

# Hướng dẫn quản lý hàng lưu kho FBA hiệu quả

Quản lý hàng lưu kho đóng vai trò rất quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến **chi phí nhà bán hàng phải bỏ ra** và **trải nghiệm mua sắm của khách hàng**. Nếu lưu kho quá nhiều, nhà bán hàng sẽ phải trả một khoản phí lưu trữ lớn và có nguy cơ hư hỏng hàng hóa. Nếu lưu kho quá ít, nhà bán hàng sẽ không đủ hàng để bán, ảnh hưởng đến uy tín của thương hiệu.

Vậy làm sao để quản lý hàng lưu kho hiệu quả? Tài liệu này sẽ cung cấp các gợi ý hữu ích giúp nhà bán hàng **đánh giá tình trạng lưu kho, tối ưu chi phí lưu trữ, xử lý hàng lưu kho dư thừa nhanh chóng, đồng thời cập nhật mức biểu phí lưu kho mới nhất của Amazon trong năm 2023**.

# MỤC LỤC

## 1

### TỔNG QUAN VỀ QUẢN LÝ HÀNG LƯU KHO FBA

- ❖ [Quản lý hàng lưu kho là gì?](#) [4](#)
- ❖ [Tại sao cần quản lý hàng lưu kho?](#) [4](#)
- ❖ [Quản lý hàng lưu kho là quản lý những gì?](#) [6](#)
- ❖ [Các loại chi phí lưu kho](#) [7](#)  
*3 loại chi phí lưu kho phổ biến mà nhà bán hàng cần quan tâm*

## 2

### LÀM SAO QUẢN LÝ HÀNG LƯU KHO HIỆU QUẢ?

- ❖ [Đánh giá tình trạng hàng lưu kho](#) [12](#)  
*Đánh giá tình trạng hàng lưu kho thông qua các công cụ của Amazon:*
  - [Trang Tổng quan FBA \(FBA Dashboard\)](#) [13](#)
  - [Trang Hàng lưu kho FBA \(FBA Inventory\)](#) [16](#)
  - [Báo cáo Hàng lưu kho FBA \(FBA Inventory Report\)](#) [18](#)
- ❖ [Ba tình trạng hàng lưu kho phổ biến và cách xử lý](#) [21](#)
  - [Quản lý tốt hàng lưu kho](#) [21](#)
  - [Thiếu hụt hàng lưu kho](#) [22](#)
  - [Dư thừa hàng lưu kho](#) [23](#)
    - [Ưu đãi của hàng](#) [23](#)
    - [Phân loại và bán lại hàng FBA](#) [25](#)
    - [Thanh lý FBA](#) [27](#)
    - [Loại bỏ và hủy hàng lưu kho](#) [30](#)

## 3

### THÔNG TIN CẦN BIẾT

- ❖ [Câu hỏi thường gặp](#) [33](#)
- ❖ [Tài liệu hữu ích](#) [34](#)

# HƯỚNG DẪN QUẢN LÝ HÀNG LƯU KHO FBA HIỆU QUẢ

## TẠI SAO CẦN QUẢN LÝ HÀNG LƯU KHO?

### DỰ TRỮ QUÁ NHIỀU:

- Tăng chi phí lưu kho, giảm vốn lưu động
- Thiếu ngân sách để bổ sung các mặt hàng bán chạy
- Hàng tồn có thể bị hư hỏng, hết hạn

### DỰ TRỮ QUÁ ÍT:

- Nguy cơ giảm doanh thu
- Ảnh hưởng đến chiến dịch quảng cáo

## CÁC LOẠI HÀNG LƯU KHO CẦN QUẢN LÝ

- Hàng lưu kho dư thừa
- Hàng lưu kho bị kẹt lại
- Hàng lưu kho để không
- Hàng lưu kho dự trữ quá mức
- Hàng lưu kho quá hạn
- Các lô hàng FBA đã tạo nhưng chưa có kế hoạch gửi

## CHI PHÍ LƯU KHO

- Phí lưu kho hàng tháng
- Phí lưu kho dài hạn
- Phụ phí sử dụng không gian lưu kho

## 2 BƯỚC QUẢN LÝ HÀNG LƯU KHO HIỆU QUẢ

### 1. ĐÁNH GIÁ TÌNH TRẠNG HÀNG LƯU KHO VỚI 3 CÔNG CỤ AMAZON

**TRANG TỔNG QUAN FBA:**  
Góc nhìn về các chỉ số hàng lưu kho chính ở mức độ tài khoản

**TRANG HÀNG LƯU KHO FBA:**  
Góc nhìn nhanh về các chỉ số hàng lưu kho chính theo từng ASIN

**BÁO CÁO HÀNG LƯU KHO FBA:**  
Cung cấp các chỉ số hàng lưu kho chi tiết cho từng ASIN theo định dạng excel

### 2. GIẢI PHÁP XỬ LÝ CÁC TÌNH TRẠNG HÀNG LƯU KHO

#### HÀNG LƯU KHO ĐƯỢC QUẢN LÝ TỐT

- Duy trì quản lý
- Theo dõi chỉ số thường xuyên, đặc biệt đối với sản phẩm đang bán chạy
- Lưu kho đầy đủ cho mùa cao điểm

#### HÀNG LƯU KHO BỊ THIẾU HỤT

- Xác định sản phẩm sắp hết hàng
- Bổ sung hàng
- Lên kế hoạch lưu kho cho sản phẩm bán chạy/ổn định
- Chú ý chỉ số lưu kho an toàn

#### HÀNG LƯU KHO DƯ THỪA

- Đẩy hàng tồn kho với chương trình Ưu đãi tại cửa hàng, Thanh lý FBA, Phân loại và bán lại...
- Gửi yêu cầu loại bỏ với các sản phẩm tồn kho lâu/ không bán được



# 1. Tổng quan về quản lý hàng lưu kho FBA

[Quản lý hàng lưu kho là gì?](#)

[Tại sao cần quản lý hàng lưu kho?](#)

[Quản lý hàng lưu kho là quản lý những gì?](#)

## 1.1 Quản lý hàng lưu kho là gì?

Quản lý hàng lưu kho là việc kiểm soát lượng hàng lưu kho ở mức tối ưu cho việc kinh doanh. Quản lý hàng lưu kho cũng bao gồm cả việc kiểm soát lượng vốn lưu kho, có liên quan đến tỷ lệ quay vòng vốn và tỷ lệ lợi nhuận của nhà bán hàng. Nhà bán hàng cần lên kế hoạch quản lý hàng lưu kho dựa trên tình hình kinh doanh của mình để theo dõi, quản lý và tối ưu hóa trong dài hạn.

## 1.2 Tại sao cần quản lý hàng lưu kho?

Quản lý hàng lưu kho là **một mắt xích quan trọng** trong hoạt động của các cửa hàng trên Amazon, liên quan đến toàn bộ quá trình kinh doanh. Hàng lưu kho có thể coi như một dạng tài sản của nhà bán hàng. Việc quản lý sai có thể làm tăng chi phí cơ hội, chi phí vốn, tài chính của nhà bán hàng dẫn đến giảm lợi nhuận hoặc có thể thua lỗ.

Cụ thể, **nếu nhà bán hàng dự trữ quá nhiều sẽ dẫn đến tình trạng dư thừa hàng, làm tăng chi phí lưu kho.** Khi dành ngân sách quá nhiều để dự trữ hàng lưu kho, nhà bán hàng sẽ có ít vốn lưu động hơn để tiến hành các hoạt động hỗ trợ kinh doanh khác của mình như quảng cáo, nghiên cứu sản phẩm. Đặc biệt đối với những nhà bán hàng mới, có quy mô nhỏ và biên lợi nhuận thấp, sẽ không có đủ kinh phí để bổ sung các mặt hàng đang bán chạy và giới thiệu sản phẩm mới, dẫn đến doanh số bị sụt giảm và rất khó để thu hồi vốn. Ngoài ra, hàng tồn quá nhiều và quá lâu có thể bị hư hỏng, hết hạn sử dụng. Nhà bán hàng sẽ phải tốn thêm chi phí loại bỏ hàng do không bán được.

Ngược lại, **nếu dự trữ quá ít, nhà bán hàng sẽ phải đối mặt với nguy cơ thiếu hụt hàng, khiến doanh thu bị sụt giảm và ảnh hưởng đến chiến dịch quảng cáo.** Khi thiếu hàng, nhà bán hàng sẽ lỡ mất cơ hội bán hàng, đồng thời bị mất khách hàng vào tay của các đối thủ cạnh tranh. Việc này cũng có thể khiến nhà bán hàng giảm tỷ lệ chuyển đổi và rút hạng trên trang bán hàng.



← Quay lại trang Mục lục

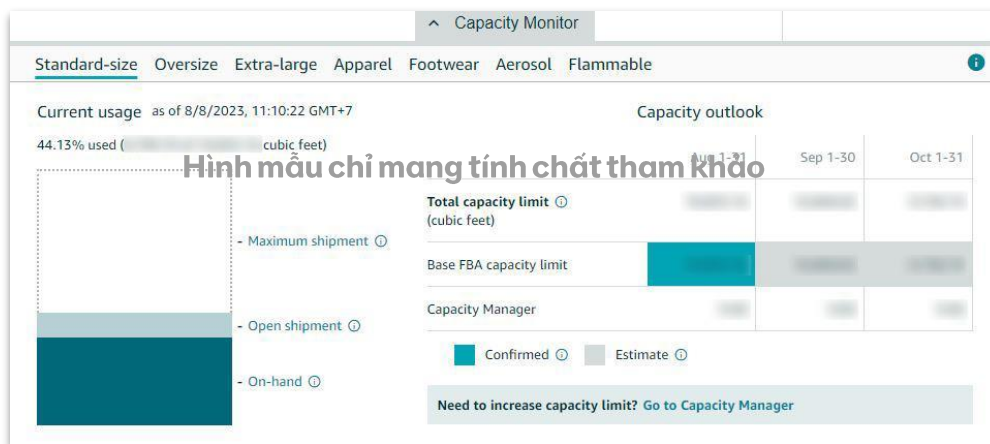


## Lưu ý:

- Khi quản lý hàng lưu kho, nhà bán hàng cần đặc biệt quan tâm đến Giới hạn sức chứa FBA<sup>1</sup> (FBA capacity limits).
- Vào tuần thứ 3 của mỗi tháng Amazon sẽ đặt ra Giới hạn sức chứa FBA<sup>1</sup> cho tháng sắp tới và Giới hạn ước tính cho 2 tháng tiếp theo. Nhà bán hàng có thể căn cứ vào thông số này để lập kế hoạch cho hàng lưu kho. Nếu muốn có thêm không gian lưu trữ, nhà bán hàng có thể yêu cầu Amazon tăng thêm Giới hạn sức chứa FBA<sup>1</sup> theo nhu cầu của mình. Tuy nhiên, sức chứa bổ sung sẽ tùy thuộc vào khả năng nhận hàng của kho Amazon.

Giới hạn sức chứa sẽ tùy thuộc vào loại tài khoản của nhà bán hàng:

- Nếu nhà bán hàng có tài khoản bán hàng Cá nhân, Giới hạn sức chứa là 15 foot khối và giới hạn này sẽ không thay đổi.
- Nếu là nhà bán hàng Chuyên nghiệp mới, nhà bán hàng sẽ không bị áp đặt Giới hạn sức chứa.
- Còn nhà bán hàng Chuyên nghiệp tham gia FBA trên 39 tuần thì sẽ bắt đầu bị áp đặt Giới hạn sức chứa. Mức giới hạn này được Amazon tính toán dựa trên Chỉ số hiệu suất hàng lưu kho (IPI), lịch sử bán hàng, dự báo doanh số và khả năng nhận hàng của kho FBA. Nếu đạt điểm IPI cao liên tục, nhà bán hàng sẽ có Giới hạn sức chứa cao hơn.



Tìm hiểu thêm các tài liệu hữu ích khác trên Seller Central:

- [Tổng quan về Giới hạn sức chứa FBA](#)
- [Tăng Giới hạn sức chứa FBA với Trình quản lý sức chứa](#)
- [Các giải pháp cải thiện chỉ số hiệu suất hàng lưu kho IPI](#)
- [Các bí quyết tăng chỉ số IPI từ nhà bán hàng thành công](#)

(1) Giới hạn sức chứa FBA là giới hạn xác định số lượng hàng lưu kho mà nhà bán hàng có thể gửi và lưu trữ tại Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon. Giới hạn này thường được tính theo tháng và đo bằng thể tích theo foot khối.

### 1.3 Quản lý hàng lưu kho là quản lý những gì?

Để quản lý lưu kho hiệu quả, bạn cần theo dõi chặt chẽ 6 loại hàng lưu kho không lành mạnh điển hình sau đây:

- **Hàng lưu kho dư thừa:** Đây là loại hàng có thời gian cung ứng vượt quá 90 ngày (dựa vào dự báo nhu cầu).
- **Hàng lưu kho bị kẹt lại:** Đây là loại hàng lưu kho mà người mua không thể mua được do các vấn đề về thông tin sản phẩm.
- **Hàng lưu kho để không:** Là các ASIN chưa được bán trong 6 tháng liên tiếp trở lên và đã ở trong Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon quá 180 ngày.
- **Hàng lưu kho dự trữ quá mức:** Hàng lưu kho vượt quá giới hạn hiện tại của một loại hàng lưu kho cụ thể. Nếu nhà bán hàng bị hạn chế thì cần đặc biệt chú ý kiểm soát lượng hàng bổ sung và lượng hàng lưu kho để tránh phải trả thêm phí hàng tồn thặng dư.
- **Các lô hàng FBA đã tạo nhưng chưa có kế hoạch gửi (in working):** Quá trình xử lý lô hàng FBA bao gồm các giai đoạn “đang xử lý”, “đang giao”, “đang ở Trung tâm hoàn thiện đơn hàng”, “đã hoàn thành” và “đã loại bỏ/đã hủy”. Trong đó, lô hàng FBA đã tạo nhưng chưa có kế hoạch gửi là những lô hàng vẫn đang xử lý, chưa giao hàng.
- **Hàng lưu kho quá hạn:** Nếu hàng có thời gian lưu kho vượt quá 365 ngày ở Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon thì sẽ được xem là hàng lưu kho quá hạn và bị tính phí lưu trữ dài hạn dựa trên tổng thể tích sản phẩm (dùng đơn vị foot khối).

Ngoài 6 loại hàng lưu kho không lành mạnh kể trên, nhà bán hàng cũng cần quản lý tốt những mặt hàng đang bán chạy, thường xuyên kiểm tra để tránh phát sinh tình trạng thiếu hụt hàng, đặc biệt là vào mùa cao điểm.

Amazon khuyến nghị nhà bán hàng nên tiến hành quản lý lưu kho từ hai khía cạnh sau: **kiểm soát số lượng hàng lưu kho** và **nắm bắt nhịp độ**. Bạn có thể tham khảo chi tiết các nội dung này [ở đây](#).

## 1.4 Các loại chi phí lưu kho

Phí lưu kho hàng tháng

Phí lưu kho dài hạn

Phụ phí sử dụng không gian lưu kho

### • Phí lưu kho hàng tháng

Amazon thu phí lưu kho hàng tháng căn cứ vào việc nhà bán hàng sử dụng bao nhiêu không gian lưu kho tại các Trung tâm hoàn thiện đơn hàng. Phí lưu kho được tính theo thể tích trung bình hàng ngày bằng foot khối (ft<sup>3</sup>), dựa trên kích thước sản phẩm sau khi đã được đóng gói đúng cách và sẵn sàng vận chuyển.

Phí lưu kho sẽ thay đổi tùy theo loại hàng và tùy từng thời điểm trong năm. Bắt đầu từ ngày 1 tháng 4 năm 2024, phí lưu kho hàng tháng tại Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon được điều chỉnh như sau:

Tháng	Hàng kích thước tiêu chuẩn	Hàng quá khổ
Tháng 1 - Tháng 9 (trước ngày 1 tháng 4 năm 2024)	0,87 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối
Tháng 1 - Tháng 9 (từ ngày 1 tháng 4 năm 2024)	0,78 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối
Tháng 10 - Tháng 12 (từ ngày 1 tháng 10 năm 2024 trở đi)	2,4 USD mỗi foot khối	1,4 USD mỗi foot khối



### Lưu ý:

Mặc dù các sản phẩm có kích thước tiêu chuẩn nhỏ hơn các sản phẩm quá khổ nhưng chúng cần đến nhiều giá đỡ, ngăn đựng, thùng chứa đa năng và đắt tiền hơn để lưu trữ nên phí lưu kho của hàng tiêu chuẩn cao hơn so với hàng quá khổ.

Phí lưu kho sẽ được Amazon cập nhật thường xuyên. Do đó, chúng tôi khuyến nghị nhà bán hàng nên truy cập [Trang trợ giúp](#) để được cập nhật biểu phí mới nhất.

← Quay lại trang Mục lục

• **Phí lưu kho dài hạn**

Bắt đầu từ ngày 15 tháng 2 năm 2023, phí lưu kho dài hạn bắt đầu được tính cho các đơn vị sản phẩm lưu trữ ở Trung tâm hoàn thiện đơn hàng trên 180 ngày (trước đây, chỉ các sản phẩm lưu kho trên 271 ngày mới bị tính thêm phí). Ngoài ra, Amazon cũng đưa ra biểu phí chi tiết hơn với 7 mốc thời gian lưu kho khác nhau như Bảng bên dưới.

Ngày đánh giá hàng lưu kho	Hàng lưu kho 181-210 ngày	Hàng lưu kho 211-240 ngày	Hàng lưu kho 241-270 ngày	Hàng lưu kho 271-300 ngày	Hàng lưu kho 301-330 ngày	Hàng lưu kho 331-365 ngày	Hàng lưu kho 365 ngày trở lên
<b>Trước ngày 15 tháng 2 năm 2024</b>							
Theo tháng (ngày 15 hàng tháng)	0,5 USD mỗi foot khối (Trừ một số sản phẩm cụ thể) <sup>1</sup>	1,00 USD mỗi foot khối (Trừ một số sản phẩm cụ thể) <sup>1</sup>	1,50 USD mỗi foot khối (Ngoại trừ các sản phẩm cụ thể) <sup>1</sup>	3,80 USD mỗi foot khối	4,00 USD mỗi foot khối	4,20 USD mỗi foot khối	6,90 USD mỗi foot khối hoặc 0,15 USD mỗi mặt hàng (chọn giá trị nào lớn hơn)
<b>Sau ngày 15 tháng 2 năm 2024</b>							
Theo tháng (ngày 15 hàng tháng)	0,5 USD mỗi foot khối (Trừ một số sản phẩm cụ thể) <sup>*</sup>	1,00 USD mỗi foot khối (Trừ một số sản phẩm cụ thể) <sup>*</sup>	1,50 USD mỗi foot khối (Trừ một số sản phẩm cụ thể) <sup>*</sup>	5,45 USD mỗi foot khối	5,70 USD mỗi foot khối	5,90 mỗi foot khối	6,90 USD mỗi foot khối hoặc 0,15 USD mỗi mặt hàng (chọn giá trị nào lớn hơn)



**Lưu ý:**

Phí lưu kho dài hạn được tính hàng tháng và thường là vào ngày 15 của mỗi tháng.

(1) Không bao gồm các mặt hàng được liệt kê trong danh mục quần áo, giày dép, túi xách, trang sức và đồng hồ.

◀ Quay lại trang Mục lục



● **Phụ phí sử dụng không gian lưu kho**

Bắt đầu từ ngày 1 tháng 4 năm 2023, Amazon sẽ áp dụng phụ phí sử dụng không gian lưu kho (storage utilization surcharge) theo tháng. Phụ phí này chỉ áp dụng cho các nhà bán hàng chuyên nghiệp có lô hàng nhập kho FBA lần đầu tiên cách đây hơn 52 tuần và tỷ lệ sử dụng kho vượt quá 26 tuần.

$$\text{Tỷ lệ sử dụng kho} = \frac{(\text{Tổng thể tích hàng lưu kho trung bình hàng ngày trong 13 tuần gần nhất tính bằng foot khối})}{(\text{Tổng thể tích hàng bán ra trung bình hàng ngày trong 13 tuần gần nhất tính bằng foot khối}) / (7 \text{ ngày trong một tuần})}$$

**Ví dụ:**

Lượng lưu kho trung bình hàng ngày (tính trong 13 tuần gần nhất): 40.000 foot khối

Lượng hàng bán ra trung bình hàng ngày (tính trong 13 tuần gần nhất): 200 foot khối

**Tỷ lệ sử dụng kho = (40.000 foot khối/200 foot khối)/(7 ngày trong một tuần) = 28,6 tuần**

Phụ phí sử dụng không gian lưu kho sẽ được cộng vào phí lưu trữ hàng tháng. Amazon sẽ tính toán tỷ lệ sử dụng kho vào ngày cuối cùng của mỗi tháng. Điều này có nghĩa là đối với hàng lưu kho trong tháng 4 năm 2023, tỷ lệ sử dụng kho sẽ được tính vào ngày 30 tháng 4 và khoản phụ phí phát sinh (nếu có) sẽ được cộng vào phí lưu trữ tháng 5 năm 2023.

Sau đây là bảng về mức phụ phí sử dụng không gian lưu kho của Amazon:

Mùa thấp điểm (tháng 1-tháng 9), trước ngày 1 tháng 4 năm 2024						
Tỷ lệ sử dụng kho	Các mặt hàng kích thước tiêu chuẩn			Các mặt hàng lớn/quá khổ		
	Phí lưu kho cơ bản hàng tháng	Phụ phí sử dụng không gian lưu kho	Tổng phí lưu kho hàng tháng	Phí lưu kho cơ bản hàng tháng	Phụ phí sử dụng không gian lưu kho	Tổng phí lưu kho hàng tháng
Dưới 26 tuần	0,87 USD mỗi foot khối	Không thu phí	0,87 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	Không thu phí	0,56 USD mỗi foot khối
26-39 tuần	0,87 USD mỗi foot khối	0,69 USD mỗi foot khối	1,56 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	0,46 USD mỗi foot khối	1,02 USD mỗi foot khối
Trên 39 tuần	0,87 USD mỗi foot khối	0,94 USD mỗi foot khối	1,81 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	0,63 USD mỗi foot khối	1,19 USD mỗi foot khối
Nhà bán hàng mới*, nhà bán hàng có tài khoản Cá nhân và nhà bán hàng có thể tích hàng lưu kho trung bình hàng ngày dưới 25 foot khối	0,87 USD mỗi foot khối	Không thu phí	0,87 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	Không thu phí	0,56 USD mỗi foot khối

← [Quay lại trang Mục lục](#)

Mùa thấp điểm (tháng 1-tháng 9), từ ngày 1 tháng 4 năm 2024 trở đi						
Tỷ lệ sử dụng kho	Các mặt hàng kích thước tiêu chuẩn			Các mặt hàng lớn/quá khổ		
	Phí lưu kho cơ bản hàng tháng	Phụ phí sử dụng không gian lưu kho	Tổng phí lưu kho hàng tháng	Phí lưu kho cơ bản hàng tháng	Phụ phí sử dụng không gian lưu kho	Tổng phí lưu kho hàng tháng
Dưới 22 tuần	0,78 USD mỗi foot khối	Không thu phí	2,40 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	Không thu phí	0,56 USD mỗi foot khối
22-28 tuần	0,78 USD mỗi foot khối	0,44 USD mỗi foot khối	2,84 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	0,23 USD mỗi foot khối	0,79 USD mỗi foot khối
28-36 tuần	0,78 USD mỗi foot khối	0,76 USD mỗi foot khối	3,16 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	0,46 USD mỗi foot khối	1,02 USD mỗi foot khối
36-44 tuần	0,78 USD mỗi foot khối	1,16 USD mỗi foot khối	3,56 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	0,63 USD mỗi foot khối	1,19 USD mỗi foot khối
44-52 tuần	0,78 USD mỗi foot khối	1,58 USD mỗi foot khối	3,98 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	0,76 USD mỗi foot khối	1,32 USD mỗi foot khối
hơn 52 tuần	0,78 USD mỗi foot khối	1,88 USD mỗi foot khối	4,28 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	1,26 USD mỗi foot khối	1,82 USD mỗi foot khối
Nhà bán hàng mới*, nhà bán hàng có tài khoản Cá nhân và nhà bán hàng có thể tích hàng lưu kho trung bình hàng ngày dưới 25 foot khối	0,78 USD mỗi foot khối	Không thu phí	2,40 USD mỗi foot khối	0,56 USD mỗi foot khối	Không thu phí	0,56 USD mỗi foot khối

Mùa cao điểm (tháng 10-tháng 12), từ ngày 1 tháng 10 năm 2024 trở đi						
Tỷ lệ sử dụng kho	Các mặt hàng kích thước tiêu chuẩn			Các mặt hàng lớn/quá khổ		
	Phí lưu kho cơ bản hàng tháng	Phụ phí sử dụng không gian lưu kho	Tổng phí lưu kho hàng tháng	Phí lưu kho cơ bản hàng tháng	Phụ phí sử dụng không gian lưu kho	Tổng phí lưu kho hàng tháng
Dưới 22 tuần	2,40 USD mỗi foot khối	Không thu phí	2,40 USD mỗi foot khối	1,40 USD mỗi foot khối	Không thu phí	1,40 USD mỗi foot khối
22-28 tuần	2,40 USD mỗi foot khối	0,44 USD mỗi foot khối	2,84 USD mỗi foot khối	1,40 USD mỗi foot khối	0,23 USD mỗi foot khối	1,63 USD mỗi foot khối
28-36 tuần	2,40 USD mỗi foot khối	0,76 USD mỗi foot khối	3,16 USD mỗi foot khối	1,40 USD mỗi foot khối	0,46 USD mỗi foot khối	1,86 USD mỗi foot khối
36-44 tuần	2,40 USD mỗi foot khối	1,16 USD mỗi foot khối	3,56 USD mỗi foot khối	1,40 USD mỗi foot khối	0,63 USD mỗi foot khối	2,03 USD mỗi foot khối
44-52 tuần	2,40 USD mỗi foot khối	1,58 USD mỗi foot khối	3,98 USD mỗi foot khối	1,40 USD mỗi foot khối	0,76 USD mỗi foot khối	2,16 USD mỗi foot khối
hơn 52 tuần	2,40 USD mỗi foot khối	1,88 USD mỗi foot khối	4,28 USD mỗi foot khối	1,40 USD mỗi foot khối	1,26 USD mỗi foot khối	2,66 USD mỗi foot khối
Nhà bán hàng mới*, nhà bán hàng có tài khoản bán hàng cá nhân và nhà bán hàng có khối lượng bán hàng hàng ngày dưới 25 feet khối	2,40 USD mỗi foot khối	Không thu phí	2,40 USD mỗi foot khối	1,40 USD mỗi foot khối	Không thu phí	1,40 USD mỗi foot khối



### Lưu ý:

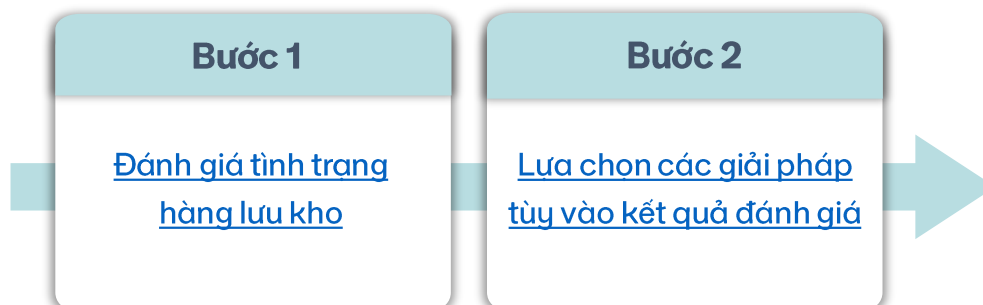
Các trường hợp sau đây sẽ không phải chịu phụ phí sử dụng không gian lưu kho:

- Nhà bán hàng có tài khoản Chuyên nghiệp và tỷ lệ sử dụng kho từ 26 tuần trở xuống.
- Nhà bán hàng mới (là nhà bán hàng đã gửi lô hàng lưu kho đầu tiên đến Amazon cách đây chưa đầy 52 tuần).
- Sử dụng tài khoản bán hàng Cá nhân.
- Nhà bán hàng có thể tích hàng lưu kho trung bình hàng ngày dưới 25 foot khối.

← Quay lại trang Mục lục

## 2. Làm sao quản lý hàng lưu kho hiệu quả?

Để quản lý hàng lưu kho hiệu quả, đầu tiên nhà bán hàng cần đánh giá chính xác tình trạng hàng lưu kho của mình. Sau đó, căn cứ vào kết quả đánh giá để có thể đưa ra các giải pháp xử lý tương ứng, giúp duy trì lượng lưu kho tối ưu.



### 2.1 Đánh giá tình trạng hàng lưu kho

Nhà bán hàng có thể sử dụng các công cụ sau trên Amazon để đánh giá tình trạng hàng lưu kho:

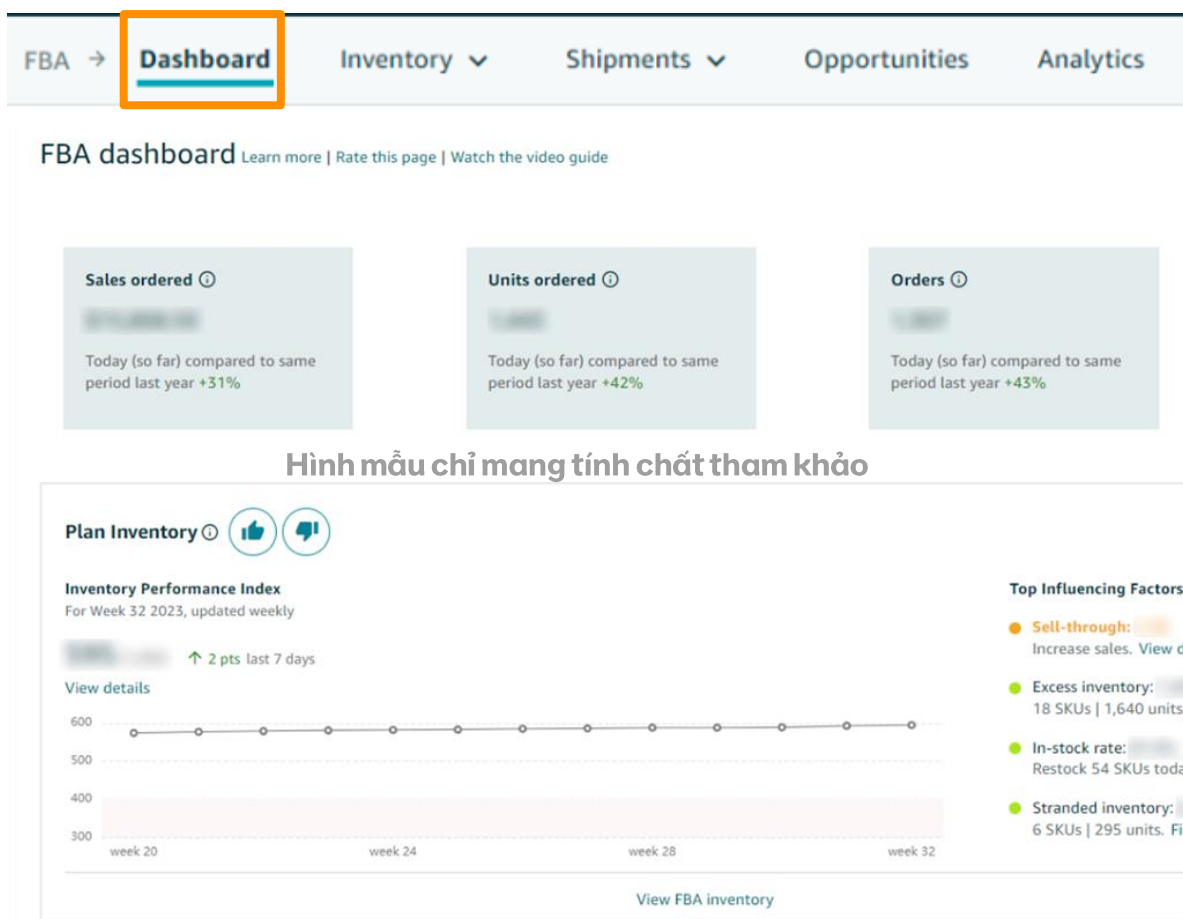
- **Trang Tổng quan FBA (FBA Dashboard)**  
Đây là trang cung cấp góc nhìn tổng quan về các chỉ số chính của hàng lưu kho ở mức độ tài khoản.
- **Trang Hàng lưu kho FBA (FBA Inventory)**  
Đây là trang cung cấp góc nhìn nhanh về các chỉ số chính của hàng lưu kho theo từng ASIN.
- **Báo cáo Hàng lưu kho FBA (FBA Inventory Report)**  
Đây là trang cung cấp các chỉ số chi tiết về hàng lưu kho cho từng ASIN theo định dạng excel. Nếu nhà bán hàng muốn tìm hiểu kỹ từng chỉ số thì có thể xem báo cáo này.

← Quay lại trang Mục lục

- **Trang Tổng quan FBA (FBA Dashboard)**

FBA Dashboard là trang tổng quan, cung cấp các thông tin quan trọng về hàng lưu kho, số lô hàng, doanh số, hiệu suất hàng lưu kho một cách ngắn gọn, chính xác và dễ hiểu. Không những vậy, trang còn hiển thị các thiếu sót về quản lý lưu kho một cách trực quan và đưa ra đề xuất giải quyết. Ngoài ra, trang Tổng quan FBA (FBA Dashboard) cũng có các lối tắt để dẫn đến những trang liên quan khác về FBA, giúp nhà bán hàng có thể xem chi tiết và biết thêm thông tin chuyên sâu.

Để đến trang Tổng quan FBA (FBA Dashboard), nhà bán hàng cần truy cập vào Seller Central. Sau đó, trên menu chính của trang, chọn Inventory (Hàng lưu kho) > chọn Dashboard (Trang tổng quan).



← Quay lại trang Mục lục

## Các dữ liệu cần quan tâm trên trang Báo cáo tổng quan FBA (FBA Dashboard):

Khi xem trang Tổng quan FBA (FBA Dashboard), nhà bán hàng sẽ biết được các thông tin sau đây:

- **3 thẻ KPI (chỉ số đánh giá kết quả thực hiện): Doanh số đã đặt hàng, Số lượng sản phẩm đã đặt hàng và Số đơn hàng**

Những thẻ này sẽ tóm tắt doanh số bán hàng và hiển thị so sánh theo năm, giúp nhà bán hàng nắm rõ được lượng hàng bán ra, từ đó có kế hoạch nhập kho hợp lý.

- **Thẻ Plan Inventory (Kế hoạch lưu kho)**

Đây là thẻ cung cấp thông tin về Chỉ số hiệu suất hàng lưu kho (IPI score). Khi nhấp vào thẻ, nhà bán hàng sẽ thấy được 4 yếu tố ảnh hưởng đến điểm IPI, bao gồm:

- Sell through - Tỷ lệ bán hàng
- Excess inventory - Hàng lưu kho dư thừa
- Stranded Inventory - Hàng lưu kho bị mắc kẹt
- In-stock rate - Tỷ lệ hàng lưu trữ trong kho



### Lưu ý:

Chỉ số IPI có giá trị nằm trong khoảng từ 0 đến 1000. Nhà bán hàng nên giữ cho điểm IPI càng cao càng tốt và cần duy trì ở mức trên 400. Nếu thấp hơn, nhà bán hàng sẽ bị hệ thống đánh giá là quản lý hàng lưu kho không hiệu quả và bị hạn chế không gian lưu trữ trong kho. Việc này có thể khiến nhà bán hàng không thể chuyển thêm sản phẩm đến Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon, đồng thời làm tăng chi phí lưu trữ.

← Quay lại trang Mục lục

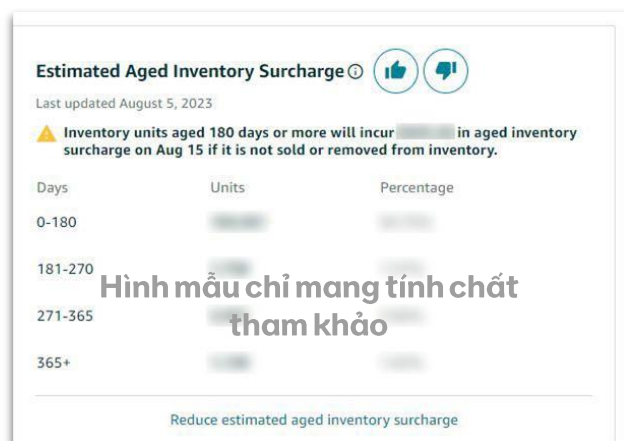
○ **Thẻ Shipments (Vận chuyển)**

Thẻ Shipments cung cấp dữ liệu về tổng số lượng lô hàng trong 120 ngày gần đây và chia thành 4 danh mục để quản lý, bao gồm: Đang xử lý, Đang vận chuyển, Tại Trung tâm hoàn thiện đơn hàng và Lô hàng đã hoàn tất. Ngoài ra, thẻ Shipments cũng đánh dấu/gắn cờ đối với các vấn đề liên quan đến vận chuyển như xuất hiện lô hàng không có mã theo dõi.



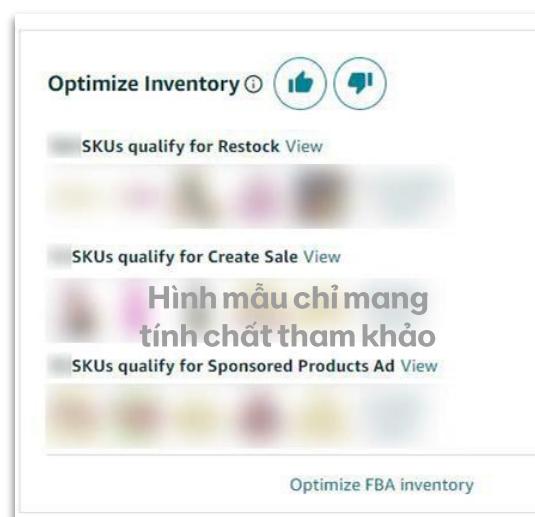
○ **Thẻ Estimated Aged Inventory Surcharge (Phụ phí hàng lưu kho lâu năm ước tính)**

Đây là thẻ cung cấp dữ liệu về số lượng đơn vị sản phẩm được lưu trữ trong các khoảng thời gian 0-6 tháng, 6-9 tháng, 9-12 tháng hoặc hơn 12 tháng. Thẻ sẽ giúp nhà bán hàng biết được các lô hàng nào đang lưu kho quá lâu, có nguy cơ phải trả phí lưu trữ dài hạn. Từ đó, nhà bán hàng có thể đưa ra biện pháp xử lý hàng lưu kho kịp thời, giúp tiết kiệm chi phí và tăng hiệu quả kinh doanh.



○ **Thẻ Optimize inventory (Tối ưu hàng lưu kho)**

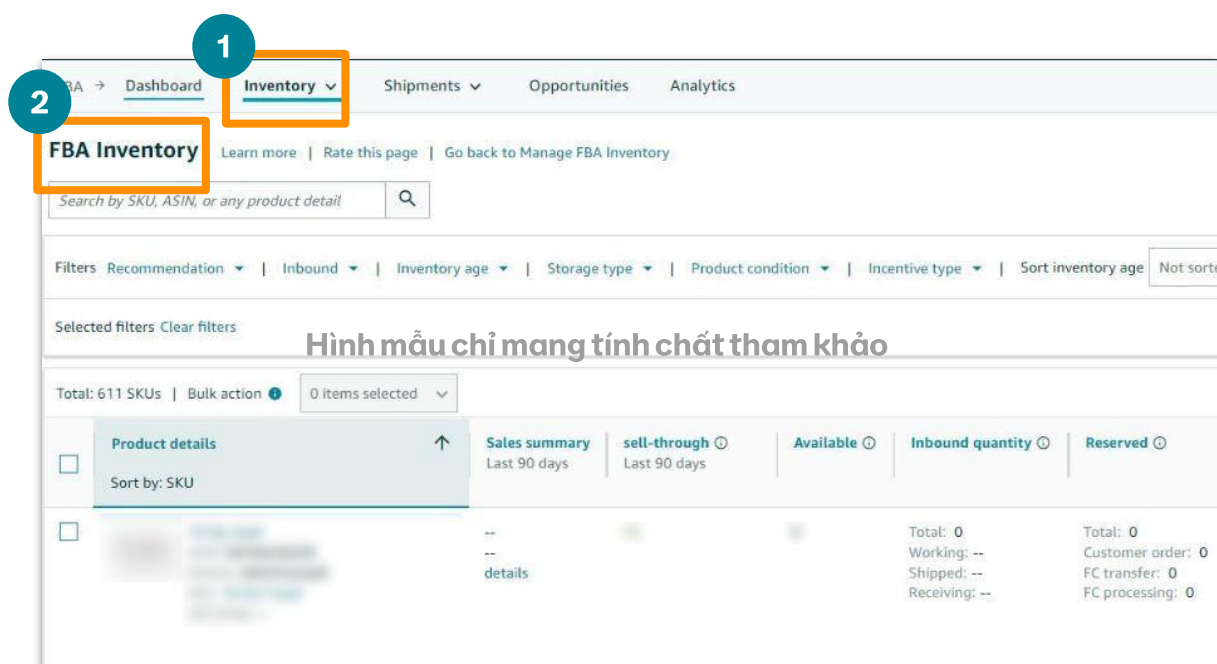
Trong thẻ này, Amazon sẽ đưa ra các đề xuất thanh lý, nhập kho, quảng cáo hoặc loại bỏ,... đối với một số SKU cụ thể. Bằng cách nhấp vào nút View (Xem), nhà bán hàng sẽ được chuyển đến trang Hàng lưu kho FBA (FBA Inventory) và thấy được các mặt hàng liên quan.



- **Trang Hàng lưu kho FBA (FBA Inventory)**

Trang Hàng lưu kho FBA (FBA Inventory) đơn giản hóa việc quản lý hàng lưu kho cho nhà bán hàng bằng cách tổng hợp dữ liệu trong một trang duy nhất, đề xuất hành động cải thiện và điều hướng truy cập đến các trang thao tác như bổ sung hàng, xử lý hàng lưu kho dư thừa và hàng lưu kho bị mắc kẹt. Trang giúp bạn tối ưu hóa hàng lưu kho, cải thiện chỉ số IPI và giảm chi phí lưu trữ.

Để truy cập vào trang Hàng lưu kho FBA, từ thanh điều hướng trên trang FBA Dashboard, nhà bán hàng hãy chọn mục Inventory (Hàng lưu kho) > FBA Inventory (Hàng lưu kho FBA).



← Quay lại trang Mục lục



## Các tính năng chính của trang Hàng lưu kho FBA (FBA inventory):

Trang Hàng lưu kho FBA cung cấp nhiều tính năng để giúp nhà bán hàng quản lý hàng lưu kho hiệu quả, đơn cử như:

- **Tùy chọn các chỉ số:** Nhà bán hàng có thể chọn những chỉ số mà mình muốn xem như Doanh số, Phí, Giá cả, Thời gian lưu kho và các mặt hàng lưu kho dư thừa. Ngoài ra, nhà bán hàng cũng có thể xem các đơn vị sản phẩm đang được xử lý, đã gửi hoặc đã được giao. Các chỉ số này có thể giúp nhà bán hàng đưa ra quyết định chính xác hơn về hàng lưu kho của mình.
- **Lọc thông tin hàng lưu kho:** Nhà bán hàng có thể sử dụng bộ lọc để tìm kiếm các hàng lưu kho có đặc điểm, tình trạng hoặc thời gian lưu kho,... tương tự nhau.
- **Đề xuất:** Dựa trên các thông số như Số đơn vị sản phẩm trong kho, Chi phí lưu trữ ước tính, Dự đoán nhu cầu,... Amazon sẽ đưa ra đề xuất đối với một số mặt hàng lưu kho cụ thể (ví dụ như Thanh lý, Ưu đãi cửa hàng hoặc Bán lại, Loại bỏ hàng tồn,...). Tất cả những đề xuất này đều được đưa ra để giảm chi phí lưu kho và tối đa hóa lợi tức đầu tư dài hạn của nhà bán hàng. Dưới đây là một vài đề xuất quan trọng trên trang:



### Tạo quảng cáo

Tùy chọn này giúp nhà bán hàng tạo quảng cáo sản phẩm xuất hiện trong các kết quả mua sắm và trang sản phẩm có liên quan khi mặt hàng của nhà bán hàng phù hợp với những gì khách hàng đang tìm kiếm.



### Tạo giảm giá

Tùy chọn này cho phép nhà bán hàng giảm giá để kích thích khách hàng mua sản phẩm, tăng tỷ lệ bán hàng.



### Tạo Ưu đãi cửa hàng

Với tùy chọn này, nhà bán hàng có thể tạo chương trình Ưu đãi cửa hàng (Outlet Deal) cho những sản phẩm đủ điều kiện, để các sản phẩm đó xuất hiện trên trang Amazon Outlet.



### Tạo yêu cầu loại bỏ hàng lưu kho

Tùy chọn này dùng để xóa hàng lưu kho khỏi Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon. Các mặt hàng này có thể được trả lại cho nhà bán hàng, thanh lý hoặc hủy bỏ, dựa trên lựa chọn cài đặt phương thức loại bỏ của nhà bán hàng.

← Quay lại trang Mục lục

- **Tìm kiếm các sản phẩm có liên quan để đánh giá hiệu suất hàng lưu kho:** Tính năng này cho phép nhà bán hàng tìm kiếm các sản phẩm có đặc điểm tương tự nhau (ví dụ như cùng màu sắc, số lượng,...). Sau đó, nhà bán hàng có thể sắp xếp, thực hiện hàng loạt thao tác đối với các mặt hàng này.
- **Thực hiện thao tác hàng loạt:** Nhà bán hàng có thể nhấp chọn nhiều sản phẩm để cùng lúc thực hiện các hành động như: Tạo giảm giá hàng loạt, Đặt yêu cầu loại bỏ hàng loạt.

Nhà bán hàng có thể xem thêm thông tin về các tính năng khác của trang Hàng lưu kho FBA trên [Trang trợ giúp](#) của Seller Central.

## • Báo cáo Hàng lưu kho FBA (FBA Inventory Report)

Báo cáo hàng lưu kho FBA (FBA inventory report) cung cấp chỉ số giúp bạn xác định được tình trạng hàng lưu kho dư thừa để có biện pháp xử lý tương ứng. Các chỉ số bao gồm Doanh số, Trạng thái giao hàng, Phí, Các sản phẩm lưu kho lâu ngày,...

### Các chỉ số quan trọng trong Báo cáo hàng lưu kho FBA

Báo cáo hàng lưu kho FBA cung cấp rất nhiều chỉ số khác nhau như Doanh số bán hàng trong 7 ngày, 30 ngày, 60 ngày và 90 ngày; Phí lưu kho ước tính; Số lô hàng đã vận chuyển; Số lô hàng đã nhận; Số lô hàng đang xử lý;... Trong đó, có 3 chỉ số quan trọng hàng đầu mà nhà bán hàng cần đặc biệt quan tâm, đó là: **Số tuần bán hàng có thể duy trì (Week of Cover - WoC), Số ngày cung ứng lưu kho (Days of Supply) và Thời gian lưu kho (Inventory age).**

Số tuần bán hàng  
có thể duy trì  
(Week of Cover)

Số ngày cung ứng  
lưu kho  
(Days of Supply)

Thời gian lưu kho  
(Inventory age)

← Quay lại trang Mục lục

○ **Chỉ số vòng quay hàng lưu kho/Số tuần bán hàng có thể duy trì (Week of Cover):**

Số tuần bán hàng có thể duy trì (WoC) là chỉ số được sử dụng để làm cơ sở đưa ra quyết định bổ sung hàng lưu kho.

Báo cáo hàng lưu kho FBA sẽ cung cấp cho nhà bán hàng dữ liệu về Số tuần bán hàng có thể duy trì được tính trong 30 ngày và 90 ngày gần nhất.

Cách tính của chỉ số này như sau:

$$\text{WoC}_{30 \text{ ngày}} = \frac{\text{Lượng hàng lưu trữ trung bình trong 30 ngày trước}}{\text{(Số đơn vị sản phẩm đã bán trong cùng khoảng thời gian/4 tuần)}}$$

$$\text{WoC}_{90 \text{ ngày}} = \frac{\text{Lượng hàng lưu trữ trung bình trong 90 ngày trước}}{\text{(Số đơn vị sản phẩm đã bán trong cùng khoảng thời gian/12 tuần)}}$$

**Ví dụ:** Nếu nhà bán hàng bán được 400 sản phẩm trong 30 ngày (4 tuần) và có 100 sản phẩm có thể bán tại Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon, thì số tuần bán hàng có thể duy trì tính trong 30 ngày qua sẽ là:  $100:(400:4) = 1$ .



**Lưu ý:**

2 chỉ số WoC 30 ngày hay WoC 90 ngày đều có mục đích là dự báo khả năng cung ứng hàng dựa trên tốc độ bán hiện tại và số lượng hàng lưu kho. Để dự báo chính xác, nhà bán hàng nên căn cứ vòng đời sản phẩm để lựa chọn chỉ số dự báo chính xác.

Đối với các mặt hàng có tính mùa vụ, sản phẩm mới ra mắt hoặc định hướng vòng đời sản phẩm ngắn, nhà bán hàng nên dùng WoC 30 ngày.

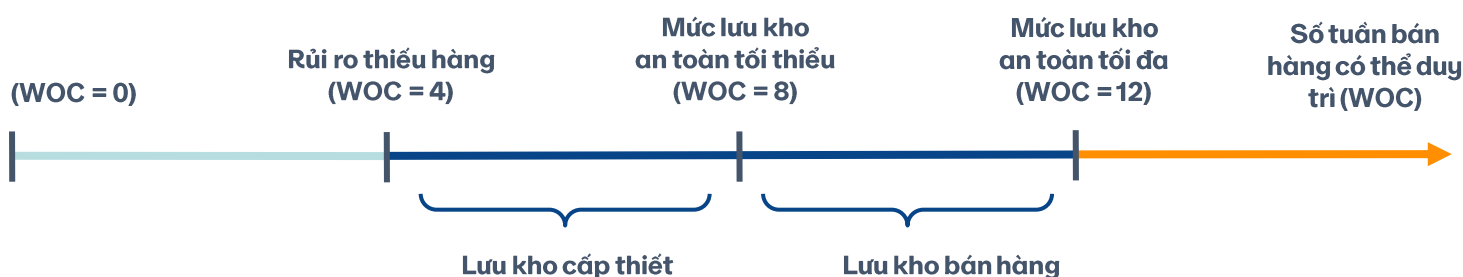
Ngược lại, nếu sản phẩm ra mắt đã lâu, có thể bán quanh năm, bán đều hoặc không có yếu tố tăng trưởng nhanh thì nhà bán hàng có thể dùng WoC 90 ngày để dự đoán chính xác hơn.

← Quay lại trang Mục lục



## Lưu ý:

Amazon khuyên nhà bán hàng nên giữ số tuần bán hàng có thể duy trì ở mức **4-8 tuần (nếu thời gian vận chuyển hàng nhanh)** hoặc mức **8-12 tuần (nếu thời gian vận chuyển hàng chậm)** đồng thời nhà bán hàng cũng cần kiểm tra số tuần bán hàng có thể duy trì của mình trong các giai đoạn bán hàng khác nhau.



### RỦI RO THIẾU HÀNG

- Tạo các lô hàng mới để bổ sung hàng kịp thời.
- Thực hiện các đề xuất bổ sung hàng hóa từ hệ thống để đảm bảo các sản phẩm bán chạy nhất luôn có hàng.

### LƯU KHO AN TOÀN

- Chú ý tới các đề xuất quản lý chi tiết hàng lưu kho để tăng hiệu suất bán hàng.
- Sử dụng các công cụ quản lý đa chiều để duy trì mức lưu kho tối ưu.

### DƯ HÀNG LƯU KHO

- Thực hiện phương án cải thiện hiệu suất bán hàng.
- Thực hiện các giải pháp tăng giá trị thu về cũng như giải phóng hàng lưu kho.

- o **Số ngày cần cung ứng lưu kho (Days of Supply):** Chỉ số này cho biết lượng hàng lưu kho hiện tại của nhà bán hàng sẽ đủ để bán trong bao nhiêu ngày dựa trên việc dự đoán nhu cầu thị trường về sản phẩm. Ví dụ, một mặt hàng dự đoán có thể bán 100 đơn vị trong một ngày và hiện tại, có 1.585 đơn vị đang lưu kho. Khi đó, số ngày cung ứng lưu kho là:  $1.585/100 = 15,85$  ngày. Nắm được thông số này, nhà bán hàng sẽ biết khi nào cần bổ sung hàng lưu kho và bổ sung bao nhiêu để tránh tình trạng thiếu hụt hàng, tối ưu hiệu quả kinh doanh.
- o **Thời gian lưu kho (Inventory age):** Báo cáo hàng lưu kho FBA sẽ cho nhà bán hàng biết số lượng đơn vị sản phẩm được lưu trữ trong các khoảng thời gian 0-90 ngày, 91-180 ngày, 181-270 ngày, 271-365 ngày và trên 365 ngày. Từ dữ liệu này, nhà bán hàng sẽ nắm được có bao nhiêu sản phẩm đang lưu kho quá lâu, từ đó có biện pháp xử lý phù hợp. **Thời gian lưu kho tốt nhất nên dưới 6 tháng để tránh phát sinh phí lưu kho dài hạn, chi phí tài chính và xảy ra nguy cơ tổn động vốn.**

← Quay lại trang Mục lục

## 2.2 Ba tình trạng hàng lưu kho phổ biến và cách xử lý

Sau khi xem xét các chỉ số từ các báo cáo hàng lưu kho trên Amazon, nhà bán hàng sẽ nhận biết được tình trạng hàng lưu kho thực tế của mình như thế nào. Nhìn chung, có 3 trường hợp:

- Trường hợp 1: Quản lý tốt hàng lưu kho. Tất cả các báo cáo và chỉ số đều tốt, nằm trong giới hạn cho phép hoặc đề xuất của Amazon.
- Trường hợp 2: Thiếu hụt hàng lưu kho.
- Trường hợp 3: Dư thừa hàng lưu kho.

Tương ứng với mỗi trường hợp sẽ có cách xử lý, khắc phục khác nhau như hình tóm tắt dưới đây.

### Quản lý tốt hàng lưu kho

- Duy trì quản lý
- Theo dõi chỉ số thường xuyên, đặc biệt là đối với các mặt hàng đang bán chạy
- Lưu kho đầy đủ cho mùa cao điểm

### Thiếu hụt hàng lưu kho

- Xác định sản phẩm sắp hết hàng dựa trên các chỉ số báo cáo
- Bổ sung hàng
- Lên kế hoạch hàng lưu kho cho các sản phẩm bán chạy, ổn định
- Chú ý chỉ số lưu kho an toàn

### Dư thừa hàng lưu kho

- Sử dụng các dịch vụ của Amazon để đẩy hàng lưu kho đi: Ưu đãi cửa hàng, dịch vụ thanh lý FBA, phân loại và bán lại
- Gửi yêu cầu loại bỏ với những sản phẩm lưu kho lâu/không bán được

### • Trường hợp 1: Quản lý tốt hàng lưu kho

Đối với trường hợp này, nhà bán hàng cần tiếp tục duy trì cách thức quản lý của mình, đồng thời theo dõi thường xuyên biến động của các chỉ số, đặc biệt là đối với các mặt hàng đang bán chạy để có phương án lưu kho phù hợp với tình hình kinh doanh. Ngoài ra, nhà bán hàng cũng cần đảm bảo dự trữ đầy đủ hàng (đặc biệt vào mùa cao điểm).

← Quay lại trang Mục lục

## • Trường hợp 2: Thiếu hụt hàng lưu kho

Trong trường hợp này, đầu tiên, nhà bán hàng cần xác định được mặt hàng nào sắp hết dựa trên các chỉ số như Số tuần bán hàng có thể duy trì, Số ngày cung ứng lưu kho,... trên trang FBA Dashboard hoặc Báo cáo hàng lưu kho FBA. Sau đó, hãy nhanh chóng bổ sung hàng kịp thời.

Với sản phẩm có doanh số bán hàng ổn định, sản phẩm bán chạy, phải tiến hành lập kế hoạch dự trữ và bổ sung hàng hóa hợp lý, kịp thời (đặc biệt là vào mùa cao điểm). Nhà bán hàng có thể tham khảo công thức cơ bản Số lượng dự trữ/bổ sung sau đây:

$$\text{Số lượng dự trữ/bổ sung} = \text{Lưu kho an toàn} - \text{Lưu kho ở nước ngoài (kho hàng Amazon/ kho hàng ở nước ngoài)} - \text{Lưu kho trong nước}$$

Trong công thức này, nhà bán hàng cần lưu ý đến chỉ số **Lưu kho an toàn**. Lưu kho an toàn là mức lưu kho tối thiểu từ khi nhà bán hàng bắt đầu mua hàng đến khi nhập kho và hoàn tất nhận hàng.

Để đảm bảo hàng không bị thiếu hụt, trong toàn bộ quá trình thu mua và vận chuyển, nhà bán hàng phải xem xét rủi ro do các yếu tố bất ổn mang tới, vì vậy hàng lưu kho tối thiểu là hàng lưu kho cần cộng thêm hệ số an toàn<sup>1</sup>.

$$\text{Lưu kho an toàn} = \frac{(\text{Chu kỳ đặt hàng} + \text{chu kỳ vận chuyển} + \text{chu kỳ giao hàng} + \text{hệ số an toàn}) \times \text{Doanh số bán hàng trung bình hàng ngày}}{\text{Doanh số bán hàng trung bình hàng ngày ước tính}}$$

(1) Hệ số an toàn: Số ngày bổ sung hàng hóa được thêm vào để ngăn chặn một số yếu tố bất ổn (như kiểm tra hải quan, chậm thời gian lên kệ, doanh số bán hàng tăng đột biến, thất lạc linh kiện,...).

### • Trường hợp 3: Dư thừa hàng lưu kho

Lưu kho dư thừa ngoài ý muốn là tình trạng xảy ra khi nhà bán hàng dự báo nhu cầu thị trường không chính xác dẫn đến nhập nhiều hàng hơn mức cần thiết hoặc khâu bán hàng chưa tốt khiến hàng bán chậm,...

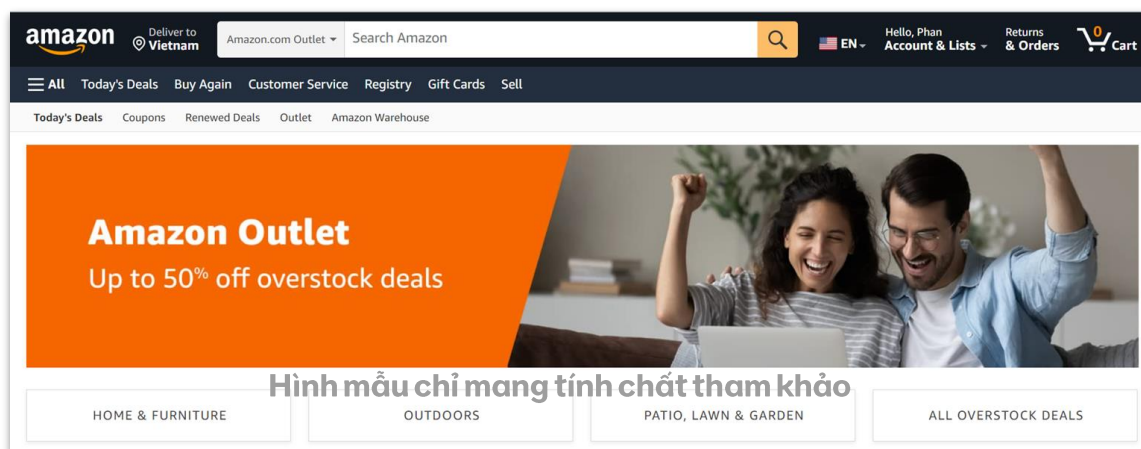
Để tránh phát sinh thêm các khoản phí không cần thiết và đảm bảo không gian lưu trữ được sử dụng tối ưu, nhà bán hàng cần thực hiện các chương trình ưu đãi giảm giá, thanh lý, bán lại, thậm chí loại bỏ (nếu cần thiết) đối với những mặt hàng đã lưu kho quá lâu.

Dưới đây là một số dịch vụ của Amazon giúp nhà bán hàng xử lý hàng lưu kho dư thừa một cách nhanh chóng, hiệu quả:

 <b>Ưu đãi cửa hàng (Outlet Deal)</b>	 <b>Phân loại và bán lại hàng FBA (FBA Grade and Resell)</b>
 <b>Thanh lý FBA (FBA Liquidation)</b>	 <b>Loại bỏ và hủy hàng lưu kho (Removal and Disposal)</b>

### Giải pháp Ưu đãi cửa hàng (Outlet Deal)

Nhà bán hàng có thể lựa chọn sử dụng công cụ Ưu đãi cửa hàng (Outlet Deal) để giúp giảm thiểu áp lực hàng lưu kho. Những sản phẩm tham gia chương trình Ưu đãi cửa hàng của nhà bán hàng sẽ được hiển thị ở trang Amazon Outlet và thường sẽ xuất hiện trong một khoảng thời gian cố định là 2 tuần.



 Quay lại trang Mục lục

Muốn tham gia chương trình Ưu đãi cửa hàng (Outlet Deal), nhà bán hàng phải có tài khoản bán hàng Chuyên nghiệp và Gian hàng được đánh giá tổng thể **ít nhất 3.5 sao**. Ngoài ra, để được xuất hiện trên trang Amazon Outlet, ASIN của nhà bán hàng phải đáp ứng các điều kiện sau (các tiêu chí này có thể thay đổi):

- Có hàng lưu kho ở Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon trong **ít nhất 90 ngày**.
- Có sẵn ít nhất **1 đơn vị hàng lưu kho**.
- Trong tình trạng còn **mới**.
- Xếp hạng **3 sao trở lên** hoặc **không có đánh giá**.
- Hiện tại **không đăng ký** bất kỳ **chương trình khuyến mãi ưu đãi nào khác** (ví dụ như Lightning Deal - Chương trình ưu đãi theo giờ).
- **Không xuất hiện trên trang Outlet** dưới dạng giao dịch **trong 60 ngày qua**.
- **Không bị hạn chế bán** trên Gian hàng của nhà bán hàng.

Dựa trên các yếu tố như nhu cầu của khách hàng, thời gian lưu kho, Amazon sẽ đề xuất cho nhà bán hàng các sản phẩm đủ điều kiện để tham gia Ưu đãi cửa hàng (Outlet Deal). Những thông tin này sẽ hiển thị đầy đủ trên trang Hàng lưu kho FBA.



### Lưu ý:

Không phải mọi sản phẩm đủ điều kiện đều sẽ được đề xuất cho chương trình Outlet Deal.

Amazon thường xuyên đánh giá các tiêu chí của ASIN. Vì vậy, một ASIN nhà bán hàng thấy được đề xuất hôm nay có thể sẽ không được đề xuất vào ngày mai nếu ASIN đó không còn đủ điều kiện.

Để biết cách tạo Ưu đãi cửa hàng, nhà bán hàng có thể xem thêm tài liệu hướng dẫn [“Ưu đãi cửa hàng \(Outlet Deal\) & Bán thanh lý \(Outlet Sale\)”](#) trên Seller Central.





## Giải pháp Phân loại và bán lại hàng FBA (FBA Grade and Resell)

Phân loại và bán lại hàng FBA (FBA Grade and Resell) là một chương trình **chỉ dành cho những nhà bán hàng nhận được lời mời**. Chương trình này sẽ giúp nhà bán hàng thu hồi được một phần giá trị của hàng bị khách hàng trả về hoặc hàng lưu kho không thể hoàn thiện (unfulfillable inventory) và giải phóng không gian lưu kho. Các sản phẩm tham gia chương trình sẽ được bán lại dưới hình thức **“Đã qua sử dụng”**.

Sau khi đăng ký tham gia chương trình, Amazon sẽ dựa vào một số tiêu chí nhất định để đánh giá trạng thái và tiến hành phân loại sản phẩm của nhà bán hàng. Hiện nay, Amazon chia các mặt hàng đã qua sử dụng thành **4 loại** như sau: **Giống như mới, Rất tốt, Tốt** và **Có thể chấp nhận được**.

Nhà bán hàng có thể cài đặt tỷ lệ % chiết khấu và quản lý thông tin đăng tải sản phẩm tương tự như cách làm với các mặt hàng mới hiện tại của mình.

**Create removal order** [Rate this page](#)

**Disabling automated long-term storage removals**  
 We are disabling automated long-term storage removals on December 31, 2020. If you have automated long-term storage removals enabled, beginning January 1, 2021, this change will apply to both automated long-term storage returns and disposals in all EU and UK fulfillment centres. For more information, visit [FBA long-term storage fees](#).

To create a removal order, choose a removal method. In the **Fulfillable quantity** column, enter the number of sellable items you want to remove. In the **Unfulfillable quantity** column, enter the number of units you want to remove by using the **Search and add items** text box.

[View automatic removal settings](#) | [Update FBA Grade and Resell price settings](#)

CHOOSE METHOD OF REMOVAL	GRADE AND RESELL
<input checked="" type="radio"/> Grade and Resell <a href="#">Learn more</a> <input type="radio"/> Ship-to address <a href="#">Learn more</a> <input type="radio"/> Dispose <a href="#">Learn more</a>	Recover value on your unfulfillable customer returns. Submitted items are graded and assigned as a used condition, and then are resold. You set the price and manage the listing, as you do for your current new and used items. When an item is graded as used, a processing fee applies. To learn more, see <a href="#">Help page</a> and <a href="#">terms and conditions</a> .

Hình mẫu chỉ mang tính chất tham khảo

Product details	SKU	Fulfillable quantity for removal
		N/A
<b>Total: 1 SKUs</b>		<b>Fulfillable: 0 units</b>

← Quay lại trang Mục lục



## Phí phân loại và bán lại

Phí phân loại và bán lại là phí xử lý cố định cho mỗi đơn vị sản phẩm dựa trên kích thước và trọng lượng của món hàng. Phí xử lý này được áp dụng tại thời điểm sản phẩm được niêm yết lại để mở bán. Nếu sản phẩm được phân loại là **“Không thể bán được”** thì nhà bán hàng sẽ không bị tính phí xử lý.

	Kích thước	Trọng lượng	Phí
Hàng kích thước tiêu chuẩn	Kích thước tiêu chuẩn cỡ nhỏ	Nhỏ hơn hoặc bằng 16 oz	1,5 USD
	Kích thước tiêu chuẩn cỡ lớn	Nhỏ hơn hoặc bằng 21 Pound	1,8 USD
Hàng quá khổ, cần xử lý đặc biệt <sup>1</sup>	Hàng quá khổ cỡ nhỏ/vừa	Nhỏ hơn hoặc bằng 151 Pound	2,65 USD
	Hàng quá khổ cỡ lớn/đặc biệt	Lớn hơn 151 Pound	4,1 USD

Để biết thêm thông tin chi tiết về chương trình Phân loại và bán lại hàng FBA, nhà bán hàng có thể truy cập vào [Trang trợ giúp](#) trên Seller Central.

(1) Các mặt hàng xử lý đặc biệt có thể bao gồm quần áo, giày dép, đồng hồ, đồ trang sức và hàng hóa nguy hiểm



## Giải pháp Thanh lý FBA (FBA Liquidation)

Dịch vụ Thanh lý FBA có thể giúp nhà bán hàng xử lý nhanh chóng hàng lưu kho dư thừa và hàng do khách trả về, từ đó cải thiện tỷ lệ doanh số bán hàng và ảnh hưởng tích cực đến chỉ số IPI. Bằng cách sử dụng dịch vụ Thanh lý FBA, nhà bán hàng sẽ thu hồi được một phần giá trị của hàng lưu kho, đồng thời cắt giảm phí lưu kho hàng tháng và dài hạn.

Thông thường, sản phẩm của nhà bán hàng sẽ được đơn vị thanh lý thu hồi với mức giá **5-10% giá bán ban đầu**. Sau đó, Amazon sẽ khấu trừ phí và trả cho nhà bán hàng giá trị thu hồi ròng. Số tiền này sẽ được cộng vào tài khoản của nhà bán hàng trong vòng 60 ngày hoặc tối đa là 90 ngày, sau khi lệnh thanh lý của nhà bán hàng được gửi đi.



### Phí thanh lý

Amazon sẽ áp dụng hai khoản phí riêng cho từng mặt hàng nhà bán hàng thanh lý:

- Phí xử lý thanh lý là cho từng mặt hàng dựa trên kích thước và trọng lượng của hàng hóa (xem Bảng 1).
- Phí giới thiệu thanh lý là 15% và được tính trên tổng giá trị thu hồi. Với các ASIN lần đầu bán qua FBA, phí thanh lý sẽ được miễn phí cho một số lượng hàng nhất định (xem chi tiết [tại đây](#)).

	Trọng lượng	Phí
Hàng kích thước tiêu chuẩn	0-0,5 Pound	0,25 USD
	0,5-1 Pound	0,3 USD
	1-2 Pound	0,35 USD
	Trên 2 Pound	0,4 USD và +0,2 USD cho mỗi Pound tăng thêm khi vượt quá 2 Pound đầu tiên
Hàng quá khổ, cần xử lý đặc biệt	0-1 Pound	0,6 USD
	1-2 Pound	0,7 USD
	2-4 Pound	0,9 USD
	4-10 Pound	1,45 USD
	Trên 10 Pound	1,9 USD và +0,2 USD cho mỗi Pound tăng thêm khi vượt quá 10 Pound đầu tiên

Bảng 1

← Quay lại trang Mục lục



## Hướng dẫn tạo yêu cầu Thanh lý FBA

Để tạo yêu cầu Thanh lý FBA, hãy thực hiện các bước sau:

- Bước 1:** Truy cập vào trang Seller Central. Trên menu chính của trang, chọn mục Hàng lưu kho (Inventory) > Hàng lưu kho FBA (FBA Inventory).
- Bước 2:** Chọn mặt hàng cần thanh lý. Sau đó, nhấp vào menu thả xuống trong cột “Hành động” (Action) nằm ở phía bên trái của sản phẩm > Chọn “Tạo yêu cầu loại bỏ hàng lưu kho” (Create Removal Order).

**Hàng lưu kho FBA** [Tìm hiểu thêm](#) | [Đánh giá trang này](#) | [Quay lại Quản lý hàng lưu kho FBA](#)

Bộ lọc Khuyến nghị | Hàng nhập | Thời gian lưu kho | Hình thức lưu kho | Tình trạng sản phẩm | Loại ưu đãi | Sắp xếp thời gian lưu kho

Bộ lọc đã chọn Xóa bộ lọc

Tổng cộng: 611 SKU | Hành động hàng loạt

Thời gian lưu kho <input type="button" value="⊙"/> ngày	Đơn vị dự thừa ước tính <input type="button" value="⊙"/>	Phụ phí ước tính cho hàng lưu kho lâu ngày <input type="button" value="⊙"/>	Phí ước tính trên mỗi đơn vị bán ra	Giá của bạn <input type="button" value="⊙"/> Giá thấp nhất + phí vận chuyển	Hành động
0-60: 3,202 61-90: 0 91-180: 0 181-330: 0 331-365: 0 365+: 0 chi tiết	0	Tổng cộng--		\$	<div style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">1</div> Bổ sung hàng lưu kho <input type="button" value="⌵"/>
<b>Hình mẫu chỉ mang tính chất tham khảo</b>					
0-60: 4,746 61-90: 0 91-180: 0 181-330: 0 331-365: 0 365+: 0 chi tiết	0	Tổng cộng--		\$	<div style="border: 1px solid orange; padding: 2px;">2</div> Tạo yêu cầu loại bỏ hàng lưu kho
0-60: 14 61-90: 5 91-180: 26 181-330: 551 331-365: 639 365+: 0 chi tiết	0	Tổng cộng: 105,71 US\$ chi tiết		\$	Hiệu suất SKU Gửi/Bổ sung hàng lưu kho In nhãn mục hàng Đặt thông báo bổ sung

[← Quay lại trang Mục lục](#)

**Bước 3:** Nhà bán hàng sẽ được đưa đến trang “Tạo yêu cầu loại bỏ hàng lưu kho”. Tại đây, hãy chọn “Thanh lý” trong số 3 tùy chọn của mục “Chọn phương pháp loại bỏ”, bao gồm:

- **Thanh lý:** Amazon sẽ giúp nhà bán hàng thanh lý hàng lưu kho.
- **Hủy:** Nhà bán hàng có thể yêu cầu Amazon hủy các sản phẩm. Nhà bán hàng sẽ phải trả một khoản phí nhất định cho mỗi mặt hàng được xử lý.
- **Trả lại:** Amazon sẽ giao tất cả các mặt hàng được yêu cầu đến một địa chỉ tại Hoa Kỳ mà nhà bán hàng chỉ định. Điều này sẽ tốn kém hơn so với việc Amazon xử lý hàng lưu kho trực tiếp.



Nếu muốn biết thêm thông tin chi tiết về chương trình Thanh lý FBA, nhà bán hàng có thể truy cập vào [Trang trợ giúp](#) trên Seller Central.

Ngoài ra, Amazon cũng cung cấp các video hướng dẫn [Cách gửi yêu cầu Thanh lý FBA](#) và [Cách theo dõi tình trạng yêu cầu Thanh lý FBA sau khi gửi](#).



### Lưu ý:

#### Sản phẩm không thể thanh lý:

- Các mặt hàng nguy hiểm
- Hàng bị thu hồi.
- Hàng lưu kho không thể hoàn thiện do hết hạn sử dụng, bị lỗi hoặc hư hỏng tại kho hàng (Warehouse Damaged).

#### Sản phẩm có thể thanh lý:

Hàng lưu kho không thể hoàn thiện bị hư hỏng do nguyên nhân từ khách hàng, Nhà vận chuyển hoặc Nhà phân phối.

← Quay lại trang Mục lục



## Giải pháp Loại bỏ và hủy hàng lưu kho (Removal and Disposal)

Nếu đã thực hiện các gợi ý để giải quyết hàng lưu kho lâu ngày (Ưu đãi cửa hàng, giảm giá, thanh lý) nhưng vẫn không hiệu quả, tốt nhất nhà bán hàng nên lấy lại hàng từ Trung tâm hoàn thiện đơn hàng hoặc nhờ Amazon trực tiếp hủy bằng cách gửi yêu cầu loại bỏ (Removal Order) trên Seller Central.

Sau đây là một số mặt hàng nên được cân nhắc loại bỏ khỏi Trung tâm hoàn thiện đơn hàng của Amazon:

- Sản phẩm không thể bán do bị lỗi, hư hỏng hoặc không tuân thủ các điều khoản và điều kiện của Amazon.
- Hàng lưu kho cũ, dư thừa có thời gian lưu kho dài.



## Hướng dẫn gửi yêu cầu loại bỏ trên Seller Central

- Bước 1:** Truy cập vào trang Seller Central. Trên menu chính của trang, chọn mục Inventory > FBA Inventory.
- Bước 2:** Để tạo yêu cầu loại bỏ cho một sản phẩm, hãy tìm sản phẩm, nhấp vào menu thả xuống trong cột “Hành động” của sản phẩm và chọn “Create Removal Order” (Tạo yêu cầu loại bỏ).
- Bước 3:** Sau khi đưa ra yêu cầu, nhà bán hàng sẽ được đưa đến trang “Tạo yêu cầu loại bỏ hàng lưu kho”. Tại đây, ở mục “Chọn phương pháp loại bỏ”, nhà bán hàng sẽ được cung cấp 3 tùy chọn, bao gồm:
- **Thanh lý:** Amazon sẽ giúp nhà bán hàng thanh lý hàng lưu kho.
  - **Hủy:** Nhà bán hàng có thể yêu cầu Amazon hủy các sản phẩm. Nhà bán hàng sẽ phải trả một khoản phí nhất định cho mỗi mặt hàng được xử lý.
  - **Trả lại:** Amazon sẽ giao tất cả các mặt hàng được yêu cầu loại bỏ đến một địa chỉ tại Hoa Kỳ mà nhà bán hàng chỉ định. Điều này sẽ tốn kém hơn so với việc Amazon xử lý hàng lưu kho trực tiếp.

Chọn “**Hủy**” nếu nhà bán hàng muốn nhờ Amazon xử lý các sản phẩm của mình.

Chọn “**Địa chỉ giao hàng**” nếu nhà bán hàng muốn nhận lại hàng lưu kho.

Nếu nhà bán hàng cần được hướng dẫn về cách loại bỏ hàng lưu kho hàng loạt hoặc muốn biết thêm các thông tin chi tiết, vui lòng tham khảo [video hướng dẫn](#) của Amazon.



← Quay lại trang Mục lục

Tóm lại, để quản lý tốt hàng lưu kho, nhà bán hàng cần phải thực hiện các việc sau:

- Theo dõi các báo cáo, kiểm tra thông số hàng lưu kho thường xuyên (cần đặc biệt chú ý đến các chỉ số: **điểm IPI, Số tuần bán hàng có thể duy trì, Thời gian lưu kho,...**).
- **Bổ sung** hàng kịp thời và **dự trữ các SKU bán chạy nhất** của mình một cách hiệu quả, tránh tình trạng thiếu hụt hàng lưu kho.
- Nếu có **nhiều hàng lưu kho cũ, dư thừa**, cần thực hiện các chương trình khuyến mãi, thanh lý thông qua dịch vụ của Amazon (ví dụ như **Thanh lý FBA, Ưu đãi cửa hàng, Phân loại và bán lại,...**).
- Đối với các sản phẩm **lưu kho quá lâu, không thể bán được, bị lỗi hoặc hư hỏng**, nhà bán hàng có thể gửi yêu cầu loại bỏ đến Seller Central để **rút lại hàng** từ Trung tâm hoàn thiện đơn hàng hoặc **nhờ Amazon hủy hàng**, tránh phát sinh thêm chi phí lưu kho không cần thiết.

Ngoài ra, nhà bán hàng cũng có thể xem xét thêm các mẹo sau đây để quản lý hàng lưu kho tốt hơn:



### **Xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp**

Việc này sẽ giúp nhà bán hàng có được nguồn sản phẩm ổn định, dễ dàng dự đoán được chính xác các vấn đề về vận chuyển, sản xuất, từ đó có thể lập kế hoạch lưu kho hợp lý, hiệu quả hơn.

Bạn có thể sử dụng một số cách sau để duy trì mối quan hệ lành mạnh với các nhà cung cấp: Thanh toán hóa đơn đúng hạn, thường xuyên giữ liên lạc với nhà cung cấp, hợp tác trên tinh thần tôn trọng lẫn nhau,...



### **Chọn phần mềm quản lý hàng lưu kho phù hợp**

Ngoài Hệ thống quản lý hàng lưu kho của Amazon trên Seller Central, nhà bán hàng có thể kết hợp sử dụng thêm công cụ quản lý khác để kiểm soát lưu kho hiệu quả và chi tiết hơn.

Sau đây là một số tiêu chí nhà bán hàng nên cân nhắc khi chọn phần mềm quản lý hàng lưu kho:

- Có thể đồng bộ hóa dữ liệu hoàn thiện đơn hàng hoặc trang web bán hàng của nhà bán hàng.
- Cung cấp dự báo nhu cầu.
- Gửi thông báo cho nhà bán hàng khi các mặt hàng sắp hết.
- Cho phép quét mã vạch sản phẩm nhanh chóng, dễ dàng.
- Có hệ thống theo dõi các thông tin sản phẩm liên quan.



### **Dự trữ đủ hàng ít nhất cho 4 tuần**

Tùy theo thời gian bổ sung hàng thực tế mà nhà bán hàng cần ước tính lượng lưu kho phù hợp. Nếu thời gian vận chuyển nhanh, nhà bán hàng nên dự trữ đủ hàng cho 4-8 tuần. Nếu thời gian vận chuyển chậm, nhà bán hàng cần dự trữ hàng đủ để bán trong 12 tuần. Đây là khoảng thời gian lưu trữ lý tưởng để đảm bảo việc bán hàng liên tục và tiết kiệm chi phí gửi hàng, đồng thời giúp nhà bán hàng tránh được tình trạng hàng lưu kho dư thừa, từ đó giảm chi phí lưu kho, chi phí vốn.

← Quay lại trang Mục lục



## 3. Thông tin cần biết

### 3.1 Câu hỏi thường gặp

Câu hỏi  
1

Tôi có thể thu hồi lại bao nhiêu giá trị của sản phẩm thông qua chương trình [Phân loại và bán lại FBA](#)?

Chương trình Phân loại và bán lại FBA cho phép nhà bán hàng kiểm soát danh sách các mặt hàng bán lại và tự định giá sản phẩm. Do đó, giá trị thu hồi sẽ tùy thuộc vào mức giá mà nhà bán hàng đưa ra. Nhưng để đảm bảo số tiền thu hồi ròng (sau khi trừ đi các khoản phí) là dương, Amazon khuyến nhà bán hàng nên niêm yết sản phẩm với giá bán trung bình trên 15 USD.

Câu hỏi  
2

Tại sao yêu cầu tham gia [Outlet Deal](#) của tôi không được chấp nhận?

Có rất nhiều lý do khiến yêu cầu tham gia Outlet Deal của nhà bán hàng không được Amazon chấp nhận. Dưới đây là một vài nguyên nhân phổ biến:

- ASIN đăng ký của nhà bán hàng đã tham gia một chương trình khuyến mãi khác (ví dụ như Lightning Deal - Chương trình ưu đãi theo giờ).
- Hình ảnh sản phẩm không tuân thủ đúng theo các yêu cầu về hình ảnh của Amazon.
- Xếp hạng đánh giá của khách hàng dưới 3 sao.
- ASIN đã hết hàng.

Câu hỏi  
3

Làm sao để không phải trả [phụ phí sử dụng không gian lưu kho](#)?

Để không phải trả thêm phụ phí sử dụng không gian lưu kho, nhà bán hàng phải giảm thể tích hàng tồn xuống trong mức giới hạn cho phép (xem thêm "[Khi nào cần trả phụ phí sử dụng không gian lưu kho](#)" để biết chi tiết). Và muốn làm được việc này, nhà bán hàng cần "dọn kho" bằng cách đẩy mạnh khuyến mãi, quảng cáo hoặc thông qua các chương trình Thanh lý FBA, Ưu đãi cửa hàng, Phân loại và bán lại FBA hoặc gửi yêu cầu loại bỏ,...

← Quay lại trang Mục lục

**Câu hỏi**  
**4**

Ai là người sẽ thanh lý sản phẩm của tôi? Điều gì sẽ xảy ra với các sản phẩm đã thanh lý của tôi?

Sau khi gửi yêu cầu, sản phẩm của nhà bán hàng sẽ được thanh lý bởi các nhà cung cấp dịch vụ thanh lý đã ký kết với Amazon. Do bị ràng buộc bởi hợp đồng với Amazon nên các đơn vị thanh lý này sẽ không được phép bán lại mặt hàng đã thanh lý trên nền tảng Amazon. Thay vào đó, họ có thể bán sản phẩm qua các kênh thương mại điện tử hoặc kênh truyền thống khác.

**Câu hỏi**  
**5**

Tại sao tôi nhận được số tiền thanh lý khác nhau cho cùng một ASIN?

Mỗi Trung tâm hoàn thiện đơn hàng được Amazon áp dụng một mức giá thanh lý khác nhau. Nếu ASIN thanh lý của nhà bán hàng có nhiều đơn vị hàng lưu kho và chúng nằm ở các Trung tâm hoàn thiện đơn hàng khác nhau thì mức giá thanh lý có thể sẽ khác nhau. Thông thường, các sản phẩm hàng lưu kho có giá trị thu hồi cao nhất sẽ được Amazon ưu tiên xử lý trước.

### 3.2 Tài liệu hữu ích

Nhà bán hàng có thể tham khảo thêm các nguồn tài liệu sau đây để cập nhật những thông tin mới nhất về quản lý hàng lưu kho trên Amazon:

1. Tài liệu cơ bản: Website [Học viện nhà bán hàng của Amazon cho nhà bán hàng mới](#)
2. Kênh Youtube [Amazon Global Selling Việt Nam](#)
3. Tài liệu chuyên sâu từ Học viện nhà bán hàng trên Seller Central:
  - [Tổng quan về Giới hạn sức chứa FBA](#)
  - [Tăng Giới hạn sức chứa FBA với Trình quản lý sức chứa](#)
  - [Các giải pháp cải thiện chỉ số hiệu suất hàng lưu kho IPI](#)
  - [Báo cáo FBA](#)
  - Truy cập Học viện nhà bán hàng trên [Seller Central](#) để tiếp cận nhiều tài liệu chuyên sâu hơn.

← Quay lại trang Mục lục