amazon global selling

Lựa chọn sản phẩm - Phương pháp và công cụ xác định sản phẩm tiềm năng trên Amazon

1. Ba yếu tố giúp xác định sản phẩm tiềm năng 3

1.1 Tiềm năng thị trường 5

1.2 Mức độ cạnh tranh của sản phẩm 14

1.3 Khả năng vận hành của sản phẩm 21

2. Các công cụ giúp lựa chọn sản phẩm tiềm năng 26

3. Cách truy cập các công cụ giúp lựa chọn sản phẩm tiềm năng 27

4. Tài liệu hữu ích 28

3 TIÊU CHÍ VÀ CÔNG CỤ

XÁC ĐỊNH SẢN PHẨM TIỀM NĂNG TRÊN AMAZON

01.

1. Ý tưởng ngành hàng nào tiềm năng?
2. Doanh thu và nhu cầu thị trường có tăng trưởng không?
3. Mức độ cạnh tranh của ngành hàng?
4. Có nhà bán hàng nào chiếm ưu thế?
5. Mô hình vận hành chủ yếu?
6. Các sản phẩm mới nổi trong ngành?

Công cụ gợi ý

- Statista, Insider Intelligence, các website ngành hàng,...
- Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường (Marketplace Product Guidance)
- Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)

02.

1. Có nhiều ASIN mới được tung ra?
2. Đóng góp ASIN mới cho doanh thu?
3. Yêu cầu xếp hạng và đánh giá cho các sản phẩm hàng đầu?
4. Xu hướng và độ nhạy cảm về giá?
5. Đặc tính phổ biến của sản phẩm?
6. Khách hàng quan tâm đến điều gì?
7. Có khó khăn gì trong chuỗi cung ứng?

Công cụ gợi ý

- Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)

03.

1. Tính thời vụ và thời điểm hoàn hảo để ra mắt sản phẩm?
2. Tỷ lệ hoàn hàng và lý do?
3. Ngân sách cho quảng cáo để thâm nhập thị trường?
4. Lợi nhuận của sản phẩm?

Công cụ gợi ý

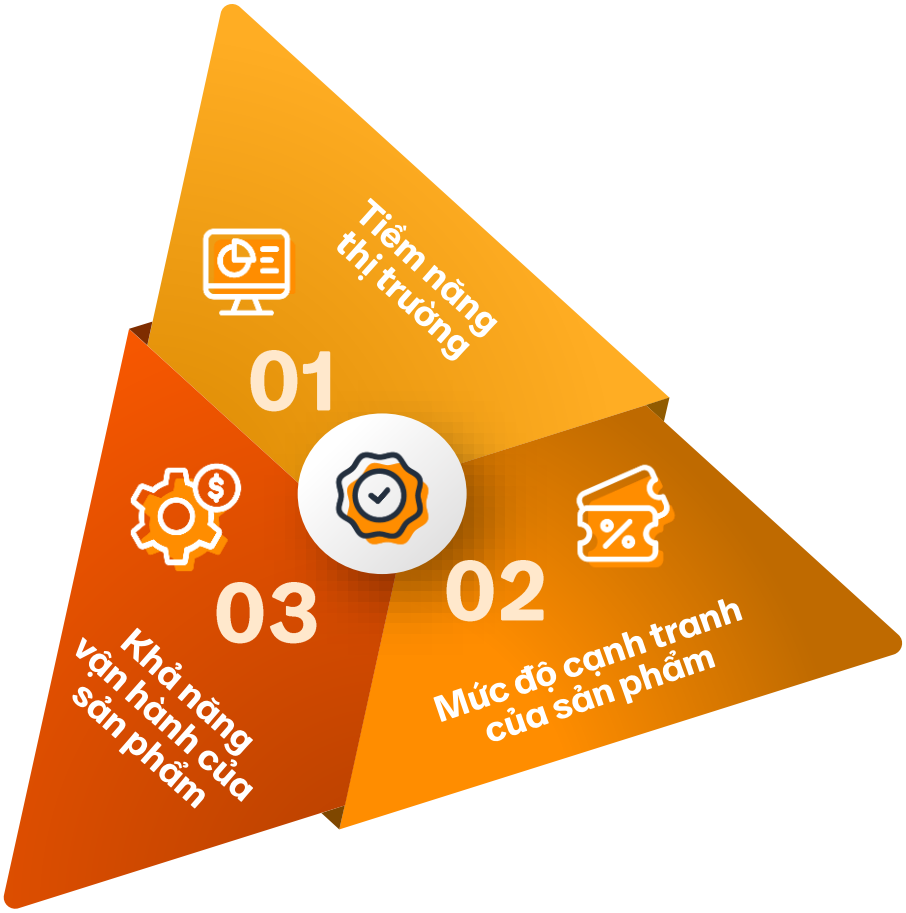
- Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)
- Công cụ so sánh doanh thu, lợi nhuận (Revenue Calculator)

1. Ba yếu tố giúp xác định sản phẩm tiềm năng

Nên bán sản phẩm nào trên Amazon? Tìm ý tưởng sản phẩm mới ở đâu? Nên dùng công cụ nào để kiểm tra tiềm năng ý tưởng? Lợi nhuận của sản phẩm là bao nhiêu? Đây có lẽ là mối bận tâm của rất nhiều nhà bán hàng khi kinh doanh trên Amazon.

Với nhu cầu đa dạng của hàng trăm triệu khách hàng tại hơn 200 quốc gia mà Amazon đang phục vụ, việc tìm ra sản phẩm phù hợp với thị trường mục tiêu, mang lại doanh số cao quả thật không hề đơn giản. Nhưng bạn cũng không nên quá lo lắng. Trong tài liệu này, Amazon sẽ hướng dẫn bạn phương pháp lựa chọn sản phẩm một cách chi tiết và cung cấp các công cụ hỗ trợ cần thiết.

Để xác định được sản phẩm tiềm năng, nhà bán hàng cần dựa trên 3 yếu tố quan trọng như sơ đồ bên dưới:



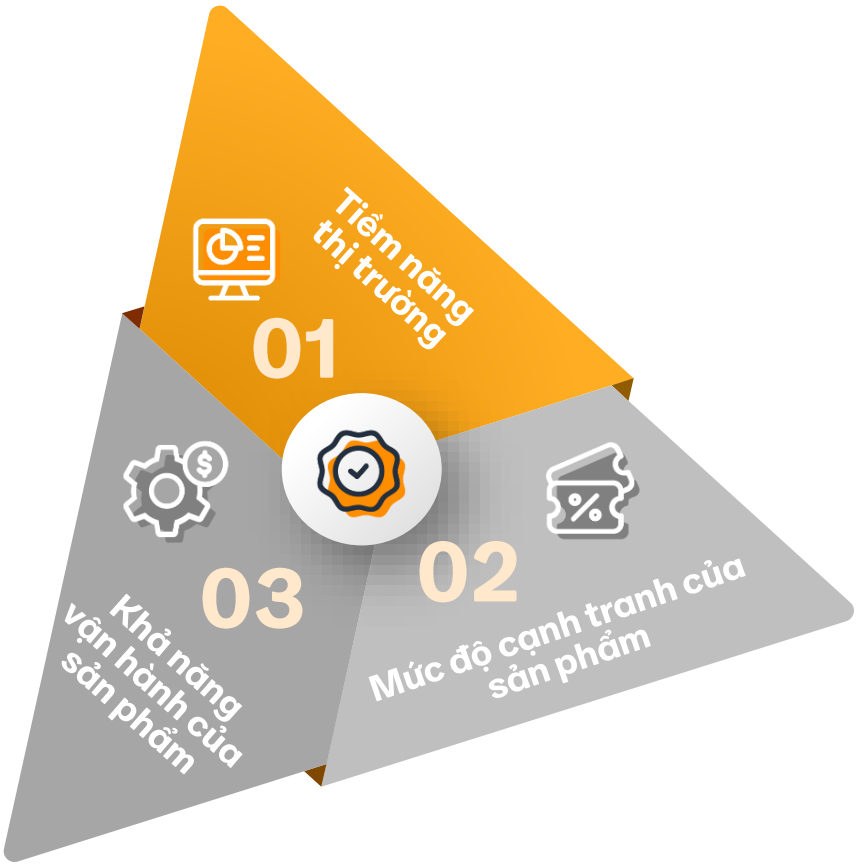
Để nắm rõ cách xác định sản phẩm tiềm năng thông qua 3 yếu tố, hãy cùng phân tích một ví dụ thực tế về sản phẩm vợt Pickleball ngay sau đây.

Case study - Pickleball (Thị trường Mỹ)

Pickleball: Môn thể thao kết hợp giữa quần vợt, bóng bàn và cầu lông. Đây một môn thể thao dùng vợt được tạo ra cho mọi lứa tuổi, rất dễ chơi và không cần nhiều kỹ năng. Pickleball có thể được chơi trong nhà hoặc ngoài trời, luật chơi cũng tương tự môn quần vợt. Môn thể thao này có thể được chơi đơn hoặc đôi, yêu cầu người chơi có một cây vợt Pickleball chuyên dụng và loại bóng polymer có đục lỗ.

Trong bối cảnh đại dịch khi mà người dân phải hạn chế tiếp xúc và đi ra đường thì đây là một bộ môn giúp nhiều người có thể vận động giữ gìn sức khỏe ngay trong vườn nhà mà không cần phải đi ra ngoài.

Không chỉ là môn thể giao giải trí, Pickleball mang đến các lợi ích quan trọng cho tinh thần của người chơi như cải thiện nhận thức, tăng khả năng ghi nhớ, giảm mức độ cảm thấy cô đơn và tăng cường hấp thu ánh sáng mặt trời. Về mặt thể chất, pickleball có thể hỗ trợ phối hợp giữa tay và mắt tốt hơn, làm tăng sự nhanh nhẹn và khả năng vận động cũng như sức mạnh và chức năng của cơ bắp



01. Tiềm năng thị trường

Để xác định tiềm năng của thị trường, nhà bán hàng cần trả lời được 6 câu hỏi:

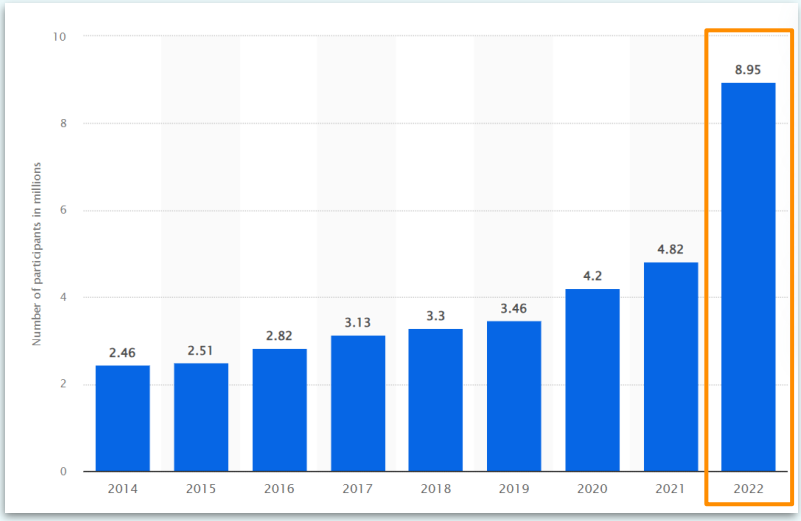
1. Ý tưởng ngành hàng nào đang tiềm năng?
2. Doanh thu và nhu cầu thị trường có tăng trưởng không?
3. Mức độ cạnh tranh của ngành hàng như thế nào?
4. Có nhà bán hàng nào chiếm ưu thế không?
5. Mô hình vận hành chủ yếu là gì?
6. Các sản phẩm mới nổi trong ngành này là gì?

Tiềm năng thị trường **1** **Ý tưởng ngành hàng nào đang tiềm năng?**

Để trả lời cho câu hỏi "Ý tưởng ngành hàng nào đang tiềm năng", nhà bán hàng có thể tìm hiểu các số liệu báo cáo, thống kê về nhu cầu sản phẩm tại thị trường mà mình nhắm tới.

Ví dụ, nhà bán hàng kinh doanh sản phẩm vợt Pickeball đã thu thập được các dữ liệu sau:

Theo **Statista,** trong giai đoạn từ 2014-2022, **số người chơi Pickleball** ở Mỹ **tăng nhanh** và đã đạt mốc **8,95 triệu người** vào năm 2022.



Biểu đồ số lượng người chơi Pickleball tại Mỹ từ 2014 - 2022
(Nguồn: Statista)

Theo **usapickleball.org**:

- Pickleball có tốc độ phát triển nhanh nhất trong các môn thể thao tại Mỹ.
- Vào tháng 11 năm 2023, ở Mỹ đã tổ chức 1 Giải Pickleball National Championships. Sự kiện này hứa hẹn sẽ thúc đẩy khiến lượng người tham gia Pickleball tăng cao.

> USA Pickleball membership numbers reached the 70,000 mark in February of 2023, after a nearly 30 percent increase in membership growth in 2022. In its 2023 Topline Participation Report, the Sports & Fitness Industry Association (SFIA) named pickleball the fastest-growing sport in America for the third year in a row. According to the report, pickleball is now up to a total of 8.9 million players in the United States over the age of six years old, an increase from 4.8 million in 2022. In March, USA Pickleball and the Professional Pickleball Association announced that the 2023 USA Pickleball National Championships, presented by the PPA Tour, will be held in Dallas this November.

(Nguồn: usapickleball.org)

(Xem trang tiếp theo)

Tiềm năng thị trường

1 Ý tưởng ngành hàng nào đang tiềm năng?

Theo thông tin trên **NYTimes**, Pickleball là môn thể thao dễ tiếp cận, có thể thích hợp với người chơi dưới 55 tuổi, trong đó đối tượng có nhiều nhu cầu nhất là dưới 24 tuổi. Ngoài ra, Pickleball có thể được chơi trong mọi điều kiện.

Từ các dữ liệu trên, có thể thấy sản phẩm vợt **Pickleball** hiện đang **có tiềm năng phát triển lớn**. Ngành hàng ngày có đối tượng khách hàng tương đối rộng, sản phẩm có thể dễ dàng **tiếp cận với nhiều lứa tuổi khác nhau**.

Công cụ tìm kiếm ý tưởng:

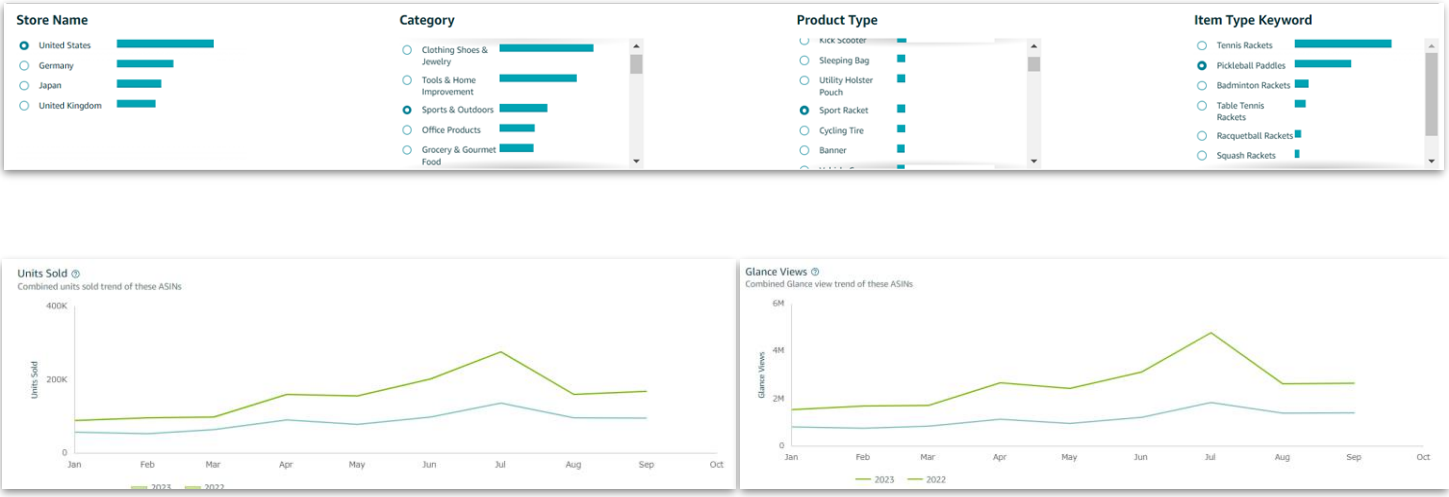
Sau đây là một số nguồn phổ biến, đáng tin cậy, được ví như "mỏ vàng ý tưởng sản phẩm", giúp bạn tìm ra xu hướng tiêu dùng mới và ngành hàng đang được ưa chuộng:

- Statista: Trang chuyên nghiên cứu, cung cấp báo cáo dữ liệu về thị trường và người tiêu dùng.
- Insider Intelligence: Công ty nghiên cứu thị trường cung cấp thông tin chi tiết, xu hướng liên quan đến tiếp thị kỹ thuật số, truyền thông và thương mại.

Tiềm năng thị trường

2 Doanh thu và nhu cầu thị trường có tăng trưởng không?

Để nắm rõ "Doanh thu và nhu cầu thị trường như thế nào", nhà bán hàng có thể sử dụng 2 công cụ hỗ trợ của Amazon là Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer) và Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường (Marketplace Product Guidance). Ví dụ, đối với sản phẩm vợt Pickleball, dưới đây là các dữ liệu liên quan đến doanh thu và mức độ tăng trưởng của thị trường mà nhà bán hàng có thể tìm hiểu được:



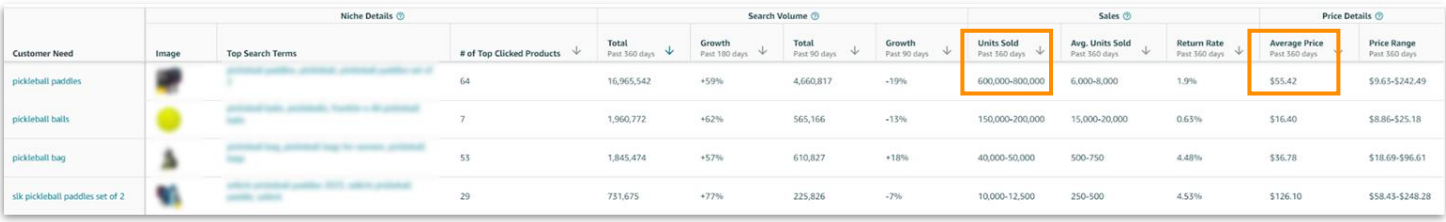
Biểu đồ thông tin về dữ liệu mua sắm của sản phẩm Pickleball Paddles trên Amazon
(Nguồn: Marketplace Product Guidance)

Theo số liệu từ công cụ Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường (Marketplace Product Guidance), ta có thể thấy nhu cầu về ngành hàng vợt Pickleball đã tăng trưởng dương trong 2 năm gần nhất với tốc độ tăng gấp 2 lần qua mỗi năm.

(Xem trang tiếp theo)

Tiềm năng thị trường

2 Doanh thu và nhu cầu thị trường có tăng trưởng không?



Customer Need	Image	Top Search Terms	# of Top Clicked Products	Total (Past 360 days)	Growth (Past 180 days)	Total (Past 90 days)	Growth (Past 90 days)	Units Sold (Past 360 days)	Avg. Units Sold (Past 360 days)	Return Rate (Past 360 days)	Average Price (Past 360 days)	Price Range (Past 360 days)
pickleball paddles			64	16,965,542	+59%	4,660,817	-19%	600,000-800,000	6,000-8,000	1.9%	$55.42	$9.63-$242.49
pickleball balls			7	1,960,772	+62%	565,166	-13%	150,000-200,000	15,000-20,000	0.63%	$16.40	$8.86-$25.18
pickleball bag			53	1,845,474	+57%	610,827	+18%	40,000-50,000	500-750	4.48%	$36.78	$18.69-$96.61
slk pickleball paddles set of 2			29	731,675	+77%	225,826	-7%	10,000-12,500	250-500	4.53%	$126.10	$58.43-$248.28

Thị trường ngách liên quan đến cụm từ tìm kiếm "pickleball paddles"
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

Nhà bán hàng có thể dựa vào dữ liệu có được từ Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer) để ước tính doanh thu hàng năm của từ khóa được tìm kiếm hàng đầu trên Amazon. Sau đây là công thức:

Doanh thu ước tính hàng năm của cụm từ khóa = Số lượng đã bán (Units Sold) x Giá trung bình (Average Price)

Ví dụ: Đối với cụm từ khóa "pickleball paddles", số lượng sản phẩm đã bán trong vòng 360 ngày gần nhất là 800.000, mỗi sản phẩm có mức giá trung bình là 55,42 USD. Như vậy, doanh thu ước tính của cụm từ này = 800.000 x 55,42 = ***44,3 triệu USD****.*

Từ các dữ liệu có được từ công cụ Trình khám phá cơ hội sản phẩm và Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường (Marketplace Product Guidance), có thể thấy sản phẩm vợt Pickleball đang có sự tăng trưởng về lượt tìm kiếm trên Amazon với mức doanh thu bán hàng đáng chú ý.

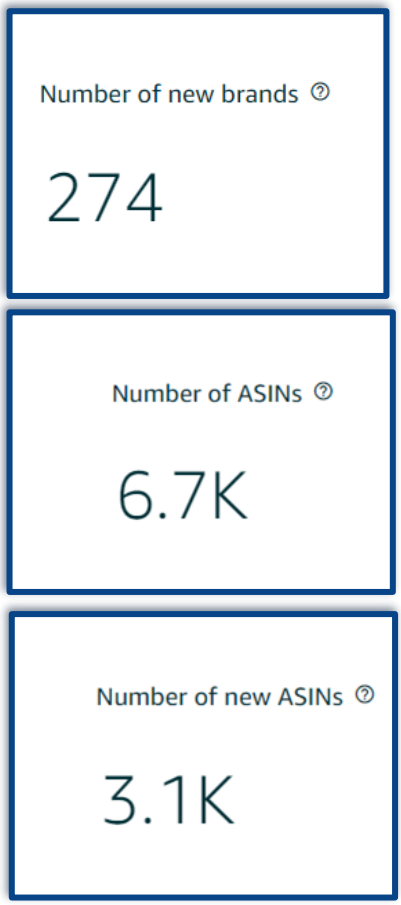
Công cụ tìm kiếm ý tưởng:
Nhà bán hàng có thể sử dụng các công cụ hỗ trợ của Amazon như Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường và Trình khám phá cơ hội sản phẩm để biết được mức độ tăng trưởng về nhu cầu khách hàng thông qua số liệu về lượt tìm kiếm và doanh số ước tính theo từ khóa dựa trên các chỉ số bán hàng. Xem thông tin tổng quan của 2 công cụ này tại đây.

Tiềm năng thị trường

3 Mức độ cạnh tranh của ngành hàng như thế nào?

Để biết được "Mức độ cạnh tranh của ngành hàng như thế nào", nhà bán hàng cần căn cứ vào các số liệu như số lượng đối thủ trong ngành, số lượng thương hiệu mới gia nhập, nhu cầu của khách hàng so với nguồn cung như thế nào,... Bạn có thể xem qua ví dụ sau đây về sản phẩm vợt Pickleball để hiểu rõ hơn:

Số liệu từ công cụ Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường cho thấy thị trường ngành hàng vợt Pickleball đang rất nhộn nhịp với nhiều thương hiệu mới tham gia (có **274 thương hiệu mới**). Ngoài ra, trong tổng số hơn 6,7 nghìn ASIN khác nhau, số lượng **sản phẩm mới chiếm đến 50%** (3,1 nghìn ASIN mới). Điều này cho thấy **nhu cầu của khách hàng đang ở mức cao**.

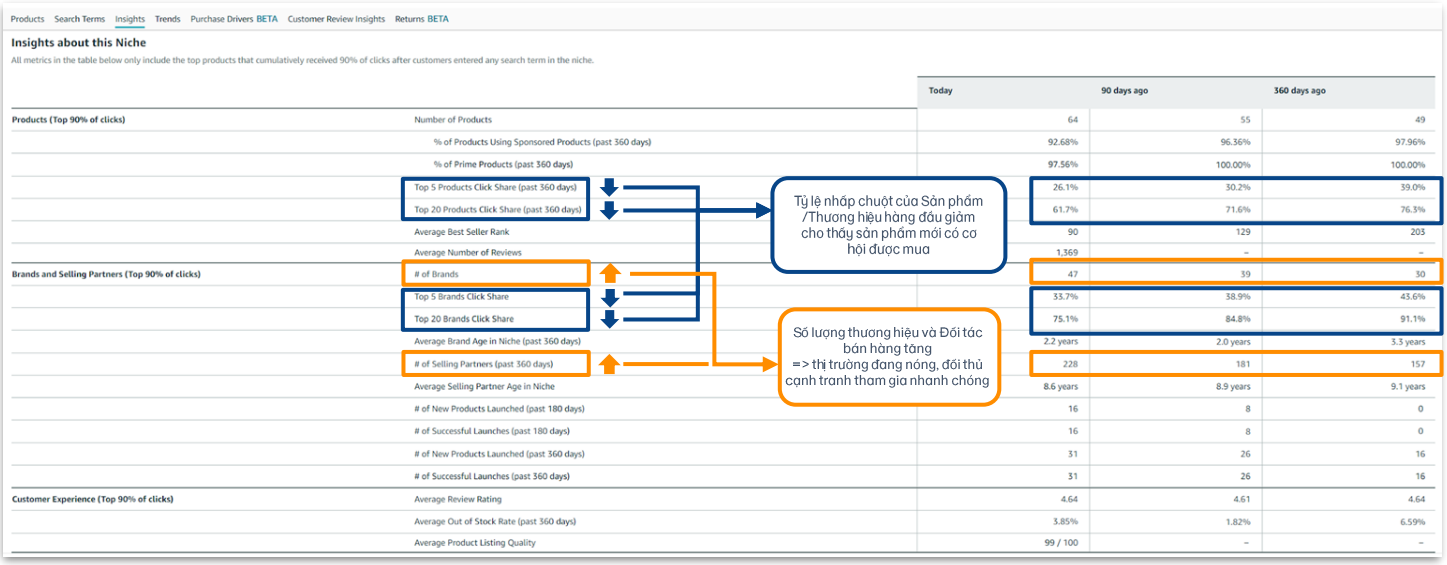


(Nguồn: Marketplace Product Guidance)

(Xem trang tiếp theo)

Tiềm năng thị trường

3 Mức độ cạnh tranh của ngành hàng như thế nào?



Products | Search Terms | Insights | Trends | Purchase Drivers BETA | Customer Review Insights | Returns BETA

Insights about this Niche

All metrics in the table below only include the top products that cumulatively received 90% of clicks after customers entered any search term in the niche.

		Today	90 days ago	360 days ago
Products (Top 90% of clicks)	Number of Products	64	55	49
	% of Products Using Sponsored Products (past 360 days)	92.68%	96.36%	97.96%
	% of Prime Products (past 360 days)	97.56%	100.00%	100.00%
	Top 5 Products Click Share (past 360 days)	26.1%	30.2%	39.0%
	Top 20 Products Click Share (past 360 days)	61.7%	71.6%	76.3%
	Average Best Seller Rank	90	129	203
	Average Number of Reviews	1,369	–	–
Brands and Selling Partners (Top 90% of clicks)	# of Brands	47	39	30
	Top 5 Brands Click Share	33.7%	38.9%	43.6%
	Top 20 Brands Click Share	75.1%	84.8%	91.1%
	Average Brand Age in Niche (past 360 days)	2.2 years	2.0 years	3.3 years
	# of Selling Partners (past 360 days)	228	181	157
	Average Selling Partner Age in Niche	8.6 years	8.9 years	9.1 years
	# of New Products Launched (past 180 days)	16	8	0
	# of Successful Launches (past 180 days)	16	8	0
	# of New Products Launched (past 360 days)	31	26	16
	# of Successful Launches (past 360 days)	31	26	16
Customer Experience (Top 90% of clicks)	Average Review Rating	4.64	4.61	4.64
	Average Out of Stock Rate (past 360 days)	3.85%	1.82%	6.59%
	Average Product Listing Quality	99 / 100	–	–

Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles" - Tab "Thông tin chuyên sâu" (Insights)
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

Từ kết quả báo cáo dữ liệu của Trình khám phá cơ hội sản phẩm ở hình trên, ta có thể nhận thấy:

- Tỷ lệ nhấp nhấp chuột của sản phẩm hàng đầu trong vòng 360 ngày qua có xu hướng giảm (Tỷ lệ nhấp chuột của **5 sản phẩm** hàng đầu **giảm từ 39% xuống còn 26,1%**; tỷ lệ nhấp chuột của **20 sản phẩm** hàng đầu **giảm từ 76,3% xuống còn 61,7%**).
- Tỷ lệ nhấp chuột của của các thương hiệu hàng đầu trong vòng 360 ngày qua có xu hướng giảm (Tỷ lệ nhấp chuột của **5 thương hiệu** hàng đầu **giảm từ 43,6% xuống còn 35,7%**; tỷ lệ nhấp chuột của **20 thương hiệu** hàng đầu **giảm từ 91,1% xuống còn 75,1%**).

→ **Sản phẩm mới có cơ hội được mua.**

- Số lượng thương hiệu trong vòng 360 ngày qua đã tăng **từ 30 lên 47 thương hiệu**.
- Số lượng nhà bán hàng trong vòng 360 ngày qua đã tăng **từ 157 lên 228 đối tác.**

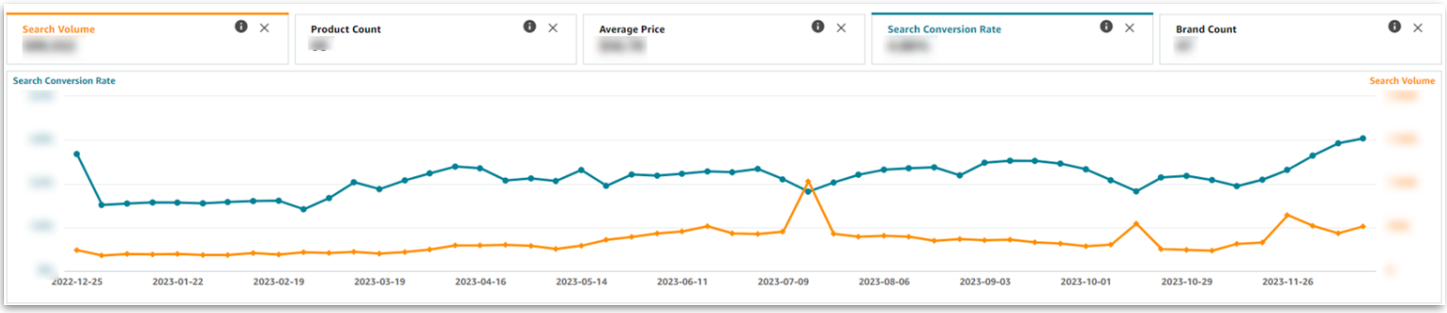
→ **Thị trường đang nóng. Đối thủ cạnh tranh tham gia ngày càng nhiều.**

(Xem trang tiếp theo)

Tiềm năng thị trường

3 Mức độ cạnh tranh của ngành hàng như thế nào?

Báo cáo xu hướng tìm kiếm và giá bán của sản phẩm



Thông tin chi tiết ngách "pickleball paddles: - Tab "Xu hướng" (Trends)
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

Từ biểu đồ trên, chúng ta có thể thấy tương quan tỷ lệ chuyển đổi từ tìm kiếm sang mua hàng cao hơn số lượng tìm kiếm. Điều này dự báo **nhu cầu** có thể đang **cao hơn** so với **nguồn cung**.

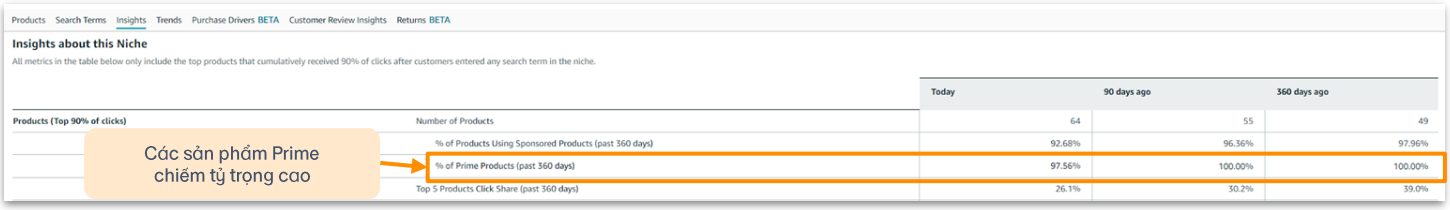
Nhà bán hàng có cơ hội tham gia ngành hàng vợt Pickleball.

Xem thêm tài liệu hướng dẫn chi tiết về cách sử dụng Trình khám phá cơ hội sản phẩm để khám phá nhu cầu khách hàng và tìm hiểu mức độ cạnh tranh của ngành hàng dựa trên 2 yếu tố cốt lõi là thị trường ngách và cụm từ tìm kiếm.

Tiềm năng thị trường

4 Mô hình vận hành chủ yếu là gì?

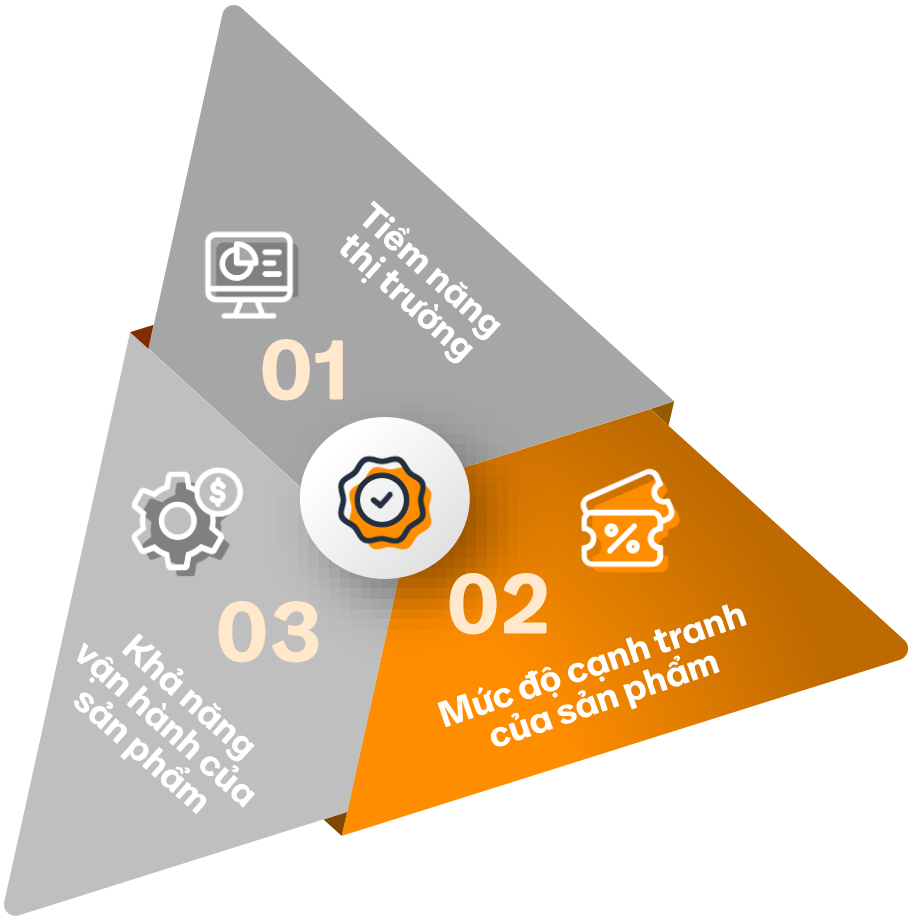
Để biết "Mô hình vận hành chủ yếu là gì" bạn có thể truy cập công cụ Trình khám phá cơ hội sản phẩm và xem thông tin về "% số lượng sản phẩm Prime" trong tab "Thông tin chuyên sâu" (Insights). Phần lớn các sản phẩm gắn nhãn Prime đều được Hoàn thiện đơn hàng bởi Amazon. Do đó, nếu sản phẩm Prime chiếm tỷ trọng cao thì cũng đồng nghĩa với việc có nhiều nhà bán hàng trong ngành sử dụng dịch vụ Hoàn thiện đơn hàng bởi Amazon (FBA). Dưới đây là số liệu thực tế về trường hợp của sản phẩm vợt Pickleball:



Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles" - Tab "Thông tin chuyên sâu" (Insights)
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

Số liệu từ Trình khám phá cơ hội sản phẩm cho thấy các sản phẩm Prime đang chiếm tỷ trọng rất cao (**97.56%**).

Đối với ngành hàng Pickleball, mô hình vận hành được sử dụng dụng chủ yếu là FBA.



02. Mức độ cạnh tranh của sản phẩm

Mức độ cạnh tranh của sản phẩm có thể được phân tích thông qua 7 câu hỏi:

1. Có nhiều ASIN mới được tung ra không?
2. ASIN mới có đóng góp nhiều cho doanh thu không?
3. Yêu cầu xếp hạng và đánh giá cho các sản phẩm hàng đầu là gì?
4. Xu hướng và độ nhạy cảm về giá như thế nào?
5. Đặc tính phổ biến của sản phẩm là gì?
6. Khách hàng quan tâm đến điều gì?
7. Có khó khăn gì trong chuỗi cung ứng không?

Mức độ cạnh tranh của sản phẩm

1 Có nhiều ASIN mới được tung ra không?

Trình khám phá cơ hội sản phẩm có thể cung cấp các thông tin cụ thể, giúp nhà bán hàng biết được có nhiều ASIN mới ra mắt hay không, tỷ trọng chiếm bao %. Sau đây là số liệu thực tế từ sản phẩm vợt Pickleball.

Gợi ý: *Khi kiểm tra dữ liệu, bạn có thể sắp xếp cột "Thời gian ra mắt" (Launch date) theo thứ tự từ mới nhất đến cũ nhất để theo dõi thông tin tốt hơn.*

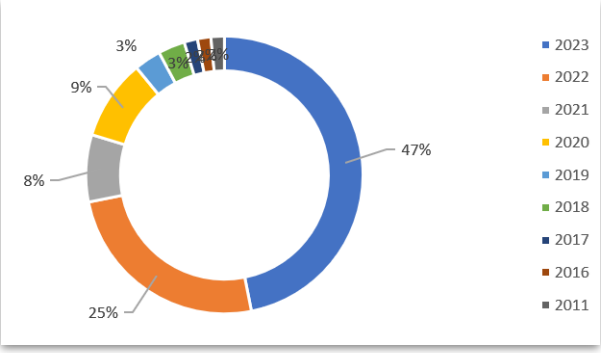
Products | Search Terms | Insights | Trends | Purchase Drivers BETA | Customer Review Insights | Returns BETA

Top Clicked Products when customers searched for "pickleball paddles"

Showing 1 to 64 of 64 | Reset Default Sort | Displaying 13 of 13 columns | Customize Columns | Download

	ASIN Details					Demand			Customer Sentiment		Competition	
Product Title	Image	ASIN	Brand	Category	Launch Date	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	Avg. Best Seller Rank Past 360 days	Avg. # of Sellers & Vendors Past 360 days
					6/2023	7,527	0.26%	$81.74	23	4.8/5	260	2
					2/2023	7,470	0.25%	$21.61	33	4.6/5	204	3
					6/2023	6,035	0.21%	$30.24	53	4.8/5	130,121	2
					7/2023	6,270	0.21%	$22.65	62	4.7/5	103,736	2
					7/2023	7,175	0.24%	$42.31	65	4.5/5	165,681	3
					9/2023	4,313	0.15%	$29.44	82	4.8/5	125,406	1
					3/2023	8,648	0.29%	$242.49	86	4.5/5	173,879	6
					5/2023	16,780	0.57%	$62.14	106	4.4/5	122,011	3
					8/2023	16,150	0.55%	$34.61	108	4.6/5	104,242	2
					9/2022	18,743	0.64%	$44.26	109	4.9/5	162,622	2
					7/2022	19,091	0.65%	$37.63	116	4.6/5	251,923	2
					10/2022	33,566	1.14%	$79.34	119	4.5/5	260,615	4

Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles": Tab "Sản phẩm" (Product)
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)



Tỷ trọng năm mở bán của các Top sản phẩm Pickleball Paddles.
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

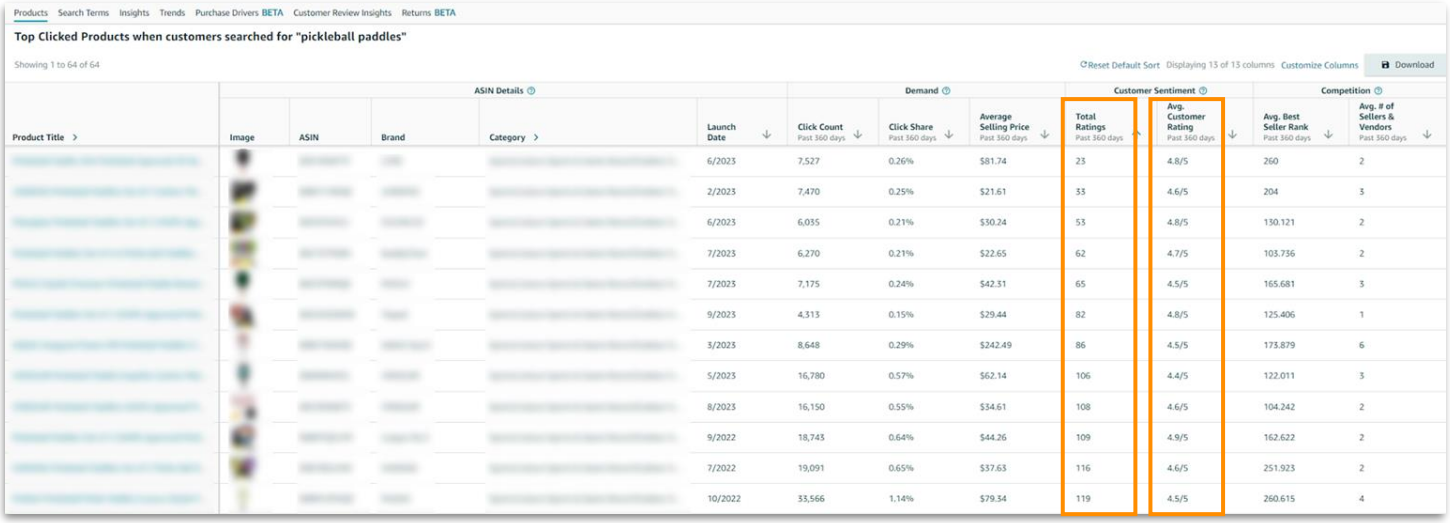
Dựa trên biểu đồ và các thông tin chi tiết từ tab "Sản phẩm" trên Trình khám phá cơ hội sản phẩm, ta thấy rằng **47% ASIN** được **nhấp chuột nhiều nhất** có thời gian ra mắt **dưới 1 năm**. ASIN mới nhất ra mắt vào tháng 9/2023.

Điều này thể hiện sản phẩm mới đang được thị trường đón nhận.

Mức độ cạnh tranh của sản phẩm

2 Yêu cầu xếp hạng và đánh giá cho các sản phẩm hàng đầu là gì?

Thông tin về "xếp hạng và đánh giá của khách hàng" cũng được cung cấp trong Trình khám phá cơ hội sản phẩm. Bạn có thể tham khảo ví dụ về vợt Pickleball dưới đây để hiểu rõ hơn:



Products | Search Terms | Insights | Trends | Purchase Drivers BETA | Customer Review Insights | Returns BETA

Top Clicked Products when customers searched for "pickleball paddles"

Showing 1 to 64 of 64 | Reset Default Sort | Displaying 13 of 13 columns | Customize Columns | Download

Product Title	Image	ASIN	Brand	Category	Launch Date	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	Avg. Best Seller Rank Past 360 days	Avg. # of Sellers & Vendors Past 360 days
					6/2023	7,527	0.26%	$81.74	23	4.8/5	260	2
					2/2023	7,470	0.25%	$21.61	33	4.6/5	204	3
					6/2023	6,035	0.21%	$30.24	53	4.8/5	130,121	2
					7/2023	6,270	0.21%	$22.65	62	4.7/5	103,736	2
					7/2023	7,175	0.24%	$42.31	65	4.5/5	165,681	3
					9/2023	4,313	0.15%	$29.44	82	4.8/5	125,406	1
					3/2023	8,648	0.29%	$242.49	86	4.5/5	173,879	6
					5/2023	16,780	0.57%	$62.14	106	4.4/5	122,011	3
					8/2023	16,150	0.55%	$34.61	108	4.6/5	104,242	2
					9/2022	18,743	0.64%	$44.26	109	4.9/5	162,622	2
					7/2022	19,091	0.65%	$37.63	116	4.6/5	251,923	2
					10/2022	33,566	1.14%	$79.34	119	4.5/5	260,615	4

Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles": Tab "Sản phẩm" (Product)
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

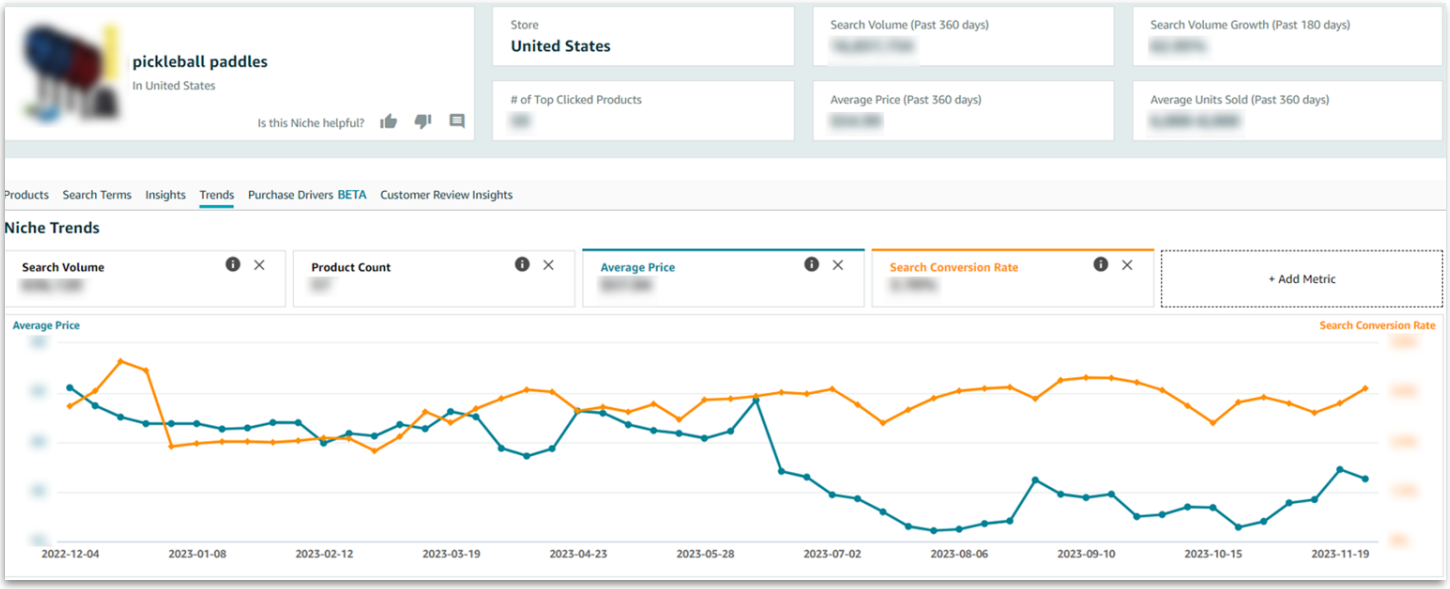
Các số liệu từ Trình khám phá cơ hội sản phẩm cho thấy để được xếp vào nhóm sản phẩm hàng đầu, sản phẩm chỉ cần ít đánh giá (**23 đánh giá**) nhưng xếp hạng trung bình phải ở mức rất cao (**4,8/5 sao**).

Khách hàng rất quan tâm đến xếp hạng sản phẩm. Do đó, nhà bán hàng cần tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm để nhận được nhiều đánh giá tích cực, cải thiện xếp hạng (rating).

Mức độ cạnh tranh của sản phẩm

3 Xu hướng và độ nhạy cảm về giá như thế nào?

Để trả lời cho vấn đề "xu hướng và độ nhạy cảm về giá của thị trường", bạn cần xem xét mối liên quan giữa mức giá với tỷ lệ chuyển đổi của khách hàng dựa trên số liệu từ Trình khám phá cơ hội sản phẩm. Dưới đây là ví dụ cụ thể của sản phẩm vợt Pickleball:



Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles": Tab "Xu hướng" (Trends)
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

Các số liệu từ Trình khám phá cơ hội sản phẩm cho thấy sản phẩm có tỷ lệ chuyển đổi khá ổn định ngay cả khi ASIN giảm giá sâu trong thời gian cao điểm.

Dự đoán thị trường vợt Pickleball (Pickleball paddle) không phụ thuộc vào giá cả.

Mức độ cạnh tranh của sản phẩm

4 Đặc tính phổ biến của sản phẩm là gì?

Để biết "đặc tính sản phẩm đang được ưa chuộng", bạn cần tìm hiểu xem cụm từ miêu tả đặc điểm sản phẩm nào có lượt tìm kiếm nhiều nhất. Dữ liệu này đang được cung cấp trên Trình khám phá cơ hội sản phẩm. Xem ví dụ về vợt Pickleball dưới đây để hiểu rõ hơn:

	Search Volume			Demand		#1 Top Clicked Product	
Search Term	Total Count Past 360 days	Growth Past 90 days	Growth Past 180 days	Click Share Past 360 days	Search Conversion Past 360 days	Product Title	ASIN
pickleball paddles set of 2	1,230,782	78.41%	629.98%	20.67%	4.25%		
pickleball paddles set	34,753	17.01%	165.09%	0.34%	1.72%		
pickleball	2,333,016	12.16%	90.09%	8.01%	1.10%		
pickleball paddles carbon fiber	81,884	4.19%	323.35%	0.46%	0.62%		
pickle ball set	82,184	3.31%	90.97%	0.77%	3.73%		
carbon fiber pickleball paddle	112,391	-6.83%	138.08%	0.66%	0.54%		
pickle-ball equipment	113,146	-7.92%	91.22%	0.42%	0.70%		
pickleball paddles set of 4	542,392	-8.03%	460.66%	6.01%	4.29%		
pickleball paddle	1,414,762	-19.87%	62.78%	6.06%	0.87%		
pickleball paddles	6,855,378	-24.83%	51.47%	41.14%	2.12%		
pickleball rackets	95,376	-25.49%	-7.69%	0.42%	2.00%		
pickleball paddle set	65,681	-36.35%	29.29%	0.34%	1.76%		
pickle ball rackets 2 pack	272,127	-37.31%	104.47%	1.92%	3.26%		
pickleball racket	140,285	-38.70%	81.57%	0.82%	1.78%		
pickleball set of 4	94,321	-40.08%	24.35%	0.51%	3.16%		

Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles": Tab "Cụm từ tìm kiếm" (Search terms)
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

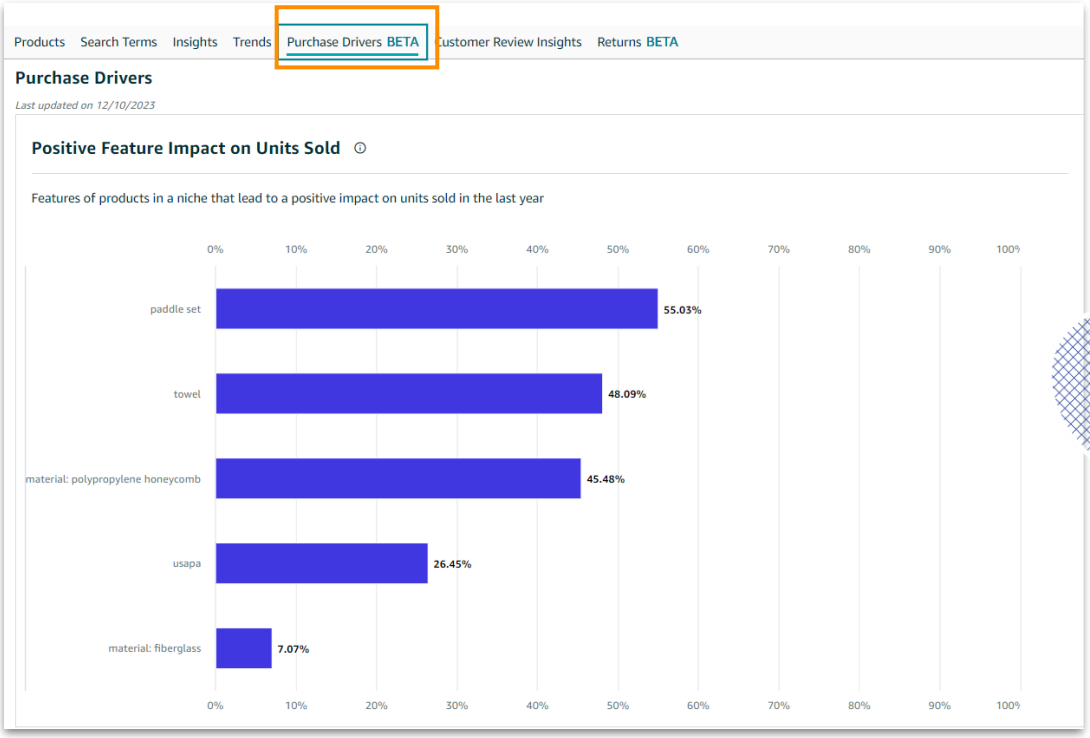
(Xem trang tiếp theo)

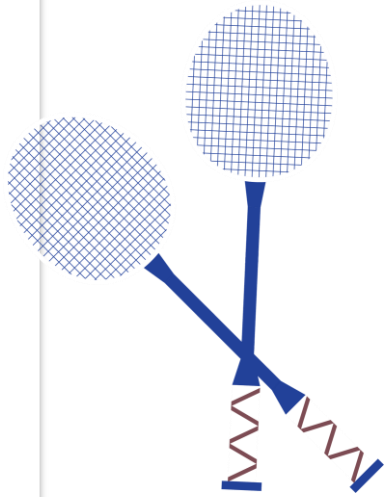
Mức độ cạnh tranh của sản phẩm

4 Đặc tính phổ biến của sản phẩm là gì?

Tab "Cụm từ tìm kiếm" (Search terms) cho thấy khách hàng chủ yếu tìm kiếm các sản phẩm:

- Bộ 2 sản phẩm, bộ 4 sản phẩm.
- Chất liệu cacbon.





Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles": Tab "Động lực mua hàng" (Purchase Drivers) (Nguồn: Product Opportunity Explorer)

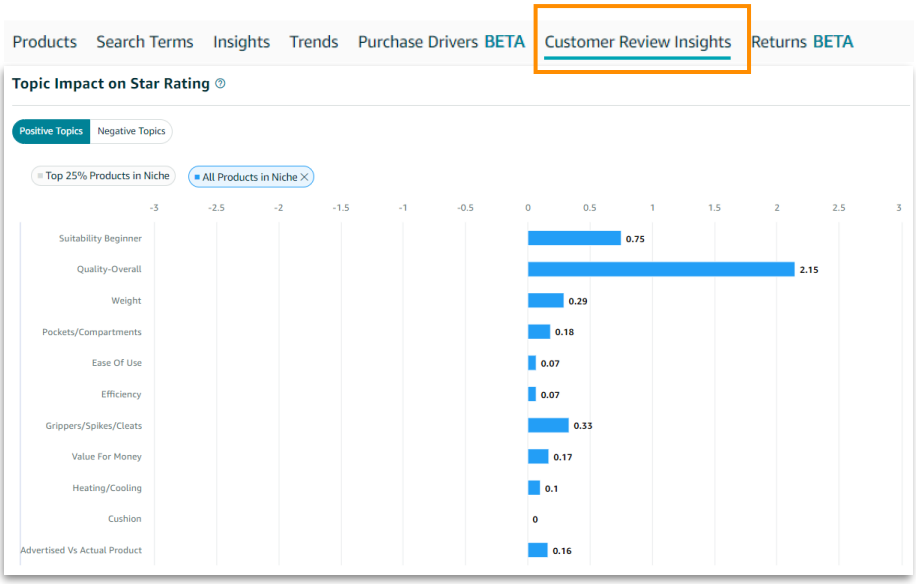
Tab "Động lực mua hàng" (Purchase Drivers) cho thấy khách hàng hài lòng nhất đối với các sản phẩm:

- Bộ vợt kèm khăn
- Chất liệu Polypropylene (nhựa PP)
- Có chứng chỉ USAPA

Mức độ cạnh tranh của sản phẩm

5 Khách hàng quan tâm đến điều gì?

"Các vấn đề khách hàng quan tâm" được thể hiện trong Trình khám phá cơ hội sản phẩm, tab "Thông tin đánh giá của khách hàng" (Customer Review Insights). Bạn có thể xem ví dụ về vợt Pickleball sau đây để hiểu rõ hơn dữ liệu này:



Topic *Subtopic*	%Mentions	Review Snippets
Durability	10.93%	"Broke after first use.", "durability is questionable.", "Broke SO EASILY."
broken paddle	18.25%	"the paddle broke in half.", "my Husband and ues these paddles 1 time and they both broke.", "Loved the paddle....until it broke."
broken in few weel	9.52%	"broke within 5 weeks", "Broken-lasted 1 week", "One paddle broke after a month"
not as durable	8.73%	"durability is questionable.", "Not durable.", "I fear it will soon come off."
broke after few use	4.76%	"Broke.", "they broke in the first couple times of use.", "Broke after 1st play with them not even hitting hard - the handle came off."
breaking easily	4.76%	"nothing breaks easily.", "will break immediately.", "Give me a break!"
Value For Money	9.84%	"It is pricey", "cheap", "very pricey."
cheaply made item	20.86%	"cheap", "definitely not the cheapest.", "are much cheaper."
poor quality paddl	12.95%	"Not as much as the expensive paddles", "I spent over $100 on this paddle", "then invest money to a better brand paddle."
cheap paddles	7.91%	"much more expensive paddles.", "I am not ready to spend over a $100 for a paddle yet.", "the more expensive paddle might makes a difference."
cheap to buy	5.76%	"much lower cost than comparable brands.", "Not sure if you can do better for the price.", "Thought I was getting a good value then Prime Day featured it at 50% off .so sad."
cheap set	5.76%	"I really don't know how an expensive set would differ from this one", "Can't believe the entire set was under $80.", "This is not what I would pay for a disposable set."

Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles": Tab "Thông tin đánh giá của khách hàng" (Customer Review Insights) (Nguồn: Product Opportunity Explorer)

Tab "Thông tin đánh giá của khách hàng" (Customer Review Insights) cho thấy khách hàng quan tâm nhiều đến các vấn đề như chất lượng, độ bền của sản phẩm, sản phẩm có thích hợp với người chơi mới hay không,...

03. Khả năng vận hành của sản phẩm

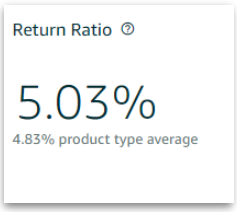
Để xác định được khả năng vận hành của sản phẩm, nhà bán hàng cần trả lời được 4 câu hỏi:

1. Tính thời vụ của sản phẩm và thời điểm hoàn hảo để ra mắt sản phẩm?
2. Tỷ lệ hoàn hàng và lý do?
3. Ngân sách cho quảng cáo để thâm nhập thị trường?
4. Lợi nhuận của sản phẩm?

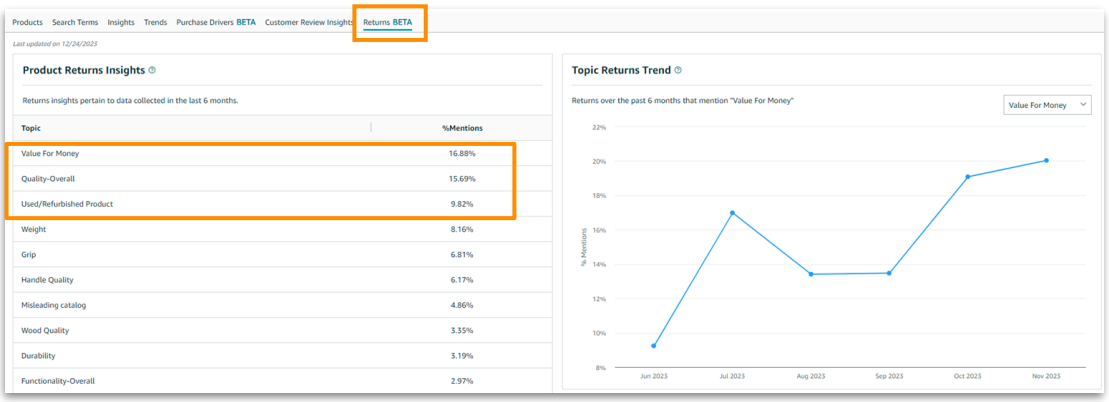
Khả năng vận hành của sản phẩm

1 Tỷ lệ hoàn hàng và lý do?

Đối với vấn đề "tỷ lệ hoàn hàng và lý do", nhà bán hàng có thể xem thông tin trong tab "Hoàn trả hàng" (Returns) ở Trình khám phá cơ hội sản phẩm. Dưới đây là ví dụ cụ thể của sản phẩm vợt Pickleball:



Tỷ lệ hoàn hàng

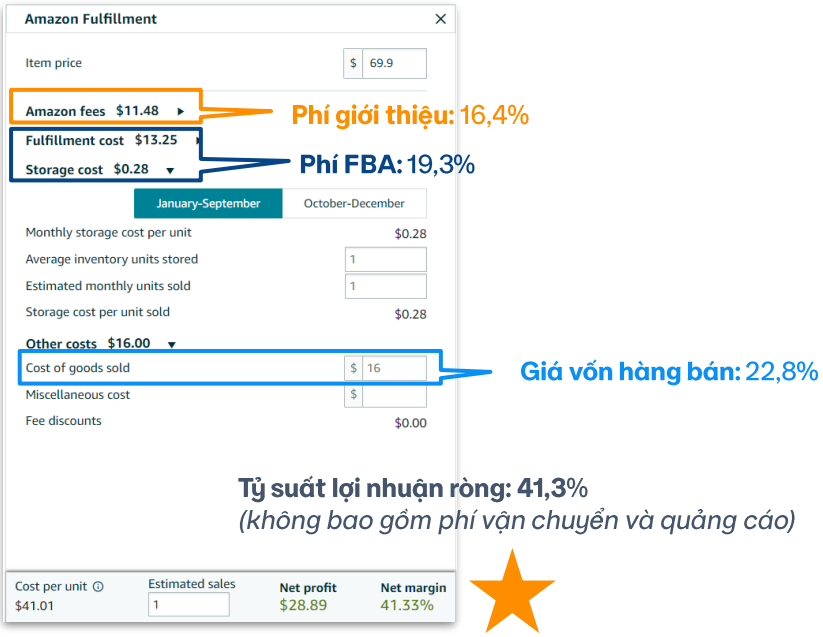


Thông tin chi tiết của ngách "pickleball paddles": Tab "Hoàn trả hàng" (Return)
(Nguồn: Product Opportunity Explorer)

Dữ liệu từ Trình khám phá cơ hội mua sản phẩm và công cụ Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường cho thấy tỷ lệ hoàn trả hàng đang ở mức **5,03%**. Nguyên nhân chủ yếu khiến khách trả lại hàng là do sản phẩm không tương xứng với giá tiền (**16,88%**), chất lượng kém (**15,69%**) và hàng cũ, đã qua sử dụng (**9,82%**).

Khả năng vận hành của sản phẩm **2** **Lợi nhuận của sản phẩm?**

- **Tính toán lợi nhuận sơ bộ**



Nhà bán hàng có thể dùng công cụ Revenue Calculator của Amazon để tính toán mức lợi nhuận sơ bộ mà sản phẩm có thể đạt được.

Trong ví dụ trên, % các khoản phí và tỷ suất lợi nhuận được tính như sau:

- % Phí giới thiệu = Phí giới thiệu/Giá sản phẩm = 11,48/69,9 = **16,4%**
- % Phí FBA (sản phẩm có kích thước 16,65 x 15,07 x 3,43 inch và nặng 1,67 Pounds) = **19,4%**
- % Phí cơ bản = Phí khác/Giá sản phẩm = 16/69,9 = **22,8%**
- Tỷ suất lợi nhuận ròng (%) = Lợi nhuận ròng/Giá sản phẩm = 28,89/69,9 = **4,13%**

Item Weight	1.67 Pounds
Item Package Dimensions L x W x H	16.65 x 15.07 x 3.43 inches

(Xem trang tiếp theo)

Khả năng vận hành của sản phẩm

2 **Lợi nhuận của sản phẩm?**

- **Bảng tính toán lợi nhuận chi tiết**

Dưới đây là ví dụ về bảng tính toán chi phí và lợi nhuận chi tiết của 1 sản phẩm (sản phẩm A) với giá bán 70 USD. Bạn có thể tham khảo để xác định khả năng sinh lời của sản phẩm.

Lưu ý: Những số liệu trong bảng là số liệu giả định, có thể thay đổi tùy từng nhà bán hàng

P&L			
	Sản phẩm A (set 2)	**Phí**	**Phần trăm (%)**
	Kích thước	**16,65 x 15,07 x 3,43 inches**	
	Giá bán	**$70,0**	
Phí xây dựng gian hàng	Phí duy trì tài khoản	$39,9	
	Phí đăng ký thương hiệu	$1,200	
	Phí cho giấy tờ yêu cầu	$0,0	
	Phí quà tặng hàng mẫu (Vine)	$200 + Phí sản phẩm + Phí FBA	
	Phí nhân sự vận hành (Agency)	$700,0	
Phí bán hàng và vận hành	Giá vốn hàng bán (COGS)	$16,0	22,86%
	Phí ngành hàng	$11,5	15%
	Phí FBA	$13,3	18,93%
	Phí lưu kho	$0,3	0,40%
	Phí vận chuyển (Kho tại Việt Nam → Trung tâm hoàn thiện đơn hàng tại Mỹ)	$8,0	11,43%
	Giảm giá	$5,0	7,14%
	Phí khuyến mãi (coupon)	$0,0	0%
	Quảng cáo	$2,0	2,86%
	Phí nhập khẩu	$2,0	2,86%
Phí thanh toán	Phí rút tiền từ Ví (2% - 3%)	$1,4	2%
Lợi nhuận		**$10,58**	**15,11%**

Case study - Pickleball

Bảng tóm tắt phân tích 3 yếu tố đánh giá tiềm năng của sản phẩm vợt Pickleball

Yếu tố	#1	#2	#3
Tiềm năng thị trường	**Xu hướng:** Vợt Pickleball Paddle (Pickleball Paddle) là xu hướng mới trong 2 năm trở lại đây và kỳ vọng sẽ phát triển hơn nữa nhờ đặc điểm đơn giản, dễ chơi, phù hợp với mọi lứa tuổi	**Tăng trưởng:** Tốt, tốc độ tăng trưởng gần 200% với mức độ trung thành của khách hàng thấp	**Sản phẩm mới**: Sản phẩm mới ra mắt liên tục, chiếm gần 50% tổng số ASIN trong ngách.
Mức độ cạnh tranh của sản phẩm	**Sản phẩm hàng đầu:** Có số lượng đánh giá không cao, nhưng chất lượng cao (từ 4,8 sao trở lên)	**Đặc tính sản phẩm**: Chất liệu carbon, bộ 2 sản phẩm	**Khách hàng quan tâm**: Người chơi mới thường quan tâm đến: - Chất lượng tổng thể - Chứng nhận USAPA - Mức độ phù hợp đối với người mới bắt đầu - Sản phẩm phù hợp giá tiền
Khả năng vận hành của sản phẩm	**Tính mùa vụ**: Cao điểm vào tháng 6, 7, 12	**Tỷ lệ hoàn trả hàng:** Thấp, chủ yếu do chất lượng sản phẩm kém	**P&L**: Lợi nhuận hơn 40% (trừ phí vận chuyển và quảng cáo)

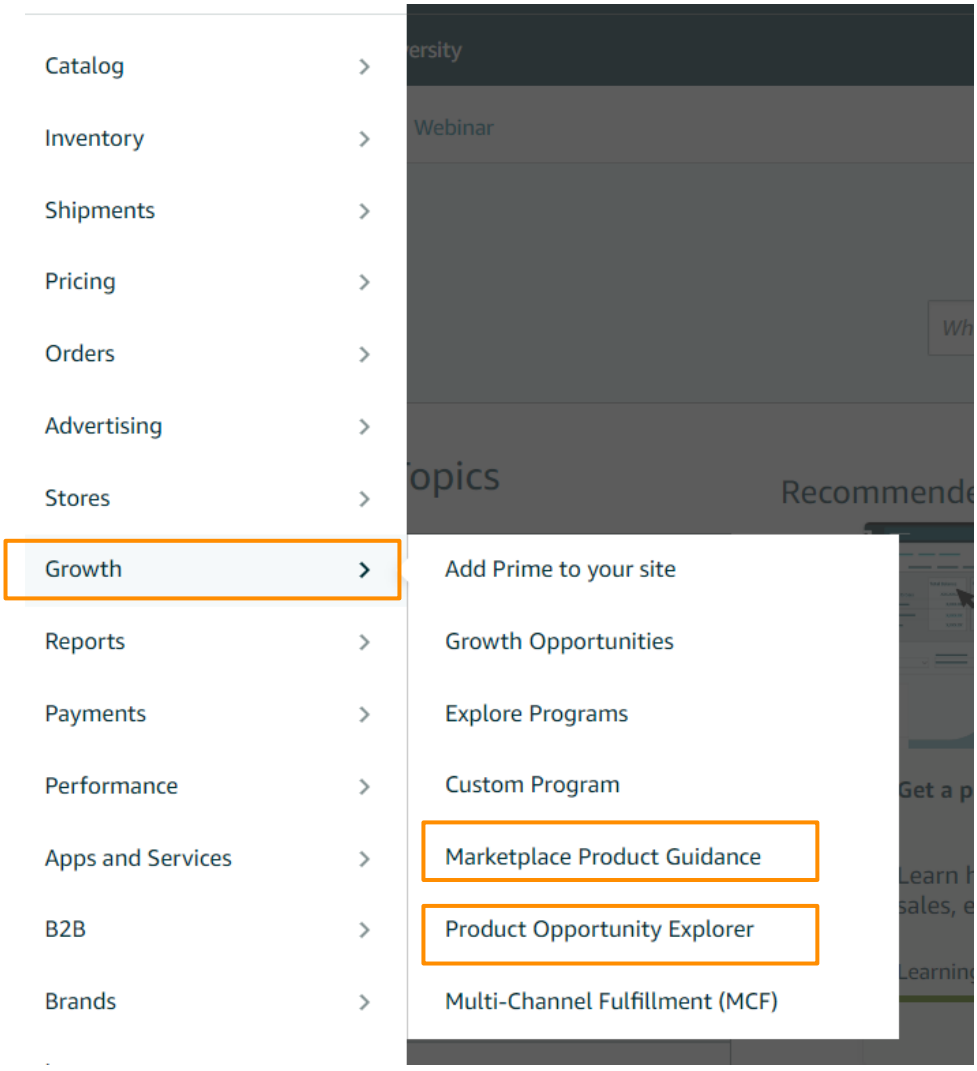
2. Các công cụ giúp lựa chọn sản phẩm tiềm năng

Như vậy, để giúp nhà bán hàng lựa chọn sản phẩm tiềm năng, phù hợp với nhu cầu thị trường, Amazon đã cung cấp cho nhà bán hàng rất nhiều công cụ. Bên dưới là bảng tóm lược các công cụ bên trong và bên ngoài Amazon:

Tiêu chí	Câu hỏi đánh giá (Tham khảo)	Công cụ gợi ý	Ví dụ các chỉ số, tính năng trong công cụ (tham khảo)
1. Tiềm năng thị trường	Ý tưởng ngành hàng tiềm năng?	Statista, Insider Intelligence, các website ngành hàng,...	Các xu hướng, tốc độ tăng trưởng, số lượng khách hàng...
	Doanh thu và nhu cầu thị trường có tăng trưởng không?	Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường (Marketplace Product Guidance)	Ngành hàng tăng trưởng dương hàng năm (số lượng bán)
		Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)	Doanh thu ước tính hàng năm của cụm từ khóa
	Mức độ cạnh tranh của ngành hàng?	Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường (Marketplace Product Guidance)	Số lượng ASINs, Số lượng thương hiệu mới, Số lượng ASIN mới
		Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)	Thông tin chuyên sâu (Insights), Xu hướng (Trends)
2. Mức độ cạnh tranh của sản phẩm	Yêu cầu về xếp hạng và đánh giá	Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)	Sản phẩm (Product) trong thông tin về ngách
	Xu hướng giá và độ nhạy cảm		Xu hướng (Trend) trong thông tin về ngách
	Đặc tính phổ biến của sản phẩm		Cụm từ tìm kiếm (Search terms), Động lực mua hàng (Purchase Drivers) trong thông tin về ngách
	Khách hàng quan tâm điều gì		Thông tin chuyên sâu về đánh giá của khách hàng (Customer Review Insights) trong thông tin về ngách
3. Khả năng vận hành của sản phẩm	Tỷ lệ hàng trả về và lý do	Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer)	Hàng trả về (Returns) trong thông tin về ngách ngành hàng
	Lợi nhuận của sản phẩm	Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer) Công cụ so sánh doanh thu, lợi nhuận (Revenue Calculator)	Trình khám phá cơ hội sản phẩm (Product Opportunity Explorer) và Revenue Calculator (đánh giá lợi nhuận)

3. Cách truy cập Công cụ giúp lựa chọn sản phẩm tiềm năng

Bạn có thể xem trực tiếp từ thanh điều hướng trong trang chủ Seller Central, bằng cách nhấp vào "Growth" (Tăng trưởng) > "Marketplace Product Guidance" (Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường) hoặc > "Product Opportunity Explorer" (Trình khám phá cơ hội sản phẩm)



4. Tài liệu hữu ích

Thông tin về 2 công cụ của Amazon được sử dụng phổ biến khi lựa chọn sản phẩm tiềm năng:

Tên công cụ	Giới thiệu công cụ	Thị trường áp dụng	Đường dẫn
Trình khám phá cơ hội sản phẩm (*Product Opportunity Explorer*)	• Công cụ toàn diện tích hợp lựa chọn sản phẩm và vận hành do Amazon cung cấp. • **Nhà bán hàng đã đăng ký gói tài khoản chuyên nghiệp của Amazon** đều có thể sử dụng. • Dùng để khám phá nhu cầu của người mua và giúp nhà bán hàng phát triển các lựa chọn sản phẩm mới.	• Mỹ, Anh, Đức, Pháp, Ý, Tây Ban Nha, Nhật Bản • (Chú ý: "Thông tin về đánh giá của người mua" chỉ được dùng ở thị trường Mỹ và 5 quốc gia Châu Âu.)	Seller Central> Growth> Product Opportunity Explorer
Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường (*Marketplace Product Guidance*)	• Công cụ tích hợp tính năng mở rộng Lựa chọn sản phẩm toàn cầu và Thấu hiểu về danh mục do Amazon cung cấp. • Bao gồm các nhu cầu lựa chọn sản phẩm toàn cầu: mở rộng đến các thị trường toàn cầu để bán hàng dựa trên đề xuất sản phẩm hiện có của nhà bán hàng; • Phân tích danh mục: Tập hợp phân loại của tất cả các sản phẩm hiện có trong Amazon, phân tích sắp xếp các chỉ số cần theo dõi. • Các chỉ số và dữ liệu liên quan rất hữu ích để nhà bán hàng nắm trước tình hình sản phẩm của một danh mục nhất định khi lựa chọn sản phẩm.	• Nhu cầu sản phẩm toàn cầu: Hiện tại chỉ mở cho thị trường Mỹ. Tuy nhiên, nhà bán hàng có thể xem dữ liệu đề xuất có liên quan bất kể họ đã mở cửa hàng ở Anh, Đức, Nhật Bản, Tây Ban Nha và Pháp hay chưa. • Phân tích danh mục: Mỹ, Anh, Đức, Nhật Bản	Seller Central> Growth> Marketplace Product Guidance Seller Central> New Selection Recommendation & Global Product demand

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 lựa chọn sản phẩm trên Amazon:

1. Hướng dẫn lựa chọn sản phẩm cho khu vực Bắc Mỹ
2. Tài liệu cơ bản: Website Học viện nhà bán hàng của Amazon cho nhà bán hàng mới
3. Các video trên kênh Youtube Amazon Global Selling Việt Nam:
    - Hướng dẫn nâng cao công cụ Trình Khám Phá Cơ Hội Sản Phẩm
    - Hướng dẫn về sản phẩm trên thị trường: Nghiên cứu chuyên sâu
4. Các tài liệu chuyên sâu từ Học viện nhà bán hàng Seller Central