

# Tặng Doanh Thu Với Quảng Cáo Shopee

[Trang chủ](#) > [Bán hàng](#) > [Tặng Doanh Thu Với Quảng Cáo Shopee](#)

Chưa có bình luận Đăng vào ngày Bán hàng Bởi admin

Đăng vào lúc 28 Tháng Mười, 2022

Thì hôm nay dung mới lên đây để chia sẻ cho mọi người một số cái kinh nghiệm. + những cái thứ mà mình nói, nó có thể giúp ích được cho mọi người trong cái hình kinh doanh trên showbiz là cái chủ đề chúng ta đó chính là quảng cáo hay tặng đơn ngay thì cái tên đó là về quảng cáo rồi mọi người cho nên là ngày hôm nay, tất cả những cái câu hỏi nào mà về quảng cáo và nhất là trong đợt 11, 11 sắp tới này đây là một cái chiến dịch rất là lớn trong 5 cho nên là mọi người hãy cố gắng chúng ta theo dõi livestream từ đầu đến cuối để chúng ta có thêm những cái kinh nghiệm làm sao để chạy quảng cáo nó hiệu quả hơn. Cái tốn tiền hơn nhưng mà vẫn ra đơn được cho mình và ngoài ra nữa là chúng ta còn có những phần quà rất hấp dẫn. Ngày hôm nay là đến 10 phần quà lận, có nghĩa là sẽ có 10 shop nhận được quà nha mọi người và mỗi phần quà của chúng ta là tiền vào trong tài khoản quảng cáo quà là 100.000. Cho nên là mọi người hãy nhấn theo dõi từng chút nha và cái phần minigame của chúng ta là sẽ. Những cái nội dung mà anh phong sẽ chia sẻ hôm nay. Dạ rồi. Ở đây bây giờ sẽ. Mọi người, ủa, sao lại tiến quá bé? Âm lượng âm thanh hơi nhỏ, chị dung ơi, chắc là mọi người check giùm em Xem nha. Tren youtube dùng ở cứ tưởng bán hàng. Đừng quên thả tim cho tụi mình nha dạ, mọi người đừng quên thả tim nha. Em xin ít kinh nghiệm bán hàng cái anh. Á gần đây thì Thù

## Việc Làm

[Việc tìm người Bắc Ninh](#)

[Việc tìm người Phú Thọ](#)

[Việc tìm người Hà Nam](#)

[Việc tìm người Hải Dương](#)

[Việc tìm người Hòa Bình](#)

[Việc tìm người Hưng Yên](#)

[Việc tìm người Ninh Bình](#)

[Việc tìm người Vĩnh Phúc](#)

[Việc tìm người Bình Dương](#)

[Việc tìm người Bình Phước](#)

[Việc tìm người Đồng Nai](#)

[Việc tìm người Tây Ninh](#)

Dung hay trên giúp lập nghiệp với shopee thì có hay Xem những cái bài post của mọi người về là sau khi mà Xem những cái livestream của shop iu ni thì mọi người đã bán hàng được tốt hơn và có được một cái định hướng bán hàng thì đúng về tư cách một người làm. Thì tự dung và tìm soft yuri rất là vui và ngoài ra nữa là những shop giống như là anh phong lên chia sẻ cho mọi người thì chắc chắn là cũng rất là vui đúng không anh? Khi mà nghe mọi người chia sẻ như vậy? Dạ có giúp được một phần nào đó cho các bạn thì mình cũng thấy vui, cho nên là 11 tháng mười một này, chúng ta hen cố gắng để có được nhiều đơn nha mọi người. Tiếc bị ngắt à? Ngắt quãng liên tục. Ừ, mọi người ơi, mọi người kiểm tra dùm em truyền Xem các shark Xem ở trên shopee live á mọi người Xem có bị giật không ạ? Mọi người Xem bị giật không ạ? Giúp em với. Hay bị giật bị lag. Bị giật bị lag. Để em Xem nào? Bị ngắt quãng liên tục. Xin lỗi mọi người cho em hỏi một chút để em nghe nha. Có bị giật? Em mạng tốt mà cũng bị giật luôn.

- [Bạn Đã Đấu Thầu Từ Khóa Trên Shopee Đúng](#)
- [Tăng Traffic – Chẳng Sợ Ít Đơn](#)
- [Thiết kế hình ảnh chuẩn Shopee bằng Canva](#)
- [Tiếp thị liên kết dành cho Người bán Shopee](#)
- [Thiết Lập Mô Hình Bán Hàng từ Zero đến Hero](#)

Nội dung Xem thì lại không bị ta. Trên youtube, âm thanh hay. Nghe đũa không tập, không cần cập nhật. Mọi người ơi, tại vì ngày hôm nay kiến nghị. Rất là hữu ích cho mọi người, cho nên là mọi người ơi lại giúp em cái đường truyền Xem đó là cỡ ok a tiến tụi em trao đổi á thì đã rõ và to hay chưa? Nếu như chưa thì mọi người cứ comment cho bọn em để bọn em có thể fix ngay lập tức. Giật lắm. Sao vậy ta? Không ổn định, lag quá trời. Ừa sao vậy? Mọi người thật ra là em đang Xem luôn nè. Mà em thấy bình thường á em cũng không biết là lý do tại sao. Ông anh cũng thấy bình thường mà cơ bản thấy bị lag. Mọi người có thể giúp em bấm vào cái... những ai mà nó lai á bấm vào cái... sau đó là chất lượng video. Mọi người thử giảm cái chất lượng video xuống xe là mình coi nó có ổn định chưa vậy? Ok chưa? OK rồi bạn dùng nhé, youtube thì bị giật tí. Tiếng nhỏ quá. Âm thanh trên youtube như thế nào ạ? Hello hello mọi người bây giờ bọn em nhá nói nói về âm lượng như thế này thì mọi người nghe to và rõ chưa? Tiếng nhỏ. Em thấy là có shop shop bị còn có shop thì không bị nên em nghĩ là do cái đường truyền của

Việc tìm người Quảng Nam

---

Việc tìm người Đà Nẵng

---

Việc tìm người Hải Phòng

---

Việc tìm người Nam Định

---

Việc tìm người Thái Bình

---

Việc tìm người An Giang

---

Việc tìm người Bạc Liêu

---

Việc tìm người Bến Tre

---

Việc tìm người Cần Thơ

---

Việc tìm người Cà Mau

---

Việc tìm người Đồng Tháp

---

Việc tìm người Kiên Giang

---

Việc tìm người Long An

---

Việc tìm người Sóc Trăng

---

Việc tìm người Tiền Giang

---

Việc tìm người Trà Vinh

---

Việc tìm người Vĩnh Long

---

Việc tìm người Quảng Bình

---

Việc tìm người Quảng Trị

---

của, của thiết bị, của mọi người, mọi người, mọi người, em á là mình có thể mình có thể chuyển giữa linh động chuyển giữa wifi với lại là 3 d 4 d gì đó thử Xem được không ạ?

Tiếng nhỏ, anh bình thường không nghe rõ. Em nghĩ do mạng của mọi người rồi mọi người ơi, mọi người kiểm tra lại mạng giúp em nha.

### Tối Ưu Hoá Hiển Thị Cho Quảng Cáo Shopee

Rồi bây giờ mọi người giúp em làm một cái động, nếu như mà bị giật bị lag thì mọi người có thể chỉnh cái chất lượng của cái video nó thấp hơn một cái lenovo thử Xem là nó còn bị giật bị lag nữa không nha. OK rồi. Bây giờ mình bắt đầu nha tại vì nãy giờ mất 10 phút rồi ngày hôm nay thì mọi người có thắc gì thì mọi người cứ. Xem nhá tại vì là chúng ta sẽ cần phải đào sâu vào cái vấn đề của mình và những shop nào mà chúng ta đang gặp những cái vấn đề khi mà chúng ta chạy quảng cáo thì càng phải đặt những cái câu hỏi ấy nữa. Anh phong sẽ trả lời và giải đáp mọi người với một cái cách duy nhất đó chính là 11 11 này, chúng ta phải quảng cáo ra đơn nha mọi người tại vì rất là nhiều shop có chia sẻ với em, đó là là quảng cáo, nhưng mà không cần tiền thì chắc có thể nói là quảng cáo liên quan và chạy quảng cáo không cần tiền thì muốn. Không được xài tiền cho nên là mọi người nhớ theo dõi cái livestream ngày hôm nay, từ đầu đến cuối nha biết chỗ sai thì đưa. Rồi, vậy thì theo như anh có? Ừ theo dõi á các shop khác, họ chỉ quảng cáo thì anh nhận định là những cái lỗi những shop thường gặp khi mà chạy quảng cáo là gì? Thì thường thì các shop mới sẽ gặp những cái trường hợp này nè. Thứ nhất là các bạn đó khi mà chạy quảng cáo, các bạn không tối ưu sản phẩm và tối ưu gian hàng trước khi chạy, có nghĩa là một cái soft mới lập đâu khoảng 10 ngày hoặc một tháng gì đó. Sản phẩm của anh chưa có gì cả mà đem đi chạy quảng cáo. Lúc đó sẽ không có hiệu quả bởi vì thực ra cái sản phẩm mới thì các bạn phải tốn rất là nhiều cái chi phí quảng cáo, bởi vì giá thành phải cao thì mới được ưu tiên đó vì sản phẩm chưa có đánh giá chưa. Có lần mua thứ 2 khi mà các bạn khi sản phẩm đã quảng cáo được tới người dùng rồi á thì người dùng vào thì tỷ lệ chuyển đổi thấp. Bởi vì tỷ lệ chuyển đổi thấp bởi vì người ta không có tin vào cái sản phẩm và tin ngân hàng đó, bởi vì nó quá mới. Các bạn nên tối ưu sản phẩm trước khi mà các bạn chạy đầu thầu từ khóa tối ưu là cái gì? Giống như là tên sản phẩm, hình ảnh, nội dung và

Việc tìm người Thừa Thiên Huế

---

Việc tìm người Bình Thuận

---

Việc tìm người Khánh Hòa

---

Việc tìm người Quảng Ngãi

---

Việc tìm người Hà Tĩnh

---

Việc tìm người Nghệ An

---

Việc tìm người Thanh Hóa

---

Việc tìm người Kon Tum

---

Việc tìm người Gia Lai

---

Việc tìm người Lâm Đồng

---

Việc tìm người Bắc Giang

---

Việc tìm người Thái Nguyên

---

Việc tìm người Tuyên Quang

---

Việc tìm người Quảng Ninh

---

Việc tìm người Lào Cai

---

Việc tìm người Sơn La

---

Việc tìm người Hà Nội

---

lượt mua đánh giá của những khách hàng cũ. Tôi là tất cả sản phẩm đấy và làm nhãn hàng của mình đẹp hơn thì đến lúc đó các bạn cho đấu thầu từ khóa thì mới thực sự hiệu quả. Vậy là trước khi mà mình đi giới thiệu về nhà mình thì mình phải làm sao cho nhà mình đẹp đâu nha, mọi người thì mình mới đi chào hàng được rồi cái thứ 2 nữa các bạn hay gặp đó là bữa nay shopee mới ra cái gọi là quảng cáo tự động cho cái đầu thuần thực hoa. Cái này có vẻ mỗi giờ em thấy mọi người chơi nhiều nè. Cơ động thì hầu hết các shop mới. Sử dụng một chất cái quảng cáo tự động này. Sử dụng cái quảng cáo thủ công đâm ra là với khó, không có tối ưu được cái chi phí quảng cáo và cái cái hiệu quả thì các bạn nên á là kết hợp song song giữa việc là đấu thầu từ khóa động và đấu thầu từ khóa thủ công và đây, các bạn có thể học hỏi những cái group lập nghiệp, khởi nghiệp, lập nghiệp. Tại sao bi uni nè thì cũng có nhiều anh chị chia sẻ thì mình sẽ hiểu và mình chạy thường xuyên chạy nhiều thì tự sẽ có những cái kinh nghiệm để chạy những cái thứ đó và mình kết hợp giữa quảng cáo tự động và quảng cáo thủ công thì lúc đó sẽ mang lại hiệu quả tốt hơn. Vậy là cái việc mà mọi người chạy quảng cáo tự động thì thực ra ban đầu khi mà chúng bán hàng thì chúng ta sẽ chưa có biết cách để mà có thể tối ưu cái quảng cáo làm sao cho nó hiệu quả nhất thì mọi người thường sẽ hay chọn quảng cáo tự động. Tuy nhiên, đó là mọi người cũng cần phải song song đó. Học cái cách quảng cáo thủ công nữa để có thể kết hợp. Đến với nhau đúng không anh? Bởi vì là quảng cáo tự động thì mình chỉ cần bấm một click thôi. Chắc là quảng cáo xét thành công click như thế thì ai cũng click được hết thì ai cũng làm được thì cuối cùng là không có gì mà, đặc biệt là khác biệt cả đó rồi cái thứ 3 nữa là các bạn dùng quảng cáo thì các bạn chưa chọn đúng cái từ khóa phù hợp cho cái sản phẩm đó. Ví dụ. Một cái sản phẩm các bạn chưa biết chạy từ khóa nào sẽ là từ khóa tối ưu thì các bạn cứ chạy quảng cáo từ khóa chính. Từ đầu đến cuối, không biết đó là ở từ khóa đó là hiệu quả hay là không không, hoặc là chọn những cái từ khóa mà trong mà mà cái từ khóa nó mức độ cạnh tranh quá cao làm cho giá thầu á nó nó nó viết lên nó cao lên, và trong khi ngân sách của các bạn thì ở có một cái mức nào đó không thể mà đua với đối tượng được hoặc là các bạn chọn với những cái từ khóa mà có dung lượng thị trường quá thấp có nghĩa là cái lượng search quá ít á thì các bạn có tối ưu ở đó đi chẳng nữa thì các bạn vẫn chỉ tiếp cận được một khách hàng nào đó thôi. Đó thì còn từ khóa cũng là một trong

Việc tìm người Hồ Chí Minh

## Bài viết mới

Bạn Đã Đấu Thầu Từ Khóa Trên Shopee Đúng

Tăng Traffic – Chẳng Sợ Ít Đơn

Thiết kế hình ảnh chuẩn Shopee bằng Canva

Tiếp thị liên kết dành cho Người bán Shopee

Thiết Lập Mô Hình Bán Hàng từ Zero đến Hero

Tối Ưu Hoá Hiển Thị Cho Quảng Cáo Shopee

Tối Ưu Hoá Doanh Thu Cho Quảng Cáo Shopee

Tăng Đánh Giá Sản Phẩm Trên Shopee

SHOPEE UNI  
LIVESTREAM CÓ G

Một ngày của Người bán hàng Shopee diễn ra như thế nào

Tỷ Lệ Đơn Hàng Không Thành Công Trên Shopee Là Gì

những cái cái cái các bạn có thể gặp phải mà chưa chưa hoàn thành tốt. Vậy thì anh có cái mẹo gì ở cái chỗ mà chọn đúng? Từ khóa cho các shop nhà mình, làm sao chọn từ khóa tốt? Thì ở đây có một cái mẹo như thế này này. Sẽ có nhiều anh chị hay nói là chúng ta sử dụng các công cụ của Google như hay là gì đó thì ở đây chúng ta chỉ sử dụng công cụ của shopee thôi. Là các bạn hãy Xem sản phẩm của bạn sẽ có cái từ khóa gì mà khả năng khách hàng sẽ sờ. Ví dụ, các bạn bán cái cái đồng hồ đi đồng hồ của bạn là dây kim loại đúng không? Thì các bạn cứ ghi là đồng hồ dây kim loại và chạy quảng cáo đấu thầu mở rộng. Dài khoảng một tuần test như thế để Xem á là cái lượng search từ khóa chính xác mà khách hàng search nhiều nhất thì thì lúc đó một tuần sau. Đó là các bạn Xem những cái từ khóa nào mà khách hàng search và tìm đến sản phẩm của bạn thì các bạn có thể lấy những cái sản phẩm đó ở cái từ khóa nó ra để chạy từ khóa chính. Như thế, nó sẽ có hiệu quả và chính xác hơn, bởi vì mình test. À dạ rồi, vậy là có nghĩa là mình sẽ chọn một cái từ khóa a là từ khóa mở rộng, sau đó là chúng ta cần phải có một cái thời gian để theo dõi và kiểm tra cái độ hiệu quả của từ khóa đó. Xem là khách hàng họ đang search cái từ khóa liên quan nhiều nhất thì sau đó mọi người mới sử dụng cái từ khóa đó để làm từ khóa chính xác cho cho cái sản phẩm của mình. Bởi vì một cái sản phẩm không biết là khách hàng sẽ sửa từ khóa nào mà ra cái sản phẩm đó mình cũng không có thể xác định chính xác đâu mình sẽ cầm chừng vậy thôi. Vậy cho nên là thực ra là em nghĩ là cái gì á? Nó cũng không thể nào mà bóc cái công thức từ shop này koas được mà chính các shop phải là người trải nghiệm cái sự tối ưu, cái cái cái gian hàng của mình cũng tối ưu những cái công cụ mà mình sử dụng chứ chắc chắn là sẽ có những shop lớn họ sử dụng cách a nhưng mà từ cách xa đó mọi người áp dụng nó như thế nào chao shop của mình nữa chứ không phải là lúc nào áp dụng cách ra thì nó cũng sẽ tốt cho shop của mình nha mọi người. Cái sản phẩm nó sẽ có một cái từ khóa khác nhau đó, cho nên là mọi người cũng sẽ cần phải nhớ tối ưu cho cái sản phẩm của mình rồi nha. Rồi. Vậy thì ngoài những cái lỗi trên 3 cái lỗi trên thì còn. Không anh à thêm một cái nữa là các bạn là khi đấu thầu từ khóa thì các bạn sử dụng quá ít từ khóa ở khi mà chúng ta sử dụng các từ khóa đó thì cái lượng tiếp cận. Giảm xuống bởi vì mỗi từ khóa nó. Lượng khách hàng nhất định và khi cái lượng từ khóa nít á thì chúng ta sẽ tìm ít hàng lại ở thì chúng ta nên sử dụng nhiều từ khóa khác nhau và có liên quan

Tỷ Lệ Giao Hàng Trễ Trên

Shopee Là Gì

---

Để Sử Dụng Đấu Thầu

Từ Khoá Hiệu Quả

---

Review Shop – Bạn Đã

Đấu Thầu Từ Khóa Trên

Shopee Đúng

---

Tăng Doanh Thu Với

Quảng Cáo Shopee

---

Tất Tàn Tật Về Tăng Hiển

Thị Cho Shop

---

Tăng Đơn Cùng Khách

Hàng Thân Thiết

---

Tăng Traffic – Chẳng Sợ Ít

Đơn

---

tuyển dụng việc làm

---

việc làm tại google

---

## Chuyên mục

1001 món ngon việt (1)

---

Bán hàng (18)

---

Công Ty (6)

---

góc tâm sự (95)

---

Học tiếng anh (36)

---

Học tốt văn học (45)

---

hỏi đáp phỏng vấn (31)

---

Hướng Dẫn (832)

---

đến sản phẩm để đấu thầu cho sản phẩm. Nó và nó cũng tùy vào ngân sách này nha. Ví dụ như ngân sách ít quá thì chúng ta cũng không thể quá nhiều cái từ khóa được đấy. Là em em từng có nghe nhiều shop chia sẻ ở cái việc đó là có những shop chạy đó thôi từ khóa nhưng mà không có sử dụng những cái từ ví dụ như là từ địa phương mọi người gọi là vùng miền bắc và vùng miền nam thì lại dùng 2 cái từ khác nhau thì nó sẽ hành vi của khách hàng khi mà họ tìm kiếm ạ. Cho nên là khi mà mọi người chạy đấu thầu từ khóa, mọi người lựa chọn cũng sẽ cần phải nhắm Xem là đối tượng khách hàng của mình sẽ miền bắc, miền nam hay miền trung. Chúng ta cũng sẽ cần phải lưu ý về cái từ khóa của từng vùng miền nữa, ví dụ như là cái sản của anh có mối đây là cái sản phẩm chăn ga gối á thì ga giường và gan này là. Á mà ở miền nam tín hiệu khác nhau mà nếu mà mình chỉ sử dụng một cái từ khóa là ga giường thôi thì cái từ khóa ga này mình sẽ không tiếp cận được. Những khách hàng tìm cái từ khóa thôi đó thì mình sẽ bỏ lỡ những cái tên khách hàng như vậy. Em đã đi mod được rất là nhiều thông tin kinh nghiệm bán hàng từ các shop lớn. À rồi nó là 4 cái 4 cái lỗi rồi thì anh nghĩ là ngoài những cái 4, 4 cái này thì còn cái lỗi nào nữa không nói nữa là. Các bạn set. Đấu thầu từ khóa xong á thì các bạn không có kiểm tra nó cứ để cho nó chạy từ đầu, nhưng cứ chạy ngẫu nhiên, vậy các bạn không có tối ưu cái giá thầu, cái sản phẩm đó, chúng ta cần phải thường xuyên tối ưu với giá thầu. Bởi vì sao khi các bạn xếp một quả? Phú hoặc là những cái người bán sản phẩm giống bạn cũng đang xét quảng cáo như vậy. Nếu đối thủ của bạn mà đánh xe cầu lên cao thì sản phẩm của bạn sẽ đi xuống sẽ đẩy xuống. Bởi vì nhiều cái nhiều cái nhà bán hàng mà đẩy giá dầu lên á thì cái cái giá thầu của sản phẩm đó nó sẽ cái level mới hay là khi mà các các đối thủ, các bạn á không còn chạy quảng cáo cái sản phẩm đó nữa? Thì lúc đó chỉ có một vài nhà nhà chạy quảng cáo thì giá giá dầu nó sẽ đi xuống nếu các bạn vẫn giữ nguyên cái mức giá thầu đó thì các bạn vẫn ở vị trí một nhưng mà các bạn lại lỡ cái chi phí để có tiền á. Ví dụ, các bạn bỏ 1000 rưỡi, bạn vẫn đứng top 5 nhưng mà trong khi các bạn 1000 thì các bạn vẫn đứng ở top 5 thì các bạn không dám xuống 1000 mà bạn cứ đến là 1000 giữa ấy đó thì cái lỗi tiếp theo là các bạn không có tối ưu cái giá thầu của sản phẩm thường xuyên không có chết, không có check để thủ. Ừ, cái việc là tối ưu từ ban đầu là mình cần phải kiểm tra trực tuyến nữa à? Vâng, 11 tháng mười một nè, các bạn phải kiểm tra thường xuyên để Xem các

Kiến thức đời sống (74)

---

Kiến thức răng miệng

(274)

---

làm đẹp (73)

---

Nghề nghiệp (402)

---

Nghề nhân sự hr (6)

---

Phỏng vấn tìm việc (40)

---

Review nghề nghiệp (40)

---

Tập lái xe (22)

---

Tin tức (6)

---

Tự giới thiệu (42)

---

## Related Posts

Bạn Đã Đấu Thầu Từ Khóa Trên Shopee Đúng

---

Tăng Traffic – Chẳng Sợ Ít Đơn

---

Thiết kế hình ảnh chuẩn Shopee bằng Canva

---

Tiếp thị liên kết dành cho Người bán Shopee

---

Thiết Lập Mô Hình Bán Hàng từ Zero đến Hero

---

Top 5 trung tâm giới thiệu việc làm uy tín tphcm

---

sản phẩm bạn đang ở vị trí nào thì không biết á. Sau khi Xem cái này xong, mọi người có nói là bán hàng online cũng đơn giản hông mình thấy bé hàng online cũng dễ à? À rồi thì mọi người cần phải lưu ý cái việc đó là tối ưu tối ưu về cái phần giá kiểm tra cái từ khóa của mình thường xuyên Xem là đối với a đó thì sản phẩm của mình đang nằm tót mấy nó. À mẹ có một cái câu này ngoại lệ em hỏi luôn. Thì theo anh là có nhất thiết lúc nào cũng phải chạy sản phẩm lên tót, tót, cột tót 2, 0 theo cá nhân anh. Không tùy sản phẩm đó chứ không phải là lúc nào cũng vậy nha. Tùy sản phẩm, ví dụ như sản phẩm tốt còn có một cái sản phẩm tốt, á á. Anh luôn luôn phải đứng top 3 hoặc top 5, anh không cho nó đi xuống chỗ khác, luôn luôn nó ở đâu? Vậy thì tại sao lại có cái top 3, top 5 top một đó thì cái việc mà cái sản phẩm mà ở vị trí càng cao thì cái. Tiếp cận được khách hàng tiềm năng, nó sẽ cao hơn và cái mục đích của anh chỉ là muốn tiếp cận khách hàng tiềm năng thôi. Còn cái chi phí cho cái lượt cảnh đó như thế nào thì mình sẽ tính sao? Bởi vì sẽ có những cái. Bù đắp được các chi phí đó nhưng mà không chỗ nào mà cũng mình cũng top một top top top. Tùy sản phẩm và tùy chiến lược của mỗi người. Ủ vậy thì theo anh á là. Đối với những shop mà mới thì cái vị trí hoặc là cái vị trí lý tưởng trong cái phần mà quảng cáo mà mọi người nên đứng là nó khoảng bao nhiêu theo như cá nhân anh thì nó đúng với hành vi của khách hàng. 15 là ổn bởi vì là tùy vào cái cái cái shop đó mới hay cũ nữa. Ví dụ, một cái shop mới hoàn toàn á cùng một sản phẩm với đối thủ, các bạn phải bỏ ra chi phí là 3.000 VND, một click thì mới đứng được 10 trong khi đối thủ chỉ cần bỏ 1000 2 thôi là đứng được top một. Cái sản phẩm bán chạy của anh hồi xưa, anh muốn đứng ở top 3, anh phải bỏ tới 2000 rưỡi, bây giờ anh chỉ cần bỏ 1.000 VND thôi. Đó là ứng dụng ở top một rồi thì tùy vào cái ngân sách là tùy vào cái chiến lược của các bạn thôi. Và muốn cái sản phẩm các bạn chạy là sản phẩm gì nữa và sẽ phân ra k ai sẽ phân ra 2 dòng sản phẩm. Thứ nhất là sản phẩm chủ lực và kéo traffic cho shop. Ủ có cái lợi nhuận cao, nhuận chúng ta để upsell bán kèm bán thêm bán chéo gì gì đó? Đó là khúc ra 2 cái, dòng sản phẩm như vậy thì tùy vào chiến lược của mỗi nhà văn. Xem là ở mình muốn chạy sản phẩm này. Ổ. Dạ rồi. À và đó cũng chính là thêm một cái phần nhà bác hàng là hay mắc lỗi trong cá là cứ trời tràn lan. Tất cả các sản phẩm trong gian hàng mà không biết là mục đích của mình là cái gì chúng ta có ví dụ 100 sản phẩm. Chúng ta chạy 10 sản phẩm trong cái nhà hàng đó của chúng ta, mục đích để

Cách chăm sóc răng sữa không bị sâu

---

Câu chuyện người thứ 3 tiền tài và danh vọng

---

MÌNH CHỌN HR HAY HR CHỌN MÌNH? CÂU ĐỜI ĐƯA ĐẨY MÌNH TỚI VỚI NGHỀ NHÂN SỰ

---

MBTI là gì? Sử dụng MBTI xác định tính cách và nghề nghiệp phù hợp với bạn

tên có doanh thu, nhưng mà các bạn chạy như thế hiệu quả hay không chưa biết. Các bạn phải phân phân cái sản phẩm không ra thành những cái dòng sản phẩm với những mục đích khác nhau. Nhiều anh chị cũng nói, cái này là sản phẩm cho buộc phải có sản phẩm thiếu là thứ nhất này. Cái sản phẩm phổ là cái sản phẩm mà kéo cho fix và doanh thu cho các gian hàng của chúng ta để gian hàng chúng ta phát triển. Nếu tầm đó thì gian hàng sẽ rất khó, nó có đó thứ 2 là sản phẩm. Lợi nhuận từ những cái sản phẩm này thì các bạn chỉ cố gắng làm sao để. Quảng cáo và ra đơn thôi ra đơn thôi đó thì các bạn khi chạy quảng cáo thì các bạn nên phân phân từng các sản phẩm ra như vậy, các cái mục đích, các cái chiến lược cho từng sản phẩm mà các bạn thấy là chạy phù hợp, đừng có chạy tràn lan. Dạ rồi có nghĩa là phải cơ cấu sản phẩm chạy. Quảng cáo nữa. Quảng cáo hơn nữa cho nên là không có lựa chọn được. Ví dụ như anh chạy thì khoảng thì tài chạy quảng cáo chạy khoảng 65 là sản phẩm graphics và 40% sẽ sản phẩm có lợi nhuận. Anh chạy kiểu thế, nó có thay đổi theo thời gian theo thời gian chứ tùy vào cái thời gian mà mình xài. Dạ là chiến lược của mình trong thời điểm nào, như thế nào thì nó sẽ khác đúng không? Dạ ư, vậy thì cái đang nói về cái cái việc cơ cấu sản phẩm á thì theo anh đó là chúng ta nên chọn những cái sản. Để mà mình có thể thiết lập quảng cáo, ví dụ như những loại sản phẩm nào thì chúng ta nên thiết lập quảng cáo thì chúng khi này anh có nói gì đó, chúng ta phải phân ra sản phẩm có 2 dòng là sản phẩm ở kéo traffic và sản phẩm có lợi nhuận thì các bạn sẽ chạy một trong 2 kiểu sản phẩm, nếu mà là sản phẩm của bạn dùng để kéo traffic á thì của cái sản phẩm đó phải có tồn kho nhiều dung lượng lớn và có các chương trình khuyến mãi phù hợp. Kéo khách hàng vào gian hàng đúng không? Còn nếu mà chạy với là cái sản phẩm mà có biên lợi nhuận cao và là sản phẩm có lợi nhuận cao đó thì cái sản phẩm đó làm sao thu hút được khách hàng khi khách hàng kích vào là khách hàng mua luôn không cần phải bán thêm sản phẩm khác và chỉ chăm chăm là bán cái sản phẩm mình quảng cáo thôi, còn cái sản phẩm chủ lực của mình là quảng cáo nó, nhưng mà chăm chăm bán sản phẩm khác. À đó là kiểu kiểu vậy còn tùy vào cái gọi là động cơ mình mong muốn khách hàng họ làm cái ở trong cái shop của mình nữa. Mọi người chà, cái này chắc phải cần đầu tư chất xám hơi nhiều há. À dạ, vậy thì em nghĩ là ở trong cái đợt 11 tháng mười một này á? Trong 11 tháng mười một này. Mọi người nên làm gì? Tối ưu được cái phần



quảng cáo cho một cái chiến dịch? Thì cầm pin thì mỗi người sẽ có một chiến lược riêng. Mỗi shop sẽ có một chiến lược riêng chứ không phải ai cũng giống ai thì ở đây, anh chia sẻ cái chiến lược của anh là. Ở cụm pin lớn, anh sẽ tập trung vào các sản phẩm chảy vào những cái sản phẩm kéo traffic lớn cho cái gian hàng và chạy quảng cáo ngân trung, ngân sách cho những cái sản phẩm đó đó để làm gì? Mục đích là kéo cho phúc cho rằng gian hàng, bởi vì là những cái tên lớn, là những cái cái, cái cái ngày mà shopee là quảng cáo để kéo chông về sản rồi thì một việc gì là phải cố gắng kéo làm sao được nhiều tro tàn về dan gian hàng của mình và đó thì mình phải tập trung những cái sản phẩm bán chạy như thế. Thì mới để kéo traffice được á thứ 2 nữa là vào những ngày có mưa lớn á thì. À bán hàng đều tăng giá thầu tăng giá hầu. Bởi vì sao anh nghĩ biết rồi ngày mừng 10 tháng mười là anh đấy đã gặp cái trường hợp này rồi và bóp 3 sản phẩm. Là nằm trong top 3 vị trí quảng cáo thì ngày hôm đó lại lọt ra khỏi top 10. Đó thì ngày ngày hôm đó, các bạn cũng phải nên tham khảo Xem ở sản phẩm của mình hiện tại đang là như thế nào, có đúng, đang ở cái vị trí các bạn mong muốn hay là nó đã ở một cái vị trí khác rồi thì điều chỉnh cái ngân sách cho nó phù hợp. Ngân sách của từ khóa và xách tổng luôn. Dạ thì à cái cái cái, lúc mà anh nói là anh phát hiện ra là trong ngày 10, 10 á. Tất cả những cái sản phẩm mà đang làm chao top 3 của mình thì nó đều không nằm trong top 10 nữa thì anh phát hiện vào đầu ngày cuối ngày cuối ngày 10 tháng là đầu ngày nó còn may có thể xử lý kịp thời cho nên là mọi người phải nhớ, kiểm tra thường xuyên và thực ra là em nghĩ là tại vì tâm lý của của các shop lớn hoặc là mọi người đều đã theo dõi để biết được cái cơ chế là à đến cái ngày đó thì. Để giải quyết lên sao kéo được nhiều khách hàng là tôi là người cũng cần phải lưu ý nha. Tại vì em em rất là hay. Nghe những cái shop ở trên group lập nghiệp ở shopee thì mọi người hay tâm sự với nhau là đến những cái tit, comment là những ngày của các ông lớn chơi với nhau. Nhưng mà mọi người sẽ 0, 0, 0 nghĩ rằng là thực ra là cũng còn đang có rất là nhiều người mua vào trong những ngày. Đó là ngày 11 tháng mười một. Á thường là cái traffic á nó sẽ tăng, rất là nhiều lần so với những ngày bình thường thì chắc chắn là. Ngân hàng của những shark khác tăng thì mình cũng cần phải làm sao để shop mình thiện nhiều hơn đến với người mua của mình, đúng những cái người mua tiềm năng thì chắc chắn là chúng ta cũng sẽ có thể ra được cái đơn hàng thôi và cái cách để chúng ta có thể

xác định và đánh được đúng cái khách hàng tiềm năng của mình. Đó là cái đầu thầu từ khóa và cái phần quảng cáo shopee này là một cái mà Thùy Dung nghĩ là nó rất là hợp lý để người có thể sử dụng. Có thể là do các bạn nên bỏ ra một phần chi phí nào đó cho quảng cáo để kéo theo tăng doanh thu. Tổng cho cái cái gian hàng mình luôn và đặc biệt là phải chú ý thêm một cái nữa là khi mà chúng ta bỏ tiền ra quảng cáo rồi quảng cáo rồi thì các bạn cần phải có những cái chiến lược nào add để hỗ trợ cho cái việc mà quảng cáo đó. Bởi vì khi chúng ta đã bỏ tiền ra là có khách hàng rồi thì khi khách hàng vào gian hàng của mình thì tỷ lệ chuyển đổi tỷ lệ khách hàng mua nó phải cắt.

 **Tăng Traffic – Chẳng Sợ Ít Đơn**

---

[◀ Tất Tàn Tật Về Tăng Hiển Review Shop – Bạn Đã Đầu Thầu Từ Khóa Thị Cho Shop](#) [Trên Shopee Đúng ▶](#)

---

## Trả lời

Email của bạn sẽ không được hiển thị công khai. Các trường bắt buộc được đánh dấu \*

Bình luận \*

Tên \*

Email \*

Trang web

Lưu tên của tôi, email, và trang web trong trình duyệt này cho lần bình luận kế tiếp của tôi.

Phản hồi

Bạn đang xem nội dung Tăng Doanh Thu Với Quảng Cáo Shopee Blog việc làm mua bán cầm nang phỏng vấn tuyển dụng tìm trên trang **blog** việc làm mua bán nơi chia sẻ kiến thức Bán hàng kinh doanh kinh nghiệm tuyển dụng đào tạo nhân sự tìm việc, kiến thức mẹo vặt đời sống sức khoẻ làm đẹp việc làm mua bán

## Việc làm quảng trị

Việc làm phổ thông

Quảng Trị

Việc làm Quảng Trị mới nhất 2022

tìm việc làm ở đông hà, quảng trị

Việc làm Quảng Trị hôm

việc làm tại khánh hoà

App việc làm mua bán

tphcm

## Bất động sản

Tìm mua bất động sản trên chợ tốt bất động sản kênh mua bán nhà đất uy tín

Tìm việc làm tốt nhanh chóng dành cho môi giới

## App

Việc làm tốt – app việc làm mua bán tphcm

ngày  
VSIP Quảng Trị tuyển

nhân viên kinh doanh

dụng  
Tuyển công nhân ở  
Quảng Trị  
Cho tốt việc làm Quảng  
Trị