KINH DOANH DROPSHIPPING TRÊN SHOPIFY

TỪ A - Z

Chào bạn,

Bạn đang sở hữu một cuốn Ebook đầy đủ và thực tế của tôi về kinh doanh **Dropshipping trên Shopify.** Đây là tổng hợp các video được công khai trên kênh Youtube, trên blog Duyalex.com và cả các bài học chưa từng công bố.

Tôi có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kiếm tiền online và đặc biệt là **Dropshipping** trên nền tảng **Shopify**. Với những gì tôi đã đạt được tôi luôn muốn chia sẻ nó với cộng đồng và không ngừng học hỏi cũng như thử nghiệm các kiến thức mới. Duy Alex không phải là một diễn giả truyền cảm hứng hay đào tạo chuyên nghiệp cho nên những gì tôi chia sẻ luôn chi tiết và nhắm đến mọi đối tượng từ căn bản đến nâng cao, với mục tiêu giúp nhiều người có thể thành công hơn với lĩnh vực này mà không phải tốn tiền cho các khóa học đắt đỏ mà hiệu quả thấp.

Tôi hy vọng với những gì cung cấp cho bạn, bạn sẽ lĩnh hội được tư duy đúng cũng như kỹ năng thực tế nhất để tạo cho mình dòng thu nhập cao trong việc kinh doanh trên mô hình **Dropshipping với Shopify.**

Xin chúc bạn thành công!

DUYALEX.COM

CỔNG THANH TOÁN

Đối với hầu hết những người đã tìm hiểu về kinh doanh online ở môi trường Quốc tế đều biết và sử dụng ít nhất một cổng thanh toán Quốc Tế. Vì đây là cuốn sách dành cho tất cả mọi người nên tôi sẽ dành một chương nói về cổng thanh toán.

Nếu bạn không hiểu rõ bản chất về cổng thanh toán cũng như chưa có ít nhất một cổng thanh toán thì bạn đừng nghĩ đến việc kiếm tiền trên môi trường Online.

1. Cổng thanh toán là gì?

Cổng thanh toán (**Payment gateway**) là một dịch vụ trung gian giúp cho người mua thanh toán tiền cho người bán đồng thời đảm bảo quyền lợi của người mua trên môi trường thanh toán trực tuyến.

Như vậy cổng thanh toán không giống như việc bạn chuyển khoản cho người bán hoặc ví điện tử vì ngân hàng hay ví điện tử hiện nay không có tính năng đảm bảo quyền lợi cho người mua trong trường hợp xảy ra tranh chấp.

DUYALEX.COM

2. Cổng thanh toán hoạt động như thế nào?

Theo mô hình trên, tiền thanh toán từ khách hàng sẽ được chuyển đến tài khoản cổng thanh toán của bạn. Trong hoặc sau quá trình thanh toán, cổng thanh toán sẽ làm nhiệm vụ xác minh nguồn tiền của khách hàng -> nhận tiền -> Xác minh các cam kết của người bán -> Người bán được nhận số tiền này. Trong trường hợp người bán không làm đúng cam kết, cổng thanh toán sẽ trả lại cho người mua bằng cách trừ từ số dư của bạn. Nếu số dư không đủ, họ sẽ ứng trước để trả cho người mua và người bán có nghĩa vụ hoàn trả nó.

3. Các loại cổng thanh toán

Với sự phát triển của thương mại điện tử, hiện nay có rất nhiều cổng thanh toán, phổ biến nhất là các dịch vụ sau:

- **Paypal:**

Là cổng thanh toán phổ biến nhất trên thế giới hiện nay. Nó có thể gửi và nhận tiền từ Các nhân – Cá nhân, Cá nhân – Tổ chức, thanh toán trực tuyến… Hầu như tất cả những ai kinh doanh online ở thị trường Quốc tế đều phải sở hữu một tài khoản Paypal.

Khi khách hàng thanh toán cho bạn qua trang bán hàng, họ không bắt buộc phải có một tài khoản Paypal mà có thể nhập số thẻ thanh toán toán của mình vào để trả cho bạn.

Có hai loại tài khoản Paypal: **Personal** và Business:

+ Personal – *Tài khoản mua hàng*: Với tài khoản này bạn chỉ có thể mua hàng online, gửi và nhận tiền trực tiếp giữa hai tài khoản. Nó không dùng để nhận thanh toán khi bạn kinh doanh trên trang thương mại điện tử của mình.

+ Business – *Tài khoản nhận thanh toán*: Tài khoản này chính là thứ mà cần phải có khi kinh doanh trên trang bán hàng của mình. Chính vì vậy bạn hãy đăng ký ngay một tài khoản **Paypal Business** từ bây giờ, hoặc nếu bạn đang sở hữu một tài khoản cá nhân, bạn hãy nâng cấp nó lên mà không mất phí.

Phí thanh toán qua Paypal là: **3.9% + $0.3** trên mỗi lần khách hàng thanh toán, phí này người bán phải chịu. Chính vì vậy bạn hãy cộng thêm chí phí này vào chi phí bán hàng của mình.

Thời gian rút tiền: Đối với một tài khoản mới thì bạn sẽ chờ sau 21 ngày, khi khách hàng thanh toán cho bạn, tài khoản bạn đã có tiền nhưng bạn chưa thể rút nó về ngân hàng ngay. Thời gian này là để Paypal xác minh và bảo về người mua hàng. Trong trường hợp tài khoản của bạn có độ tin tưởng cao với Paypal thì bạn có thể nhận tiền ngay về ngân hàng sau khi khách thanh toán. Bạn hãy lưu ý điều này để có kế hoạch cân đối tài chính.

Tài khoản bị limit: Khi sử dụng Paypal bạn sẽ phải làm quen với vấn đề này, và có một số nguyên nhân sau dẫn đến tài khoản bị giời hạn:

DUYALEX.COM

+ Xác minh danh tính: Xuất hiện khi bạn là tài khoản mới, đây là một việc bắt buộc cho nên bạn không tránh khỏi. Điều cần làm là bạn sẽ cung cấp các thông tin mà Paypal yêu cầu: ảnh chụp CMND (Passport), các giấy tờ chứng minh địa chỉ như hóa đơn điện nước hoặc bảng sao kê ngân hàng… Bạn sẽ được mở lại sau 1 – 2 ngày làm việc.

+ Giao dịch bất thường: Xảy ra khi tài khoản của bạn đột nhiên nhận hoặc chuyển một số tiền lớn. Để bảo vệ bạn cũng như phòng tránh gian lận, bạn sẽ bị giữ tiền cho đến khi bạn chứng minh được nguồn tiền hợp pháp. Bạn sẽ được mở lại sau 1 – 2 ngày làm việc.

+ Bị khách hàng báo cáo nhiều lần: Vì cổng thanh toán có chức năng bảo vệ người mua, nếu như bạn không thực hiện các cam kết với khách hàng nhiều lần thì tài khoản của bạn có thể bị giam giữ hoặc khóa.

+ Các vấn đề khách như: Vi phạm điều khoản Paypal, đăng nhập ở nhiều IP, máy tính khác nhau, mua bán các mặt hàng cấm, nghi ngờ tài khoản của bạn bị đánh cắp…

Khi bị Limit, bạn không nên quá lo sợ nếu như bạn kinh doanh cũng như nhận tiền hợp pháp. Bạn sẽ tiến hành gỡ bằng cách trả lời email hoặc gọi điện trực tiếp **0065 6510 4650** bằng tiếng Việt vào các ngày từ thứ 2 đến thứ 6 trong khung giờ hành chính. Trước đó, bạn nên chuẩn bị sẵn các giấy tờ cần thiết như: **CMND (Passport), Thẻ Visa/Master, các hóa đơn chứng từ liên quan đến nguồn tiền…**

Trong trường hợp bạn vi phạm mà không gỡ được, bạn có thể nhờ đến các dịch vụ chuyên nghiệp hoặc chờ 180 ngày để rút tiền về.

- **2Checkout**:

Đây là cổng thanh toán quốc tế, hoạt động tương tự như Paypal. Tuy nhiên cổng thanh toán này có giao diện trực quan hơn cho người dùng và có thể nhận tiền trực tiếp từ một tài khoản Paypal của khách hàng.

DUYALEX.COM

Để đăng ký cũng như các vấn đề liên quan, mời bạn đọc các bài hướng dẫn của tôi:

https://duyalex.com/category/thanh-toan-quoc-te/2checkout/

Lưu ý: Cổng thanh toán này bạn sẽ đăng ký sau khi gian hàng của mình đã hoàn thiện

- **Stripe:**

Đây là cổng thanh toán được nhiều nhà kinh doanh sử dụng vì nó giúp khách hàng thanh toán trực tiếp trên trang bán hàng. Trong khi Paypal và 2Checkout sẽ được điều hướng đến một trang khác. Điều hay nhất ở Stripe là ngay khi khách hàng thanh toán, bạn sẽ nhận được tiền ngay mà không cần phải chờ như 2Checkout và Paypal.

Cũng chính vì vậy mà Stripe đòi hỏi thông tin của bạn phải được chấp thuận từ các quốc gia mà nó cho phép như: Mỹ, Anh, Canada, Nhật… Đáng buồn là Việt Nam hiện chưa được nằm trong sanh sách để đăng ký cổng thanh toán này.

DUYALEX.COM

Bạn có thể sở hữu một cổng Stripe theo hai hình thức an toàn nhất:

+ Đăng ký doanh nghiệp kinh doanh tại Hoa Kỳ, và dùng thông tin doanh nghiệp này để đăng ký.

Hướng dẫn: https://duyalex.com/thanh-toan-quoc-te/stripe/stripe-la-gi/

+ Nhờ người thân ở nước ngoài cho mượn thông tin để đăng ký

Đối với hình thức mua hoặc thuê tài khoản, bạn không nên dùng vì rất không đảm bảo

4. Thẻ thanh toán Quốc Tế

Chúng ta đã có cổng thanh toán Quốc tế, và giờ đây bạn cần phải có một thẻ thanh quốc tế để liên kết với chúng và nhận tiền. Bạn hãy lưu ý: thẻ thanh toán quốc tế khác với cổng thanh toán quốc tế, có trường hợp cổng thanh toán quốc tế sẽ phát hành thêm thẻ đồng thương hiệu như: Payoneer, 2checkout.

Thẻ thanh toán giúp bạn mua hàng từ các trang thương mại điện tử, trả tiền quảng cáo cho Google, Facebook… nên đây cũng là thứ mà bạn bắt buộc phải có.

Có hai loại thẻ thanh toán quốc tế chính:

- **Thẻ tín dụng – Credit Card**

Với thẻ tín dụng, cơ chế hoạt động là *tiêu xài trước, trả tiền sau* trong 1 hạn mức cho phép. Ngân hàng sẽ cấp cho bạn 1 hạn mức chi tiêu dựa trên cơ sở thu nhập hàng tháng của bạn. Khi chi tiêu mua sắm bằng thẻ tín dụng, bạn đã ghi "có" vào tài khoản nợ và chính thức nợ ngân hàng 1 khoản tiền bằng đúng số bạn vừa tiêu. Số tiền này cần được trả lại cho ngân hàng trong vòng tối đa 45 ngày (thời gian cụ thể tùy thuộc vào ngân hàng phát hành thẻ quy định) nếu không sẽ bị tính lãi cao. Thẻ tín dụng cũng có các loại cấp tín dụng trong nước và tín dụng tốc tế (Visa/MasterCard Credit).

Để sở hữu thẻ này bạn cần phải chứng minh thu nhập đối với ngân hàng.

- **Thẻ ghi nợ – Debit Card**

Thẻ ghi nợ là loại thẻ thanh toán được dùng theo cơ chế: *tiền mình mình xài, hết thì nghỉ* . Thẻ này liên kết trực tiếp với tài khoản của ngân hàng như thẻ ATM vậy, khi thanh toán online tiền sẽ trừ trực tiếp trong tài khoản ngân hàng của bạn.
Có 2 loại thẻ ghi nợ: thẻ ghi nợ nội địa (tên gọi phổ biến thẻ thanh toán nội địa – ATM, chỉ dùng được trong nước) và thẻ ghi nợ quốc tế (thẻ thanh toán quốc tế – Visa/MasterCard Debit).

Điều kiện để đăng ký thẻ Visa/Master Debit Card rất nhanh chóng và đơn giản. Chỉ cần mang chứng minh thư tới các quầy giao dịch của ngân hàng, yêu cầu mở tài khoản và phát hành thẻ, nạp tiền vào, đợi từ 3 – 7 ngày để nhận thẻ và bắt đầu tiêu xài. Với thẻ ghi nợ nội địa rất hay có đợt phát hành thẻ miễn phí, hoặc cũng chỉ mất 50k mà thôi. Thẻ ghi nợ quốc tế thì có thêm phí thường niên khoảng 100 – 150k/năm.

Ở bước này, nếu như bạn đã có thẻ thanh toán quốc tế Visa/Master Card rồi thì bạn hãy liên kết với cổng thanh toán của mình. Trong trường hợp bạn chưa có, hãy đến các chi nhanh ngân hàng gần nhất và đăng ký ngay một Thẻ Thanh Toán Quốc Tế.

TÌM SẢN PHẨM ĐỂ KINH DOANH

Sản phẩm là một yếu tố sống còn trong kinh doanh Dropshipping, không phải sản phẩm nào bạn cũng có thể bán được. Đây là yếu tố khác biệt giữa một người kinh doanh thành công và người thất bại. Có thể đối với mô hình kinh doanh khác, sản phẩm chiếm 30% – 40% yếu tố thành công thì Dropshipping cao hơn thế, nó là trên 60%.

Những sai lầm rất lớn mà tôi không muốn bất kỳ ai đọc cuốn sách này của tôi mắc phải thì đó là việc hiểu sai về Dropshipping, hiểu sai về sản phẩm.

Kinh doanh Dropshipping mang lại thu nhập từ trung bình cho đến cao là điều không thể chối cãi, thế nhưng nó không phải là cách bạn có thể kiếm được tiền dễ dàng như nhiều người chia sẻ, nó không có chứa đựng điều gì bí mật cả mà nó cần một **tư duy đúng, cách làm đúng.**

Rất nhiều người, kể cả tôi khi mới bước chân vào lĩnh vực này cứ nghĩ rằng có những thủ thuật nào đấy ở một vài "chuyên gia" ngoài kia và nếu như chúng ta có được thì tiền sẽ về ví ồ ạt như những cơn mưa rào. Rồi đăng ký các khóa học đắt đỏ, truy tìm các thủ thuật để mong rằng mình sẽ có được tiền nhanh và dễ dàng. Nhưng thực tế nó không quá phức tạp như vậy, sự đơn giản mới là cách kiếm ra tiền nhiều nhất!

Trước khi đi vào chi tiết hơn thì tôi muốn bạn nhớ kỹ hai tư duy này, nó là những gì tôi đúc kết được và dẫn tôi đến thành công trong lĩnh vực này. Hai tư duy về sản phẩm đó là:

- **Chúng ta là một người bán hàng rong:**

Khi bạn nắm được điều cốt lõi của tư duy này thì bạn đã bước một chân đến với thành công rồi đấy. Còn nếu bạn chưa hiểu rõ thì hãy xem ví dụ sau đây:

Chắc bạn từng gặp nhiều người bán hàng rong trên các tuyến phố hoặc lề đường rồi chứ? Họ chỉ bán một hay một vài mặt hàng nhất định. Các sản phẩm khá độc đáo như hộp quẹt thông minh, kính đổi màu, đồ chơi thông minh… và với giá rất hợp lý. Vậy bạn tự hỏi, ở siêu thị hay trung tâm thương mại có không? Đương nhiên là có rồi, nhưng tại sao trước đó bạn không tự tìm để mua nó? Vấn đề là nhiều khi bạn còn chưa biết đến sự tồn tại của sản phẩm này trên thị trường và đây chính là **"sản phẩm ngách" – Niche!**

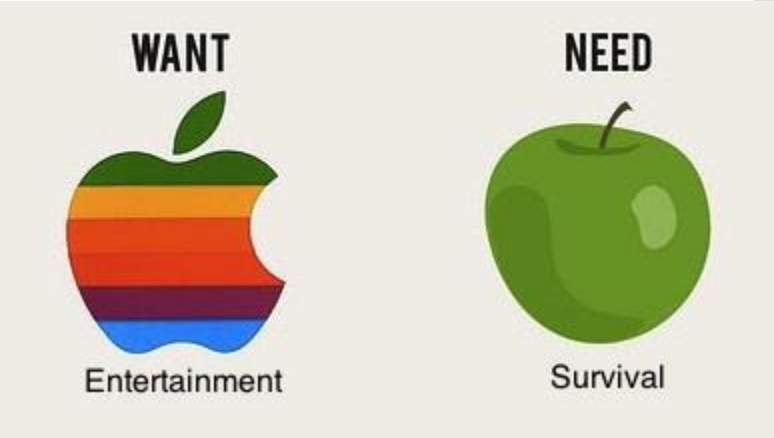
Ví dụ trên cũng trả lời cho các câu hỏi: *làm sao có thể cạnh tranh được với các trang lớn? Làm sao có thể kiếm được các sản phẩm mà trên eBay, Amazon…chưa bán?*

Lợi thế của ngách nhỏ là thấu hiểu rõ ràng về nhóm khách hàng của mình và tìm đến họ, đây là điều mà các trang thương mại điện tử lớn không thể làm xuể. Họ không thể

quảng cáo cái nút áo có khắc hình con mèo cho nhóm người yêu thích mèo được, **nhưng bạn thì có thể!**

- **Phân biệt được sản phẩm Cần và Muốn**

Đây cũng là một mấu chốt tuy đơn giản nhưng không phải nhà kinh doanh nào cũng hiểu hết về nó. Trước tiên chúng ta xem xét hai khái niệm **Cần** và **Muốn.**



+ Cần: đó là nhu cầu thiết yếu mà con người gần như không thể thiếu nó:

Mới nghe qua, chúng ta sẽ nghĩ rằng những sản phẩm **Cần** mới là thứ dễ bá nhất! Nó đúng và cũng chưa đùng đâu.

Sản phẩm Cần là những sản phẩm không thể thiếu trong cuộc sống nhưng lại là thứ chúng ta không muốn phải mua nó và nó có tính chu kỳ. Ví dụ như xăng xe, thời trang cơ bản, thực phẩm, thuốc… Bạn rất cần những sản phẩm như vậy vì nó không thể thiếu trong cuộc sống hàng ngày, nhưng nếu như chúng ta không phải mua chúng hoặc giá như nó lâu hết, nó không bao giờ hỏng thì sẽ tốt hơn biết bao. Một điểm nữa đó là nó có tính chu kỳ, nếu như bạn chạy quảng cáo đúng vào thời điểm họ không có nhu cầu thì chỉ là vô ích.

Những sản phẩm **Cần** thì luôn được khách hàng nghiên cứu kỹ lưỡng về giá cả, chất lượng, thời gian vận chuyển…cho nên khi bạn tìm sản phẩm để kinh doanh bạn phải xác định sản phẩm của mình thuộc loại khách hàng **Cần** hay không? Nếu có thì phải nghiên cứu về các chiến lược tiếp thị phù hợp. Thay vì bạn dùng Facebook thì bạn dùng Google, thay vì lấy hàng từ Trung Quốc thì bạn chọn nhà cung cấp ở Mỹ, Châu Âu…

+ Muốn: Là những nhu cầu xuất phát từ một sở thích nào đó có thể là bất chợt nhưng có thể là liên tục.

Để minh chứng rõ hơn cho vấn đề này, bạn có thể liên hệ với bản xem bạn đã mua những món đồ phục vụ cho sở thích của mình như thế nào. Có đúng là bạn gần như "không tiếc tiền" khi mua một chiếc áo hay món đồ mà bạn thích hay không?

Khi gặp các sản phẩm đúng với sở thích của mình thì hành động rất nhanh và hoàn toàn có thể chờ đợi. Con gái tôi đã mua một món đồ liên quan đến ban nhạc BTS của nó mất khoảng 1 tháng để nhận được nhưng nó rất vui vẻ và mãn nguyện.

Vì vậy những sản phẩm thiên về phục vụ các sở thích của con người luôn dễ bán và phù hợp hơn khi kinh doanh Dropshipping.

- **Các phương pháp tìm được sản phẩm để bán**.

Bạn đã biết được rằng sản phẩm chiếm một phần qua trọng trong kinh doanh Dropshipping, vậy làm sao để tìm ra nó? và sản phẩm bạn tìm được nó có nhu cầu hay không?

Đây là những câu hỏi mà tất cả chúng ta cần phải giải đáp, chỉ khi nào bạn hiểu rõ ràng về những gì tôi đã nói thì lúc ấy bạn mới có thể chắc chắn về những gì mình lựa chọn.

Trong kinh doanh truyền thống, bạn rất khó để đo lường nhu cầu của thị trường mà thường dùng cảm nhận cá nhân để đánh giá nó. Nhưng trên môi trường online thì điều này trở nên dễ dàng hơn nếu như chúng ta nắm rõ các công cụ cần thiết. Bằng việc sử dụng các công cụ hỗ trợ bạn biết được nhu cầu hiện tại và tương lai của thị trường dành cho sản phẩm mà bạn chọn.

Sau đây tôi sẽ giới thiệu với bạn các kỹ năng để lựa chọn sản phẩm để kinh doanh Dropshipping từ thấp đến cao. Bạn hãy đọc, xem lần lượt để nắm rõ tư duy và kỹ năng nhé:

+ Bài viết: https://duyalex.com/drop-shipping/tim-san-pham-shopify/

+ Video 1: http://bit.ly/2MVmhPJ

+ Video 2: http://bit.ly/2H45d6q

+ Video 3: http://bit.ly/2ZUYTFH

+ Video 4: http://bit.ly/2KGgZVr

+ Video 5: http://bit.ly/33ue2jx

+ Video 6: http://bit.ly/2KtwL75

+ Video 7: http://bit.ly/33rJLS9

+ Video 8: http://bit.ly/2Ks76f2

TẠO GIAN HÀNG

Bạn đã chọn xong sản phẩm chủ lực cho mình rồi, bây giờ là đến bước mua một "ki-ốt" trưng bày nó lên, sắp xếp cho hợp lý và hấp dẫn để tiến hành mời chào khách hàng đến với mình.

Có rất nhiều nơi để chúng ta đem sản phẩm của mình đi bán, và một trong những nơi tốt nhất đó là **Shopify.**

Tôi đã có nhiều Video hướng dẫn về cách tạo gian hàng và tối ưu gian hàng trên Shopify, ở bài này tôi sẽ hệ thống cho các bạn để dễ theo dõi và thực hành.

+ Tại sao nên chọn Shopify để bán hàng?

http://bit.ly/2yVf4XM

+ Đăng ký và thiết lập gian hàng trên Shopify A-Z mới nhất

Link đăng ký nhận Free Trial: http://bit.ly/2Ky8Vrb

Link hướng dẫn:

Video 1: http://bit.ly/2T4mBwk

Video 2: http://bit.ly/33wchlB

Thiết kế Logo miễn phí cho gian hàng Shopify: http://bit.ly/2GLMYCl

Đăng sản phẩm lên Shopify:

Thủ công: http://bit.ly/2OT2fIi

Tự động phần 1: http://bit.ly/2KGwhcW

Tự động phần 2: http://bit.ly/2Z1qZls

DUYALEX.COM

XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CHO GIAN HÀNG

- Đặt tên cho gian hàng:

Bước đặt tên cho gian hàng của bạn có thể nghiên cứu ở giai đoạn bắt đầu thiết lập gian hàng hoặc ở giai đoạn này cũng được. Đây là khâu mang yếu tố cá nhân, nó không ảnh hưởng nhiều đến khả năng kinh doanh của bạn tuy nhiên tôi cũng đưa ra cho bạn một vài chú ý như sau:

+ Ngắn gọn và đơn giản

+ Khác biệt

+ Kiểm tra xem tên miền đã tồn tại hay chưa

+ Tốt nhất là với tên miền .Com nhưng nếu đã có người đăng ký bạn có thể xem xét các đuôi khác như: .store, .shop

- Thiết kế Logo: http://bit.ly/2GLMYCl
- Đăng ký và trỏ tên miền: http://bit.ly/31C3EEA

DUYALEX.COM

QUẢNG BÁ SẢN PHẨM

Đến bước này chúng ta đã có Sản phẩm, cổng thanh toán để sẵn sàng nhận tiền, một gian hàng chuẩn đầy đủ tính năng, vậy thì làm sao để khách hàng biết đến trang của bạn để tìm hiểu và mua hàng? Câu trả lời không gì khác đó là chúng ta phải xây dựng các chiến lược Marketing để quảng bá sản phẩm.

Nếu bạn là người mới, bạn cần phải nhớ một thuật ngữ có tên là Traffic – Lưu lượng truy cập. Lưu lượng truy cập chính là số người đã tiếp cận với nội dung trên website bán hàng của bạn. Và để biến lượng người truy cập này thành khách hàng mua sản phẩm của bạn thì họ cần phải là đối tượng yêu thích sản phẩm đó của bạn.

Bạn phải hiểu rằng, không phải lưu lượng truy cập nhiều là bạn sẽ bán được nhiều hàng. Tôi ví dụ thế này; bạn đi phát rất nhiều tờ rơi đẹp mắt để bán bất động sản cao cấp ở các chợ quê, vùng ven có thu nhập thấp. Mọi người ai cũng hào hứng đón nhận và đọc tờ rơi của bạn giống như lượng traffics truy cập và hệ thống kinh doanh của bạn vậy. Nhưng họ đọc xong rồi bỏ đi bởi vì họ không có nhu cầu hoặc không có khả năng mua chúng. Như vậy có nghĩa là lượng truy cập cao nhưng không đúng đối tượng khách hàng mục tiêu.

Ở một ví dụ khác, bạn phát rất nhiều tờ rơi về bất động sản cao cấp đến những người có thu nhập cao tại trung tâm thành phố. Bạn phát cả trăm tờ nhưng chỉ khoảng 10 người nhận nó và sau đó khoảng 1 – 2 người trở thành khách hàng của bạn. Như vậy có nghĩa là lượng truy cập thấp nhưng đúng đối tượng nên đã chuyển thành khách mua hàng và gọi là Conversion – Chuyển đổi.

Tiếp theo ví dụ trên, bạn phát tờ rơi đúng đối tượng nhưng không phải có một mình bạn mà có hàng trăm hàng nghìn người khác giống bạn. Lúc này khách hàng mục tiêu của bạn sẽ tràn ngập với các quảng cáo, không biết nên nhận cái nào hay mua sản phẩm của ai. Vậy thì mẫu tờ rơi của ai ấn tượng hơn, hấp dẫn hơn thì sẽ được chú ý nhất rồi từ đó người xem sẽ tiếp cận đến thông tin về sản phẩm. Ở bước này được hiểu là nội dung quảng cáo - content marketing.

Thông qua ví dụ đơn giản trên cho bạn hình dung rõ hơn về cách mà chúng ta làm thế nào để tiếp cận khách hàng mục tiêu, biến khách hàng mục tiêu thành khách hàng mua hàng của mình. Nhưng đó là môi trường Offine, còn trong môi trường Online thì mọi thứ sẽ rõ ràng hơn thế, bạn có nhiều kênh, nhiều công cụ hơn để tìm khách hàng mục tiêu cũng như thu hút khách hàng mục tiêu chính xác và hiệu quả thông qua các chiến dịch Marketing Online.

Trong Marketing online, có rất nhiều nền tảng và công cụ khác nhau thì việc bạn phân loại chúng sẽ đem đến một cái nhìn khái quát và sử dụng hiệu quả nhất. Chúng ta sẽ chia thành hai nguồn Traffic đó là: Nguồn **traffic miễn phí** và **Traffic trả phí**.

1. **Traffic miễn phí:**

Là việc bạn thu hút một lượng truy cập đến trang bán hàng, đến sản phẩm thông qua các kênh không phải trả phí. Bạn sẽ bán được hàng thông qua việc xây dựng một hệ thống các mạng xã hội tốt nhất hiện nay như: S.E.O google, Youtube, Facebook, Instagram, Forrum, rao vặt…

Đặc điểm của việc sử dụng Traffic miễn phí là bạn không phải tốn tiền trả cho các dịch vụ quảng cáo trực tuyến mà vẫn bán được hàng, tuy nhiên bạn sẽ phải bỏ thời gian và công sức để xây dựng. Khi bạn đã xây dựng thành công các kênh tiếp thị miễn phí thì thu nhập của bạn sẽ trở nên đều đặn và không phải phụ thuộc nhiều vào các kênh trả phí.

DUYALEX.COM

Nội dung các bài học về xây dựng hệ thống Free traffic:

+ Tóm lược về hệ thống Free traffic: http://bit.ly/2YVcaRm

+ Chiến lược sử dụng Facebook hiệu quả: http://bit.ly/2KyrUBL

+ Bán hàng trên Instagram: http://bit.ly/2MfyuPx

+ Traffic từ Video: http://bit.ly/2MYS3Lz

2. Traffic trả phí

Khác với nguồn traffic miễn phí, bạn phải trả tiền để mua các lưu lượng truy cập từ các trang quảng cáo, mạng xã hội như Google, Facebook, Instagram… Với phương thức này, bạn sẽ nhanh chóng tiếp cận khách hàng mục tiêu mà không tốn thời gian xây dựng hệ thống.

Có ba nền tảng mà bạn nên áp dụng đó là Facebook, Instagram, Google. Tùy vào sản phẩm của bạn mà bạn quyết định lựa chọn nền tảng nào để khai thác. Ví dụ như những sản phẩm về thời trang dành cho giới trẻ bạn có thể sử dụng Facebook và Instagram, những sản phẩm về sức khỏe, theo thời vụ bạn sẽ kết hợp quảng cáo trên Google.

Nguyên tắc số 1 về quảng cáo đó là **Test – Thử nghiệm**. Không một chuyên gia nào có thể khẳng định chạy một chiến dịch mà mang lại kết quả tốt ngay từ đầu được. Bạn cần tạo các chiến dịch với ngân sách nhỏ để thăm dò thị trường, khi có tín hiệu khả quan thì mới tiến hành chọn quảng cáo chính và tăng dần ngân sách.

Hiện tại tôi đang sử dụng hai nền tảng quảng cáo trả phí đó là Facebook và Google ads.

- **Quảng cáo trên Facebook.**

Là một trong các công cụ hữu hiệu và tốt nhất để bán hàng Dropshipping. Những video của tôi dưới đây là những hướng dẫn mang tính chất thực dụng. Và để hiểu căn bản hơn về Facebook Ads tôi khuyên bạn nên cân nhắc học một khóa online trên Unica mà tôi giới thiệu dưới đây:

+ Khóa học Facebook giảm 40%: http://bit.ly/2Z7oc6Q

+ Những yếu tố tạo nên thành công: http://bit.ly/33oWNjo

DUYALEX.COM

+ Các chiến lược quảng cáo: http://bit.ly/2H4oyV0

+ Công thức nhắm đúng đối tượng: http://bit.ly/2KIYXlr

+ Khởi tạo tài khoản quảng cáo và Pixel: http://bit.ly/2KIA09N

+ Tạo mẫu quảng cáo hấp dẫn: http://bit.ly/3006kvh

+ Tạo chiến dịch quảng cáo cụ thể: http://bit.ly/31LaM1B

+ Tạo mẫu quảng cáo tự động: http://bit.ly/2YWsZHu

- **Quảng cáo trên Google.**

Nền tảng này rất phù hợp với những sản phẩm có giá trị cao, các sản phẩm mà khách hàng thường phải tham khảo giá.

Do quảng cáo Google có khá nhiều bài chia sẻ của người khác trên Internet nên tôi sẽ không có hướng dẫn về lĩnh vực này. Bạn áp dụng các tư duy từ đầu bài học đến giờ cộng với việc nghiên cứu thêm về cách sử dụng Google Ads để có hiệu quả tốt nhất.

Ngoài ra bạn có thể tham gia một khóa học online khá đầy đủ tại đây:
http://bit.ly/2H35Rkx

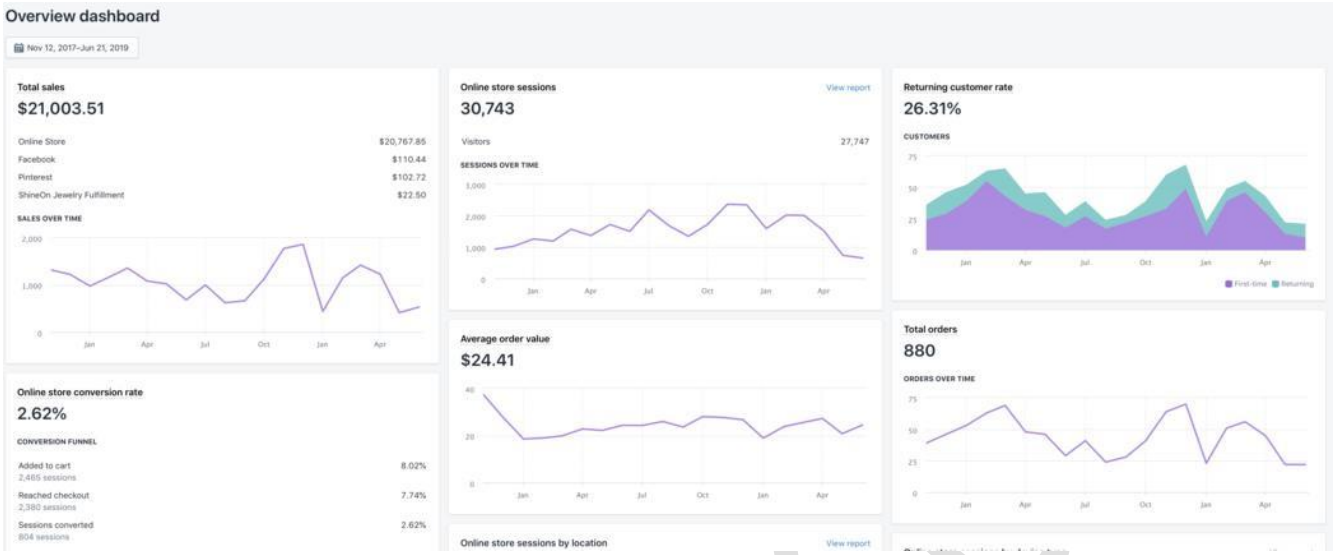
Như vậy chúng ta đã đi qua các bài học về quảng cáo sản phẩm của mình đến với khách hàng mục tiêu. Hy vọng bạn sẽ nắm được các tư duy đúng, kiến thức đúng để có các chiến dịch quảng cáo hiệu quả và có các đơn hàng đầu tiên.

XỬ LÝ KHI CÓ ĐƠN HÀNG

Một ngày đẹp trời đã đến và bạn nhận được đơn hàng đầu tiên trong sự nghiệp kinh doanh của mình. Giờ là lúc bạn sẽ xử lý đơn hàng và chuyển cho khách hàng của mình.

Cũng đơn giản thôi, mời bạn theo dõi video sau: http://bit.ly/31EmY4a

TỔNG KẾT



Kết thúc cuốn Ebook này, tôi hy vọng bạn đã nắm rõ được các bước của quá trình kinh doanh Dropshipping trên Shopify, có tư duy tìm ngách, xây dựng được trang bán hàng chuẩn và có kỹ năng quảng cáo bán hàng tốt.

Bạn là người mới nếu muốn thành công nhanh nhất bạn nên ghi nhớ những điều sau:

+ Nên tạo trang với sản phẩm ngách riêng biệt, không cần nhiều sản phẩm

https://duyalex.com/drop-shipping/ban-hang-thanh-cong-shopify/

+ Hãy kiên trì cho đến khi bạn nhận được những đơn hàng đầu tiên rồi từ đó nhân rộng nó lên theo kinh nghiệm mình đạt được.

+ Đừng nên ôm đồm quá nhiều thứ mà cuối cùng việc gì cũng lỡ dở.

Chúc bạn thành công!

Kết nối với Duyalex tại:

- Nhóm kín hỗ trợ: http://bit.ly/2H96aJw

- Website: http://duyalex.com

- Youtube: http://bit.ly/2Guryvn

- Facebook: https://www.facebook.com/tuduytichcuc...

DUYALEX.COM