



Công cụ khuyến mãi và cách thức sử dụng

Chương 4

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.

4. Chương trình Deal

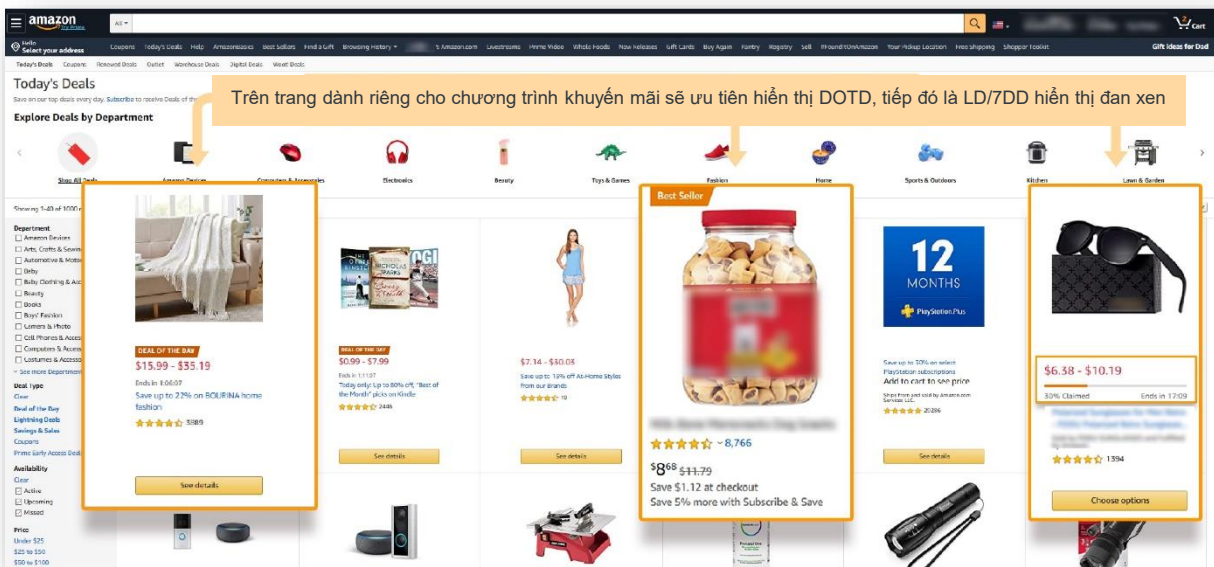
Các trường hợp và hạn chế khi sử dụng của ba công cụ khuyến mại phổ biến trong các chương trình Deal cũng khác nhau. Chương này sẽ giới thiệu chi tiết về điều kiện, các bước khởi tạo và trường hợp sử dụng của ba công cụ khuyến mại này.

4.1 <u>Chương trình Deal</u>	3
4.2 <u>Chương trình ưu đãi theo giờ (Lightning Deal, thường gọi tắt là LD)</u>	4
4.3 <u>Khuyến mãi 7 ngày (7-day Deal, thường gọi tắt là 7DD)</u>	12
4.4 <u>Sản phẩm đại diện gian hàng (Deal of the Day, gọi tắt là DOTD)</u>	19

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.

4.1 Chương trình Deal

Chương trình Deal là những hoạt động khuyến mãi có khả năng nhìn thấy rất cao trên Amazon, giúp người bán nhanh chóng nâng cao và tích lũy doanh số bán hàng. Các sản phẩm tham gia chương trình Deal có trang Today's Deal riêng trên Amazon.com, mang lại lượng truy cập cao cho sản phẩm. Các chương trình Deal phổ biến bao gồm Chương trình ưu đãi theo giờ (Lightning Deal), Khuyến mãi trong 7 ngày (7-day Deal và Sản phẩm đại diện trong gian hàng Deal of the Day). Tiếp theo, chúng tôi sẽ giới thiệu chi tiết ba công cụ khuyến mãi trên để giúp bạn nhanh chóng làm quen với các chương trình này.



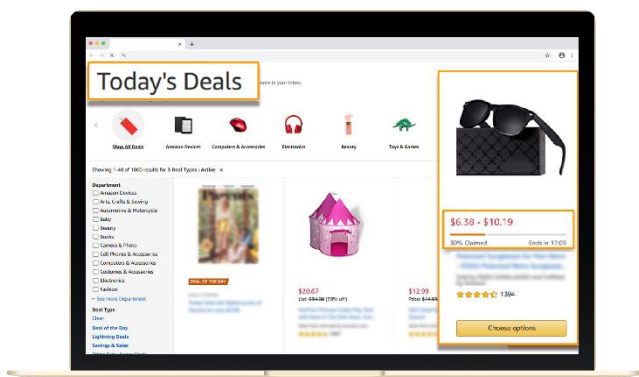
Ghi chú:

- Cùng một ASIN không được tham gia cùng lúc nhiều chương trình khuyến mãi (Deal);
- Chỉ khi sở hữu Giỏ hàng vàng của ASIN (Marketplace Bắc Mỹ, Marketplace Châu Âu, Marketplace Nhật Bản) mới có đủ điều kiện để đăng ký và tham gia chương trình Deal;
- Giá sau khi giảm phải cao hơn mức giá cơ sở của từng Marketplace;
- Hình ảnh chính của sản phẩm phải phù hợp quy định;
- Khi khuyến mãi của bạn không còn đáp ứng mọi quy định, trạng thái khuyến mại sẽ được chuyển đổi thành "Cần chú ý", trước tiên bạn phải cập nhật thông tin không chính xác và tiến hành gửi lại để đảm bảo rằng chương trình khuyến mãi có thể vận hành như dự định

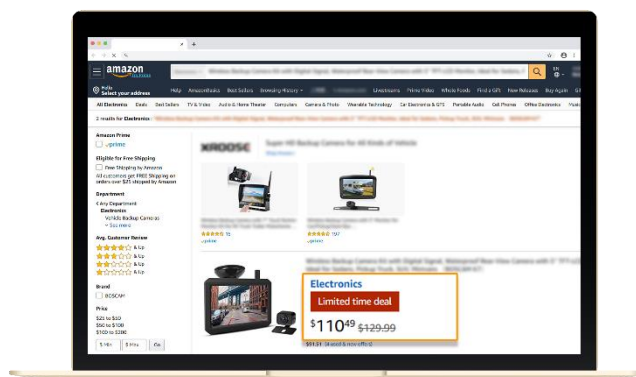
4.2 Chương trình ưu đãi theo giờ (Lightning Deal, thường gọi tắt là LD)

Chương trình ưu đãi theo giờ (LD) là sự kiện hiển thị có giới hạn thời gian, lưu lượng truy cập cao trong thời gian ngắn. Bạn không chỉ có thể đặt giá khuyến mại ngắn hạn trong vài giờ, giới hạn cho các sản phẩm tham gia chương trình ưu đãi theo giờ (thời gian cụ thể tùy thuộc vào thị trường ở các quốc gia / khu vực khác nhau). Giá gốc sẽ được khôi phục khi ưu đãi kết thúc và bạn còn có thể cài đặt số lượng khuyến mãi, bán hết thì ngừng lại. Bằng cách này, sẽ có cơ hội thu về lượng lưu lượng cao và giúp bù đắp nỗi đơn đặt hàng ngay lập tức, cũng không còn áp lực phải chuẩn bị một lượng lớn hàng lưu kho.

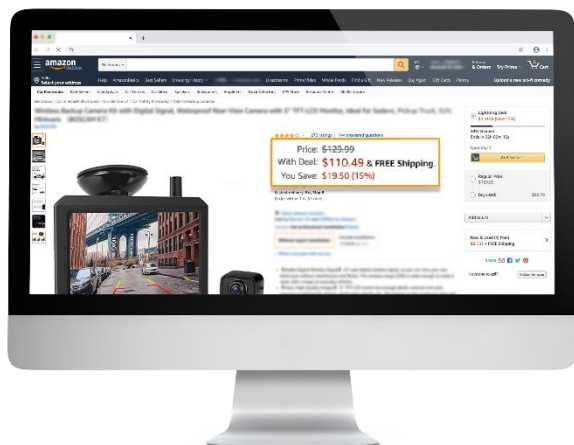
- **Trải nghiệm người tiêu dùng:**
Thông tin chương trình ưu đãi theo giờ mà bạn tạo thường sẽ được hiển thị trên các trang sau:



(Trang dành riêng cho khuyến mãi)



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



(Trang chi tiết sản phẩm Listing)

- **Tại sao cần sử dụng chương trình ưu đãi theo giờ:**



Thúc đẩy tỷ lệ tiếp xúc của thương hiệu và sản phẩm: Thông qua trang "Today's Deal" của Amazon, có nhiều người mua tiềm năng hơn tìm thấy sản phẩm của bạn.

Tạo hiệu ứng hào quang cho toàn bộ thương hiệu của bạn, giúp nhanh chóng nâng cao và tích lũy doanh số bán hàng:

Sau khi chạy ưu đãi theo giờ, doanh số bán hàng của bạn có thể tăng nhanh, mà khi ưu đãi theo giờ kết thúc doanh số bán hàng vẫn có xu thế tăng ổn định, hiện tượng này được gọi là "hiệu ứng hào quang". Nó có thể giúp tổng doanh thu của gian hàng gia tăng trong một khoảng thời gian nhất định.



Dọn sạch hàng tồn đọng hoặc tồn kho cuối mùa: Chương trình ưu đãi theo giờ cũng có thể áp dụng để giúp gian hàng của bạn dọn sạch lượng hàng FBA tồn đọng hiện tại, ví dụ các sản phẩm trái mùa và các sản phẩm cuối chu kỳ, có thể đã được thay thế bằng các phiên bản mới được tối ưu hóa.

- **Kiến nghị khi sử dụng chương trình ưu đãi theo giờ:**



- Các sản phẩm tham gia chương trình ưu đãi theo giờ phải đáp ứng các điều kiện nhất định, đồng thời, các sản phẩm đơn lẻ đang hot hoặc bán chạy sẽ phù hợp sử dụng công cụ ưu đãi theo giờ để tạo hoạt động khuyến mãi hơn;
- Do thúc đẩy chương trình ưu đãi theo giờ sẽ mang lại lượng truy cập lớn hơn cho các sản phẩm tham gia, nên khi sản phẩm của bạn được giới thiệu tham gia, bạn phải kịp thời đăng ký và tạo chương trình ưu đãi đó.

- **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	Giá sau khi giảm không được cao hơn 15% so với giá giao dịch thấp nhất trong 30 ngày (*Do giá là giá động luôn biến đổi nên người bán cần tham khảo giá Deal được đề xuất trên Seller Central)
Kế hoạch bán hàng chuyên nghiệp	√
ASIN đã có lịch sử mua hàng	√
Số lượng/xếp hạng sao đánh giá sản phẩm	Đánh giá 3 sao trở lên (5 bình luận hoặc nhiều hơn) hay tạm thời không có bình luận (ngoại trừ các Marketplace Hoa Kỳ)
Đánh giá gian hàng	3,5 sao (Marketplace Nhật Bản: 4 sao) trở lên và ít nhất 5 bình luận mỗi tháng
Phù hợp yêu cầu Amazon Prime	√
Hàng lưu kho	√ (Yêu cầu lưu kho ở các trang web khác nhau)
Sản phẩm mới	√
Tần suất khuyến mãi	Có thể đăng ký mỗi tuần một lần
Phương thức hoàn thiện đơn hàng	Hoàn thiện đơn hàng bởi Amazon (FBA) hoặc Dịch vụ hoàn thiện đơn hàng bởi người bán cho khách hàng Prime
Nhận được Buy Box	√



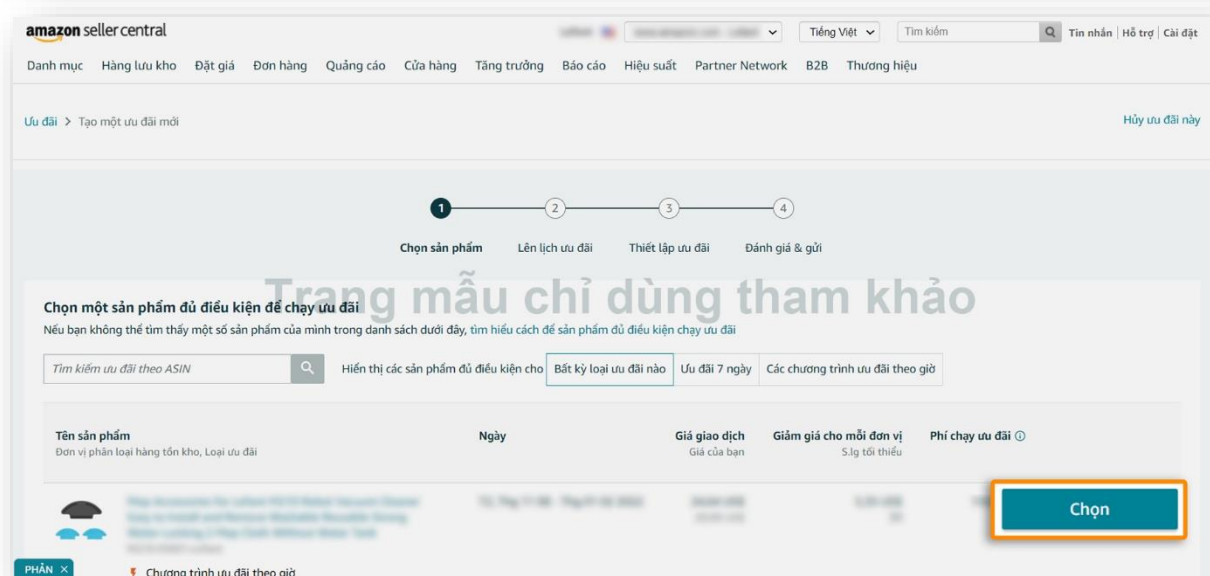
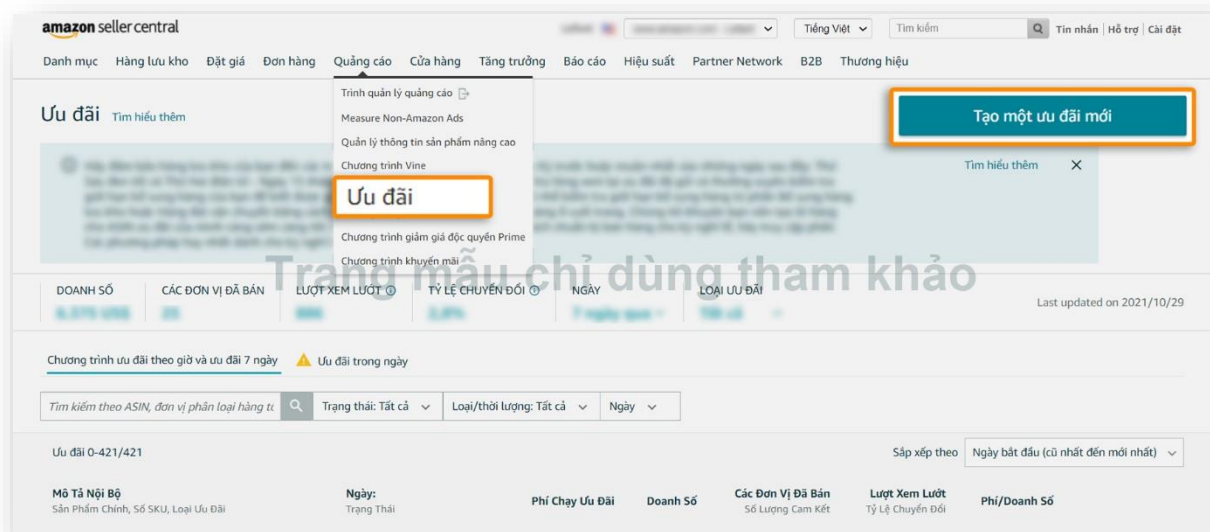
Ghi chú:

- Giá sau khi giảm của sản phẩm phải cao hơn giá cơ sở (sản phẩm giá quá rẻ không được tham gia chương trình);
- Các hoạt động khuyến mãi lớn khác nhau có cơ chế khác nhau, vui lòng tham khảo thông báo hiện tại của Amazon.

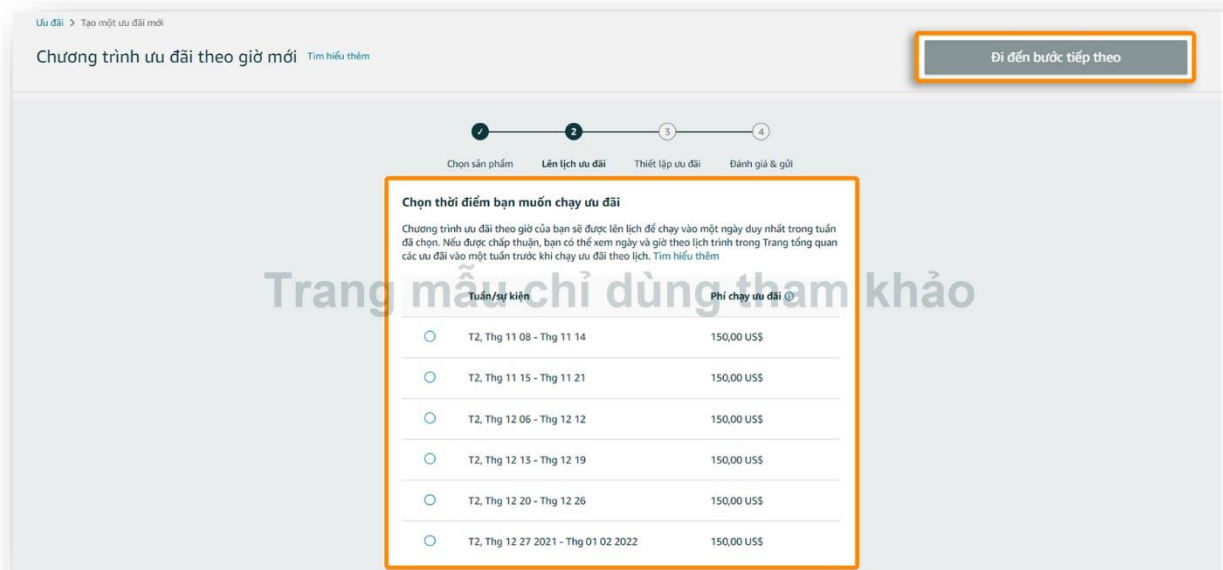
- **Cách đăng ký chương trình ưu đãi theo giờ:**

Bạn có thể làm theo các bước bên dưới để đăng ký thông qua Amazon Seller Central:

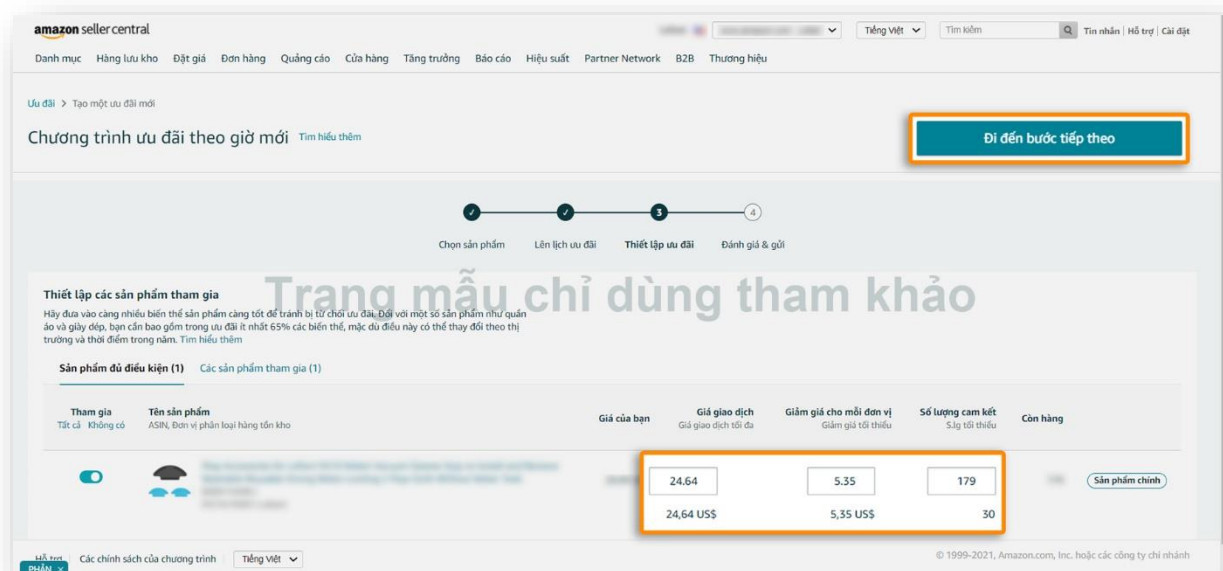
- Bước 1: Trong menu thả xuống "Quảng cáo", nhấp vào "Chương trình ưu đãi theo giờ" > Tạo khuyến mãi mới > Chọn sản phẩm trong danh sách đề xuất ưu đãi theo giờ > Nhấp vào "Lựa chọn" để chọn sản phẩm cần tạo ưu đãi theo giờ;



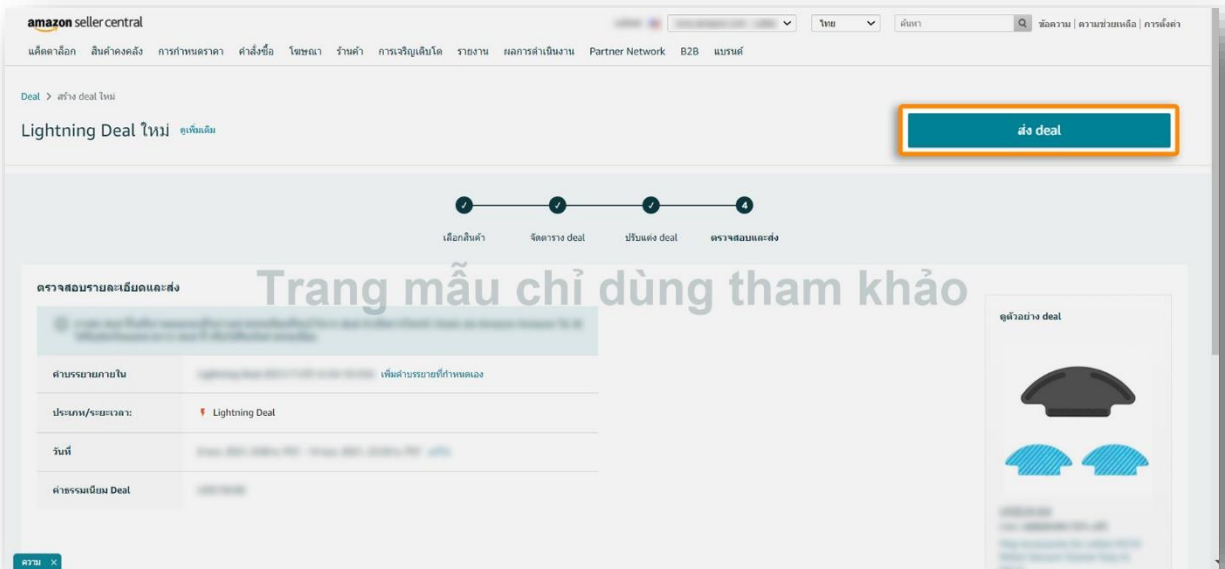
- Bước 2: Chọn khoảng thời gian ưu đãi theo giờ bằng cách chọn "Thời gian muốn triển khai khuyến mãi" > Tiếp tục bước tiếp theo" trên trang sắp xếp khuyến mãi;



- Bước 3: Sau khi chọn sản phẩm và khoảng thời gian tạo ưu đãi theo giờ, bạn nhập "Giá giao dịch" > Chiết khấu cho từng sản phẩm > Xác nhận tham gia (số lượng sản phẩm tham gia) > Tiếp tục bước tiếp theo" để thiết lập thông số ưu đãi theo giờ;



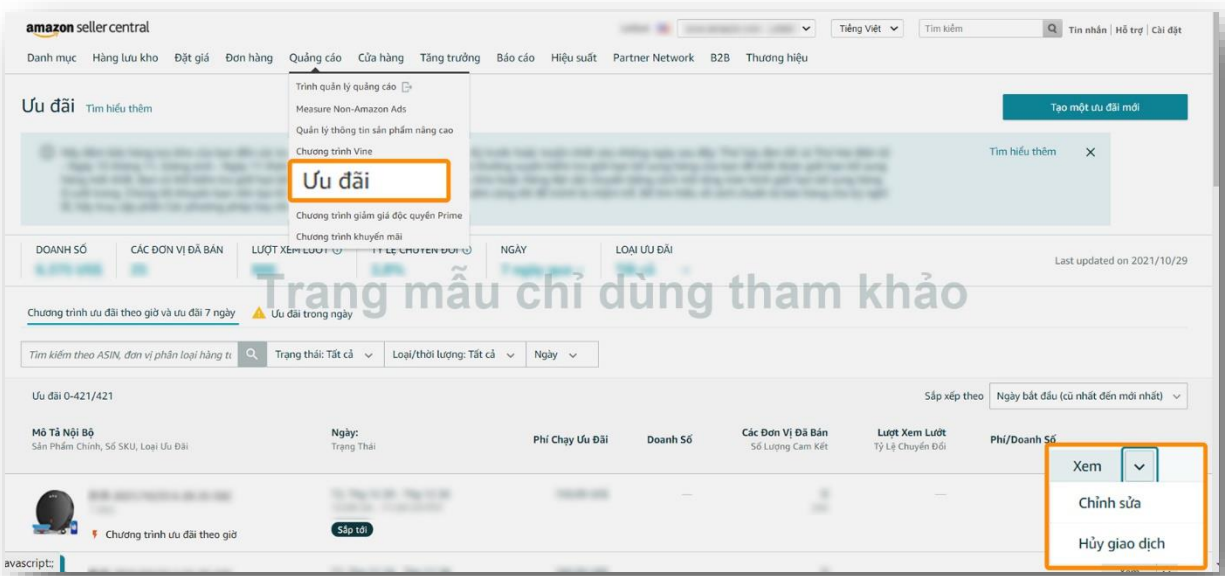
- Bước 4: Kiểm tra thông tin ưu đãi theo giờ mà bạn đã tạo, nhấp vào "Gửi khuyến mãi" sau khi xác nhận chính xác, hoàn tất việc tạo ưu đãi theo giờ và đợi Amazon xem xét thông qua;



- **Làm thế nào để kiểm tra hiệu quả của chương trình ưu đãi theo giờ:**

Bạn có thể làm theo các bước bên dưới để kiểm tra hiệu quả tổng thể của chương trình ưu đãi theo giờ thông qua Amazon Seller Central:

Trong menu thả xuống "Quảng cáo", hãy nhấp vào "Chương trình ưu đãi theo giờ > Xem", chọn sản phẩm bạn muốn kiểm tra và xem hiệu quả ưu đãi theo giờ của từng SKU tham gia chương trình;



Ưu đãi > Xem chi tiết ưu đãi

Deals-2021/01/13 10-7-34-369 Đã kết thúc Tạo một ưu đãi mới

Trang mẫu chỉ dùng tham khảo

Phí chạy ưu đãi Chi phí tham gia chương trình ưu đãi theo giờ

Số lượng sản phẩm bán ra trong thời gian diễn ra chương trình * giá khuyến mãi

Doanh số **Các đơn vị đã bán** Số lượng sản phẩm bán ra trong thời gian diễn ra chương trình

DOANH SỐ CÁC ĐƠN VỊ ĐÃ BÁN LƯỢT XEM LƯỢT TỶ LỆ CHUYỂN ĐỔI PHÍ/DOANH SỐ

Mô tả nội bộ

Loại và thời lượng Ưu đãi 7 ngày

Ngày:

Các sản phẩm tham gia (26)

Tên sản phẩm ASIN, Đơn vị phân loại hàng tồn kho

Giá giao dịch

Lượt xem lượt Tỷ lệ chuyển đổi

PHẢN X



Ghi chú:

Hệ thống sẽ cung cấp dữ liệu bán hàng liên quan đến chương trình trong vòng 2 giờ sau khi chương trình ưu đãi theo giờ kết thúc.

- **Tiêu chuẩn thu phí cho chương trình ưu đãi theo giờ:**

Bạn có thể [nhấp vào đây](#) để tìm hiểu thêm về thông tin chi phí chương trình ưu đãi theo giờ.

- **Lưu ý khi sử dụng chương trình ưu đãi theo giờ:**



- Khi chương trình ưu đãi theo giờ ở trạng thái "đang diễn ra", bạn không thể điều chỉnh giá ưu đãi của sản phẩm.



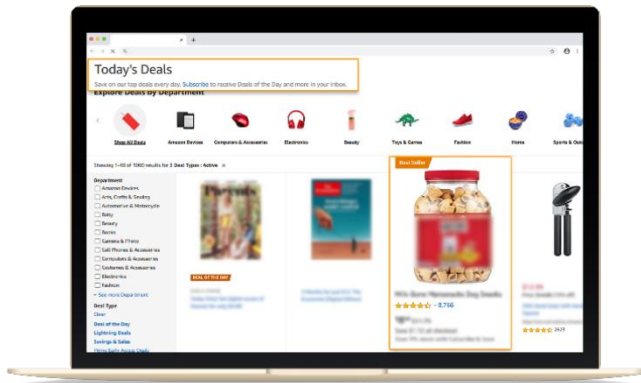
- Khi chương trình ưu đãi theo giờ ở trạng thái "sắp bắt đầu", vui lòng giảm thiểu điều chỉnh và thay đổi sau đây đối với ASIN hoặc ASIN gốc tham gia chương trình khuyến mãi:
 - **Chỉnh sửa giá:** Khi điều chỉnh giá gốc của ASIN tham gia chương trình khuyến mãi, cũng cần điều chỉnh giá khuyến mãi để tránh giá khuyến mãi cao hơn mức chiết khấu tối thiểu theo yêu cầu;
 - **Xóa hoặc ngừng cung cấp hàng hóa:** Nếu bạn thay đổi trạng thái của bất kỳ ASIN khuyến mãi nào trên trang "Quản lý hàng lưu kho" thành "Ngừng bán" hoặc xóa ASIN này, tất cả các chương trình khuyến mãi mà ASIN này tham gia sẽ bị hủy. Chương trình khuyến mãi đã hủy sẽ không thể kích hoạt lại;
 - **Tạo ASIN phụ mới:** Amazon sẽ xác minh lại ASIN phụ mới tạo hoặc được chỉ định, điều này có thể khiến chương trình khuyến mãi bị từ chối tạm thời hoặc bị hủy.

Bạn cũng có thể [nhấp vào đây](#) để xem thêm các lưu ý trong chương trình ưu đãi theo giờ.

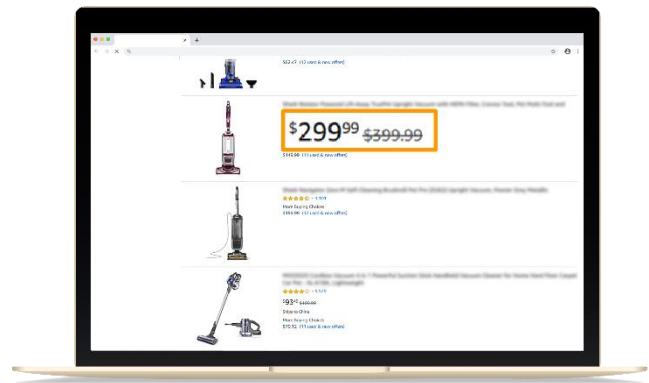
4.3 Khuyến mãi 7 ngày (7-day Deal, thường gọi tắt là 7DD)

Tương tự như ưu đãi theo giờ, khuyến mãi 7 ngày (7DD) cũng là chương trình khuyến mãi có thời hạn, điểm khác biệt là thời gian hiển thị trên trang khuyến mãi của Amazon khác nhau. Các sản phẩm tham gia chương trình khuyến mãi 7 ngày sẽ được hiển thị trên trang khuyến mãi trong 7 ngày (có thể giảm theo tình hình cụ thể). Tạo chương trình khuyến mãi 7 ngày không chỉ giúp tăng doanh số bán hàng mà còn giảm tồn đọng hàng tồn kho hiệu quả. Sau đây sẽ giới thiệu chi tiết về điều kiện, các bước khởi tạo và trường hợp sử dụng khuyến mãi 7 ngày.

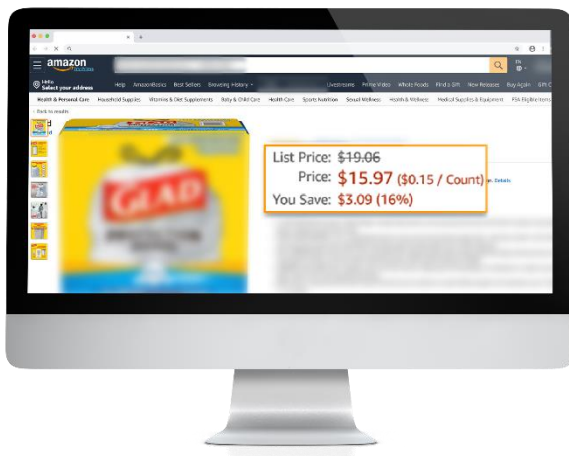
- **Trải nghiệm người tiêu dùng:**
Thông tin khuyến mãi 7 ngày bạn đã tạo thường được hiển thị trên các trang sau:



(Trang dành riêng cho khuyến mãi)



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



(Trang chi tiết sản phẩm Listing)

- **Tại sao cần thực hiện chương trình khuyến mãi 7 ngày:**



Công cụ khuyến mãi hiệu quả về chi phí: Yêu cầu mức chiết khấu thấp hơn 15% so với giá bán thông thường, cho phép người bán có được lượng lưu lượng truy cập nhất định trong khi vẫn đảm bảo tỷ suất lợi nhuận.

Thời lượng chương trình dài: Thông thường, bạn có một tuần khuyến mãi kéo dài trên trang Deal. Mặc dù không thể thu hút lưu lượng truy cập bùng nổ tức thời, nhưng thời lượng dài hơn cũng có thể giúp sản phẩm đạt được mức độ tiếp cận ổn định hơn, từ đó tăng tỷ lệ tiếp xúc thương hiệu và tìm kiếm sản phẩm.



Giảm áp lực hàng tồn kho: Vì tạo chương trình khuyến mãi 7 ngày sẽ giúp tăng doanh số bán hàng, đồng thời giảm bớt tình trạng tồn đọng hàng tồn kho do chuyển mùa hoặc vì các lý do khác ở một mức độ nhất định, hỗ trợ hoạt động kinh doanh của gian hàng.

- **Các trường hợp áp dụng chương trình khuyến mãi 7 ngày:**



- Các mặt hàng tham gia chương trình khuyến mãi 7 ngày chỉ cần cung cấp mức ưu đãi giảm giá thấp là có thể hy vọng tăng doanh số đáng kể, vì vậy hầu hết tất cả các ngành hàng không hạn chế sản phẩm đều có thể tham gia chương trình này;
- Bạn có thể tạo chương trình khuyến mãi này khi muốn mang lại cơ hội nâng cao doanh số cho các sản phẩm có doanh số tương đối ổn định, hoặc làm nóng sản phẩm trước khi có chương trình khuyến mãi lớn;
- Đề xuất chương trình khuyến mãi 7 ngày cho các sản phẩm được giới thiệu mới, sẽ có lợi cho việc thúc đẩy tiếp xúc và bán các sản phẩm đó, đồng thời bồi dưỡng tư cách ASIN để sau này có thể đăng ký các chương trình Deal trong ngày hội khuyến mãi lớn hơn và cao cấp hơn.

- **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	Giá sau khi giảm không được cao hơn 15% so với giá giao dịch thấp nhất trong 30 ngày qua (đã bao gồm) (* Do giá là giá động luôn biến đổi, người bán nên tham khảo giá Deal được đề xuất trên Seller Central)
Kế hoạch bán hàng chuyên nghiệp	√
ASIN đã có lịch sử mua hàng	√
Số lượng/xếp hạng sao đánh giá sản phẩm	Đánh giá 3 sao trở lên (5 bình luận hoặc nhiều hơn) hay tạm thời không có bình luận (ngoại trừ các Marketplace Hoa Kỳ)
Phù hợp yêu cầu Amazon Prime	√
Hàng lưu kho	√
Sản phẩm mới	√
Tần suất khuyến mãi	21 ngày
Phương thức hoàn thiện đơn hàng	Hoàn thiện đơn hàng bởi Amazon (FBA) hoặc Dịch vụ hoàn thiện đơn hàng bởi người bán cho khách hàng Prime
Nhận được Buy Box	√



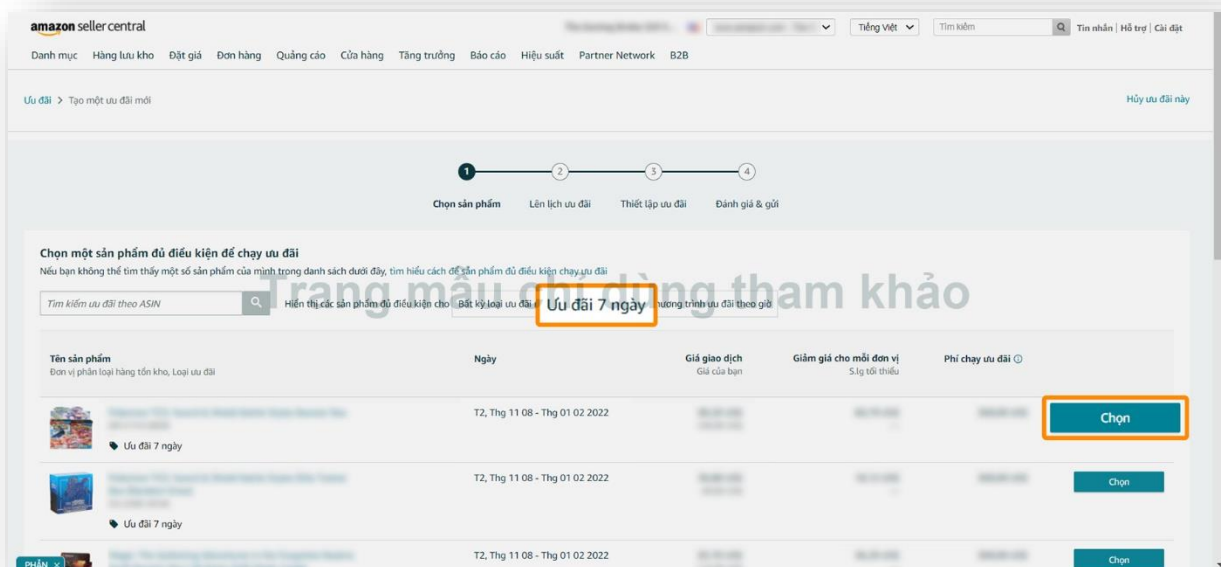
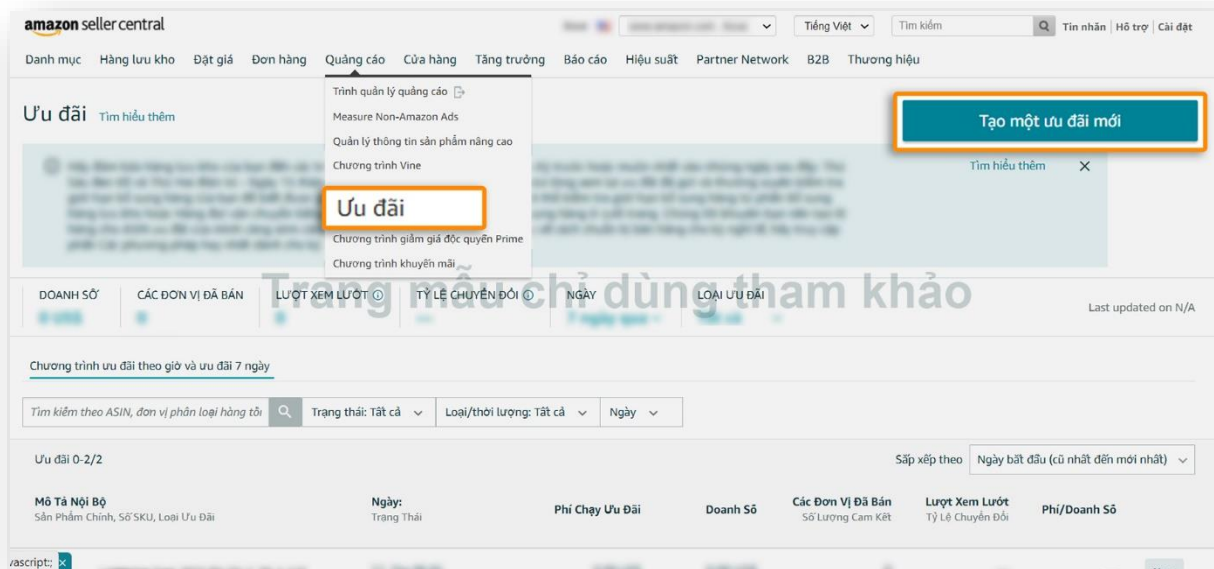
Ghi chú:

Giá sau khi giảm phải cao hơn mức giá cơ sở của từng Marketplace;

- **Cách đăng ký chương trình khuyến mãi 7 ngày:**

Bạn có thể làm theo các bước bên dưới để tạo khuyến mãi thông qua Amazon Seller Central:

- Bước 1: Trong menu thả xuống "Quảng cáo", hãy nhấp vào "Chương trình ưu đãi theo giờ" > Tạo khuyến mại mới > Khuyến mại 7 ngày" để lọc ra các ASIN được đề xuất khuyến mãi trong 7 ngày > Nhấp "Lựa chọn" để vào cài đặt



- Bước 2: Sau khi chọn các sản phẩm tham gia chương trình khuyến mãi 7 ngày, bạn chọn khoảng thời gian tạo chương trình này qua trang khung thời gian khuyến mãi và chọn "Thời điểm muốn thực hiện chương trình khuyến mãi> Tiếp tục bước tiếp theo" ;

Ưu đãi > Tạo một ưu đãi mới

Ưu đãi 7 ngày mới [Tìm hiểu thêm](#)

[Đi đến bước tiếp theo](#)

1 — 2 — 3 — 4
 Chọn sản phẩm — Lên lịch ưu đãi — Thiết lập ưu đãi — Đánh giá & gửi

Chọn thời điểm bạn muốn chạy ưu đãi

Ưu đãi của bạn sẽ chạy trong 7 ngày của tuần đã chọn. Nếu được chấp thuận, bạn có thể xem ngày và giờ của ưu đãi theo lịch trình trong Trang tổng quan các ưu đãi vào một tuần trước khi ưu đãi được chạy theo lịch đã định. [Tìm hiểu thêm](#)

Tuần/sự kiện	Phí chạy ưu đãi
<input type="radio"/> T2, Thg 11 08 - Thg 11 14	300,00 US\$
<input type="radio"/> T2, Thg 11 15 - Thg 11 21	300,00 US\$
<input type="radio"/> T2, Thg 12 06 - Thg 12 12	300,00 US\$
<input type="radio"/> T2, Thg 12 13 - Thg 12 19	300,00 US\$
<input type="radio"/> T2, Thg 12 20 - Thg 12 26	300,00 US\$

- Bước 3: Sau khi chọn sản phẩm và khoảng thời gian tạo ưu đãi theo giờ, “Nhập giá khuyến mại> Chiết khấu cho từng sản phẩm> Chọn ASIN là sản phẩm chính> Tiếp tục bước tiếp theo” để thiết lập thông số ưu đãi theo giờ;

Thiết lập các sản phẩm tham gia

Hãy đưa vào càng nhiều biến thể sản phẩm càng tốt để tránh bị từ chối ưu đãi. Đối với một số sản phẩm như quần áo và giày dép, bạn cần bao gồm trong ưu đãi ít nhất 65% các biến thể, mặc dù điều này có thể thay đổi theo thị trường và thời điểm trong năm. [Tìm hiểu thêm](#)

Sản phẩm đủ điều kiện (7) Các sản phẩm tham gia (6)

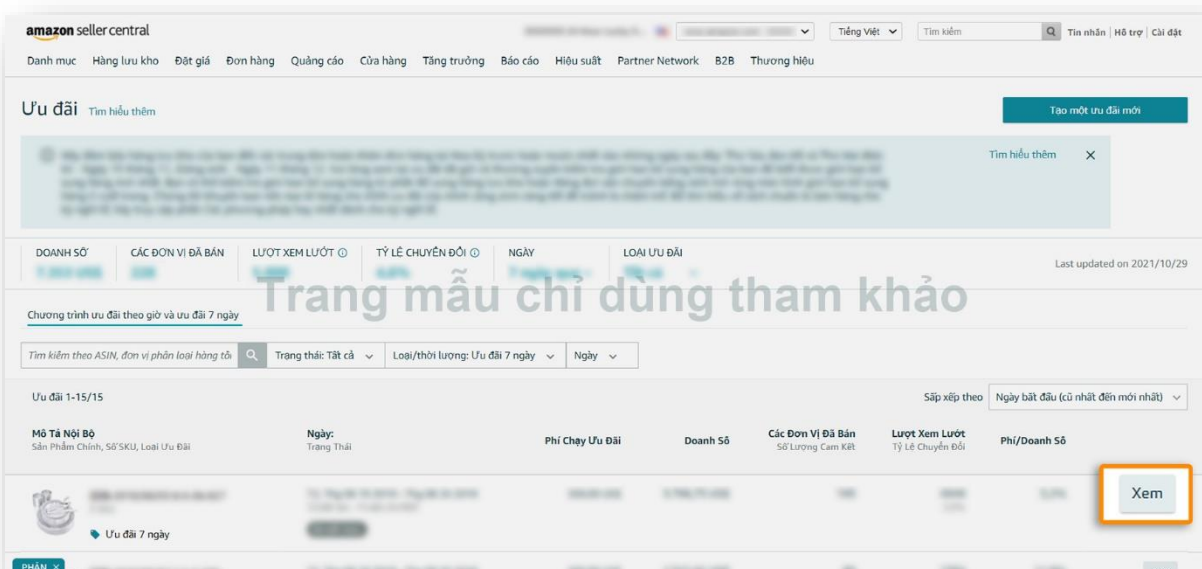
Tham gia	Tên sản phẩm	Giá của bạn	Giá giao dịch	Giảm giá cho mỗi đơn vị	Còn hàng
Tất cả <input type="checkbox"/> Không có <input type="checkbox"/>	ASIN, Đơn vị phân loại hàng tồn kho		Giá giao dịch tối đa	Giảm giá tối thiểu	
<input checked="" type="checkbox"/>	[Product Name]	10000	<input type="text" value="10000"/>	<input type="text" value="10000"/>	432 Sản phẩm chính
<input checked="" type="checkbox"/>	[Product Name]	10000	<input type="text" value="10000"/>	<input type="text" value="10000"/>	831 Đặt làm sản phẩm chính
<input checked="" type="checkbox"/>	[Product Name]	10000	<input type="text" value="10000"/>	<input type="text" value="10000"/>	— Đặt làm sản phẩm chính
<input checked="" type="checkbox"/>	[Product Name]	10000	<input type="text" value="10000"/>	<input type="text" value="10000"/>	— Đặt làm sản phẩm chính

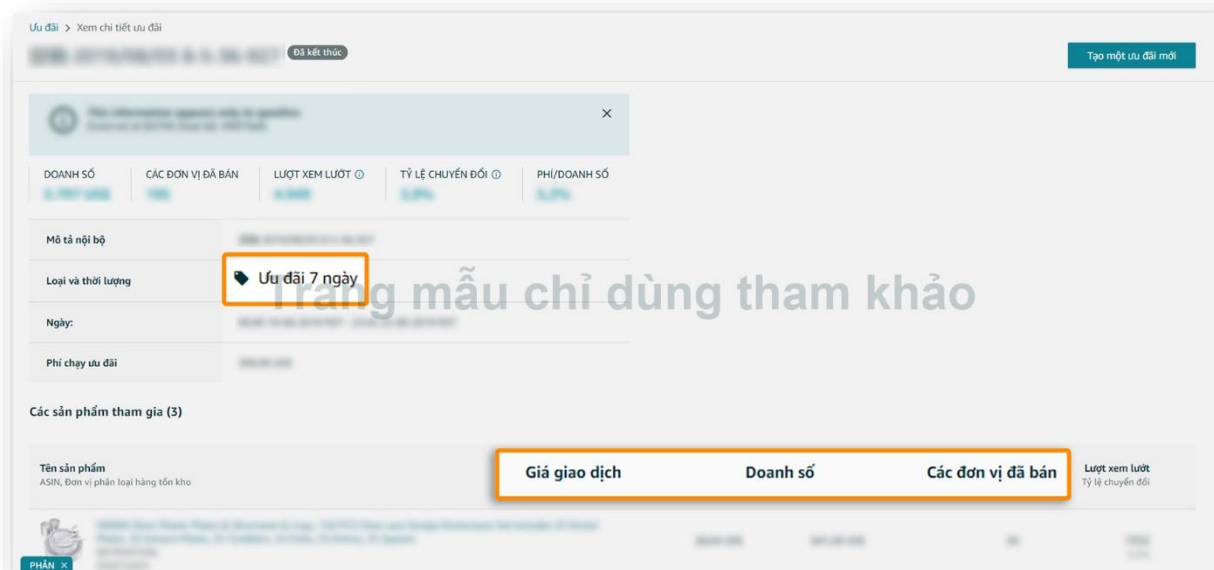
Trang mẫu chỉ dùng tham khảo

- Bước 4: Sau khi kiểm tra thông tin chính xác, hãy gửi khuyến mãi và đợi Amazon xét duyệt thông qua.



- **Cách kiểm tra hiệu quả của chương trình khuyến mãi 7 ngày:**
 Chế độ kiểm tra hiệu quả của tất cả các Deal gần như giống nhau. Bạn cũng có thể làm theo các bước bên dưới để xem hiệu quả tổng thể của chương trình khuyến mãi 7 ngày thông qua Amazon Seller Central:
 - Trong menu thả xuống "Quảng cáo", hãy nhấp vào "Khuyến mãi 7 ngày > Xem", chọn sản phẩm bạn muốn xem và kiểm tra hiệu quả khuyến mãi trong 7 ngày của từng SKU tham gia chương trình.





Đồng thời, bạn cũng có thể nhấp vào đây để xem thêm thông tin.

- **Tiêu chuẩn thu phí cho chương trình khuyến mãi 7 ngày:**

Marketplace	Đơn giá ngày trong tuần (ước tính)	Đơn giá ngày lễ (ước tính)
Marketplace Bắc Mỹ	300 USD	Chi phí có thể thay đổi trong các chương trình khuyến mại đặc biệt
Marketplace Châu Âu	Marketplace Anh: 50 Euro Marketplace Đức: 70 Euro Marketplace Pháp / Ý / Tây Ban Nha: 40 Euro	
Marketplace Nhật Bản	8.000 JPY	

- **Lưu ý khi sử dụng chương trình khuyến mãi 7 ngày:**



- Khi có nhóm sản phẩm cần tham gia khuyến mãi 7 ngày, bạn chỉ có thể gửi thông tin khuyến mãi của tối đa 50 ASINS.

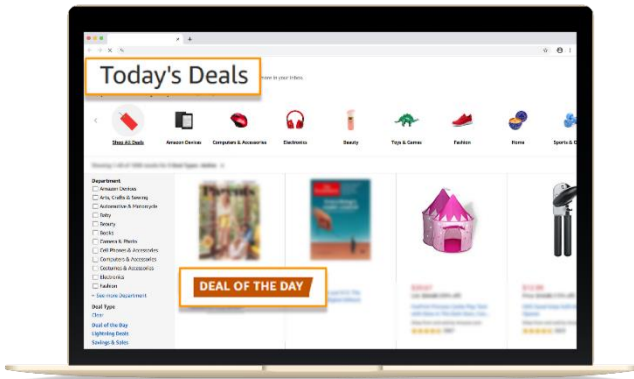


- Các sản phẩm được đăng kí cho chương trình khuyến mãi 7 ngày chưa tham gia bất kỳ chương trình khuyến mãi theo giờ nào trong vòng 30 ngày và chưa tham gia chương trình sản phẩm đại diện của gian hàng trong vòng 60 ngày.

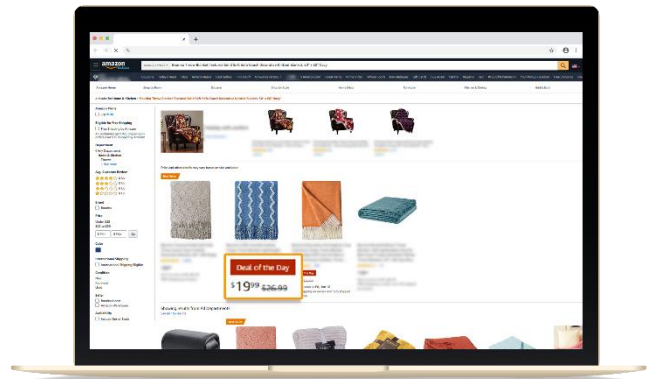
4.4 Sản phẩm đại diện gian hàng (Deal of the Day, gọi tắt là DOTD)

Công cụ khuyến mãi Sản phẩm đại diện gian hàng – Deal of the Day (DOTD, đôi khi còn được gọi là Spotlight Deal trong thời gian khuyến mãi lớn) dùng để chỉ một hoặc một nhóm hàng hóa có nhu cầu tham gia chương trình cao và chỉ có chương trình khuyến mãi giảm giá lớn trong một ngày nhất định. Là chương trình khuyến mãi có lượng truy cập cao nhất và yêu cầu khai báo nghiêm ngặt nhất, phần lớn sản phẩm tham gia DOTD hiện đang thực hiện chế độ mời và phải được khai báo thông qua giám đốc bộ phận khách hàng.

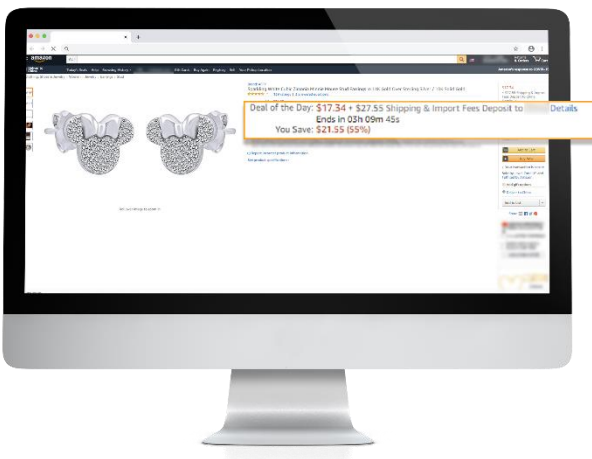
- **Trải nghiệm người tiêu dùng:**
Thông tin về khuyến mãi DOTD bạn đã tạo thường sẽ hiển thị trên các trang sau:



(Trang dành riêng cho khuyến mãi)



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



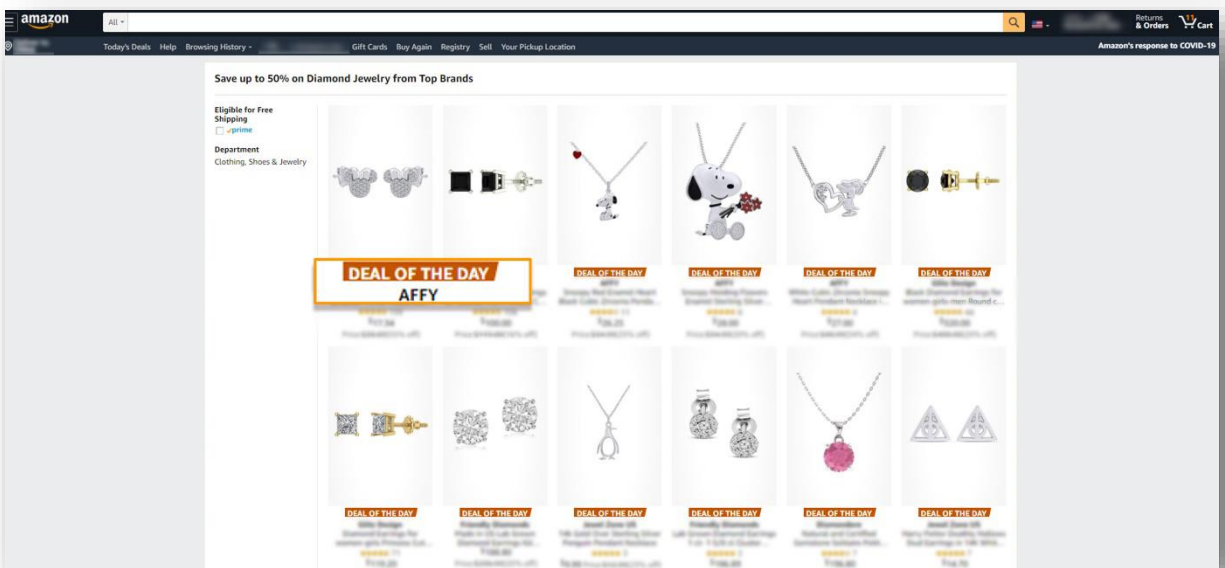
(Trang chi tiết sản phẩm Listing)

- **Tại sao cần sử dụng khuyến mãi sản phẩm đại diện của gian hàng:**



Vị trí hiển thị vàng: Trong thời gian khuyến mãi, trang sản phẩm sẽ nhận được biểu tượng DOTD, sản phẩm khuyến mãi chắc chắn sẽ có cơ hội được hiển thị ở vị trí vàng đầu trang Today's Deal và có khả năng cao đem lại doanh thu lớn cho sản phẩm.

Tăng khả năng tiếp xúc thương hiệu và sản phẩm: đăng ký các chương trình của gian hàng (mục nhập DOTD có thể hiển thị nhiều sản phẩm của nhiều gian hàng) và trang hiển thị sản phẩm có hai đến ba cấp độ mục nhập, có cơ hội thúc đẩy doanh thu của cả cửa hàng thông qua một hoặc nhiều sản phẩm, nâng cao độ nổi tiếng của thương hiệu.

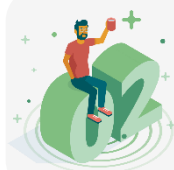


(Mục nhập cấp 3 trang hiển thị sản phẩm đại diện của gian hàng)

- **Các trường hợp sử dụng DOTD:**



- Hàng hóa tham gia chương trình khuyến mãi DOTD phải là hàng bán chạy;



- Khi bạn nhận được thư mời qua email từ Amazon hoặc thư mời từ người quản lý tài khoản, vui lòng liên hệ ngay với người quản lý tài khoản tương ứng, nộp đơn đăng ký.

- **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	Giá sau khi giảm không được cao hơn 20% so với giá giao dịch thấp nhất trong 30 ngày qua (đã bao gồm) (Từng Marketplace trong các thời gian ngày lễ hoặc chương trình ưu đãi sẽ có yêu cầu giảm giá khác nhau, cần tư vấn trước từ quản lý tài khoản)
Kế hoạch bán hàng chuyên nghiệp	√
ASIN đã có lịch sử mua hàng	√ (ít nhất một tháng)
Số lượng/xếp hạng sao đánh giá sản phẩm	Đánh giá 4 sao trở lên (5 bình luận trở lên)
Phù hợp yêu cầu Amazon Prime	√
Hàng lưu kho	√ (Có thể hỗ trợ trong thời gian 24 giờ của chương trình Sản phẩm đại diện của gian hàng)
Sản phẩm mới	√
Tần suất khuyến mãi	Các Marketplace khác nhau có sự khác nhau
Phương thức hoàn thiện đơn hàng	Hoàn thiện đơn hàng bởi Amazon (FBA) hoặc Dịch vụ hoàn thiện đơn hàng bởi người bán dành cho khách hàng Prime
Nhận được Buy Box	√



Ghi chú:

- Giá sau khi giảm phải cao hơn giá cơ sở tại từng Marketplace;
- Trong thời gian khuyến mãi lớn, giá sau khi giảm yêu cầu có thể là giá thấp nhất trong năm qua.

- **Làm thế nào để đăng ký chương trình DOTD:**

Chương trình DOTD phải đăng ký thông qua người quản lý tài khoản của bạn và cách thức áp dụng tại mỗi Marketplace có thể khác nhau. Bạn có thể theo dõi thông báo của từng Marketplace hoặc tham khảo ý kiến của người quản lý tài khoản để biết thêm chi tiết.

Lưu ý: Marketplace tại Châu Âu đã mở kênh tự khai báo chương trình DOTD. Bạn có thể nhận được yêu cầu xin nâng cấp chương trình DOTD thông qua chương trình khuyến mãi theo giờ.

- **Tiêu chuẩn thu phí của DOTD:**

DOTD là một công cụ quảng cáo miễn phí, khi sản phẩm của bạn được chọn tham gia chương trình, Amazon sẽ không tính các khoản phí khác ngoài phí vận chuyển tiêu chuẩn và phí giới thiệu.

Dưới đây chúng tôi sẽ tổng hợp các tính năng ứng dụng của chương trình khuyến mãi 7 ngày, ưu đãi theo giờ và sản phẩm đại diện của gian hàng:

Tên chương trình	Đề xuất sản phẩm thích hợp	Mức giảm giá thấp nhất	Tần suất khuyến mãi	Thời lượng hoạt động	Chi phí
<u>Các chương trình ưu đãi theo giờ Lightning Deal (LD)</u>	Thích hợp hơn cho các mặt hàng bán chạy hoặc bán nhanh	Giảm giá 15% (Trong vòng 30 ngày)	Có thể khai báo mỗi tuần một lần	Các Marketplace khác nhau Thời lượng khác nhau	Thu phí
<u>Khuyến mãi 7 ngày 7-day Deal (7DD)</u>	Tất cả mặt hàng	Giảm giá 15% (Trong 30 ngày)	7ngày	7ngày	Thu phí
<u>Sản phẩm đại diện của gian hàng Deal of the Day (DOTD)</u>	Sản phẩm tham gia chương trình phải là mặt hàng bán chạy	Giảm giá 20% (Trong vòng 60 ngày)	Các Marketplace khác nhau có sự khác nhau	24 giờ; hàng tồn kho đã bán hết	Miễn phí
Thời gian hiển thị					
7DD > DOTD > LD					
Hiệu quả hiển thị (Hiệu quả hiển thị thực tế có thể thay đổi)					
DOTD > LD > 7DD					
Độ khó khi đăng ký					
DOTD > 7DD > LD					

Lưu ý: chương trình sản phẩm đại diện của gian hàng vào ngày lễ có thể kéo dài đến 48 giờ.

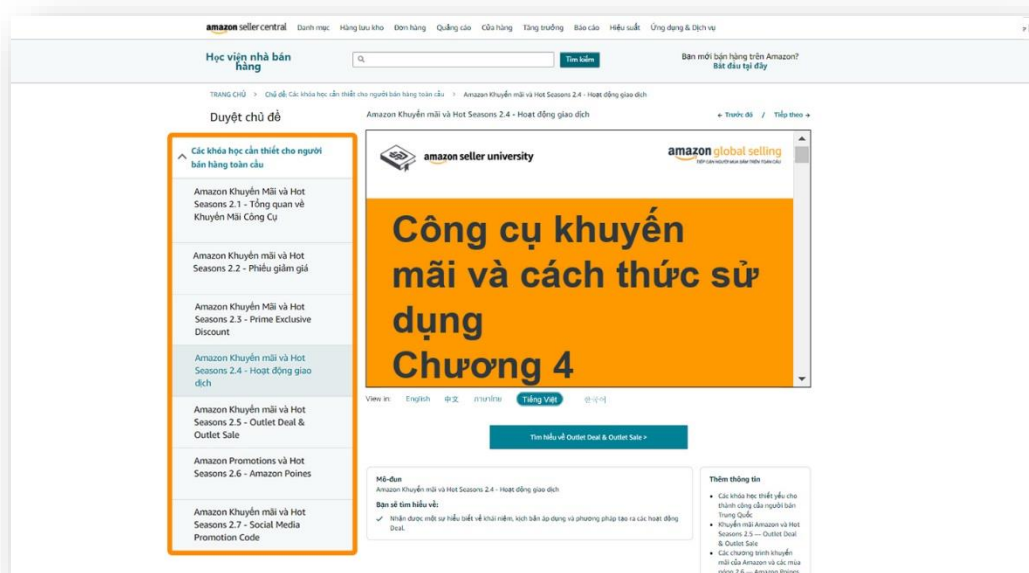
Tài liệu liên quan

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"

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!

