



BẢO VỆ MÔN

CHỦ ĐỀ: COSMETIC POLY
NÂNG NIU VẺ ĐẸP PHỤ NỮ VIỆT

GIẢNG VIÊN: HOÀNG THỊ NI NA
MÔN: TỔNG QUAN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ
NHÓM: 4



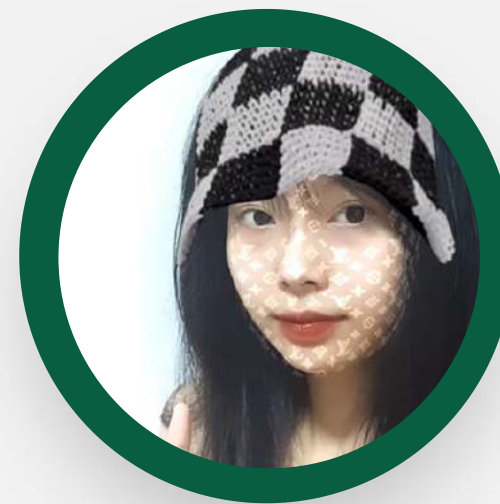
THÀNH VIÊN



Quang Trung



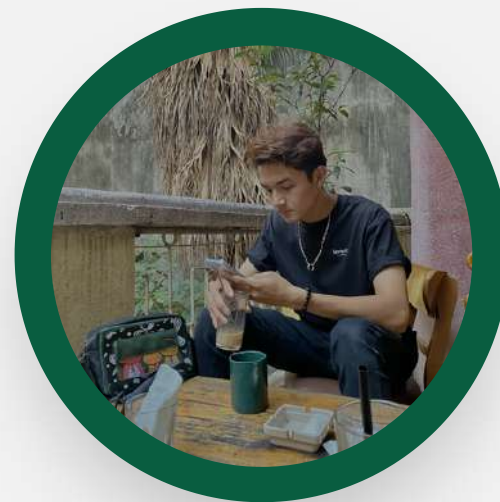
Linh Chi



Thu Hiền



Bảo Ngọc



Ngọc Tây



Triệu Linh Chi

NỘI DUNG

- 1 Tình Huống.
- 2 Tổng quan về thương hiệu và tác động của thương mại điện tử
- 3 Phân tích website đối thủ cạnh tranh
- 4 Demo website
- 5 Demo shopee
- 6 Kế hoạch Marketing điện tử

TÌNH HUỐNG

- Cuộc gặp gỡ tình cờ sau giờ tan học từ trường về nhà giữa Chi và Ngọc
- Chi: Chị của Ngọc. Khách hàng đang sử dụng sản phẩm bên Cosmetic Poly
- Ngọc: Em của Chi. Sinh viên năm nhất có lối sống chưa khoa học nên gặp nhiều khó khăn về việc chăm sóc sức khỏe.

I. TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG HIỆU

- Tên thương hiệu: COSMETIC POLY
- Slogan: “Cosmetic Poly - Nâng niu vẻ đẹp phụ nữ Việt”
- Website: <https://cosmeticpoly.online/>
- Fanpage:
<https://www.facebook.com/cosmeticpoly>
- Shopee: shopee.vn/cosmeticpoly



LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG VÀ DANH MỤC SẢN PHẨM

- Cung cấp các sản phẩm chăm sóc và làm đẹp cho da
- Danh mục sản phẩm: Sữa rửa mặt, kem chống nắng, kem dưỡng da, tẩy trang, mặt nạ, serum-tinh chất dưỡng da, trị mụn



KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

- **Nhân khẩu học**

Độ tuổi: 18–24 và 25–35

Giới tính: Nữ

Thu nhập: Từ 5 triệu đồng trở lên

Nghề nghiệp: Sinh viên, nhân viên văn phòng, lao động tự do.

Vị trí địa lý: Khu vực thành thị (thị xã, thị trấn, thành phố).

- **Tâm lý**

Yêu bản thân, quan tâm đến sắc đẹp, cập nhật xu hướng mới

- **Sở thích**

Nghe nhạc, xem phim, sự tiện lợi

- **Hành vi online**

Tìm kiếm sản phẩm trên website, sàn TMĐT, các kênh social



ĐỐI THỦ CẠNH TRANH



Mint Cosmetic



SammiShop

MÔ HÌNH SWOT

Điểm mạnh

- Đa dạng mẫu mã, kiểu dáng sản phẩm
- Đội ngũ nhân viên trẻ trung, năng động
- Mỹ phẩm đang là sản phẩm thiết yếu của khách hàng đặc biệt là phái nữ

Điểm yếu

- Là thương hiệu mới, còn thiếu kinh nghiệm việc làm.
- Chưa có độ nhận diện thương hiệu.
- Nguồn tài chính còn yếu kém
- Ngân sách Marketing hạn hẹp

SWOT

Cơ hội

- Thị trường mở rộng, có nhiều cơ hội.
- Nguồn hàng đa dạng.
- Mạng xã hội ngày càng phát triển giúp việc quảng bá, buôn bán ngày càng phát triển

Thách thức

- Thị trường phát triển đi đôi với việc ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh trên thị trường



Thuận lợi và khó khăn

Thuận lợi

- Tiếp cận khách hàng mục tiêu nhanh, quy mô lớn
- Cung cấp dịch vụ tốt
- Đa dạng hình thức thanh toán
- Tăng doanh thu
- Lợi thế cạnh tranh
- Dễ quản lý kho hàng và bán hàng online

Khó khăn

- Tốc độ đổi mới nhanh
- Cạnh tranh khốc liệt
- Rủi ro về pháp lý an ninh mạng

NHỮNG LÝ DO NÊN THAM GIA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ



Thị trường và đối thủ cạnh tranh



Sản phẩm



Khách hàng



Doanh nghiệp

Chương 2:

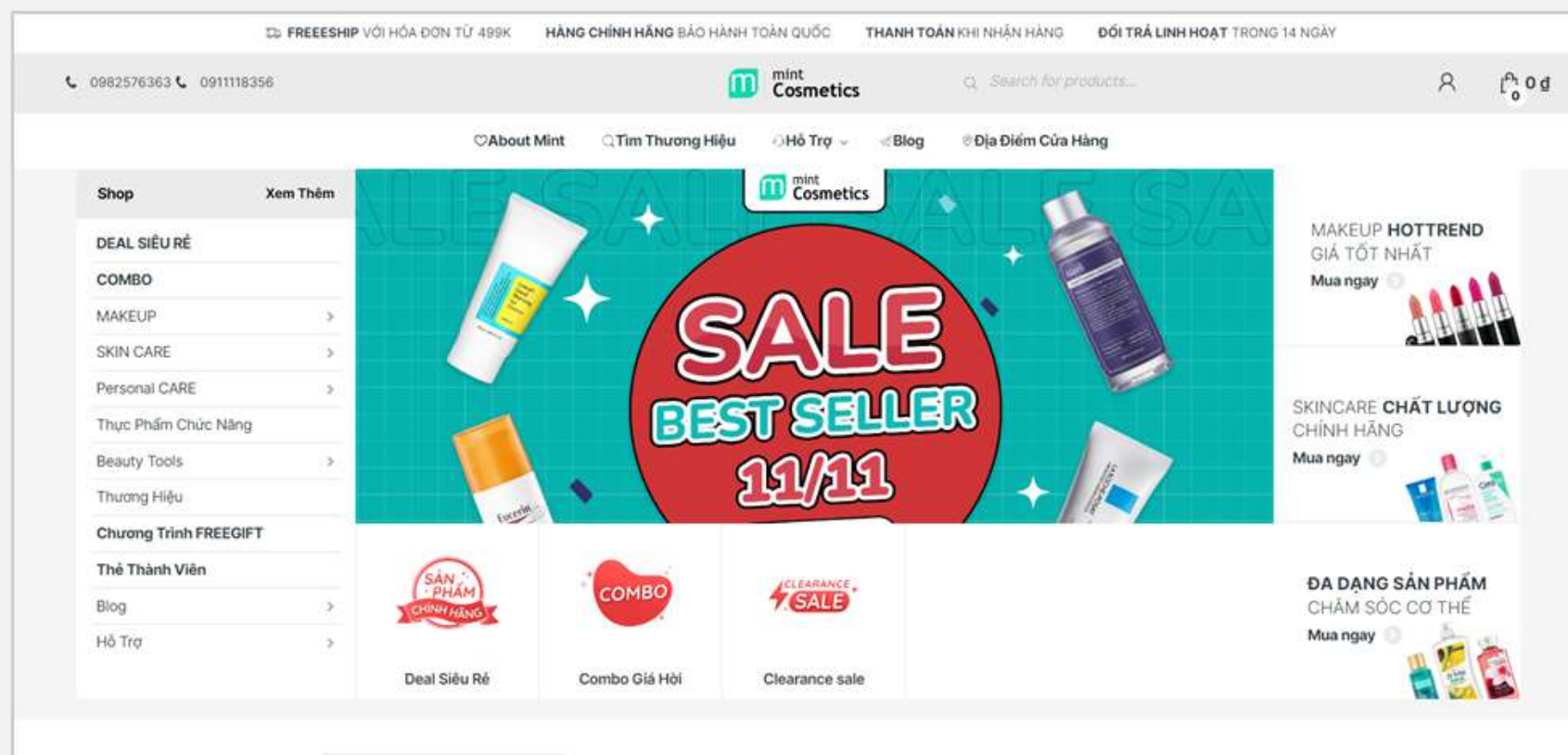
PHÂN TÍCH WEBSITE CỦA ĐỐI THỦ CẠNH TRANH



2.1. Trang chủ, header, footer

- Đối thủ được chọn để phân tích đối thủ cạnh tranh là: Mint Cosmetics
- Website đối thủ: <https://minto7.com/>

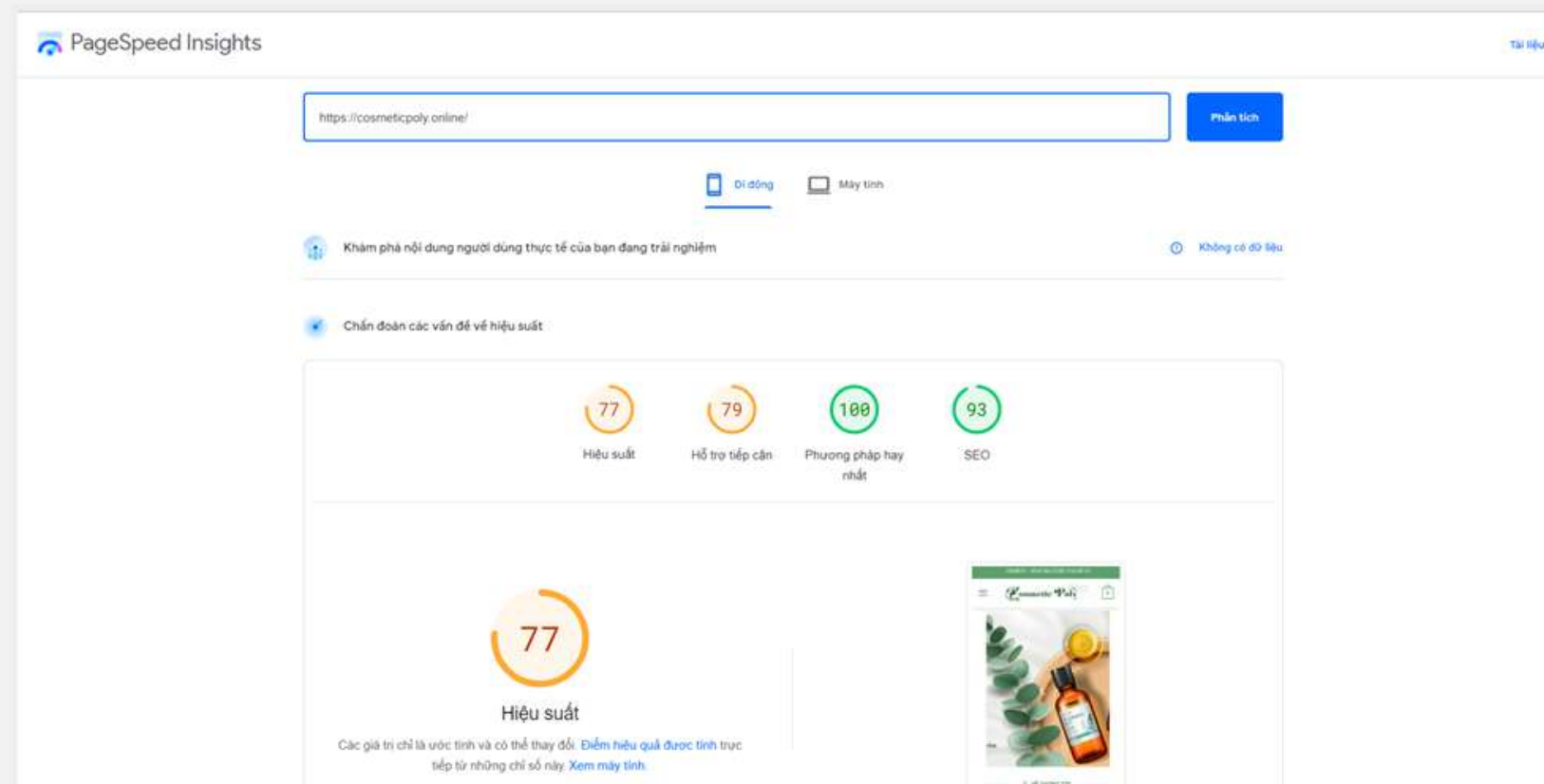
- Trang chủ:



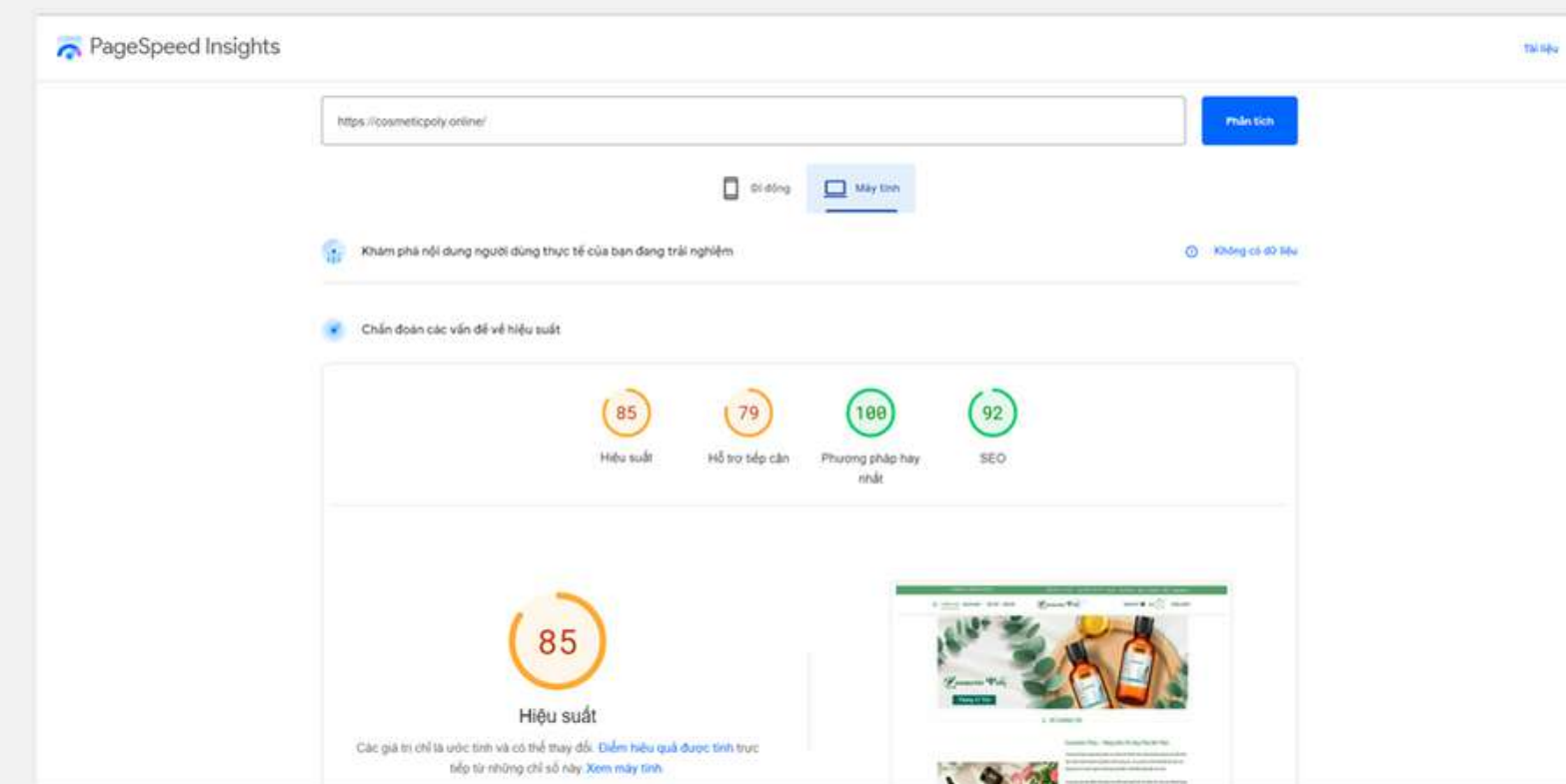
Trang chủ website

- Trang chủ phân chia chưa rõ ràng.
- Banner thiết kế còn sơ sài, chưa được tối ưu.
- Không có nút CTA gửi tin nhắn.
- Có thanh tìm kiếm, tài khoản và giỏ hàng.

- Tốc độ tải trang trên thiết bị di động và trên máy tính ở mức trung bình.

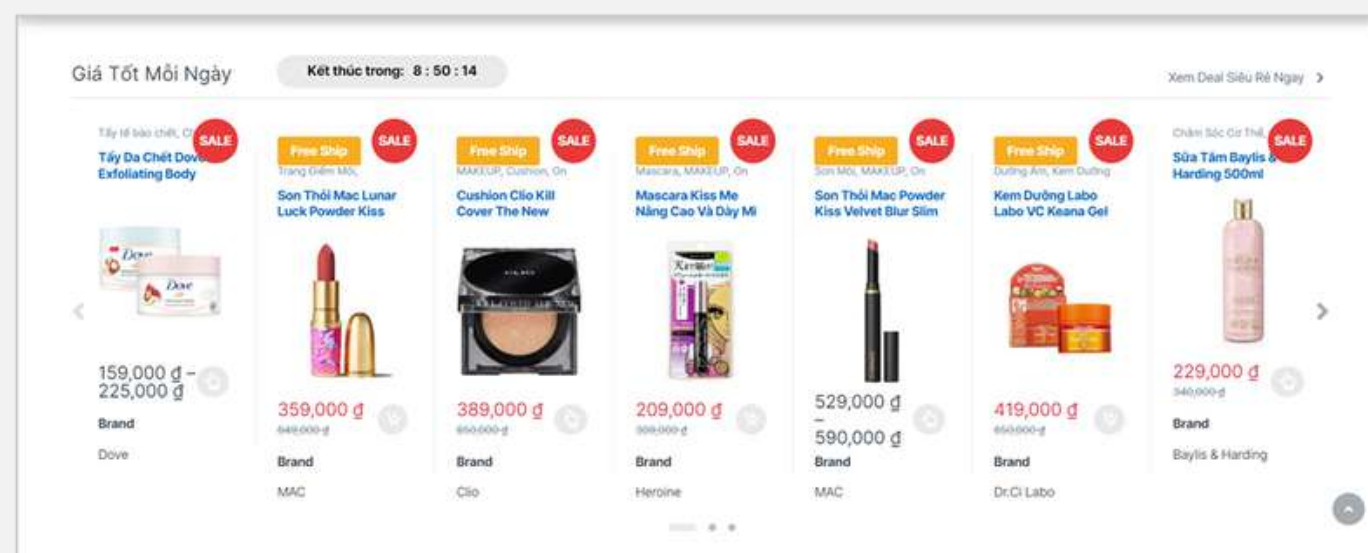


Trên di động

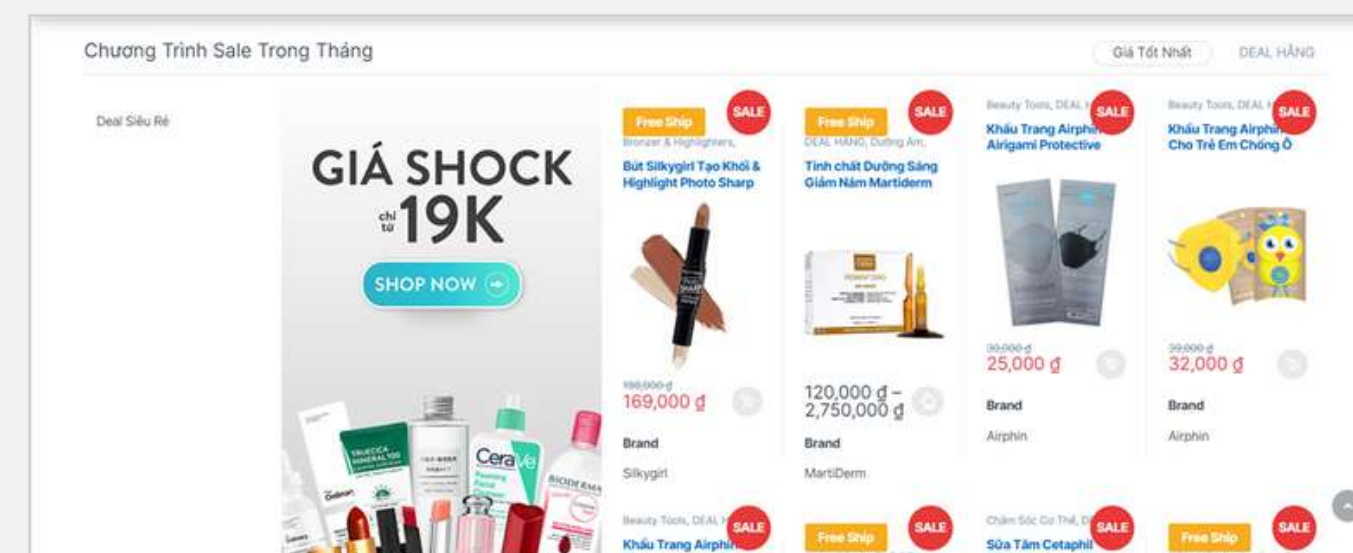


Trên máy tính

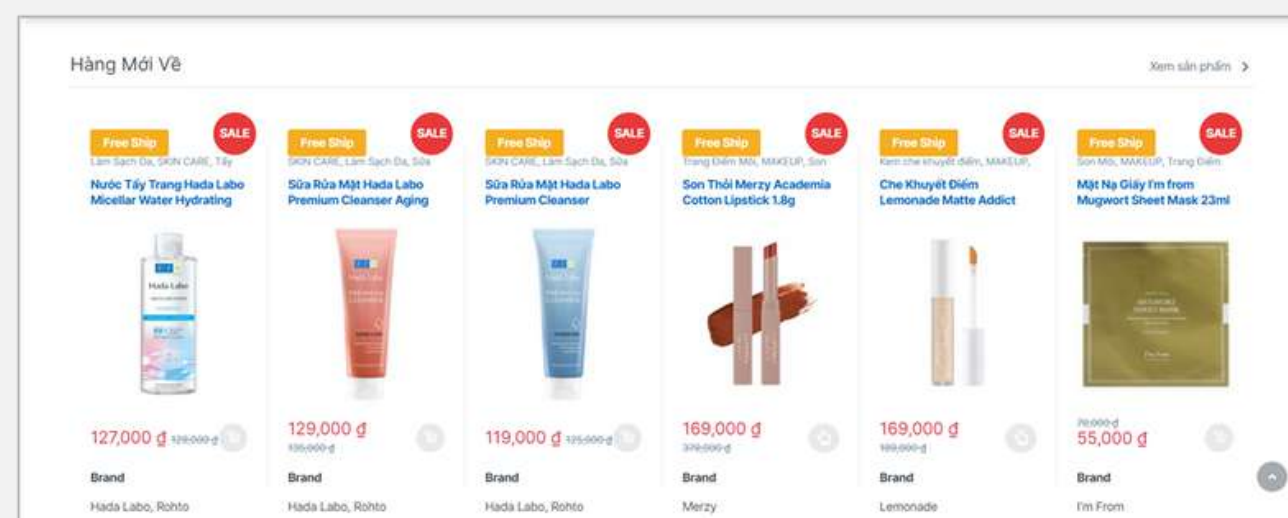
- Bên cạnh đó, website còn hiển thị sản phẩm đa dạng, có sản phẩm giá tốt, sản phẩm sale trong tháng và các sản phẩm mới của cửa hàng.



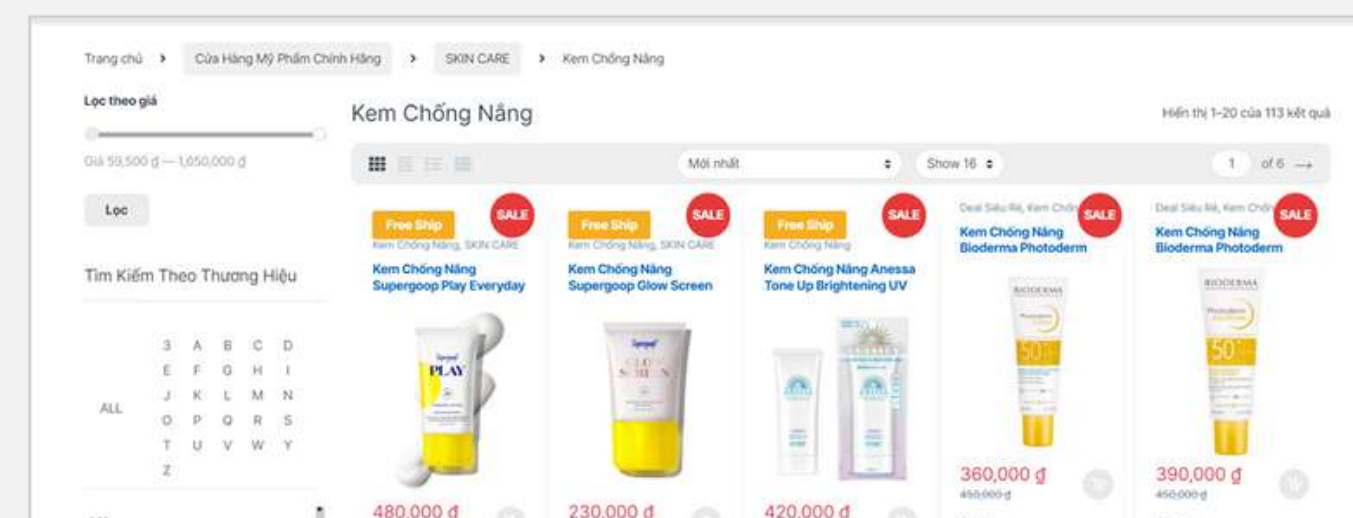
Sản phẩm giá tốt mỗi ngày



Sản phẩm chương trình sale trong tháng



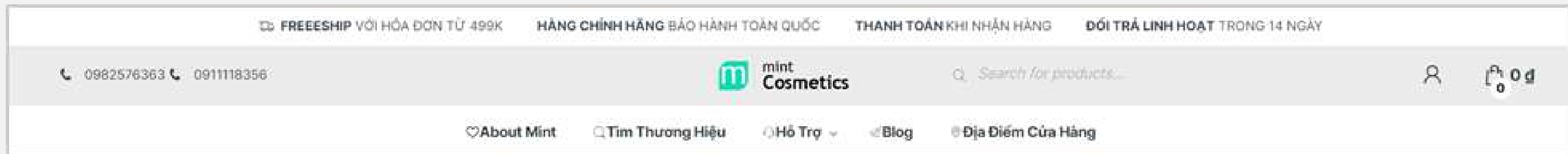
Sản phẩm mới



Sản phẩm

Header

- Header:

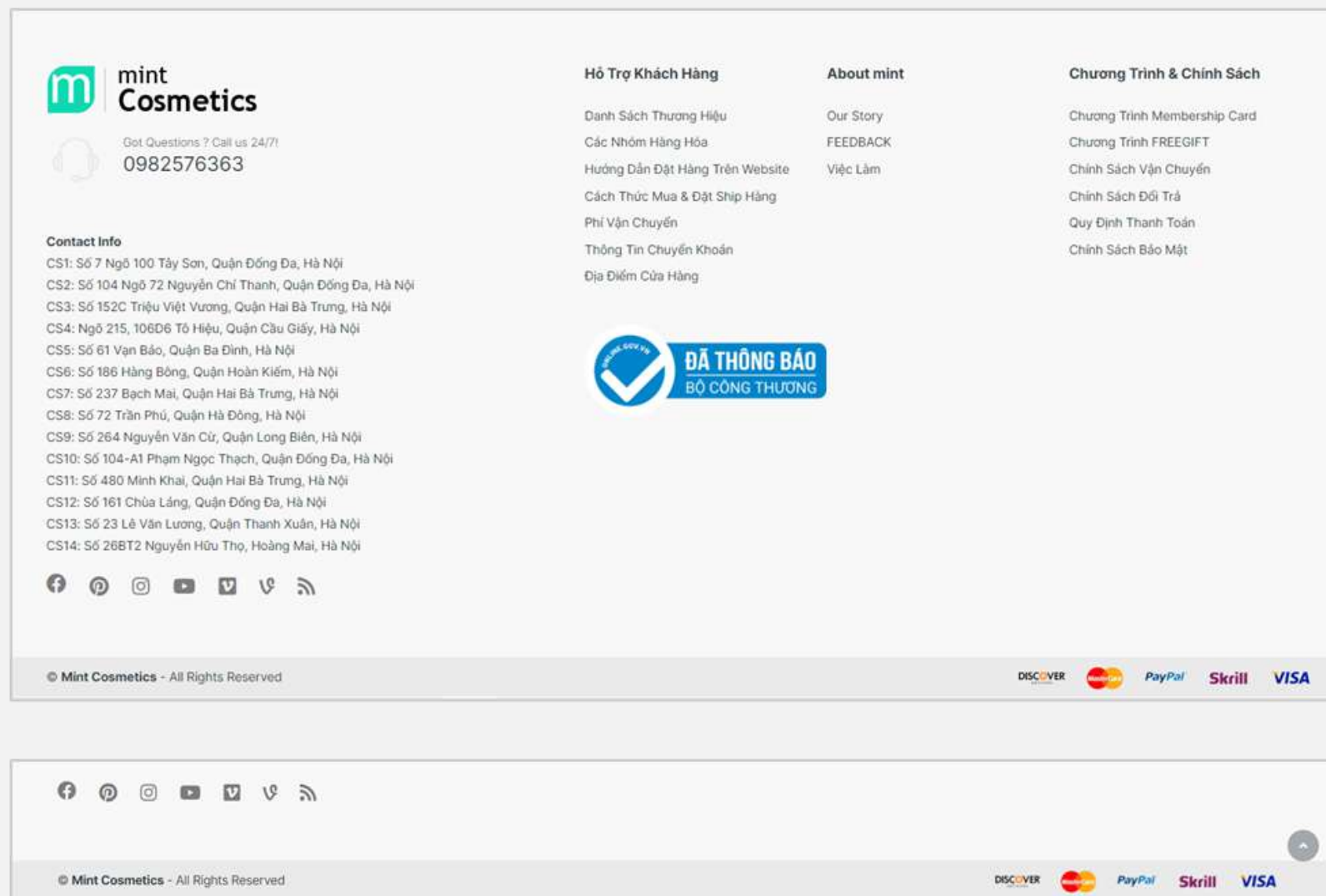


Header website

- Phần sắp xếp các thành phần trên thanh menu chưa khoa học.
- Có các danh mục blog, hỗ trợ và địa chỉ của cửa hàng.
- Có phần giỏ hàng, thanh toán đơn hàng
- Chưa có phần sản phẩm yêu thích.

Footer

- Footer:

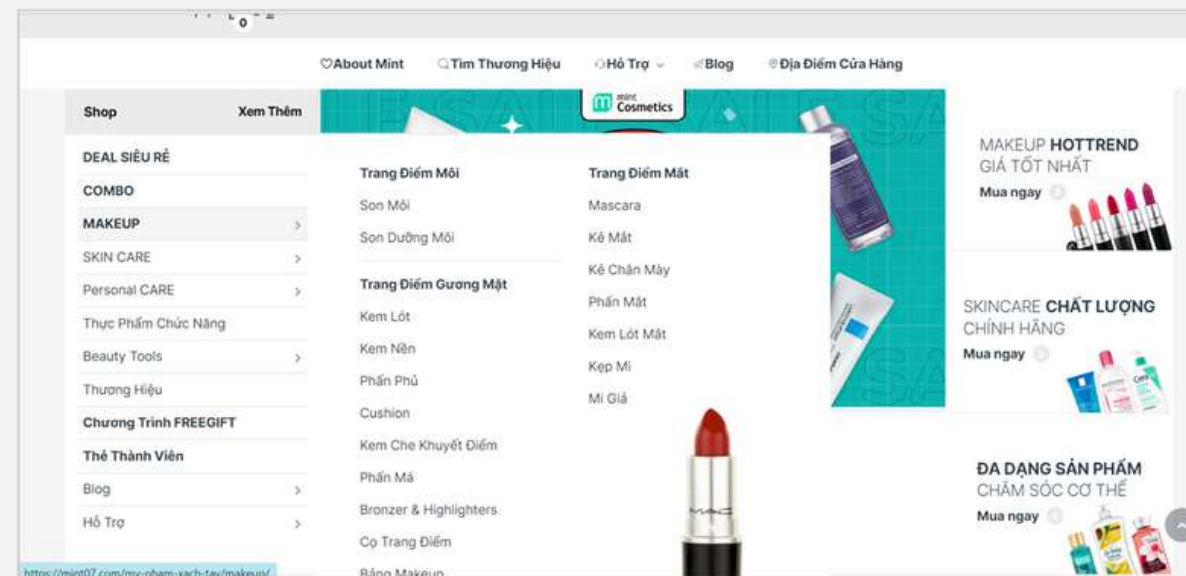


Footer website

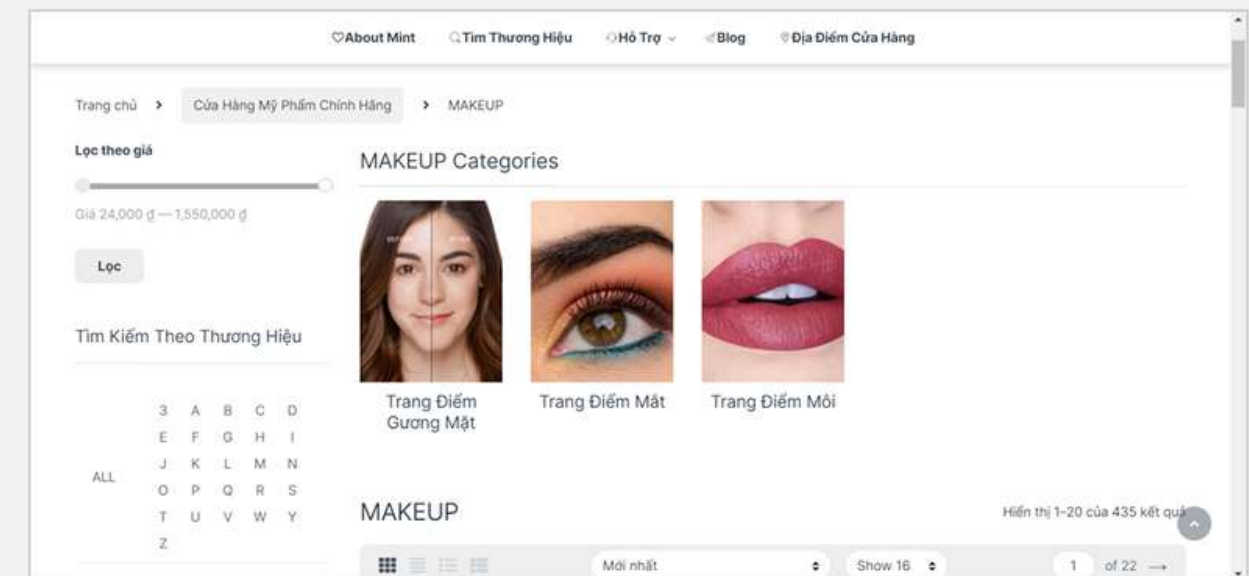
- Có địa chỉ các cơ sở của cửa hàng.
- Đã gắn link các kênh social để khách hàng tiếp cận sản phẩm.
- Có các thông tin hỗ trợ, chương trình và chính sách chăm sóc khách hàng.
- Đa dạng hình thức thanh toán, nhưng chưa được tối ưu cho lắm.
- Có các link trang mạng xã hội thuộc quyền sở hữu của shop để mọi người có thể thuận tiện xem về sản phẩm.

2.2. Trang danh mục, sản phẩm

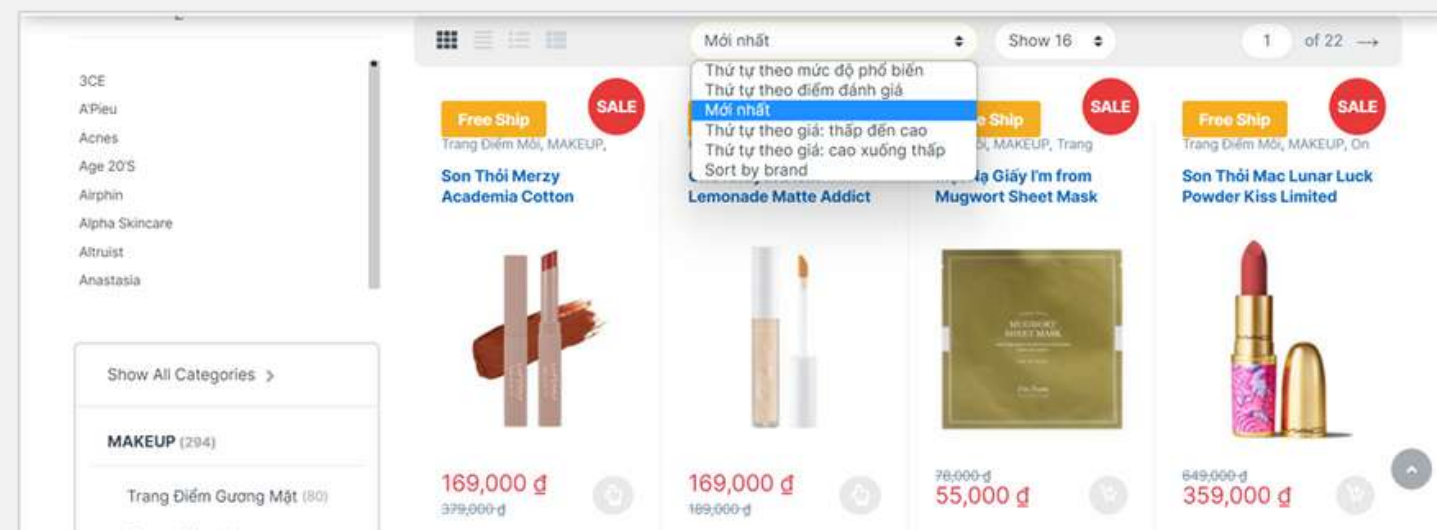
- Mint Cosmetics có phần danh mục sản phẩm được đặt trên thanh Menu và trong phần body của trang web.



Danh mục sản phẩm của website



Danh mục sản phẩm có ảnh minh họa



Lọc sản phẩm

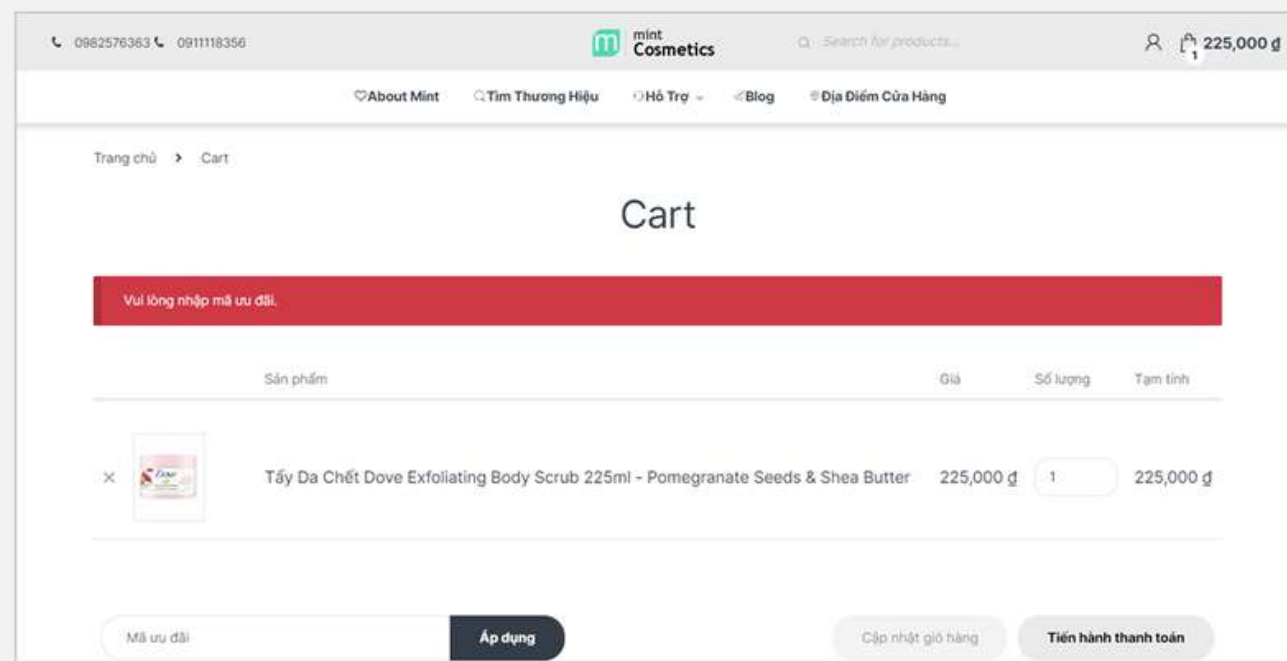
2.3. Trang thanh toán, giỏ hàng

Ưu điểm:

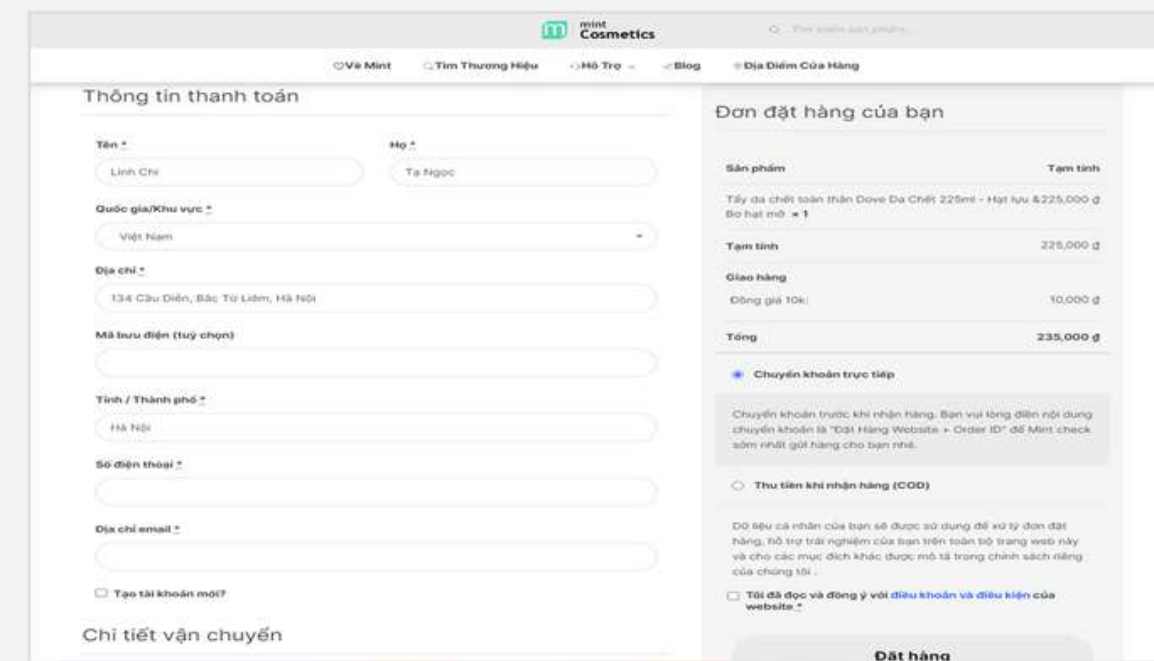
- Có đầy đủ các thông tin nhận hàng, chi tiết địa chỉ.
- Có mục nhập mã giảm giá.
- Có các hình thức thanh toán online tiện lợi.

Nhược điểm:

- Chưa có sự lựa chọn các đơn vị vận chuyển.



Trang giỏ hàng sản phẩm



Trang thanh toán sản phẩm

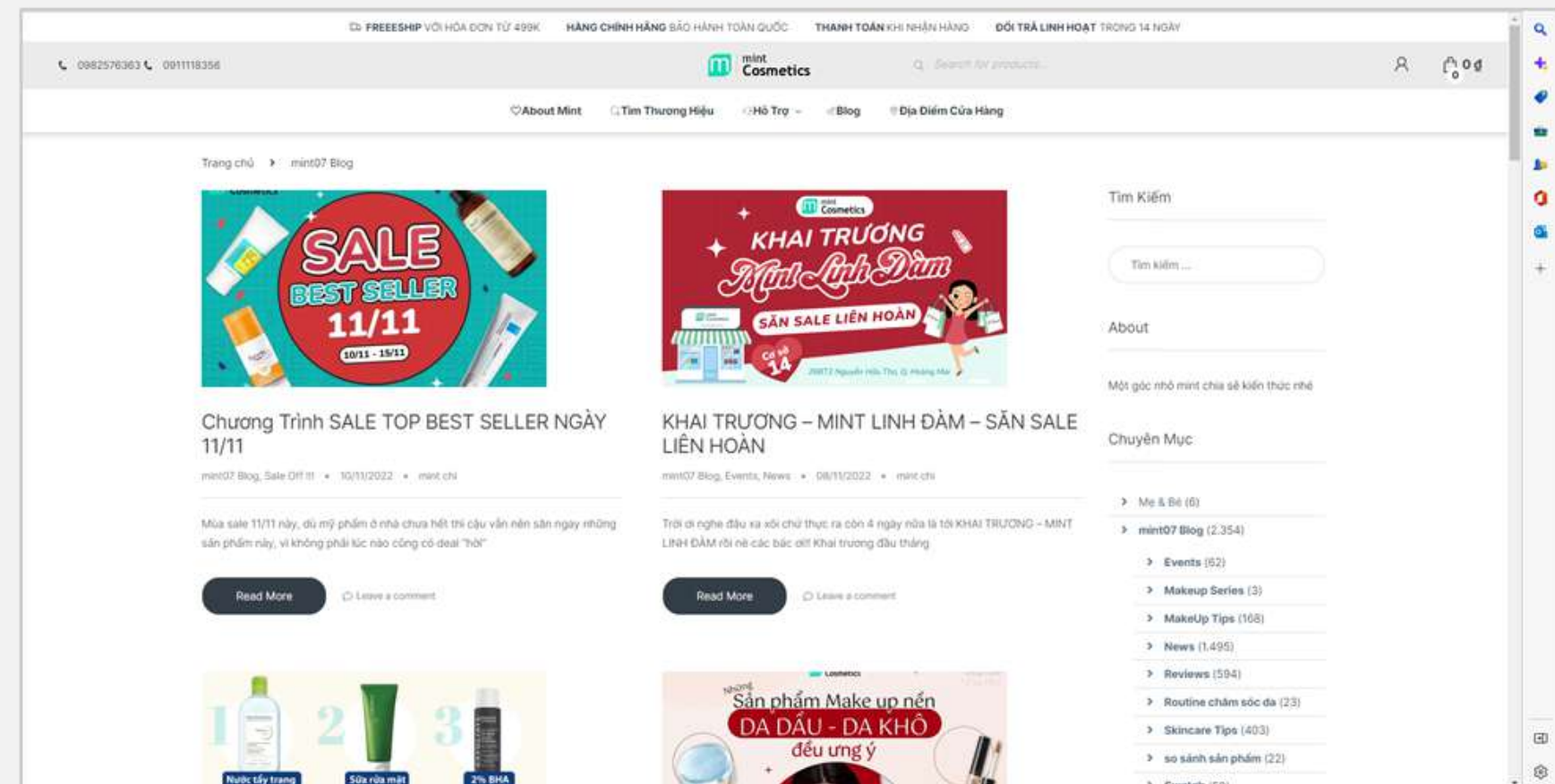
2.4. Trang Blog

Ưu điểm:

- Blog thiết kế đơn giản, bắt mắt dễ nhìn.
- Đầy đủ các thông tin, danh mục bài viết.
- Bài viết hay, bắt kịp xu hướng.
- Có link liên kết đến, fanpage facebook,...

Nhược điểm:

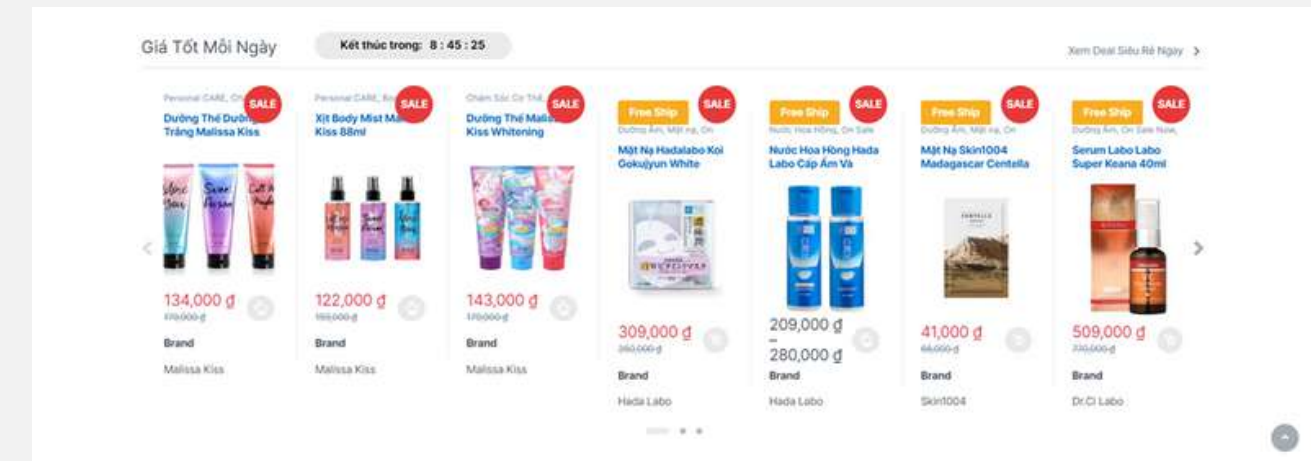
- Chưa có trang bài viết trên thanh menu.
- Chưa có link liên kết đến website,...



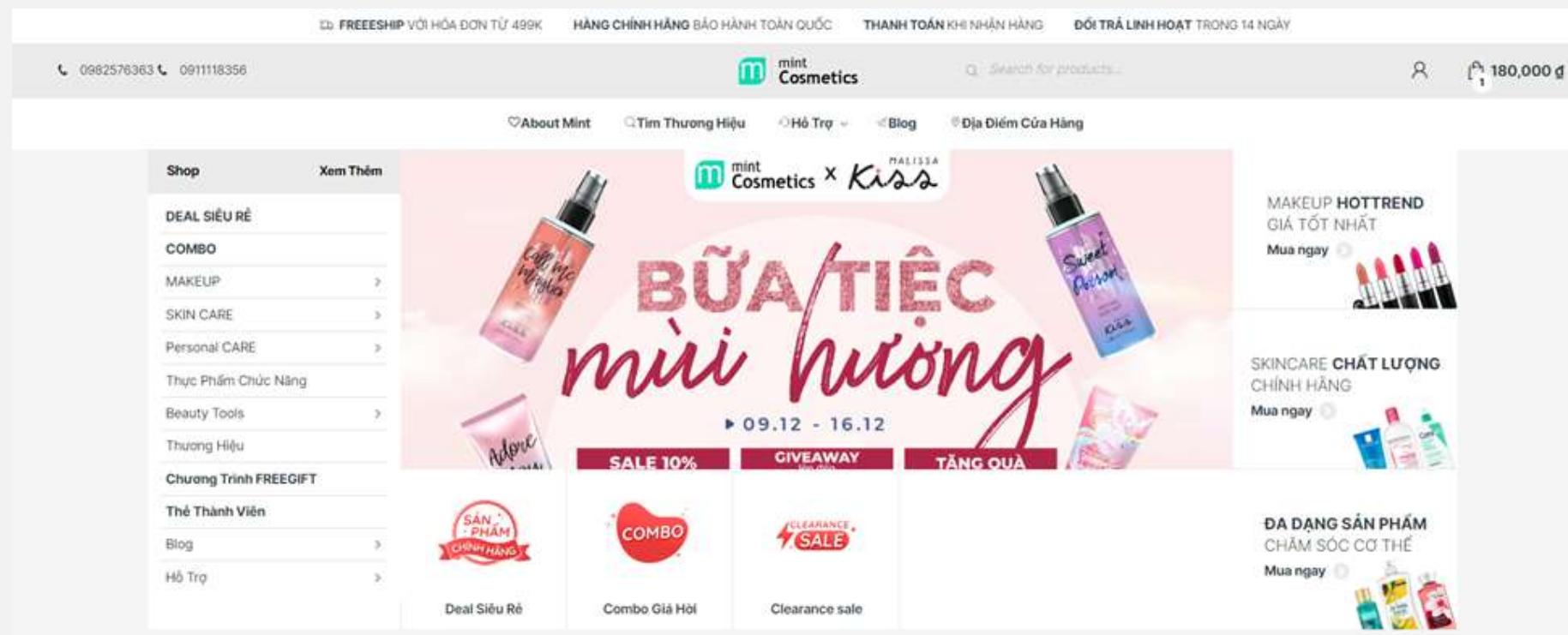
Bố cục trang chủ trang Blog

2.5. UI - UX của đối thủ

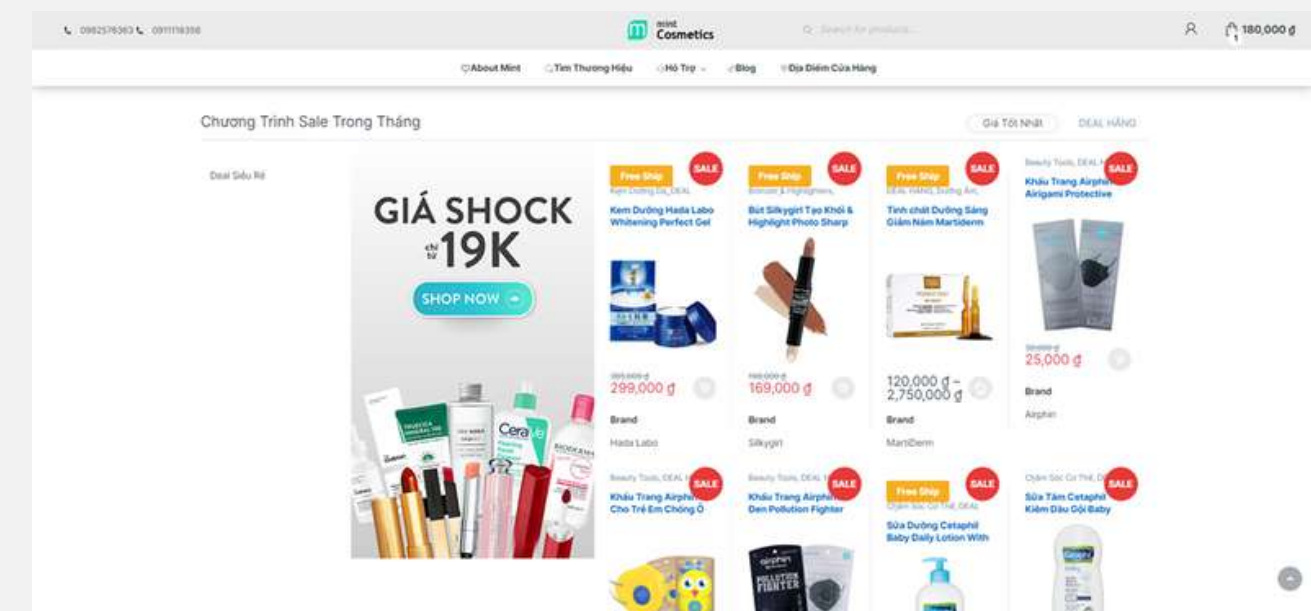
- Tối ưu UI:
- Ưu điểm: Bố cục trang dễ nhìn.



Tối ưu sản phẩm giá tốt mỗi ngày



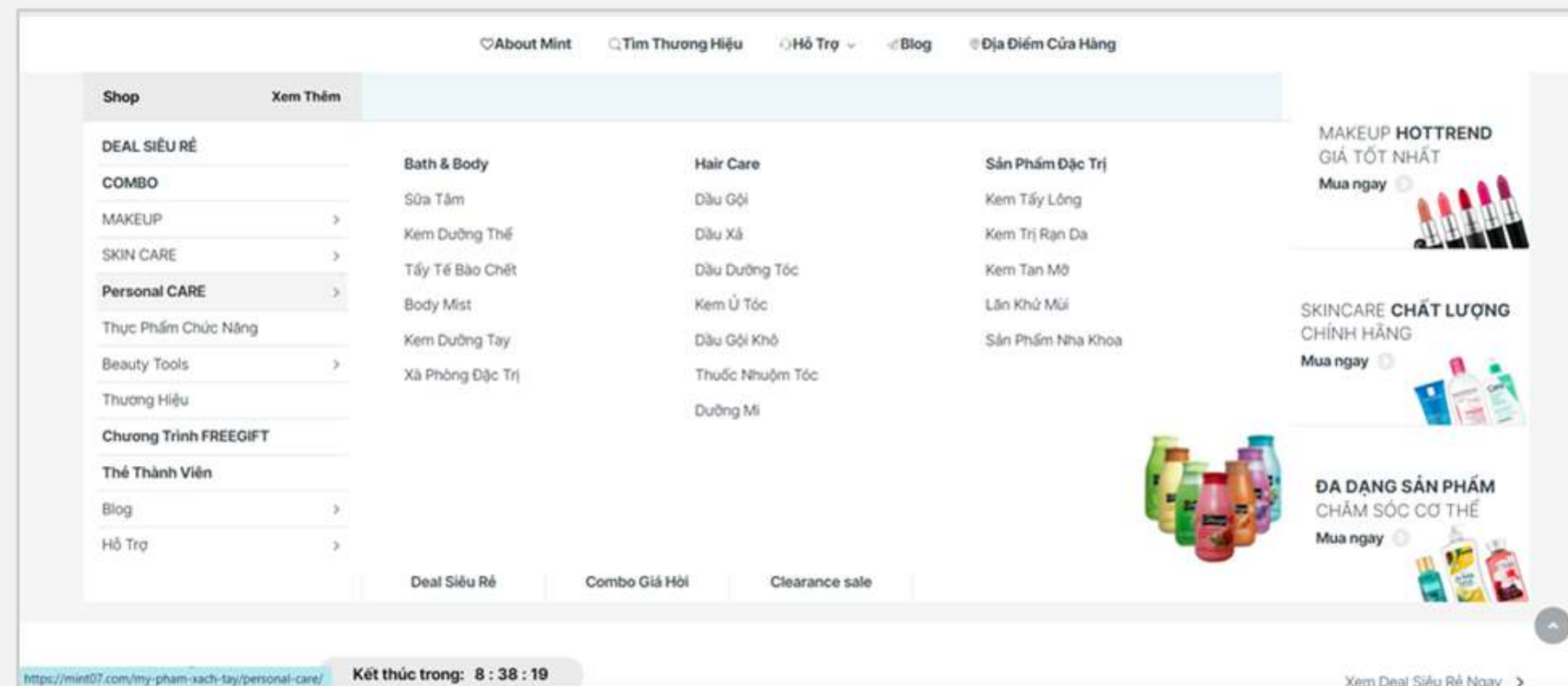
Tối ưu UI header và banner websie



Tối ưu sản phẩm chương trình sale trong tháng

2.5. UI – UX của đối thủ

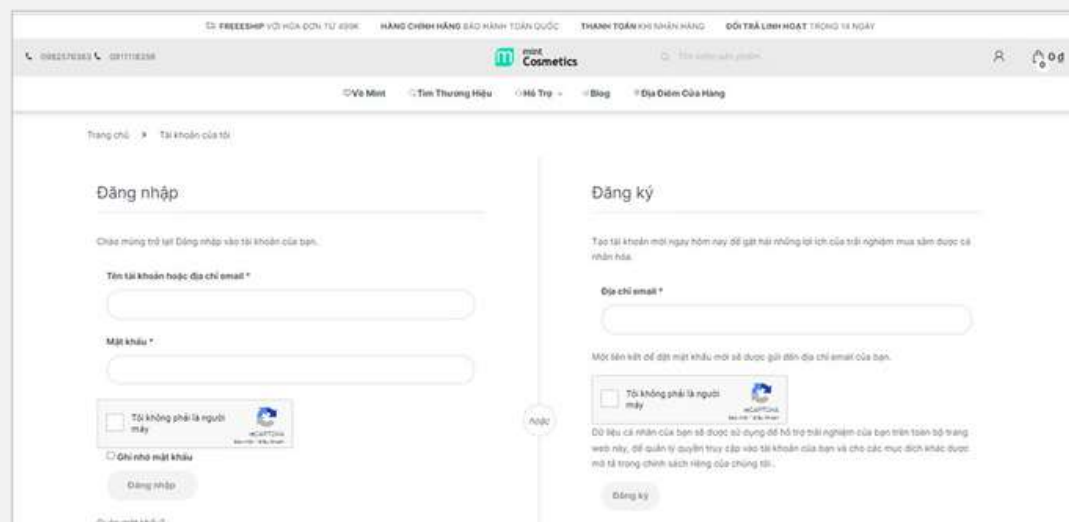
- Tối ưu UI:
- Nhược điểm: Cách sắp xếp danh mục sản phẩm chưa khoa học và chưa có hình ảnh kèm theo.



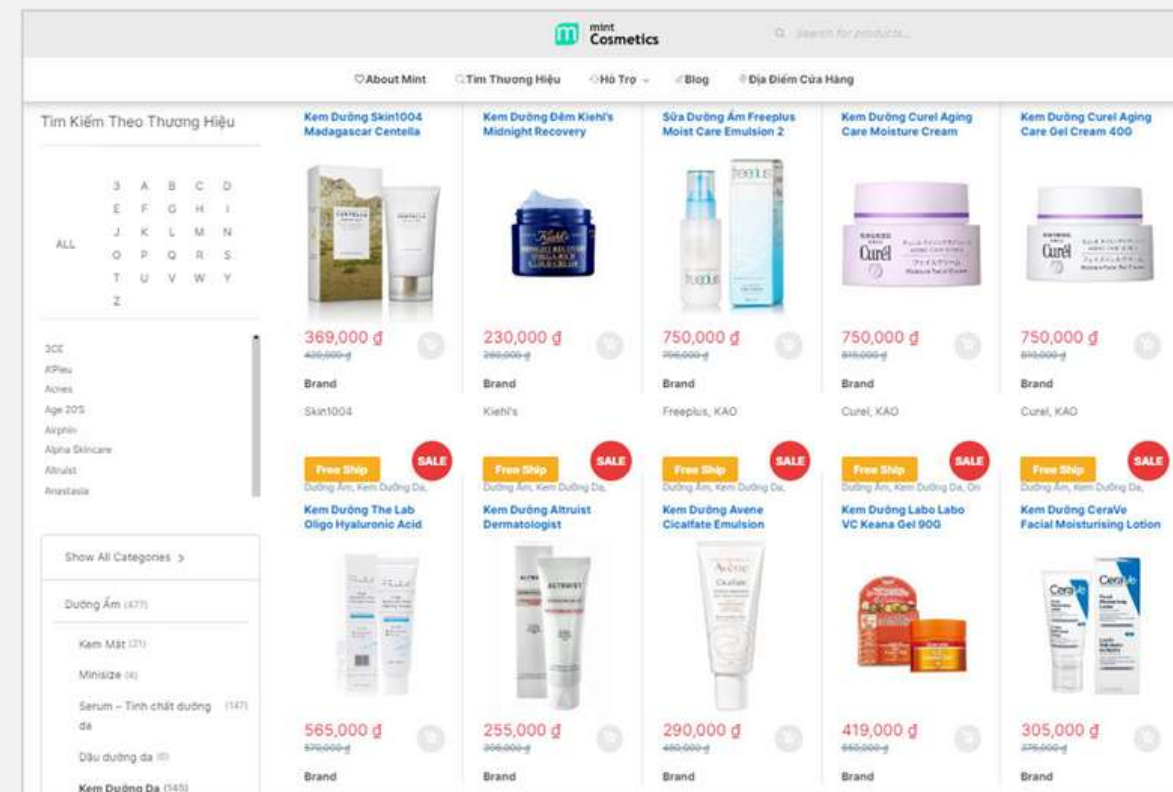
Bố cục danh mục sản phẩm

2.5. UI – UX của đối thủ

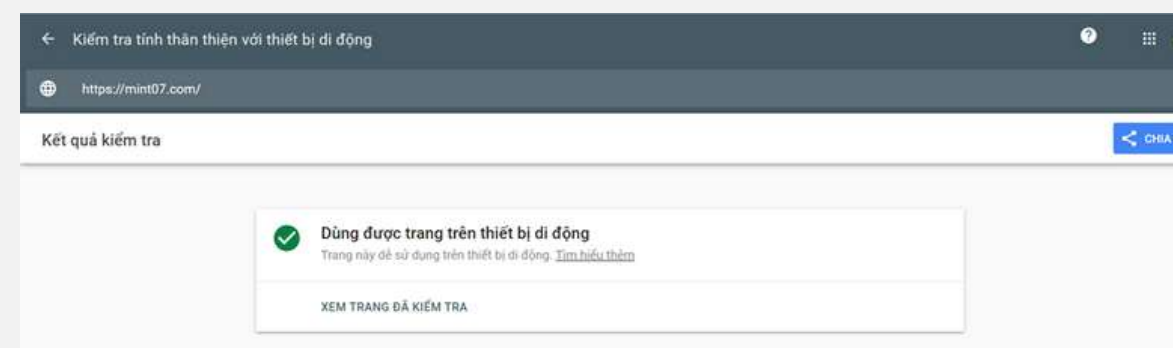
- Tối ưu UX:
- Ưu điểm:



Phần đăng ký tài khoản

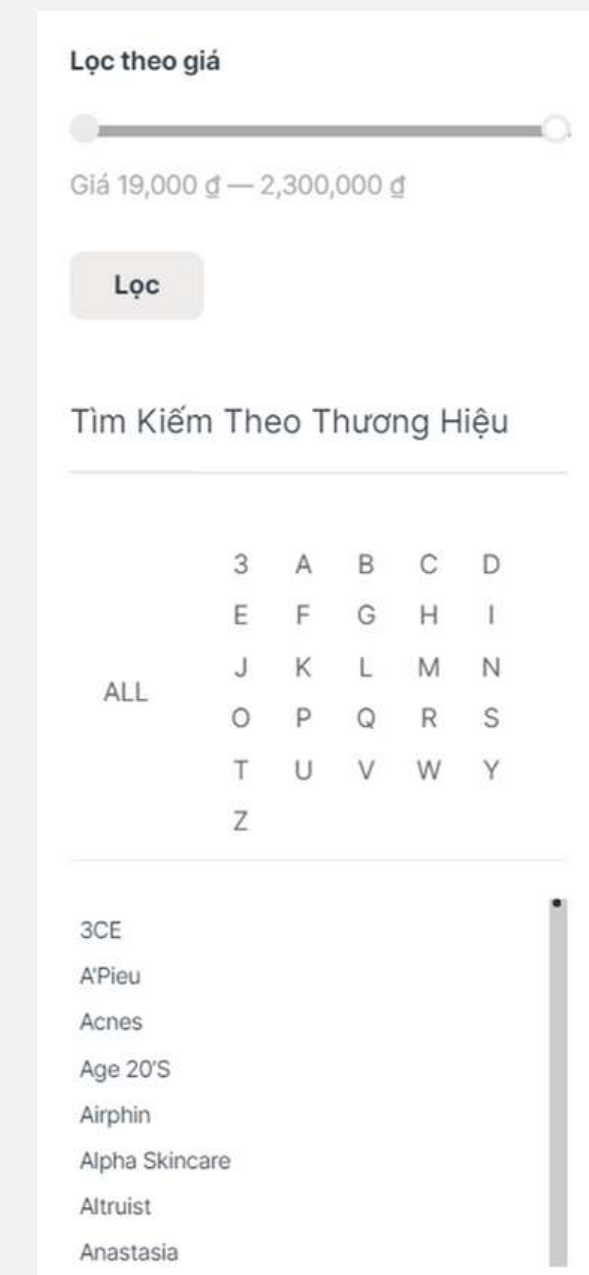


Hình ảnh bố trí đều



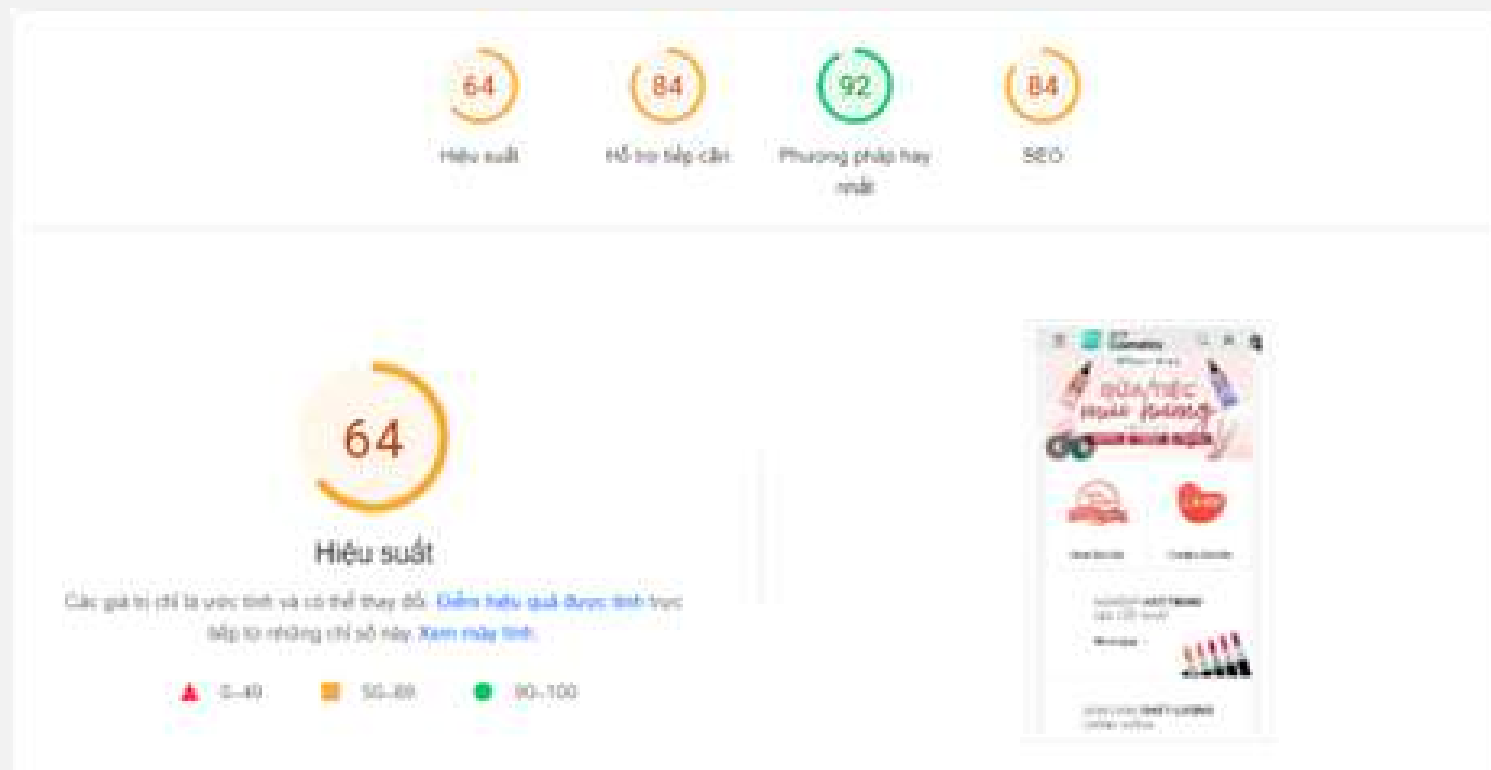
Độ tương thích trên thiết bị di động.

Tích hợp bộ lọc sản phẩm theo giá và theo tên thương hiệu

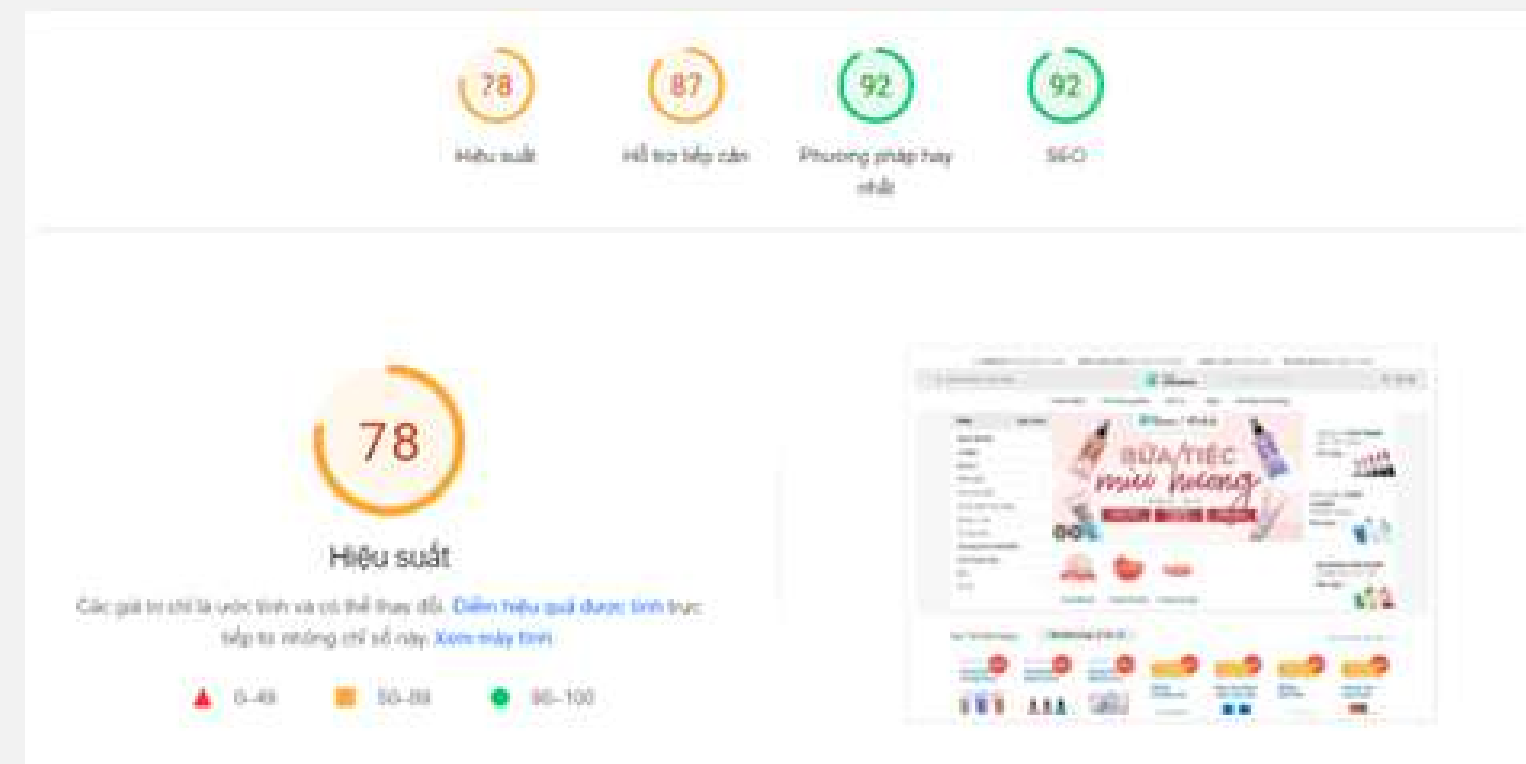


2.5. UI - UX của đối thủ

- Tối ưu UX:
- Nhược điểm: Tốc độ load trang trên di động và máy tính ở mức trung bình.



Tốc độ load trang trên di động



Tốc độ load trang trên máy tính

CHƯƠNG III: DEMO WEBSITE

Layout

- Demo website:
- Tên website: Cosmetic Poly
- Domain: cosmeticpoly.online
- Mô hình web: B2C-mua bán trao đổi từ doanh nghiệp đến khách hàng cá nhân.
- Nền tảng web: Wordpress.
- Giao diện chính gồm 3 phần



• Header (Đầu trang):



• Nội dung trang

Banner.



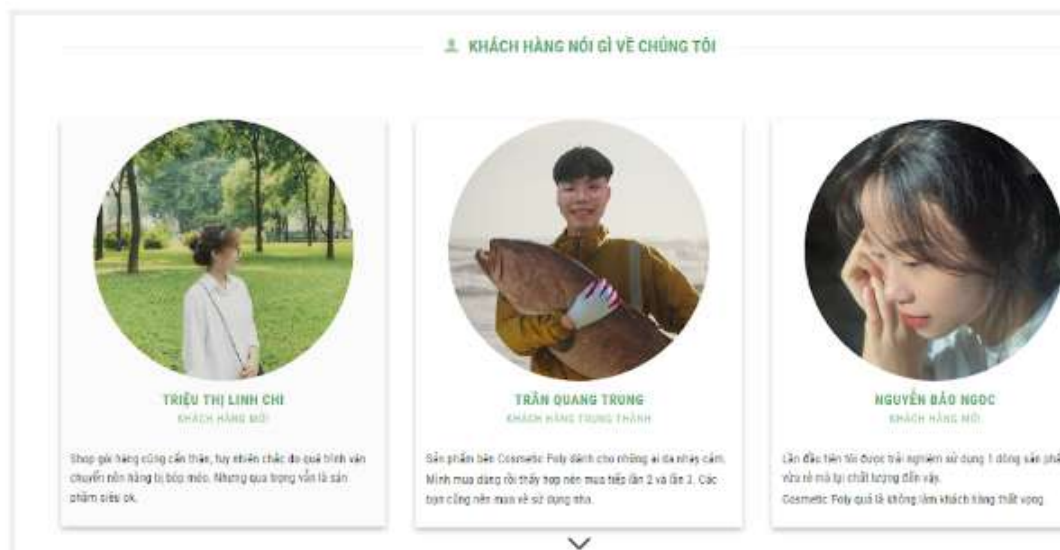
Giới thiệu doanh nghiệp.



Các sản phẩm nổi bật:

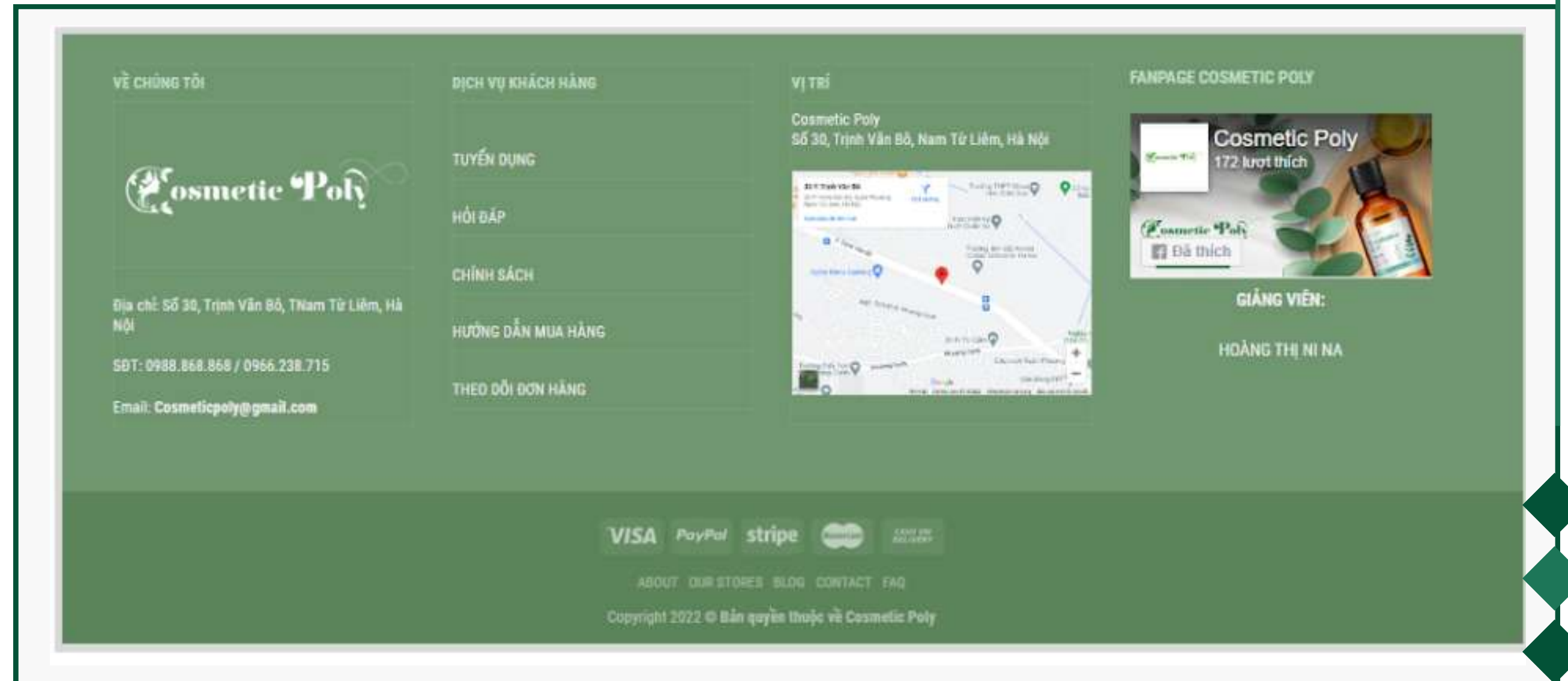


Trải nghiệm khách hàng:



• Chân trang

- Địa chỉ, thông tin doanh nghiệp.
- Chính sách cửa hàng.
- Google map.
- Fanpage facebook.
- Form thông tin liên hệ hỗ trợ
- Ngày giờ hiện tại.



Chân trang Website

Trang chủ

2/12 (1)	2/12		8/12 (1)		I
3/12 (1)		6/12 (2)		3/12 (2)	
12/12 (1)					II
2/12 (2)	8/12 (1)			2/12 (2)	
12/12 (2)					
2/12 (2)	8/12 (2)			2/12 (2)	
2/12 (2)	2/12 (3)	2/12 (4)	2/12 (5)	2/12 (2)	
3/12 (3)		3/12 (4)	3/12 (5)	3/12 (6)	III
12/12 (3)					

Section	Mục	Giải thích
I	2/12 (1)	Code html (Marquee)
	4/12	Khoảng trống
	6/12 (1)	FAQ, contact, Social icons
	3/12 (1)	Search form, Menu chính
	6/12 (2)	Logo
	3/12 (2)	Cart, Account, Wishlist.
II	12/12 (1)	Slide banner web
	8/12 (1)	Lời giới thiệu ngành hàng, Sản phẩm giảm giá, Sản phẩm bán chạy
	8/12 (2)	Đánh giá khách hàng, Bài viết nổi bật.
	2/12 (3),2/12 (4),2/12 (5)	Chính sách giao hàng, Chính sách đổi trả, Chính sách thanh toán.
III	3/12 (3)	Giới thiệu về doanh nghiệp
	3/12 (4)	Một số chính sách
	3/12 (5)	Thông tin cửa hàng (địa chỉ, gg map)
	3/12 (6)	Form liên hệ
	12/12 (3)	Thông tin bản quyền

Bố cục website



Demo giao diện website

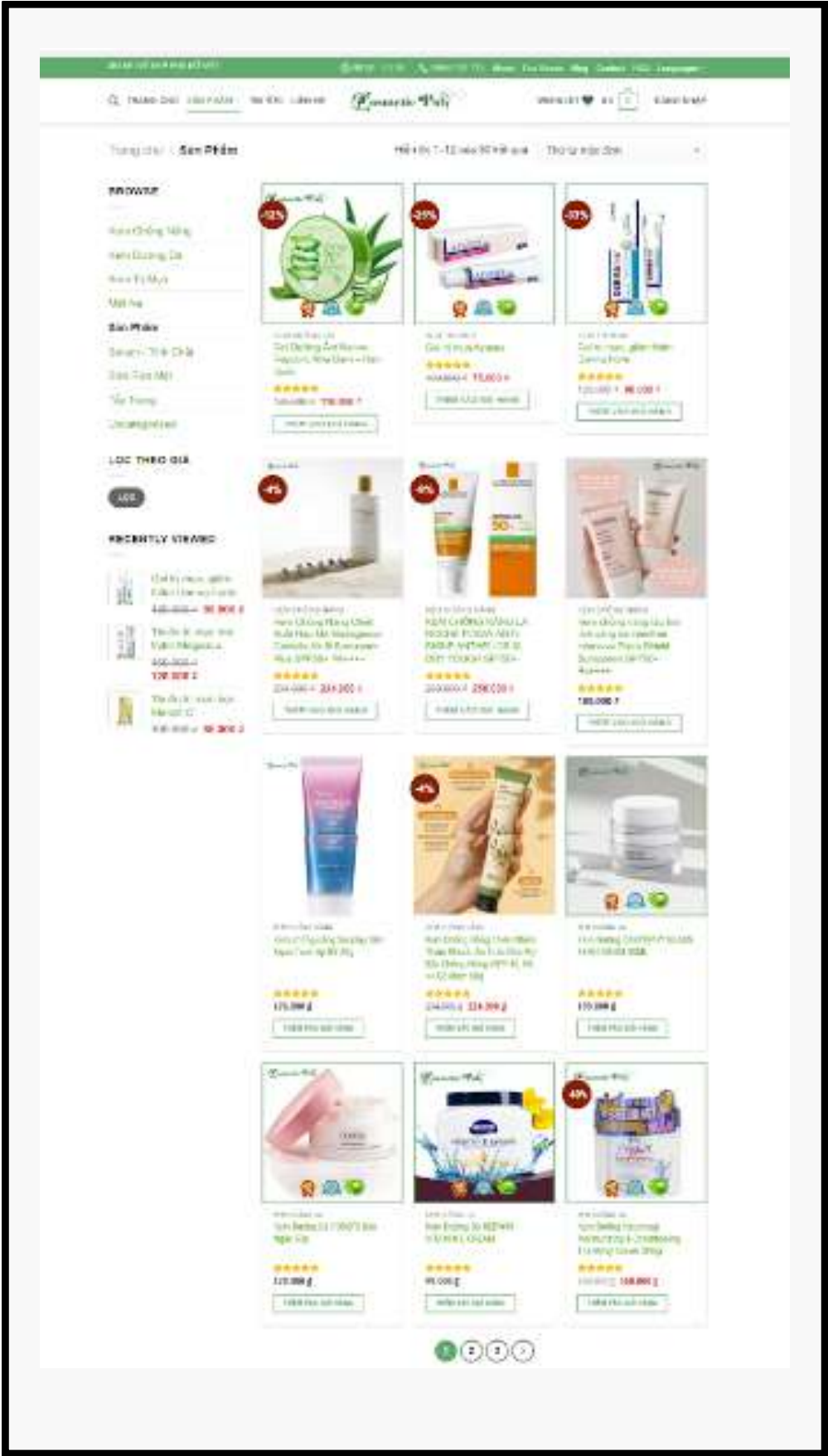
Trang danh mục sản phẩm

2/12 (1)		4/12		6/12 (1)			I	
3/12 (1)		6/12 (2)			3/12 (2)			
1/1 2	6/12 (3)			5/12				
2/12 (2)		2/12 (7)	6/12 (4)			2/12 (2)		II
2/12 (2)		2/12 (3)	2/12 (4)	2/12 (5)	2/12 (6)	2/12 (2)		
3/12 (3)		3/12 (4)		3/12 (5)		3/12 (6)		III
12/12 (3)								

Layout trang danh mục sản phẩm

Section	Mục	Giải thích
I	6/12 (1)	Wishlist, contact, Social icons
	3/12 (1)	Logo
	6/12 (2)	Search form
	3/12 (2)	Cart, Account
	1/12	Nav icon
	6/12 (3)	Menu chính
	5/12	Code html (Marquee), Languages
	2/12 (7)	Thanh tìm kiếm, lời nói đầu, danh mục sản phẩm, lọc giá sản phẩm, giỏ hàng, feedback sản phẩm.
	6/12 (4)	Lời giới thiệu.
II		Số lượng sản phẩm hiển thị, Thứ tự
	2/12 (3)	Chính sách giao hàng
	2/12 (4)	Chính sách đổi trả
	2/12 (5)	Chính sách thanh toán
	2/12 (6)	Chính sách hỗ trợ.
III	3/12 (3)	Giới thiệu về doanh nghiệp
	3/12 (4)	Một số chính sách
	3/12 (5)	Thông tin cửa hàng (địa chỉ, gg map)
	3/12 (6)	Form liên hệ
	12/12 (3)	Thông tin bản quyền

Layout trang danh mục sản phẩm



Demo trang danh mục sản phẩm

Trang sản phẩm

I	6/12 (1)	Wishlist, contact, Social icons
	3/12 (1)	Logo
	6/12 (2)	Search form
	3/12 (2)	Cart, Account
	1/12	Nav icon
	6/12 (3)	Menu chính
	5/12	Code html (Marquee), Languages
II	4/12 (1)	Hình ảnh sản phẩm chính Hình ảnh sản phẩm liên quan Wishlist sản phẩm
	4/12 (2)	Tên sản phẩm Sao đánh giá Thuộc tính, chất liệu sản phẩm Nút thêm vào giỏ hàng
	8/12	Viết bài giới thiệu về sản phẩm Bình luận Title sản phẩm tương tự
	2/12 (3)	Chính sách giao hàng
	2/12 (4)	Chính sách đổi trả
	2/12 (5)	Chính sách thanh toán
	2/12 (6)	Chính sách hỗ trợ.
III	3/12 (3)	Giới thiệu về doanh nghiệp
	3/12 (4)	Một số chính sách
	3/12 (5)	Thông tin cửa hàng (địa chỉ, gg map)
	3/12 (6)	Form liên hệ
	12/12 (3)	Thông tin bản quyền

Layout trang sản phẩm

2/12 (1)		4/12		6/12 (1)			I
3/12 (1)		6/12 (2)			3/12 (2)		
1/12	6/12 (3)			5/12			
2/12 (2)		4/12 (1)		4/12 (2)		2/12 (2)	
2/12 (2)		8/12				2/12 (2)	II
2/12 (2)	2/12 (3)	2/12 (4)	2/12 (5)	2/12 (6)	2/12 (2)		
3/12 (3)		3/12 (4)		3/12 (5)		3/12 (6)	III
12/12 (3)							

Layout trang sản phẩm

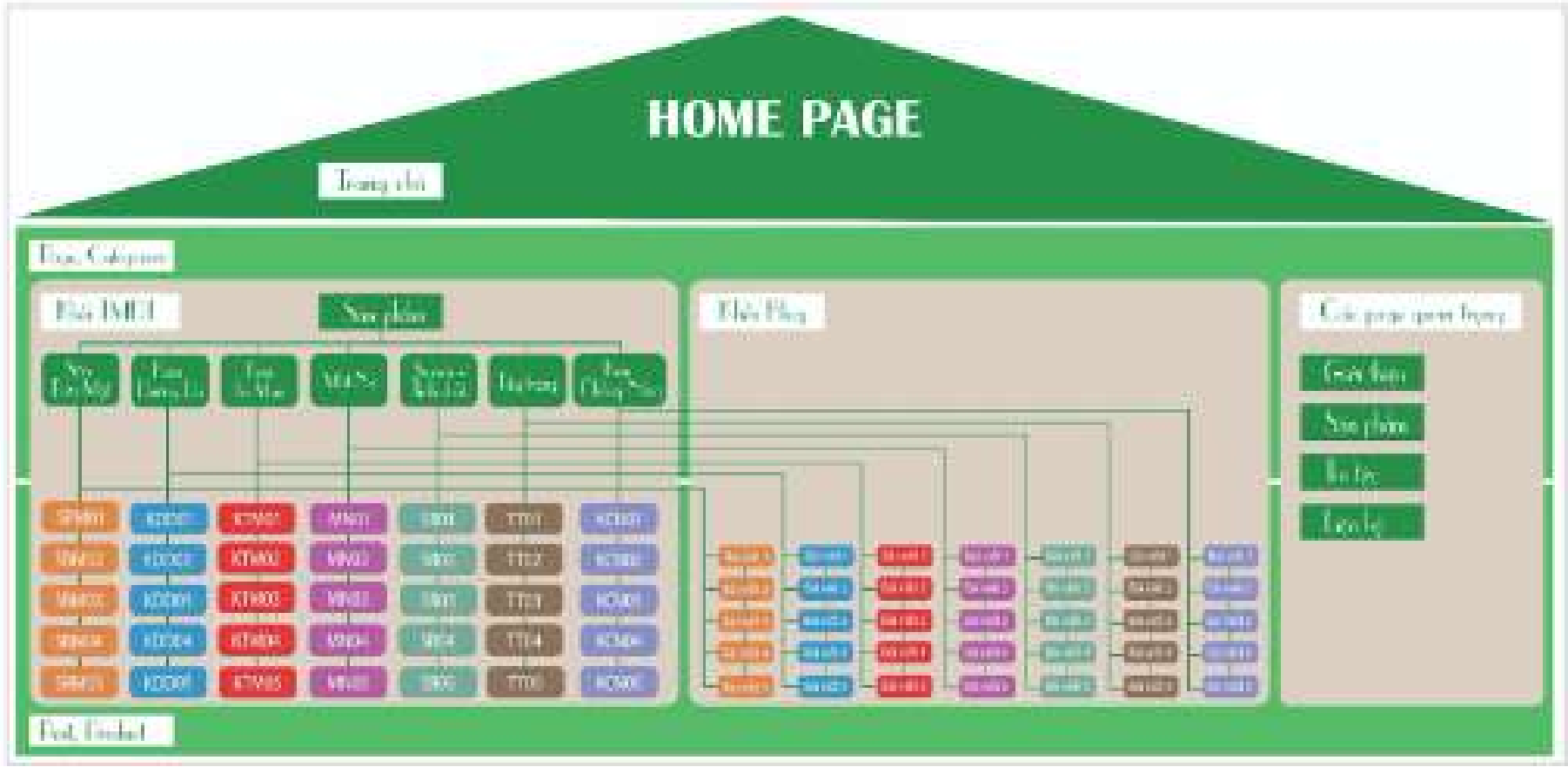


Demo trang sản phẩm trên website

Sơ đồ website

Các tầng	Các khối
- Tầng 1: Homepage - Tầng 2: Page, Categories - Tầng 3: Post, Product	- Các Page quan trọng - Thương mại điện tử - Blog

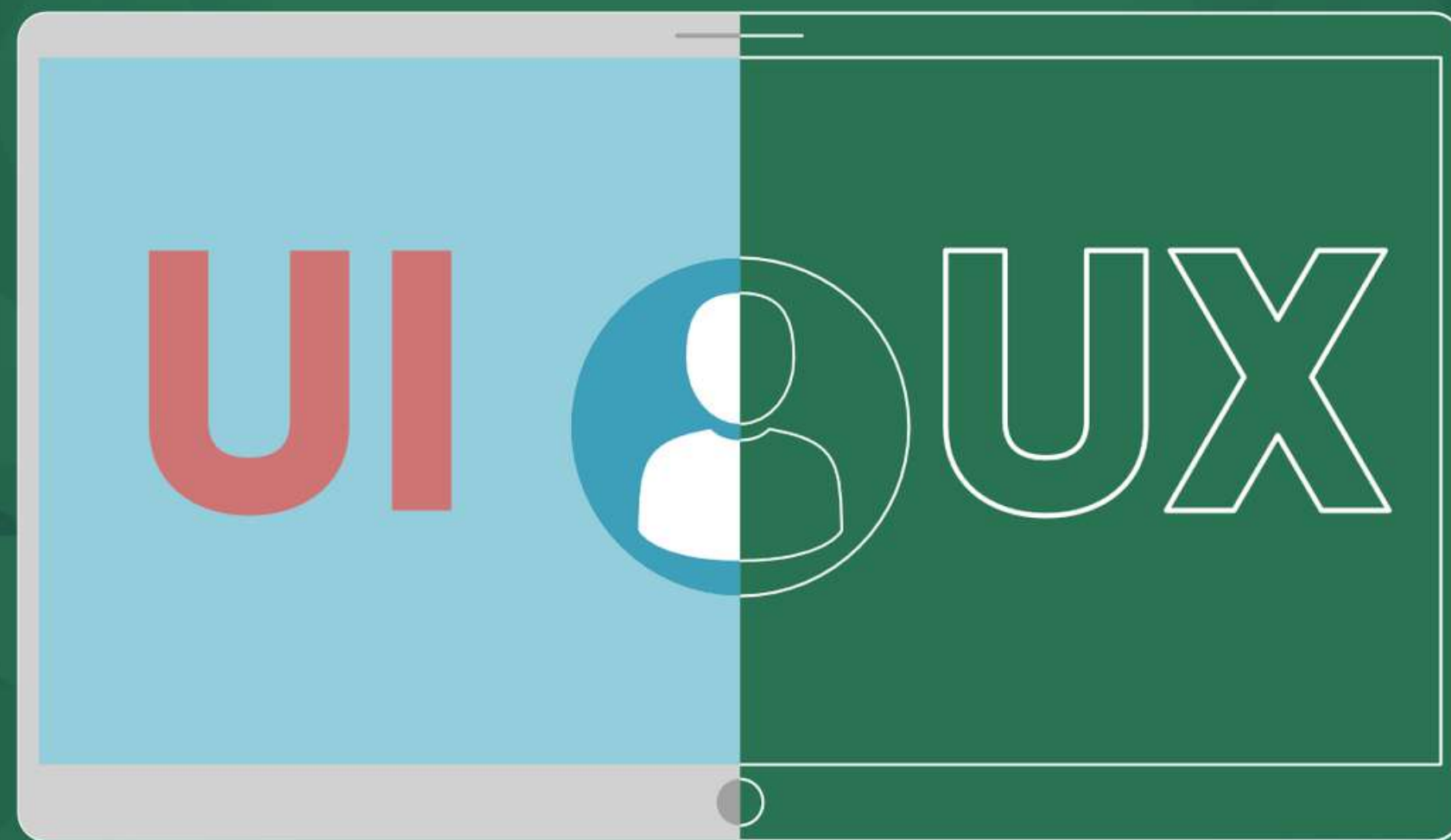
Sitemap của website



Sơ đồ website

- Sự phân phân cấp trang sitemap:
 - Mức độ ưu tiên cao nhất: Trang chủ
 - Mức độ ưu tiên thứ 2: gồm 2 khối quan trọng là khối thương mại điện tử và khối các page quan trọng.
 - Khối các page quan trọng: gồm các trang thuộc các page quan trọng của Cosmetics Poly gồm:
 - + Giới thiệu.
 - + Liên hệ.
 - + Giảm giá.
 - + Tuyển dụng.
 - + Hướng dẫn mua hàng.
 - + Thanh toán.
 - + Giỏ hàng.
 - Các trang này cung cấp đầy đủ thông tin chi tiết và cần thiết cho khách hàng khi mua các sản phẩm tại website cũng như các điều khoản. Nhằm nâng cao uy tín, chất lượng trong mắt khách hàng.
 - Khối thương mại điện tử: các trang danh mục sản phẩm nằm trong khối thương mại điện tử.

Tối ưu UI - UX



Tối ưu UI



Giao diện người dùng

- Giao diện đơn giản, bố cục rõ ràng
- Có thông tin chi tiết, minh bạch giá cả
- Banner thiết kế theo màu thương hiệu
- Sử dụng 1 font chữ

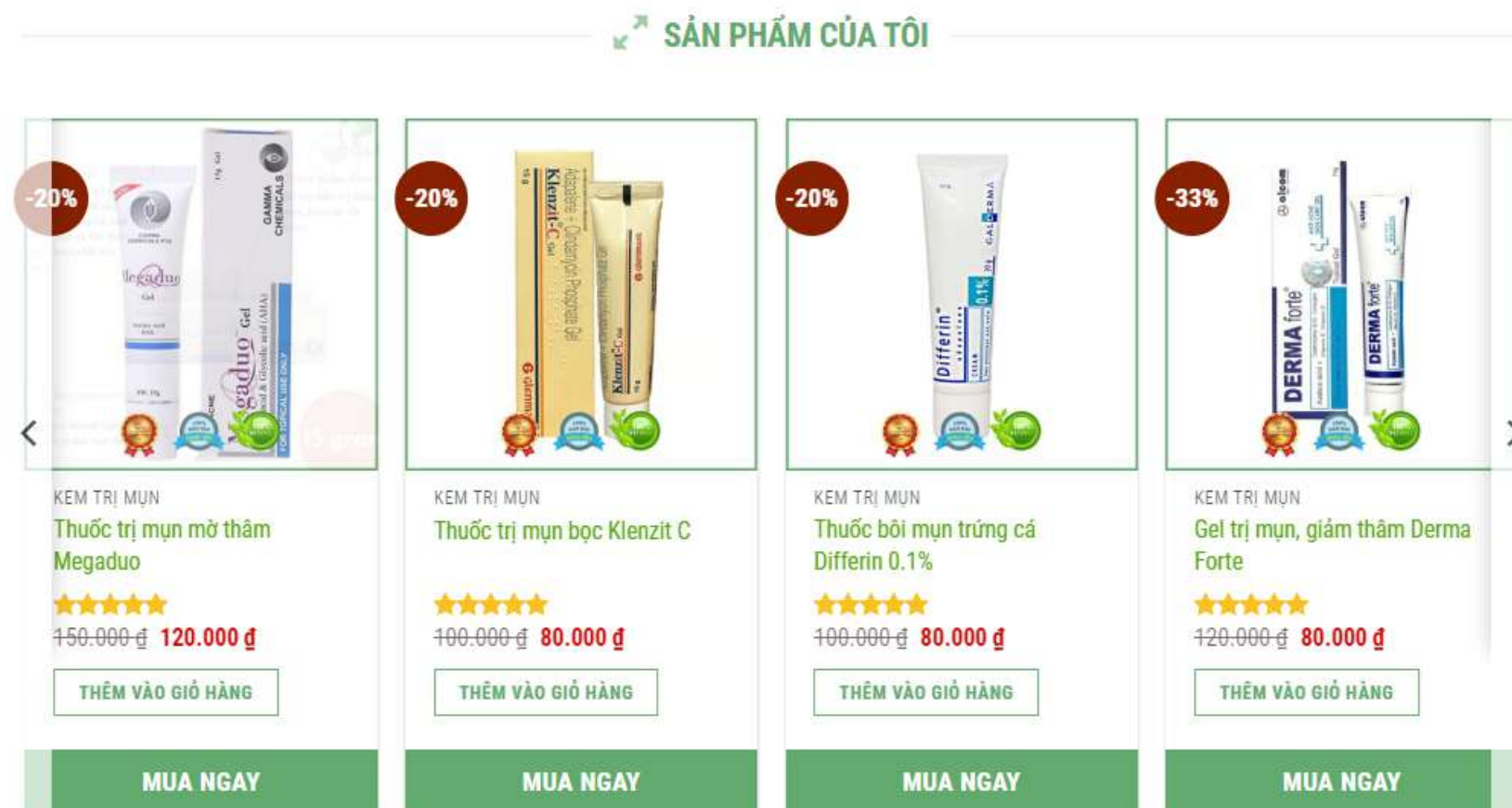


Tối ưu UI

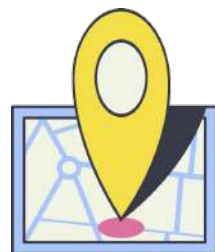


Giao diện người dùng

- Sử dụng 1 font chữ
- Ảnh được tối ưu
- Khoảng cách giữa các phần tử

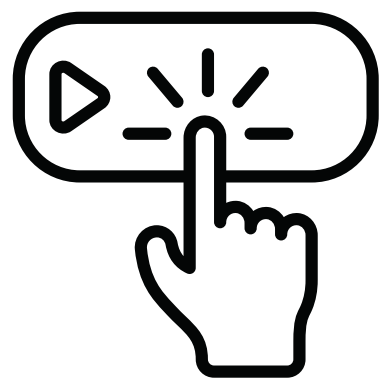


Tối ưu UX



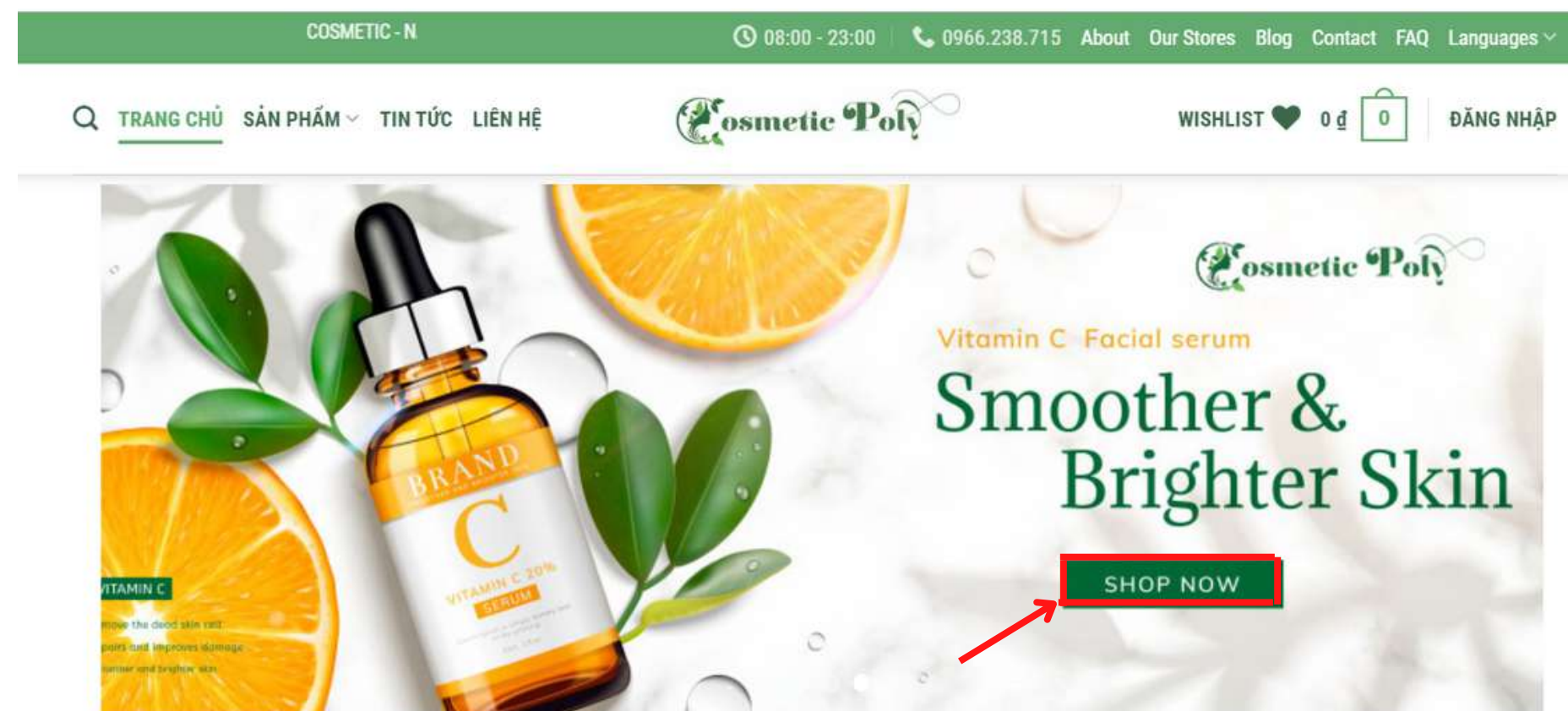
Do Messenger cung cấp

Tối ưu UX



Dùng CTA thu hút

- Nút CTA hợp màu website
- Ngôn ngữ trên nút tác động đến người dùng



Tối ưu UX



👤 KHÁCH HÀNG NÓI GÌ VỀ CHÚNG TÔI



TRIỆU THỊ LINH CHI
KHÁCH HÀNG MỚI

Shop gói hàng cũng cẩn thận, tuy nhiên chắc do quá trình vận chuyển nên hàng bị bóp méo. Nhưng qua trọng vẫn là sản phẩm siêu ok.



TRẦN QUANG TRUNG
KHÁCH HÀNG TRUNG THÀNH

Sản phẩm bên Cosmetic Poly dành cho những ai da nhạy cảm. Mình mua dùng rồi thấy hợp nên mua tiếp lần 2 và lần 3. Các bạn cũng nên mua về sử dụng nha.



NGUYỄN BẢO NGỌC
KHÁCH HÀNG MỚI

Lần đầu tiên tôi được trải nghiệm sử dụng 1 dòng sản phẩm vừa rẻ mà lại chất lượng đến vậy. Cosmetic Poly quả là không làm khách hàng thất vọng.

🔍 TRANG CHỦ SẢN PHẨM ▼ TIN TỨC LIÊN HỆ



WISHLIST ❤️ 80.000 đ 1 ĐĂNG NHẬP

THÔNG TIN THANH TOÁN

Họ và tên *	Quốc gia/Khu vực * Tỉnh/Thành phố *	
Họ tên của bạn	Việt Nam	Hà Nội
Quận/Huyện *	Địa chỉ *	Xã/Phường (tùy chọn)
Chọn quận huyện	Ví dụ: Số 20, ngõ 90	Chọn xã/phường
Số điện thoại *	Địa chỉ email *	
Số điện thoại của bạn	nguyenbaongoc	
☐ Giao hàng tới địa chỉ khác?		
Ghi chú đơn hàng (tùy chọn)		
Ghi chú về đơn hàng, ví dụ: thời gian hay chỉ dẫn địa điểm giao hàng chi tiết hơn.		

ĐƠN HÀNG CỦA BẠN

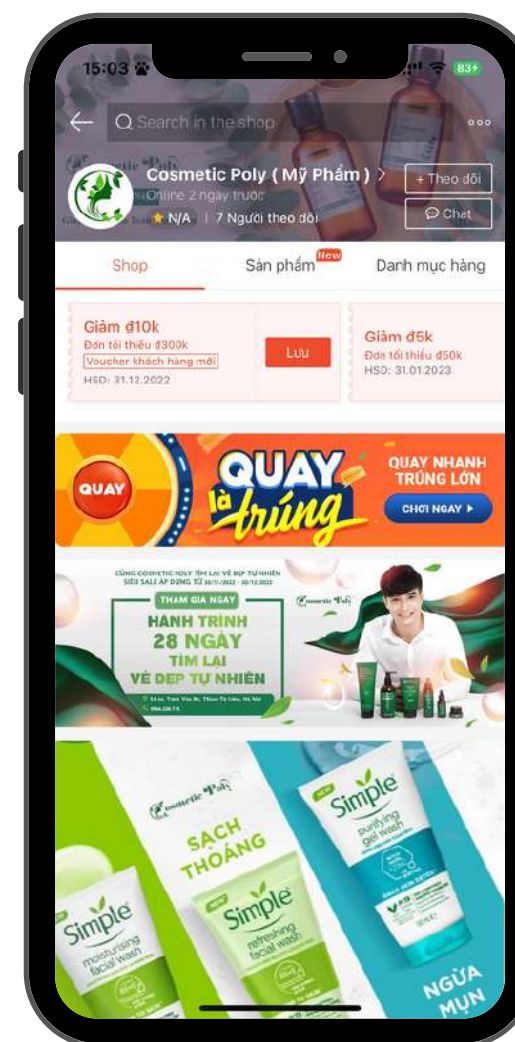
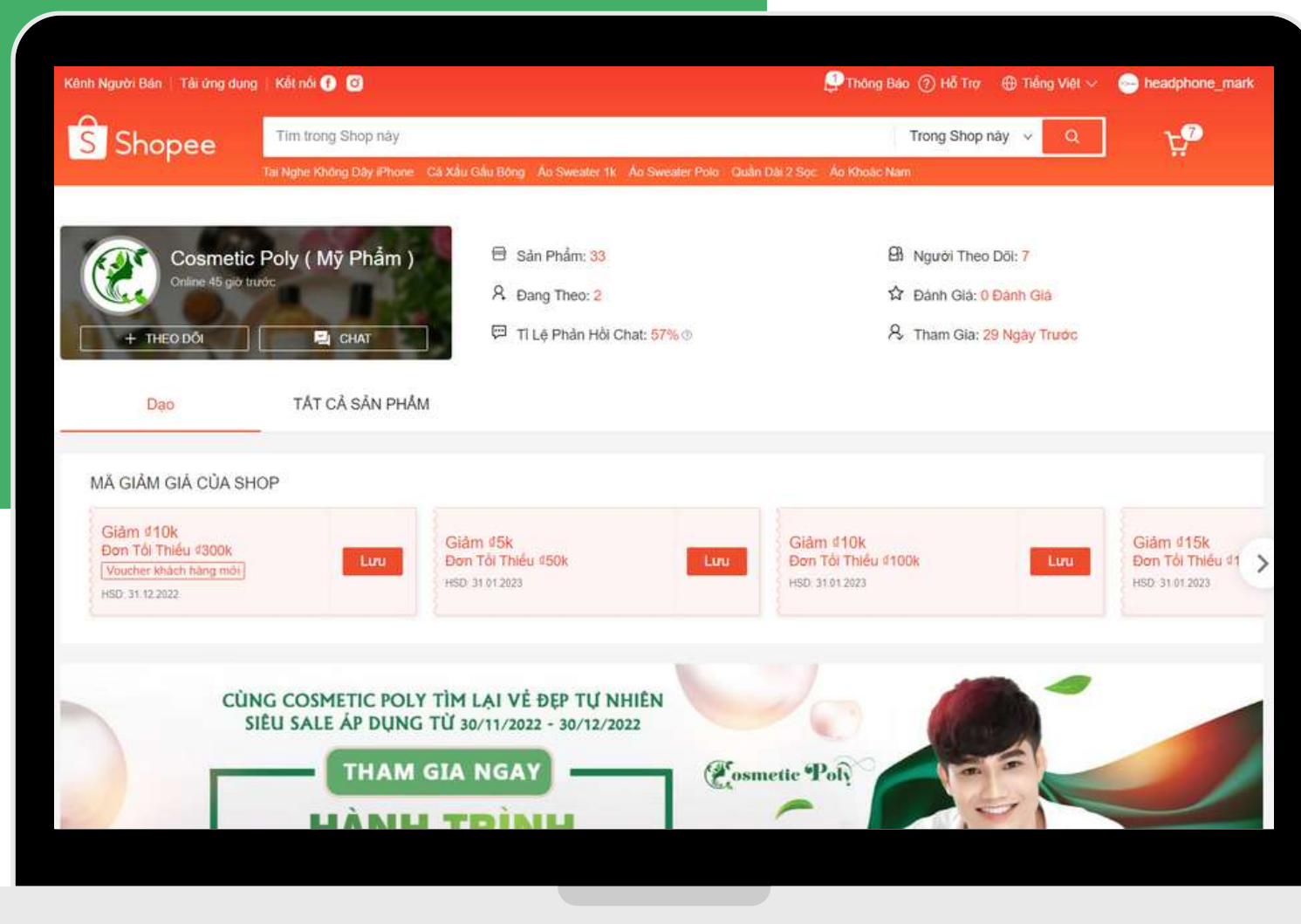
SẢN PHẨM	TẠM TÍNH
Thuốc bôi mụn trứng cá Differin 0.1% x 1	80.000 đ
Tạm tính	80.000 đ
Giao hàng	Giao hàng miễn phí
Tổng	80.000 đ
Không có hình thức thanh toán nào được thiết lập theo địa chỉ khu vực của bạn. Vui lòng liên hệ với quản trị website để hỗ trợ vấn đề này.	
<button>ĐẶT HÀNG</button>	
Your personal data will be used to process your order, support your experience throughout this website, and for other purposes described in our chính sách riêng tư .	



Chương 4:

Demo giao diện

Shopee.



Tạo gian hàng shopee

Bước 1: Truy cập vào trang chủ Shopee và chọn “Đăng ký”.

Bước 2: Điền số điện thoại để đăng ký

Bước 3: Điền mã xác minh
Shopee gửi về số điện thoại để xác nhận.

Bước 4: Tạo mật khẩu cho tài khoản của bạn và đăng ký thành công.



Cập nhật thông tin và thiết lập địa chỉ trên gian hàng

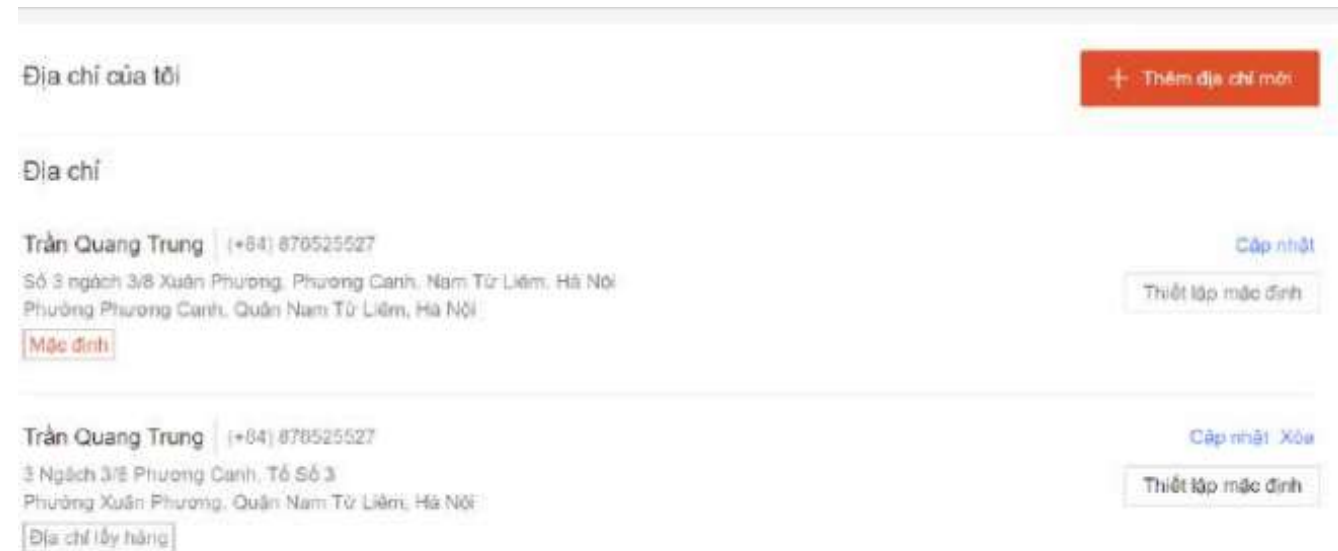
- Tên shop: Cosmetic Poly (Mỹ Phẩm)

- Địa chỉ: Số 30, Trịnh Văn Bô, Nam Từ Liêm, Hà Nội.

- Thay ảnh đại diện chứa logo cửa hàng:

The screenshot shows the 'Hồ Sơ Của Tôi' (My Profile) page on the Shopee app. The left sidebar contains navigation options: 'cosmeticpoly', 'Sửa Hồ Sơ', 'Lưu Dành Riêng Cho Bạn', '2.12 Siêu Sale Sinh Nhật', 'Tài Khoản Của Tôi', 'Hồ Sơ', 'Ngân Hàng', 'Địa Chỉ', 'Đổi Mật Khẩu', 'Đơn Mua', 'Thông Báo', 'Choi Voucher', and 'Shopee Xu'. The main content area is titled 'Hồ Sơ Của Tôi' with the subtitle 'Quản lý thông tin hồ sơ để bảo mật tài khoản'. It displays the following information: 'Tên đăng nhập: cosmeticpoly', 'Tên: Cosmetic Poly', 'Email: ey*****@gmail.com' (with a 'Thay Đổi' link), 'Số điện thoại: *****27' (with a 'Thay Đổi' link), 'Giới tính: Nam' (selected), 'Ngày sinh: 5 Tháng 10 2003'. On the right, there is a profile picture placeholder with a 'Chọn Ảnh' button and a note: 'Dung lượng file tối đa 1 MB. Định dạng: JPEG, PNG'. A red 'Lưu' (Save) button is at the bottom.

Thiết lập địa chỉ



Địa chỉ của tôi

+ Thêm địa chỉ mới

Địa chỉ

Trần Quang Trung (+84) 876525527

Số 3 ngách 3/8 Xuân Phương, Phường Canh, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Thiết lập mặc định

Mặc định

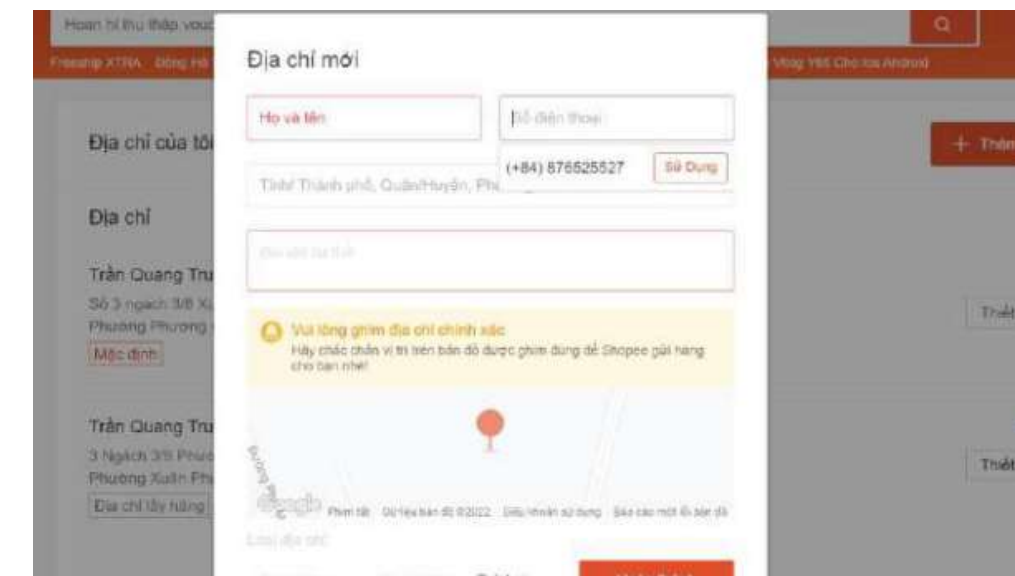
Trần Quang Trung (+84) 876525527

3 Ngách 3/8 Phường Canh, Tổ Số 3

Phường Xuân Phương, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội

Thiết lập mặc định

Địa chỉ lấy hàng



Địa chỉ mới

Họ và tên

Số điện thoại

Tỉnh Thành phố, Quận/Huyện, Phường

Địa chỉ của tôi

Trần Quang Trung

Số 3 ngách 3/8 Xuân Phương, Phường Canh, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội

Mặc định

Vui lòng ghi địa chỉ chính xác

Hãy chắc chắn vì tin trên bản đồ được ghi đúng để Shopee gửi hàng cho bạn nhé!

Trần Quang Trung

3 Ngách 3/8 Phường Canh, Tổ Số 3

Phường Xuân Phương, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội

Địa chỉ lấy hàng

Bước 1: Chọn thêm địa chỉ mới.

Bước 2: Điền đầy đủ thông tin
=> Hoàn thành.



Trần Quang Trung (+84) 876525527

Số 3 ngách 3/8 Xuân Phương, Phường Canh, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Phường Phương Canh, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội

Mặc định

Bước 3: Hoàn thành thiết lập địa chỉ.

Trang trí gian hàng

- thiết kế Banner giới thiệu về chương trình & thông tin doanh nghiệp:
 - Slogan của banner "Hành trình 28 ngày tìm lại vẻ đẹp tự nhiên"
 - Lựa chọn màu “xanh lá cây” làm màu chủ đạo bởi phù hợp với mỹ phẩm thiên nhiên.



THÔNG TIN SHOP

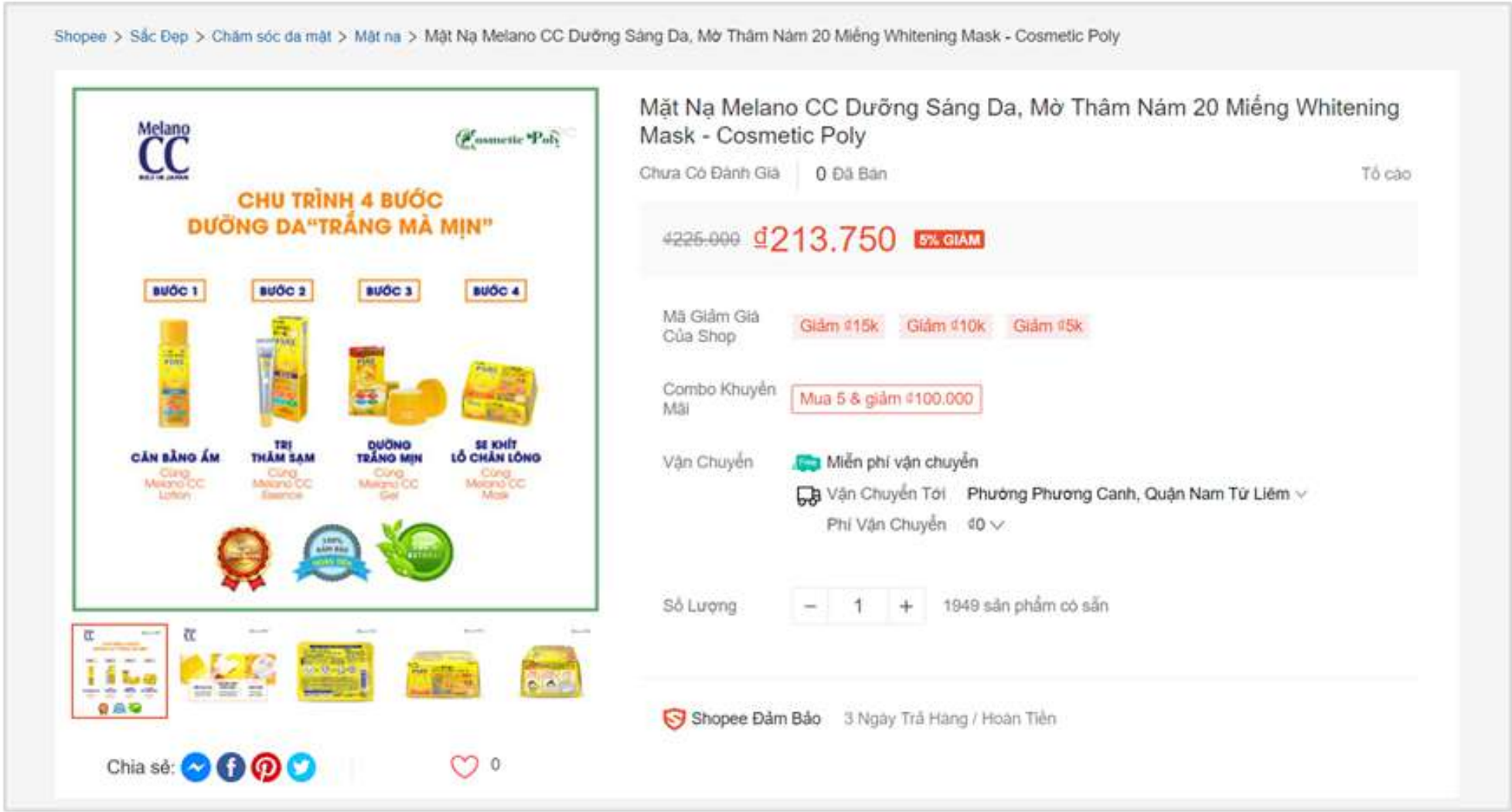


Cosmetic Poly - Nâng niu vẻ đẹp phụ nữ Việt
Được thành lập vào ngày 8/11/2022 với đội ngũ 7 thành viên đồng sáng lập.
Cosmetic Poly mang trong mình sứ mệnh trở thành một trong những công ty tại Việt Nam sản xuất và kinh doanh mỹ phẩm chất lượng cao, có uy tín và vị thế nhất định tại khu vực trong nước và nước ngoài với lượng mỹ phẩm xuất khẩu hàng đầu cả nước.
Cung cấp các sản phẩm đa dạng với chất lượng quốc tế, am hiểu nhu cầu của khách hàng, mang tính độc đáo đa dạng và phong phú cao. Liên tục cải tiến chất lượng và không ngừng phát triển những dòng sản phẩm mới đa dạng về mẫu mã, kiểu dáng và luôn đảm bảo chất lượng với giá cả hợp lý.
Cosmetic Poly luôn đam mê những nguyên liệu mỹ phẩm cùng chất lượng

Banner về chương trình của shop trên sàn thương mại Shopee

Đăng sản phẩm

- Sản phẩm được đăng chuẩn SEO về tiêu đề, hình ảnh cũng như thông tin mô tả



MÔ TẢ SẢN PHẨM

Mặt Nạ Melano CC Dưỡng Sáng Da, Mờ Thâm Nám 20 Miếng Whitening Mask

- Melano CC Whitening Mask là sản phẩm mặt nạ giấy dưỡng da cải thiện thâm sạm và đốm nâu đến từ thương hiệu Melano CC Nhật Bản. Mỗi miếng mặt nạ được làm từ 100% giấy Cotton mềm mại với 3 lớp dày giàu dưỡng chất kết hợp dẫn xuất vitamin C & E có khả năng thẩm thấu sâu vào da, giúp chống oxy hóa và ngăn ngừa lão hóa da, đồng thời cung cấp độ ẩm và dưỡng da sáng mịn tự nhiên.
- Mặt Nạ Dưỡng Sáng Da, Mờ Thâm Nám Melano CC Whitening Mask 20 Miếng hiện đã có mặt tại Cosmetic Poly.

Lưu ý: Sản phẩm chỉ thay đổi bao bì, không thay đổi công thức/thành phần bên trong.

Loại da phù hợp:

- Melano CC Whitening Mask phù hợp cho mọi loại da.

Giải pháp cho tình trạng da:

- Da xỉn màu & thâm sạm, da không đều màu.
- Đốm sắc tố: Thâm mụn, tàn nhang, đồi mồi, nám da...

Ưu thế nổi bật:

- Chất liệu mặt nạ được làm từ 100% giấy Cotton mềm mại với 3 lớp dày giàu dưỡng chất.
- Thành phần chính bao gồm dẫn xuất vitamin C & E, thẩm thấu sâu vào da, giúp chống oxy hóa, chống lão hóa, cung cấp ẩm, dưỡng da sáng mịn tự nhiên.
- Thư giãn bởi hương thơm của cam quýt.
- Được thiết kế thêm một miếng giấy nhỏ để đắp được lên vùng mắt, giúp nuôi dưỡng và thư giãn cho vùng da mắt đang mệt mỏi.

Thông số sản phẩm:

- Quy cách đóng gói: 20 miếng
- Thương hiệu: Melano CC (Rohto-Mentholatum)
- Xuất xứ thương hiệu: Nhật Bản
- Sản xuất tại: Nhật Bản

Hướng dẫn sử dụng:

- Sau khi rửa mặt sạch và sử dụng dung dịch dưỡng ẩm, lấy 1 mặt nạ đặt nhẹ nhàng lên da mặt khoảng 5-10 phút. Căn chỉnh vị trí để mặt nạ tiếp xúc hoàn toàn với da.
- Có thể kết hợp massage nhẹ để tăng cường vòng tuần hoàn máu và các dưỡng chất thẩm thấu hoàn toàn vào da.
- Dùng 2 - 3 lần/ tuần.

Lưu ý khi sử dụng:

- Nếu bạn có sử dụng kính áp tròng, vui lòng tháo kính áp tròng ra trước khi sử dụng mặt nạ.
- Khi dưỡng chất trong mặt nạ thẩm thấu vào da, sẽ có cảm giác hơi râm ran. Nếu sau một lúc, cảm giác này không còn nữa, thì không có gì phải lo lắng.
- Sử dụng ngay sau khi lấy mặt nạ ra.
- Không sử dụng lại mặt nạ đã qua sử dụng.
- Không sử dụng thời gian quá lâu hoặc đi ngủ mà để nguyên mặt nạ trên mặt.
- Sử dụng kem chống nắng khi ra ngoài để phát huy tối đa hiệu quả của sản phẩm.

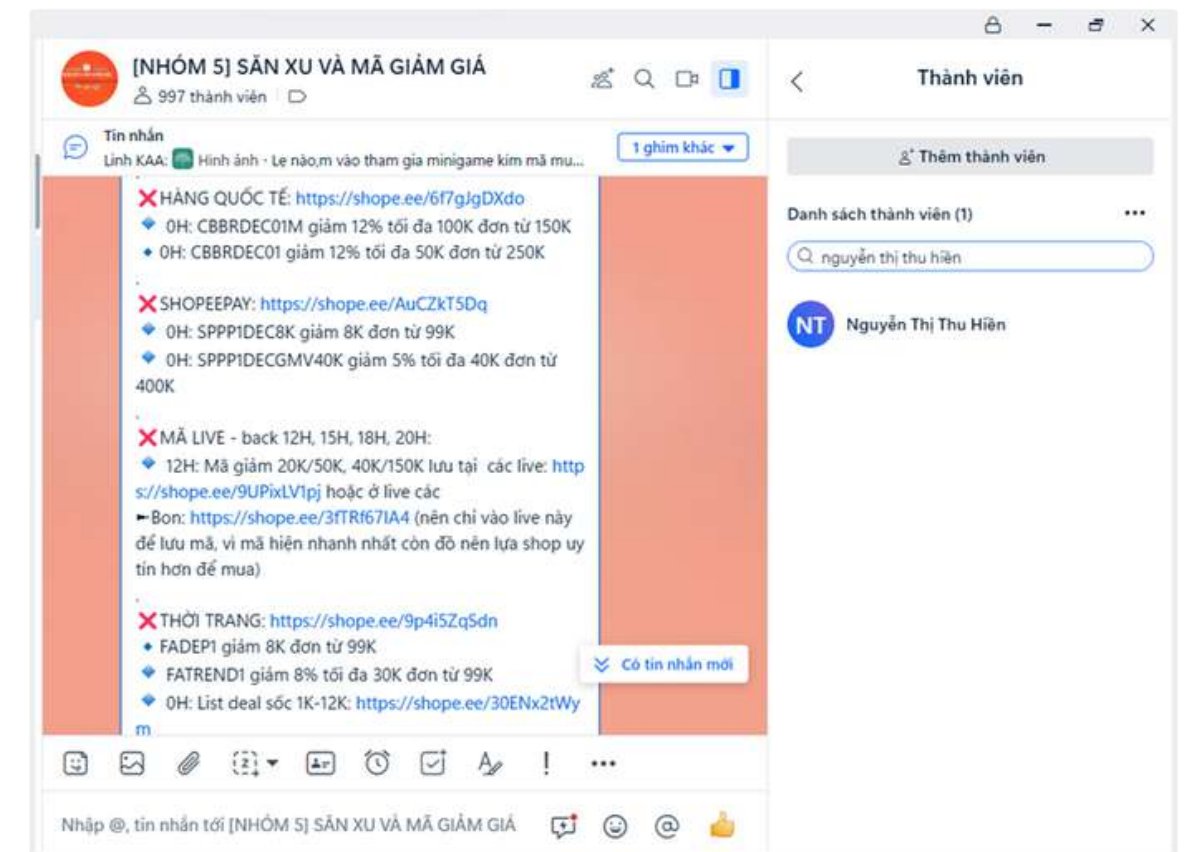
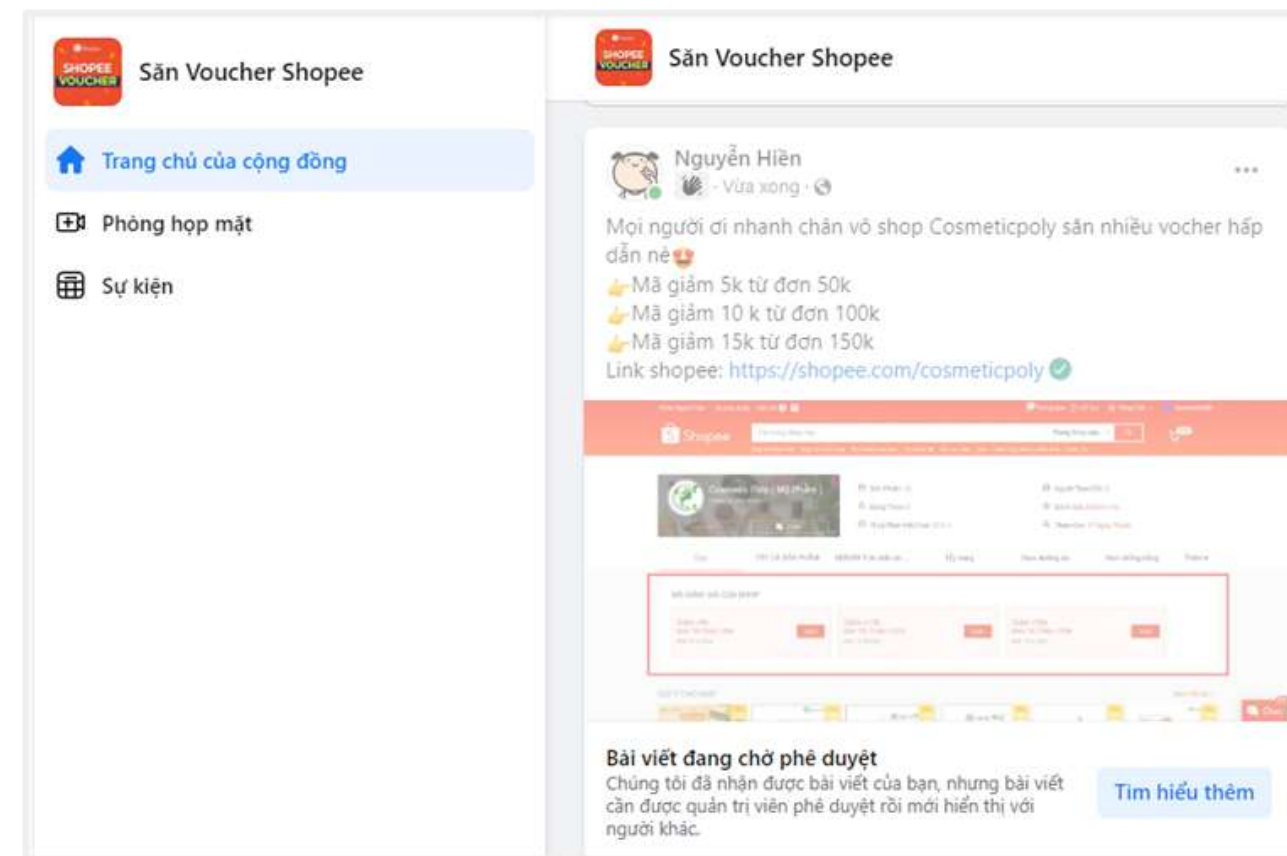
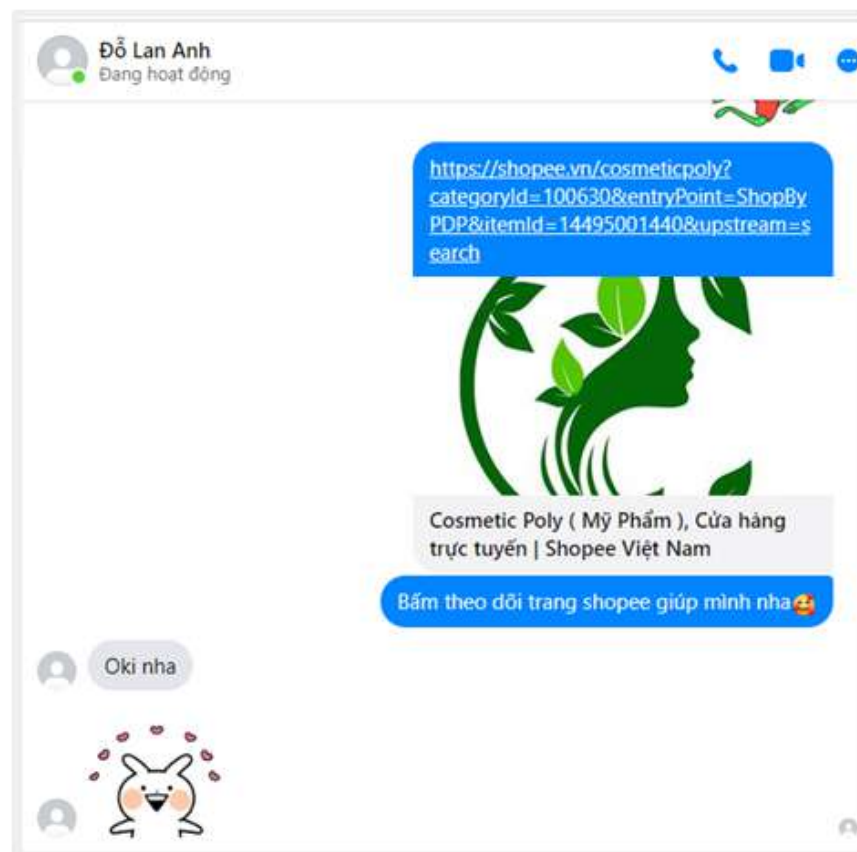
CAM KẾT TỪ COSMETIC POLY:

- Hàng chuẩn chính hãng.
- Sản phẩm được kiểm tra kỹ càng, cẩn thận và tư vấn nhiệt tình trước khi gói hàng giao cho quý khách.
- Uy tín, chất lượng làm nên thương hiệu.
- Bán đúng giá niêm yết.
- Luôn có đội ngũ trực tin nhắn, tư vấn, chăm sóc và giải đáp thắc mắc hoàn toàn miễn phí.
- Miễn phí vận chuyển toàn quốc.

#mypham #myphamhn #cosmeticpoly #cosmeticvn #myphamtot #myphamchinhhang #myphamviet #hanghieu #duongda #chamsocda #masks #matna #matnamelanocc

Seeding bán hàng

- Phương pháp seeding thủ công:
 - Kêu gọi bạn bè theo dõi trang bán hàng của shop.
 - Tham gia các hội nhóm FB để thực hiện seeding
 - Tham gia hội nhóm săn voucher của shopee trên zalo





Chương Trình Marketing



Chương trình marketing miễn phí

Tham gia các chương trình khuyến mãi cùng shopee
Sử dụng 1 số công cụ Marketing miễn phí.

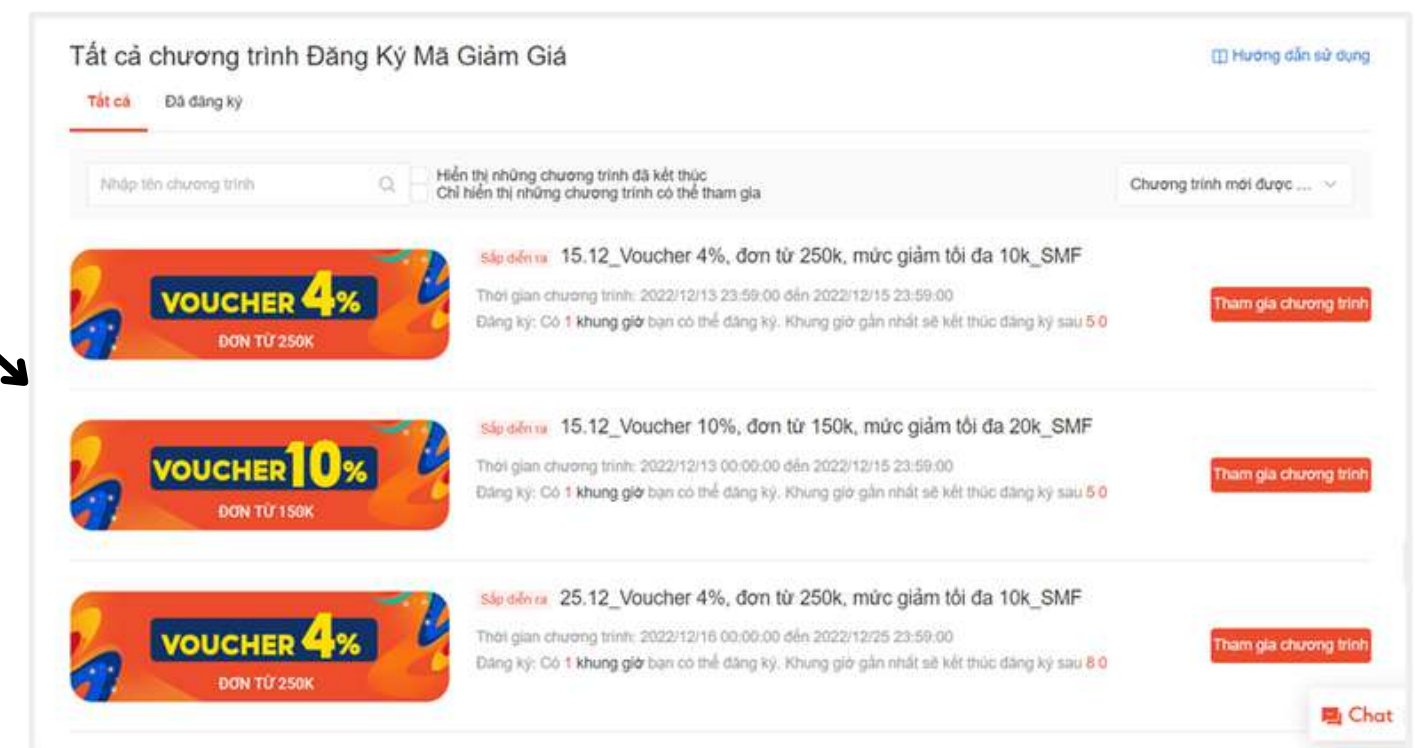
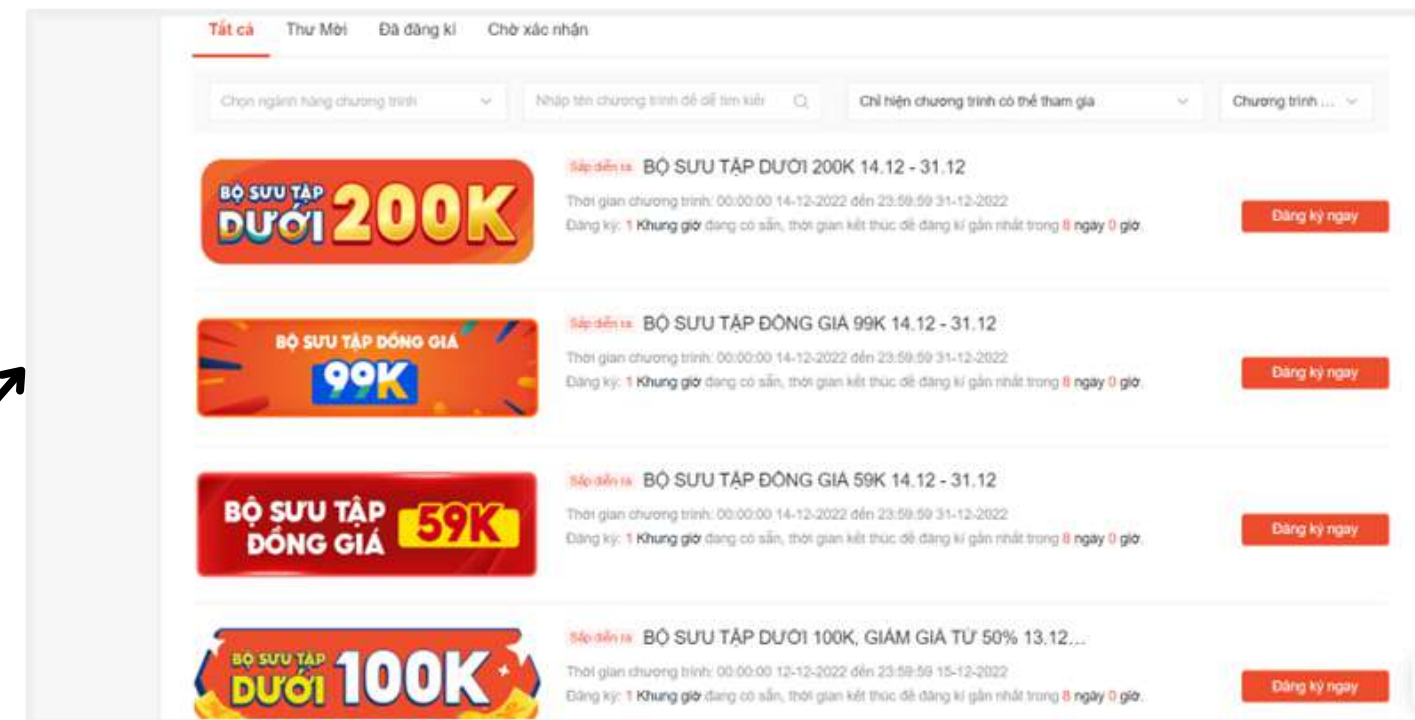
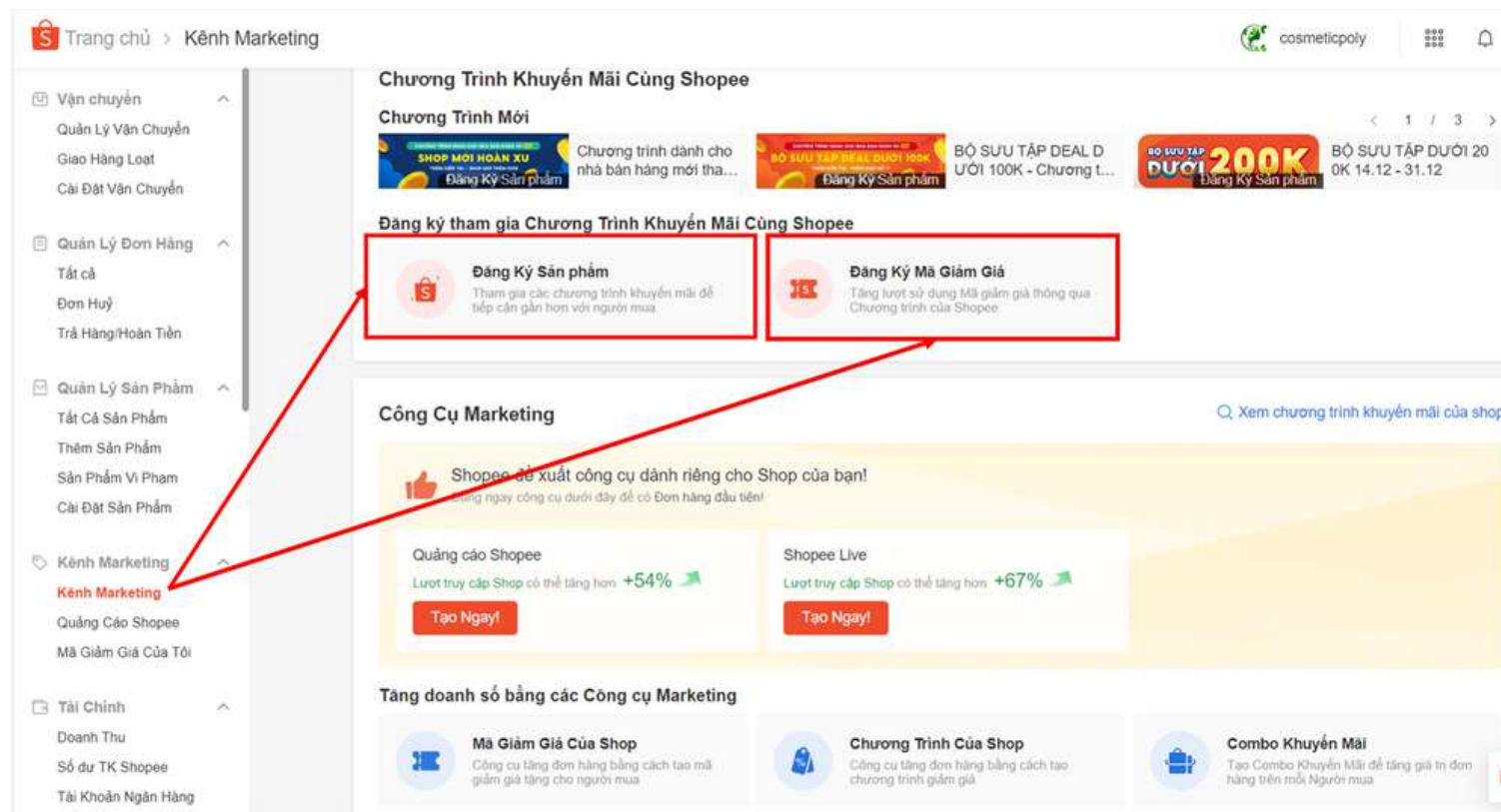


Chương trình marketing trả phí.

Tham gia chương trình chạy quảng cáo Tìm kiếm và Khám phá.

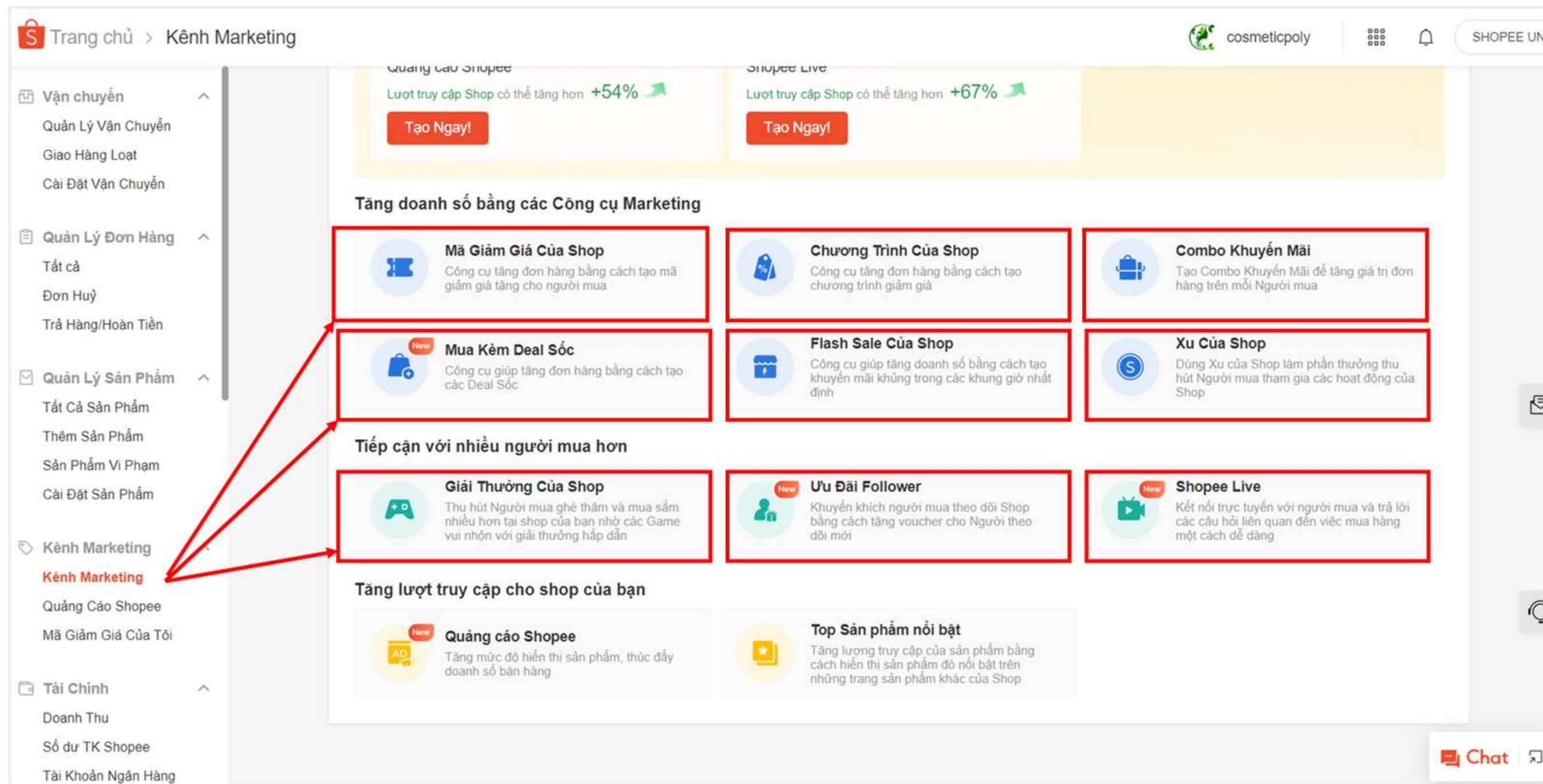
Chương trình marketing Miễn Phí

- Cosmetic PL tham gia những chương trình khuyến mãi của shopee

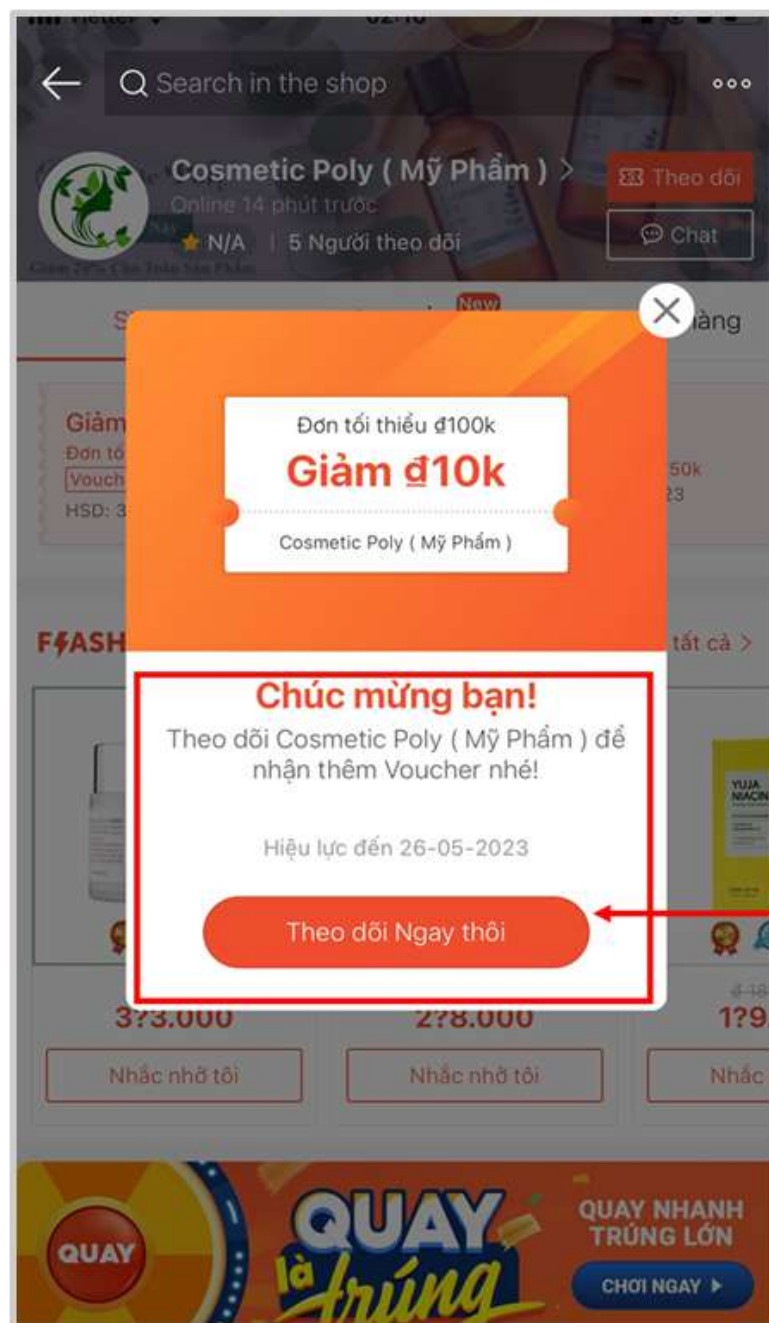


Chương trình marketing Miễn Phí

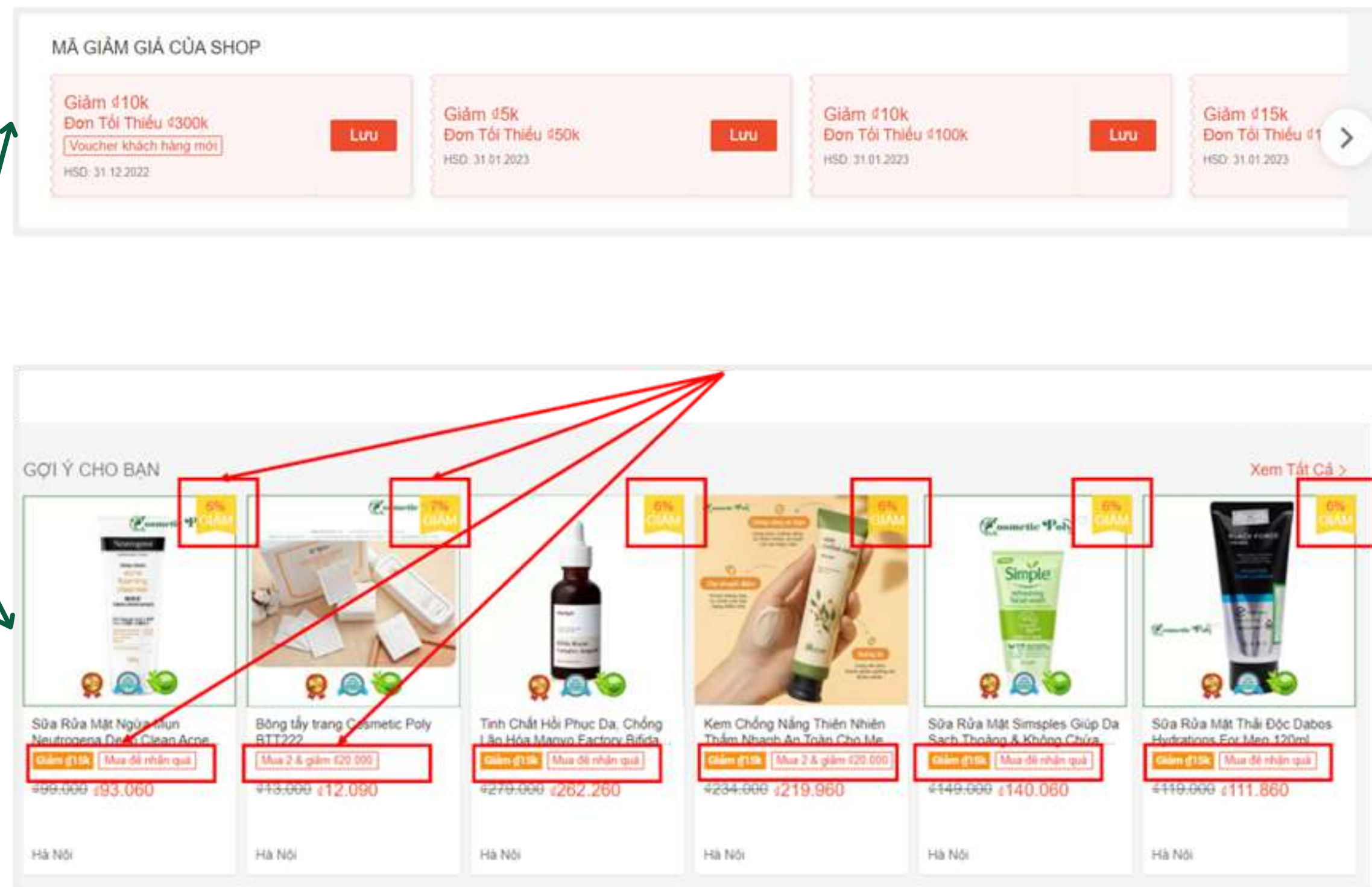
- Các công cụ Marketing miễn phí của shopee



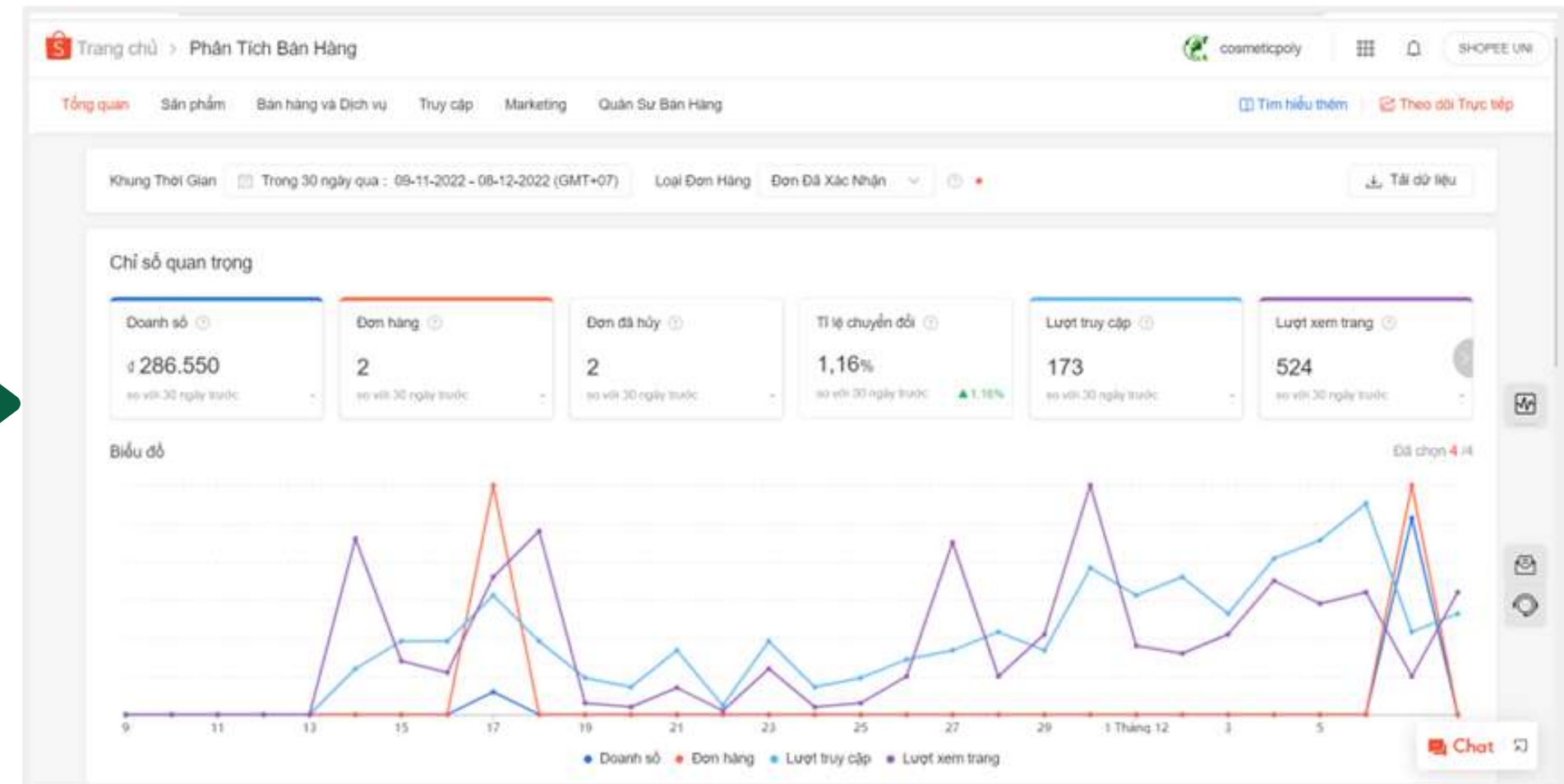
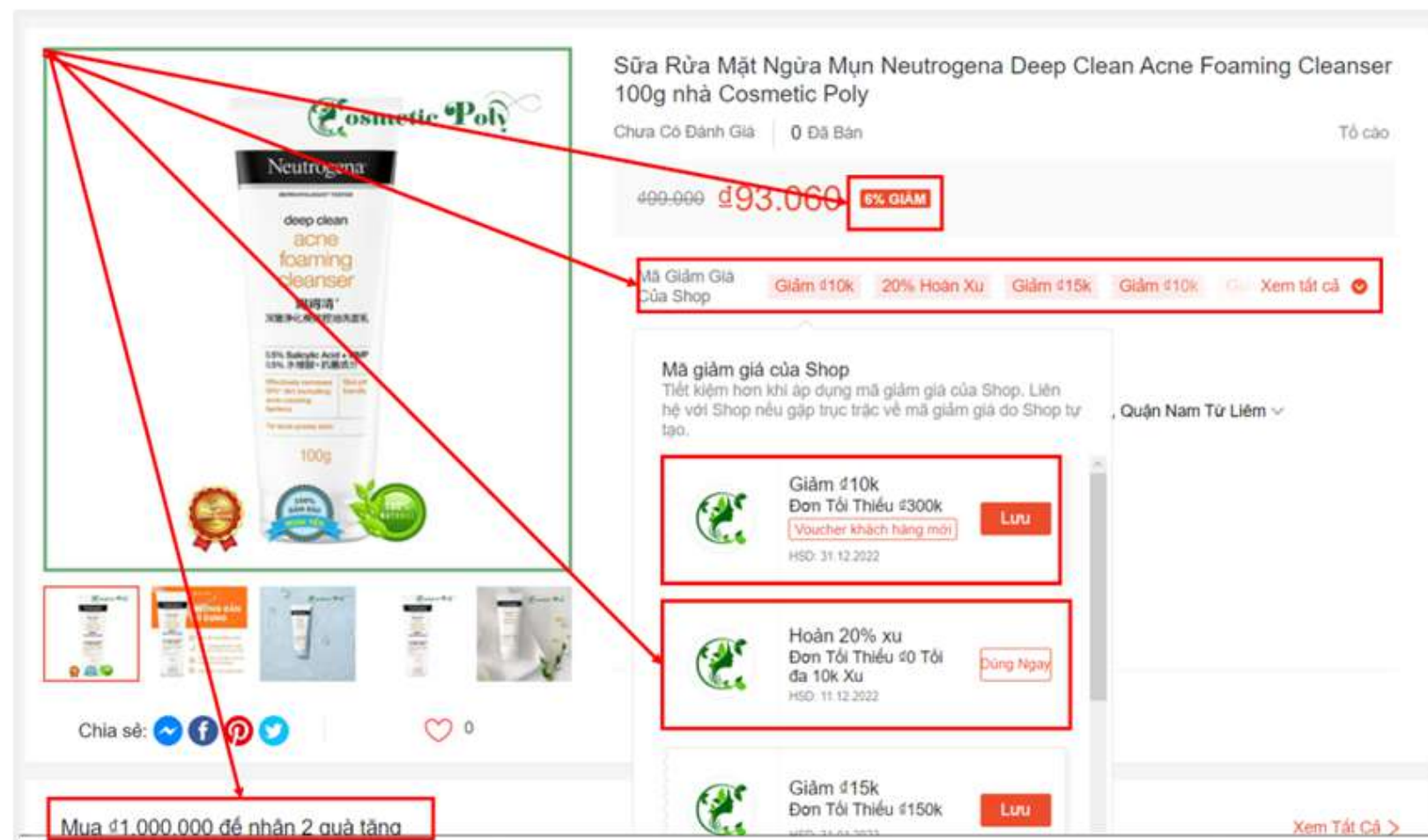
Kết quả sau chiến dịch marketing Miễn Phí



Chương trình
ưu đãi
Follower đã chạy.



Kế quả sau chiến dịch marketing Miễn Phí



→ Sau chiến dịch nhóm đã đạt được 4 đơn hàng.
Nhưng do vấn đề không có sẵn nguồn hàng nên nhóm đã không thể gửi đơn hàng đi được.

Chương trình Marketing trả phí



Quảng cáo tìm kiếm



Quảng cáo khám phá



Quảng cáo Tìm kiếm

- Tắt quảng cáo tự động
- Tạo chiến dịch
- Chọn từ khóa đầu thầu
- Chọn giá đấu thầu

Thiết lập Cơ Bản

Loại quảng cáo

Sản Phẩm

Shop

Ngân sách

☐ Không giới hạn

☒ Thiết lập giới hạn ngân sách

Ngân sách hàng ngày

Dựa theo ngân sách hiện tại của bạn, chương trình này có thể có được tối đa 7 lượt click xem sản phẩm.(Hàng ngày)

Thời gian áp dụng

☐ Không giới hạn thời gian

☒ Thiết lập Ngày bắt đầu/kết thúc

Thiết lập Sản Phẩm

Sản Phẩm

1 / 50 Sản phẩm đã chọn

Nếu bạn chọn nhiều hơn 1 sản phẩm, Shopee sẽ giúp bạn quản lý từ khóa tự động. Thiết lập ngân sách và thời gian quảng cáo sẽ áp dụng chung cho từng sản phẩm quảng cáo.

Chọn Từ Khóa

Quảng Cáo Tự Động

☐

Bạn không chắc nên chọn từ khóa nào? Chỉ cần bật nút "Quảng Cáo Tự Động", phần còn lại để Shopee lo nhé! [Tìm hiểu thêm](#)

Chọn Thủ Công

+ Thêm từ khóa

Hủy

Thiết lập quảng cáo

Quảng cáo Khám Phá

- Tắt quảng cáo tự động
- Taget đối tượng.
- Tạo chiến dịch
- Lựa chọn sản phẩm
- Đặt giá thầu, ngân sách và gian áp dụng

Tạo Quảng cáo Khám Phá

Quảng cáo Tự Động ☐ Hãy để hệ thống Shopee tùy chọn giá thầu cho các chiến dịch của bạn nhé! [Tìm hiểu thêm](#)

Thiết lập Cơ Bản
Bạn có thể chọn tối đa 50 sản phẩm mỗi lượt. Hiện tại 20 sản phẩm đã được chọn.

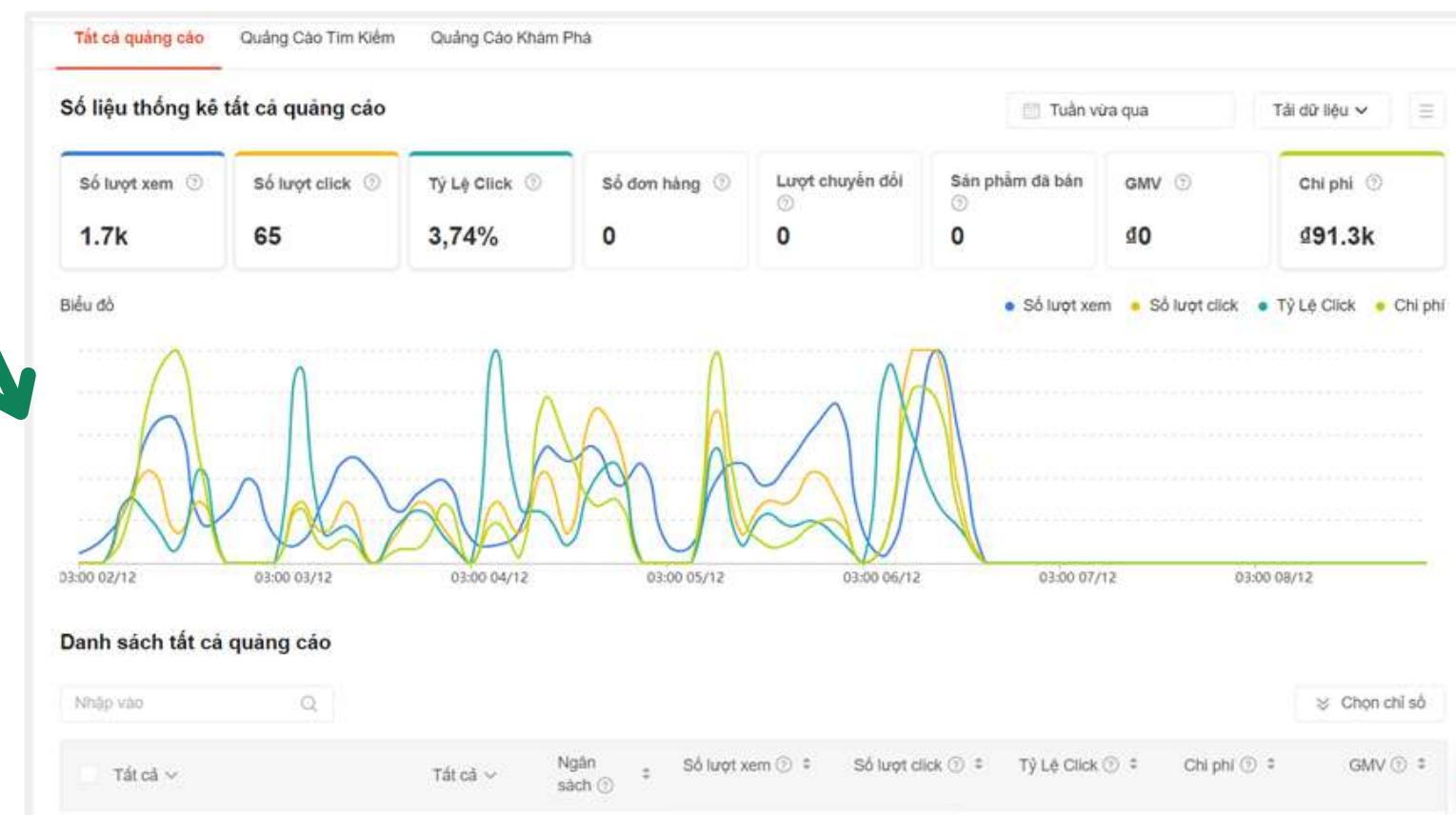
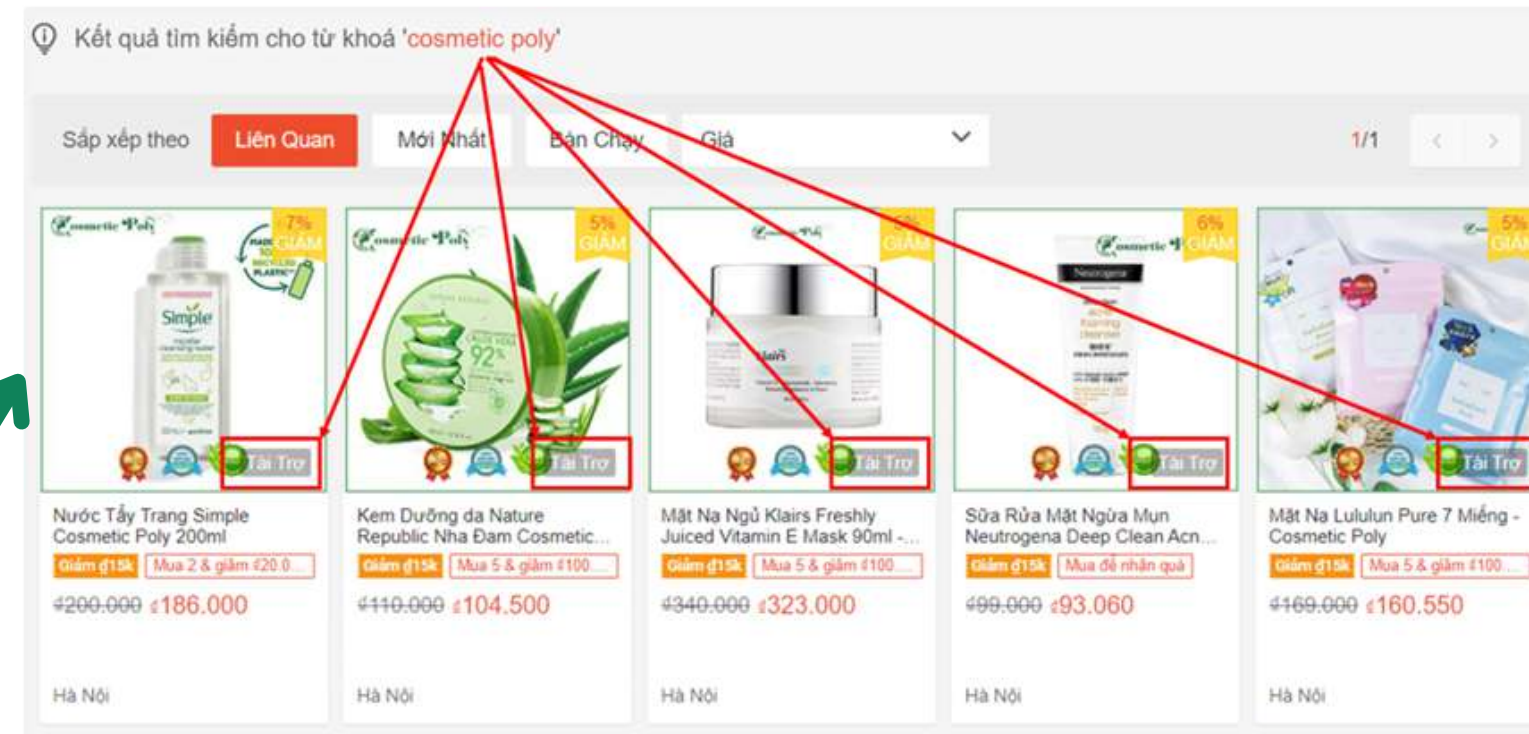
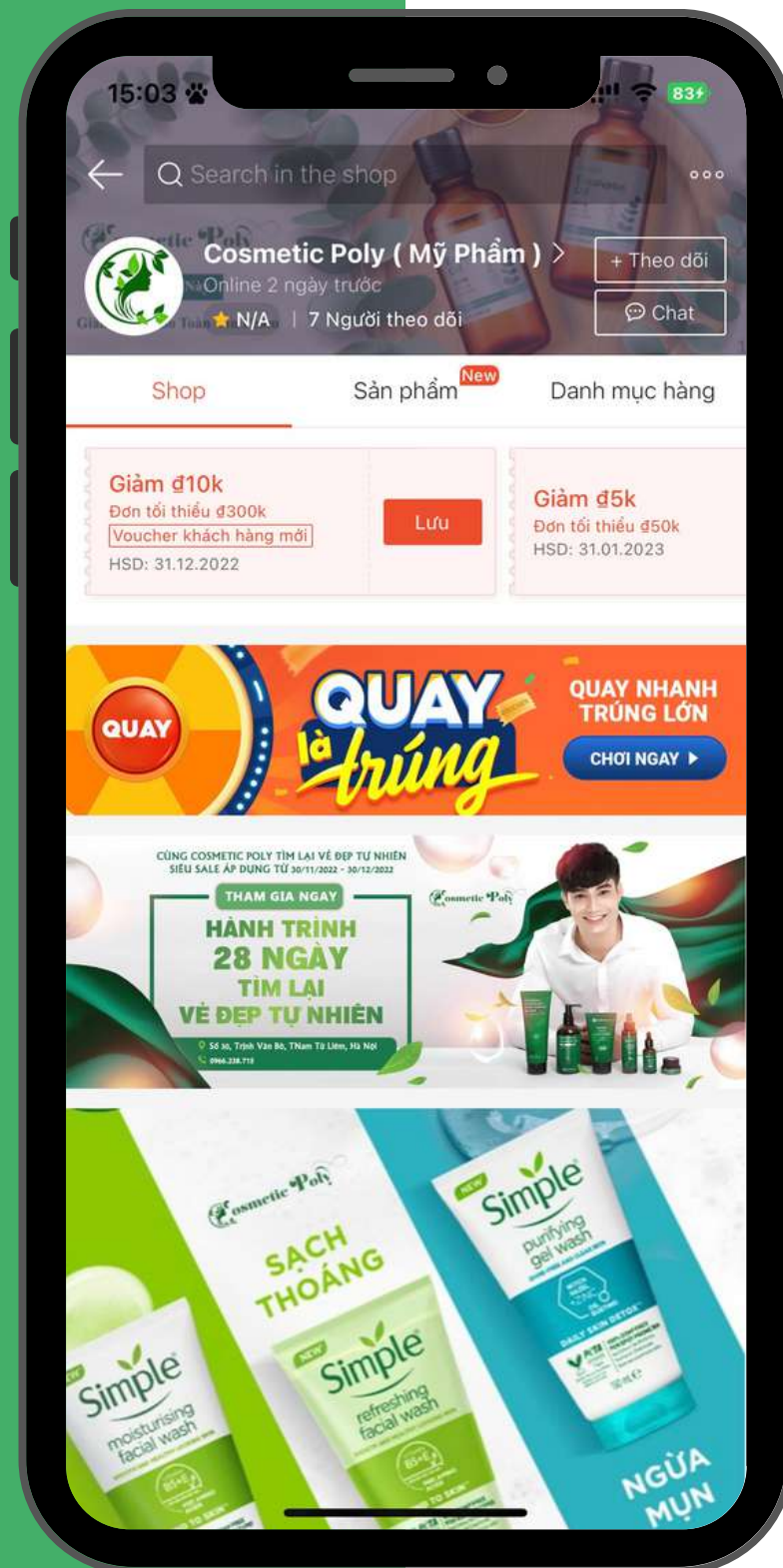
[+ Thêm sản phẩm](#) [Điều chỉnh Giá thầu Đồng loạt](#) [Điều chỉnh Ngân sách Hàng loạt](#) [Điều chỉnh Thời gian Áp dụng](#)

☐ Chọn Tất cả	Giá đấu thầu	Ngân sách	Thời gian áp dụng
☐ Kém chống nắng La Roche Posay Anti-Shine Gel-Cream SPF 50+ ₫260.400	480 Giá thầu mỗi click Gợi ý: ₫480	5000 Ngân sách	01/12/2022 – 10/12/2022 Thiết lập Ngày bắt đầu/kết t...
☐ Tinh Chất Dưỡng Trắng Chiết Xuất Quả Thanh Yên SomeByMi Yuja Niacin 30 ... ₫179.550	480 Giá thầu mỗi click Gợi ý: ₫480	5000 Ngân sách	01/12/2022 – 10/12/2022 Thiết lập Ngày bắt đầu/kết t...
☐ Sữa Rửa Mặt Simples Giúp Da Sạch T hoáng & Không Chứa Xà Phòng 150ml ₫140.060	480 Giá thầu mỗi click Gợi ý: ₫480	5000 Ngân sách	01/12/2022 – 10/12/2022 Thiết lập Ngày bắt đầu/kết t...
☐ Sữa Rửa Mặt Thái Độc Dabos Hydratio ns For Men 120ml ₫111.860	480 Giá thầu mỗi click Gợi ý: ₫480	5000 Ngân sách	01/12/2022 – 10/12/2022 Thiết lập Ngày bắt đầu/kết t...

Khoảng giá thầu cuối cùng: ₫480

[Hủy](#) [Cài đặt Nâng cao](#) [Thiết lập quảng cáo](#)

Đo lường hiệu quả sau chiến dịch trả phí



- Qua chiến dịch nhóm đã học hỏi được rất nhiều về các thiết lập kênh shopee cũng như là cách cài đặt quảng cáo.
- Từ đó Cosmetic Poly sẽ cải thiện tốt hơn trong các chiến dịch sau này.



Chương 5: Kế hoạch Marketing Điện Tử

5.1 Chiến dịch MKT MIX

5.1.1. Product (Sản phẩm)

- Sản phẩm thuộc lĩnh vực sắc đẹp
- 4 danh mục sản phẩm chính của Cosmetic Poly
 - Làm sạch: sữa rửa mặt, tẩy tế bào chết
 - Dưỡng da: Nước hoa hồng, kem dưỡng, xịt khoáng
 - Mặt nạ: Mặt nạ giấy, mặt nạ gel, mặt nạ đất sét
 - Kem chống nắng

- Chiến lược sản phẩm

- Bán các sản phẩm phễu là các loại kem chống nắng, sữa rửa mặt, tẩy tế bào chết, mặt nạ giấy.

Trang chủ / Sản Phẩm

Mặt Nạ Lululun Pure 7 Miếng

★★★★★

~~180.000~~ **169.000** ₫

Mặt Nạ Lululun Pure 7 Miếng là mặt nạ dòng mặt nạ giúp cấp ẩm chuyên sâu với thành phần Hyaluronic Acid và Polyglutamic Acid. Chất mask làm từ 100% cotton, vừa nhẹ ôm khít khuôn mặt nhờ thể dưỡng chất "phù đều" và thẩm thấu nhanh vào da.

Giá gốc hàng

MÃ KHUYẾN

Định mức: Mặt Nạ, Sản Phẩm

Từ khóa: Mặt nạ

- Vị trí

- Các sản phẩm được đặt ở trang chủ của website
- Các sản phẩm được thể hiện bằng các hình ảnh chất lượng, nhiều góc độ giúp
- Khách hàng hiểu rõ hơn về sản phẩm.



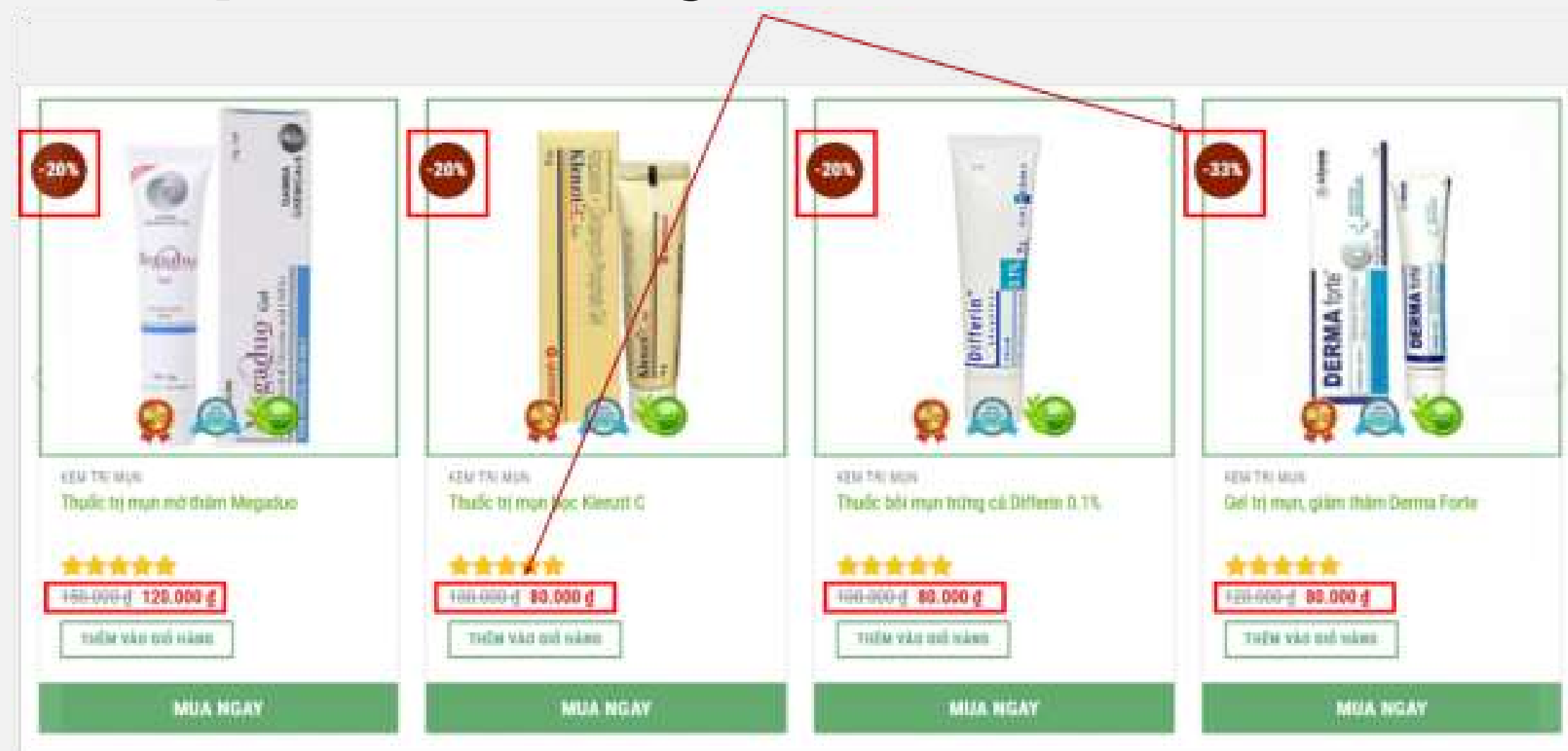
- Mặt hàng đa dạng
- Chất lượng sản phẩm tốt phong phú đa dạng

5.1.2. Price (Giá)

Phương pháp định giá : phương pháp định giá theo chi phí.

Giá bán = Giá nhập sản phẩm + Phí Marketing + lợi nhuận mong muốn

- Phương thức thanh toán: Tiền mặt, thẻ
- Giá sản phẩm được công khai trên website



Các chiến lược giá nhóm áp dụng

- Chiến lược giá thâm nhập thị trường



Trang chủ / Sản Phẩm

Sữa rửa mặt trắng da thải độc Dabo Hydration For Men 120ml nhà Cosmetic Poly

★★★★★

~~129.000 đ~~ **119.000 đ**

- Làm sạch bụi bẩn, dầu nhờn trên da, tẩy đi các tế bào chết
- Thúc đẩy tuần hoàn máu, giúp da săn chắc
- Cân bằng độ ẩm tự nhiên của da
- Se khít lỗ chân lông, ngừa mụn, nám
- Chiết xuất thiên nhiên làm mềm, dịu nhẹ cho mọi loại da

Các chiến lược giá nhóm áp dụng

- Chiến lược giá mua theo combo

Combo khuyến mãi Mua 5 giảm ₫100.000 Xem Tất Cả >

Ảnh sản phẩm	Tên sản phẩm	Giá gốc	Giá ưu đãi
	Mặt Nạ Ngủ Klairs Freshly Juiced Vitamin E Mask...	₫340.000	₫323.000
	Mặt Nạ Melano CC Dưỡng Sáng Da, Mờ Thâm Nám...	₫225.000	₫213.750
	Mặt Nạ Lululun Pure 7 Miếng - Cosmetic Poly	₫169.000	₫160.550
	Mặt Nạ Some By Mi Super Matcha Pore Clean Clay...	₫290.000	₫275.500
	Mặt Nạ Innisfree Jeju Volcanic Pore Clay Mask...	₫240.000	₫228.000
	Kem Dưỡng da Nature Republic Nha Đam...	₫110.000	₫104.500

Các chiến lược giá nhóm áp dụng

- Chiến lược giá tâm lý khách hàng:



**Sữa rửa mặt se khít lỗ chân lông
Cosmetic Poly ngừa mụn cao cấp
Hàn Quốc 180ml**

~~129.000 đ~~ **99.000 đ**

- Làm sạch bụi bẩn, dầu nhờn trên da, tẩy đi các tế bào chết
- Thúc đẩy tuần hoàn máu, giúp da săn chắc
- Cân bằng độ ẩm tự nhiên của da
- Se khít lỗ chân lông, ngừa mụn, nám
- Chiết xuất thiên nhiên làm mềm, dịu nhẹ cho mọi loại da

Mục đích: 3 chiến lược giá giúp cho Cosmetic xây dựng được thương hiệu rõ hơn trong mắt khách hàng và tạo thiện cảm mua hàng.

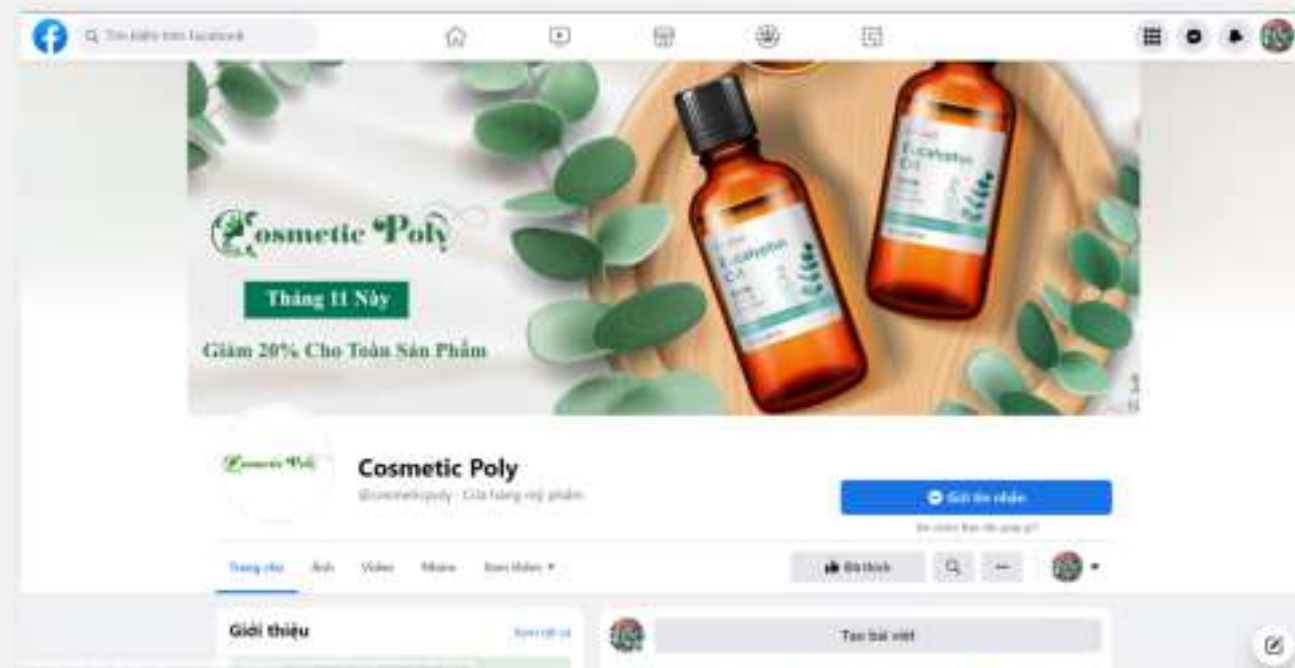
5.1.3 Place (Phân phối)

❖ Kênh phân phối trực tiếp: Phân phối trực tiếp qua các kênh online.

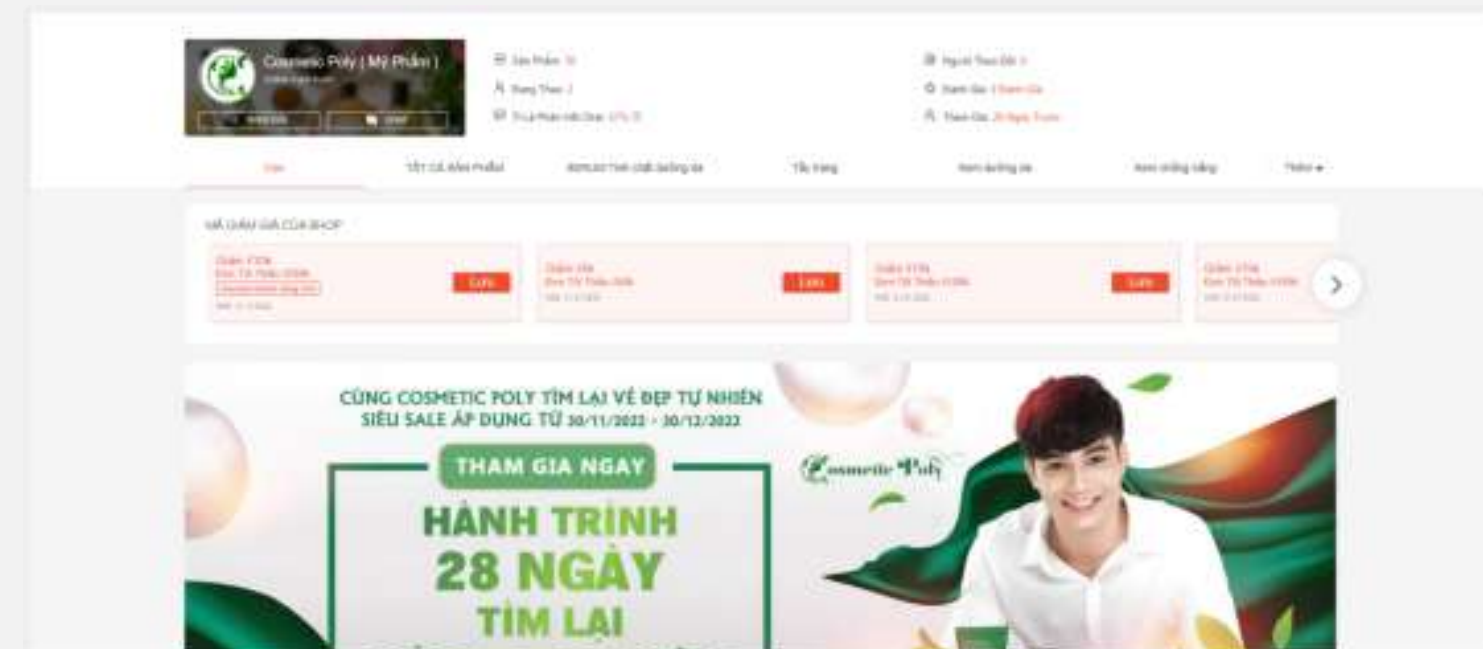
● Website:



● Fanpage Facebook:



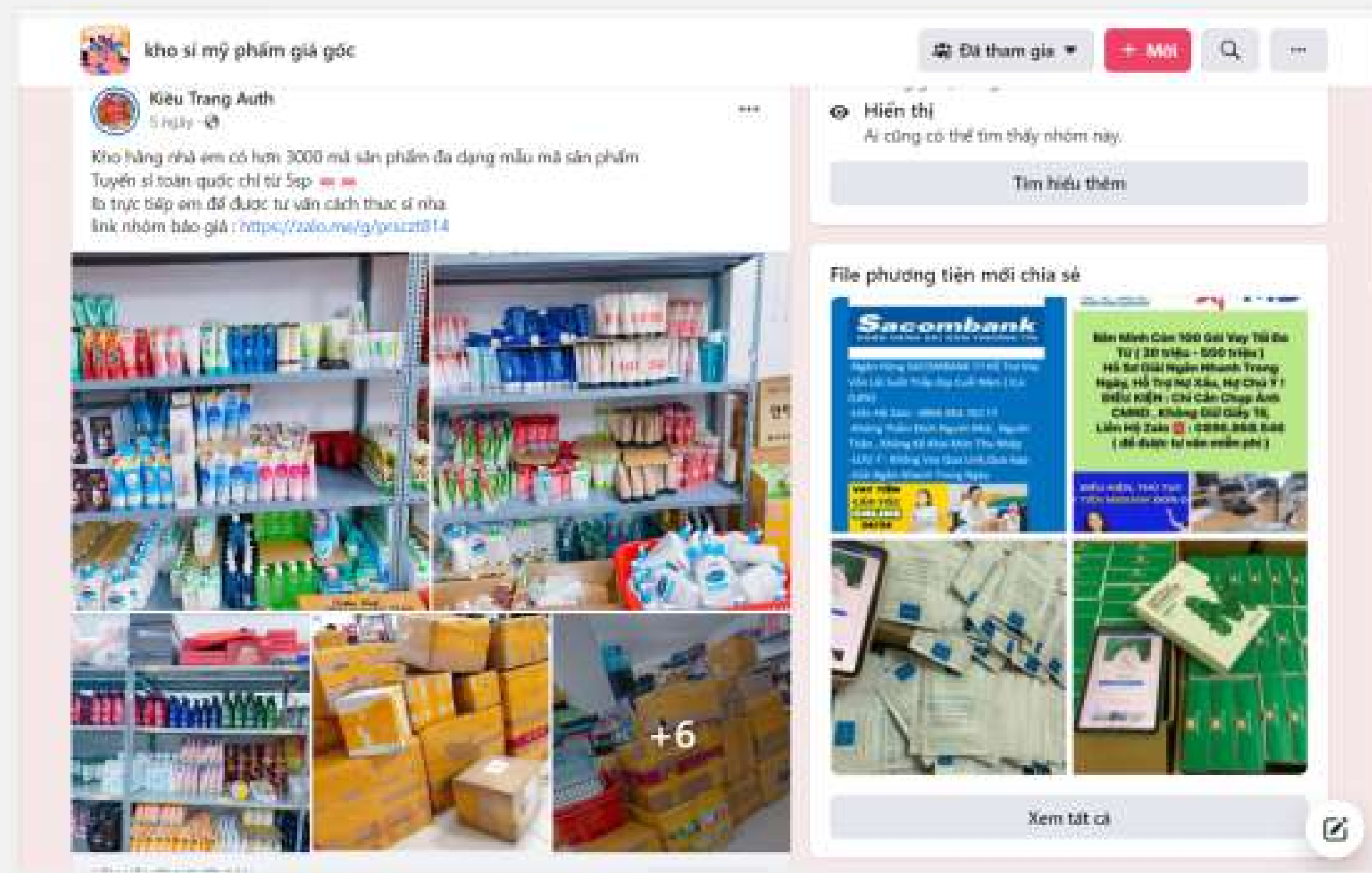
● Sàn thương mại điện tử Shopee:



5.1.3 Place (Phân phối)

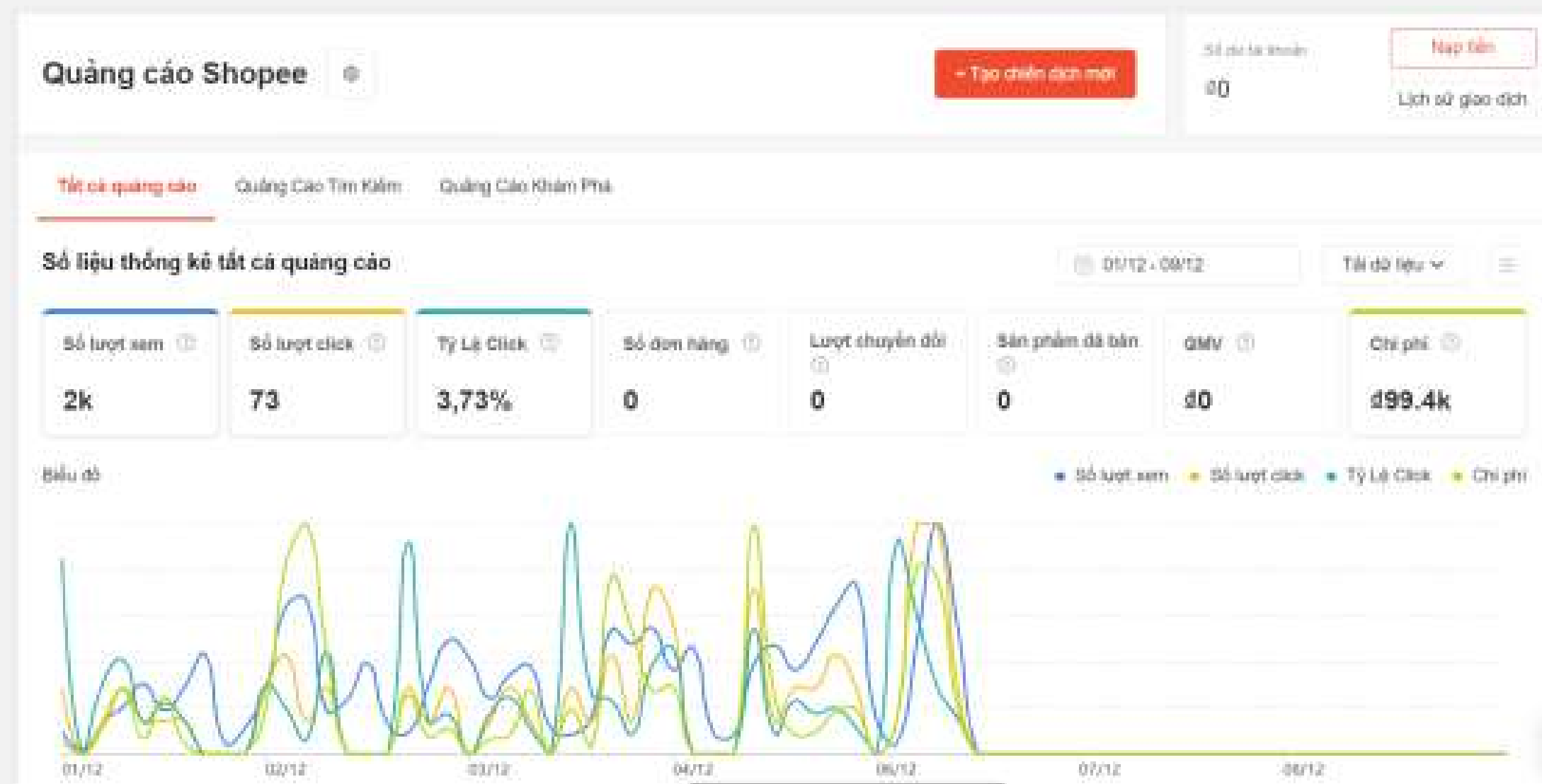
❖ Kênh phân phối gián tiếp:

- Cung cấp sản phẩm qua khách sỉ và cộng tác viên.



5.1. Promotion(Xúc tiến)

- Các hình thức xúc tiến
- **Quảng cáo:** Được triển khai qua hình thức online
 - Quảng cáo trả phí: (Triển khai trên kênh shopee ads).



- Quảng cáo miễn phí:
- Setup banner quảng cáo trên website dẫn về những chương trình giảm giá.

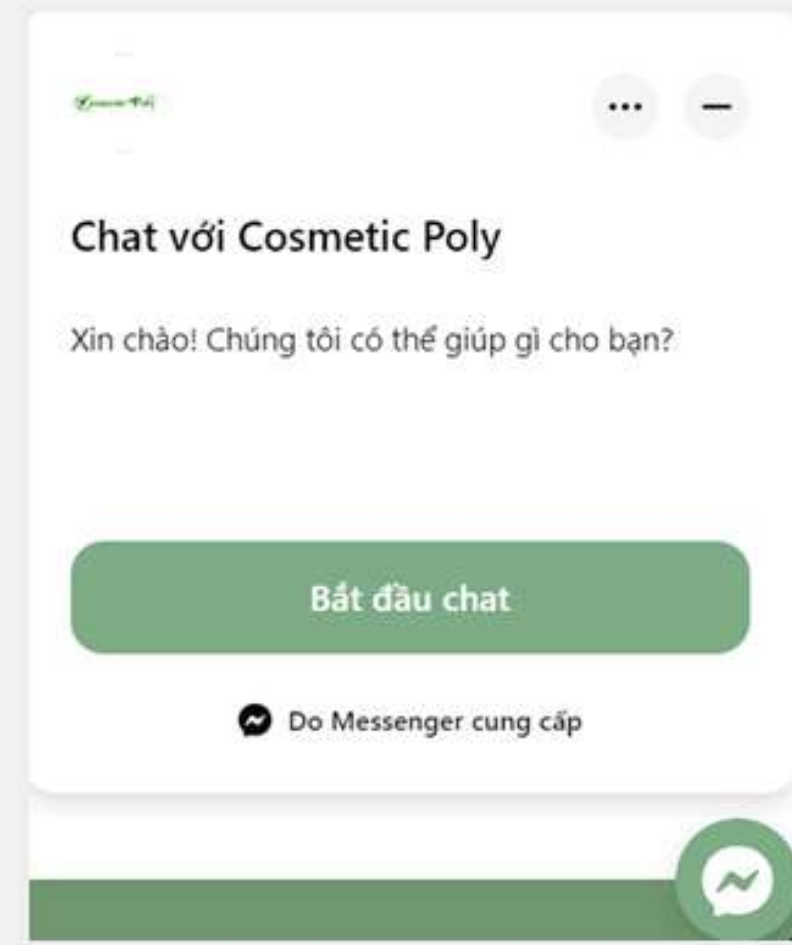
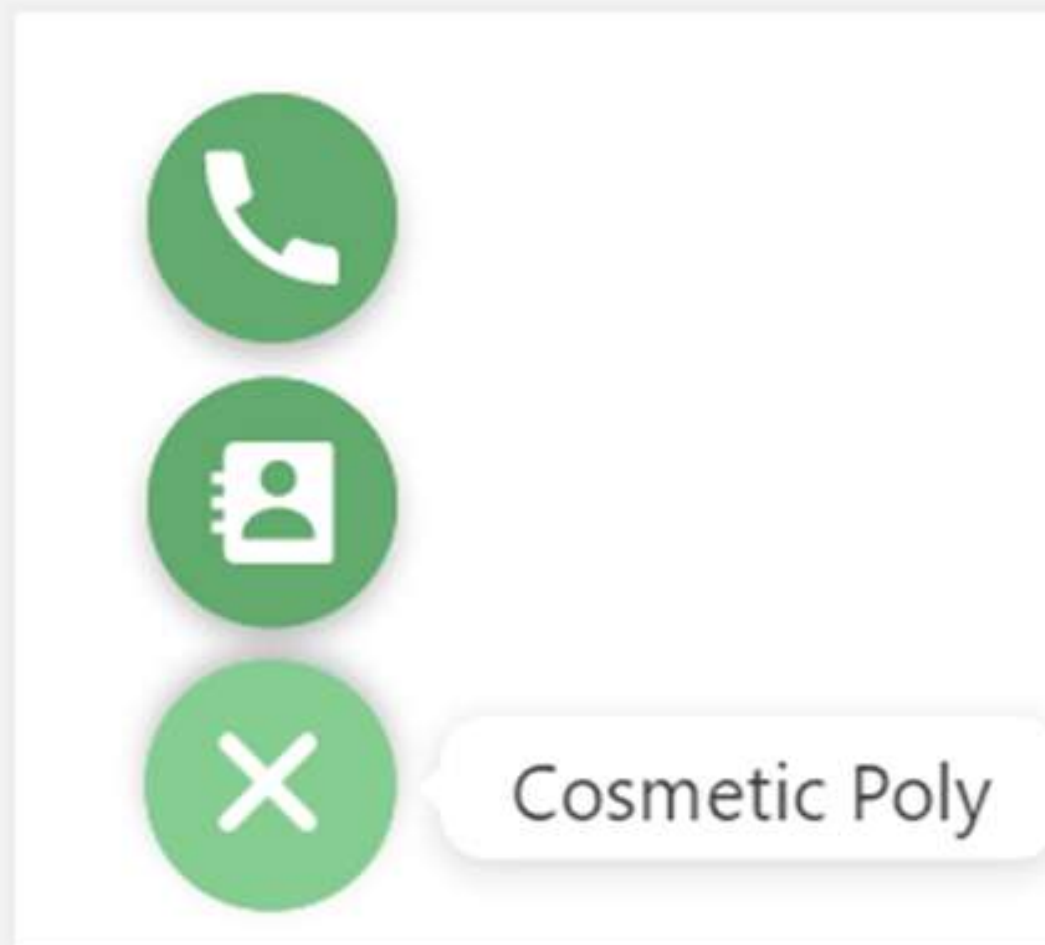


- **Khuyến mại:**

- Xây dựng những chương trình khuyến mại
- Tặng voucher giảm giá
- Chương trình ưu đãi

- **Bán hàng cá nhân:**

- Cài chatbox, hotline tự động trên website hỗ trợ việc bán hàng dễ dàng hơn.



5.2 : Marketing ngắn hạn (3 tháng)

- Mục tiêu: Trong 3 tháng tới
 - +có mức độ nhận diện thương hiệu tăng 50%,
 - +doanh thu tăng 15 % so với giai đoạn trước,
 - +mở thêm 5 chi nhánh ở Hà Nội và các thành phố lớn.
- Thời gian thực hiện mục tiêu ngắn hạn: 11/2022 - 1/2023.
- Ngân sách dự kiến và chiến dịch triển khai.
- Chiến dịch: “Cùng Cosmetic Poly - Tái sinh nhan sắc”

Công cụ	Kênh triển khai	Kế hoạch Marketing	Thời gian thực hiện	Ngân sách	KPI	Người thực hiện
Quảng cáo	Website	Đẩy mạnh SEO Onpage	11/2022 - 1/2023	8.000.000 VND	Traffic website là 3.000 lượt	Trần Quang Trung
		Thực hiện tối ưu website trên máy tính cũng như thiết bị di động	11/2022 - 1/2023	5.000.000 VND	Tối ưu 100% trên các loại thiết bị	
		Nghiên cứu từ khóa bằng các công cụ	11/2022 - 1/2023	3.000.000 VND	Từ khóa tốt nhất đứng top 1,2,3	

					ngày 50/1 ngày	
		Chạy quảng cáo các chiến dịch	11/2022 - 1/2023	15.000.000 VND	Tăng lượt tiếp cận, chuyển đổi 200/ngày	
	Shopee	Giảm giá các sản phẩm	11/2022 - 1/2023	10.000.000 VND	Chốt được 100 đơn/ngày	
PR	Kenh14	Booking viết bài giới thiệu giới thiệu về doanh nghiệp	11/2022 - 1/2023	30.000.000 VND	Doanh số 1 tháng đạt trên 200.000.000 VND, tiếp cận được nhiều	Tạ Ngọc Linh Chi

Bảng kế hoạch chi tiết

		Chạy Google Ads vào các chiến dịch và xúc tiến bán hàng	11/2022 - 1/2023	24.000.000 VND	Traffic website là 3.000 lượt chốt 100 đơn/1 ngày	
	Fanpage	Đa dạng nội dung content triển khai trên fanpage	11/2022 - 1/2023	5.000.000 VND	Tăng lượt tiếp cận, theo dõi trên Facebook là 100.000	Triệu Thị Linh Chi
		Lập group cộng đồng về mỹ phẩm làm đẹp, chăm sóc da	11/2022 - 1/2023	2.000.000 000	Thu hút được nhiều khách hàng, tỷ lệ chốt khách trong	

					khách hàng	
	Beatvn	Booking viết bài giới thiệu về các đồ mỹ phẩm chăm sóc da của doanh nghiệp	11/2022 - 1/2023	30.000.000 VND	Doanh số đạt 200.000.000 VND/1 tháng, tiếp cận được nhiều khách hàng	
Khuyến mãi	Fanpage, Shopee	Black Friday 25/11 + Săn sale Giáng sinh	12/2022 - 6/2023	9.400.000 VND	Hơn 100 đơn/ngày	Nguyễn Thị Thu Hiền

5.2 : Marketing dài hạn (2 năm)

- Mục tiêu: Mở rộng quy mô phát triển trong và ngoài nước
 - +tạo độ nhận diện thương hiệu cho khách hàng
 - +tăng trải nghiệm người dùng, tạo dựng thương hiệu uy tín
 - +đẩy mạnh bán hàng trên các nền tảng mạng xã hội, các sàn thương mại điện tử Facebook, Tiktok, Shopee, Lazada.
- Thời gian: 11/2022 - 11/2024.

Giai đoạn	Thời gian	Mục tiêu	Hoạt động nổi bật	Công cụ	Ngân sách	KPI	Người thực hiện
Giai đoạn 1	11/2022 - 04/2023	Khởi tạo nhu cầu	- Phát triển các nội dung trên các kênh Social - Tạo các chiến dịch quảng cáo - Chạy quảng cáo shopee chi phí nhỏ	SEO, Social media, PR, PPC, shopee	30.000.000 VND	- Lượt theo dõi Facebook là 100.000 - Traffic web 3.000. - Chốt đơn shopee 100 đơn/ngày	Trần Quang Trung
Giai đoạn 2	03/2023 - 08/2023	Tăng độ nhận diện thương hiệu	- Tạo các quảng cáo trên Youtube - Tài trợ	SEO, Social media, PR, Facebook	300.000.000 VND	- Độ nhận diện thương hiệu của khách	Triệu Thị Linh Chi

Bảng kế hoạch chi tiết

			sản phẩm cho các kênh review có tầm ảnh hưởng.	ads, Google ads.		hàng mục tiêu tăng lên 25%, phù sóng thương hiệu	
Giai đoạn 3	08/2023 - 01/2024	Ra mắt sản phẩm mới, chiến lược	- Lên chiến dịch quảng cáo PR cho sản phẩm mới tạo sự tò mò sản phẩm. - Thu thập ý kiến của khách hàng để cải thiện sản phẩm	SEO, Social media, PR, Facebook ads, Google ads	200.000.000 VND	Tăng độ nhận diện thương hiệu lên 50% và doanh thu tăng lên 30%	Nguyễn Bảo Ngọc

Giai đoạn 4	01/2024 - 06/2024	Tăng doanh thu và tăng khách hàng trung thành	- Tạo các khuyến mãi vào dịp tết, dịp hè, đẩy mạnh shopee, các kênh mạng xã hội - Đẩy mạnh kết hợp với các KOC Võ Hà Linh, Luna Đào	SEO, Social media, PR, Facebook ads, Google ads	400.000.000 VND	Tăng doanh thu lên 50%	Tạ Ngọc Linh Chi
Giai đoạn 5	06/2024 - 11/2024	Tăng doanh thu và mở rộng thị trường	- Hợp tác với các sản thương mại điện tử lớn trong và ngoài nước để phát triển thương hiệu	SEO, Social media, PR, Facebook ads, Google ads	500.000.000 VND	Mở rộng thị trường trong và ngoài khu vực, sản phẩm TMĐT nước ngoài	Nguyễn Thị Thu Hiền



**CẢM ƠN QUÝ THẦY CÔ
ĐÃ LẮNG NGHE !**