



Bản sao của Social Media Manager

Thương mại điện tử (Trường Đại học Giao thông Vận tải)



Scan to open on Studocu

E-COMMERCE

MÔ HÌNH KINH DOANH CANVAS CỦA TIKTOKSHOP

GROUP 4



GVHD: NGUYỄN TUẤN
HIỆP

CÁC THÀNH VIÊN NHÓM



Nguyễn Thị Diệp Thanh



Nguyễn Thị Yến Trang



**Lò Hoàng Phương
Uyên**



Vũ Việt Thanh



**Bùi Ngọc Quỳnh
Thi**

NỘI DUNG

01

Tổng quan về TikTok shop
và tuyên ngôn giá trị

02

Phân khúc khách hàng

03

Dòng doanh thu



04

Quan hệ khách hàng

05

Kênh phân phối và mô hình Canvas





01

Tổng quan về TikTok shop



Tổng quan về TikTok shop

TikTok cho phép người dùng chia sẻ video và chỉnh sửa những video theo âm nhạc.

Tik Tok Shop cung cấp một trải nghiệm mua sắm tiện lợi và tương tác.

Sau đây người dùng có thể chia sẻ Video trên nền tảng TikTok.

Người dùng khám phá và mua các sản phẩm yêu thích trực tiếp từ video, trang thông tin của nhãn hàng

Lịch sử hình thành

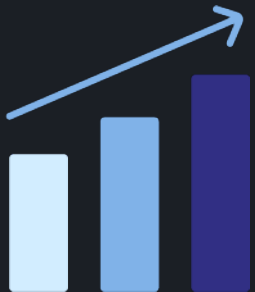


Ra mắt và mở rộng:
Giữa năm 2021, Tik Tok
Shop lần đầu ra mắt tại
Indonesia và Anh.

Sau đó bắt đầu mở
rộng sang Việt Nam và
các nước khác .

Tóm tắt hoạt động TikTok Shop

Trong tháng 11/2022, tính từ 1/1/2022 – 30/11/2022, doanh thu trên TikTok Shop đạt 1698 tỷ đồng (đứng thứ 3 chỉ sau Shopee và Lazada), 13 triệu sản phẩm được bán ra và 32 nghìn nhà bán đã phát sinh đơn hàng.



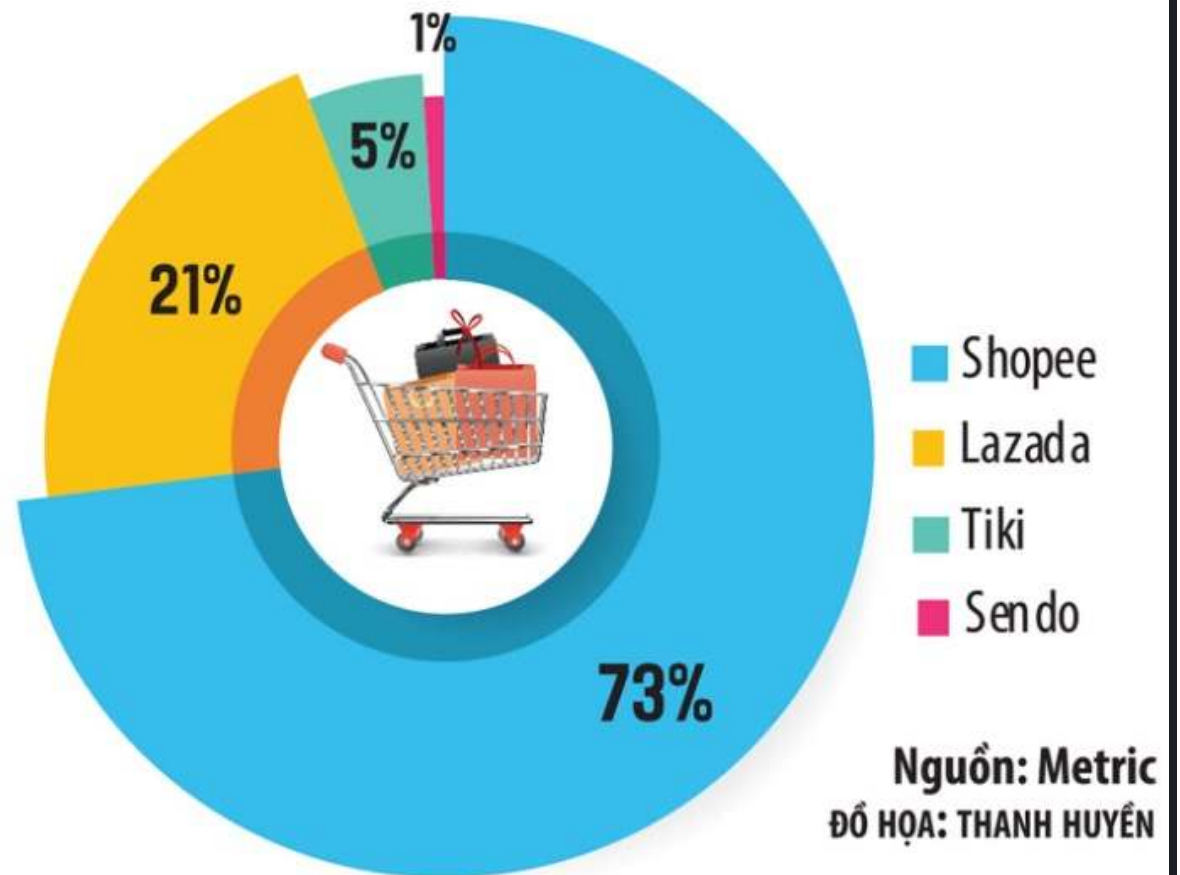
Doanh thu của TikTok Shop trong tháng 11/2022 gấp hơn 4 lần doanh thu của Tiki và tương đương 80% doanh thu của Lazada.

Và trung bình mỗi ngày TikTok Shop đạt mức doanh thu 56,6 tỷ đồng và 434.000 sản phẩm được bán ra với giá trị trung bình mỗi sản phẩm là 130.000 đồng.



TikTok Shop

THỊ PHẦN CỦA CÁC SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ PHỔ BIẾN NHẤT VIỆT NAM HIỆN NAY





Kỳ vọng về tương lai

Nâng cao tính năng và trải nghiệm người dùng

Mở rộng quy mô và tiếp cận thị trường toàn cầu

ĐỐI TÁC VỚI CÁC THƯƠNG HIỆU LỚN VÀ NỔI TIẾNG

Khuyến khích sự sáng tạo và tương tác người dùng

Khuyến khích sự sáng tạo và tương tác người dùng

Tuyên ngôn giá trị



Người tiêu dùng

Mua hàng trực tiếp trên TikTok ngay lập tức, tiện lợi, nhanh chóng và sẽ có nhiều ưu đãi như mã giảm giá, hỗ trợ ship,...



Người sáng tạo nội dung

Người sáng tạo nội dung có thể bán hàng mà không cần nhập hàng thông qua hình thức Affiliate marketing



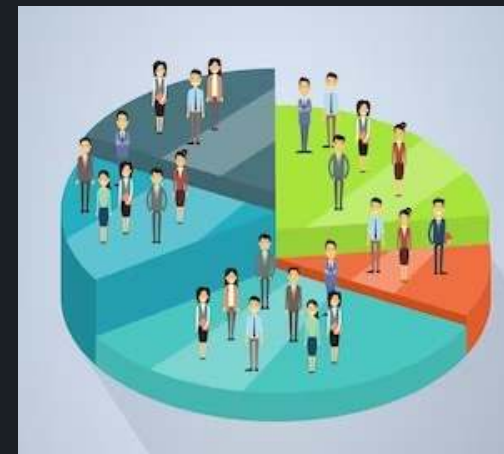
Người bán hàng

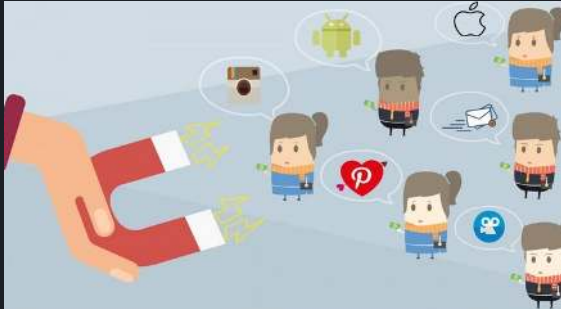
Các nhà bán lẻ và các nhãn hàng lớn cũng tham gia Tik Tok. Ta có thể thấy những “ông lớn” trong ngành mỹ phẩm, thời trang,....



02

Phân khúc khách hàng





- Đối tượng khách hàng tiềm năng rộng lớn

2. Sân chơi sáng tạo không giới hạn người dùng



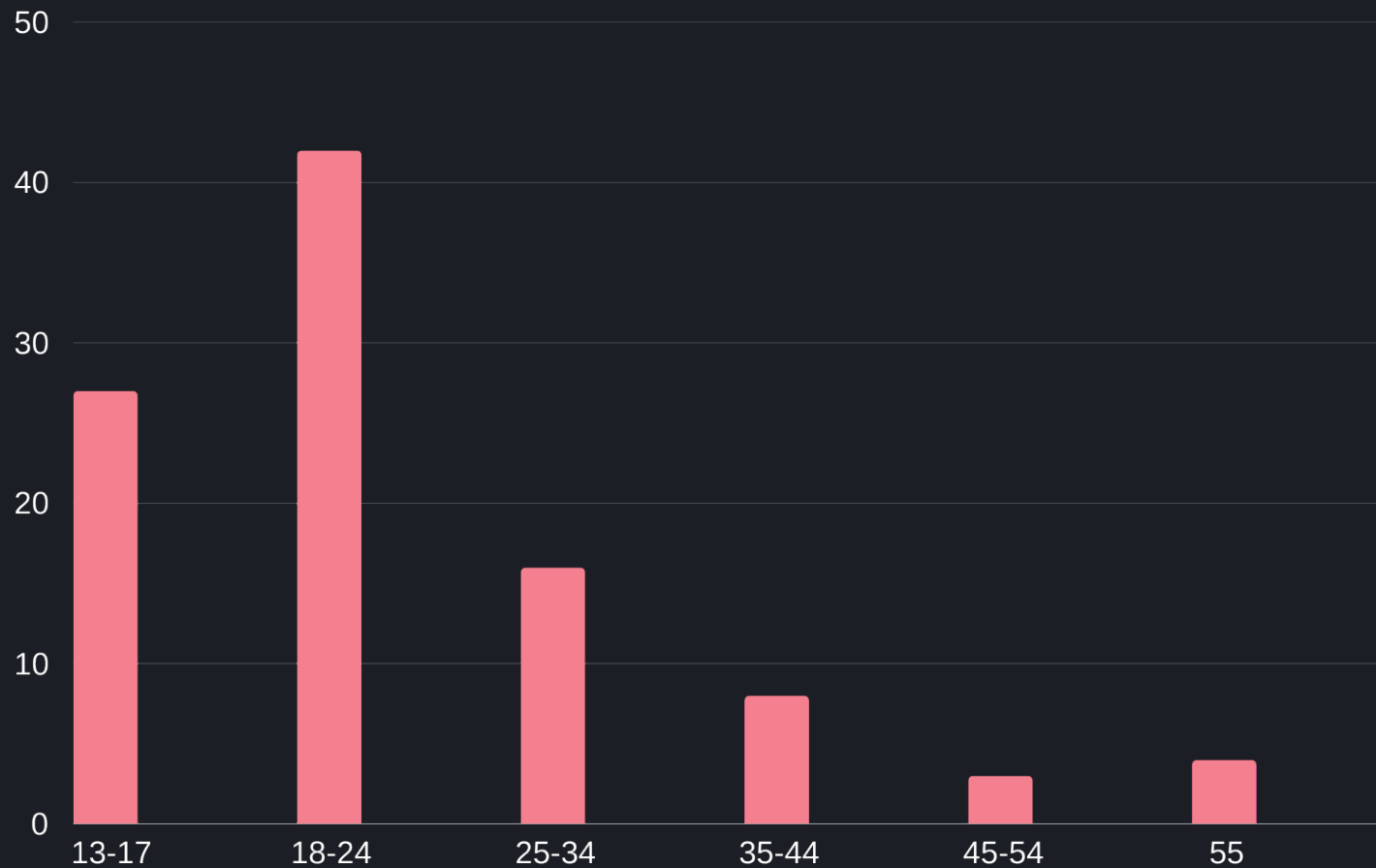
Đối tượng khách hàng là tiềm năng lớn

Cơ sở người dùng của TikTok chủ yếu là Gen Z và Gen Y với độ tuổi từ 12 đến 40 tuổi. Đây là độ tuổi có sức mua lớn và giàu kinh nghiệm trong hoạt động thương mại điện tử.

Nổi lên là một mạng xã hội giải trí, TikTok phổ biến nhất với tầng lớp thanh thiếu niên với gần một nửa tổng số người dùng TikTok nằm trong độ tuổi 18-24 tuổi.



Biểu đồ độ tuổi sử dụng TikTok



TikTok shop gồm những ai?



Brand



Creators



Merchant



Advertisers



2. Sân chơi không giới hạn người dùng

Thuật toán của TikTok phân phối nội dung cho một số lượng người dùng nhất định để đánh giá tương tác và thu thập thông tin.

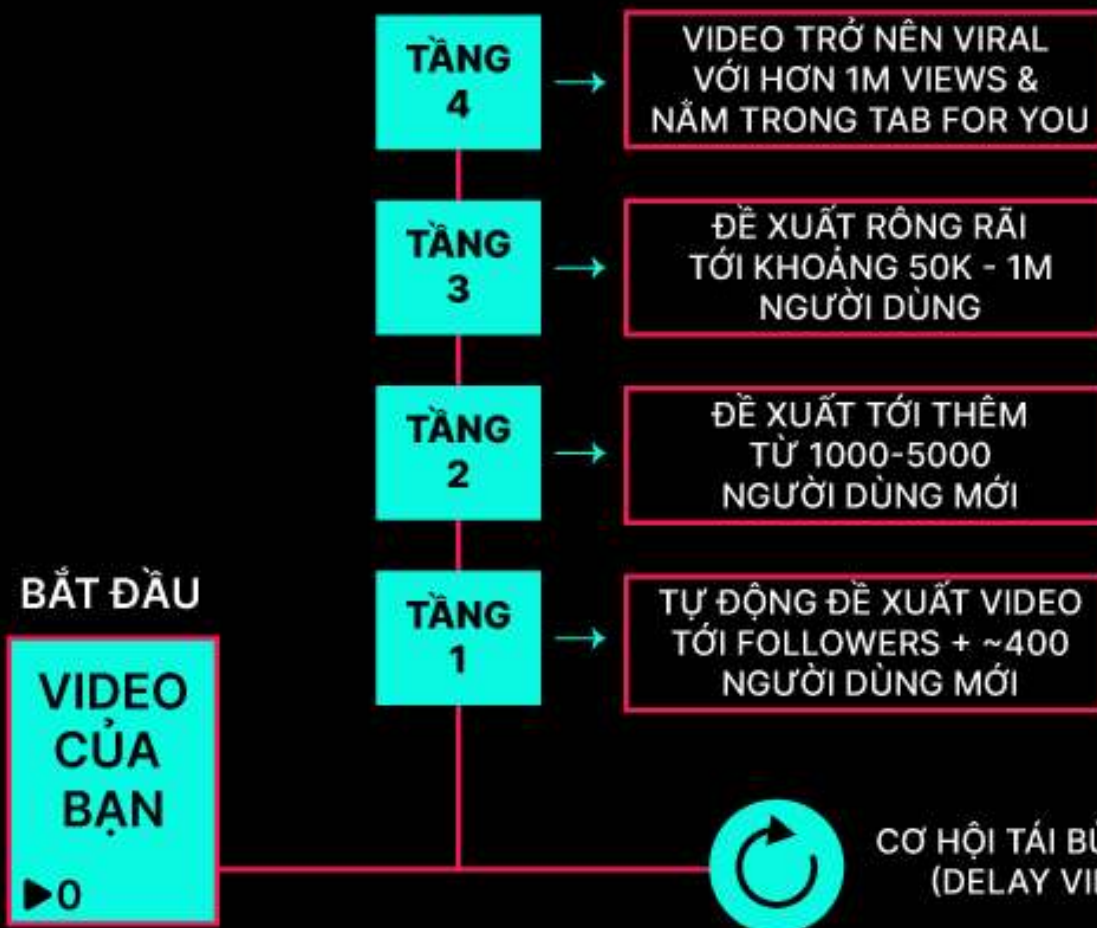


Đây là một lợi thế cho những nhà bán lẻ mới muốn mở Tiktokshop.

Người bán chỉ cần tập trung vào việc tạo ra nội dung chất lượng và mang lại lợi ích cho người xem.



THUẬT TOÁN CỦA TIKTOK



ĐIỀU KIỆN

TÙY THEO CỦA VIDEO CÓ ĐÁP ỨNG ĐƯỢC ĐIỀU KIỆN Ở MỖI TẦNG KHÔNG MÀ TIKTOK SẼ ĐỀ XUẤT VIDEO LÊN ĐẾN TẦNG TIẾP THEO

- THỜI LƯỢNG XEM TRUNG BÌNH
- ĐỘ TƯƠNG TÁC
- TẦN SUẤT TƯƠNG TÁC



03

DÒNG DOANH THU



Dòng doanh thu

TikTok Shop đạt doanh thu 16.300 tỉ đồng với 117 triệu sản phẩm bán ra.

Hơn 325 triệu người dùng hằng tháng và hơn 15 triệu doanh nghiệp trên nền tảng tại khu vực Đông Nam Á.



Các nguồn doanh thu





Hợp tác và đối tác

Các doanh nghiệp có thể thiết lập hợp tác, đối tác với TikTok để tạo ra các chiến dịch quảng cáo, sự kiện hoặc sản phẩm đặc biệt, từ đó tạo ra doanh thu.

Bán hàng trực tiếp

Các nhãn hàng có thể bán sản phẩm trực tiếp qua TikTok bằng cách chèn liên kết mua hàng hoặc sử dụng tính năng mua sắm tích hợp trên ứng dụng.

Quảng cáo

TikTok cung cấp các dịch vụ quảng cáo cho các nhãn hàng để quảng bá sản phẩm của họ đến người dùng. Doanh thu có thể đến từ chi phí quảng cáo mà các nhãn hàng chi trả để hiển thị quảng cáo của họ trên TikTok.

Ưu đãi đặc biệt và bán hàng kỹ thuật số

Ưu đãi đặc biệt và bán hàng kỹ thuật số thường liên quan đến việc cung cấp giảm giá, khuyến mãi hoặc các gói dịch vụ đặc biệt cho sản phẩm hoặc dịch vụ kỹ thuật số.





04



QUAN HỆ KHÁCH HÀNG







QUAN HỆ KHÁCH HÀNG



Quan hệ khách hàng là tổng thể các hoạt động để xây dựng mối quan hệ giữa doanh nghiệp với đối tác, khách hàng dựa trên sự tìm hiểu, quan tâm đến nhau. Từ đó, doanh nghiệp có thể đánh giá được nhóm khách hàng tiềm năng.

Quan hệ khách hàng đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng danh tiếng thương hiệu và thành công kinh doanh.



**Mỗi
quan
hệ
khách
hàng**

Hỗ trợ người dùng

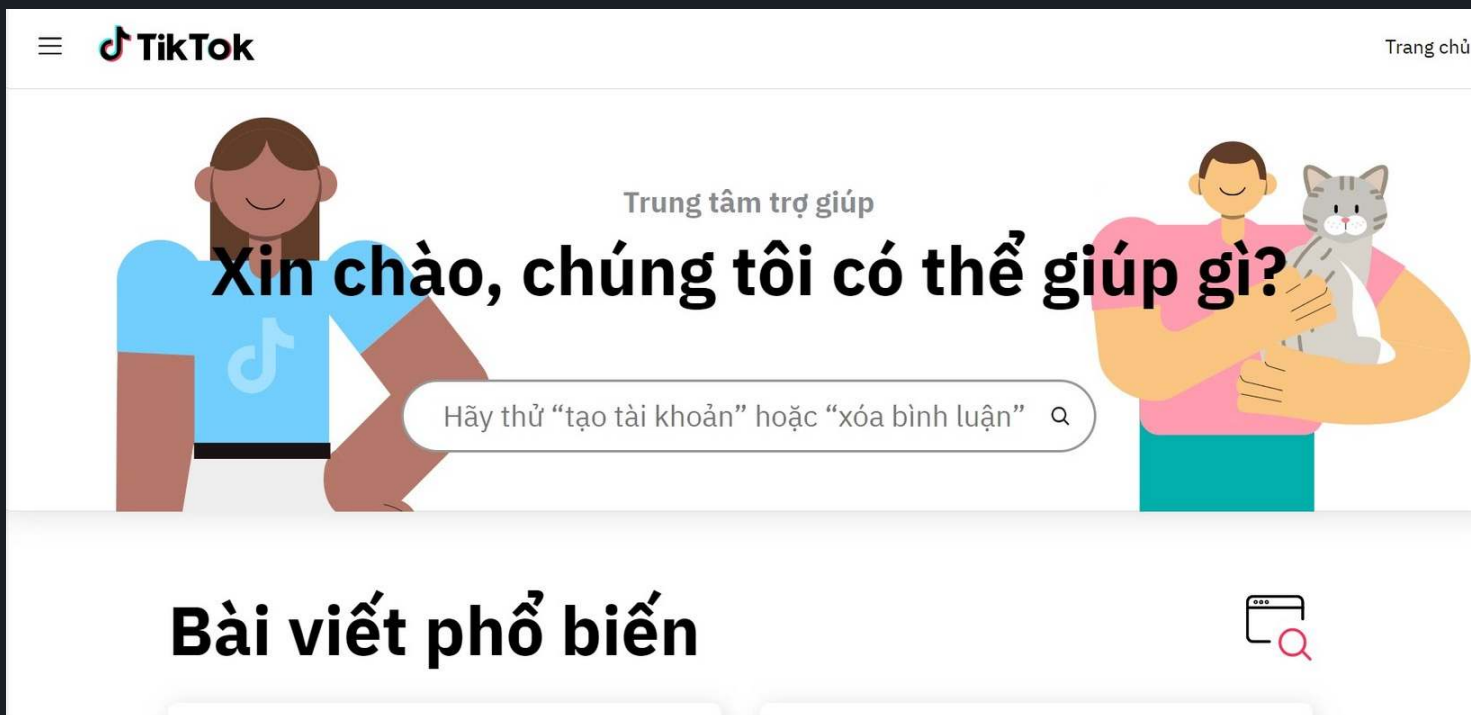
**Cung cấp trung tâm hỗ trợ,
nơi để báo cáo sự cố**

**Tương tác với cộng
đồng**

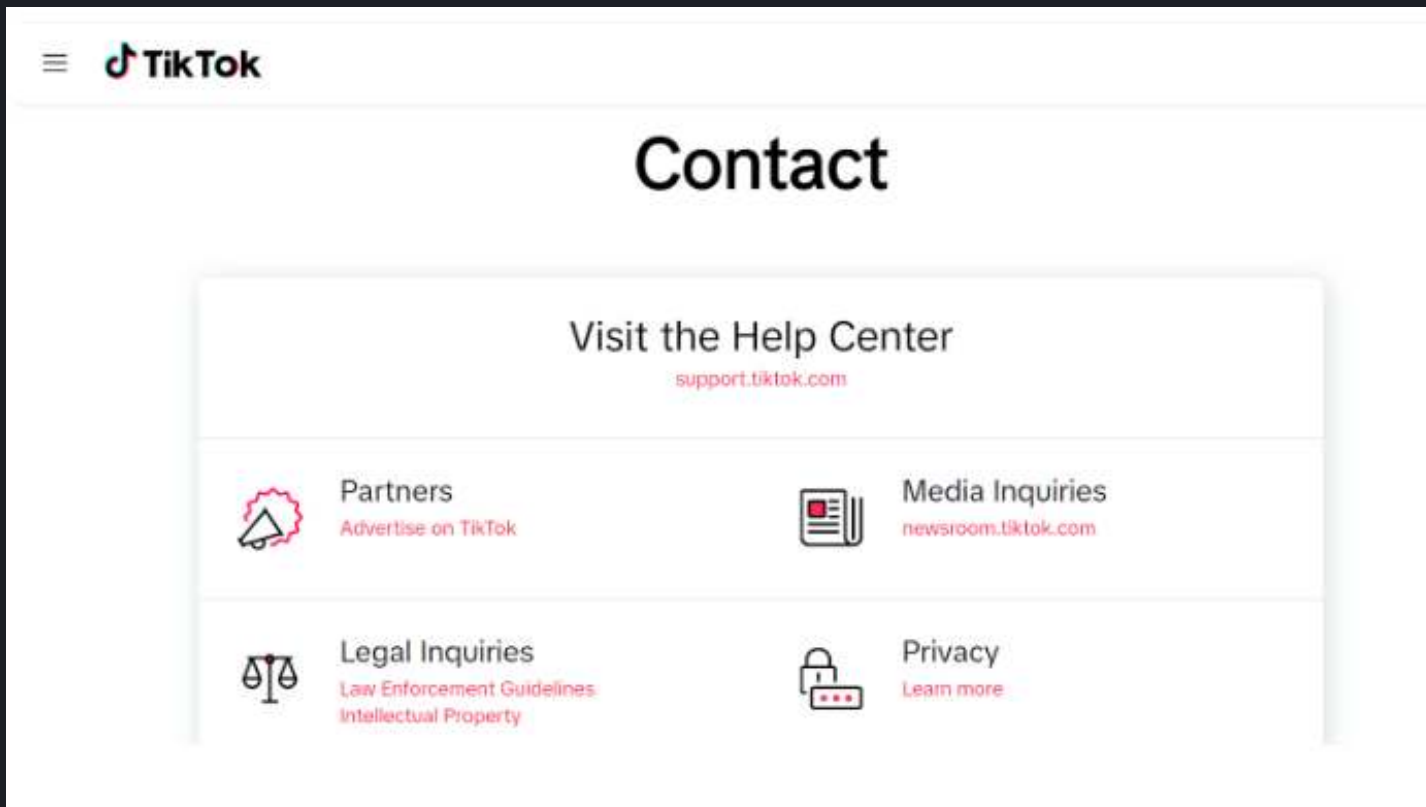
**Tiktok khuyến khích tương
tác, nhận xét và cộng tác**

Hỗ trợ nhà quảng cáo

**Tiktok cung cấp hỗ trợ,
hướng dẫn để tối ưu hóa
chiến dịch quảng cáo**



Trang web hỗ trợ khách hàng



Trang web hỗ trợ với danh mục mô tả vấn đề cụ thể



Liên hệ dịch vụ khách hàng của Tiktok



TikTok Hỗ trợ qua email

business-servicesupport@tiktok.com



TikTok Hỗ trợ qua live chat

N/A



TikTok Hỗ trợ qua tổng đài

N/A



TikTok Cơ sở tri thức

<https://support.tiktok.com/>



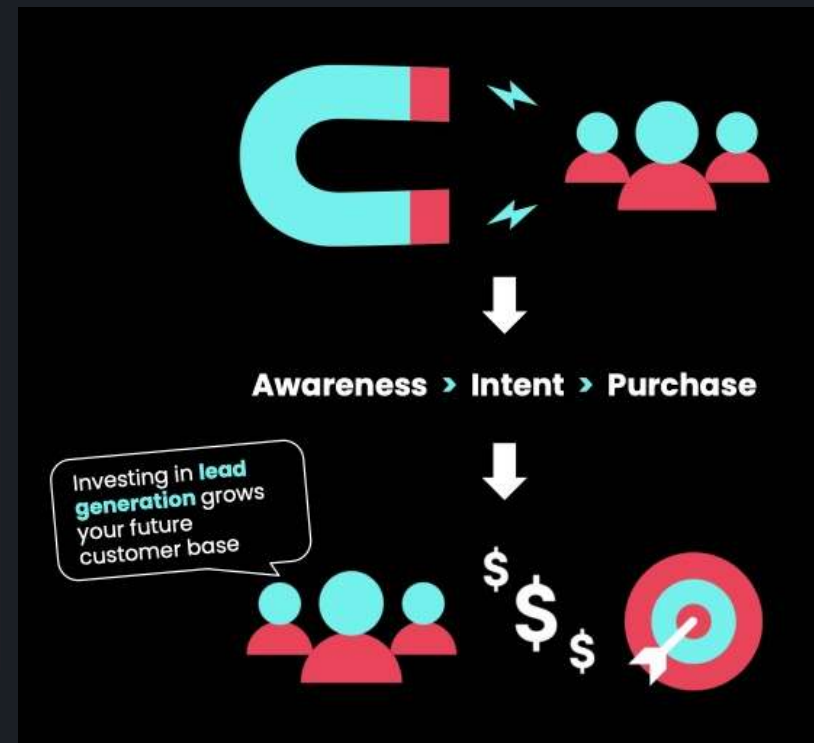
TikTok Diễn đàn

N/A



TikTokshop cải thiện mối quan hệ của mình với người dùng và doanh nghiệp

- Tính năng Lead Generation, cho phép các doanh nghiệp thu thập thông tin của người dùng tiềm năng một cách liền mạch và chuyển đổi họ thành khách hàng tiềm năng.



TikTokshop cải thiện mối quan hệ của mình với người dùng và doanh nghiệp



- Chính sách bảo hành, đổi trả và hoàn tiền rõ ràng và minh bạch

TikTokshop cải thiện mối quan hệ của mình với người dùng và doanh nghiệp

- Khuyến khích khách hàng đánh giá sản phẩm và dịch vụ
- Chương trình khuyến mãi và ưu đãi





Kênh phân phối và Tổng quan mô hình Canvas



Livestream

Thông qua livestream: Người bán sẽ livestream sản phẩm và gắn giá sản phẩm muốn bán trực tiếp trên video livestream của mình. Thông qua quá trình phát sóng, người mua có thể tiếp cận sản phẩm và đặt hàng.



MEGA
DIGITAL



What is
TikTok LIVE
Stream Shopping?



LIVESTREAM



TikTok Shop

50%
OFF

deals

Thông qua gian hàng trên các tài khoản TikTok:
Người dùng sau khi xem video họ có thể tìm tới
trang cá nhân của người bán. Ở đó, người dùng có
thể truy cập vào các gian hàng để xem sản phẩm.



Các nhà phát triển nội dung,



Đối tác chính

Những người nổi tiếng

Các doanh nghiệp thương mại
điện tử

TikTok hợp tác với nhiều công ty và thương hiệu khác nhau

Cơ cấu chi phí



01 Trung tâm dữ liệu

02 Lương nhân viên

03 Tiếp thị



BUSINESS MODEL CANVAS TIKTOK SHOP

ĐỐI TÁC CHÍNH	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	TUYÊN BỐ GIÁ TRỊ	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG		PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG
Những đối tác : Creator, KOLs, các công ty và thương hiệu muốn bán hàng của mình trên tik tok shop Chính phủ Việt Nam	Phát triển nền tảng Trung tâm dữ liệu quản lý vận hành	+ Mua hàng trực tiếp trên TikTok ngay lập tức, tiện lợi, nhanh chóng và sẽ có nhiều ưu đãi như mã giảm giá, hỗ trợ ship + Người sáng tạo nội dung có thể bán hàng mà không cần nhập hàng thông qua hình thức affiliate marketing + Giới thiệu, phổ biến sản phẩm của thương hiệu. xây dựng các kênh tương tác	cung cấp trung tâm hỗ trợ giúp khách hàng cho phép các doanh nghiệp thu thập thông tin của người dùng tiềm năng một cách liền mạch và chuyển đổi họ thành khách hàng tiềm năng.	Viewer Brand/Merchant Creator	
	NGUỒN LỰC CHÍNH		CÁC KÊNH		
	Nền tảng và kỹ thuật của tiktok Dữ liệu của người dùng, người sáng tạo nội dung		Tik Tok apps		
CẤU TRÚC CHI PHÍ			LUỒNG DOANH THU		
Trung tâm dữ liệu nghiên cứu và phát triển tiếp thị và bán hàng quản lý và điều hành cơ sở hạ tầng			Hợp tác và đối tác Quảng cáo livestream		



THANK you
SO MUCH



grateful

