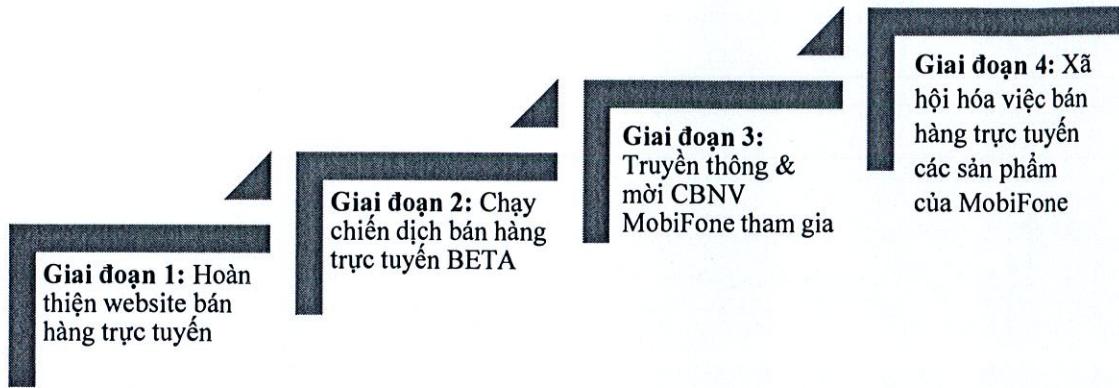


I. Phương án triển khai



1. Giai đoạn 1: Hoàn thiện website bán hàng trực tuyến

1.1. Các chức năng cơ bản của website

- + Hiển thị đầy đủ các sản phẩm của MobiFone cần bán
 - + Chức năng Tìm kiếm sản phẩm theo nhiều tiêu chí: Từ khóa; Danh mục sản phẩm; Khu vực địa lý; Công ty thành viên; ...
 - + Chức năng bán hàng online (Giỏ hàng)
 - + Chức năng tạo link affiliate
 - + Chức năng hỗ trợ khách hàng trực tuyến, như: livechat, call.
 - + Tích hợp hệ thống xác nhận thanh toán của MobiFone.
 - + Hệ thống báo cáo Doanh thu – Hoa hồng dành cho thành viên Affiliate
- * Chi tiết về chức năng trên website sẽ được mô tả trong phần Mô tả chi tiết hệ thống của bản đề xuất này.

1.2. Tối ưu website

- Xây dựng danh sách từ khóa để triển khai SEO (Search Engine Optimization) và triển khai chiến dịch quảng cáo Google Ads sau này.
- Tối ưu SEO On-Page: các thẻ từ khóa, thẻ Tiêu đề, thẻ Mô tả trang, headings, thẻ Alt, hình ảnh,
- Kiểm tra điểm tối ưu website bằng công cụ: <https://developers.google.com/speed>
- Test các tính năng của website trước khi public: toàn bộ CBNV của Công ty Green Earth Việt Nam và một số thành viên của MobiFone tham gia vào quá trình test, sử dụng và đánh giá trên vai trò của khách hàng và CTV bán hàng (khi đăng ký affiliate).
- Cài đặt đầy đủ công cụ đo lường của Google, như: Google Analytics, Google Search Consoles, Google Tag Manager.

- Xác định rõ hành vi của khách hàng tương ứng với hành trình trên website để cài đặt Event (Sự kiện) & GOAL (mục tiêu) trên website. Việc này giúp đo lường trải nghiệm của người dùng khi truy cập vào website, từ đó, có những biện pháp cải thiện kịp thời, hiệu quả.

2. Giai đoạn 2: Chạy chiến dịch bán hàng trực tuyến BETA

2.1. Mục tiêu chiến dịch

- Thủ nghiệm quy trình vận hành, đánh giá phù hợp của sản phẩm đăng bán trên hệ thống
- Đẩy mạnh quảng bá truyền thông trực tuyến về website. Điều này tạo tiền đề cho sự phát triển về sức mạnh (lượng truy cập, lượng khách hàng nhận biết, độ uy tín) cũng như vai trò trung tâm của website trong hệ thống bán hàng trực tuyến ở những giai đoạn sau.
- Đo lường hiệu quả Doanh thu từ website trong giai đoạn triển khai

2.2. Mô tả cách thức triển khai

2.2.1. Viết bài nền tảng

- Đẩy những bài viết nền tảng vào phần TIN TỨC giúp website luôn được làm mới (tối thiểu 4 – 5 bài viết/ tuần)
- Nội dung bài viết được thực hiện theo Kế hoạch SEO tổng thể hoặc kế hoạch triển khai chiến dịch theo từng thời điểm.

2.2.2. Đẩy bán sản phẩm

- Lựa chọn ra những sản phẩm đẩy mạnh trong giai đoạn này. Căn cứ lựa chọn theo: chiến dịch MobiFone triển khai, sản phẩm mục tiêu MobiFone cần đẩy mạnh hoặc điều kiện thực tế áp dụng trên website tại giai đoạn này do bên Green Earth đánh giá. Dự kiến

- o Tập trung cho các gói cước data dài kỳ, data bundle với dịch vụ nội dung
 - o Hướng tới đối tượng nhân viên văn phòng, lao động phổ thông và sinh viên
 - o Phát triển thuê bao mới và chuyển mạng giữ số

- Truyền thông sản phẩm trên các kênh Digital phù hợp: Google Ads, Facebook Ads, Email Marketing, Zalo, Cốc Cốc,... Các kênh này được thực hiện theo 1 chiến thuật quay khách hàng, đảm bảo đồng bộ về thông điệp chiến dịch.
 - Kết hợp với các sự kiện offline MobiFone tổ chức (có lựa chọn) để kết hợp quảng bá về website, thực hiện bán hàng online và đo lường hiệu quả chuyển đổi.
 - Cài đặt kịch bản Automation trên website nhằm điều hướng người dùng, tăng tỷ lệ chuyển đổi cao nhất.
 - Có nhân sự chịu trách nhiệm ở các điểm chạm với khách hàng: hỗ trợ trực tuyến đa kênh tích hợp (website, mạng xã hội, email, điện thoại); quản lý hiệu quả chiến dịch Digital Marketing (báo cáo đo lường, phân tích, đề xuất cải thiện); điều soát thanh toán; giải đáp thắc mắc – khiếu nại & CSKH.
- #### 2.2.3. Khởi tạo kho tài nguyên Marketing
- Tổng hợp đầy đủ các tài nguyên media sẵn có của sản phẩm từ MobiFone: hình ảnh, banner, thông điệp, nội dung bài viết giới thiệu,...

- Thiết kế thêm 1 số visual phù hợp chiến dịch (nhưng vẫn đảm bảo tuân thủ quy chuẩn thương hiệu từ MobiFone), như: Landing Page, banner, video,...
- Viết nội dung bài viết Website, Fanpage
- Xây dựng mẫu báo cáo đo lường hiệu quả : chiến dịch, kênh, chuyển đổi.
- Tổng hợp toàn bộ các tư liệu vào folder lưu trữ trên cloud, phân chia theo từng sản phẩm. (tài nguyên này được cập nhật liên tục theo thời gian, giúp ích cho các thành viên tham gia vào hệ thống bán hàng có tư liệu tham khảo, đồng thời, giúp Quản lý dự án theo dõi được sát sao hiệu quả chiến dịch).

2.2.4. Chạy thử nghiệm chương trình Affiliate

* Đối tượng tham gia:

- Thành viên của Công ty Green Earth Việt Nam
- Nhóm 3 - 5 thành viên của Tổng công ty MobiFone (có thể là thành viên trực thuộc Ban Khách hàng cá nhân).

* Cách thức triển khai:

- Giới thiệu cho các thành viên về website và hướng dẫn vận hành hệ thống Affiliate
- Gửi thông báo cập nhật về những sản phẩm HOT hoặc sản phẩm đang càn đàm mạnh
- Đào tạo về marketing cho thành viên; hỗ trợ trực tuyến khi thành viên triển khai hoặc tìm hiểu về hệ thống/ Sản phẩm.
- Đổi soát Doanh thu – Hoa hồng bằng tài khoản thành viên Affiliate thực tế.
- Thường xuyên thu thập ý kiến đánh giá của thành viên thông qua các bảng Khảo sát trong quá trình triển khai bán hàng về nhiều khía cạnh như:
 - + Mức độ dễ/ khó của hình thức bán
 - + Độ chính xác của báo cáo đổi soát
 - + Mức độ thân thiện sử dụng của hệ thống
 - + Chất lượng tài nguyên Marketing
 - + Chất lượng dịch vụ khách hàng
- ...

3. Giai đoạn 3: Truyền thông nội bộ và mời CBNV MobiFone tham gia

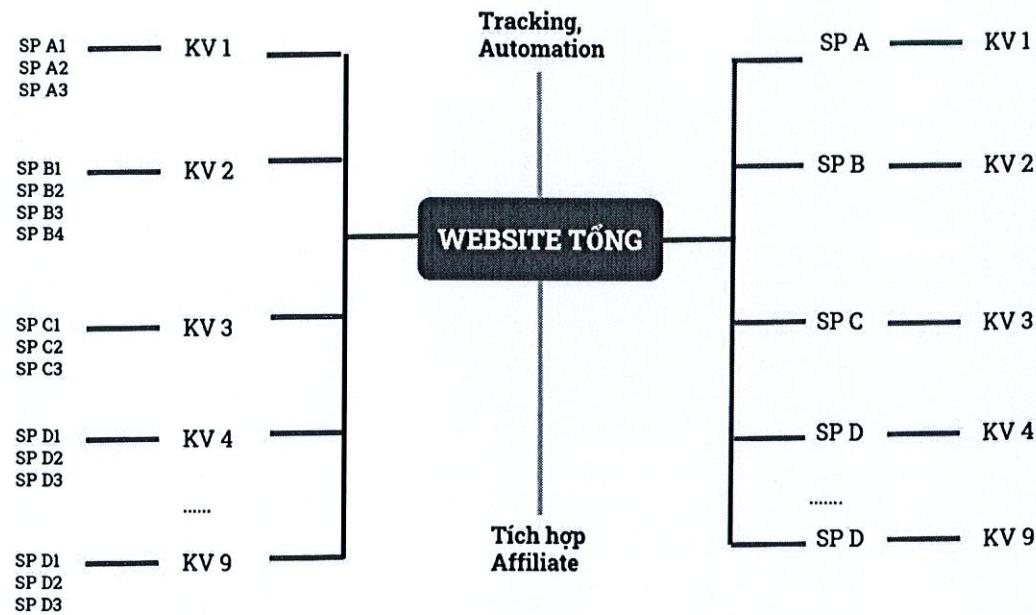
* Đối tượng mục tiêu:

Toàn thể CBNV của MobiFone

* Một số tính năng nâng cấp của Giải pháp:

- Tích hợp kho tài nguyên Marketing vào tài khoản Affiliate. Lúc này, tài nguyên Marketing đã được đa dạng hơn, chất lượng hơn. bao gồm: có nhiều mẫu Landing Page sẵn có (thành viên chỉ cần thay đổi thông tin liên hệ); nhiều mẫu content chuyển đổi cao (đã được đo lường ở giai đoạn trước đó), mẫu kịch bản Automation. Các thành viên ngoài việc có thể sử dụng tài nguyên sẵn có, họ có thể tự tạo nội dung bán hàng cho riêng mình,..
- Chức năng xếp hạng Thành viên Affiliate
- Hệ thống tích hợp thêm website của công ty thành viên (tích hợp vào website tổng, dạng như một gian hàng, tên miền dạng sub-domain). Điều này có nhiều tác dụng:

- + Các công ty thành viên có thể lựa chọn nhiều sản phẩm từ website tổng để đưa vào “gian hàng” của mình. Từ đó, họ sử dụng “Gian hàng” này quảng bá trong từng chiến dịch phù hợp.
- + Tổng công ty dễ dàng quản lý được nội dung đăng tải, đồng bộ nhận diện thương hiệu, những phản hồi của khách hàng về sản phẩm & dịch vụ khách hàng
- + Dữ liệu khách hàng được quản lý tập trung.



*Mô hình tổng quan website khi được nâng cấp chức năng
tạo website nhánh cho công ty thành viên*

- Đào tạo Marketing cho các thành viên theo nhiều hình thức như: video, đào tạo tập trung, hướng dẫn trực tuyến 1 – 1
- Hỗ trợ trực tiếp triển khai chiến dịch Digital Marketing.
- Hỗ trợ cài đặt kịch bản Automation trên website.

3. Giai đoạn 4: Xã hội hóa việc bán hàng trực tuyến các sản phẩm của MobiFone

* Đối tượng mục tiêu chính:

- Sinh viên
- Nhân viên văn phòng

* Một số lưu ý khi triển khai:

- Có tài liệu chi tiết quy định về việc quảng bá sản phẩm của MobiFone
- Có tài liệu giới thiệu chi tiết, dễ hiểu về các sản phẩm của MobiFone
- Hệ thống được tích hợp thêm chức năng thanh toán bằng Thẻ/ Ví điện tử
- Định kỳ gửi thông kê về kết quả bán hàng của thành viên & các thành viên có thành tích bán hàng cao trong hệ thống
- Kịp thời gửi thông báo về chính sách thay đổi của sản phẩm để Thành viên nắm được (hình thức gửi: email, gọi điện thông báo)

- Hợp đồng hợp tác đầy đủ, rõ ràng các điều khoản để thực hiện ký kết, sau khi thành viên đăng ký và được xét duyệt.
- Hỗ trợ Marketing cho các thành viên bằng cách: đẩy mạnh quảng bá website chính & các sản phẩm đang chạy bán.

II. Mô tả chi tiết về hệ thống kỹ thuật

1. Các tính năng của hệ thống

Để đáp ứng các yêu cầu tại mục II nêu trên, cần xây dựng hệ thống phân phối - bán hàng online với các tính năng như sau :

- Website bán hàng online tích hợp Affiliate Marketing
- Module Quản lý CTV – tính doanh thu/hoa hồng
- Module đối soát/kiểm soát dữ liệu (Công thanh toán - GE – MobiFone)
- Module APIGateway kết nối với các hệ thống backend của MobiFone (APIGateway MobiFone)
- Module APIGateway Payment kết nối với các cổng thanh toán/ví điện tử
- Module Quản lý giao vận
- Module Quản lý mạng xã hội
- Module Quản lý quảng cáo
- Module Báo cáo thông kê

1.1. Website

Website cung cấp công cụ/giao diện quảng bá thông tin sản phẩm/dịch vụ của MobiFone đến khách hàng – đồng thời hỗ trợ khách hàng có thể lựa chọn và mua được sản phẩm/dịch vụ phù hợp trực tiếp trên website

- Tính năng tiếp thị liên kết (affiliate) cho phép các CTV tạo link các sản phẩm/dịch vụ trên website để tiếp thị trên các kênh riêng của mình để bán hàng
- Tính năng tin tức
- Tính năng đặt hàng, giỏ hàng
- Tính năng thành viên (khách hàng / Cộng tác viên bán hàng)
- Tính năng đánh giá sản phẩm
- Tính năng quản trị nội dung (CMS)
- Tính năng form liên hệ
- Tính năng hỗ trợ trực tuyến – tích hợp livechat, hotline, liên kết mạng xã hội
- Tính năng thăm dò ý kiến.
- Tính năng quản lý quảng cáo, banner và liên kết website
- Tính năng thống kê: Thống kê số lượt xem của các trang, lượt xem sản phẩm, lượt khách ghé thăm, số người đang xem, lượt xem trong ngày, trong tháng, trang được xem nhiều nhất, từ khóa tìm kiếm ...
- Tính năng responsive: Hiển thị trên mọi thiết bị (Tivi, desktop, Laptop, Tablet, Mobile)
- Tích hợp livechat, hotline để phục vụ chăm sóc khách hàng

- Tra cứu đơn hàng của khách hàng

1.2. Module Quản lý CTV

Module quản lý CTV – là một phần của hệ thống bán hàng online :

- Quản lý các thông tin về CTV bán hàng : Họ tên, số điện thoại CMTND, ảnh đại diện, email, số tài khoản ngân hàng...
- Quản lý doanh thu bán hàng
- Quản lý hoa hồng bán hàng : có thể quản lý được hoa hồng linh động theo từng loại mặt hàng/doanh số/ theo khoảng thời gian kết hợp với các chính sách chiết khấu /khuyến mại...
- Quản lý chi trả hoa hồng cho CTV

1.3. Module đối soát/kiểm soát dữ liệu

Module đối soát/kiểm soát dữ liệu : cho phép thực hiện đối soát/kiểm soát dữ liệu để đảm bảo lượng hàng hóa xuất ra tương đương với số tiền thu về - nếu có chênh lệch thì cảnh báo kịp thời để quản trị hệ thống có thể kiểm tra và xử lý.

- Đối soát/kiểm soát dữ liệu giữa GE và Cổng thanh toán
- Đối soát/kiểm soát dữ liệu giữa GE và MobiFone
- Đối soát dữ liệu giữa GE và CTV

1.4. APIGateway MobiFone

Module APIGateway MobiFone : là module cho phép website bán hàng online kết nối vào các hệ thống backend của MobiFone để thực hiện tạo/đăng ký/hủy sản phẩm/dịch vụ của MobiFone cho các khách hàng đã thực hiện mua hàng trên website bán hàng online và nhận kết quả trả về từ hệ thống backend của MobiFone để ghi nhận kết quả đơn hàng làm cơ sở để tính hoa hồng cho CTV (nếu có) và đối soát dữ liệu

1.5. APIGateway Payment

Module APIGateway Payment: là module cho phép website bán hàng online kết nối vào các cổng thanh toán/ví điện tử giúp cho khách hàng có thể thanh toán khi thực hiện mua các sản phẩm/dịch vụ của MobiFone trên hệ thống bán hàng online bằng thẻ ngân hàng/tài khoản ví điện tử...

1.6. Module Quản lý giao vận

Module Quản lý giao vận: là module quản lý quá trình giao vận hàng hóa cho khách hàng từ hệ thống bán hàng online đến tay khách hàng thông qua các hệ thống chuyển phát nhanh như ViettelPost, VNPost,...

Theo dõi tình trạng phát hành hàng hóa đến cho khách hàng

Cập nhật trạng thái đơn hàng/hàng hóa sau quá trình giao nhận: khách hàng nhận/không nhận/trả hàng do lỗi/giao hàng chậm...

1.7. Module Quản lý mạng xã hội

Module Quản lý mạng xã hội cho phép quản lý tập trung các mạng xã hội cho phép đăng bài lên các mạng xã hội như Facebook, Zalo ... mà không cần thiết phải vào giao diện các mạng xã hội này giúp giảm thiểu việc phải đăng bài ở nhiều nơi...

1.8. Module Quản lý quảng cáo

Modue Quản lý quảng cáo: cho phép quản lý:

- Thực hiện quảng cáo qua các kênh Google, Facebook, Zalo....
- Thực hiện tạo chiến dịch/chạy chiến dịch quảng cáo trực tiếp
- Thống kê chi phí, hiệu quả quảng cáo theo từng chiến dịch

1.9. Báo cáo thống kê

Module Báo cáo thống kê cho phép tổng hợp dữ liệu và đưa ra các báo cáo phục vụ đích theo dõi số liệu, từ đó đánh ra và đưa ra những chính sách phù hợp với tình hình kinh doanh:

- Báo cáo doanh thu theo danh mục sản phẩm
- Báo cáo tổng hợp doanh thu theo khoảng thời gian
- Báo cáo tổng hợp doanh thu theo tỉnh / CTV/ chiến dịch bán hàng
- Báo cáo hoa hồng chi trả theo CTV / khoảng thời gian
- Báo cáo phí thanh toán
- Báo cáo tỉ lệ đơn hàng thành công/ thất bại theo thời gian/CTV
- ...

2. Một số thuật ngữ trong Hệ thống

2.1. Hoa hồng (Commission)

Hoa hồng Publisher sẽ nhận được khi có khách hàng thực hiện hành động qua affiliate link của Publisher. Hoa hồng này sẽ khác nhau đối với từng chiến dịch khác nhau, có thể tính theo phần trăm hoặc số tiền cụ thể.

Đối với mô hình kinh doanh này, Hoa hồng được ghi nhận với các đơn hàng thành công: Hoàn thành đặt hàng online và thanh toán đơn hàng thành công. Mức hoa hồng cũng được hệ thống quy định rõ trong từng chiến dịch cụ thể. Cách thức tính hoa hồng được quy định chi tiết trên website và trong hợp đồng CTV.

2.2. Product link/Deep link (Affiliate link)

Qua hệ thống Affiliate, khi CTV quảng bá 1 sản phẩm nào đó, CTV sẽ được cấp 1 đường link duy nhất của riêng bạn, đây được gọi là Affiliate link, khi khách hàng bấm vào link này của bạn và thực hiện các hành động như mua hàng, điền form, đăng ký, khảo sát,...tùy thuộc vào yêu cầu từ Nhà cung cấp thì hành động này sẽ được tính cho CTV và mang lại hoa hồng.

Ví dụ Nhà cung cấp yêu cầu khi khách hàng mua sản phẩm thì bạn sẽ được hoa hồng thì khách hàng phải mua sản phẩm qua affiliate link bạn, bạn mới được hoa hồng.

Đối với hệ thống này, Deeplink/Product link là các khái niệm dùng để chỉ các liên kết sẽ mang thông tin của CTV trước khi chuyển hướng sang website. Khi người dùng click vào liên kết này để mua hàng thì đơn hàng sẽ được ghi nhận cho CTV chứa đựng thông tin trong liên kết. Các Affiliate link của CTV trên hệ thống sẽ được rút gọn để chuyên nghiệp và dễ dàng nhận biết hơn.

2.3. Banner

Quảng cáo banner là một công cụ quảng cáo của hình thức marketing online. Đó là những hình ảnh có kích thước nhất định được đặt trên các website có số lượng truy cập lớn. Hình thức quảng cáo trên mạng này có hiệu quả cao trong việc quảng bá thương hiệu do khả năng hiển thị thông điệp quảng cáo rất tốt, hình ảnh quảng cáo trực quan sinh động, hấp dẫn, và đặc biệt là nội dung thông điệp quảng cáo banner nhắm trúng khách

hàng mục tiêu nhờ công nghệ quảng cáo theo ngữ cảnh. Khi khách hàng click vào banner quảng cáo, họ sẽ được dẫn tới đường link liên kết.

Đối với từng chiến dịch cụ thể, hệ thống đã có sẵn những banner rất đẹp mắt, sinh động, tuy nhiên CTV có thể tự do sáng tạo những banner mới để tăng hiệu quả quảng cáo, giúp hoạt động bán hàng hiệu quả.

2.4. Affiliate ID

Trong nhiều chương trình Affiliate, khi bạn đăng ký 1 tài khoản Affiliate thì sẽ được cấp 1 ID tương ứng. ID này giúp bạn được hưởng những ưu thế nhất định trong từng chiến dịch cụ thể.

Trong mô hình kinh doanh này, khi đăng ký tài khoản thành công, mỗi CTV sẽ nhận được 1 mã giới thiệu. Đây là mã duy nhất mà mỗi CTV được cấp và không thay đổi được. Giống với Affiliate link, mã giới thiệu của CTV là căn cứ ghi nhận các hoạt động/giao dịch phát sinh của cộng tác viên trong hệ thống như: bán hàng, giới thiệu CTV,... Ví dụ trong quá trình mua hàng, người dùng nhập mã giới thiệu của CTV thì đơn hàng thành công sẽ được ghi nhận cho CTV đó.

2.5. Cookie

Về cơ bản Cookie một tệp tin nhỏ được lưu trữ trên máy tính của người tiêu dùng ghi lại thông tin về người tiêu dùng đó. Cookie làm việc với trình duyệt web của người tiêu dùng để lưu trữ thông tin người dùng, thông tin đăng nhập hoặc đăng ký, và thông tin giỏ hàng cho các trang web mà người tiêu dùng đã truy cập. Trong tiếp thị liên kết, cookie được sử dụng để theo dõi liên kết hoặc quảng cáo mà người tiêu dùng nhấp chuột từ trang web của publisher đến trang web của nhà cung cấp. Cookie cũng có thể lưu trữ ngày và giờ của nhấp chuột nhằm mục đích theo dõi thời gian trôi qua giữa một nhấp chuột và chuyển đổi sang doanh thu hoặc khách hàng tiềm năng. Ví dụ nếu cookie được lưu 60 ngày, thì ví dụ khách hàng đó không mua hàng ngay, mà trong vòng 60 ngày họ lại vào đúng máy tính, đúng trình duyệt đó mua hàng, thì hoa hồng vẫn tính cho bạn (nhưng phải đảm bảo chưa nhấn vào affiliate link của 1 affiliate khác).

Thời gian lưu cookie trên hệ thống đặt ra là 30 ngày.

2.6. Click/ Click-Through Rate (CTR)

CLICK: Khi người dùng nhấp chuột đó được tính là 1 click

CLICK-THROUGH RATE (CTR): Phần trăm “nhấp chuột” cho số lần hiển thị quảng cáo được hiển thị.

2.7. First click/Last click

First click là gì?

First click là hình thức “tracking” mà trong đó nhà cung cấp sản phẩm/ dịch vụ ghi nhận đơn hàng thành công thuộc về nguồn đầu tiên giới thiệu khách hàng tiếp cận với sản phẩm/ dịch vụ. Như vậy, nếu khách hàng click vào link giới thiệu từ nhiều nguồn khác nhau thì hoa hồng vẫn sẽ được tính cho nguồn đầu tiên.

Last click là gì?

Trái ngược hoàn toàn với First Click, Last Click là hình thức “tracking” mà trong đó nhà cung cấp sản phẩm/ dịch vụ ghi nhận đơn hàng thành công thuộc về nguồn cuối cùng giới thiệu khách hàng tiếp cận với sản phẩm/ dịch vụ. Nghĩa là nếu khách hàng click vào

link giới thiệu và tiếp cận với sản phẩm/ dịch vụ từ nhiều nguồn khác nhau, khi họ mua hàng, hoa hồng sẽ được tính cho nguồn giới thiệu cuối cùng.

Hệ thống của GE áp dụng luật “Last Click” đối với CTV. Tức là khi một khách hàng có đơn hàng thành công từ nguồn quảng cáo do CTV đăng và từ trang mạng của CTV khác cùng trên hệ thống, thì khi đó đơn hàng thành công sẽ được tính cho CTV mà khách hàng có lần nhấp chuột cuối cùng ngay trước thời điểm đặt hàng.

2.8. Landing Page

Là trang đích của 1 trang web được tối ưu hóa, có thể là 1 chủ đề, 1 bài giới thiệu về dịch vụ hoặc sản phẩm nào đó. Nó đóng vai trò là đích đến của lượng người truy cập khi họ click từ công cụ tìm kiếm, và trang này được nỗ lực tối ưu hóa tối đa.

2.9. Conversion/ Conversion Rate

CONVERSION: Hoạt động xảy ra khi khách hàng truy cập qua 1 link liên kết và thực hiện hành vi mua hàng. Publisher kiếm được hoa hồng khi có hoạt động chuyển đổi này xảy ra.

CONVERSION RATE (CR): Phần trăm lượng người truy cập vào link của CTV mà có chuyển đổi thành doanh thu hoặc khách hàng tiềm năng, bằng số lượng chuyển đổi/ số lượng clicks. ví dụ có 100 khách hàng nhấn vào affiliate link của bạn, nhưng chỉ 7 khách hàng hoàn thành hành động và mang lại hoa hồng cho bạn thì conversion rate là 7%.

2.10. Search Engine Optimization (SEO)

Phương pháp hoặc thuật toán tối ưu được sử dụng để đảm bảo rằng nội dung trực tuyến hiển thị trong các công cụ tìm kiếm nhằm tăng lưu lượng truy cập đến nội dung.

2.11. Facebook Ads

Là tên dịch vụ quảng cáo Facebook, cho phép hiển thị thông tin quảng cáo của các tổ chức/ cá nhân trên mạng xã hội Facebook.

2.12. Google Ads

Google Ads là một dịch vụ thương mại của Google cho phép khách hàng mua những quảng cáo bằng chữ hoặc hình ảnh tại các kết quả tìm kiếm hoặc các trang web do các đối tác Google Adsense cung cấp. Để sử dụng được dịch vụ Google Ads, người dùng phải đăng ký một tài khoản Gmail (hay còn gọi là GoogleMail).

2.13. Content Marketing

Là 1 hình thức marketing đánh vào nội dung, khi khách hàng đọc nội dung bạn viết ra, thấy hay, hợp lý thì tỉ lệ mua hàng của họ sẽ cao hơn. Làm content marketing cũng như bạn đang xây dựng lòng tin của khách hàng từ ngôn từ của bạn.

Nếu bạn có nội dung tốt hơn, hay hơn so với đối thủ thì cho dù bạn xuất phát sau, bạn cũng có rất nhiều lợi thế, chẳng hạn như Google sẽ đánh giá website của bạn cao hơn nhờ vào các hành vi của khách hàng trong website của bạn và bạn dần dần vượt qua đối thủ, cơ hội khách hàng tin tưởng và mua qua bạn cũng cao hơn và bạn kiếm được nhiều tiền hơn,...

3. Quy trình đăng ký CTV

Bước 1: Truy cập website Hệ thống bán hàng online. Chọn mục “Cộng tác viên” trên thanh menu

Bước 2: Lựa chọn đối tượng đăng ký:

- Lựa chọn loại hình CTV là Cá nhân hay Tổ chức

Bước 3: Khai báo thông tin đăng ký làm Cộng tác viên trên các trường hiển thị :

ĐĂNG KÝ

Tên đăng nhập	<input type="text"/>
Email	<input type="text"/>
Số điện thoại	<input type="text"/>
Mật khẩu	<input type="text"/>
Nhập lại mật khẩu	<input type="text"/>

- Tên đăng nhập: không được ngắn hơn 5 ký tự
- Email: khai báo email hợp lệ của bạn để Hệ thống bán hàng online có cơ sở liên hệ thông tin với bạn
- Số điện thoại: khai báo chính xác số điện thoại của bạn để Hệ thống bán hàng online có cơ sở liên hệ thông tin với bạn
- Mật khẩu: không quá ngắn, tối thiểu 8 ký tự bao gồm ký tự và chữ số.
- Nhập lại mật khẩu: mật khẩu trùng với ký tự đã nhập ở trên
- Mã xác nhận: Nhập theo ký tự như trên hình
- Click vào “Tôi đồng ý với điều khoản quy định dành cho CTV Hệ thống bán hàng online” để đọc và tìm hiểu các điều khoản quy định dành cho CTV
- Tick vào ô nhỏ trước ngay trước “Tôi đồng ý với điều khoản quy định dành cho CTV Hệ thống bán hàng online
- Click vào nút “Tiếp tục”

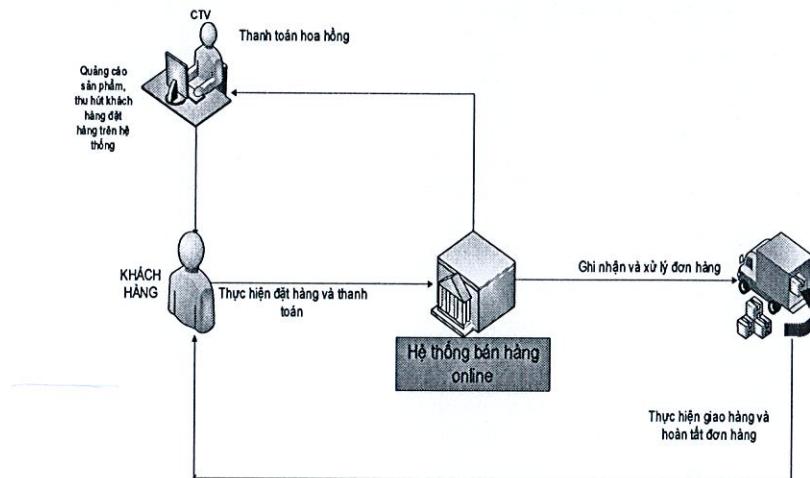
(Trường hợp đã có tài khoản Hệ thống bán hàng online, có thể chọn “Đăng nhập” để đăng nhập ngay)

Bước 4: Hoàn tất thông tin đăng ký Cộng tác viên :

- Thực hiện đầy đủ các thông tin tại mục hoàn tất thông tin đăng ký, lưu ý:

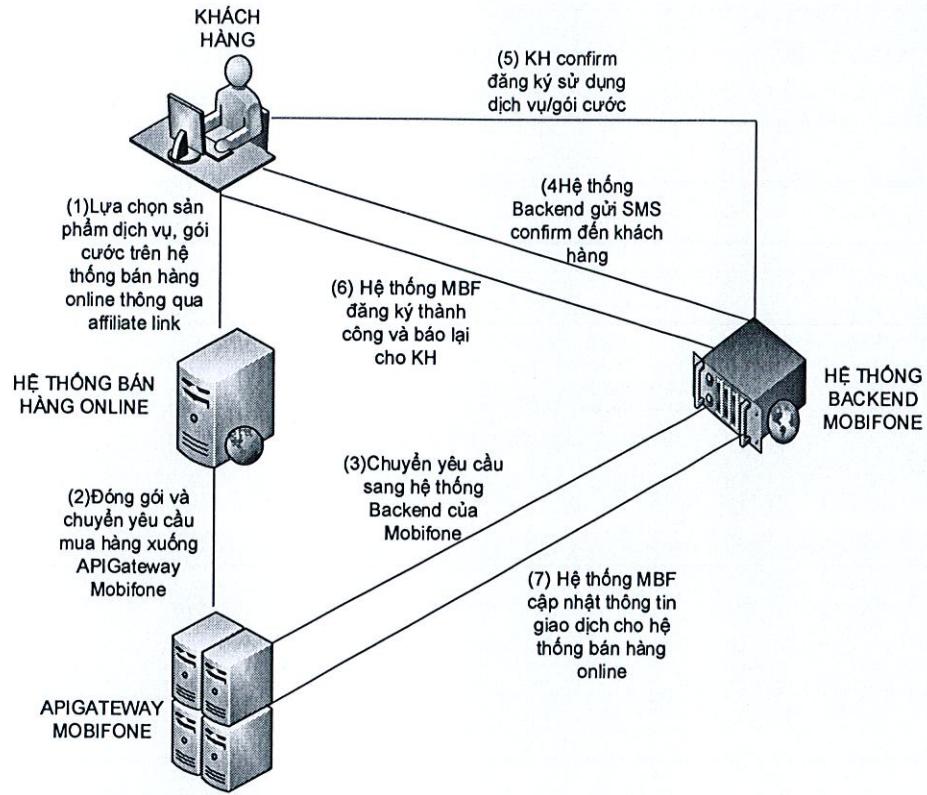
- Những trường * là những trường bắt buộc, sau khi hoàn tất thông tin không sửa đổi được.
- File ảnh CMTND/ thẻ căn cước là file định dạng jpg, jpeg, png, gif và phải nhỏ hơn 02 MB.
- Nếu bạn được giới thiệu bởi CTV của Hệ thống bán hàng online hãy nhập mã giới thiệu của họ vào trường mã giới thiệu (nếu có).
- Cuối cùng bạn chỉ cần “Lưu lại” thông tin
- Hệ thống sẽ ghi nhận thông tin đăng ký, kích hoạt tài khoản CTV và gửi mã giới thiệu cho người đăng ký qua Email/SMS trong vòng 24h.
- Trong vòng 24h bạn sẽ nhận được email/SMS từ Hệ thống bán hàng online bạn được cấp Username và mật khẩu do hệ thống ghi nhận cho bạn trong quá trình đăng ký thông tin, lúc này bạn đã có thể thực hiện kinh doanh và được ghi nhận doanh số từ những chiến dịch cực kỳ hấp dẫn của Hệ thống bán hàng online rồi đó. Tuy nhiên để nhận được hoa hồng từ những đơn hàng thành công này bạn cần phải hoàn thiện “Hoàn tất hồ sơ công tác viên”.

4. Quy trình bán hàng trên hệ thống bán hàng online

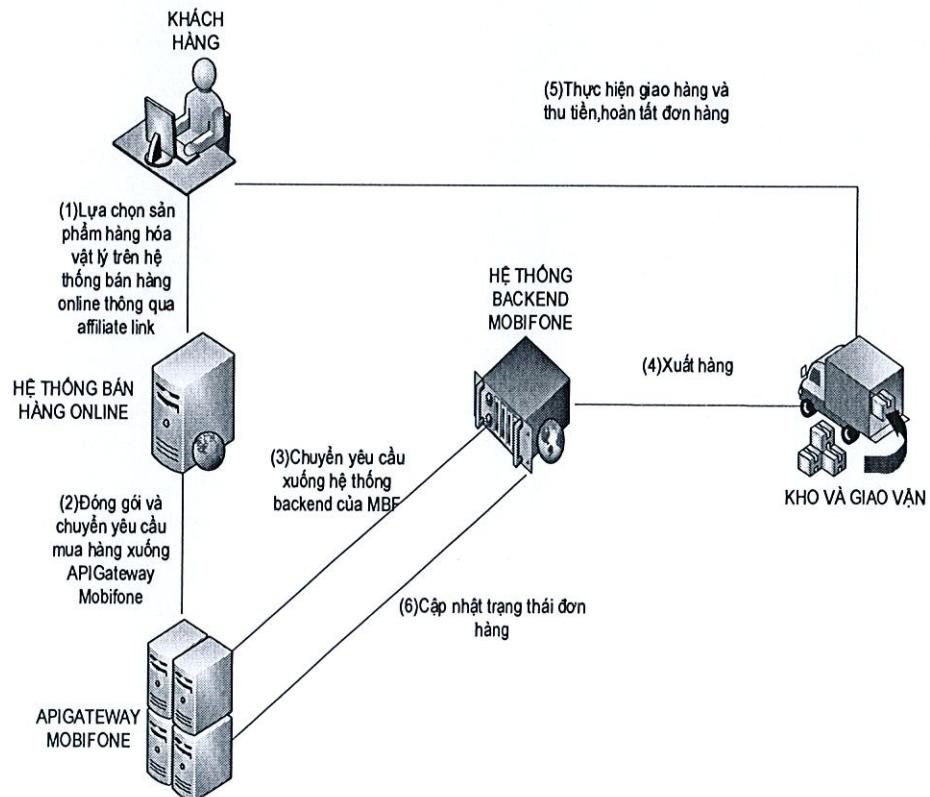


- CTV vào website của hệ thống, lựa chọn mặt hàng, tạo link affiliate của sản phẩm
- Thực hiện quảng cáo trên các kênh cá nhân, google ads, facebook ads
- Khách hàng quan tâm đến sản phẩm – biết đến thông tin sản phẩm qua quảng cáo của CTV -> thực hiện mua hàng qua link affiliate của CTV.
- Hệ thống bán hàng online ghi nhận đơn hàng và xử lý đơn hàng
- Thực hiện giao đơn hàng cho khách hàng và hoàn tất đơn hàng.
- Thực hiện tính và thanh toán hoa hồng cho CTV

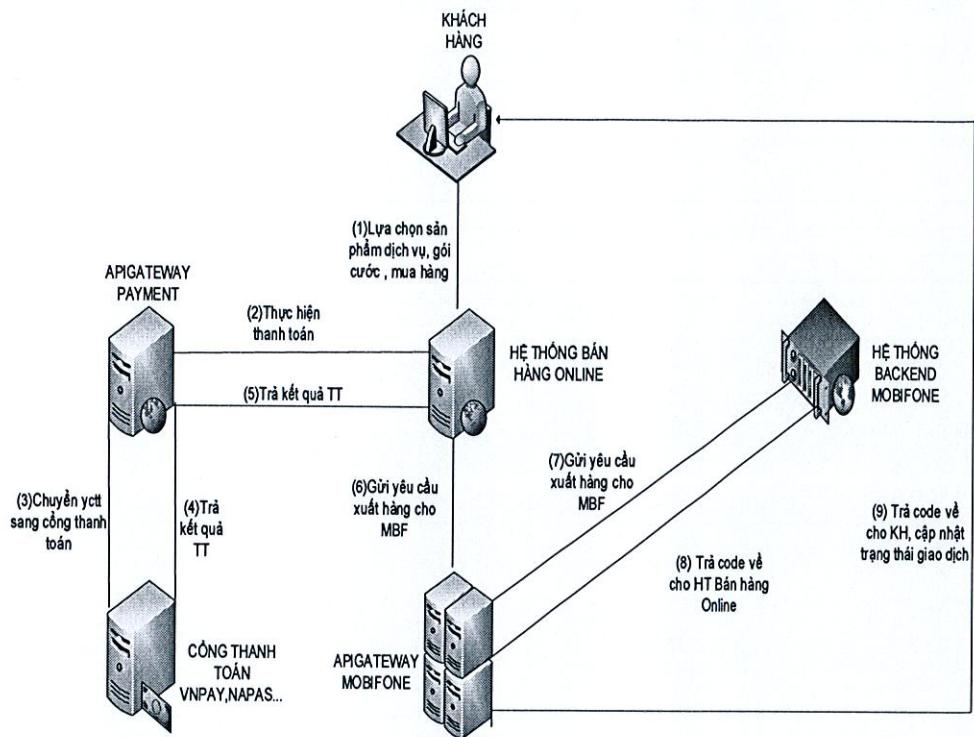
4.1. Quy trình bán hàng hóa dịch vụ gói cước



4.2. Quy trình bán hàng hóa vật lý



4.3. Quy trình bán hàng hóa dạng code



5. Quy tắc ghi nhận đơn hàng

Điều khoản chấp nhận kết quả	Hoa hồng được ghi nhận với các đơn hàng thành công: Hoàn thành đặt hàng online và thanh toán đơn hàng thành công. Đơn hàng thành công không bao gồm các đơn hàng bị ngân hàng/ đơn vị cung cấp dịch vụ thanh toán trực tuyến của bên B nghỉ ngơi giao dịch gian lận, giả mạo
Điều khoản từ chối kết quả	Đơn hàng bị hủy/ Khách hàng không thanh toán
Cơ chế lưu Cookie	Cookie lưu trong 30 ngày. Trong khoảng thời gian hiện hữu là 30 ngày từ ngày người dùng được CTV dẫn đến trang của hệ thống bán hàng online, nếu người dùng đó thực hiện mua hàng thành công trên website của hệ thống, CTV sẽ nhận được phần hoa hồng của mình.
Luật Click cuối	Là trường hợp một khách hàng có đơn hàng thành công từ nguồn quảng cáo do CTV đăng và từ trang mạng của CTV khác cùng trên hệ thống bán hàng online, khi đó đơn hàng thành công sẽ được tính cho CTV mà khách hàng có lần nhấp chuột cuối cùng ngay trước thời điểm đặt hàng tại website của hệ thống

6. Các khái niệm trong hệ thống bán hàng online

6.1. Khái niệm đơn hàng:

Trong hệ thống tiếp thị liên kết, Đơn Hàng là đơn vị quan trọng nhất, quyết định đến thành công hay không của các bạn bán hàng. Sau khi Bạn Bán hàng đưa được Cookie đến khách hàng, khách hàng hoàn thành tạo đơn hàng trên Freedoo thì hệ thống sẽ ghi nhận đơn hàng đó cho bạn bán hàng dưới dạng Đơn Hàng Chờ Duyệt.

Các trường hợp được tính ghi nhận Đơn Hàng Chờ Duyệt.

- Khách hàng mua hàng ngay khi bấm vào link quảng cáo.
- Khách hàng mua mặt hàng khác vẫn nằm trên cùng hệ thống và trong thời gian cookie còn hiệu lực.
- Khách hàng chưa mua và quay trở lại mua hàng sau đó (có thể mua gói cước khác) trong thời gian cookie còn hiệu lực.

Sau khi Đơn Hàng được ghi nhận, sẽ có 3 trạng thái Đơn Hàng như sau:

*** Đơn Hàng Chờ Duyệt:**

Đơn hàng đang trong thời gian xác nhận từ hệ thống và khách hàng. Quá trình xác nhận thông thường bao gồm:

- + Hệ thống bán hàng online gọi điện confirm thông tin với khách hàng.
- + Hệ thống bán hàng online vận chuyển hàng đến cho khách hàng, khách hàng xem, nhận hàng và trả tiền.

*** Đơn Hàng Hủy:**

Đơn hàng không hoàn thành việc giao hàng và nhận tiền từ khách. Các đơn hàng Hủy thường có một số các lý do:

- + Thông tin khách hàng gửi không chính xác (Sđt, địa chỉ, ...)
- + Gọi điện xác nhận không được (Sai số, Số không tồn tại, ...)
- + Giao hàng đến, khách hàng không mua nữa.
- + Khách hàng trả lại hàng.

*** Đơn Hàng Thành Công:**

Là đơn hàng được Hệ thống bán hàng online đồng ý chia sẻ doanh thu với các bạn bán hàng:

- + Đơn hàng được tính thành công và tiền chia sẻ sẽ được chốt ngay sau khi khách hàng trả tiền sản phẩm cho Hệ thống bán hàng online

6.2. Khái niệm Cookies và Luật lưu cookies

Về cơ bản Cookie một tệp tin nhỏ được lưu trữ trên máy tính của người tiêu dùng ghi lại thông tin về người tiêu dùng đó. Cookie làm việc với trình duyệt web của người tiêu dùng để lưu trữ thông tin người dùng, thông tin đăng nhập hoặc đăng ký, và thông tin giò hàng cho các trang web mà người tiêu dùng đã truy cập.

Trong tiếp thị liên kết, cookie được sử dụng để theo dõi liên kết hoặc quảng cáo mà người tiêu dùng nhấp chuột từ trang web của publisher đến trang web của nhà cung cấp. Cookie cũng có thể lưu trữ ngày và giờ của nhấp chuột nhằm mục đích theo dõi thời gian trôi qua giữa một nhấp chuột và chuyển đổi sang doanh thu hoặc khách hàng tiềm năng.

Luật lưu Cookies tại hệ thống Hệ thống bán hàng online: lưu trong 30 ngày (dự kiến)

6.3. Khái niệm “Landing Page”

Là trang đích của 1 trang web được tối ưu hóa, có thể là 1 chủ đề, 1 bài giới thiệu về dịch vụ hoặc sản phẩm nào đó. Nó đóng vai trò là đích đến của lượng người truy cập khi họ click từ công cụ tìm kiếm, và trang này được nỗ lực tối ưu hóa tối đa.

6.4. Khái niệm “Product link/ Deep link”

Deeplink và Product link là các khái niệm dùng để chỉ các liên kết sẽ mang thông tin tracking và cookie của CTV trước khi chuyển hướng sang website của Hệ thống bán hàng online. Khi người dùng click vào liên kết này để mua hàng thì đơn hàng sẽ được ghi nhận cho CTV chứa đựng thông tin trong liên kết.

6.5. Khái niệm “Banner”

Banner là 1 loại quảng cáo có thể bấm để ra link liên kết và là loại quảng cáo online phổ biến nhất

6.6. Khái niệm “Click”

Khi người dùng nhấp chuột đó được tính là 1 click

6.7. Khái niệm “Luật click cuối”

Click cuối cùng click vào link quảng cáo có gắn tracking của hệ thống Hệ thống bán hàng online.