

BÀI THAM LUẬN
Kinh nghiệm bán hàng trên sàn thương mại điện tử của
Cơ sở Thực phẩm sạch Sữa Mẹ Rô

Đơn vị: Cơ sở Thực phẩm sạch Sữa Mẹ Rô

Kính thưa:.....!

Thưa toàn thể hội nghị!

Được sự tin tưởng, quan tâm tạo điều kiện của Ban tổ chức, sau đây tôi xin được trao đổi một số kinh nghiệm xoay quanh hoạt động bán hàng trên các sàn thương mại điện tử của cơ sở chúng tôi.

Kính thưa toàn thể hội nghị!

Những năm đầu mới đi vào sản xuất, kinh doanh, cơ sở của chúng tôi áp dụng phương thức kinh doanh truyền thống (*mua bán trực tiếp giữa người bán và người mua*) hiệu quả cũng như mức lợi nhuận không cao, do phạm vi tiếp cận hạn chế nên lượng khách hàng ít, lại tốn nhiều chi phí cho mặt bằng và nhân công, do vậy rất khó khăn cho việc phát triển mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Trong điều kiện như vậy, khi tình cờ được tiếp xúc, tiếp cận với các hoạt động thương mại điện tử, đặc biệt là sau giai đoạn bùng phát dịch bệnh covid-19. Để thích ứng và duy trì hoạt động, cơ sở của chúng tôi đã đẩy mạnh việc ứng dụng các công cụ mua bán trên 03 sàn thương mại điện tử, như: Shopee, Lazada, Tiktok nhằm giới thiệu, quảng bá, kết nối tiêu thụ sản phẩm của cơ sở, qua đó kết quả kinh doanh ngày một khởi sắc.

Hiện nay, quá trình kinh doanh của cơ sở chúng tôi đã bước đầu được mở rộng cả về quy mô, số lượng, chất lượng sản phẩm, cụ thể: cơ sở chúng tôi sản xuất phân phối trên dưới **30 sản phẩm** các loại (*chủ yếu là mặt hàng thực phẩm*), doanh số mỗi tháng đã đạt trên **30.000 đơn hàng**, từ đó giải quyết cho trên dưới **30 nhân công lao động tại địa phương** (*trong đó làm việc cố định là 10 nhân công, bán thời gian là 20 nhân công*). Để việc mua, bán kinh doanh trên các sàn thương mại điện tử đạt hiệu quả, cơ sở của chúng tôi đã áp dụng một số cách thức, như sau:

- Lựa chọn 03 sàn thương mại điện tử phổ biến, có lượng người truy cập khủng, có chế độ, chính sách khuyến mãi, ưu đãi lớn giúp kích cầu sản phẩm, tiết kiệm chi phí marketing tăng doanh thu bán hàng cho khách hàng như: **Shopee, Lazada, Tiktok.**

- Thực hành tốt 05 bước bán hàng trên sàn thương mại điện tử: (1) Chuẩn bị thiết bị và hình ảnh sản phẩm; (2) Đăng ký và tạo tài khoản bán hàng trên sàn thương mại điện tử; (3) Đăng nhập tài khoản vừa tạo và đăng bán sản phẩm; (4) Đóng gói sản phẩm và giao cho **đơn vị vận chuyển** khi có đơn hàng phát sinh; (5) Đối soát và nhận tiền thanh toán khi hoàn tất đơn hàng.

- Đầu tư cho việc giới thiệu sản phẩm: hình ảnh rõ nét, chụp đầy đủ mọi góc cạnh từ tổng quan đến chi tiết, hình dạng, kích thước, công dụng, cách sử dụng, cách thức mua hàng, chính sách bảo hành và đổi trả,...

- Thực hiện các biện pháp làm gia tăng sự yêu thích của khách hàng như: Phản hồi lịch sự đánh giá của khách hàng (*dù tiêu cực hay tích cực*); cảm ơn khách hàng sau khi đã hoàn thành đơn hàng; Bảo hành, đổi trả, sản phẩm lỗi,...; Giao hàng nhanh chóng đến tay người tiêu dùng...kết hợp các công cụ quảng cáo như Chia sẻ link sản phẩm/ shop về Fanpage, Zalo,...Chạy quảng cáo Google Ads...

Kính thưa toàn thể hội nghị!

Nhờ tiếp cận, mua bán trên các sàn thương mại điện tử mà cơ sở của chúng tôi đã có nhiều điều kiện để mở rộng sản xuất kinh doanh trước mức độ cạnh tranh ngày càng cao của thị trường. Chính vì vậy, qua hội nghị lần này, chúng tôi mong rằng thời gian tới các cơ quan có thẩm quyền tiếp tục hoàn thiện các quy định về kinh doanh trên sàn thương mại điện tử và có nhiều chương trình nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất như chúng tôi tiếp cận với hoạt động thương mại điện tử và triển khai hoạt động thương mại điện tử thuận lợi hơn nữa.

Trước khi dừng lời, tôi xin kính chúc sức khỏe toàn thể quý vị đại biểu và chúc hội nghị thành công tốt đẹp. Xin trân trọng!