

**KHAI THÁC  
TIỀM NĂNG  
NGÀNH HÀNG  
QUÀ TẶNG  
TRÊN  
AMAZON**



# Mục lục

■ <b>1. Bất mí 4 bí mật về thị trường quà tặng tại Mỹ</b> .....	<b>4</b>
<u>Ngành công nghiệp quà tặng - Thị trường tỷ đô</u> .....	<u>5</u>
<u>Chi tiêu cho các sự kiện lớn liên tục tăng trưởng</u> .....	<u>6</u>
<u>Mua quà online - Lựa chọn hàng đầu</u> .....	<u>10</u>
<u>Thời gian chọn mua quà tặng diễn ra sớm hơn</u> .....	<u>12</u>
■ <b>2. Các xu hướng quà tặng mới trên Amazon</b> .....	<b>14</b>
<u>Sản phẩm quà tặng - Không chỉ là cốc (mugs) và bình giữ nhiệt (tumblers)!</u> .....	<u>15</u>
<u>02 cơ hội bán hàng quà tặng quanh năm trên Amazon</u> .....	<u>21</u>
■ <b>3. Làm thế nào để nắm bắt cơ hội trong ngành hàng quà tặng?</b> .....	<b>24</b>
<u>Phát triển thế mạnh hiện có của nhà bán hàng Việt Nam</u> .....	<u>26</u>
<u>Chú trọng khuyến mãi cho các sự kiện quà tặng lớn trong năm</u> .....	<u>32</u>
<u>Xây dựng gian hàng quà tặng online hấp dẫn</u> .....	<u>34</u>
<u>Xây dựng đội ngũ nhân sự phù hợp với ngành quà tặng</u> .....	<u>36</u>
<u>Định giá linh hoạt theo tính chất quà tặng</u> .....	<u>37</u>
■ <b>4. Gợi ý vận hành quanh năm dành cho nhà bán hàng quà tặng</b> .....	<b>39</b>
<u>Lựa chọn nhà cung cấp với tầm nhìn kinh doanh dài hạn</u> .....	<u>40</u>
<u>Kiểm soát vận chuyển trong các mùa bán hàng lớn</u> .....	<u>40</u>
<u>Tận dụng FBA để tránh hết hàng và tình trạng hàng lưu kho thấp</u> .....	<u>41</u>
<u>Cập nhật gian hàng online theo mùa vụ</u> .....	<u>41</u>
<u>Kiểm soát mức độ hài lòng của khách hàng</u> .....	<u>41</u>
■ <b>5. Tài liệu hữu ích</b> .....	<b>42</b>

# KHAI THÁC TIỀM NĂNG NGÀNH HÀNG QUÀ TẶNG TRÊN AMAZON

## 4 BÍ MẬT THỊ TRƯỜNG QUÀ TẶNG TẠI MỸ

Ngành quà tặng phát triển mạnh	Chi tiêu cho các sự kiện lớn liên tục tăng
Mua quà online là lựa chọn hàng đầu	Chọn mua quà sớm hơn

## XU HƯỚNG QUÀ TẶNG MỚI TRÊN AMAZON

<b>2 xu hướng quà tặng mới</b>	<b>2 cơ hội bán quà tặng quanh năm</b>
Quà tặng trẻ em là xu hướng nổi bật	365 ngày đều là ngày sinh nhật
Quà tặng thực phẩm bút phá	Vô hạn những món quà động viên tinh thần

## GỢI Ý VẬN HÀNH QUANH NĂM



Chọn nhà cung cấp phù hợp



Kiểm soát vận chuyển mùa cao điểm



Sử dụng FBA để tối ưu vận hành



Cập nhật gian hàng online theo mùa



Kiểm soát mức độ hài lòng của khách hàng

## KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN NGÀNH HÀNG QUÀ TẶNG



1.

# Bật mí 4 bí mật về thị trường quà tặng tại Mỹ



## 1.1

# Ngành công nghiệp quà tặng - Thị trường tỷ đô

Là một trong "5 ngôn ngữ tình cảm" giữ vị trí quan trọng trong nhiều nền văn hoá, quà tặng thường được dùng để bày tỏ sự quan tâm và sẻ chia những cảm xúc khó nói thành lời. Quà tặng có thể là bất cứ thứ gì và ở bất cứ hình thức nào. Nhờ sự bùng nổ của thương mại điện tử, thị trường này đang phát triển với những bước tiến mạnh mẽ. Tính tiện lợi, mẫu mã đa dạng cùng với khả năng giao hàng nhanh chóng trên các kênh mua sắm trực tuyến đã giúp cho việc tặng quà trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết.

Thị trường quà tặng hiện nay được chia thành 02 phân khúc chính

Hướng đến người tiêu dùng cá nhân, đa dạng các loại quà tặng trong các dịp lễ Tết, sinh nhật, kỷ niệm,...

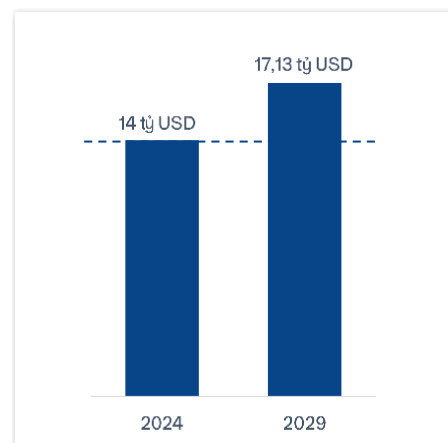
**Bán lẻ**

Tập trung vào giải pháp quà tặng doanh nghiệp, phục vụ cho nhu cầu quảng bá thương hiệu, tri ân khách hàng và đối tác,...

**Doanh nghiệp**

Theo dự báo, thị trường quà tặng bán lẻ tại Bắc Mỹ sẽ đạt **14 tỷ USD** vào năm 2024 và tiếp tục tăng trưởng với tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) **4,12%**, dự kiến chạm mốc **17,13 tỷ USD** vào năm 2029<sup>1</sup>.

Bên cạnh các dịp lễ hội truyền thống như Giáng sinh, Halloween, văn hóa tặng quà vào các sự kiện cá nhân như sinh nhật, đám cưới, lễ kỷ niệm,... đang có mức tăng trưởng ngày càng cao<sup>2</sup>.



Biểu đồ: Dự báo thị trường bán lẻ quà tặng tại Bắc Mỹ 2024 - 2029  
Nguồn: [Mordor Intelligence](#)

1. [mordorintelligence.com](https://www.mordorintelligence.com)

2. [businessresearchinsights.com](https://www.businessresearchinsights.com)

# 1.2

## Chi tiêu cho các sự kiện lớn liên tục tăng trưởng

Mỹ là nơi hội tụ nhiều nền văn hóa đa dạng với vô số lễ hội, sự kiện diễn ra quanh năm. Đây là những khoảng thời gian mà người dân Mỹ dành thời gian cho người thân, bạn bè... và cũng là thời điểm để mua sắm quà tặng. Dù không dư dả về tài chính, bạn cũng có thể hạnh phúc hơn khi tặng quà cho người khác. Mọi người thường chi tiêu nhiều cho quà tặng vì **2 nguyên nhân chính**, đó là:

Theo khảo sát của Bizrate Insights, năm 2024

**44,1%**

người Mỹ dự định chi > 500 USD cho quà tặng mỗi năm

**20,8%**

chi tiêu vượt mức 1,000 USD



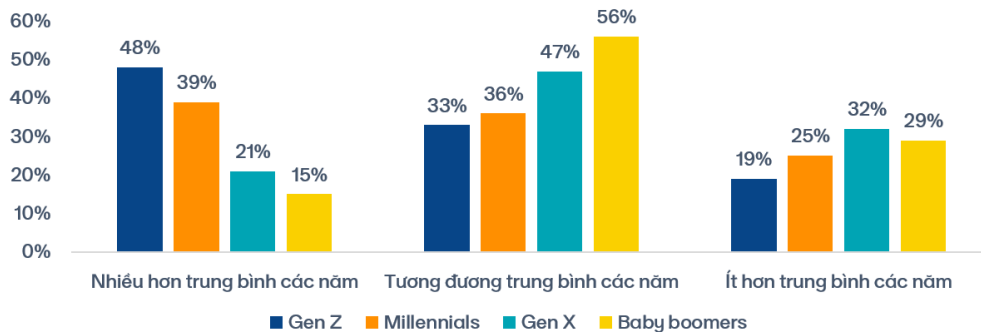
Tạo mối quan hệ, gắn kết tình cảm với những người thân yêu.



Cảm thấy hạnh phúc khi nhìn thấy người khác vui vẻ nhận quà.

Gen Z được dự đoán là thế hệ sẽ chi tiêu nhiều hơn cho quà tặng. Trong mùa lễ hội năm 2023, khoảng 50% Gen Z tại Mỹ có kế hoạch chi tiêu cho quà tặng nhiều hơn so với năm trước đó<sup>1</sup>. Thế hệ này đang định hình lại thị trường thương mại điện tử, buộc các thương hiệu phải bắt nhịp nhanh chóng với những thói quen mua sắm mới và đáp ứng yêu cầu ngày một tăng của nhóm khách hàng năng động này.

### 1. [OPLOG](#)



\* Chú thích:

**Gen Z:** Nhóm người sinh từ năm 1997 - 2012

**Millennials:** Nhóm người sinh từ năm 1981 - 1996

**Gen X:** Nhóm người sinh từ năm 1965 - 1980

**Baby boomers:** Nhóm người sinh từ năm 1946 - 1964

Biểu đồ: Xu hướng chi tiêu cho mặt hàng quà tặng theo thế hệ tại Mỹ mùa lễ hội 2023  
 Nguồn: Khảo sát được thực hiện bởi [Big Village](#), Hoa Kỳ với 2.019 người tham gia từ 18 tuổi trở lên; thời gian khảo sát từ ngày 13-17 tháng 9 năm 2023

## Hành vi mua sắm của Gen Z



### ► Ảnh hưởng bởi công nghệ số

98% sở hữu điện thoại thông minh và 99% sử dụng mạng xã hội để tìm kiếm cảm hứng mua sắm.



### ► Ưu chuộng tính cá nhân hóa

Gen Z mong muốn thể hiện cá tính và sự sáng tạo của mình thông qua các sản phẩm mà họ mua và những món quà họ tặng. Nhà bán hàng với các sản phẩm cá nhân hóa (thông điệp, hình ảnh...) hoặc sản phẩm có công năng độc đáo sẽ thu hút và tăng tỷ lệ giữ chân khách hàng Gen Z.

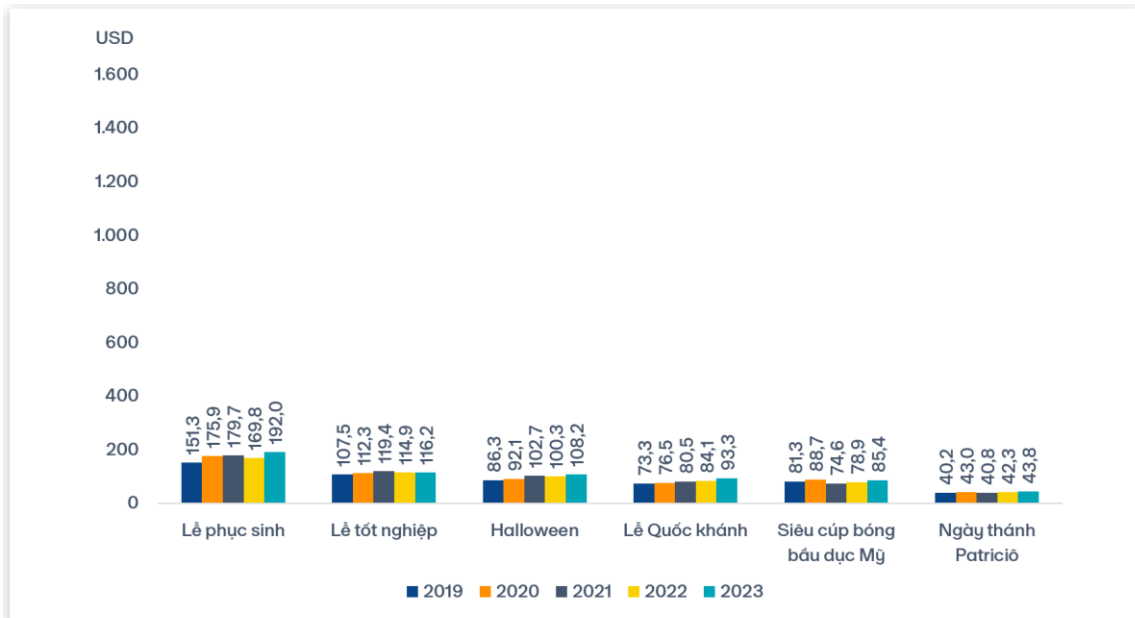
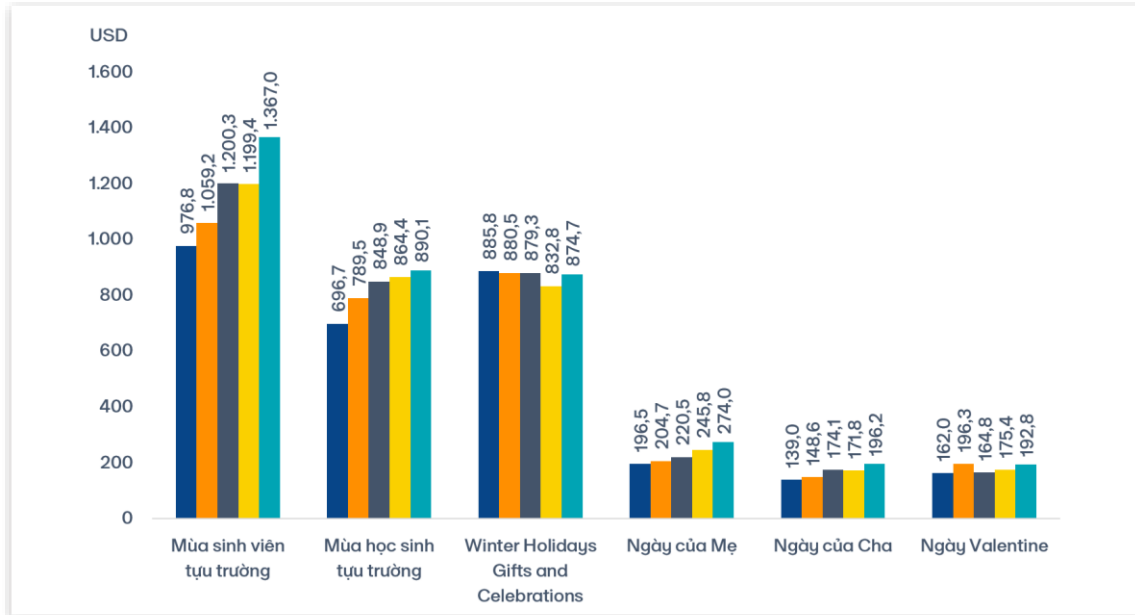


### ► Mua sắm quà tặng thể hiện tình cảm

Gen Z mua sắm sản phẩm quà tặng thể hiện cảm xúc họ muốn truyền tải đến người nhận. Ví dụ, họ thích tự lựa chọn các sản phẩm khác nhau để tạo thành một hộp quà độc đáo, chẳng hạn như một bộ quà tặng mỹ phẩm đa dạng.

## Mức chi tiêu bình quân đầu người trong các dịp lễ tại Mỹ

Hãy cùng tìm hiểu chi tiết hơn mức chi tiêu trung bình trên đầu người vào các dịp lễ thông qua biểu đồ dưới đây:

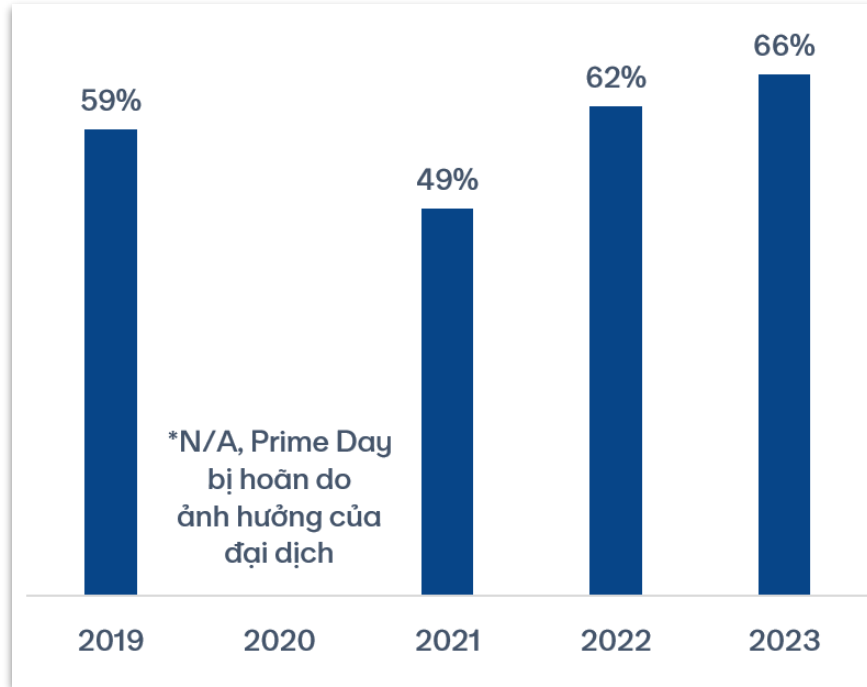


Mức chi tiêu của khách hàng Mỹ trong 12 dịp lễ phổ biến nhất (Chi tiêu trung bình dự kiến trên đầu người)  
 Nguồn: [NRF](#)

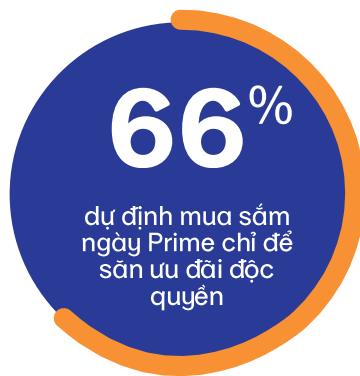
Theo báo cáo của Liên đoàn bán lẻ quốc gia Mỹ, có thể thấy rất nhiều sự kiện diễn ra trong năm xung quanh cuộc sống của một người Mỹ. Điều thú vị là dịp lễ hội cuối năm không phải dịp mua sắm cá nhân chi tiêu nhiều nhất, mà lại là Mùa sinh viên tựu trường (Back to College). Đây là dịp mua sắm cá nhân tăng trưởng mạnh nhất, lên tới gần 15% (2022 - 2023). Mùa sinh viên tựu trường thường diễn ra vào khoảng giữa tháng 7 đến tháng 9.



Theo khảo sát của NRF, có đến 66% người tiêu dùng dự định mua đồ tựu trường (Back to College) vào mùa mua sắm Prime Day của Amazon vì dễ dàng so sánh giá cả và có được các ưu đãi tốt nhất. Prime Day là thời điểm quan trọng để doanh nghiệp thu hút và xây dựng tệp khách hàng mới, làm bước đệm chuẩn bị cho mùa bán hàng cuối năm.



Biểu đồ: Mua sắm cho dịp tựu trường vào ngày Prime Day  
 Nguồn: [NRF](#)



Gợi ý cho nhà bán hàng

Theo dự đoán, tổng chi tiêu quà tặng hàng năm và trong từng dịp lễ sẽ tăng trưởng. Do đó, nhà bán hàng không nên bỏ lỡ bất kỳ mùa lễ hội hay sự kiện cá nhân nào để tiếp cận khách hàng liên tục và xây dựng tệp khách hàng trung thành.

## 1.3

# Mua quà online - Lựa chọn hàng đầu

Mua quà online là lựa chọn hàng đầu với **58% người dùng tìm kiếm sản phẩm qua internet.**

## 03 lý do khiến kênh mua sắm trực tuyến trở thành lựa chọn hàng đầu để mua quà tặng

Đặt hàng dễ dàng chỉ với một vài thao tác đơn giản, dịch vụ giao hàng nhanh chóng, mang lại sự tiện lợi đáng kể, đặc biệt là những khách hàng bận rộn hoặc ở xa người nhận quà.

### Tiện lợi

Mua hàng online thường có giá tốt hơn so với cửa hàng truyền thống. Người mua có thể dễ dàng so sánh giá giữa các nhà bán hàng khác nhau để tìm được sản phẩm ưng ý với mức giá tốt nhất.

### Tiết kiệm

Các trang thương mại điện tử cung cấp đa dạng sản phẩm quà tặng, đáp ứng nhiều nhu cầu khác nhau của người mua.

### Đa dạng

Amazon là một trong những trang web mua sắm quà tặng được yêu thích. Dịch vụ gói quà Amazon Gift Wrap - một tính năng giúp người mua hàng biến sản phẩm thành những món quà hoàn chỉnh, sẵn sàng trao tặng cho người nhận. Dịch vụ này hiện không tính phụ phí thêm cho nhà bán hàng và chỉ áp dụng cho sản phẩm FBA. Với Amazon Gift Wrap, người mua sẽ được cung cấp rất nhiều lựa chọn gói quà, phù hợp với nhiều dịp lễ và sở thích khác nhau.

## Các dịch vụ Amazon Gift Wrap cung cấp



### ▶ Giấy gói quà, hộp đựng hoặc túi đựng

Phù hợp với kích thước và hình dạng của sản phẩm. Amazon sẽ lựa chọn vật liệu phù hợp để đảm bảo tính thẩm mỹ và an toàn cho món quà.



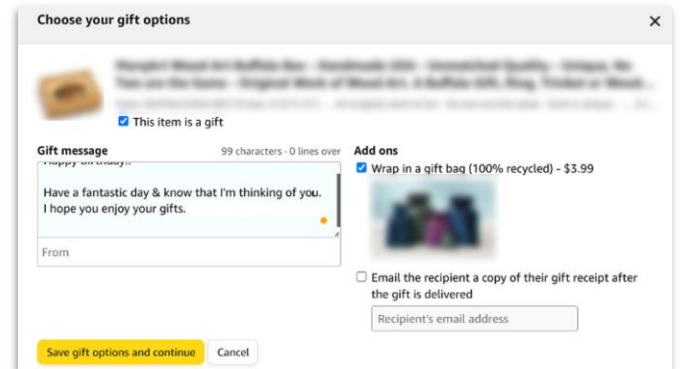
### ▶ Thiệp quà tặng

Khách hàng có thể lựa chọn mẫu thiệp chúc mừng được in sẵn hoặc tự tạo thiệp chúc mừng với thông điệp riêng. Amazon sẽ in ấn nội dung thiệp theo yêu cầu của khách hàng.



### ▶ Nơ trang trí

Nơ được làm từ chất liệu cao cấp, có nhiều màu sắc và kiểu dáng khác nhau, phù hợp với chủ đề của gói quà.



Gợi ý cho nhà bán hàng

Nhà bán hàng nên:

- ▶ Chú ý đến sự đa dạng của các sản phẩm quà tặng, cập nhật xu hướng mới, sản phẩm theo mùa và theo dịp để thu hút khách hàng.
- ▶ Sử dụng hình thức FBA để đảm bảo tốc độ giao hàng, nâng cao trải nghiệm mua sắm và thúc đẩy khách quay lại mua hàng.

Tìm hiểu thêm về dịch vụ Gift Wrap [tại đây](#).

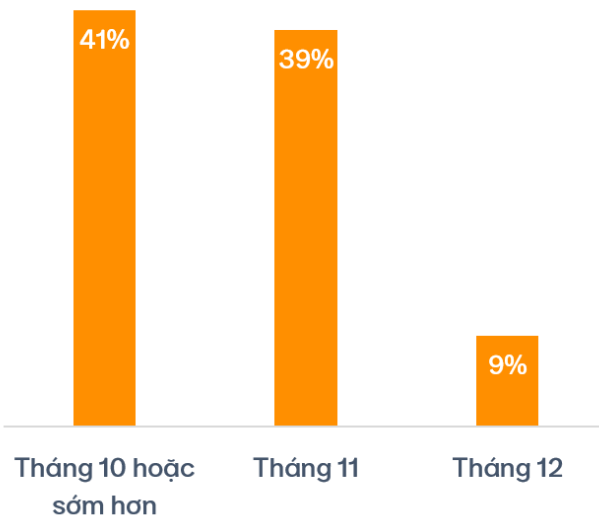
## 1.4

# Thời gian chọn mua quà tặng diễn ra sớm hơn

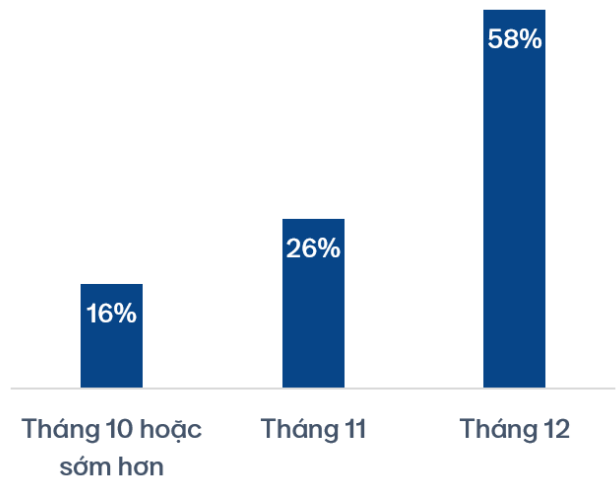
"Mua sắm" không chỉ đơn thuần là việc mua hàng. Nhiều người tiêu dùng bắt đầu lên danh sách quà tặng sớm hơn cho mùa mua sắm. Họ cẩn thận lên kế hoạch chi tiêu, tìm hiểu thông tin về sản phẩm trước khi quyết định mua hàng.



Khi người tiêu dùng dự định **bắt đầu** mua sắm



Khi người tiêu dùng dự định **kết thúc** mua sắm



Biểu đồ: Kế hoạch mua sắm dịp nghỉ đông tại Mỹ  
 Nguồn: [NRF](#)

Theo khảo sát của NRF năm 2023, có thể thấy 02 xu hướng chính của người tiêu dùng khi mua sắm trong dịp lễ:

**41%**

Chọn mua quà sớm hơn

Gần một nửa (41%) người tiêu dùng đã bắt đầu tìm kiếm sản phẩm cho mùa lễ hội cuối năm từ tháng 10 hoặc sớm hơn.

**58%**

Dành nhiều thời gian hơn để lựa chọn quà tặng

Tuy bắt đầu mua sắm sớm hơn, nhưng 58% người tiêu dùng kéo dài việc mua hàng đến tận tháng 12. Điều này cho thấy người tiêu dùng đang dành nhiều thời gian để tìm kiếm những món quà phù hợp cho bạn bè, người thân trong dịp lễ. Họ có thể thêm các mặt hàng vào danh sách mong muốn hoặc giỏ hàng, nhưng chưa hoàn tất thanh toán. Khách hàng vẫn tiếp tục so sánh các lựa chọn và cuối cùng sẽ chọn các món quà phù hợp nhất từ danh sách quà tặng của họ vào tháng 12.

Vì quá trình mua quà tặng có thể mất hơn một tháng, nhà bán hàng nên:

- ▶ Tập trung vào việc tăng tần suất hiển thị sản phẩm đối với khách hàng từ sớm.
- ▶ Tạo ra động lực (khuyến mãi, uy tín thương hiệu,...) để giữ chân khách hàng và nhắc nhở họ về sản phẩm của mình. Điều này sẽ giúp sản phẩm của nhà bán hàng trở thành lựa chọn cuối cùng của người mua khi kết thúc quá trình mua sắm.



Nhà bán hàng có thể:

- ▶ Bắt đầu bán hàng 3-4 tháng trước mùa lễ hội chính để đảm bảo sản phẩm luôn hiển thị trong suốt quá trình tìm kiếm của khách hàng và đáp ứng nhu cầu mua sắm dịp cao điểm.
- ▶ Triển khai các chương trình khuyến mãi hấp dẫn để kích cầu mua sắm.

# 2.

## Các xu hướng quà tặng mới trên Amazon

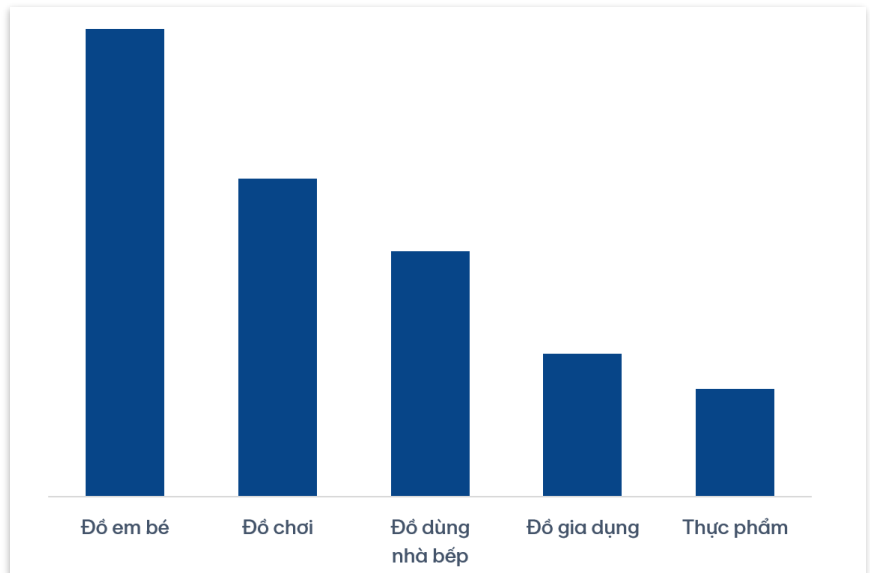


## 2.1

# Sản phẩm quà tặng - Không chỉ là cốc (mugs) và bình giữ nhiệt (tumbler)!

Với nhiều lựa chọn phong phú, thị trường quà tặng đang không ngừng phát triển. Khi phân tích 10.000 sản phẩm bán chạy nhất thuộc danh mục quà tặng năm 2023 trên Amazon, chúng ta có thể nhận thấy sự phong phú đáng kinh ngạc của các ngách quà tặng, từ thiết bị điện tử cao cấp cho đến sản phẩm chăm sóc sức khỏe cá nhân, đồ dùng gia đình thiết yếu.

Thông tin này rất hữu ích đối với nhà bán hàng Việt Nam, đặc biệt là với những nhà bán hàng từ trước đến nay mới chỉ tập trung phát triển các ngách sản phẩm bình đựng nước (drinkwares). Dựa trên dữ liệu của Amazon, còn rất nhiều ngách hấp dẫn chưa được khai thác mà nhà bán hàng Việt hoàn toàn có thể khám phá và phát triển.



Biểu đồ: Top 5 loại sản phẩm quà tặng có doanh số cao nhất 2023 trên Amazon  
 Nguồn: Báo cáo Amazon - danh mục Quà tặng & Gói quà (Gift Wrap) - Tháng 4/2024

Doanh số của 5 ngách sản phẩm này chiếm tới **65% tổng doanh số** của các sản phẩm lựa chọn dịch vụ Gift Wrap để tặng quà trên Amazon vào năm 2023. Khi nghiên cứu Top 5 loại sản phẩm quà tặng Gift Wrap trên Amazon 2023, có thể nhận thấy hai xu hướng đáng chú ý:

- ▶ Quà tặng trẻ em hứa hẹn trở thành xu hướng nổi bật.
- ▶ Ngách hàng Thực phẩm (Grocery) mới nổi trong ngách quà tặng.

## Quà tặng trẻ em hứa hẹn trở thành xu hướng nổi bật

Phân khúc quà tặng trẻ em đang rất sôi động. Bằng chứng là 2 mặt hàng "Đồ em bé" và "Đồ chơi" đang chiếm vị trí dẫn đầu trong Top 5 loại sản phẩm quà tặng Gift Wrap trên Amazon 2023.

QUÀ TẶNG  
CHO  
EM BÉ



Ngách quà tặng dành cho em bé và cha mẹ bím sữa đang phát triển nhanh chóng và chưa có dấu hiệu chững lại. Dưới đây là một số dữ liệu chứng minh cụ thể:

- ▶ Trung bình, mỗi người chi tiêu từ **150 đến 200 USD** cho việc mua sắm quà tặng để chúc mừng bạn bè hoặc người thân vừa có thêm thành viên mới trong gia đình<sup>1</sup>.
- ▶ Đáng chú ý, việc mua sắm quà tặng không chỉ dừng lại ở dịp này. Trung bình người tiêu dùng mua tới **17 món quà**, tính từ khi biết tin bạn bè hoặc người thân mang thai cho đến thời điểm tiệc chào mừng của bé.

### 1. [Bestowegifting](#)

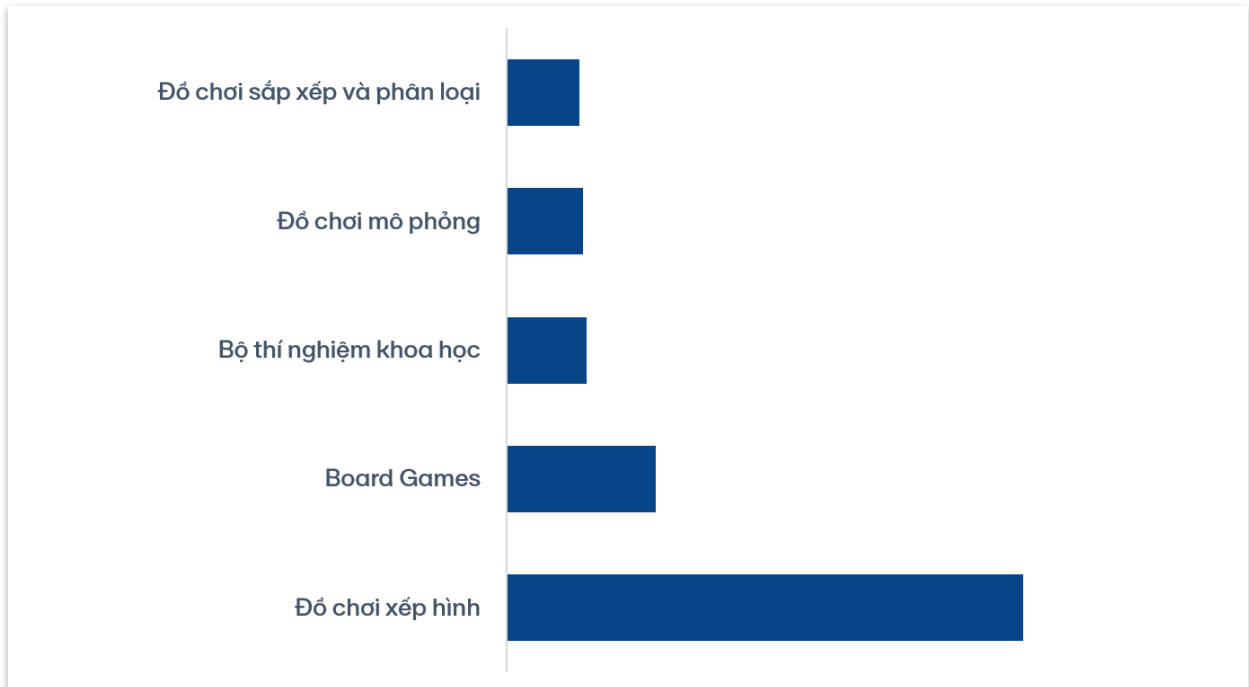






Đồ chơi hiện đang là ngành hàng xếp vị trí thứ hai trong Top 5 loại sản phẩm quà tặng Gift Wrap trên Amazon 2023. Thu nhập ngày càng tăng cho phép cha mẹ và gia đình sẵn sàng chi tiêu nhiều hơn cho đồ chơi của con. Thêm vào đó, xu hướng chú trọng đến các sản phẩm giáo dục, kích thích học tập và phát triển trí tuệ cũng là động lực lớn thúc đẩy sự phát triển của thị trường đồ chơi trẻ em trên Amazon.

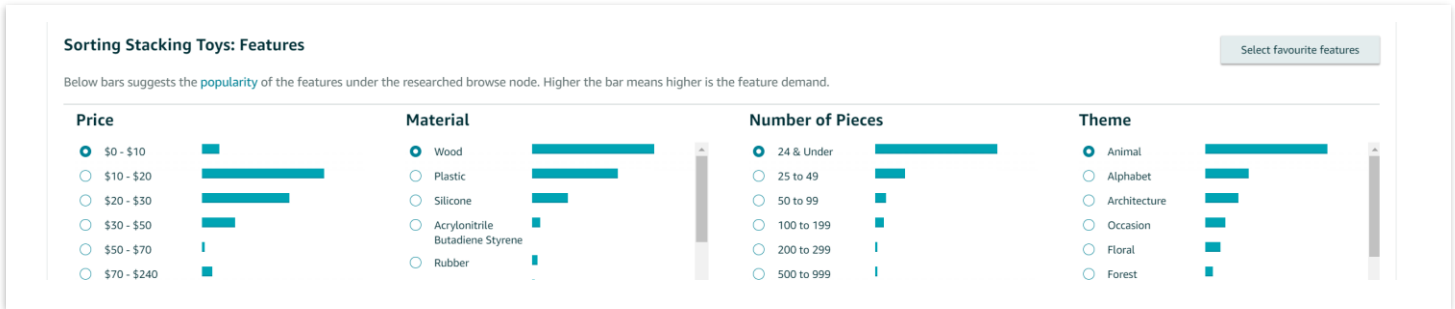




Top 5 đồ chơi trẻ em có doanh số cao nhất 2023 trên Amazon  
Nguồn: Báo cáo của Amazon - danh mục Quà tặng & Gói quà (Gift Wrap) - Tháng 4/2024

**Một số mặt hàng đồ chơi trẻ em được yêu thích năm 2023**

Tiếp theo, chúng ta hãy tìm hiểu chi tiết xem vật liệu nào được sử dụng phổ biến cho 5 loại đồ chơi trẻ em bán chạy nhất và làm thế nào nhà bán hàng Việt Nam có thể nắm bắt cơ hội từ điều này?



Nguồn: Công cụ Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường - Marketplace Product Guidance (MPG)

Sự đa dạng về chất liệu như silicone, gỗ, nhựa mở đường cho các ý tưởng sản phẩm mới. Nhà bán hàng Việt Nam có thể tận dụng lợi thế nguồn nguyên liệu dồi dào của các vùng miền để tạo nên những sản phẩm đồ chơi trẻ em ấn tượng.

Chất liệu	Đặc tính	Loại đồ chơi phù hợp	Độ tuổi phù hợp	Đề xuất cho nhà bán hàng Việt Nam
<b>Silicone</b>	Đẻo dai, an toàn, nhai được	Đồ gặm nướu, đồ chơi phân loại và xếp chồng	Chủ yếu cho trẻ sơ sinh, trẻ nhỏ (0-1 tuổi)	Đảm bảo sản phẩm không độc hại, đáp ứng các tiêu chuẩn cao dành cho trẻ em
<b>Gỗ</b>	Độ bền cao, thân thiện với môi trường	Trò chơi xếp hình, ghép hình, đồ chơi giáo dục	Trẻ từ độ tuổi tập đi trở lên	Tận dụng thế mạnh của ngành công nghiệp gỗ và nghề thủ công mỹ nghệ phong phú của Việt Nam
<b>Nhựa</b>	Giá cả phải chăng, nhiều màu sắc	Nhân vật mô hình, búp bê, đồ chơi tương tác	Mọi lứa tuổi	Tập trung vào các sản phẩm thân thiện với môi trường như nhựa tái chế, nhựa sinh học và nhựa tái sử dụng

Bảng: Tổng hợp chất liệu đồ chơi nổi bật



Thị trường quà tặng và đồ chơi trẻ em sở hữu tiềm năng phát triển lớn. Để tham gia vào thị trường này, nhà bán hàng cần nghiên cứu kỹ về chất liệu và tính giáo dục của đồ chơi, phù hợp với các phương pháp giáo dục như Montessori, STEM, nhằm đáp ứng nhu cầu của các bậc phụ huynh.

## Ngách hàng Thực phẩm (Grocery) mới nổi trong ngách quà tặng

Lần đầu tiên xuất hiện trong danh sách "Top 5 loại sản phẩm quà tặng Gift Wrap trên Amazon 2023", ngành hàng "Thực phẩm" đang bứt phá mạnh mẽ trên thị trường quà tặng. Và hiện nay, ngành hàng này đã trở thành một trong những ngành hàng tăng trưởng nhanh nhất trên Amazon hàng năm.

Khách hàng chính của phân khúc này thuộc thế hệ Y và Z - nhóm thường xuyên tặng và nhận quà nhiều nhất. Cùng với xu hướng ăn uống lành mạnh và tiêu dùng thông minh lan rộng trên mạng xã hội, các sản phẩm thực phẩm ngày càng trở nên hấp dẫn và được nhiều người dùng làm quà tặng.

Hai loại thực phẩm được người tiêu dùng Mỹ chọn làm quà tặng nhiều nhất năm 2023 là:

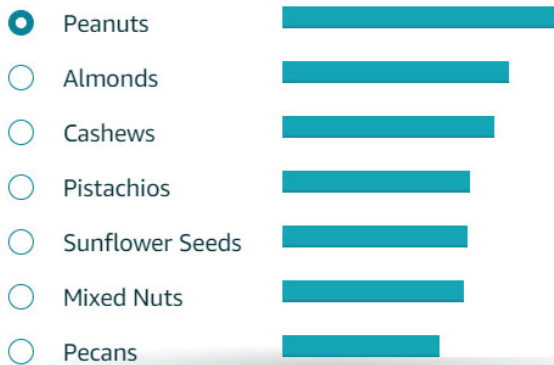


Các loại hạt: đậu phộng, hạt điều, hạnh nhân, hạt mắc ca,...

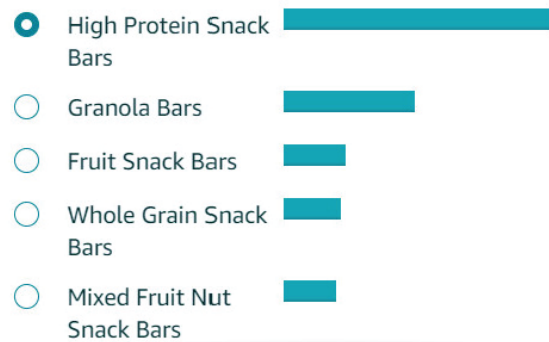


Thanh snack: Thanh snack có thành phần dinh dưỡng cao, thanh snack yến mạch, ngũ cốc,...

### Item Type Keyword



### Item Type Keyword



Biểu đồ: Độ phổ biến của các từ khóa tìm kiếm các loại hạt và thanh snack trên Amazon tới tháng 5/2024  
 Nguồn: Công cụ Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường - Marketplace Product Guidance (MPG)



Gợi ý cho nhà bán hàng

Nhà bán hàng Việt Nam có thể đa dạng hóa các mặt hàng bằng cách kết hợp các nguyên liệu thô (hạt điều, hạt mắc ca) và thành phần dinh dưỡng bổ sung sẵn có ở Việt Nam như gạo lứt, yến mạch, mật ong, bơ... để tạo ra sản phẩm giàu dinh dưỡng trên Amazon.

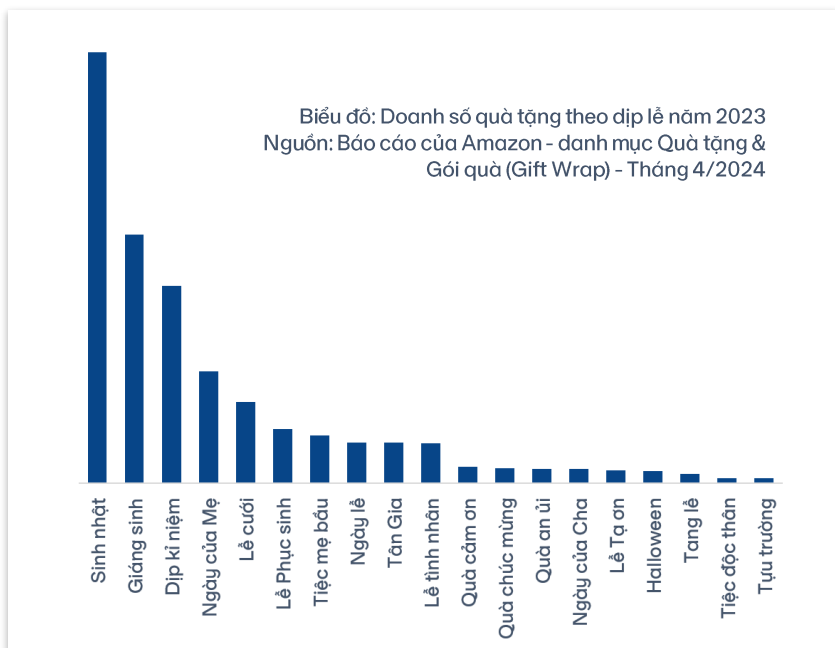
## 2.2

# 02 cơ hội bán hàng quà tặng quanh năm trên Amazon



Đối với nhà bán hàng quà tặng Việt Nam trên Amazon, Giáng sinh, Valentine, Ngày của Mẹ/Ngày của Cha thường được coi là 3 mùa tặng quà chính tại thị trường Bắc Mỹ. Tuy nhiên, các sự kiện cá nhân khác như kỷ niệm ngày cưới, lễ tốt nghiệp,

đám cưới và tiệc mừng em bé sơ sinh cũng góp phần đáng kể vào doanh số quà tặng của cả năm. Bên cạnh đó, các lễ hội văn hóa, vùng miền, sự kiện doanh nghiệp và các dấu mốc cá nhân cũng tạo ra vô số dịp để mọi người tặng quà cho nhau. Dữ liệu về các doanh số dịp tặng quà trên Amazon dưới đây sẽ đem đến cho bạn cái nhìn cụ thể hơn:

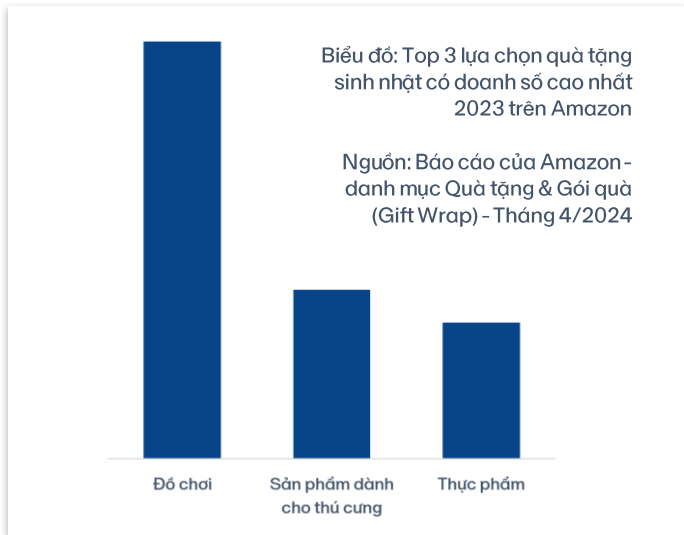


Biểu đồ cho thấy 19 lễ hội văn hóa, vùng miền và các sự kiện cá nhân có thể mang đến rất nhiều dịp tặng quà trong năm. Do người tiêu dùng có nhu cầu tặng quà thường xuyên, liên tục nên nhà bán hàng cần cung cấp nhiều sản phẩm đa dạng và chương trình khuyến mãi theo mùa để đảm bảo hoạt động kinh doanh quà tặng luôn sôi động và sinh lời suốt cả năm. Dựa vào dữ liệu về doanh số quà tặng theo dịp lễ trên Amazon năm 2023, có thể nhận thấy 2 cơ hội bán hàng quà tặng nổi bật như sau:

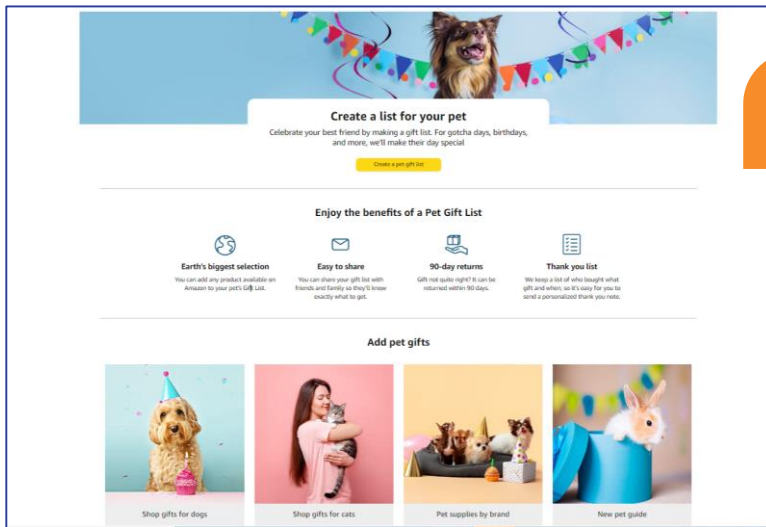
CƠ HỘI  
1

Quà tặng sinh nhật - Dịp lễ quan trọng bậc nhất cho tất cả mọi người

Sinh nhật có thể là bất cứ ngày nào trong 365 ngày của năm. Dịp tặng quà này đang dẫn đầu thị trường do tính chất thường xuyên và nhu cầu quà tặng ổn định. Vậy mọi người thường tặng gì cho nhau trong ngày sinh nhật? Dữ liệu từ Amazon Gift Wrap cho thấy vào năm 2023, 3 lựa chọn quà tặng hàng đầu cho sinh nhật lần lượt là đồ chơi, sản phẩm cho thú cưng và thực phẩm.



Điều khá thú vị là sản phẩm cho thú cưng xếp thứ 2 về doanh số, chỉ sau mặt hàng đồ chơi. Xu hướng này thể hiện thú cưng đang ngày càng được quan tâm và các sản phẩm cho thú cưng đã trở thành lựa chọn quà tặng nổi bật. Những người chủ ngày càng coi thú cưng như thành viên gia đình và thường tặng quà cho chúng vào dịp sinh nhật.



Gợi ý

- ▶ Đừng quên truy cập [Danh mục quà tặng thú cưng trên Amazon](#) để khám phá những ý tưởng quà tặng cho thú cưng độc đáo và thú vị.



Gợi ý cho nhà bán hàng

Tuy có sự cạnh tranh lớn nhưng thị trường sản phẩm cho thú cưng nhưng vẫn mở ra nhiều hướng đi cho nhà bán hàng Việt Nam, đặc biệt là mảng đồ dùng cho thú cưng. Nhà bán hàng có thể tập trung cung cấp quà sinh nhật cho thú cưng làm từ chất liệu thiên nhiên bởi vì đây là yếu tố mà mọi người nuôi thú cưng đều quan tâm.

## CƠ HỘI 2

### Quà tặng tinh thần - Kết nối và sẻ chia

Quà tặng thường gắn liền với niềm vui, lời chúc mừng. Nhưng đôi khi, những món quà còn thể hiện sự đồng cảm, quan tâm và thấu hiểu trong thời điểm khó khăn. Cho dù đó chỉ là một món đồ nhỏ để an ủi, một tấm thiệp chân thành kèm với quà tặng hay một vật kỷ niệm được lựa chọn theo sở thích của người nhận, thì hành động cho đi này đều mang lại sự an ủi lớn lao.

Hành động cho đi giúp người tặng bày tỏ sự đồng hành và hỗ trợ vững chắc, nuôi dưỡng mối quan hệ sâu sắc hơn và củng cố tình bạn, tình thân. Do đó, không phải ngẫu nhiên mà mặt hàng quà tặng trên Amazon lại có doanh số đáng kể vào các dịp như cảm ơn, chia buồn hay tang lễ.

#### Hình minh họa một số món quà tinh thần



Gợi ý  
cho nhà  
bán hàng

Với chuyên môn cao trong lĩnh vực quà tặng cá nhân hóa, nhà bán hàng Việt Nam có thể khai thác thị trường này bằng cách cung cấp các mặt hàng được thiết kế riêng, phù hợp cho từng sự kiện quan trọng của mỗi người, ví dụ như: Quà lưu niệm khắc chữ theo yêu cầu, khung ảnh cá nhân hóa, thiệp chia buồn được làm thủ công...

Mở rộng kinh doanh ở phân khúc này tăng khả năng hiện diện trên thị trường và thúc đẩy doanh số bán hàng trong một phân khúc thường dễ bị bỏ qua.

3.

## Làm thế nào để nắm bắt cơ hội trong ngành hàng quà tặng?





## Mô hình 5Ps



Trong phạm vi của hướng dẫn này, Amazon sẽ cung cấp gợi ý và đề xuất về các loại quà tặng mà nhà bán hàng Việt Nam có thể tìm hiểu, dựa trên thể mạnh hiện có cũng như những phát hiện mới có thể giúp nhà bán hàng tăng cường lợi thế cạnh tranh trên thị trường này.

Bên cạnh đó, với mô hình 5Ps, nhà bán hàng cũng có thể tham khảo các phương pháp để vận hành một doanh nghiệp quà tặng hiệu quả trên Amazon.



## 3.1

# Phát triển thế mạnh hiện có của nhà bán hàng Việt Nam

Từ các dữ liệu đã phân tích ở mục "[2. Các xu hướng quà tặng mới trên Amazon](#)", có thể thấy hiện nay thị trường quà tặng đang có 2 xu hướng nổi bật:

- ▶ **Việc tặng quà diễn ra hầu như quanh năm.** Ngoài các sự kiện, dịp lễ quan trọng, còn có nhiều dịp khác có thể được coi là cơ hội tặng quà, chẳng hạn như sinh nhật, chia buồn, hoặc tặng quà cho thú cưng...
- ▶ **Bất kỳ sản phẩm nào cũng có thể trở thành quà tặng,** miễn là phù hợp với mục đích tặng quà. Ví dụ, một cô gái có thể mua áo bóng đá làm quà sinh nhật cho bạn trai; cha mẹ sẽ mua thiệp chúc mừng con tốt nghiệp; hoặc thậm chí một người yêu mèo có thể được tặng túi mỹ phẩm họa tiết mèo vào ngày sinh nhật.



Dựa trên 2 xu hướng này, nhà bán hàng Việt Nam có thể lên kế hoạch phát triển sản phẩm theo thế mạnh của mình. Sau đây là các gợi ý cụ thể:

### ■ Tận dụng mọi dịp tặng quà

Nhu cầu quà tặng tăng cao trong suốt cả năm với nhiều dịp lễ, sinh nhật, chia buồn,... Vì vậy, nhà bán hàng nên tập trung khai thác mọi dịp tặng quà để duy trì doanh số quanh năm, giảm hàng lưu kho sau mùa cao điểm, đồng thời giữ thứ hạng tốt cho Gian hàng và thu hút khách hàng mới.



### ■ Cải tiến và đổi mới sản phẩm hiện có

Thị trường quà tặng cạnh tranh khốc liệt do có rất nhiều thương hiệu tham gia và vòng đời sản phẩm ngắn. Để vượt qua thách thức này, nhà bán hàng nên liên tục nghiên cứu và cải tiến sản phẩm hiện có thông qua việc bổ sung tính năng mới, đóng gói bao bì theo mùa, sử dụng combo ưu đãi để tăng giá trị sản phẩm,...

### ■ Phát triển sản phẩm quà tặng từ thế mạnh truyền thống

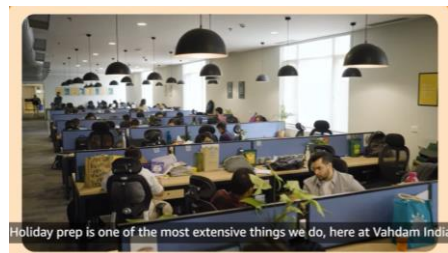
- ▶ Tận dụng các sản phẩm thủ công Việt Nam như mây tre, gốm sứ, khắc gỗ,...
- ▶ Nghiên cứu thị trường và thiết kế sản phẩm phù hợp cho từng dịp tặng quà. Ví dụ: Đồ nội thất mây tre làm quà cho cha vào Ngày của Cha, đồ sứ làm quà tặng mẹ vào Ngày của Mẹ.

## Câu chuyện cải tiến sản phẩm của thương hiệu trà VAHDAM® India

VAHDAM® India là một doanh nghiệp theo mô hình "từ trang trại đến tách trà" với nguồn gốc trà trồng tại Ấn Độ. Sở hữu di sản 85 năm trong ngành trà, Sarda thành lập VAHDAM® India ở tuổi 23 vào năm 2015 với mục tiêu cung cấp trà và gia vị chất lượng cao đến mọi nơi trên thế giới.

Chuẩn bị sản phẩm mới cho mùa lễ hội là một trong những hoạt động quan trọng nhất của công ty. Vào năm 2023, họ đã nảy ra ý tưởng về một bộ quà tặng trà, cho phép khách hàng trải nghiệm 24 hương vị, trong 24 ngày đếm ngược tới Giáng sinh. Sản phẩm này đã trở thành 1 sản phẩm độc đáo và thành công với rất nhiều phản hồi tích cực khi mở bán.

Lắng nghe chia sẻ của Nhà sáng lập Bala Sarda về phát triển sản phẩm quà tặng cho mùa lễ hội lớn và cách VAHDAM® India tối ưu vận hành trên Amazon [tại đây](#).



Bên cạnh cải tiến sản phẩm hiện có, việc khám phá sản phẩm mới cho các dịp lễ hội hàng năm cũng rất quan trọng. Dựa trên các nhóm sản phẩm quà tặng thịnh hành trên Amazon, chúng tôi gợi ý nhà bán hàng khám phá ý tưởng sản phẩm mới cho 5 dịp tặng quà hàng đầu như sau:

## Giáng sinh



Thực phẩm	Trái cây & hạt dinh dưỡng, bánh ngọt và đồ tráng miệng, bánh biscotti, thịt khô, đồ ăn vặt, kẹo & socola
Đồ chơi	Thú nhồi bông, board game, trò chơi xếp hình từ tính, máy thổi bong bóng, đồ chơi âm nhạc, bóng đồ chơi
Đồ gia dụng	Dụng cụ phết phô mai, tượng trang trí, bộ ga trải giường & vỏ gối, nệm thơm, đèn đốt nến thơm, bàn xếp đa năng dành cho laptop
Nhà bếp	Bộ đồ uống nhiều kiểu dáng, bộ đồ ăn bát tết, bộ bát đĩa, bình rót rượu, đĩa bày
Khác	Dây đèn led, dây đèn trang trí trong nhà

## Sinh nhật



Thực phẩm	Kẹo & socola, bánh ngọt & đồ tráng miệng, trái cây & hạt dinh dưỡng, hoa bó sẵn các loại, hộp quà tổng hợp
Đồ chơi	Bảng vẽ & bảng viết, bộ súng nước, bộ dụng cụ & đồ chơi khoa học, bảng trắng
Đồ gia dụng	Nến thơm, hoa khô, tượng trang trí, hộp đựng đồ trang sức, nến sinh nhật
Nhà bếp	Cốc cà phê, ly rượu vang, ly & cốc thủy tinh, bình giữ nhiệt
Khác	Thiệp chúc mừng, slime

## Ngày Valentine



Thực phẩm	Kẹo & socola, hoa lan, các loại bánh quy, đồ ăn vặt, hoa bó sẵn các loại
Đồ chơi	Dụng cụ làm vườn, hoa giả, board game
Đồ gia dụng	Hoa giả, hoa khô, nến thơm
Nhà bếp	Cốc cà phê, hộp quà
Khác	Bộ mỹ phẩm & bộ dụng cụ, kẹp tóc

## Ngày của Mẹ



Thực phẩm	Trái cây & hạt dinh dưỡng, kẹo & socola, hộp quà tổng hợp, hoa bó sẵn các loại, đồ ăn vặt
Đồ gia dụng	Nén thơm, hộp đựng đồ trang sức, tủ đựng trang sức
Nhà bếp	Tách & cốc cà phê, đĩa, ly & cốc thủy tinh, bộ dụng cụ & thiết bị nhà bếp
Khác	Chuông gió, bộ thiết bị dã ngoại

## Ngày của Cha



Thực phẩm	Các loại bánh quy, đồ ăn vặt, thịt & hải sản, bánh ngọt & đồ tráng miệng, hộp quà tổng hợp
Nhà bếp	Tách & cốc cà phê, Máy hâm nóng đồ uống, bộ dụng cụ pha chế, máy làm lạnh rượu vang
Sân vườn	Chuông gió



Gợi ý cho nhà bán hàng

- ▶ Bao bì quà tặng là yếu tố quan trọng để nâng cao nhận diện thương hiệu và thu hút sự chú ý của khách hàng khi tìm kiếm sản phẩm. Và hãy đảm bảo bao bì quà chắc chắn, không bị móp méo trong quá trình vận chuyển.
- ▶ Cá nhân hóa quà tặng theo sở thích của người nhận giúp tăng giá trị của món quà, khiến chúng trở nên quý giá và ý nghĩa hơn.
- ▶ Sử dụng Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer) với từ khóa "Quà tặng + ..." để có thêm gợi ý từ Amazon.

# 3.2

## Chú trọng khuyến mãi cho các sự kiện quà tặng lớn trong năm

Do vòng đời sản phẩm ngắn và tính cạnh tranh ngày càng cao trên thị trường quà tặng, nhà bán hàng nên xây dựng lòng trung thành của khách hàng thông qua những hoạt động khuyến mãi cho các sự kiện mua sắm/kỳ nghỉ lớn diễn ra thường xuyên suốt cả năm.

### Khuyến mãi theo sự kiện

Duy trì các chương trình khuyến mãi hấp dẫn cho từng sự kiện bằng cách sử dụng phiếu giảm giá, tham gia các chương trình Ưu đãi theo giờ (Lightning Deal) & Ưu đãi tốt nhất (Best Deals) của Amazon, hoặc Giảm giá độc quyền Prime (Prime Exclusive Discount).

Tháng 1	Tết dương lịch	Siêu cúp Bóng bầu dục Hoa Kỳ			
Tháng 2	Tết Nguyên Đán		Ngày Valentine		
Tháng 3	Ngày Quốc tế Phụ nữ	Tháng ba điên rồ	Sự kiện mùa xuân	Ngày Thánh Patriciô	Lễ Phục sinh
Tháng 4		Cá tháng tư			
Tháng 5	Ngày của Mẹ	Mùa tốt nghiệp	Tuần lễ tri ân thầy cô giáo	Lễ hội Cinco de Mayo	Mùa hè
Tháng 6	Tháng Tự hào Cộng đồng LGBTQ+		Quốc khánh Hoa Kỳ	Ngày của Cha	
Tháng 7	prime day	Mùa tựu trường			
Tháng 8	Lễ lao động Mỹ		Tháng sức khỏe toàn dân		
Tháng 9			Khởi động mùa bóng đá	Halloween	
Tháng 10		Holiday Toy List			
Tháng 11	Cyber Monday Deals		Electronic Gift Guide	Black Friday Deals	Lễ Tạ ơn
Tháng 12	Year End Deals	Tết dương lịch	Lễ Hanukkah	12 days of Deals	Giáng sinh



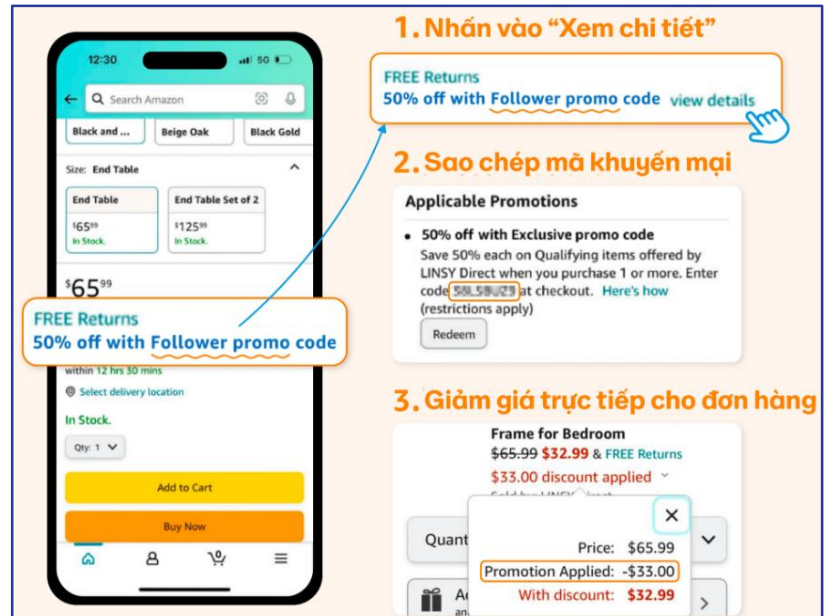
**■ Bán sản phẩm theo combo**

Xây dựng các bộ sản phẩm combo không chỉ để tăng giá bán trung bình mà còn tạo cảm giác "tiết kiệm" cho khách hàng.

**■ Tận dụng công cụ thương hiệu của Amazon**

Chương trình khuyến mãi tùy chỉnh theo thương hiệu (Brand Tailored Promotions) để cung cấp các chương trình khuyến mãi phù hợp cho khách hàng. Công cụ này có thể tạo ra các chương trình khuyến mãi theo từng phân khúc khách hàng cụ thể, giúp nâng cao lòng trung thành của khách hàng.

Công cụ Phân tích thương hiệu (Brand Analytics) để đưa ra các quyết định về danh mục sản phẩm và hoạt động marketing hoặc quảng cáo.



Nhà bán hàng nên:

- ▶ Tận dụng các công cụ khuyến mãi của Amazon (Phiếu giảm giá - Coupon, Ưu đãi - Deals, Giảm giá độc quyền Prime - Prime Exclusive Discount) để tăng khả năng hiển thị và tỷ lệ chuyển đổi mua hàng.
- ▶ Trước các sự kiện lớn, nhà bán hàng chú ý kiểm tra các chiến dịch và tận dụng các chương trình khuyến mãi sản phẩm để tăng khả năng hiển thị trên trang tìm kiếm.

Tim hiểu thêm về công cụ Khuyến mãi tùy chỉnh theo thương hiệu (Brand Tailored Promotions).

## 3.3

# Xây dựng gian hàng quà tặng online hấp dẫn

Đối với nhà bán hàng trên Amazon, Gian hàng là nơi rất quan trọng để trưng bày sản phẩm, đồng thời là phương tiện dẫn dắt khách hàng đến những sản phẩm chủ lực của nhà bán hàng. Gian hàng giúp các doanh nghiệp kể câu chuyện thương hiệu, giới thiệu sản phẩm và tiếp cận nhiều khách hàng hơn.

Các doanh nghiệp có thể sử dụng gian hàng để kết nối với khách hàng, xây dựng lòng trung thành và thúc đẩy doanh số bán hàng.

## Lợi ích xây dựng Gian hàng Amazon

Các Gian hàng có từ 3 trang trở lên sẽ có thời gian truy cập của người mua cao hơn 83% và doanh số trên mỗi lượt truy cập cao hơn 32% <sup>1</sup>.

**Xây dựng lòng tin và uy tín với khách hàng tiềm năng**

• AMAZON STORE •



Các Gian hàng được cập nhật trong vòng 90 ngày gần nhất có tỷ lệ khách hàng quay lại nhiều hơn 21% và doanh số trên mỗi lượt truy cập cao hơn 35% <sup>2</sup>.

**Tăng doanh số**

1. Báo cáo Amazon

2. Báo cáo Amazon

## Gợi ý cấu trúc xây dựng gian hàng tối ưu

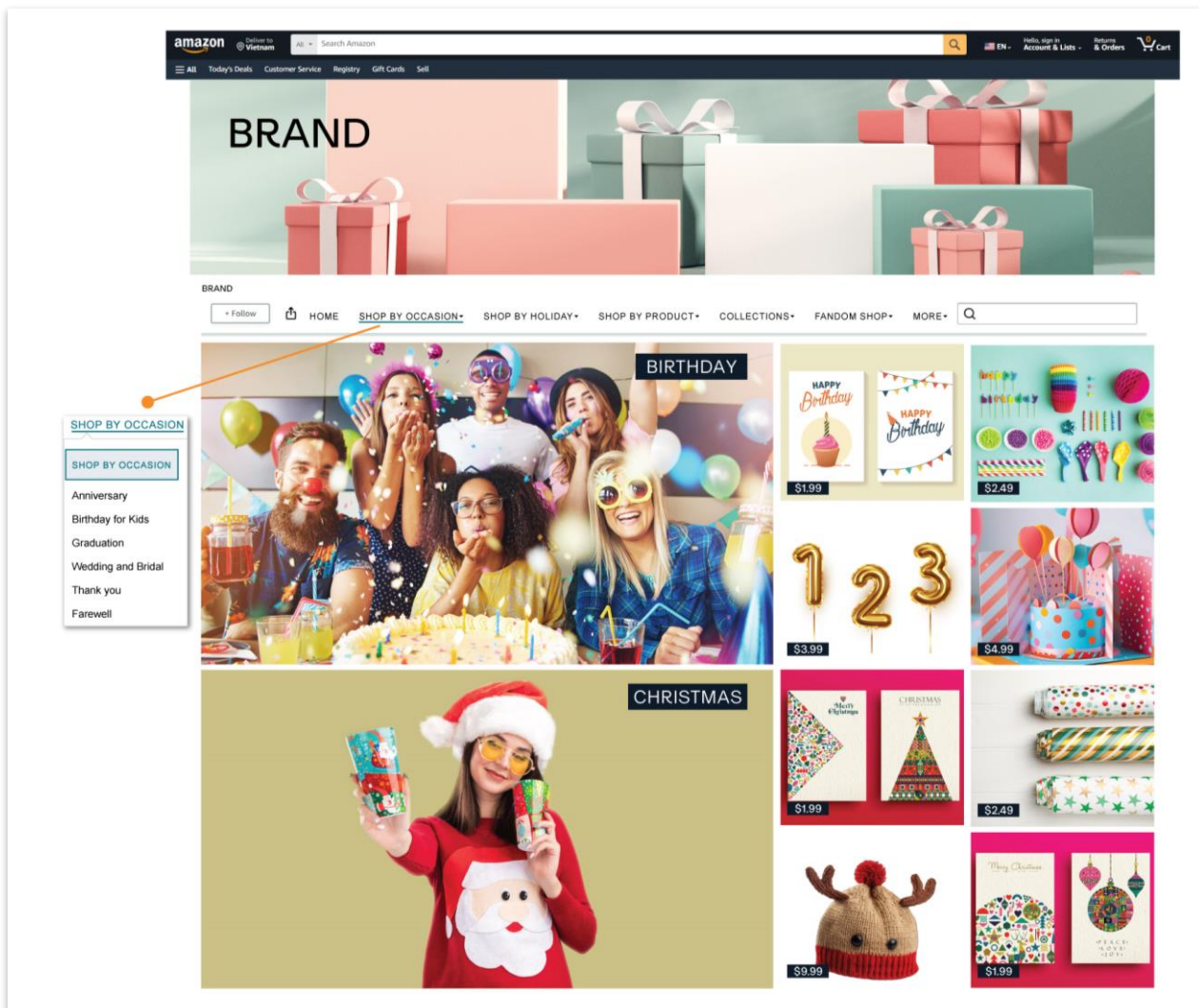
Để xây dựng một gian hàng tối ưu cho nhà bán hàng quà tặng, chúng tôi đề xuất cấu trúc dưới đây

### Trang chủ

- ▶ Kể câu chuyện thương hiệu
- ▶ Phân loại theo dịp tặng quà: Hãy liệt kê các dịp tặng quà phổ biến như Ngày của Mẹ, tốt nghiệp, sinh nhật, đám cưới,...
- ▶ Trang phụ danh mục dịp tặng quà: Khi nhấp vào từng danh mục dịp tặng quà, trang phụ sẽ hiển thị danh sách các loại sản phẩm liên quan.

### Thanh menu

Thanh menu ở đầu trang có thể hiển thị các tùy chọn sau: mua theo dịp (ngày kỷ niệm, tốt nghiệp, sinh nhật, đám cưới,...), mua theo ngày lễ, mua theo sản phẩm,....



Đối với nhà bán hàng quà tặng, để xây dựng gian hàng hiệu quả, cần tập trung vào việc giúp hành trình mua sắm của khách hàng trở nên tiện lợi hơn. Tại đây, khách hàng không chỉ có thể dễ dàng nắm bắt câu chuyện thương hiệu mà còn nhanh chóng tìm thấy sản phẩm mà họ muốn mua.

Tìm hiểu thêm về [Gian hàng thương hiệu \(Brand store\)](#).

## 3.4

# Xây dựng đội ngũ nhân sự phù hợp với ngành quà tặng

Một đội ngũ nội bộ mạnh mẽ và giàu kinh nghiệm sẽ giúp nhà bán hàng tăng khả năng vận hành, từ đó đảm bảo hành trình mua sắm của khách hàng diễn ra suôn sẻ:



## Đội ngũ vận hành

Đây là những người sẽ đảm bảo hoạt động trơn tru của gian hàng trên Amazon, ví dụ như lập kế hoạch bán hàng, theo dõi hàng lưu kho, tối ưu hóa quảng cáo, tạo danh sách sản phẩm, quản lý khuyến mại hoặc giám sát sức khỏe tài khoản.



## Đội ngũ nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D)

Thói quen tặng quà luôn thay đổi, đòi hỏi nhà bán hàng phải không ngừng nghiên cứu và đổi mới sản phẩm. Ngoài ra, thiết kế và bao bì sản phẩm cũng cần được phát triển cẩn thận để tránh vi phạm bản quyền/nhãn hiệu.



## Đội ngũ chăm sóc khách hàng

Đội ngũ chăm sóc khách hàng đảm bảo trả lời kịp thời các câu hỏi và xử lý các đánh giá của người mua trên Amazon.



## Đội ngũ thiết kế sản phẩm

Quà tặng đòi hỏi thiết kế sản phẩm phải được cải tiến liên tục để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Do đó, một đội ngũ thiết kế giàu kinh nghiệm có thể giúp tăng khả năng cạnh tranh của nhà bán hàng trên thị trường với các cập nhật mới nhất về xu hướng thiết kế.



Gợi ý  
cho nhà  
bán hàng

Đội ngũ nội bộ vững mạnh sẽ giúp doanh nghiệp:

- ▶ Vận hành kinh doanh trơn tru
- ▶ Đổi mới các sản phẩm hiện có và nghiên cứu các cơ hội mới
- ▶ Bảo đảm không vi phạm nhãn hiệu/bản quyền
- ▶ Kết nối chặt chẽ với khách hàng thông qua đội ngũ chăm sóc khách hàng
- ▶ Luôn cập nhật các xu hướng thiết kế mới

## 3.5

# Định giá linh hoạt theo tính chất quà tặng

Ngân sách quà tặng phụ thuộc vào mối quan hệ giữa người tặng và người nhận quà. Do đó, dịp tặng quà và các đặc điểm của món quà sẽ là yếu tố then chốt để cân nhắc khi định giá.

Ví dụ:

- ▶ **Với các sự kiện diễn ra một lần trong năm (Valentine, Ngày của Mẹ hoặc Ngày của Cha):** Vòng đời sản phẩm rất ngắn, nhà bán hàng có thể đưa ra mức giá sản phẩm hấp dẫn để hạn chế tình trạng hàng tồn kho sau sự kiện bằng cách sử dụng các chương trình khuyến mại của Amazon như Ưu đãi (Deals), Phiếu giảm giá (Coupon), Giảm giá độc quyền Prime (Prime Exclusive Discount).
- ▶ **Với các sự kiện cá nhân trong năm (đám cưới, sinh nhật,...):** Nhà bán hàng nên hiểu đối tượng mục tiêu (tuổi, thu nhập, giới tính, tôn giáo ...) để đưa ra mức giá phù hợp.

## Công cụ theo dõi giá bán của đối thủ cạnh tranh

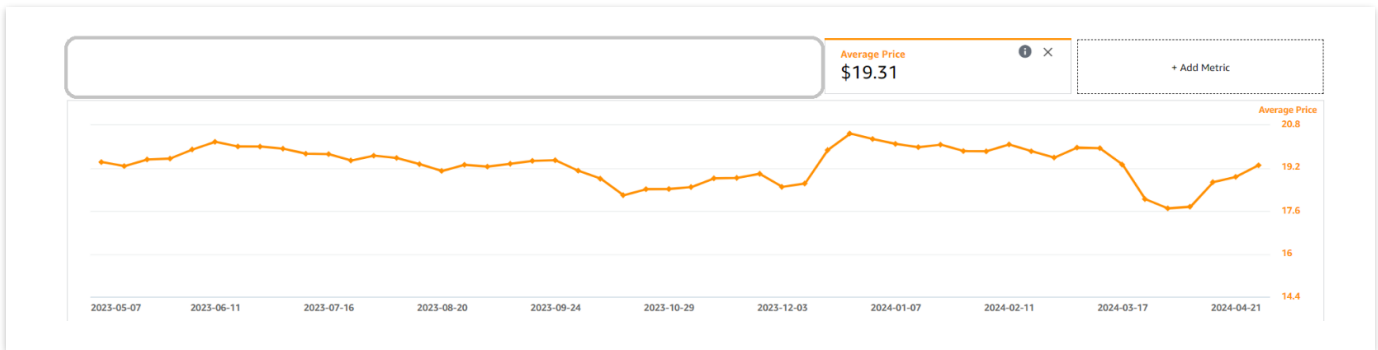
Do thị trường quà tặng đang tranh gay gắt với nhiều nhà bán hàng nên việc theo dõi đối thủ cũng rất quan trọng khi định giá sản phẩm quà tặng. Khi khách hàng tìm thấy các sản phẩm khác nhau có chất lượng, thiết kế hoặc tùy chọn vận chuyển tương tự, thì giá cả của sản phẩm sẽ trở thành yếu tố chính chi phối quyết định mua hàng của họ.

Bên cạnh việc kiểm tra giá thủ công, nhà bán hàng chuyên nghiệp trên Amazon có thể truy cập công cụ miễn phí [Trình khám phá cơ hội sản phẩm \(Product Opportunity Explorer\)](#) để xem giá bán trung bình của các sản phẩm được nhấp chuột nhiều nhất cũng như xu hướng giá sản phẩm trung bình của ngành trong 365 ngày qua (Dữ liệu được tính toán dựa trên việc khách hàng mua sắm thông qua cụm từ tìm kiếm).

**Đường dẫn truy cập:** Truy cập Seller Central > Tăng trưởng (Growth) > Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)

ASIN Details						Demand			Customer Sentiment	
Product Name	Image	ASIN	Brand	Category	Launch Date	Niche Click Count Past 360 days	Click Share Past 360 days	Average Selling Price Past 360 days	Total Ratings Past 360 days	Avg. Customer Rating Past 360 days
						39,689	3.10%	\$16.39	2,723	4.2/5
						33,174	2.59%	\$10.55	30,268	4.7/5
						31,040	2.43%	\$36.85	12,050	4.6/5
						29,356	2.29%	\$3.86	2,504	3.9/5
						26,365	2.06%	\$26.92	3,628	4.4/5
						23,140	1.81%	\$19.50	2,363	4.3/5
						22,307	1.74%	\$12.15	2,575	4.4/5
						22,070	1.72%	\$11.97	1,812	4.6/5
						21,836	1.71%	\$2.70	2,580	4.5/5
						21,298	1.66%	\$25.26	6,228	4.7/5
						19,727	1.54%	\$7.55	30,268	4.7/5
						17,378	1.56%	\$6.55	1,003	4.5/5

Hình 1. Giá bán trung bình của ASIN được nhấp chuột nhiều nhất trong phân khúc ngành  
 Nguồn: Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)



Hình 2. Xu hướng giá bán trung bình của phân khúc ngành  
 Nguồn: Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)



Gợi ý cho nhà bán hàng

- ▶ Xác định chiến lược giá và khuyến mãi phù hợp dựa trên tính chất của sản phẩm và dịp tặng quà để tránh tồn kho sau sự kiện.
- ▶ Theo dõi hoạt động của đối thủ cạnh tranh liên tục để duy trì khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Xem thêm hướng dẫn sử dụng [Trình khám phá cơ hội sản phẩm \(Product Opportunity Explorer\)](#).

4.

Gợi ý

vận hành quanh năm  
dành cho  
nhà bán hàng  
quà tặng



## Lựa chọn nhà cung cấp với tầm nhìn kinh doanh lâu dài

- ▶ Xác định thị trường ngách và lựa chọn nhà cung cấp có chứng nhận của Mỹ để đảm bảo tuân thủ quy định, đồng thời quen thuộc với việc dán nhãn FBA và dịch vụ vận chuyển đối với sản phẩm Hoàn thiện đơn hàng bởi Amazon.

- ▶ Nhà cung cấp nên có khả năng giao hàng nhanh chóng và đề xuất cải tiến sản phẩm.

### Năng lực cung ứng

- ▶ Thực hiện thỏa thuận chính thức với nhà cung cấp, nêu chi tiết thông số kỹ thuật sản phẩm, giá cả, điều khoản thanh toán, quyền sở hữu trí tuệ (nhãn hiệu và bằng sáng chế), phí dịch vụ hậu cần và các điều kiện quan trọng khác.

- ▶ Bao gồm các điều khoản về đảm bảo chất lượng, chính sách đổi trả và giải quyết tranh chấp.

### Giá cả và hợp đồng

- ▶ Lập kế hoạch tăng trưởng hàng lưu kho theo nhu cầu thị trường và đánh giá khả năng đáp ứng của nhà cung cấp. Ngoài ra, cũng cần lưu ý đến nhu cầu tăng trưởng quy mô khi đàm phán với nhà cung cấp.

- ▶ Hợp tác với nhiều nhà cung cấp để giảm thiểu rủi ro về tình trạng thiếu hàng lưu kho và gia tăng lợi thế về giá.

### Khả năng mở rộng sản xuất

## Kiểm soát vận chuyển với các mùa bán hàng lớn

- ▶ Đợt hàng cho mùa lễ hội tiếp theo có thể cần được vận chuyển sớm hơn. Ví dụ, đôi khi nhà bán hàng cần vận chuyển lô hàng cho đợt Giáng sinh trước khi mùa tựu trường kết thúc. Hãy lên kế hoạch vận chuyển cho lô hàng thử nghiệm và xây dựng thứ hạng sản phẩm để tối ưu hóa lịch trình vận chuyển.
- ▶ Biểu đồ dưới đây cung cấp thời gian vận chuyển đề xuất tương ứng với thời điểm bắt đầu của các mùa lễ hội khác nhau để nhà bán hàng có thể tham khảo.



Biểu đồ thời gian giao hàng đề xuất tương ứng với các sự kiện lớn trong năm

Nguồn: Báo cáo Amazon



## Tận dụng FBA để tránh hết hàng và tình trạng hàng lưu kho thấp

- ▶ Thời gian giao hàng ngày càng ảnh hưởng đến quyết định mua hàng. Sử dụng dịch vụ FBA sẽ giúp nhà bán hàng giao hàng đúng hạn cho khách hàng. Ngay cả đối với các đơn hàng MFN, nhà bán hàng cũng nên lựa chọn hợp tác với các nhà cung cấp có thể đáp ứng một cách nhất quán thời gian giao hàng đã cam kết. Ngoài ra, nhà bán hàng cũng cần theo dõi tỷ lệ lỗi đơn hàng và tỷ lệ giao hàng chậm.
- ▶ Sử dụng báo cáo hàng lưu kho FBA để theo dõi tình trạng hàng tồn kho. Cân nhắc sử dụng Dịch vụ kho bãi và phân phối của Amazon (AWD) để giảm thiểu rủi ro hết hàng và cải thiện điểm Chỉ số Hiệu suất hàng tồn kho (IPI). AWD đặc biệt hữu ích cho các mã sản phẩm có nhiều biến thể như quần áo, giày dép.
- ▶ Về vận chuyển, cân nhắc sử dụng SEND (chương trình hỗ trợ vận chuyển của Amazon) để đảm bảo thời gian giao hàng và giá cả cạnh tranh (áp dụng cho đường hàng không và đường biển)

Tìm hiểu thêm về AWD [tại đây](#) và SEND [tại đây](#).

## Cập nhật gian hàng online theo mùa vụ

- ▶ Cập nhật Gian hàng theo mùa lễ hội với các yếu tố như banner, sản phẩm bán chạy nổi bật nhất, khuyến mãi nổi bật. Nhà bán hàng có thể cân nhắc tạo lịch cập nhật Nội dung A+ và thông tin Gian hàng theo lịch nhập kho Trung tâm hoàn thiện đơn hàng, cũng như lịch lễ hội nói chung.
- ▶ Sử dụng yếu tố theo mùa trong từng danh mục liên quan để tăng sức hấp dẫn cho các danh mục.
- ▶ Sử dụng tính năng Bundle và Shoppable Module để thu hút thêm lưu lượng truy cập vào các sản phẩm liên quan.

## Kiểm soát mức độ hài lòng của khách hàng

- ▶ Sử dụng Chương trình Vine của Amazon để thu thập đánh giá ban đầu cho các sản phẩm mới.
- ▶ Sử dụng các chức năng Phân tích Mua hàng (Purchase Driver), Phân tích Đánh giá (Review Insight) trong công cụ Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunities Explorer) và Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường (MPG) để tìm ra các điểm cần cải thiện trong phân khúc thị trường.
- ▶ Xem xét gian hàng, sử dụng chức năng Phản hồi của khách hàng (Voice of Customers) để xem xét các lý do chính khiến khách hàng đánh giá thấp các sản phẩm. Sử dụng báo cáo này để phối hợp với nhà cung cấp cải thiện danh sách sản phẩm và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

# 5.

## Tài liệu hữu ích

Tổng hợp các công cụ hỗ trợ:

- ▶ [Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường](#)
- ▶ [Trình khám phá cơ hội sản phẩm](#)
- ▶ [Gian hàng thương hiệu](#)
- ▶ [Chương trình Khuyến mãi tùy chỉnh theo thương hiệu](#)
- ▶ [Dịch vụ Kho bãi và Phân phối của Amazon \(AWD\)](#)
- ▶ [Giải pháp vận chuyển SEND](#)

Ngoài ra, nhà bán hàng có thể tham khảo thêm các nguồn tài liệu sau đây để cập nhật những thông tin mới nhất về Khai thác tiềm năng ngành hàng quà tặng trên Amazon:

- ▶ Tài liệu cơ bản: Website [Học viện nhà bán hàng cho nhà bán hàng mới](#)
- ▶ Kênh Youtube [Amazon Global Selling Việt Nam](#)
- ▶ Tài liệu chuyên sâu từ Học viện nhà bán hàng [Seller Central](#).

