

Purpose

# Cải thiện Kết quả kinh doanh bằng iShop

Tư vấn “Chuyển đổi số”  
cho Doanh nghiệp

Bảo Trinh  
VinaAS Co., Ltd



**Mục tiêu của doanh nghiệp**  
**là cải thiện kết quả kinh doanh**

tăng doanh thu, lợi nhuận  
cải thiện kênh phân phối,  
mở rộng thị trường,...

# để cải thiện Kết quả kinh doanh

## doanh nghiệp cần tăng hiệu quả

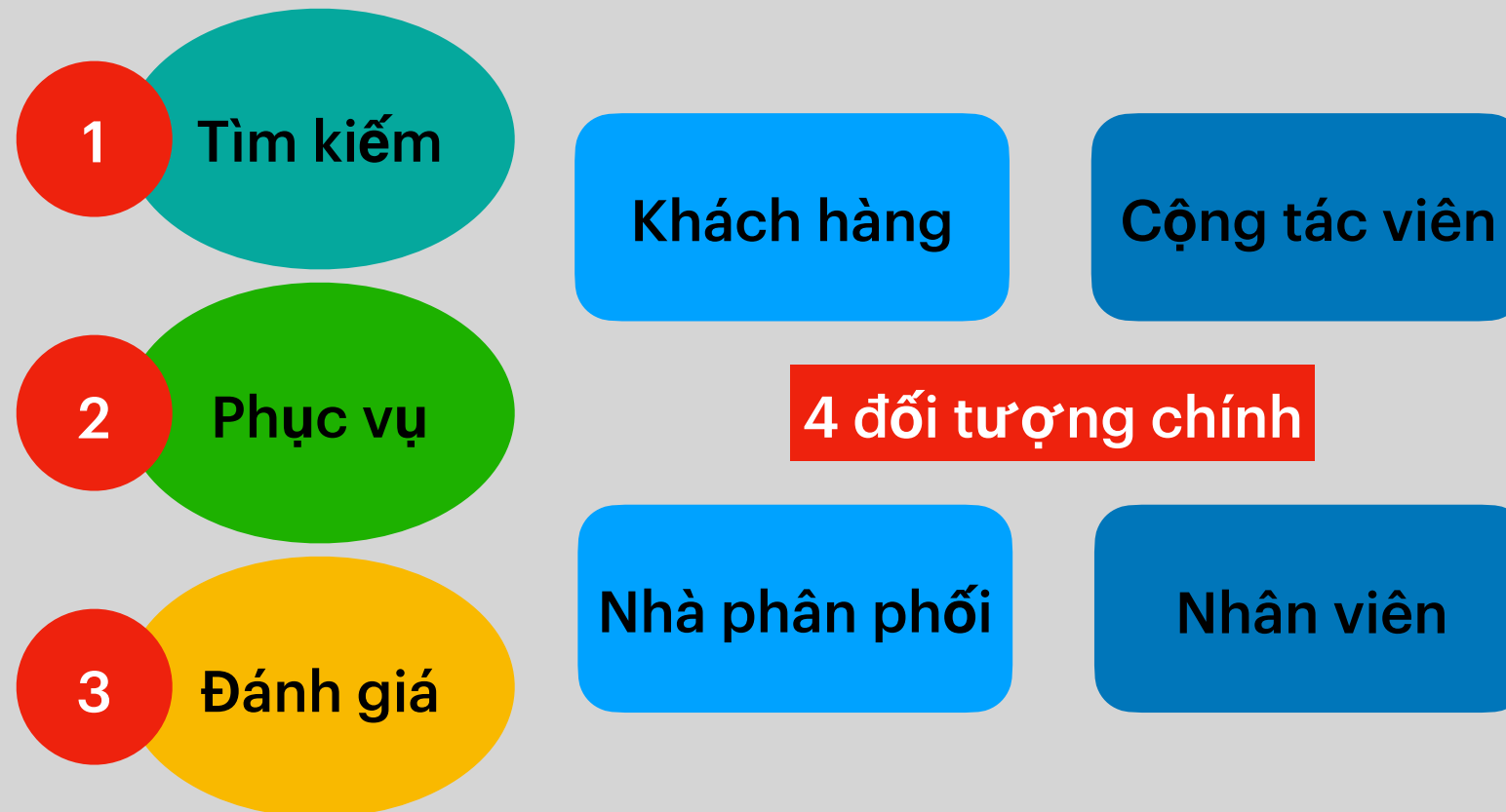


Problems?



# 4 đối tượng và 3 hoạt động kinh doanh

ảnh hưởng trực tiếp tới Kết quả



là trọng tâm của Chuyển đổi số  
iSHOP

HOW?



WHAT?

# Chuyển đổi số iSHOP là gì?

## Số hoá

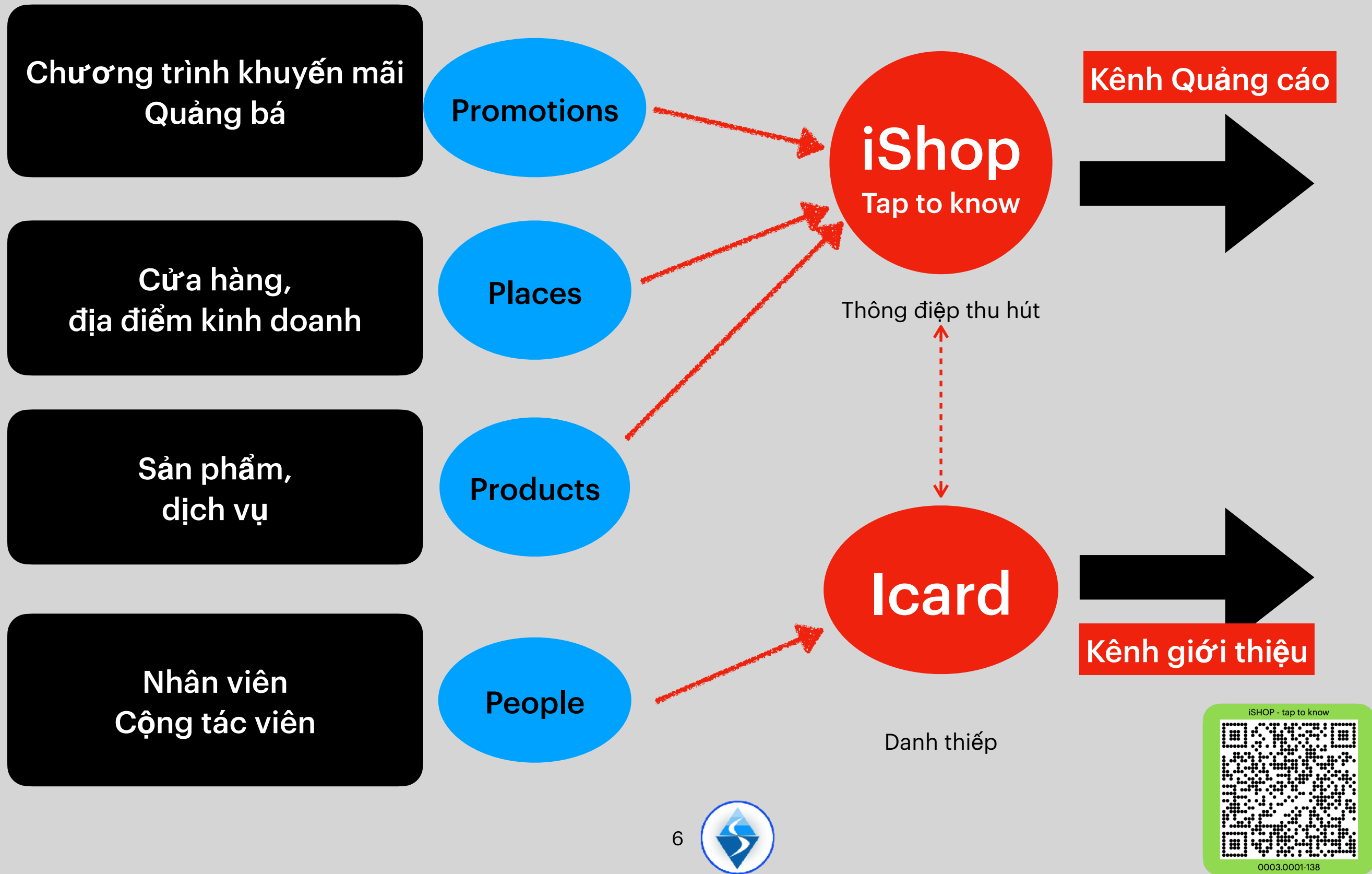
tương tác giữa các đối tượng (con người)

Vòng xoáy tăng cường (\*)

**Chuyển đổi**  
thúc đẩy “tương tác số”  
tạo giá trị Kinh doanh



# Các đối tượng cần “số hoá”



# Tìm kiếm: hoạt động tăng doanh thu cần số hoá và chuyển đổi đầu tiên



# Kênh giới thiệu tin cậy

## là cá nhân và cả tổ chức

### 2 cản trở cần loại bỏ

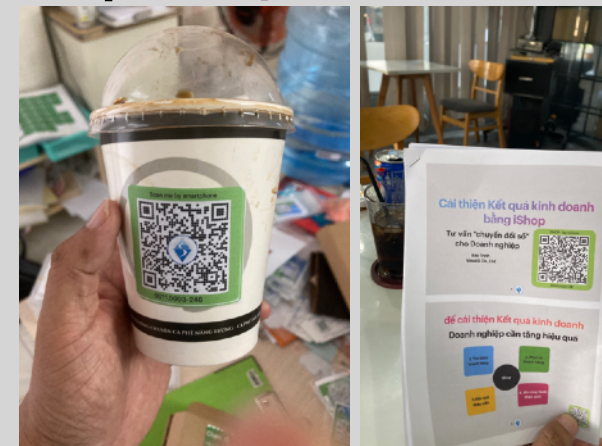
1

Nguồn lực để giới thiệu và trả lời

Chụp hình, đặt poster,... để giới thiệu,

Hướng dẫn “tap to know” khi được hỏi về chi tiết

- Đăng Status trên Zalo, Facebook,...
- gửi trực tiếp tới danh sách



dễ dàng tương tác  
Khi có nhu cầu

2

Người được giới thiệu chủ động tương tác  
Liên hệ

Nội dung đúng chủ đề minh bạch

Đặt mua Online

Gọi điện

Tìm đường

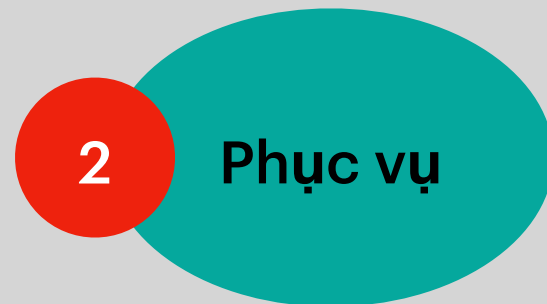
Chat zalo





# Phục vụ: tăng lợi nhuận

## hoạt động tạo ra kết quả kinh doanh



Trực tiếp



Online,  
Từ xa

Khách hàng

Nhà phân phối

Cộng tác viên

Nhân viên

Tư vấn chuyên sâu

Đặt mua, thanh toán,...

Chăm sóc sau bán hàng

Chính sách hỗ trợ bán hàng

- Chính sách kích lệ bán hàng
- Huấn luyện thường xuyên

- Đào tạo theo công việc
- Lộ trình thăng tiến

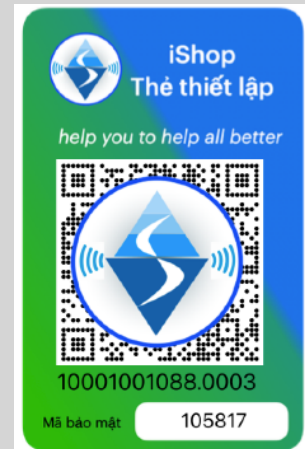


# Đánh giá: tăng hiệu quả, phát triển lâu dài

3

Đánh giá

tuyển chọn



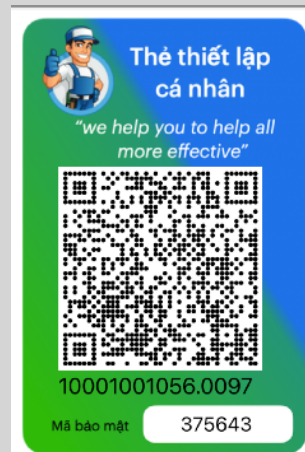
Khách hàng

Mua hàng thường xuyên

Ủng hộ, giới thiệu KH mới

Nhà phân phối

chọn lọc,  
phân nhóm nhà phân phối



Cộng tác viên

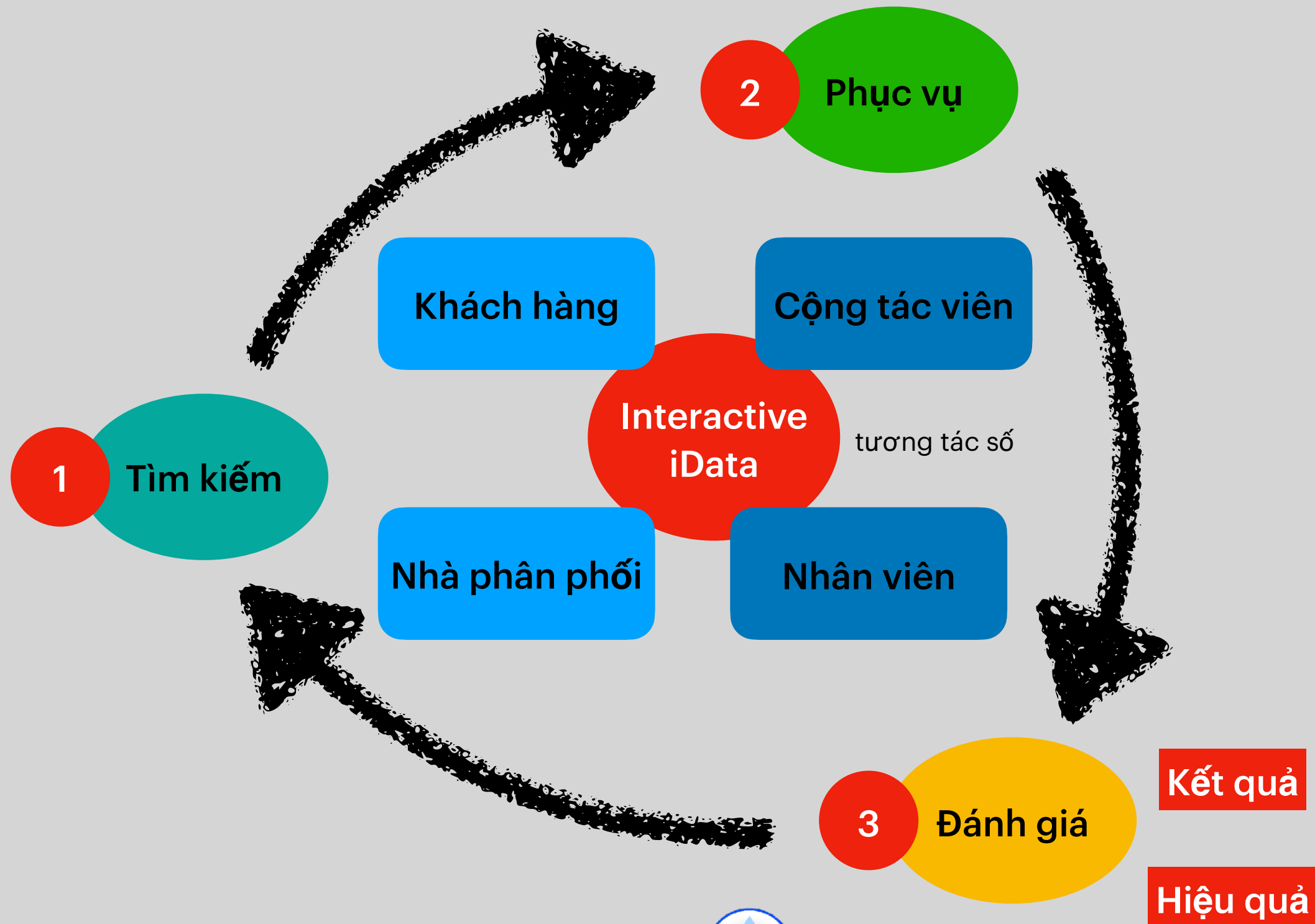
tuyển chọn, sàng lọc  
ctv phù hợp

Nhân viên

thúc đẩy nhân viên,  
đội nhóm phối hợp tốt hơn



# “Tương tác số”: dữ liệu cho Chuyển đổi quy trình, đối tượng, nguồn lực



# 3 đặc điểm của Chuyển đổi số iSHOP

## Chuyển đổi số từng phần

Triển khai ngay, đầu tư theo kết quả đạt được

## Không chứa Dữ liệu kinh doanh

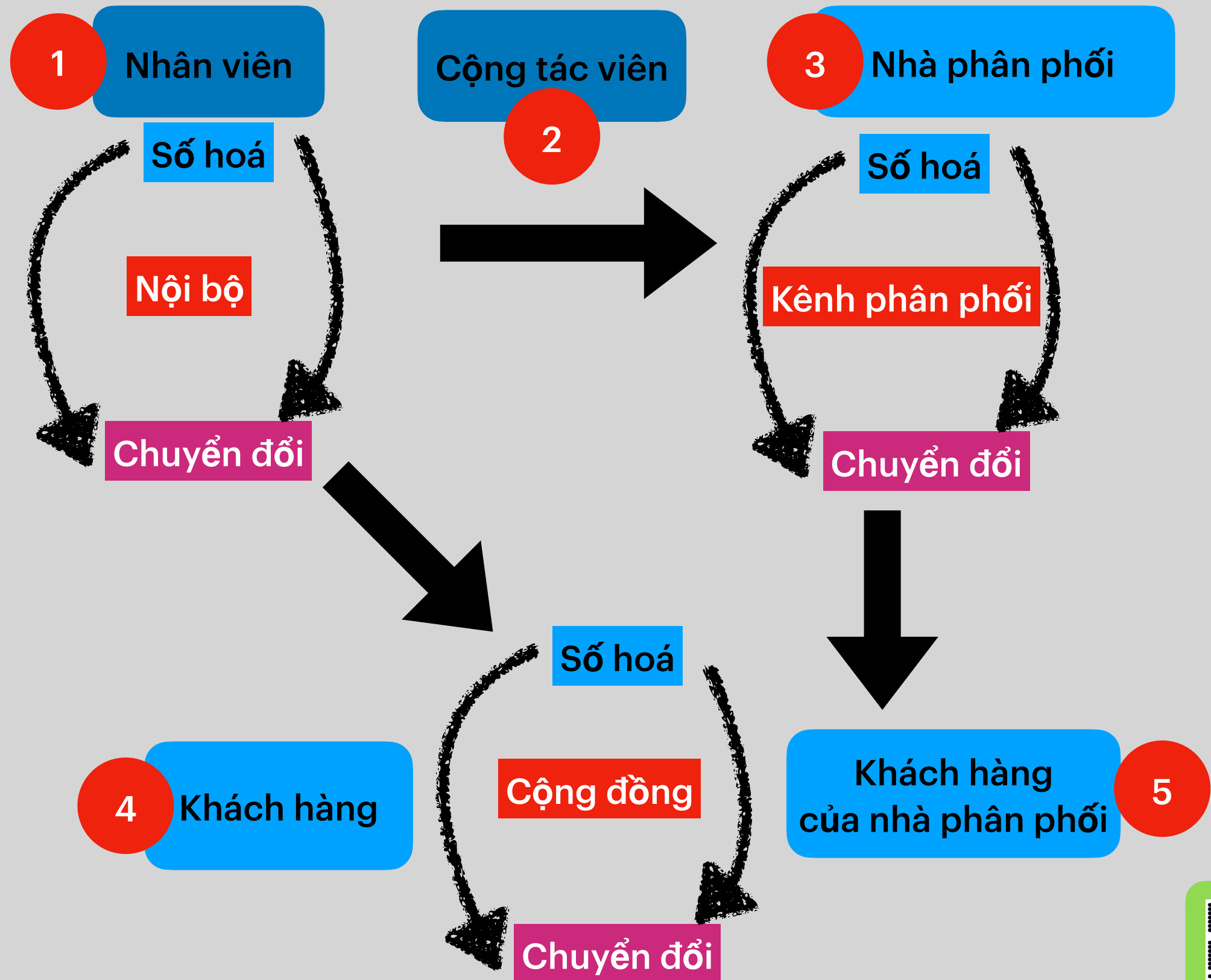
triển khai cho nhiều doanh nghiệp khác nhau về văn hoá, quy trình, hệ thống CNTT

## Tập khách hàng “tương tác số”

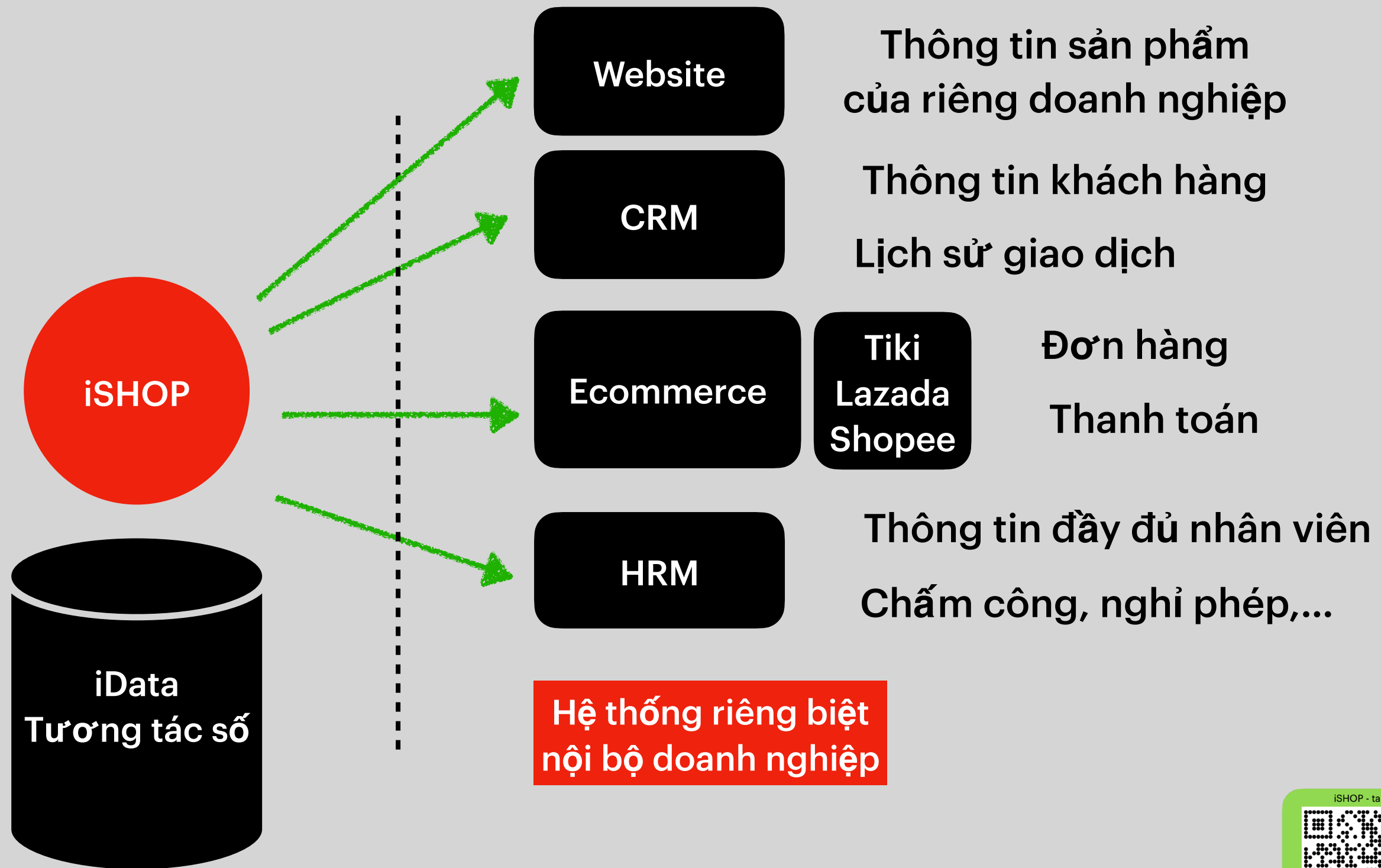
Hợp tác cùng phục vụ khách hàng và cải thiện kết quả kinh doanh



# Chuyển đổi số từng phần



# iSHOP không chứa Dữ liệu kinh doanh

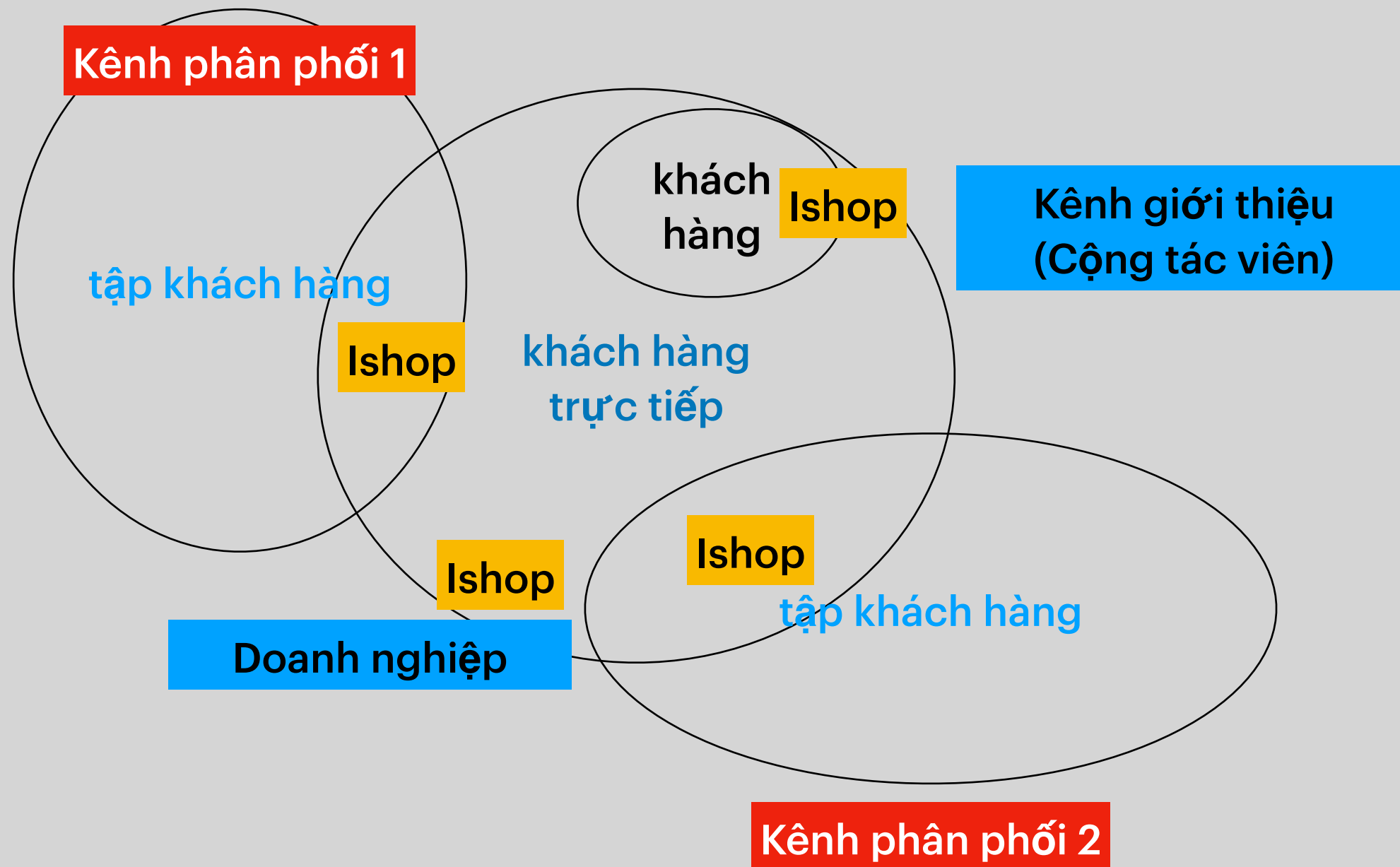


# Không chứa Dữ liệu kinh doanh

Cho phép

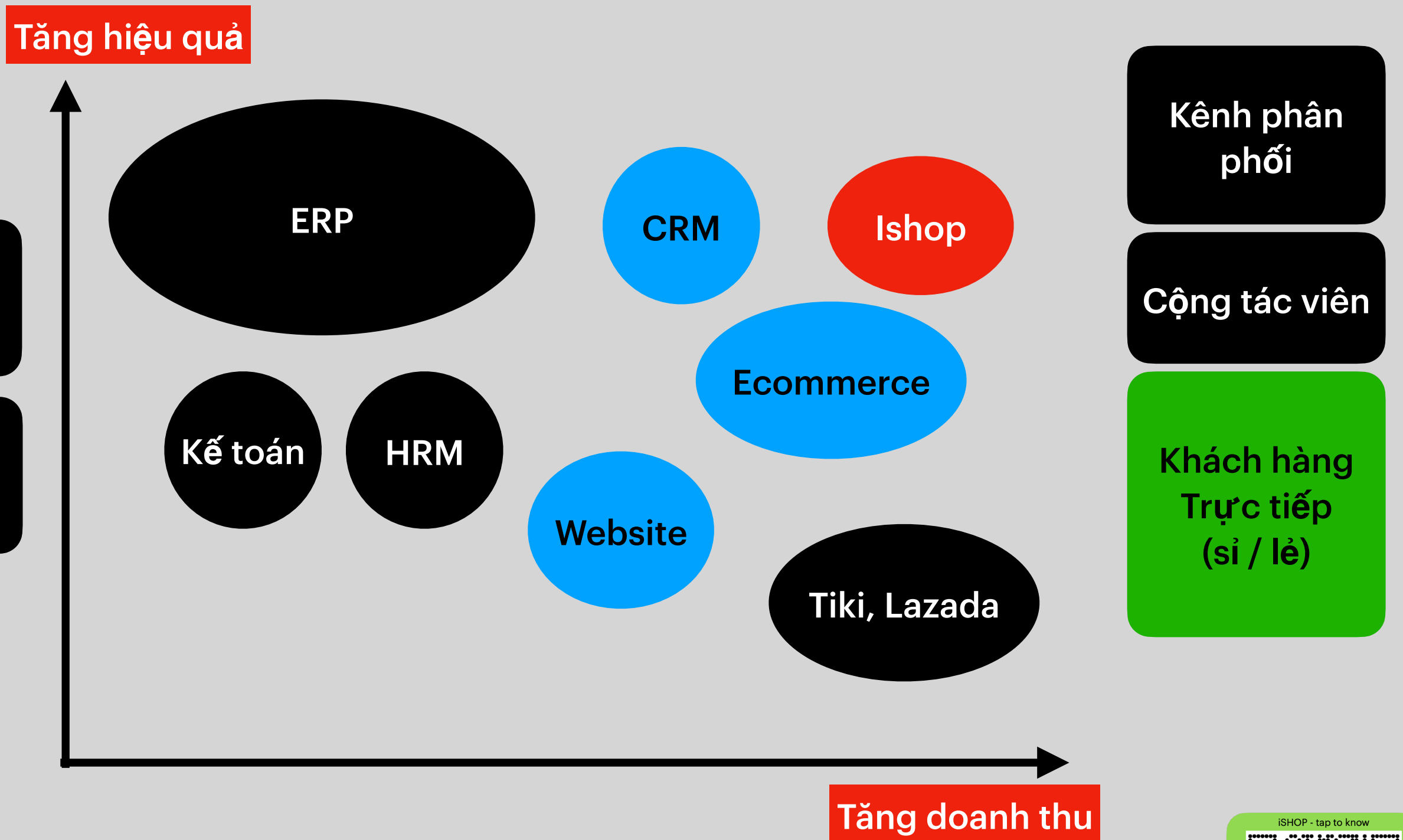
**nhiều doanh nghiệp  
thuộc Kênh phân phối sử dụng,  
và bảo mật kết quả Kinh doanh**

# Phát triển tập khách hàng “tương tác số” trên iSHOP





# Giá trị của iSHOP so với các hệ thống khác



WHAT?



# Gói Công cụ iShop cho doanh nghiệp

- **iCompany:** từ 20 triệu đồng / năm
  - Cho Doanh nghiệp với quy mô không quá 10 cửa hàng.
  - Cho Mạng lưới bán hàng không quá 10 Đại lý và 100 Cộng tác viên
- **iDistributors:** từ 100 triệu đồng / năm
  - Cho Doanh nghiệp với quy mô từ 50 cửa hàng, chi nhánh
  - Cho Kênh phân phối không quá 50 Nhà phân phối và 300 Cộng tác viên
- **iEnterprise:** từ 200 triệu đồng / năm
  - Cho tập đoàn, doanh nghiệp lớn lớn trên 200 chi nhánh, cửa hàng

2-4 tuần

Số hoá

tương tác giữa  
các đối tượng  
(con người)



# Gói tư vấn chuyển đổi số

## Khi triển khai gói iCompany trở lên

- Thu phí dựa trên (Doanh thu | lợi nhuận) được cải thiện do iShop
  - Kết quả tăng trên 10%, Phí tư vấn là 1.5% Kết quả (15%)
  - Kết quả tăng trên 5%, Phí tư vấn là 0.5% Kết quả (10%)
  - Kết quả tăng dưới 5%, không thu phí.
- Đánh giá Kết quả dựa trên tiêu chí đã thống nhất trước.
- Giám sát, tư vấn Cách triển khai để cải thiện Kết quả
  - 2 buổi / tháng với gói iCompany, iDistributors
  - 4 buổi / tháng với Gói iEnterprise

**3-6 tháng**

**Chuyển đổi  
và đánh giá**



# Cảm ơn đã xem slide này.



## Mọi góp ý vui lòng tương tác để liên hệ

# Công cụ iShop là gì?

tên gọi khác nhau tùy đối tượng áp dụng

Cửa hàng tương tác số

“Chạm để biết”  
bằng điện thoại

Sự kiện tương tác số

Chụp hình để chia sẻ  
Zalo, Facebook,...

Sản phẩm tương tác số

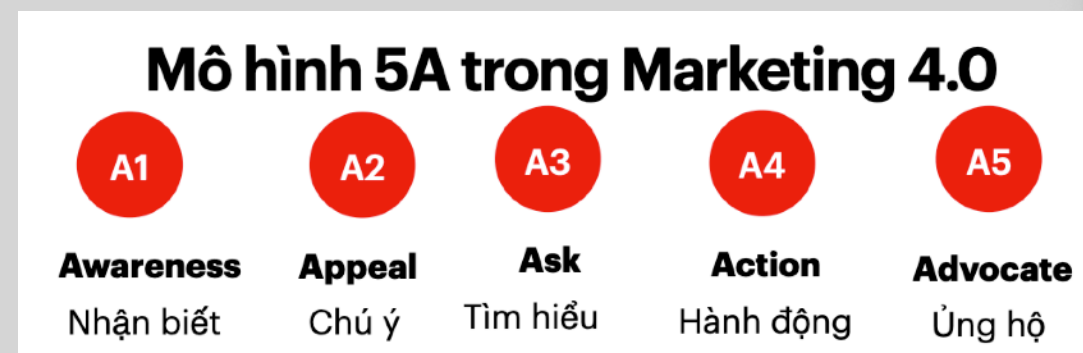
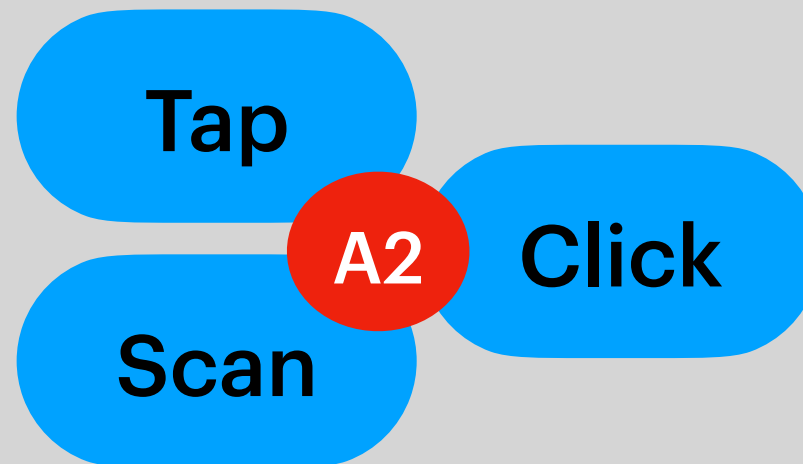
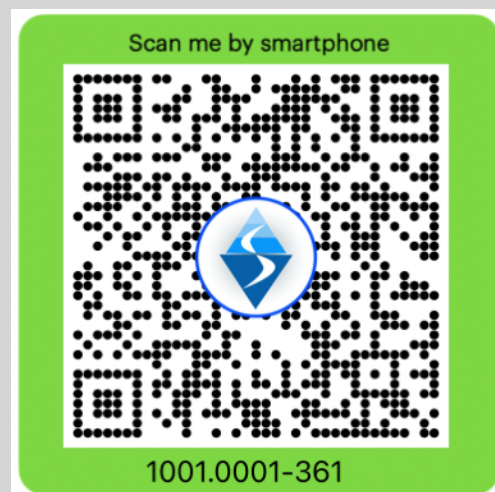
Không cần cài đặt app



# iShop - Cửa hàng tương tác số

Địa điểm kinh doanh

Thúc đẩy khách hàng tương tác



# iShop cho Cửa hàng kinh doanh

giúp doanh nghiệp cải thiện hiệu quả

1. Tăng lượt khách hàng tới cửa hàng

2. Phục vụ khách hàng tại cửa hàng tốt hơn

3. Mở mới, liên kết Chuỗi Cửa hàng





# Hoạt động marketing theo khu vực

## Tăng lượt khách tới cửa hàng

**Từ quảng cáo  
Online & Offline**

**Nhân viên gửi  
giới thiệu Ishop trực tiếp trên Zalo  
tới khách hàng thường xuyên**

**Nhân viên đăng trên Zalo trang cá nhân  
hình ảnh thu hút chứa ishop**

**Cộng tác viên đăng giới thiệu  
Trên Zalo để nhận hoa hồng**

**Quảng cáo Ishop theo  
khu vực quanh cửa hàng**

**Từ lời kéo bởi  
người mua**

**Chia sẻ hình ảnh Ishop  
tại cửa hàng tới bạn bè**

**Chia sẻ hình ảnh Ishop  
tại cửa hàng tới bạn bè**

**Live stream thực tế tại cửa hàng  
trên tiktok, YouTube,...**





# Nhà phân phối, Đại lý

## Tìm kiếm khách hàng tại khu vực phân phối

Chương trình khuyến mãi  
theo khu vực, Nhà phân phối

Ngân sách quảng cáo để  
hỗ trợ bán hàng theo khu vực

**iShop**  
Tap to know

Mở mới cửa hàng

Tăng cường đội ngũ  
Cộng tác viên



# Cải thiện “Tìm kiếm khách hàng” bằng iShop

## Đánh giá dựa trên dữ liệu tương tác

Tăng tương tác cho kênh  
quảng cáo

Khách hàng từ giới thiệu  
trực tiếp

Xác định kênh Quảng cáo  
hiệu quả từ tương tác

Khách hàng từ sản phẩm,  
dịch vụ cung cấp



# Triển khai cho Doanh nghiệp

Cửa hàng,  
địa điểm kinh doanh

Cho team  
Marketing, Sale, CSKH

## Mỗi đơn vị Kinh Doanh cần 1 iShop

Nhà phân phối và  
Đại lý, nhân viên bên dưới



# iShop cho Kênh phân phối

**Tìm kiếm Nhà phân phối,  
Đại lý bán hàng**

**Tặng hiệu quả bán hàng  
Cho Kênh Phân phối**

**Chính sách Nhà phân phối  
giới thiệu minh bạch, rõ ràng  
trên iSHOP**

**Chương trình khuyến mãi trên iSHOP  
Cho khu vực phân phối**

**Quyền lợi cho Khách sỉ  
khi trở thành Đại lý, Nhà phân phối**

**Chính sách tuyển cộng tác viên  
bán hàng cho Nhà phân phối**

**Tìm kiếm NPP trên sản phẩm,  
tại các sự kiện kết nối  
bán hàng**

**Quyền lợi khi Giới thiệu cho khách hàng**



0003.0001-138



# Cảm ơn đã xem slide này.



## Mọi góp ý vui lòng tương tác để liên hệ