

HƯỚNG DẪN

BÁN SẢN PHẨM IN TÙY CHỈNH TRÊN ETSY

GIỚI THIỆU

Bán các sản phẩm in tùy chỉnh (POD) đã và đang là một mô hình kiếm tiền nhanh nhất trên internet hiện nay. Trong khi bán POD trên Amazon thì vô cùng khó khăn về mặt bản quyền cũng như tải khoản còn Shopify thì phải đầu tư nhiều chi phí cho quảng cáo... thì Etsy xuất hiện như một cứu tinh cho các nhà kinh doanh online Quốc tế. Với Etsy, bạn có thể kinh doanh “một mình một ngựa” mà không cần đến đội nhóm, và bạn cũng chẳng cần phải quan tâm đến các kiến thức về quảng cáo Facebook, Google... Và quan trọng nhất, bạn sẽ không gặp rủi ro khi không phải bỏ tiền chạy quảng cáo.

Ebook này sẽ giới thiệu và hướng dẫn bạn toàn bộ quy trình kinh doanh sản phẩm POD trên nền tảng thương mại điện tử Etsy. Tôi sẽ giúp bạn:

- **Hiểu rõ về Etsy**
- **Tìm mẫu sản phẩm bán chạy**
- **Đăng ký tài khoản Etsy**
- **Chọn nhà cung cấp tốt nhất với giá thành rẻ nhất**
- **Cách đăng sản phẩm chuẩn SEO**
- **Các phương thức gia tăng doanh số nhanh nhất**
- **Những tuyệt chiêu cũng sẽ được chia sẻ với bạn**

Và bây giờ, chúng ta sẽ bắt đầu.

TÌM HIỂU VỀ ETSY

Etsy là gì?

Etsy là một sàn thương mại điện tử kết nối người bán với người mua. Nó chủ yếu được sử dụng để bán các mặt hàng như đồ cổ, hàng thủ công, nghệ thuật...

Các sản phẩm được bán trên Etsy bao gồm:

- Nghệ thuật
- Thủ công mỹ nghệ và vật tư chế tạo
- Đồ trang sức
- Hàng giấy
- Đồ gia dụng
- Thực phẩm nghệ nhân
- Mỹ phẩm lô nhỏ
- Đồ chăm sóc cá nhân thủ công
- Quần áo và phụ kiện

Cách thức hoạt động của Etsy

Bán hàng trên Etsy rất đơn giản và dễ dàng. Tuy nhiên, nó đòi hỏi người bán phải làm nghiên cứu, tìm hiểu và có dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt.

- ❖ **Lên kế hoạch:** Việc đầu tiên là bạn phải lên kế hoạch cho mục tiêu kinh doanh của mình. Bạn có thể bán các sản phẩm thủ công mỹ nghệ do mình sản xuất hoặc nhập khẩu hay bán các sản phẩm in ấn? Viết chi tiết các bước và những việc cần phải làm trước khi tiến hành đăng ký tài khoản.
- ❖ **Đăng ký:** Tạo tài khoản Etsy và chọn tên người dùng. Chọn ảnh hồ sơ, viết tiểu sử và điền vào tất cả các trường thiết lập còn lại. Đọc tất cả các điều khoản dịch vụ và chính sách.

- ❖ **Mở gian hàng:** Khi bạn đã có hồ sơ Etsy, hãy bắt đầu tạo gian hàng của mình, tải logo cũng như điền các thông tin về gian hàng của bạn.
- ❖ **Nghiên cứu từ khóa:** Hầu hết người mua trên Etsy sử dụng công cụ tìm kiếm để tìm sản phẩm, vì vậy bạn sẽ cần sử dụng nghiên cứu và dụng các phương pháp hay nhất về SEO để được hiển thị trong kết quả tìm kiếm. Mô tả về cửa hàng, tiểu sử, tiêu đề danh sách, thẻ và mô tả sản phẩm của bạn đều phải sử dụng các từ khóa thích hợp.
- ❖ **Đăng sản phẩm:** Sau khi cửa hàng của bạn được thiết lập, đã đến lúc tạo danh sách sản phẩm. Điền đầy đủ thông tin về sản phẩm và sử dụng những hình ảnh có chất lượng cao. Đặt giá bán cũng như thời gian xử lý đơn hàng và vận chuyển rõ ràng.
- ❖ **Bán:** Theo dõi các chỉ số trong phần quản lý tài khoản của bạn để xem bạn nhận được loại lưu lượng truy cập từ đâu? từ khóa nào?. Nếu khách hàng không tìm thấy sản phẩm của bạn, bạn cần phải sửa đổi tiêu đề + mô tả + hình ảnh sản phẩm.
- ❖ **Chăm sóc khách hàng:** Người mua trên Etsy sẽ đánh giá về sản phẩm của bạn và đây là lý do ảnh hưởng nhiều đến việc bạn có bán được các sản phẩm tiếp theo hay không. Để có xếp hạng tốt nhất, hãy cung cấp dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp bao gồm thông tin về thời gian vận chuyển và cách để khách hàng liên hệ với bạn nếu có vấn đề.

Chi phí bán hàng trên Etsy?

Etsy không tính phí mở gian hàng, thay vào đó họ sẽ tính phí trên mỗi sản phẩm được đăng lên.

Người bán phải trả phí niêm yết \$ 0,20 cho mỗi mặt hàng + phí giao dịch 5% khi mặt hàng đó được bán. 5% được tính trên tổng của giá niêm yết cộng với mọi khoản phí vận chuyển, cá nhân hóa và gói quà mà bạn tính thêm khi khách mua hàng.

Bạn cũng có thể chọn sử dụng các dịch vụ bổ sung có tính phí như:

- ❖ **Etsy Payments** : đi kèm với phí xử lý, phí này thay đổi tùy theo nơi đặt ngân hàng của bạn
- ❖ **Quảng cáo Etsy** : quảng cáo trả phí cho mỗi lần nhấp chuột, được đặt tự động dựa trên ngân sách quảng cáo hàng ngày của bạn.
- ❖ **Phí vận chuyển** : Nếu bạn tùy chọn mua nhãn vận chuyển qua Etsy, phí thay đổi tùy theo hãng vận chuyển cũng như các tiện ích bổ sung (như mã theo dõi và bảo hiểm)
- ❖ **Chuyển đổi tiền tệ** : chỉ bị tính phí giá bán sản phẩm của bạn là đơn vị tiền tệ khác với tài khoản thanh toán của bạn.

Etsy tự động cung cấp bảng sao kê hàng tháng, tại thời điểm đó, tất cả các khoản phí sẽ tự động được trừ vào tài khoản thanh toán của bạn. Nếu có đủ tiền trong tài khoản bạn không phải thực hiện thêm bất kỳ hành động nào. Nếu không có đủ tiền, bạn có trách nhiệm thanh toán tất cả các khoản phí còn lại trong vòng 15 ngày.

ĐĂNG KÝ ETSY

❖ Chuẩn bị:

- + Thẻ thanh toán Quốc tế: Visa card /Master card. Thẻ này dùng để thanh toán các khóa phí phát sinh cho Etsy
- + Tài khoản ngân hàng Việt Nam, dùng để nhận tiền từ Etsy.
- + CMND hoặc Passport chụp 2 mặt. Họ tên trên ngân hàng và CMND phải trùng nhau.

- ❖ **Đăng ký:** Để đăng ký Etsy bạn vui lòng theo dõi bài viết sau: [Hướng dẫn đăng ký Etsy](#)

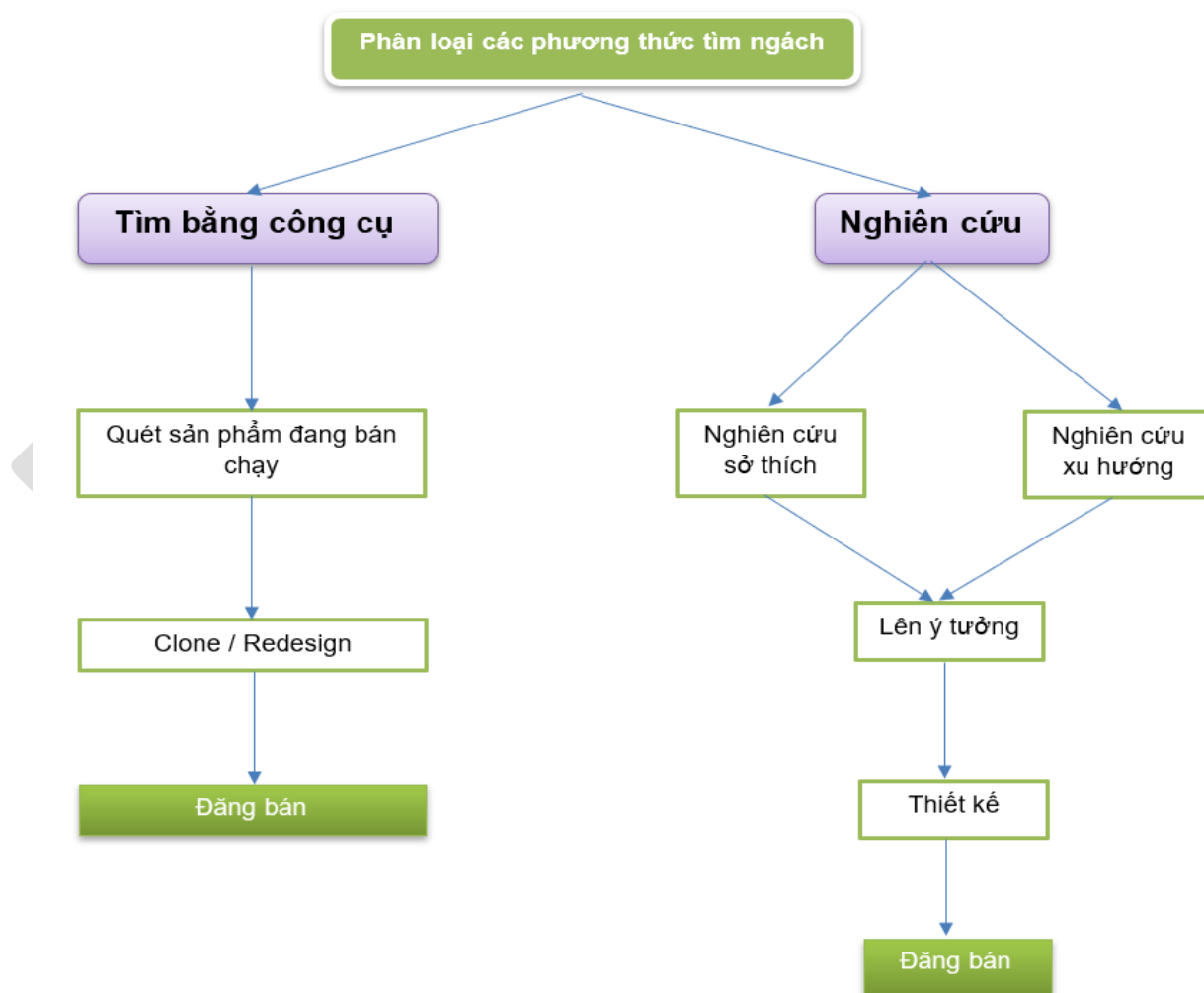
TÌM NGÁCH POD

Có thể khẳng định rằng, việc tìm ra ngách sản phẩm là việc quan trọng nhất trong kinh doanh T-shirt. Công việc này đòi hỏi rất nhiều thời gian thực hành cũng tư duy. Trong khuôn khổ của eBook này, tôi sẽ hệ thống cho bạn các phương pháp tìm ngách cơ bản nhất và nhanh nhất.

Xin lưu ý rằng, việc lựa chọn phương pháp nào là do mỗi người, sẽ không có lựa chọn tốt nhất ở đây. Bạn thấy bạn phù hợp với phương pháp nào thì hãy tập trung vào nó hoặc có thể kết hợp chúng lại với nhau.

Có nhiều cách phân loại cách tìm ngách sản phẩm ví dụ như tìm theo xu hướng, tìm theo sở thích... Ở đây tôi sẽ phân loại theo hướng thực dụng nhất để bạn dễ hiểu và áp dụng.

Đây là biểu đồ các phương pháp tìm kiếm ngách:



Đây là phương thức phân loại theo hướng thực tế nhất, từ đó chúng ta sẽ biết được mình nên áp dụng cách nào để nhanh chóng tìm được ý tưởng về ngách sản phẩm.

Sau đây chúng ta cùng phân tích ưu điểm /nhược điểm và các bước thực hiện:

1. Tìm ngách bằng công cụ

Đây là phương pháp bạn dùng các công cụ chuyên nghiệp để tìm ra các sản phẩm đang bán chạy trên thị trường, sau đó bạn tham khảo mẫu thiết kế của người khác để bắt chước hoặc tạo ra một mẫu mới.

❖ Ưu điểm:

- Nhanh chóng tìm được ý tưởng thiết kế
- Biết chính xác mẫu thiết kế của mình có thể bán được hay không
- Rất phù với những ai kinh doanh theo kiểu “công nghiệp”, hót váng thị trường
- Nhanh chóng đạt lợi nhuận mong muốn

❖ Nhược điểm

- Phải mua công cụ
- Dễ bị chết các tài khoản Etsy vì vi phạm bản quyền của người khác
- Tốn nguồn lực để đăng ký hoặc mua nhiều tài khoản bán hàng thay thế
- Cạnh tranh cao do nhiều người cũng bán một ngách

❖ Các bước thực hiện

Có rất nhiều công cụ giúp chúng ta quét được các sản phẩm bán chạy, mình sẽ giới thiệu đến bạn các công cụ tốt nhất hiện nay như sau:

➤ **Công cụ Merchinformers:**

- + Link ứng dụng: [Merchinformers](#)
- + Mã giảm giá 20%: CODEDNEW20

Merchinformers là một công cụ hữu ích giúp bạn tìm hiểu các sản phẩm áo thun đang bán trên Amazon, hay còn gọi là Amazon Merch. Nó có khả năng tìm ngách, phân tích từ khóa, xem các áo thun bán chạy, từ đó giúp bạn nhanh chóng đưa ra quyết định lựa chọn ngách phù hợp.

- Với gói cơ bản chúng ta sẽ có các tính năng như:



- + Khám phá các ngách và ý tưởng mới cho các thiết kế áo thun
- + Kiểm tra sự cạnh tranh cho các từ khóa và cụm từ khác nhau
- + Tìm theo doanh số ước tính hàng tháng
- + Đề xuất từ khóa để tăng lưu lượng truy cập vào sản phẩm của bạn
- + Tìm kiếm thương hiệu - để nghiên cứu xem các thương hiệu đang hoạt động hiệu quả như thế nào
- + Cảnh báo nhãn hiệu - bạn sẽ được cảnh báo để đảm bảo rằng bạn không bị từ chối / cảnh cáo đối với tài khoản của mình. (Giới hạn ở 50 từ khóa / cụm từ)

- Các bước sử dụng:

+ Tìm kiếm sản phẩm

Sử dụng các từ khóa, bạn có thể xác định những người bán hàng tốt nhất và doanh số ước tính hàng tháng. Điều này cho phép bạn lấy ý tưởng của họ và tạo ra một thiết kế cạnh tranh tương tự. Mô-đun này cũng cho phép bạn kiểm tra sự cạnh tranh và tư vấn cho bạn liệu thị trường ngách có bão hòa hay không hoặc liệu nó có đáng để đầu tư hay không.

Về cơ bản, bạn có thể nhắm mục tiêu đến các ý tưởng có giá trị cao, cạnh tranh thấp và tối đa hóa lợi nhuận của mình. Nó sẽ giúp bạn không lãng phí thời gian của mình cho những ý tưởng sẽ không bao giờ bán được.

Product	ASIN	Price	Features	Description	BSR	Est. monthly sales
 <p>By: FarmerTees</p> <p>The Chicken Whisperer Funny Farmer / Farming T-Shirt</p>	B019EAF7S6	\$14.99	<ul style="list-style-type: none"> In men's, women's, and youth sizes for your choice and comfort. This tee is perfect for a birthday, Christmas, graduation, or any other special occasion. High quality 100% cotton T-shirt printed with graphic design. Your source for custom / funny / humorous / T-shirts with your own designs. Lightweight, Classic fit, Double-needle sleeve and bottom hem 	Brand new 100% cotton trendy short sleeve T-shirt as shown in the picture. Choose the size and color options you want. Premium quality t-shirt, 100% combed-cotton, machine washable. Available in a wide variety of sizes. We cannot guarantee shirt sizing, material or print quality if purchased through another seller. We are dedicated to bring you the best quality graphic screen printed t-shirts and tops! We carry the most up-to-date graphics inspired by the latest trends in the media, TV, fashion...	81 216	32
 <p>By: Crazy Chicken Person T-shirts</p> <p>Crazy / Funny Chicken Farmer's T-shirt</p>	B01C2AMGAC	\$14.99	<ul style="list-style-type: none"> "I may seem quiet and reserved but if you mess with my chickens I will break out a level of crazy that will make your head spin." Lightweight, Classic fit, Double-needle sleeve and bottom hem 	Brand new 100% cotton trendy short sleeve T-shirt as shown in the picture. Choose the size and color options you want. Premium quality t-shirt, 100% combed-cotton, machine washable. Available in a wide variety of sizes. We cannot guarantee shirt sizing, material or print quality if purchased through another seller. We are dedicated to bring you the best quality graphic screen printed t-shirts and tops! We carry the most up-to-date graphics inspired by the latest trends in the media, TV, fashion...	97 307	27

+ Công cụ tìm từ khóa

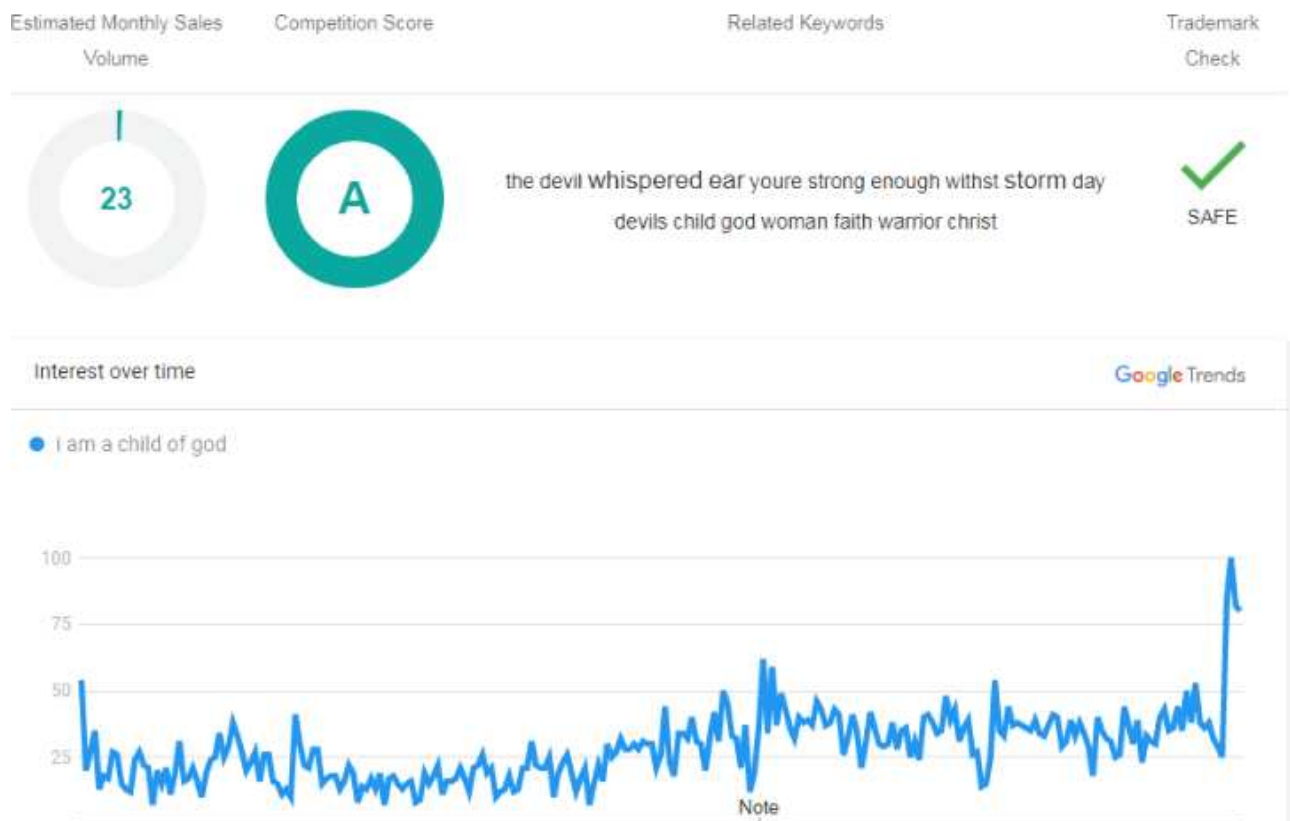
Mô-đun Công cụ tìm kiếm từ khóa của Merch Informer rất tuyệt vời vì nó có thể tạo ra hàng trăm ý tưởng thiết kế từ một từ hoặc cụm từ duy nhất. Đây là một kho sáng tạo để bạn sẽ không bao giờ bị bí ý tưởng.

Last results				
<div> <div>1</div> <div>2</div> <div>3</div> </div>				
Keywords/Phrase	Product research	Add to favorites	Keywords finder	Details
i am a cat				
i am a cat hoodie				
i am a cat sweatshirt				
i am a child of god				
i am a christian shirt				
i am a donkey girl				

+ Nghiên cứu độ cạnh tranh của từ khóa

Tính năng này sẽ cố vấn cho bạn về khả năng sinh lời của các ý tưởng mà bạn đang nghiên cứu. Điều này sẽ giúp bạn không mất thời gian vào các ý tưởng đã “hết thời”.

Nó cũng cho bạn biết liệu cụm từ hoặc từ khóa có an toàn về nhãn hiệu hay không. Điều này cực kỳ hữu ích nếu bạn kinh doanh ở các sàn TMĐT như Amazon.



+ Trình tối ưu hóa nội dung đăng sản phẩm

Bạn sẽ có trình tối ưu hóa nội dung sản phẩm, nó sẽ xem xét danh sách của bạn và xếp hạng nó dựa trên mức độ hiệu quả của các từ khóa, tiêu đề, v.v. Nó cũng có đề xuất từ đồng nghĩa để tránh tối đa độ bão hòa của từ khóa nhằm tăng lưu lượng truy cập từ đó bạn sẽ bán được hàng.

+ Người bán / Tìm kiếm thương hiệu

Tìm kiếm Thương hiệu / Người bán tương tự như tìm kiếm sản phẩm nhưng nó sẽ giới hạn kết quả cho một thương hiệu có hiệu suất cao. Bằng cách này, bạn có thể thấy các sản phẩm thành công của Amazon Mercher, cách họ đã cấu trúc từ khóa, v.v. và học hỏi từ họ

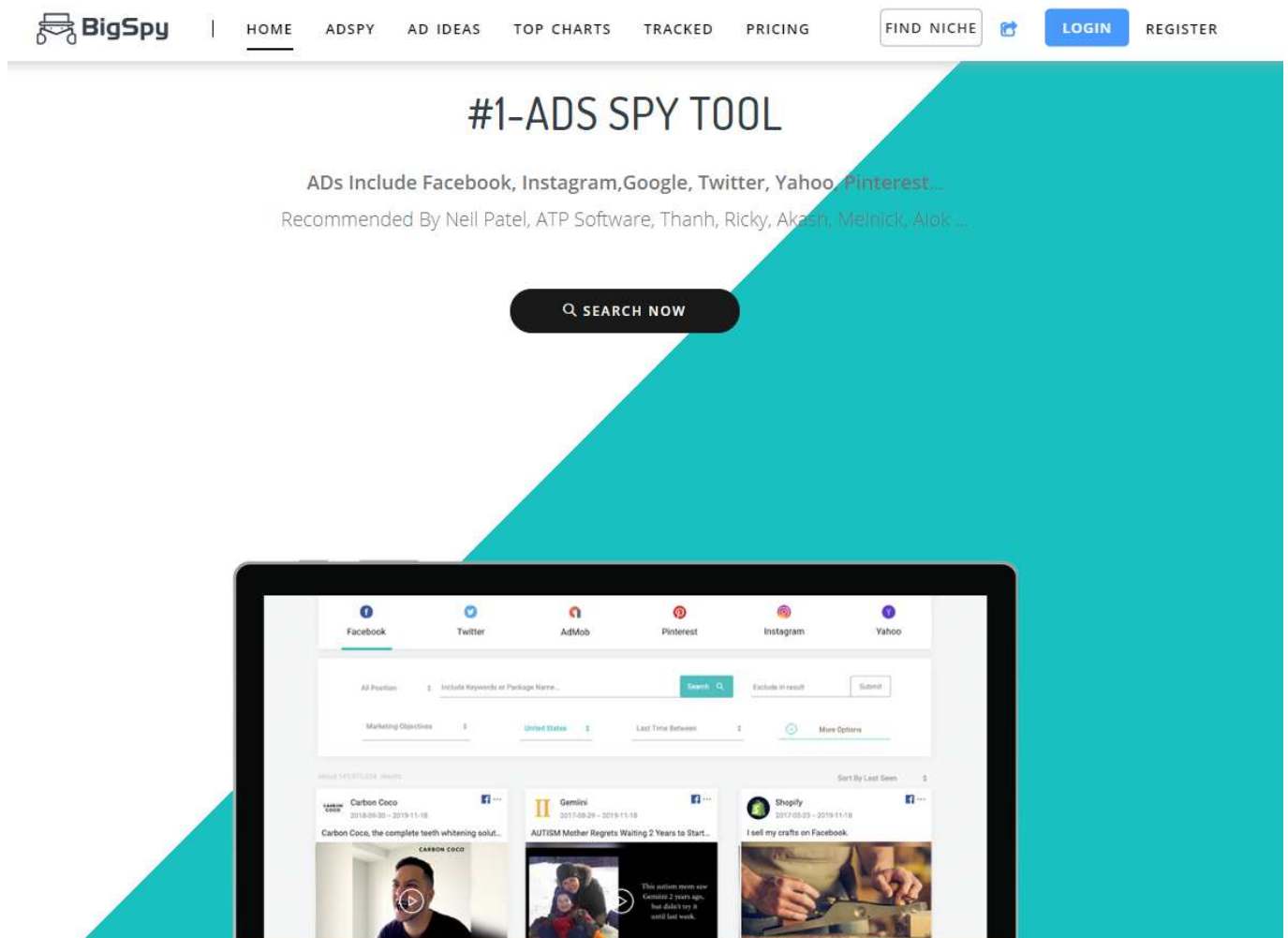
+ Cảnh báo nhãn hiệu (Giới hạn đến 50 cho người mới)

Nếu bạn bán POD trên Amazon thì tính năng này vô cùng hữu dụng. Cảnh báo nhãn hiệu có nghĩa là bạn được thông báo nếu một thiết kế mà bạn đã đăng vi phạm nhãn hiệu và có thể gỡ bỏ nó trước khi Amazon kịp thông báo, do đó tránh được bất kỳ yêu cầu gỡ xuống nào.

• Công cụ Bigspy

- Link ứng dụng: [Bigspy](#)

Bigspy là công cụ gián điệp quảng cáo vô cùng mạnh mẽ, nó giúp bạn tìm kiếm các mẫu quảng cáo đang được thu hút của người khác theo từ khóa sản phẩm, dựa vào lượng tương tác từ các quảng cáo này bạn sẽ biết được mẫu sản phẩm của họ để sao chép và sửa đổi.

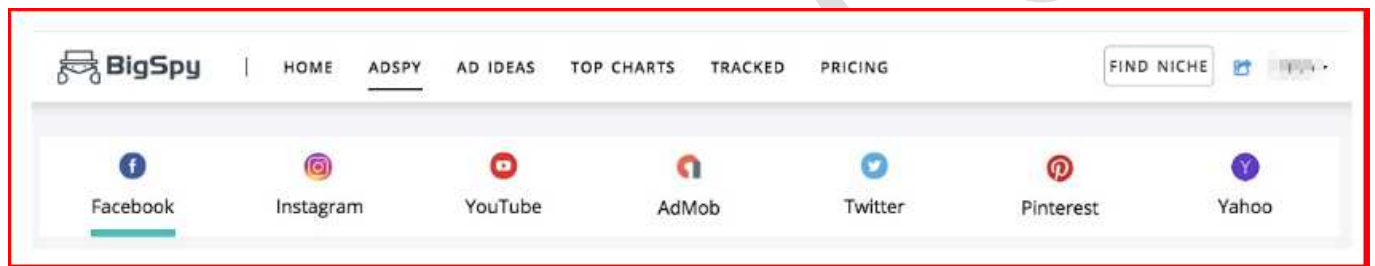


Ngoài ra, nó cũng có một chức năng theo dõi quảng cáo và hiển thị xu hướng hàng ngày về hiệu suất của quảng cáo, vì vậy bạn sẽ không mất thời gian tìm kiếm lại hoặc bỏ lỡ một số dữ liệu quan trọng.

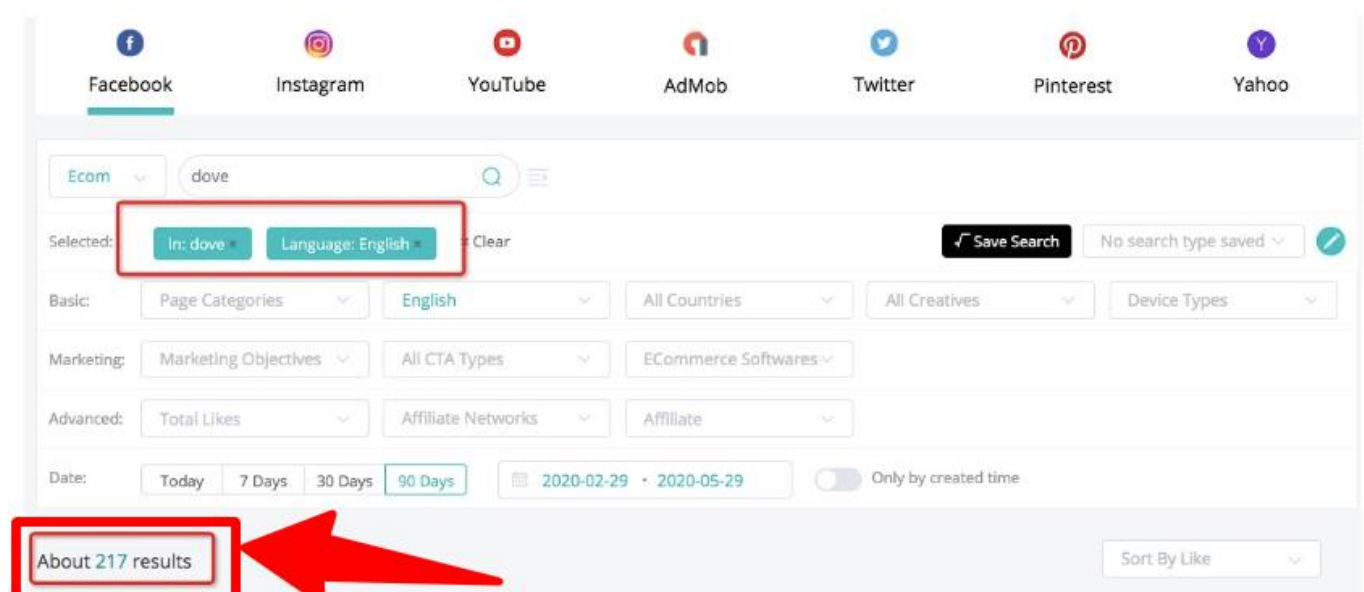
- Các công dụng của Bigspy

+ Tìm quảng cáo

Chức năng thường được sử dụng nhiều nhất là **AD SPY**. Đầu tiên, bạn sẽ thấy bảy nền tảng mạng xã hội chính, chẳng hạn như Facebook, Instagram, YouTube, AdMob, Twitter, Pinterest và Yahoo.

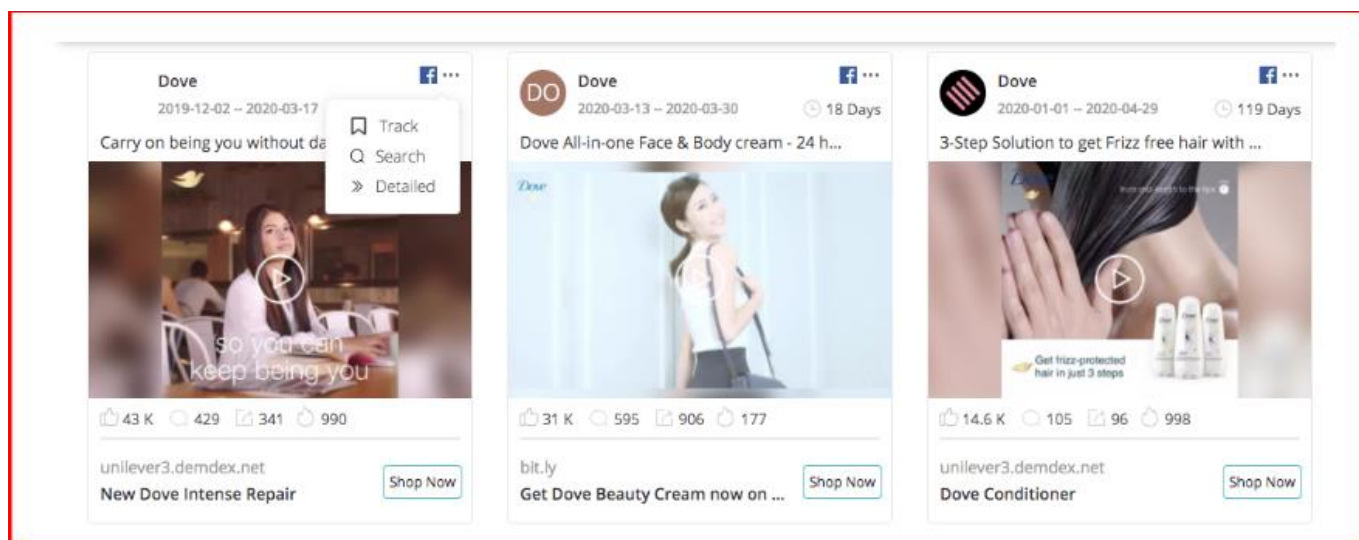


Chỉ cần nhập từ khóa bạn muốn phân tích và chọn bộ lọc cho tìm kiếm nâng cao. Bạn có thể thử các bộ lọc khác nhau, chẳng hạn như ngôn ngữ, quốc gia, loại thiết bị, v.v. để thu được các kết quả mong muốn.




Lấy Dove làm ví dụ, bạn có thể đặt ngôn ngữ tiếng Anh làm bộ lọc, bạn có thể tìm thấy 217 kết quả trong vòng 90 ngày.

Khi kiểm tra quảng cáo, bạn có thể tìm thấy thông tin về mức độ tương tác, chẳng hạn như số lượng người thích, chia sẻ hoặc nhận xét hoặc độ hot của quảng cáo. Như ví dụ sau đây, bạn có thể theo dõi / tìm kiếm hoặc nhận thông tin chi tiết, trong khi bạn có thể truy cập trang đích bằng cách nhấp vào “Shop Now” ở góc dưới cùng bên phải.



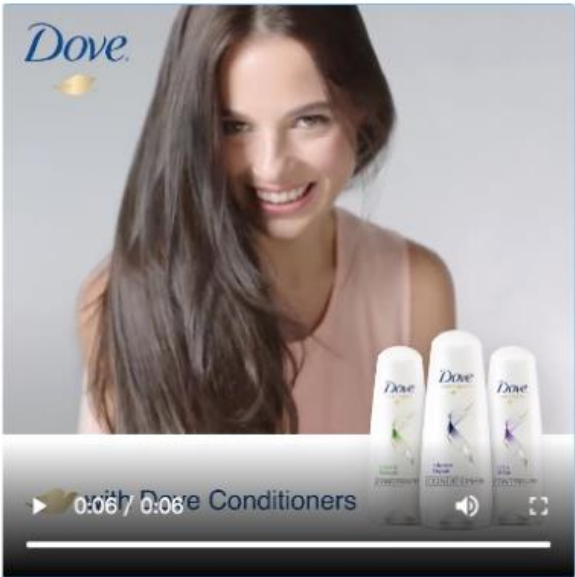
Sau khi nhấp vào "Detailed" của quảng cáo, bạn sẽ nhận được một cửa sổ bật lên, nó sẽ liệt kê các dữ liệu liên quan và cung cấp quyền truy cập để tải xuống.

Ad Creative



Dove

3-Step Solution to get Frizz free hair with Dove Conditioners.



unilever3.demdex.net

Dove Conditioner

Shop Now

Ad Details

Category:

Ecom

Duration:

2020-01-01 – 2020-04-29

Performance:

14.6 K

105

96

998

119 Days

Language:

English

Country:

Bangladesh

OS:

Android

Creative:

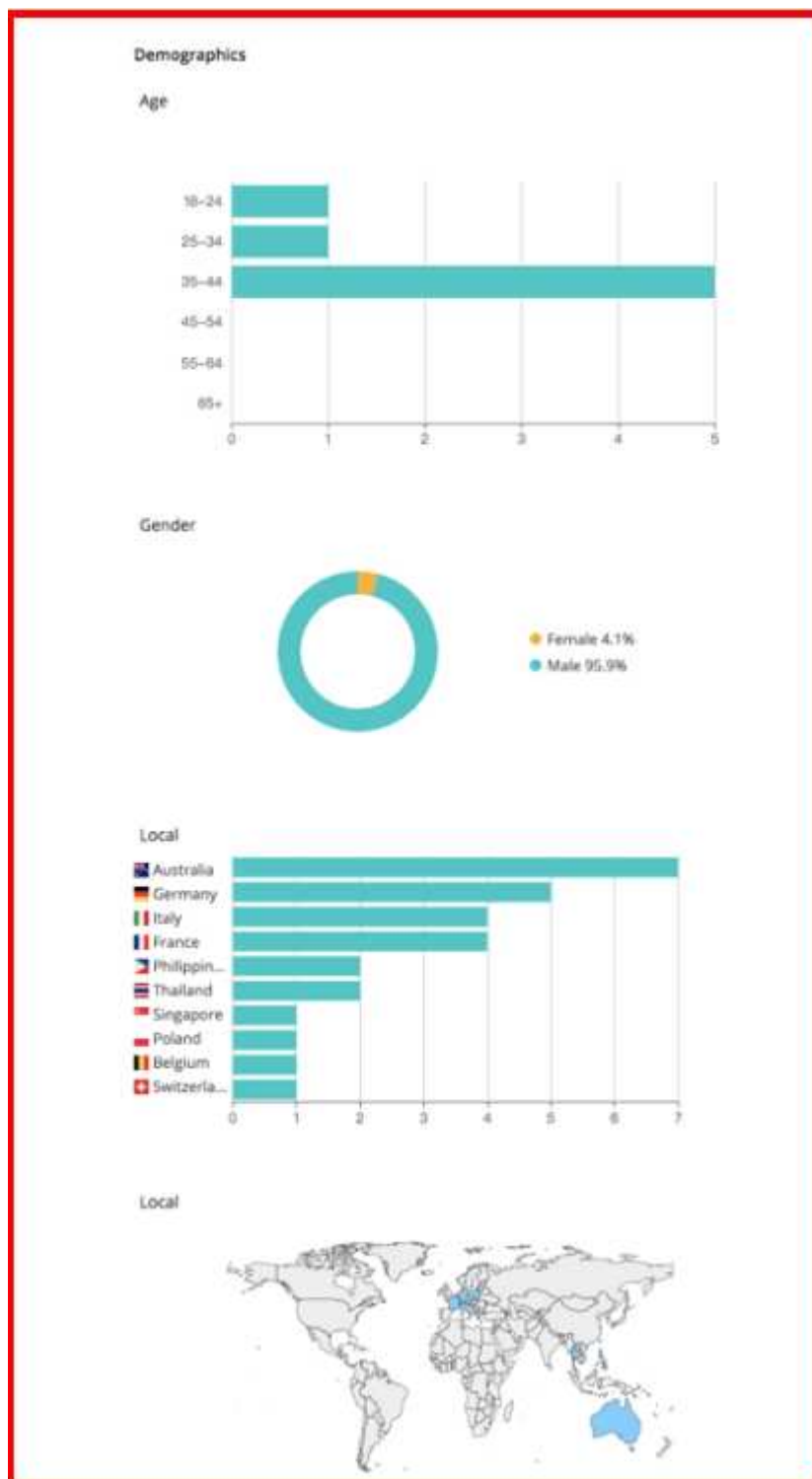
Video

Download

Last 7 days

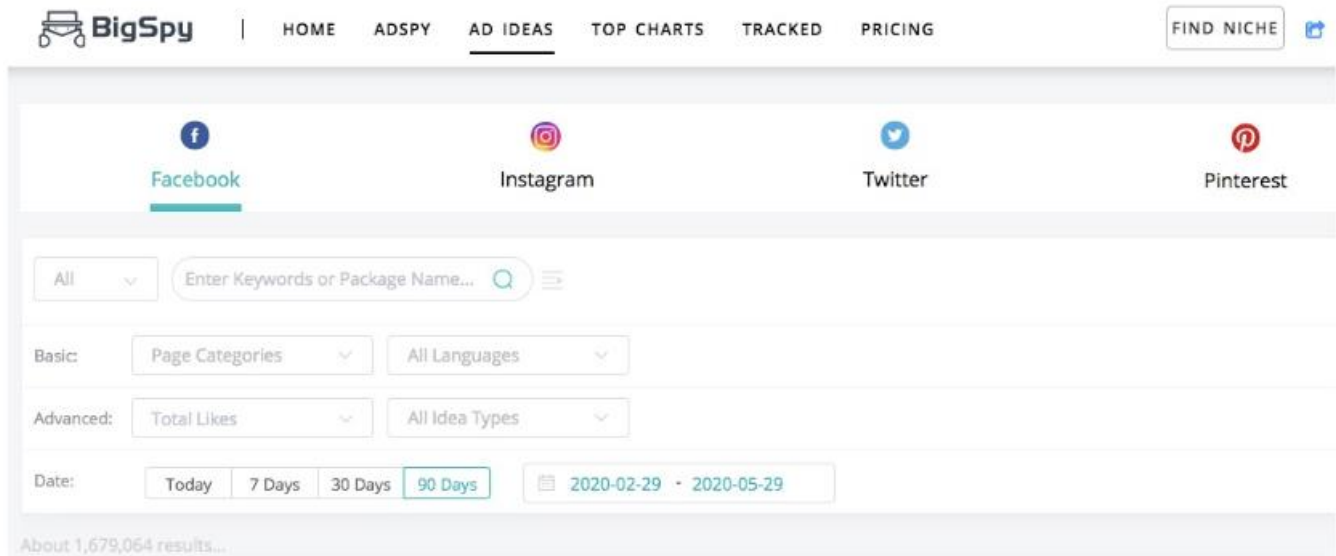
Last 30 days

Ngoài ra, bạn có thể nhấp vào “Details” để xem nhân khẩu học, nó sẽ cho phép bạn lấy thông tin, chẳng hạn như tuổi, giới tính và vị trí, nhưng không phải tất cả quảng cáo Facebook đều có đủ dữ liệu để tạo phân tích nhân khẩu học.



+ Tìm ý tưởng quảng cáo

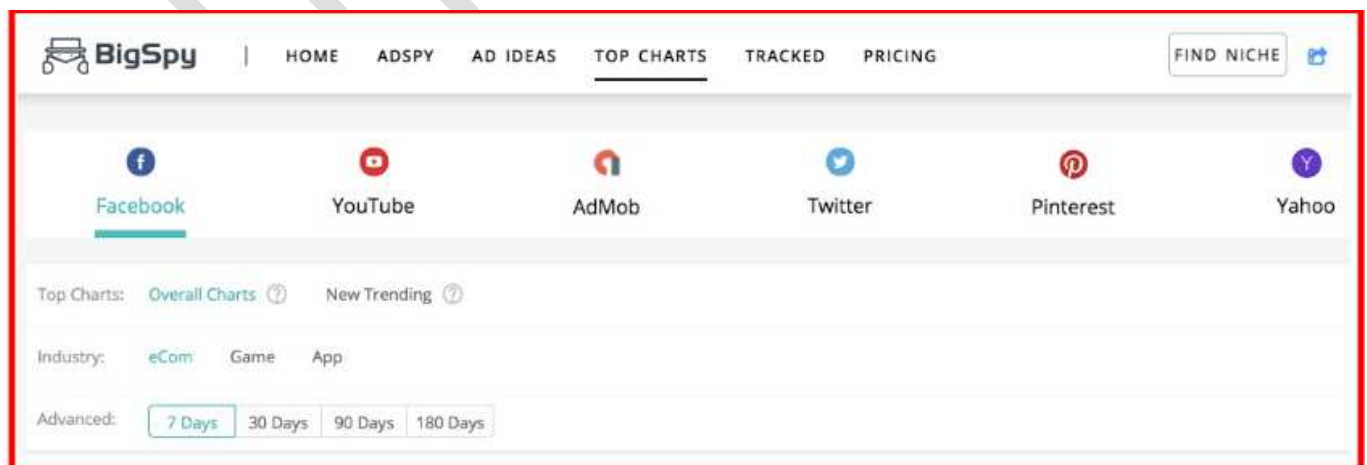
Phần này dành cho bạn để tìm kiếm một số ý tưởng quảng cáo cho nội dung văn bản quảng cáo của bạn, nó hiển thị với các bộ lọc khác nhau, bạn có thể thực hiện tìm kiếm nâng cao và sắp xếp theo “Thích”, “Bình luận”, “Chia sẻ”.



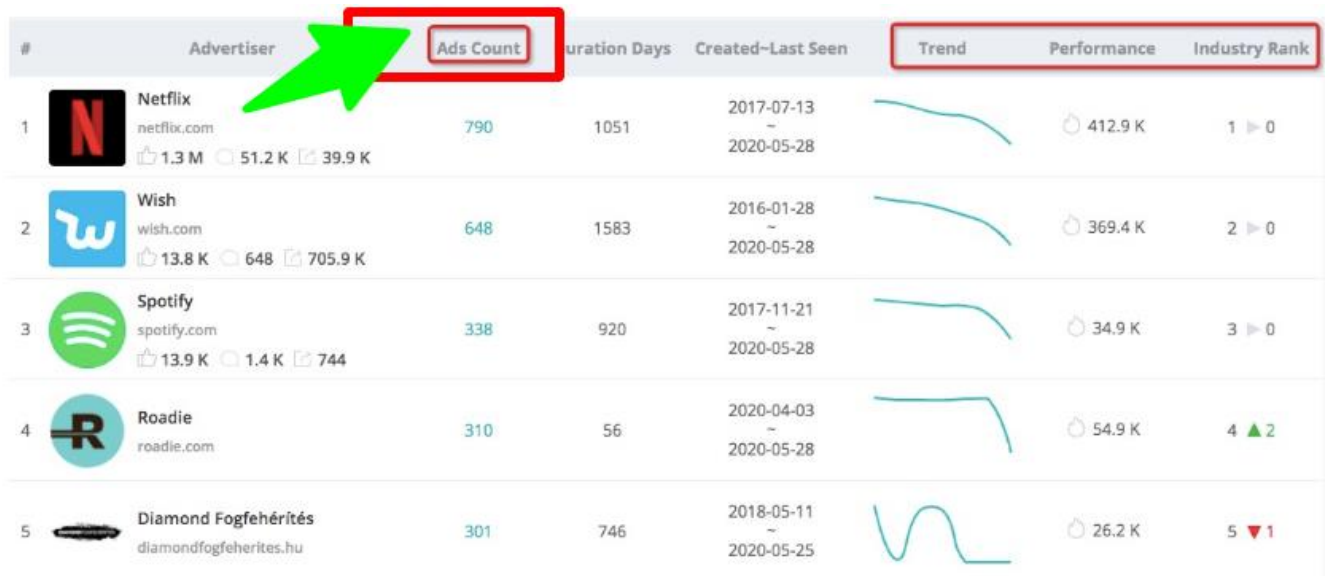
Với tính năng này, bạn có thể tìm ra xếp hạng của các nhà quảng cáo với các mạng xã hội khác nhau, Facebook, YouTube, AdMob, Twitter, Pinterest và Yahoo.











+ Bảng xếp hạng

Top Charts là một tính năng mới của BigSpy, nó hiển thị với các mạng truyền thông xã hội khác nhau, Facebook, YouTube, AdMob, Twitter, Pinterest và Yahoo. Bên cạnh “Biểu đồ tổng thể”, nó cũng cho phép xếp hạng “Xu hướng hiện hành”. Bạn có thể thực hiện tìm kiếm nâng cao và sắp xếp theo “Thích”, “Nhận xét” hoặc “Chia sẻ”. Với tính năng này, bạn có thể tìm ra xếp hạng của các nhà quảng cáo trong các ngành khác nhau, Thương mại điện tử, Trò chơi và Ứng dụng.



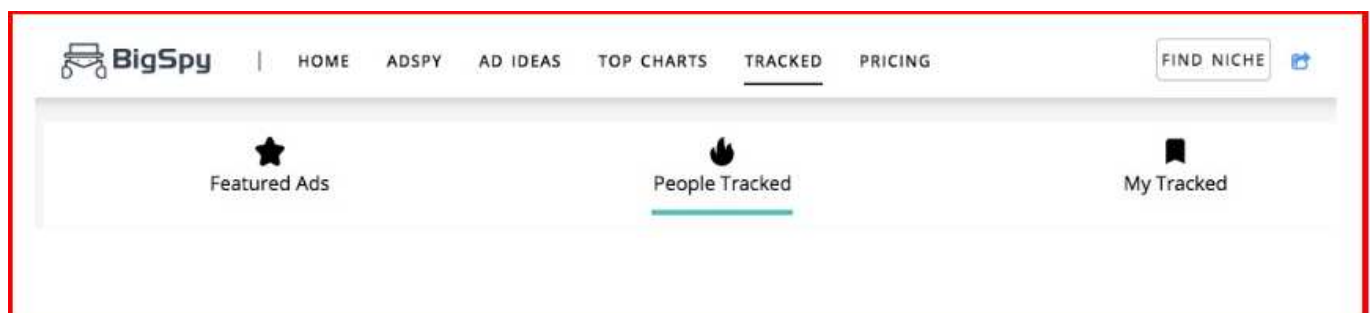
Với tính năng này, nếu bạn nhấp vào dữ liệu trong **"Ads Count"**, bạn có thể nhận được tất cả quảng cáo do nhà quảng cáo tạo trong một thời gian cụ thể, đồng thời, nó hiển thị rõ ràng xu hướng, hiệu suất quảng cáo và xếp hạng ngành.



#	Advertiser	Ads Count	Duration Days	Created~Last Seen	Trend	Performance	Industry Rank
1	 Netflix netflix.com 1.3 M 51.2 K 39.9 K	790	1051	2017-07-13 ~ 2020-05-28		412.9 K	1 ▶ 0
2	 Wish wish.com 13.8 K 648 705.9 K	648	1583	2016-01-28 ~ 2020-05-28		369.4 K	2 ▶ 0
3	 Spotify spotify.com 13.9 K 1.4 K 744	338	920	2017-11-21 ~ 2020-05-28		34.9 K	3 ▶ 0
4	 Roadie roadie.com	310	56	2020-04-03 ~ 2020-05-28		54.9 K	4 ▲ 2
5	 Diamond Fogfekerités diamondfogfekerites.hu	301	746	2018-05-11 ~ 2020-05-25		26.2 K	5 ▼ 1

+ Theo dõi các chiến dịch

Phần cuối cùng dành cho theo dõi quảng cáo, nó hoạt động với “Quảng cáo nổi bật – Featured Ads”, “Người được theo dõi – People Tracked” và **“Được theo dõi của tôi – My tracked”**. Trong “Quảng cáo nổi bật”, nó thu thập các quảng cáo nổi bật có hiệu suất tốt, bằng trí thông minh, vì vậy bạn có thể truy cập trực tiếp vào một số quảng cáo phổ biến.



People tracked là tập hợp các quảng cáo được nhiều người theo dõi, bạn có thể tìm hiểu những quảng cáo mà người khác chú ý đến, điều đó sẽ hữu ích cho bạn khi theo dõi xu hướng quảng cáo.

My tracked là nơi lưu trữ những quảng cáo mà bạn quan tâm.

Tất cả các tính năng trên của [BigSpy](#) đã khiến nó trở thành một trong những công cụ gián điệp quảng cáo Facebook tốt nhất hiện nay.

2. Tìm ngách dựa vào nghiên cứu

Nghiên cứu ngách là một phương pháp kinh điển và “truyền thống” của giới kinh doanh T-shirt. Đặc điểm của nó là bạn sẽ tự mình tìm ngách mà không phụ thuộc vào các công cụ nghiên cứu đối thủ như phần trên đã nói.

Đây là những ưu và nhược điểm của phương pháp này.

❖ Ưu điểm:

- Có thể tìm được các ngách độc đáo của riêng mình
- Ít cạnh tranh hơn vì sẽ khó bị trùng lặp ý tưởng với người bán khác
- Có thể có cơ hội dẫn đầu thị trường ở một ngách hay mẫu thiết kế nào đó
- Không tốn chi phí mua các ứng dụng

❖ Nhược điểm

- Mất nhiều thời gian để nghiên cứu
- Không phù hợp với những người mới làm quen với bán áo thun

❖ Các bước thực hiện

Chúng ta có hai cách cơ bản để tự nghiên cứu tìm ngách đó là dựa vào các **sở thích** và **theo xu hướng**. Bạn có thể sử dụng một trong hai hoặc kết hợp cả hai để tìm ngách thiết kế.

➤ Dựa vào sở thích

Sở thích là chính là gốc rễ của ngành kinh doanh áo thun in tùy chỉnh. Khi gặp một sản phẩm liên quan đến sở thích thì khả năng mua hàng cao hơn nhiều so với những sản phẩm theo nhu cầu.

Ví dụ: Bạn là một người yêu thích nuôi cá, và bắt gặp mẫu áo nói lên niềm tự hào của những người yêu thích môn này thì khả năng bạn mua nó là rất cao.



Có rất nhiều sở thích khác nhau trên thế giới, ví dụ như động vật, công việc, âm nhạc... trong mỗi nhóm sở thích này lại có nhiều ngách nhỏ hơn nữa. Có quá nhiều sở thích như vậy thì làm cách nào bạn chọn cho mình một ngách để theo đuổi?

Ở đây bạn có thể dựa vào sở thích của cá nhân mình hoặc thông qua nghiên cứu từ khóa để lựa chọn. Ví dụ bạn thích nhóm ngách về công việc hoặc thú cưng thì sẽ nghiên cứu sâu hơn để tìm ra ngách thích hợp.

Bước đầu tiên bạn cần phải biết có những nhóm sở thích nào, hãy vào danh sách sau để tìm hiểu: [Danh sách sở thích.](#)



General hobbies [edit]

- | | | | |
|--|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • 3D printing^[1] • Acroyoga • Acting^[2] • Aerial silk • Airbrushing • Amateur radio • Animation • Aquascaping • Art • Astrology • Babysitting • Baking • Basketball • Baton twirling^[3] • Beatboxing • Beer tasting • Binge-watching • Blogging • Board/tabletop games^[4] • Book discussion clubs • Book restoration • Bowling • Brazilian jiu-jitsu^[5] • Breadmaking • Building • Bullet journaling | <ul style="list-style-type: none"> • Diorama • Distro Hopping • Diving • Djembe • DJing • Do it yourself^[17] • Drama^[18] • Drawing^[19] • Drink mixing • Drinking • Electronic games • Electronics^[20] • Embroidery^[21] • Engraving • Entertaining • Experimenting • Fantasy sports • Fashion • Fashion design • Feng shui decorating • Filmmaking • Fingerpainting • Fishfarming • Fishkeeping • Flower arranging^[22] • Fly tying | <ul style="list-style-type: none"> • Lapidary^[36] • Leather crafting • Lego building^[37] • Livestreaming • Listening to music^[38] • Listening to podcasts • Lock picking • Machining^[39] • Macrame^[40] • Magic^[41] • Makeup • Massaging • Mazes (indoor/outdoor) • Mechanics • Meditation • Memory training • Metalworking • Miniature art • Minimalism • Model building^[42] • Model engineering • Music • Nail art • Needlepoint • Origami^[43] • Painting^[44] | <ul style="list-style-type: none"> • Reviewing Gadgets • Robot combat • Rubik's Cube^[49] • Scrapbooking^[50] • Scuba Diving • Sculpting^[51] • Sewing^[52] • Shoemaking • Singing^[53] • Sketching^[19] • Skipping rope • Slot car • Soapmaking^[54] • Social media • Spreadsheets • Stamp collecting • Stand-up comedy^[55] • Storytelling • Stripping • Sudoku • Table tennis playing • Talking • Tapestry • Tarot • Tatebanko^[56] • Tattooing |
|--|---|---|--|

Tôi sẽ lấy sở thích về trang điểm làm ví dụ. Từ khóa chính ở đây là Makeup và chúng ta sẽ triển khai theo các ngách nhỏ hơn như:

+ Những câu nói nổi tiếng, hài hước về nghề Makeup

+ Niềm tự hào về nghề Makeup của bản thân, của con mình, của mẹ mình...

+ Nghề nghiệp + vị trí địa lý

+ Phân theo các chuyên ngành nhỏ hơn nữa như: Skincare, Haircare...

Như vậy đến đây bạn đã hiểu được phần nào tư duy trong tìm ngách theo sở thích. Sau khi đã có từ khóa chúng ta sẽ tìm kiếm trên Google, Pinterest để tham khảo và lên các ý tưởng cho mẫu thiết kế.

➤ Dựa vào xu hướng

Xu hướng là một trong những ngách tuyệt vời trong việc lên các ý tưởng thiết kế áo thun. Những người bán áo thun chuyên nghiệp luôn là những người rất nhạy bén với các xu hướng của xã hội, từ đó giúp họ tìm được những ngách có khả năng mang lại doanh thu lớn trong một thời gian ngắn.

Có hai loại xu hướng chính như sau:

- *Xu hướng cố định:*

Đây là những ngày lễ, ngày kỉ niệm cố định trong năm ở từng khu vực trên thế giới. Ví dụ như ngày của mẹ, ngày của cha, lễ Giáng Sinh... Dựa vào những dịp này, chúng ta sẽ lên kế hoạch trước ít nhất 1 tháng để cho ra các thiết kế trong từng dịp kinh doanh cụ thể.

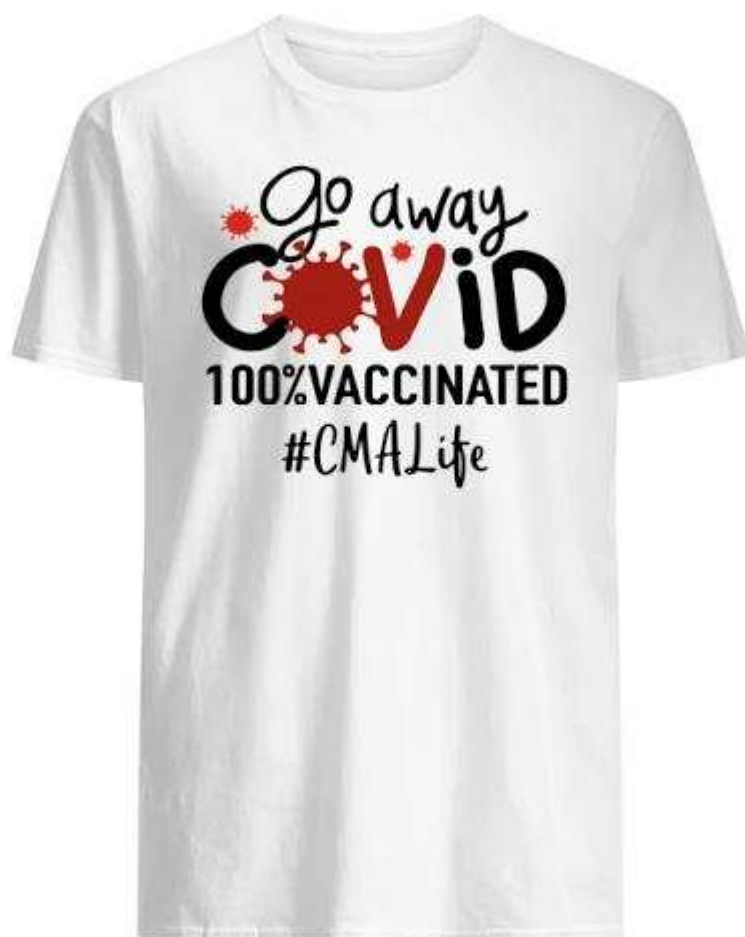
Có những ngày lễ cố định theo ngày, tháng cụ thể trong năm nhưng đa phần chúng được xác định dựa trên thứ tự của ngày chủ nhật trong tháng. Ví dụ như ngày dành cho các bà mẹ sẽ vào ngày chủ nhật đầu tiên của tháng 5, như vậy ngày này của các năm sẽ không trùng nhau.

Bạn tham khảo thêm bài: [Lịch tiếp thị 2021](#)

- *Xu hướng tức thời*

Xu hướng này không cố định mà nó đến một cách tức thời theo các vấn đề của xã hội như phim ảnh, âm nhạc, chính trị...

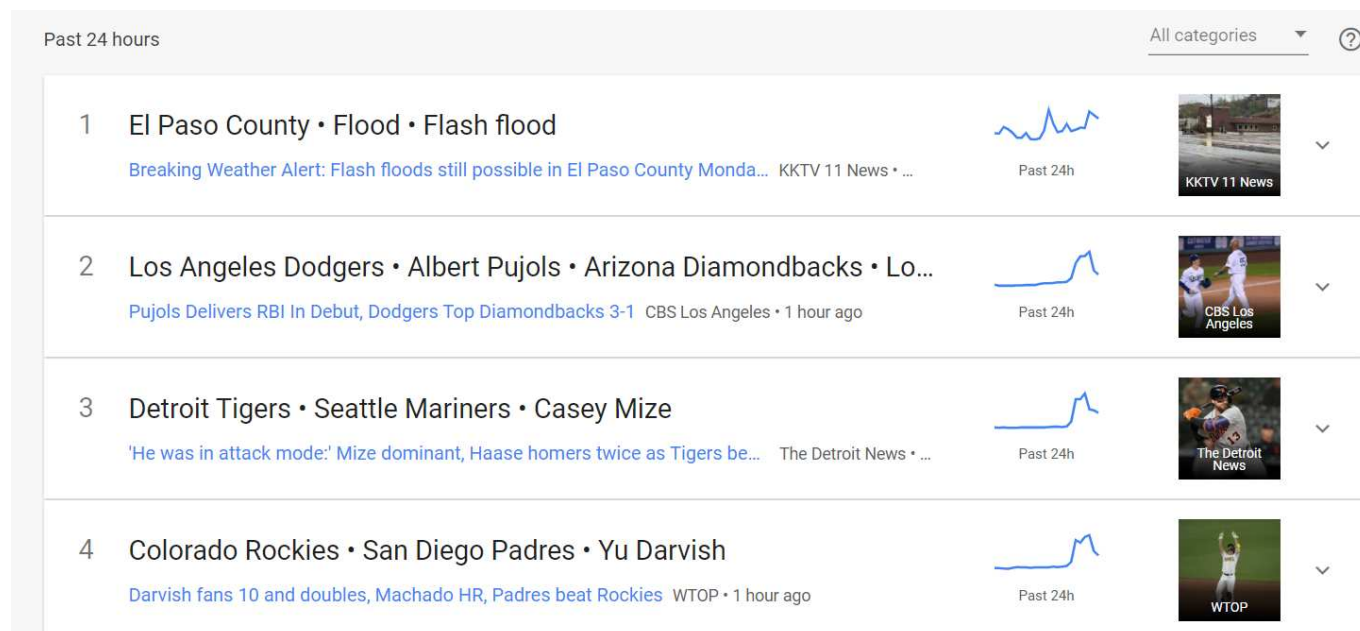
Ví dụ: một bộ phim bom tấn sắp ra mắt, bầu cử, nhân vật nổi tiếng, trào lưu mới, lễ hội âm nhạc...



Bạn sẽ hình thành một thói quen theo dõi các tin tức cập nhật trên thế, nhất là tại thị trường mà bạn đang nhắm đến. Dựa vào các thông tin đang phổ biến trên các trang mạng xã hội và lượng tìm kiếm trên Google bạn sẽ đưa ra nhận định xem có thể khai thác chúng để đưa ra các ý tưởng thiết kế.

[Google Trends](#) là công cụ tuyệt vời để bạn biết được mọi người trên thế giới đang quan tâm đến vấn đề nào nhất.





Bạn cũng có thể nhập từ khóa bất kỳ để kiểm tra xem mức độ “hot” của nó tại thị trường mà mình đang hướng đến. Nếu biểu đồ có xu hướng đi lên mạnh thì đây nhiều khả năng sẽ là ý tưởng rất tốt cho thiết kế của bạn.

Ngoài ra chúng ta sẽ kết hợp sử dụng các công cụ như [Keywordtool.io](https://keywordtool.io) để kiểm tra và tìm các từ khóa liên quan đến ngách chính.

3. Kết luận

Sau phần này bạn đã hiểu được tư duy cũng như các phương pháp tìm ngách thiết kế. Không có phương pháp nào là tốt nhất mà điều quan trọng nhất là tư duy và sự kết hợp của bạn.

Nếu bạn mới làm quen với việc bán áo thun thì lời khuyên của tôi là bạn nên sử dụng công cụ để quét các sản phẩm đang bán chạy. Việc này sẽ giúp bạn hình thành tư duy và hiểu được thẩm mỹ của người nước ngoài.

Một trường hợp khác cũng nên sử dụng công cụ đó là những đội nhóm có vốn lớn. Bạn sẽ tìm kiếm các sản phẩm đang được chú ý trên Facebook, eBay, Amazon... sau đó thiết kế lại và dùng ngân sách lớn của mình để chạy quảng cáo nhằm áp đảo đối thủ.

Đối với phương pháp tìm kiếm dựa vào nghiên cứu sẽ phù hợp với những ai đã có tư duy nhất định và muốn tự mình sáng tạo ra các mẫu thiết kế mới lạ và độc đáo để kinh doanh lâu dài, bền vững.

THIẾT KẾ MẪU POD

Vậy là bạn đã tìm ra ý tưởng thiết kế hoặc các thiết kế mẫu, bây giờ là lúc biến chúng thành một thiết kế của riêng bạn và bắt đầu đăng bán.

1. Các phương pháp thiết kế áo thun

➤ Designs:

Là việc bạn dựa vào ý tưởng của mình và thể hiện nó trên các phần mềm thiết kế đồ họa. Hoặc bạn nêu ý tưởng của mình với nhà thiết kế để yêu cầu họ thực hiện nó đúng theo nhu cầu của bạn.

Các mẫu thiết kế này thường mang bản sắc riêng biệt của người sáng tạo ra nó và thường mất nhiều thời gian hơn các cách còn lại.

➤ ReDesign:

Giả sử bạn tìm được một mẫu áo bán chạy hay một hình ảnh trên Internet nhưng có chất lượng điểm ảnh thấp hoặc bạn muốn đưa chúng trở thành file thiết kế gốc (có phần mở rộng là PSD, AI, DWG...) để thay đổi theo ý muốn thì lúc này bạn phải thiết kế lại hay còn gọi là Redesign.

Việc Redesign không quá khó bởi bạn chỉ việc sử dụng phần mềm thiết kế đồ họa để vẽ lại các mẫu có sẵn sau đó có thể thêm hoặc bớt các chi tiết so với bản gốc.

➤ Clone

Là việc bạn sao chép gần như 100% mẫu thiết kế của người khác dựa vào việc tách nền. Để thực hiện được việc này yêu cầu bạn phải tải được mẫu thiết kế có độ phân giải cao, sau đó dùng Photoshop tách bỏ nền và giữ lại phần thiết kế.

2. Thiết kế áo thun như thế nào

Trước khi vào nghề bán áo thun tôi có suy nghĩ là dễ thành công trong lĩnh vực này thì phải biết thiết kế. Đây là một sai lầm lớn bạn ạ! Thực tế có rất nhiều những “tay to” không biết thiết kế là gì đâu. Vì vậy nếu bạn nhận thấy mình không biết thiết kế hoặc chưa nắm được thị hiếu của khách hàng thì cũng đừng lo lắng.

Để có được một mẫu thiết kế chúng ta sẽ sử dụng hai cách sau:

➤ Tự thiết kế:

Đương nhiên nếu bạn biết thiết kế thì sẽ là một lợi thế rất lớn. Bạn sẽ không tốn chi phí để thuê cũng như chủ động về thời gian và chất lượng của sản phẩm. Tuy nhiên, vấn đề lớn nhất đối với người mới kinh doanh đó là chưa hiểu được thị hiếu thẩm mỹ của thị trường vì vậy trước khi tự sáng tạo ra các mẫu mới bạn hãy thiết kế lại những mẫu đã có trên thị trường.

Việc bạn tuyển nhân viên thiết kế vẫn được coi là tự thiết kế, bạn sẽ kiểm soát được toàn bộ các tác phẩm của mình.

Các phần mềm để thiết kế áo thun: Photoshop, Illustrator, Coreldraw...

➤ Thuê thiết kế:

Đa số những người mới kinh doanh POD hoặc kinh doanh ở quy mô nhỏ đều thuê thiết kế bên ngoài (outsourcing). Nếu như bạn muốn làm độc lập một mình, chưa muốn lập nhóm hoặc không muốn chịu áp lực để trả lương cho nhân viên thiết kế thì thuê ngoài là một giải pháp tốt.

- Thuê thiết kế ở đâu?

Có một số nơi mà bạn có thể thuê thiết kế từ bên ngoài đó là:

- + Các thiết kế tự do mà bạn biết

- + Các nhóm trên Facebook
- + Thuê các nhà thiết kế nước ngoài trên [Fiverr](#)
- Các lưu ý về thuê thiết kế.
 - + Giá thuê thiết kế sẽ khác nhau giữa các hình thức: Thiết kế mới, thiết kế lại và clone. Trong đó thiết kế mới sẽ có mức giá cao nhất và clone có giá rẻ nhất.
 - + Bạn phải thương lượng trước với các nhà thiết kế về các khoản mục như: số lần điều chỉnh thiết kế, thời gian giao nộp, giá cả...
 - + Kích thước bản thiết kế phải đạt từ 4500 × 5700 pixel trở lên
 - + File thiết kế phải có đuôi .PNG và .JPG

CHỌN NHÀ CUNG CẤP NÀO?

Bước tiếp theo là việc bạn cần tìm một nhà cung cấp dịch vụ in ấn. Nhà cung cấp rất quan trọng trong kinh doanh POD, nó quyết định đến lợi nhuận và uy tín của bạn. Có hai mô hình nhà cung cấp áo thun đó là:

- Vừa là sàn TMĐT bán sản phẩm POD vừa sản xuất, điển hình như: **Teespring, Spreadshirt, Teechip.**
- Chỉ cung cấp sản phẩm, điển hình là: **Customcat, Prinful, Printify...**

Dù là bạn chọn nhà cung cấp nào để bán trên Etsy đều được tuy nhiên theo kinh nghiệm của tôi thì bạn nên chọn những nhà cung cấp chuyên về sản xuất là tốt nhất. Đặc điểm nổi bật của các nhà cung cấp này là:

- + Giá thành sản phẩm thấp
- + Đa dạng sản phẩm
- + Sản xuất nhanh
- + Kết nối với nhiều nền tảng TMĐT như: Amazon, eBay, Etsy, Shopify, Woocommerce...
- + Dịch vụ vận chuyển nhanh
- + Hỗ trợ chuyên nghiệp.

Như vậy, bạn nên chọn các nhà cung cấp như: **Printful**, **Customcat**, **Printify** để bán trên Etsy, eBay, Shopify, Woocommerce. Trong đó Printify là sự lựa chọn tốt nhất.

- Link trang web: [Printify](#)
- Mã khuyến mãi: **UUDAI30**

Điểm nổi bật của **Printify** đó chính là giá cả, do ở đây tập hợp nhiều nhà in trên thế giới nên bạn sẽ được phục vụ một mức giá vô cùng cạnh tranh. Nếu mua gói trả phí thì một chiếc áo thun sau khi hoàn thiện chỉ khoảng \$6 /1 cái.

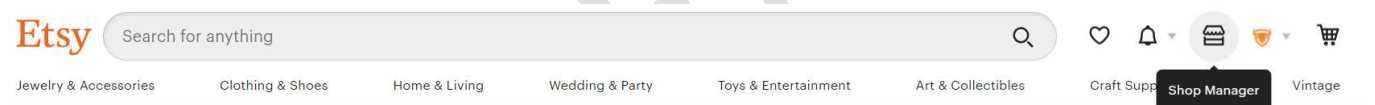
Đây là bài hướng dẫn sử dụng Printify rất chi tiết: [Hướng dẫn sử dụng Printify](#)

ĐĂNG SẢN PHẨM LÊN ETSY

Đây là hướng dẫn bán sản phẩm POD trên Etsy nên những hướng dẫn sau đây chỉ phù hợp với mô hình này, nếu bạn bán các sản phẩm thì sẽ có đôi chút khác biệt.

Sau khi đã có thiết kế của sản phẩm chúng ta sẽ tiến hành đăng sản phẩm lên Etsy theo 1 trong 2 cách: Đồng bộ từ nhà cung cấp Printify hoặc trực tiếp từ Etsy. Tuy nhiên, khi bạn đồng bộ từ Printify thì vẫn cần phải chỉnh sửa đôi chút nên tôi sẽ hướng dẫn đăng trực tiếp giúp bạn dễ hiểu.

- Sau khi đã đăng ký thành công gian hàng như hướng dẫn ở phần đầu, bạn vào **Shop manager**



- Nhấn vào Listings nếu như bạn là tài khoản mới, click vào Your shop
- Nhấn vào **+ Add a listing**.

Bước 1: Add photos and video – Thêm hình ảnh và video

Photos

Add as many as you can so buyers can see every detail.

Photos *

Use up to ten photos to show your item's most important qualities.

Tips:

- Use natural light and no flash.
- Include a common object for scale.
- Show the item being held, worn, or used.
- Shoot against a clean, simple background.





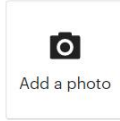
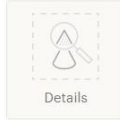



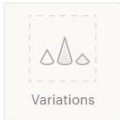
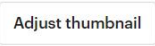
Link photos to variations

Add photos to your variations so buyers can see all their options. [Try it out](#)

Adjust thumbnail

Optional

Fine-tune the thumbnail for your listing. It's what shoppers will see first in search.

Bạn hãy chèn những hình ảnh khác nhau của sản phẩm, chọn những hình ảnh ấn tượng và có độ phân giải cao từ 2000 pixel trở lên.

Bạn cũng chèn bảng kích thước (Size chart) của áo tại đây để khách hàng dễ dàng lựa chọn.

Bước 2: Chọn hình ảnh thu nhỏ của bạn

Ảnh đầu tiên trên danh sách sẽ trở thành hình thu nhỏ cho danh sách này. Kéo ảnh bạn muốn làm hình thu nhỏ vào vị trí ảnh đầu tiên. Tìm hiểu cách điều chỉnh hình ảnh thu nhỏ của bạn.

Bước 3: Thêm chi tiết về sản phẩm

Listing details là cách danh sách của bạn được phân loại trên Etsy và đây là phần quan trọng giúp cho khách hàng có thể dễ dàng tìm được đến sản phẩm của bạn. Chúng ta sẽ phải thêm các thông tin ở các trường tương ứng sau:

▪ **Titles – Tiêu đề của sản phẩm**

- Mọi sản phẩm đăng lên đều phải có tiêu đề. Đó là văn bản chữ đậm xuất hiện phía trên hình ảnh của sản phẩm, trong cửa hàng của bạn và trong kết quả Tìm kiếm.
- Sử dụng tiêu đề để cho người mua hàng biết mặt hàng của bạn là gì một cách nhanh chóng nhất.
- Khi ai đó tìm kiếm trên Etsy, hệ thống sẽ xem xét các tiêu đề sản phẩm cùng với các thẻ tags và danh mục mặt hàng để đưa ra kết quả.
- Những từ đầu tiên của tiêu đề có ảnh hưởng rất lớn đến bộ máy tìm kiếm Etsy Search, bạn nên tận dụng tốt điều này.
- Chỉ đặt các từ và cụm từ mà người mua sẽ tìm kiếm trong tiêu đề của bạn.
- Trong khi đặt tiêu đề cho các mặt hàng của bạn, hãy nhớ cách các công cụ tìm kiếm khác ngoài Etsy sẽ tìm và hiển thị các mặt hàng của bạn như: Google, Bing...
- Giới hạn tiêu đề
 - + Độ dài tối đa cho tiêu đề là 140 ký tự.
 - + Các ký tự sau chỉ có thể được sử dụng một lần trong tiêu đề: %: &
 - + Các ký tự sau không được sử dụng: \$ ^ `
 - + Các tiêu đề không được chứa nhiều hơn ba từ viết hoa. Hãy sử dụng cả chữ hoa và chữ thường trong tiêu đề của bạn. Bạn cũng nên viết tiêu đề phù hợp với Google Shopping.

▪ **About this listing – Giới thiệu sơ bộ về sản phẩm**

- + Who made it? – Chọn **I did**
- + What is it? – Chọn **A finished product**
- + When did you make it? – Chọn **Made to order**

▪ **Category – Danh mục sản phẩm**

Gõ từ T-shirts để chọn danh mục được gợi ý, nếu áo dành cho cả Nam và nữ thì chọn:

Clothing > Unisex Adult Clothing > Tops and tees > T-shirts

- Bỏ qua mục: Size, Primary color và Secondary color
- **Clothing style:** Có thể chọn phong cách của áo hoặc bỏ qua
- **Occasion:** Thiết kế của bạn dành cho dịp nào trong năm? Nếu không thì có thể bỏ qua.
- **Holiday:** Thiết kế của bạn dành cho ngày lễ nào trong năm? Nếu không thì bỏ qua.
- **Sleeve length:** Chiều dài tay áo (nếu có thông tin chính xác) hoặc bỏ qua
- **Neckline:** Kiểu viền cổ áo (nếu có thông tin chính xác) hoặc bỏ qua
- **Renewal options:** Sản phẩm bạn đăng sẽ hết hạn sau 4 tháng hoặc đến khi bán hết số lượng. Nếu bạn chọn **Automatic** thì Etsy sẽ tự động gia hạn cho bạn, nếu không bạn sẽ phải **gia hạn thủ công – Manual**
- **Type:** Chọn **Physical**
- **Description:** Viết mô tả về sản phẩm của bạn.
 - Thông tin quan trọng nhất về mặt hàng của bạn phải được xuất hiện đầu tiên trong mô tả - không chỉ vì người mua hàng muốn biết chi tiết về mặt hàng của bạn nhanh chóng mà còn vì đó là một cách tối ưu SEO để hiển thị trong kết quả tìm kiếm của Google. **Bạn hãy lặp lại một số từ khóa trên tiêu đề của bạn trong phần mô tả sản phẩm.**
 - Khách hàng muốn tìm hiểu rõ kích thước hoặc chất liệu cụ thể của sản phẩm, vì vậy bạn hãy giúp họ dễ dàng tiếp cận thông tin đó từ mô tả sản phẩm. **Hãy cắt bỏ những ngôn từ thừa thãi mà hãy sử dụng tốt các gạch đầu dòng.**
 - Nếu bạn có chút kiến thức về SEO thì bạn sẽ hiểu Internal link – liên kết nội bộ quan trọng như thế nào. Vậy thì bạn hãy áp dụng “chiêu” này để tối ưu cho bộ máy tìm kiếm Google. Bạn hãy chèn các đường dẫn đến các sản phẩm cùng loại, url gian hàng vào ngay trong mô tả sản phẩm.

- Kiểm tra xem những câu nào quá dài thì hãy làm cho nó ngắn gọn hơn. Hãy kiểm tra chính tả và ngữ pháp bằng ứng dụng <https://www.grammarly.com/>
- **Production partners:** Bỏ qua
- **Section:** Bạn có thể tạo hoặc bỏ qua việc tạo các nhóm sản phẩm cùng loại để khách hàng của bạn dễ dàng tìm kiếm hơn.
- **Tags:** Thẻ là một từ hoặc cụm từ ngắn mô tả mặt hàng của bạn. Etsy đối sánh các thẻ với các tìm kiếm của người mua sắm để tìm ra các kết quả có liên quan. Thẻ tags là một phần quan trọng trong tối ưu tìm kiếm.

Bạn có thể sử dụng tối đa 13 thẻ cho mỗi sản phẩm. Tags có thể là một cụm từ mô tả ngắn (ví dụ: "bông tai bạc"). Quan trọng nhất là bạn phải thêm những thẻ liên quan đến sản phẩm mà bạn đang mô tả.

- **Materials:** Chất liệu Cotton, polyester, ceramics...tùy thuộc vào sản phẩm bạn bán

Bước 5: Thêm tồn kho và giá bán

- **Price:** Giá bán, dựa vào các sản phẩm của người khác mà bạn đưa ra mức giá phù hợp.
- **Quantity:** Số lượng tồn kho. Mình thường để 20
- **SKU:** Mã sản phẩm (bỏ qua)
- **Variations:** Các biến thể của sản phẩm : Size, màu sắc, chất liệu...













Bạn nhấn vào **Add Variations** để thêm các biến thể cho sản phẩm.

+ Hãy xóa biến thể mặc định là **Sleeve length** đi.

+ Ở Menu xổ xuống, chọn **Create a new variation** sau đó thêm các biến thể **Size**, **Color** đối với áo thun. Những sản phẩm khác có các biến thể khác thì bạn sẽ thêm ở bước này. Mỗi biến thể này bạn sẽ thêm các thành phần cho nó bằng cách nhấn vào **Add** như ví dụ sau:

Size [Rename](#) [Delete](#)

- ☐ Prices vary for each size
- ☐ Quantities vary for each size
- ☐ SKUs vary for each size

Name the option	Add	
S-Men		
L-Men		
M-Men		
S-Women		
M-Women		
L-Women		

Color [Rename](#) [Delete](#)

- ☐ Prices vary for each color
- ☐ Quantities vary for each color
- ☐ SKUs vary for each color

Name the option	Add	
Black		
White		
Navy		

Cancel

Update

+ Bạn nhấn vào nút **Link photos** để đưa hình ảnh vào các biến thể tương ứng, ví dụ như Black – áo đen, White – áo trắng, Navy – áo xanh...

- **Personalization:** Nếu bạn muốn in theo yêu cầu của khách hàng thì sẽ bật tính năng này lên để họ nhập nội dung theo yêu cầu cho bạn.
- **Shipping:** Thiết lập cước vận chuyển.

+ Chọn chế độ **Enter custom shipping options** dành cho sản phẩm vật lý.

+ **Country of origin:** Nước xuất xứ sản phẩm. Bạn cứ để mặc định là Việt Nam.

+ **Processing time:** Thời gian xử lý đơn hàng. Trung bình bạn hãy để 3 - 5 business days.

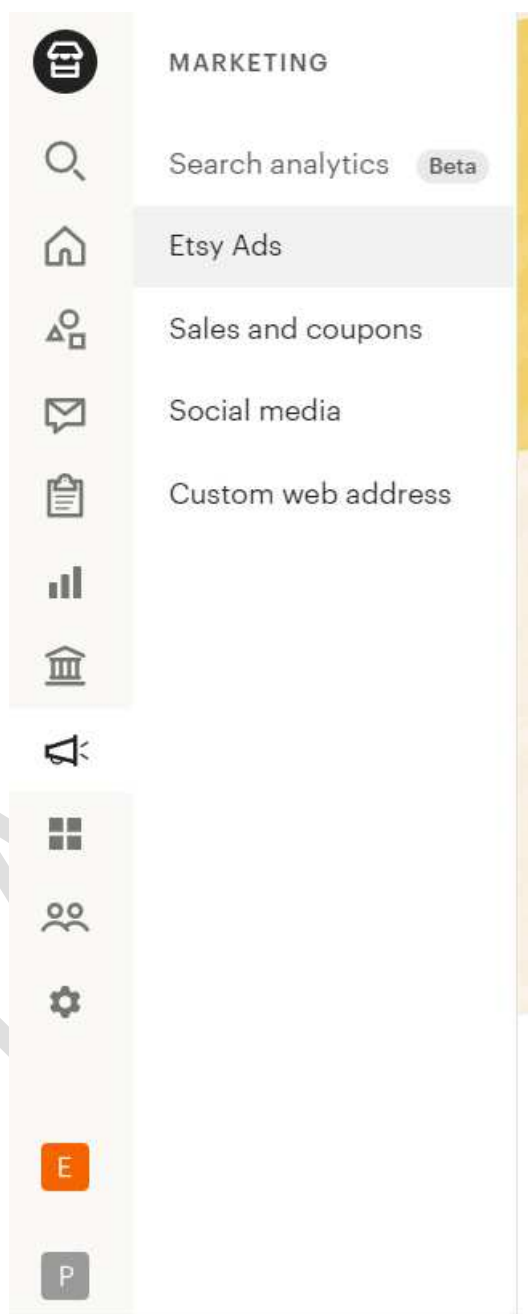
+ **Fixed shipping prices:** Đây là cước vận chuyển đến từng quốc gia mà bạn nhắm đến, bạn có thể thêm hoặc bớt các quốc gia ở đây. Hãy dựa vào danh [sách các nhà in trên Printify](#) để xây dựng giá cước và thời gian vận chuyển cho phù hợp. Tuy nhiên, tôi thường không quan tâm đến giá vận chuyển của nhà cung cấp, **tôi luôn để mức giá ở thị trường chính của mình thấp để thu hút khách hàng, phần chênh lệch giá vận chuyển sẽ bù vào trong giá bán.**

Vietnam	<u>Shipping carrier</u> <div>Other ▼</div>	<u>Delivery time</u> Business days <div>10 ▼ — 15 ▼</div>	
	<u>What you'll charge</u> <div>Fixed price ▼</div>	<u>One item</u> <div>US\$ 2.55</div>	<u>Additional item</u> <div>US\$ 2.00</div>
United States	<u>Shipping carrier</u> <div>Other ▼</div>	<u>Delivery time</u> Business days <div>5 ▼ — 7 ▼</div> <div>🗑️</div>	
	<u>What you'll charge</u> <div>Fixed price ▼</div>	<u>One item</u> <div>US\$ 2.50</div>	<u>Additional item</u> <div>US\$ 2.00</div>
Everywhere else	<u>Shipping carrier</u> <div>Other ▼</div>	<u>Delivery time</u> Business days <div>10 ▼ — 15 ▼</div> <div>🗑️</div>	
	<u>What you'll charge</u> <div>Fixed price ▼</div>	<u>One item</u> <div>US\$ 9.99</div>	<u>Additional item</u> <div>US\$ 9.00</div>

➤ Sau khi hoàn thành, nhấn **Publish**

CÁCH THỨC GIÚP TĂNG DOANH SỐ

Để gia tăng doanh số, chúng ta sẽ sử dụng một số chiến lược **Marketing** trong danh mục Marketing của **Shop Manager**.



1. **Etsy ads:** thiết lập và quản lý chiến dịch quảng cáo Etsy

Nếu bạn muốn sản phẩm của mình xuất hiện ở top đầu trên kết quả tìm kiếm của khách hàng thì bạn nên tạo chiến dịch tìm kiếm cho từ khóa.

Bạn có thể sử dụng **Etsy ads** để quảng cáo sản phẩm của mình, trong kết quả tìm kiếm của Etsy và các trang khác trên Etsy. Đặt ngân sách của bạn và chọn sản phẩm để quảng cáo sau đó Etsy sẽ làm phần còn lại.

➤ **Đặt ngân sách hàng ngày của bạn.**

+ Đây phải là số tiền tối đa bạn sẵn sàng chi để quảng cáo các mặt hàng của mình mỗi ngày. Ngân sách hàng ngày tối thiểu mặc định là \$1. Hãy nhớ rằng bạn có thể thay đổi ngân sách của mình bất kỳ lúc nào.

+ Nhấn vào **Start advertising**.

➤ **Quảng cáo sẽ được hiển thị ở đâu?**

Khi bạn quảng cáo sản phẩm của mình thông qua quảng cáo Etsy, họ sẽ hiển thị các mặt hàng của bạn trên khắp Etsy bao gồm: tìm kiếm Etsy, trang danh mục, trang thị trường trên cả Etsy.com và ứng dụng Etsy.

Khi bạn quảng cáo với Etsy ads, sản phẩm của bạn sẽ nổi bật trong tìm kiếm của Etsy. Điều này giúp bạn dễ dàng tiếp cận những người mua có tỷ lệ chuyển đổi cao hơn.

➤ **Cách chọn các quốc gia hiển thị quảng cáo của bạn**

Quảng cáo của bạn sẽ chỉ được hiển thị cho người mua ở các quốc gia mà bạn giao hàng đến. Đây là cách chọn các quốc gia bạn gửi hàng đến:

+ Trên Etsy.com , nhấp vào **Shop Manager**.

+ Nhấp vào **Settings**

+ Nhấp vào **Shipping settings**.

+ Nhấp vào **Shipping profiles**.

+ Nhấp vào **Edit** cho hồ sơ bạn muốn cập nhật.

+ Thêm hoặc xóa địa điểm.

+ Nhấp vào **Save Profile**.

➤ **Cách chọn sản phẩm để quảng cáo**

+ Theo mặc định, tất cả sản phẩm hiện tại của bạn đều được quảng cáo khi bạn bắt đầu chiến dịch Quảng cáo Etsy. Bạn có thể chọn chỉnh sửa hoặc cập nhật sản phẩm nào mà bạn muốn quảng cáo.

+ Để bắt đầu hoặc ngừng quảng cáo các sản phẩm riêng lẻ:

Xem trang [Etsy Ads](#) của bạn để xem danh sách sản phẩm của bạn và trạng thái quảng cáo của chúng.

Chuyển đổi **Status** thành **On** hoặc **Off**

Để bắt đầu hoặc ngừng quảng cáo một nhóm sản phẩm:

Từ [Etsy Ads](#), hãy nhấp vào **Manage advertised listings**.

Kiểm tra sản phẩm bạn muốn quảng cáo. Bạn có thể chọn hoặc bỏ chọn tất cả ở đầu trang; lọc theo phân hoặc trạng thái quảng cáo; hoặc tìm kiếm danh sách.

Nhấp vào **Update**

Bạn có thể thay đổi sản phẩm mà bạn quảng cáo bất kỳ lúc nào chỉ cần sản phẩm mà bạn quảng cáo tuân theo [Chính sách Quảng cáo & Tiếp thị của Etsy](#).

➤ **Cách thay đổi ngân sách hàng ngày của bạn**

Bạn có thể đặt ngân sách hàng ngày của mình, đây là số tiền tối đa bạn sẽ chi tiêu mỗi ngày cho quảng cáo. Ngân sách quảng cáo của bạn chỉ được sử dụng cho quảng cáo trên Etsy.

Để thay đổi ngân sách hàng ngày của bạn:

Từ [Etsy Ads](#), hãy nhấp vào **Manage your budget**

Nhập ngân sách hàng ngày mới của bạn.

Nhấp vào **Update**.

➤ **Dựa vào đâu để xác định ngân sách tối đa mỗi ngày?**

+ Bạn sẽ bị giới hạn ngân sách tối đa hàng ngày đối với những tài khoản mới tạo. Để xác định giới hạn cho ngân sách hàng ngày tối đa của bạn, Etsy dựa vào số tiền trung bình bạn chi tiêu cũng như trạng thái thanh toán hiện tại và lịch sử thanh toán của bạn. Họ sẽ tăng ngân sách hàng ngày tối đa của bạn theo thời gian nếu bạn thường xuyên chi tiêu toàn bộ ngân sách hàng ngày của mình.

+ Tất cả người bán mới sẽ bắt đầu với ngân sách hàng ngày tối đa là \$25 /1 ngày và Etsy sẽ xem xét lại ngân sách này hàng tuần cho những người bán sử dụng **Etsy Payments** và hàng tháng cho những người bán không đăng ký **Etsy Payments**.

+ Trường hợp bạn đã từng chạy quảng cáo và ngưng một thời gian thì khi khởi động lại chiến dịch, ngân sách sẽ dựa vào hạn mức cuối cùng của chiến dịch trước khi ngưng.

+ Nếu bạn nhận thấy ngân sách hàng ngày tối đa của mình bị giảm, có thể là do bạn có một số khoản thanh toán đến hạn. Việc thanh toán số tiền đến hạn có thể sẽ giúp làm tăng ngân sách tối đa của bạn.

➤ **Bạn có thể tăng ngân sách hàng ngày cao hơn mức hiện tại được phép, đặc biệt là cho các ngày lễ?**

Khi mới bắt đầu quảng cáo, bạn sẽ bắt đầu với ngân sách hàng ngày tối đa là 25 đô la. Điều này là do Etsy cần một thời gian để hiểu chi tiêu Etsy Ads của bạn để xác định ngân sách hàng ngày tối đa của bạn.

Nếu bạn muốn chi tiêu trên số tiền này, tốt nhất bạn nên bắt đầu quảng cáo với toàn bộ ngân sách của mình sớm. Điều này có thể giúp tăng ngân sách hàng ngày tối đa của bạn nhanh chóng và kịp [bán hàng trong những dịp đặc biệt](#).

➤ **Bạn sẽ bị tính phí như thế nào cho quảng cáo Etsy?**

- + Với Quảng cáo Etsy, bạn chỉ trả tiền khi ai đó nhấp vào một trong các quảng cáo của bạn. Số tiền bạn trả tùy thuộc vào số lượng người nhấp vào quảng cáo của bạn và giá trị của vị trí nơi quảng cáo của bạn được hiển thị.
- + Giá mỗi nhấp chuột của bạn có thể khác nhau đối với từng sản phẩm và mỗi khi nó xuất hiện trong kết quả tìm kiếm.
- + Bạn sẽ không bị chi tiêu vượt quá ngân sách hàng ngày của mình. Khi bạn chạy hết ngân sách thì quảng cáo sẽ tự động kết thúc.

➤ **Cách xem chi phí Quảng cáo Etsy của bạn**

Các khoản phí của bạn trên quảng cáo Etsy được hiển thị trong **Ngân sách chi tiêu** trên trang quảng cáo Etsy của bạn. **Payment account** của bạn cũng được cập nhật hàng ngày với các khoản phí quảng cáo để bạn có thể biết số tiền bạn đang chi cho quảng cáo.

Để xem các khoản phí quảng:

Trên [Etsy.com](https://etsy.com) , nhấp vào [Shop Manager](#).

Nhấp vào **Finances**.

Nhấp vào [Payment account](#).

Bạn có thể thấy các khoản phí gần đây nhất của mình trong **Recent activities**.

Để xem các khoản phí quảng cáo cũ hơn, hãy nhấp vào **Monthly statements** ở cuối trang. Bạn có thể xem bảng sao kê cho tháng hiện tại. Để xem các bảng sao kê bổ sung, hãy nhấp vào [See all monthly statements](#).

➤ **Cách xem hoặc ẩn biểu đồ hiệu suất của bạn**

Biểu đồ hiển thị chi tiết chuyên sâu về hiệu suất Quảng cáo Etsy của bạn theo thời gian.

Để xem các biểu đồ:

Từ [Etsy Ads](#), , hãy nhấp vào **More Options**.

Nhấp vào **Show graphs**.

Điều chỉnh khung thời gian bằng cách nhấp vào menu bên cạnh **Your stats for**.

Bạn có thể chọn khung thời gian đặt trước hoặc chọn phạm vi ngày tùy chỉnh. Tôi khuyên bạn nên chọn khung thời gian ít nhất 30 ngày để có thông tin chi tiết chính xác nhất về xu hướng hiệu suất theo thời gian.

Để ẩn các biểu đồ một lần nữa:

Từ [Etsy Ads](#), , hãy nhấp vào **More Options**.

Nhấp vào **Hide graphs**.

2. **Sales and coupons:** thiết lập chiến lược bán hàng và phiếu giảm giá

Để thiết lập một đợt giảm giá hoặc phiếu giảm giá:

Trên [Etsy.com](#), , nhấp vào biểu tượng [Shop Manager](#)

Nhấp vào **Marketing**.

Nhấp vào [Sales and coupons](#).

Nhấp vào **New special offer**.

Chỉ định loại chiết khấu bạn muốn cung cấp:

+ Run a sale: Cung cấp ưu đãi là giao hàng miễn phí hoặc giảm phần trăm giá niêm yết. Người mua hàng sẽ thấy các mặt hàng của bạn được bán trên các kết quả tìm kiếm có liên quan và trên trang chủ của cửa hàng.

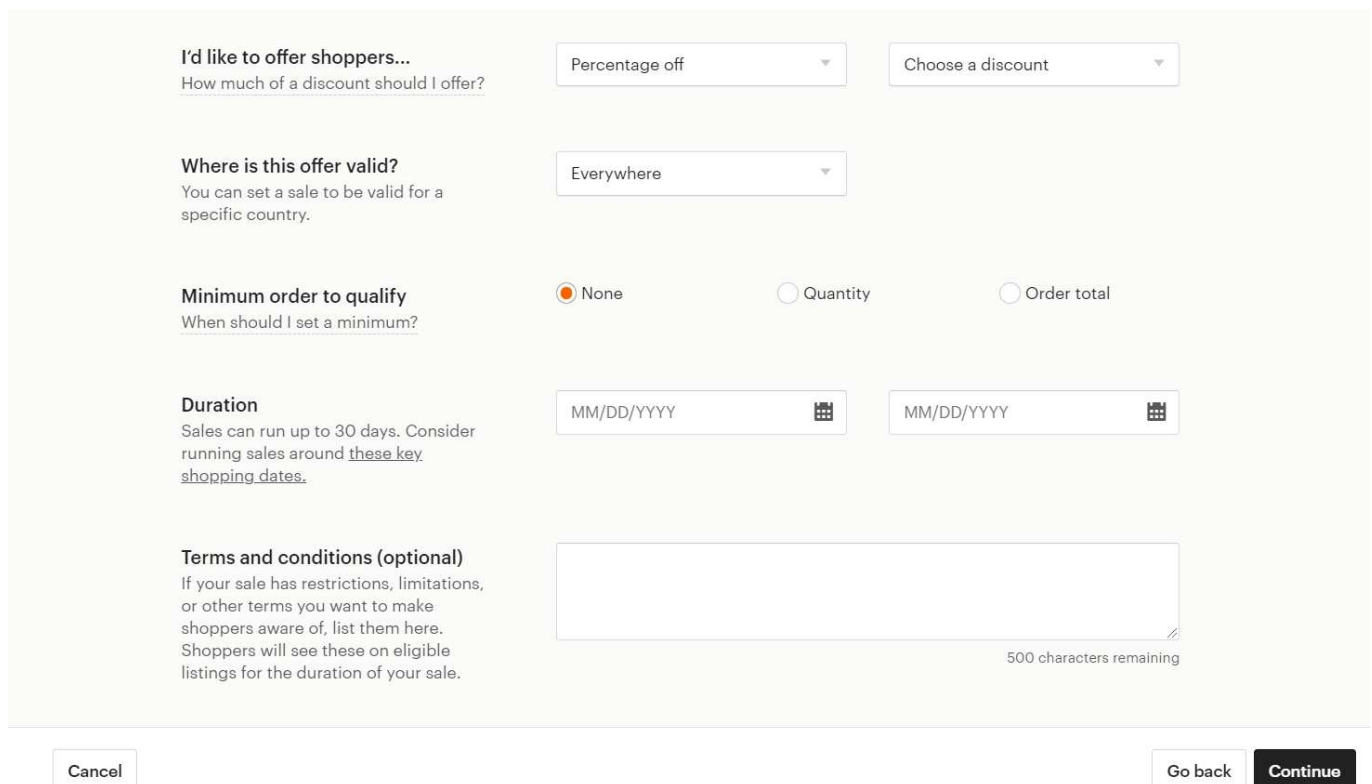
+ Send offers to interested shoppers: Gửi phiếu giảm giá cho những người mua đã thêm mặt hàng của bạn vào giỏ hàng của họ nhưng chưa mua hoặc gần đây đã yêu thích một mặt hàng từ cửa hàng của bạn.

+ Create a coupon: Chia sẻ phiếu giảm giá với những người mua cụ thể hoặc để chia sẻ lên trên các trang mạng xã hội.

Chúng ta sẽ tìm hiểu từng mục một nhé!

➤ **How to run a sale : Cách bán hàng**

Để chạy một chương trình giảm giá, hãy làm theo hướng dẫn để thiết lập một chương trình giảm giá và nhấp vào **Run sale**. Bạn có thể chọn giữa **giảm giá theo Phần trăm - Percentage off** hoặc **giảm giá miễn phí vận chuyển tiêu chuẩn - Free standard shipping**. Bạn có thể chọn các tùy chọn để tùy chỉnh từng loại hình bán hàng.



I'd like to offer shoppers...
How much of a discount should I offer?

Percentage off Choose a discount

Where is this offer valid?
You can set a sale to be valid for a specific country.

Everywhere

Minimum order to qualify
When should I set a minimum?

☒ None ☐ Quantity ☐ Order total

Duration
Sales can run up to 30 days. Consider running sales around [these key shopping dates](#).

MM/DD/YYYY MM/DD/YYYY

Terms and conditions (optional)
If your sale has restrictions, limitations, or other terms you want to make shoppers aware of, list them here. Shoppers will see these on eligible listings for the duration of your sale.

500 characters remaining

Cancel Go back Continue

▪ Giảm giá theo % - percentage off sale

- **Choose a discount:** Giảm giá từ 10% đến 70% trên giá niêm yết của các mặt hàng trong cửa hàng của bạn.
- **Where is this offer valid? - Ưu đãi này dành cho thị trường nào của bạn ?:**
 - **Everywhere:** Ở tất cả các quốc gia
 - Hoặc ở một **quốc gia cụ thể** mà bạn chọn
- **Minimum order to qualify - Đơn hàng tối thiểu để đủ điều kiện:**
 - **None:** Không có tối thiểu.
 - **Quantity: Số lượng** mặt hàng tối thiểu.
 - **Order total:** Số tiền tối thiểu đã chi tiêu.
- **Duration:** Chọn ngày bắt đầu và ngày kết thúc cách nhau tối đa 30 ngày.
- **Terms and conditions (optional):** Thông báo cho người mua hàng của bạn về bất kỳ hạn chế, giới hạn nào hoặc các điều khoản khác áp dụng cho việc bán hàng.
- **Name your sale:** Tạo một tên duy nhất cho chương trình giảm giá của bạn bằng cách sử dụng các chữ cái và / hoặc số. Người mua hàng sẽ không nhìn thấy nó, nhưng bạn sẽ sử dụng nó để theo dõi hiệu suất bán hàng.

▪ Giảm giá giao hàng tiêu chuẩn miễn phí - free standard shipping

Bạn có thể cung cấp ưu đãi giao hàng tiêu chuẩn miễn phí cho các mặt hàng trong cửa hàng của bạn. Điều này có nghĩa là người mua hàng sẽ không phải trả phí vận chuyển

- **Domestic only:** Giới hạn bán hàng chỉ áp dụng cho vận chuyển đến thị trường nội địa của bạn.
- **Minimum order to qualify:**
 - **None:** Không có tối thiểu.

- **Quantity: Số lượng** mặt hàng tối thiểu.
- **Order total:** Số tiền tối thiểu đã chi tiêu.
- **Duration:**
 - **Start date:** Đặt ngày bắt đầu.
 - **End date::** Đặt ngày kết thúc.
- **Terms and conditions (optional):** Thông báo cho người mua hàng của bạn về bất kỳ hạn chế, giới hạn nào hoặc các điều khoản khác áp dụng .
- **Name your sale:** Tạo một tên duy nhất cho chương trình giảm giá của bạn bằng cách sử dụng các chữ cái hoặc số. Người mua hàng sẽ không nhìn thấy nó, nhưng bạn sẽ sử dụng nó để theo dõi hiệu suất bán hàng.
- **Send offers to interested shoppers**

Để gửi ưu đãi cho những đã ghé thăm sản phẩm của bạn nhưng chưa mua hàng bạn hãy thiết lập chương trình giảm giá và nhấp vào **Set up offer**. Chọn các tùy chọn bạn muốn cho chiến dịch của mình. Tìm hiểu thêm về từng tùy chọn:

- **Bạn muốn gửi lời đề nghị này cho ai?**
 - **Abandoned cart shoppers:** Phiếu mua hàng sẽ được gửi đến những người đã thêm sản phẩm của bạn vào giỏ hàng nhưng chưa thanh toán. Họ sẽ nhận được một email tự động được tặng một phiếu giảm giá cho mặt hàng đó sau vòng 24 giờ sau khi thêm sản phẩm vào giỏ. Khách hàng có thể nhận được email ưu đãi 2 ngày một lần và có thể nhận được tối đa 6 ưu đãi cho mỗi lần gửi. Nếu người xem thêm một mặt hàng vào giỏ hàng của họ và sau đó xóa mặt hàng đó trong vòng 24 giờ, họ sẽ không nhận được email này từ bạn.
 - **Recently favorited shoppers:** Phiếu mua hàng sẽ được gửi đến những người đã yêu thích mặt hàng nào đó trong cửa hàng của bạn 48 giờ sau khi họ yêu thích mặt hàng đó. Người mua hàng có thể nhận được email

ưu đãi 7 ngày một lần và có thể nhận được tối đa 6 ưu đãi cho mỗi lần gửi.

▪ Có những loại phiếu giảm giá nào?

- **Percentage off - Phần trăm giảm giá** : Bạn có thể đưa ra bất kỳ tỷ lệ phần trăm nào so với giá niêm yết các sản phẩm của bạn.
- **Fixed amount off - Giảm giá cố định** : Bạn có thể giảm một mức giá cố định dựa trên giá bán của bạn
- **Free standard shipping - Giao hàng tiêu chuẩn miễn phí** : Bạn có thể cho khách hàng ưu đãi miễn phí vận chuyển.
- **Choose a coupon code - Chọn mã phiếu giảm giá**: Mã phiếu giảm giá này sẽ được gửi đến người mua hàng và họ có thể nhập mã này vào giỏ hàng của mình khi thanh toán. Việc này sẽ tạo ra một URL duy nhất cho mã phiếu giảm giá này và bạn sẽ gửi trực tiếp cho khách hàng.

▪ Giá cho mỗi chiến dịch giảm giá là bao nhiêu?

Khác với chiến dịch chạy quảng cáo Etsy ads, phiếu mua hàng được sử dụng miễn phí. Trước ngày 25 tháng 10 năm 2018, các ưu đãi được nhắm mục tiêu từng có giá \$ 0,10 USD cho mỗi lần gửi.

Chiến dịch sẽ tiếp tục chạy cho đến khi bạn quyết định dừng chiến dịch đó.

➤ **Create a coupon**

Để tạo phiếu giảm giá, nhấp vào **Create coupon**. Chọn các tùy chọn bạn muốn cho phiếu giảm giá của mình. Tìm hiểu thêm về từng tùy chọn:

- **Percentage off**: Bạn có thể đưa ra bất kỳ tỷ lệ phần trăm nào so với giá niêm yết của các mặt hàng trong cửa hàng của bạn.
- **Fixed amount off**: Bạn có thể đưa ra một số tiền giảm giá cố định

- **Free standard shipping:** Bạn có thể cung cấp ưu đãi giao hàng tiêu chuẩn miễn phí cho khách hàng.
- **Minimum order to qualify** - Đơn hàng tối thiểu để đủ điều kiện
 - **None:** Không có số tiền tối thiểu để đủ điều kiện bán hàng.
 - **Quantity:** Đặt ra một số lượng mua tối thiểu để được hưởng giảm giá
 - **Order total:** Đặt ra tổng số tiền chi tiêu tối thiểu để được hưởng giảm giá.
- **Send as a thank you**

Tự động gửi phiếu giảm giá này cho người mua trong vòng hai tuần sau khi giao hàng ước tính của đơn đặt hàng.

- **Duration:**
 - **Start date:** Sử dụng hộp lịch đầu tiên để đặt ngày bắt đầu.
 - **End date::** Sử dụng hộp lịch thứ hai để đặt ngày kết thúc.
- **Choose a coupon code - Chọn mã phiếu giảm giá :** Mã phiếu giảm giá này sẽ được gửi đến người mua hàng và họ có thể nhập mã này vào giỏ hàng của mình khi thanh toán.

TỔNG KẾT

Như vậy là bạn đã hoàn thành các bước để bán các sản phẩm POD trên nền tảng Etsy. Như bạn thấy đấy, nó không hề khó đúng không nào? Điều quan trọng là bạn hãy làm theo các quy trình như trong Ebook này hướng dẫn, chắc chắn bạn sẽ có đơn hàng đầu tiên nhanh chóng.

Để xem thêm các bài viết, bạn hãy theo dõi chuyên mục: [Bán áo thun](#)

Chúc bạn thành công!