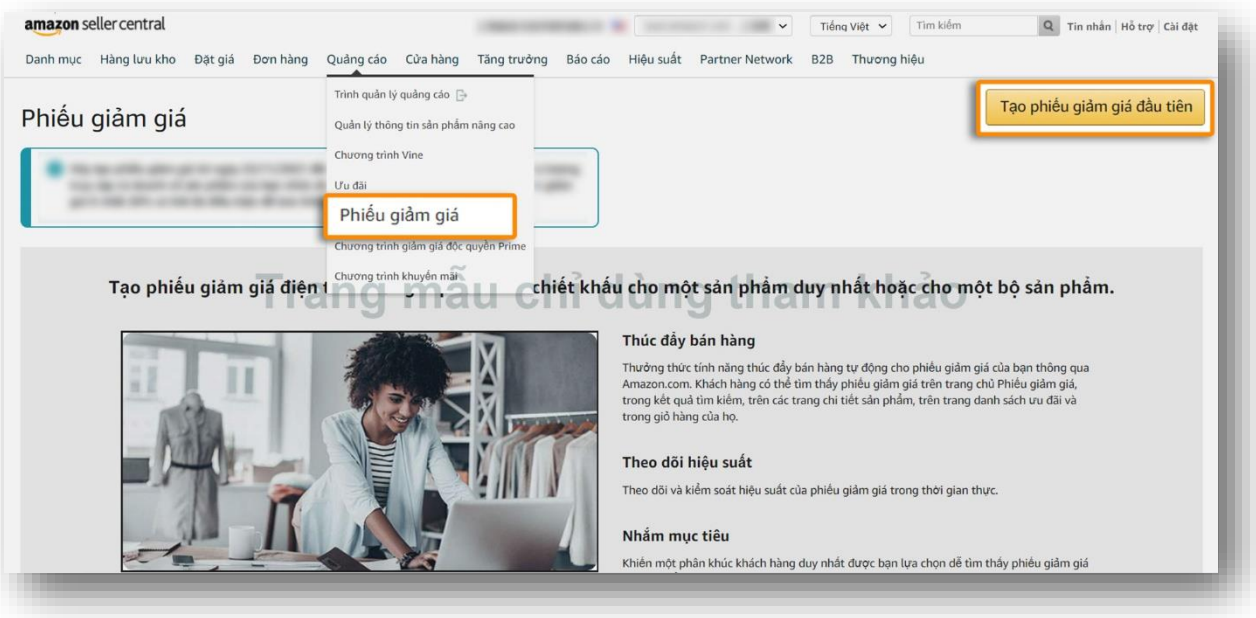
- **Bạn phải đáp ứng các điều kiện sau để có tư cách tạo chương trình:**

Yêu cầu về tư cách	Yêu cầu
Yêu cầu giảm giá	**Giảm giá 80%-5% (Marketplace Nhật Bản: giảm giá 50%-5%)**
Kế hoạch bán hàng chuyên nghiệp	√
Số lượng/xếp hạng sao đánh giá sản phẩm	• Khi có từ 1-4 bình luận đánh giá, mức đánh giá sản phẩm không được thấp hơn 2,5 sao; • Khi có từ 5 bình luận đánh giá trở lên, mức đánh giá sản phẩm không được thấp hơn 3 sao; • Cho phép sản phẩm trong trạng thái 0 bình luận.
Đánh giá gian hàng	3,5 sao trở lên (Marketplace Nhật Bản: 4 sao) hoặc tạm thời chưa nhận được đánh giá phản hồi
Sản phẩm mới	√

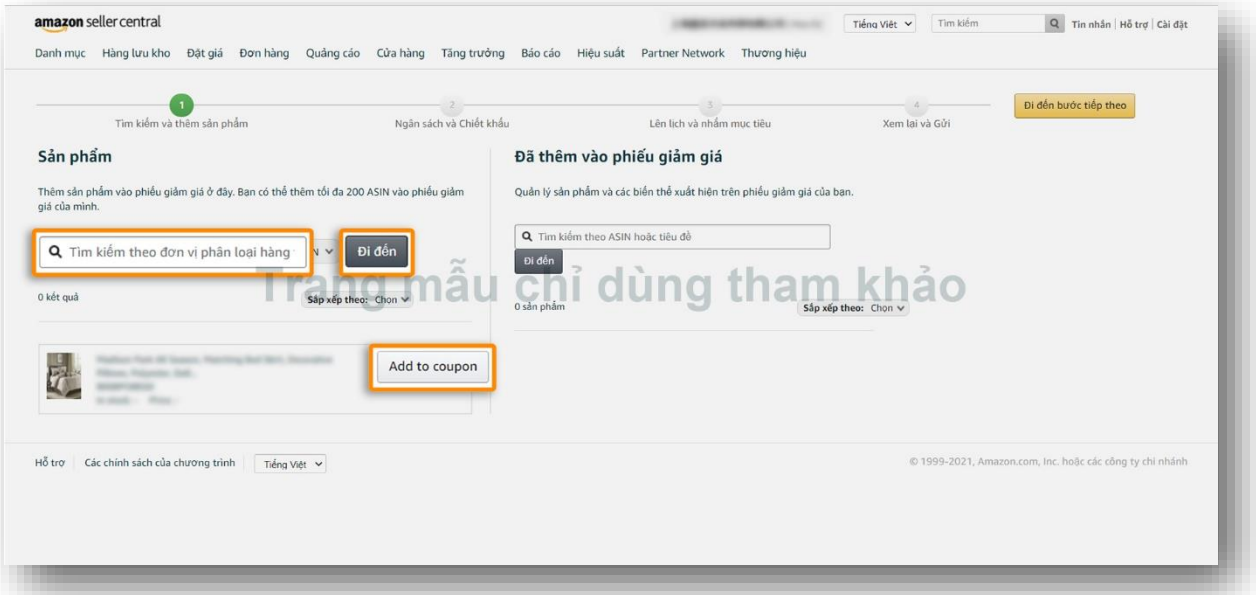
Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

2.3 Cách tạo phiếu giảm giá

- **Cách tạo phiếu giảm giá:**
  Bạn có thể đăng nhập vào Amazon Seller Central để cài đặt theo các bước sau:
  - Bước 1: Trong menu thả xuống "Quảng cáo", nhấp vào "Phiếu giảm giá> Tạo phiếu giảm giá mới" để xem danh sách các sản phẩm có thể tạo phiếu giảm giá;

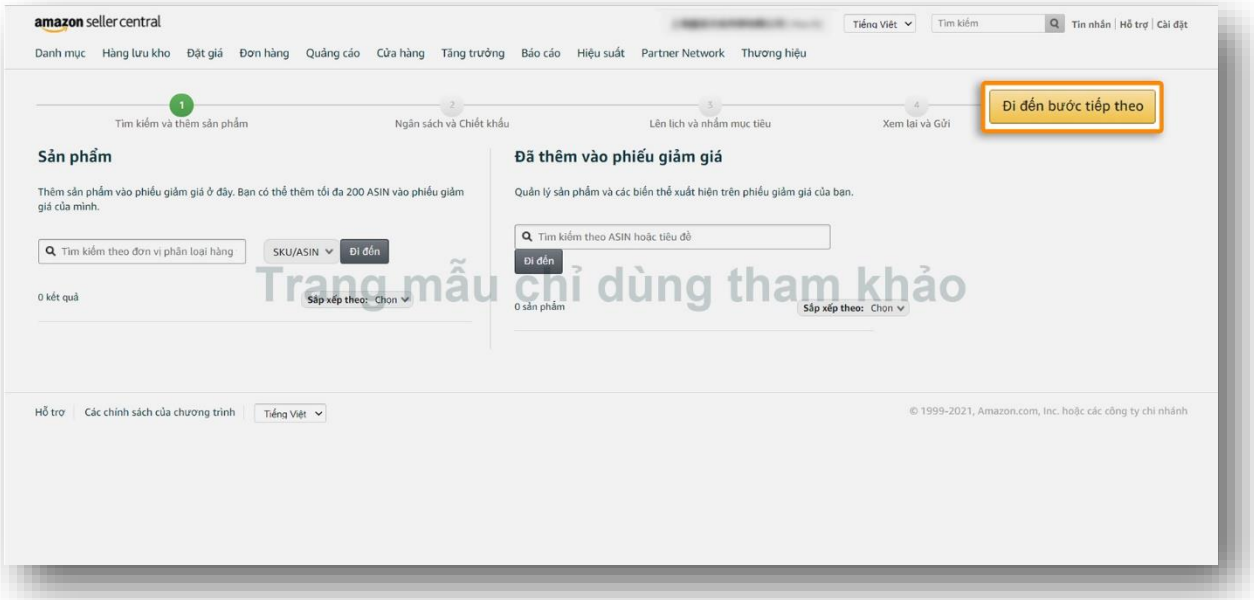


- Bước 2: Nhập "SKU hoặc ASIN> Go > Thêm vào phiếu giảm giá> Quản lý biến thể> Tiếp tục bước tiếp theo" để chọn các sản phẩm liên quan;

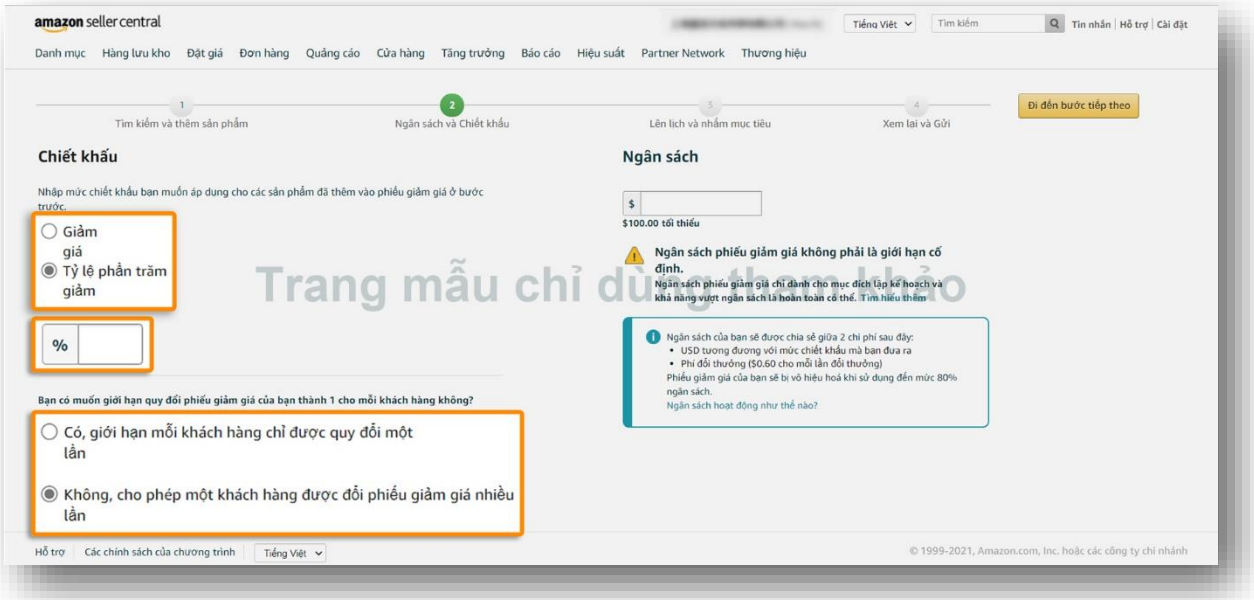


Trang mẫu chỉ dùng tham khảo

Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

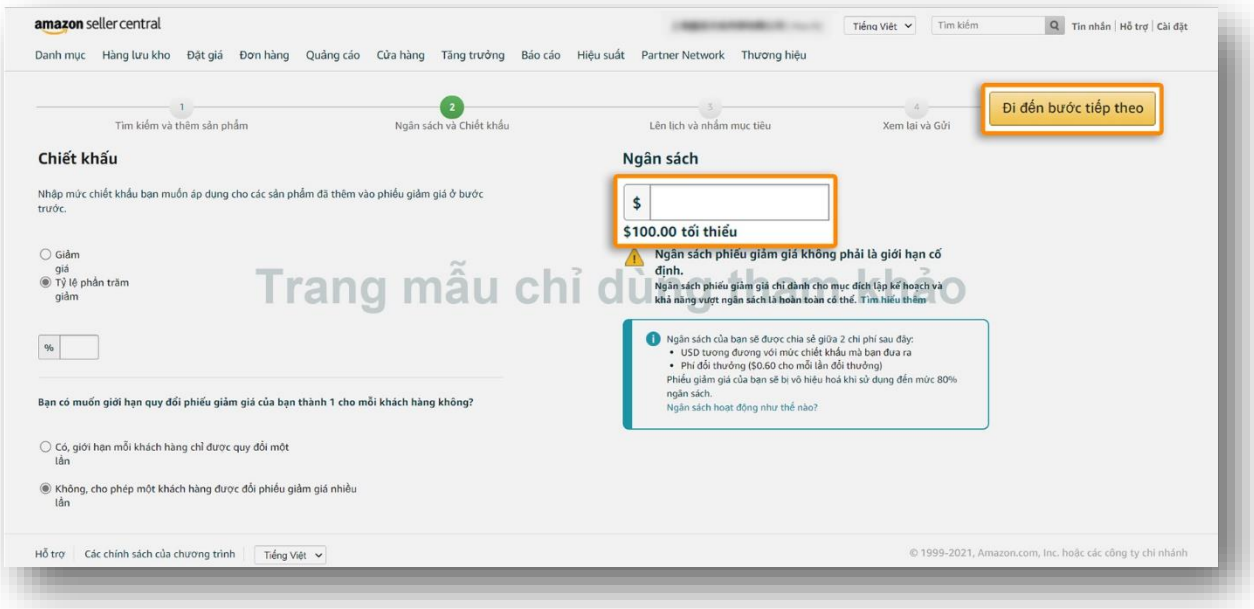


- Bước 3: Chọn "Hoàn tiền> Nhập số tiền cụ thể" hoặc "Chiết khấu phần trăm> Nhập tỷ lệ chiết khấu" và chọn "Giới hạn phiếu giảm giá" để thiết lập quy tắc phiếu giảm giá;

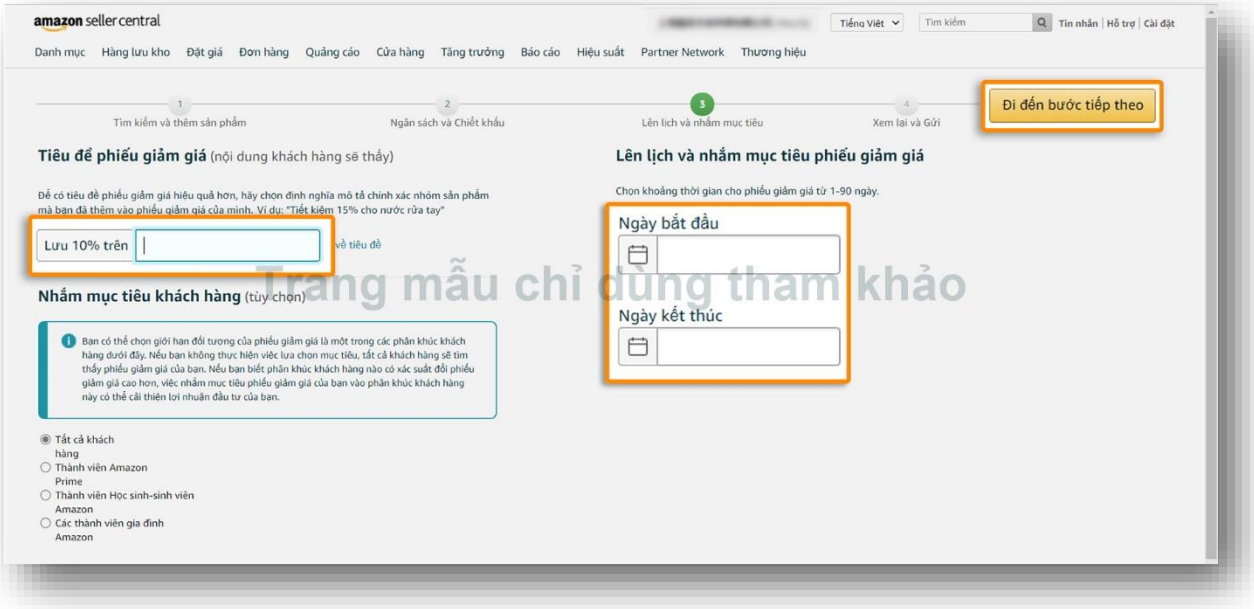


Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

- Bước 4: Thiết lập ngân sách dự tính cho phiếu giảm giá và nhấp vào "Tiếp tục bước tiếp theo";

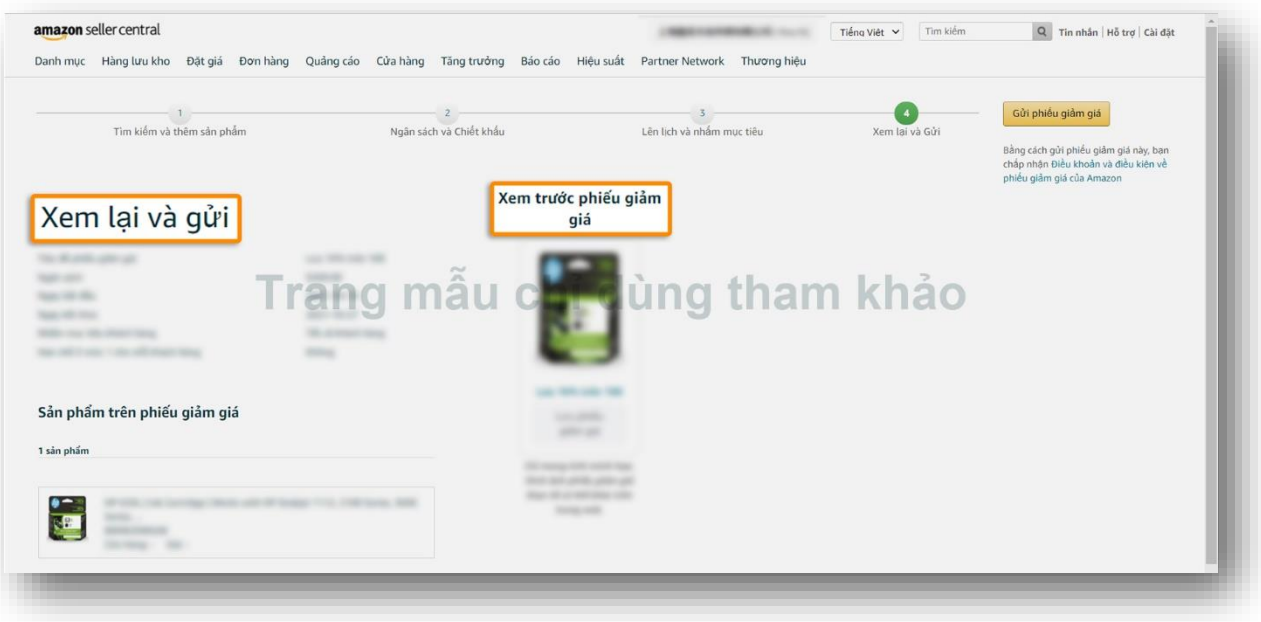


- Bước 5: Nhập "Tên phiếu giảm giá> Ngày bắt đầu> Ngày kết thúc> Tiếp tục bước tiếp theo" để đặt thời gian hiệu lực cho phiếu giảm giá;



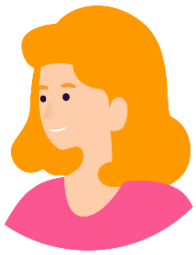
Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

- Bước 6: Kiểm tra lại thông tin phiếu giảm giá đã tạo, sau khi xác nhận chính xác, nhấp vào “Gửi phiếu giảm giá” để hoàn tất việc tạo phiếu.



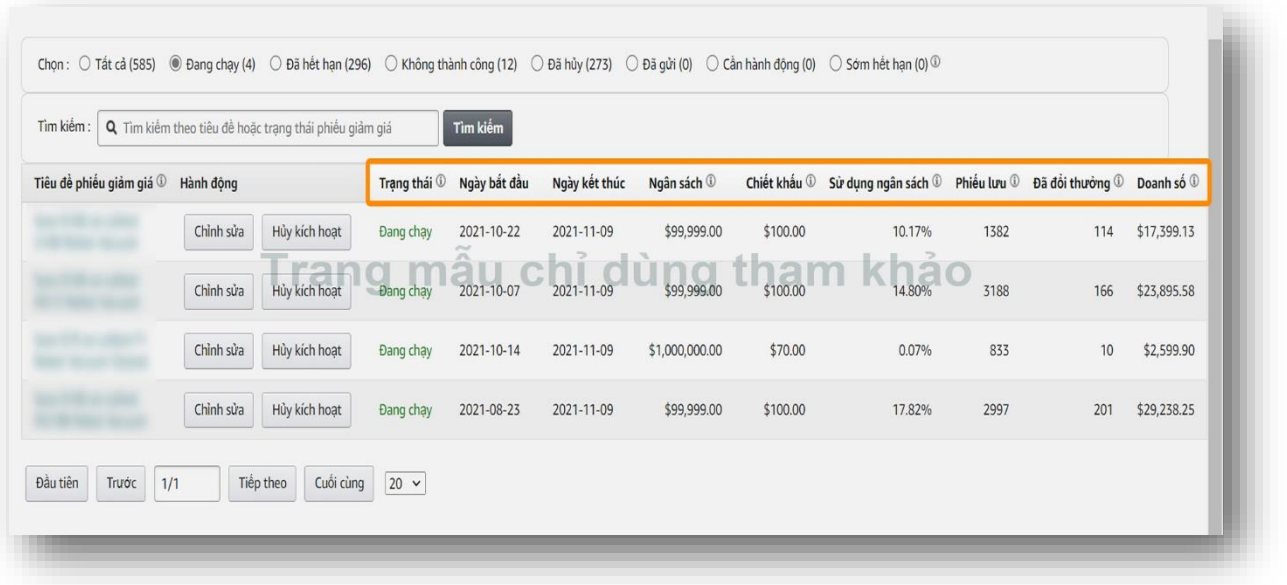
Tôi nên thiết lập hoàn tiền hay chiết khấu phần trăm cho phiếu giảm giá?

- Khi mức giảm giá cao, nên sử dụng hình thức hoàn tiền để người tiêu dùng trực tiếp nhìn thấy mức giá sau khi chiết khấu;
- Khi thiết lập số tiền giảm giá dưới $1 cho các sản phẩm giá rẻ, nên sử dụng chiết khấu phần trăm để thu hút sự chú ý của người tiêu dùng.



Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

- **Cách kiểm tra hiệu quả của phiếu giảm giá:**
  Bạn có thể kiểm tra hiệu quả phiếu giảm giá của mình thông qua "Trang tổng quan". Các bước cụ thể là "Amazon Seller Central> Quảng cáo> Phiếu giảm giá" để xem tất cả thông tin phiếu giảm giá bạn đã tạo, bao gồm thời gian bắt đầu và kết thúc của phiếu, cài đặt ngân sách và chi tiêu, tỷ lệ phần trăm giảm, số lượng người mua để nhận và đổi phiếu, doanh thu do mỗi thiết lập phiếu giảm giá mang lại.



- **Tiêu chuẩn thu phí phiếu giảm giá:**
  Ngân sách bạn đặt cho phiếu giảm giá có thể được chia thành hai phần sau:
  - Tổng số tiền chiết khấu: Bạn có thể tính theo "(Giá gốc - giá đã giảm giá) * số lượng phiếu giảm giá";
  - Phí xử lý phiếu giảm giá: Amazon sẽ tính phí xử lý cho mỗi phiếu giảm giá được quy đổi thành công. Phí xử lý cho các Marketplace tại Bắc Mỹ và Marketplace tại Châu Âu thường lần lượt là 0,45 GBP / 0,5 Euro, bởi phí xử lý này phụ thuộc vào thị trường EU, trong khi phí xử lý trên Marketplace Nhật Bản là 60 yên.

Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

Mẹo thiết lập ngân sách phiếu giảm giá

- Mỗi khi đổi thành công phiếu giảm giá, số tiền chiết khấu và phí xử lý sẽ được khấu trừ vào ngân sách cho đến khi ngân sách trở về 0;
- Có một ngưỡng tối thiểu trong cài đặt ngân sách: các Marketplace Bắc Mỹ và các Marketplace Châu Âu thường là 100 USD, trong khi Marketplace Nhật Bản là 10.000 JPY.

Bạn cũng có thể tìm hiểu thêm về thông tin liên quan đến ngân sách phiếu giảm giá thông qua các Marketplace Bắc Mỹ,Marketplace Châu Âu, Marketplace Nhật Bản .

- **Các lưu ý khi sử dụng phiếu giảm giá:**

- Phiếu giảm giá được sử dụng cùng với các chương trình khuyến mãi khác sẽ phát sinh giảm giá thêm.

- Phiếu giảm giá có thời hạn lên đến 90 ngày. Bạn có thể chọn ngày bắt đầu cho mỗi phiếu giảm giá và phiếu giảm giá sẽ có hiệu lực sau 6 giờ kể từ khi gửi đi.

- Nếu một sản phẩm mất điều kiện nhận phiếu giảm giá vì một lý do nào đó sau khi phiếu này được kích hoạt (hàng tồn kho ít, đánh giá sản phẩm thấp, v.v.), Amazon sẽ ngay lập tức vô hiệu hóa phiếu giảm giá đó.

- Nếu phiếu giảm giá của bạn gồm 10 loại sản phẩm và 2 trong số đó không đủ điều kiện, thì người mua có thể thấy 8 loại sản phẩm còn lại và phiếu giảm giá của bạn vẫn có hiệu lực.

- Khi phiếu giảm giá của bạn được kích hoạt, các chỉnh sửa được phép tiến hành là kéo dài thời hạn (dài nhất có thể kéo dài 3 tháng) hoặc tăng ngân sách. Nếu bạn muốn thực hiện bất kỳ thay đổi nào khác, bạn cần hủy phiếu giảm giá hiện có, sau đó tạo phiếu giảm giá mới.

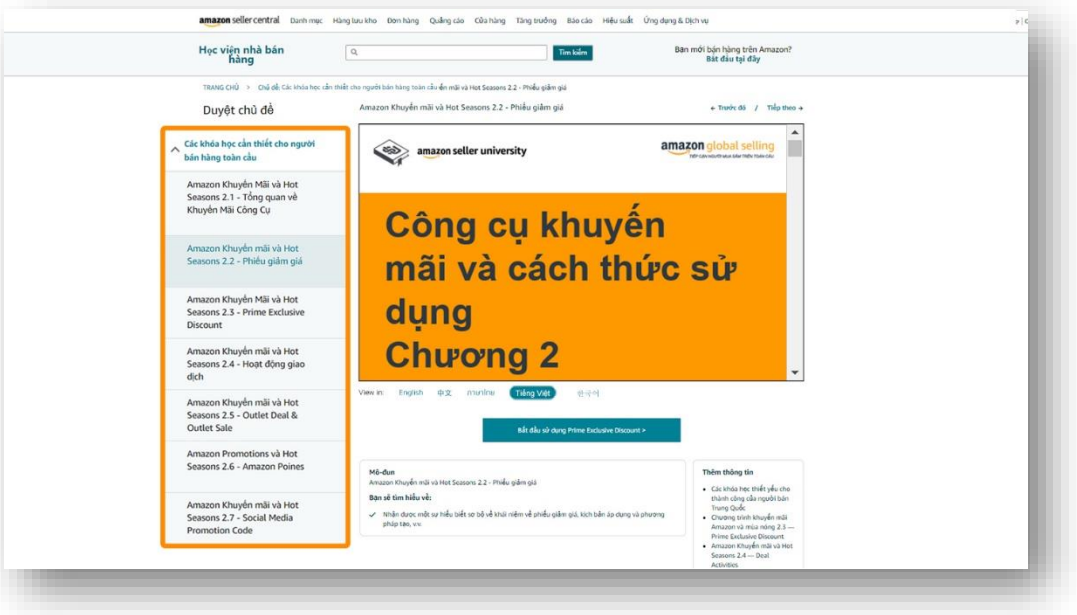
Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

Tài liệu liên quan

Các công cụ khuyến mãi và cách thức sử dụng

- Tổng quan về công cụ khuyến mãi
- Phiếu giảm giá Coupons
- Giảm giá độc quyền Prime
- 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



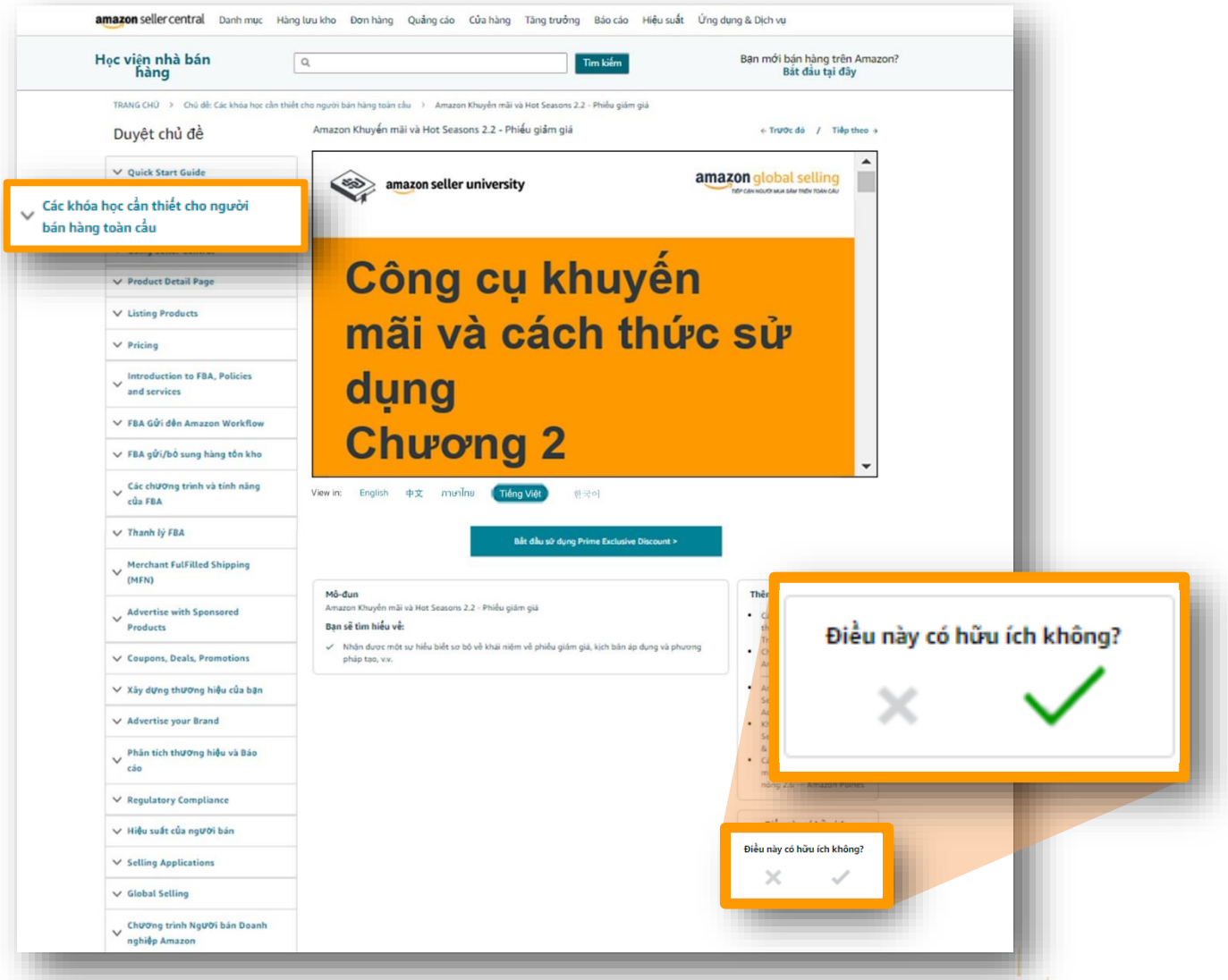
Tìm hiểu thêm các nội dung về Promotions:

- 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"

Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.

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!



Copyright © 2021 Amazon. All rights Reserved.