**- Hiện tại có :**

Balo – 300 cái : 85k/cái

Quần legging 200 cái : 11k/cái

Túi đeo chéo – 30 cái : 36k/cái

Các mẫu túi, balo, giày, dép lẻ size

**- Tìm và chọn sản phẩm để bán :**

+ Quy trình xem file hướng dẫn “bên ngoài”

+ Từ ngày 17/05 - 22/05 :

Tìm ra 5 sản phẩm đạt đủ các tiêu chí : nhu cầu, tỷ lện chuyển đổi, mức độ cạnh tranh, nơi lấy hàng hoặc nơi sản xuất được nó => Đăng bài

+ Từ ngày 24/05 - 29/05 :

Đi cho sản phẩm để tăng lượt bán cho 5 sp đã chốt :

* 1k lượt bán, 100 đánh giá : 100 sản phẩm mang đi cho, 1 ngày cho 20 sản phẩm

- Cho quần legging, dép, …

- đăng nó trong phân loại phụ của sản phẩm A (trong 5 sản phẩm đã chọn)

- để khối lượng 10g => để mình sẽ nhờ khách đặt 1 đơn 10 sản phẩm

- Đăng deal 0Đ quần legging, dép, … lên các nhóm facebook đi cho và lấy đánh giá : nghiện review, không sợ đắt …

- Tạo voucher giảm giá (để giá giảm về giá = 1 sản phẩm đi cho) hoặc nhờ khách trả giá.

- Tạo deal mua sp A tặng phân loại dây buộc tóc trong 4 sản phẩm còn lại.

+ Từ 22/05 – 29/05 :

* Mua tool bigman 750k/2tool, 100 tài khoản shopee => chạy từ khóa cho sản phẩm balo trước.
* Chạy ads từ khóa và click tặc : (có 2 loại : 1. chạy để tăng độ liên quan giữa từ khóa và sản phẩm của mình – không click vào bài ads | 2.Chạy để giảm ngân sách đấu thầu từ khóa – chạy click vào bài ads)
* “balo nữ”
* chạy các từ khóa có độ cạnh tranh ít hơn thì sẽ dễ lên hơn : balo ulzzang, balo chống nước …
* bán balo nhưng lại chạy từ khóa khác “quần dài nữ, chân váy xếp ly ….” để giảm cạnh tranh (nhưng cùng tệp khách hàng)

=> đấu thầu 600-1000Đ/click để sản phẩm hiển thị trang 3-5 (từ khóa cạnh tranh cao thì sẽ không hiển thị) => dùng tool chạy 100 click/ngày => chạy 5-7 ngày là nó được đẩy lên.

* Click cần có 1 số chuyển đổi => Lại dùng cách đi cho sản phẩm như trên (search từ khóa => khách chọn sản phẩm phụ => …)
* Kèm dùng tool shopeeplus để click tay, thêm vào giỏ hàng, đặt đơn …
* Tạo chương trình flashsale