

WEBINAR

VƯỢT BÃO VỀ ĐÍCH ECOMMERCE 2025



15:00 – 16:00
16.07.2025



Livestream trên
Facebook và YouTube

• Live Webinar



Ms. Lê Thu Thuận

Director of Operations Center 2
CTCP Công nghệ UpBase



Ms. Dương Mai Phương

Customer Success Manager
CTCP Công nghệ UpBase



Ms. Nguyễn Bích Ngọc

Finance & Accounting Manager
CTCP Công nghệ UpBase



Cập nhật những điểm nóng toàn ngành TMĐT nửa cuối 2025
dành cho Doanh nghiệp Bán lẻ & Nhà bán hàng



Tổng hợp best practice & giải pháp tối ưu vận hành eCommerce
đáp ứng bối cảnh mới



ĐÔI NÉT VỀ UPBASE

UpBase là công ty công nghệ tiên phong cung cấp hệ sinh thái giải pháp toàn diện từ dịch vụ tới phần mềm cho các doanh nghiệp phát triển bền vững trên **nền tảng số**.

200+

Thương hiệu
hợp tác

150+

Chuyên gia
E-Commerce

\$50M+

GMV thường niên

TOP 5

Ngành hàng chỉ sau
6 tháng đồng hành



PREMIUM SHOPEE
Certified Enabler



THREE STARS
Lazada Partner



DIAMOND SHOPEE
Strategic Partner



- Bức tranh eCommerce nửa cuối 2025: Những biến động "nóng" tại sàn TMĐT & hướng thích nghi
- Mảnh ghép về Thuế & Hóa đơn tại eCommerce 2025: Những điểm đáng lưu ý khi kinh doanh TMĐT
- Giải pháp vượt bão, tăng trưởng bền vững trên eCommerce 2025: Tối ưu vận hành TMĐT toàn diện cùng UpS
- Q&A cùng chuyên gia & Tổng kết

01

**Bức tranh eCommerce nửa đầu
2025: Những biến động "nóng"
tại sàn TMĐT & hướng thích nghi**

Tổng quan về TMĐT Việt Nam nửa đầu 2025

Định hình bức tranh nửa cuối 2025

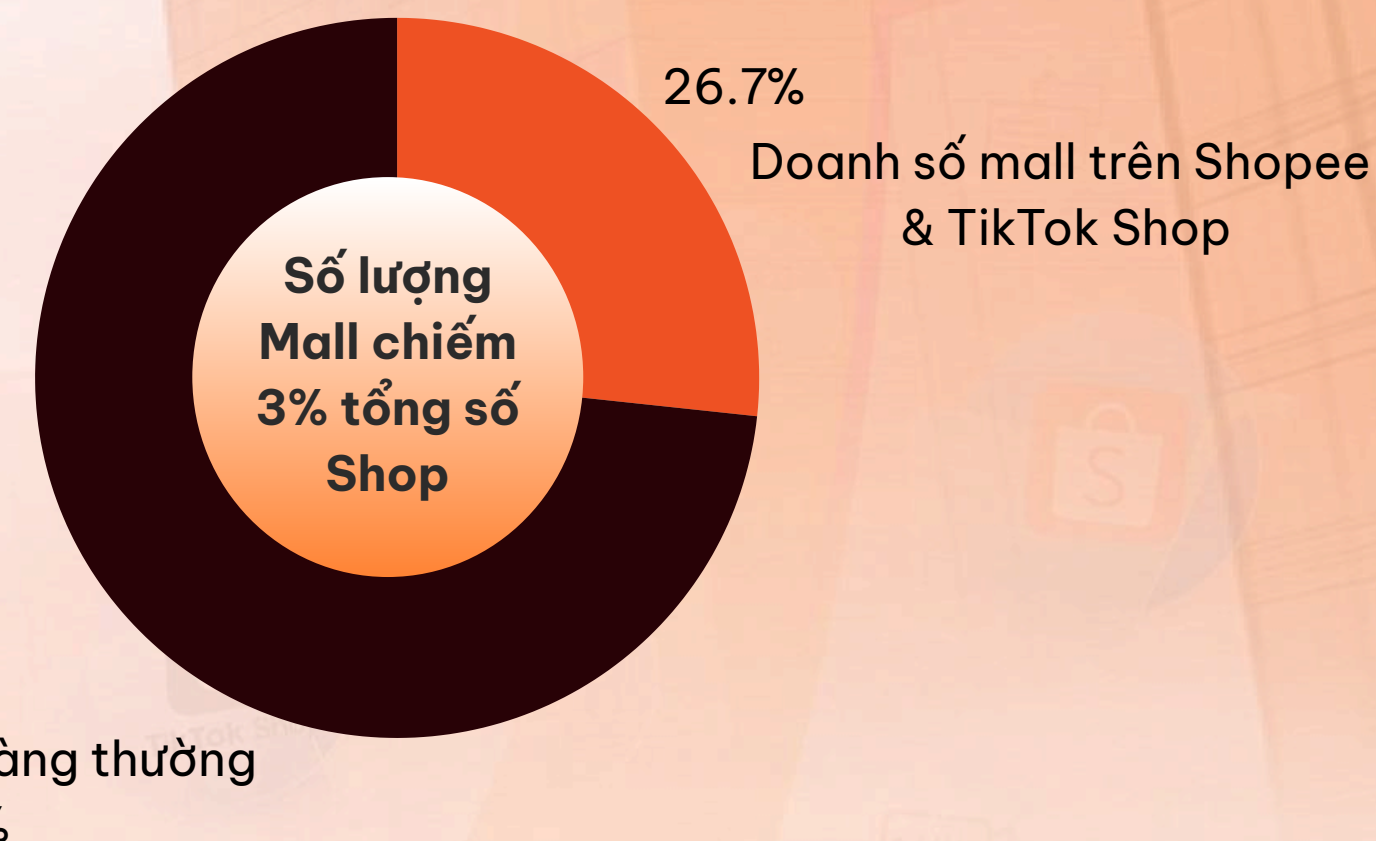
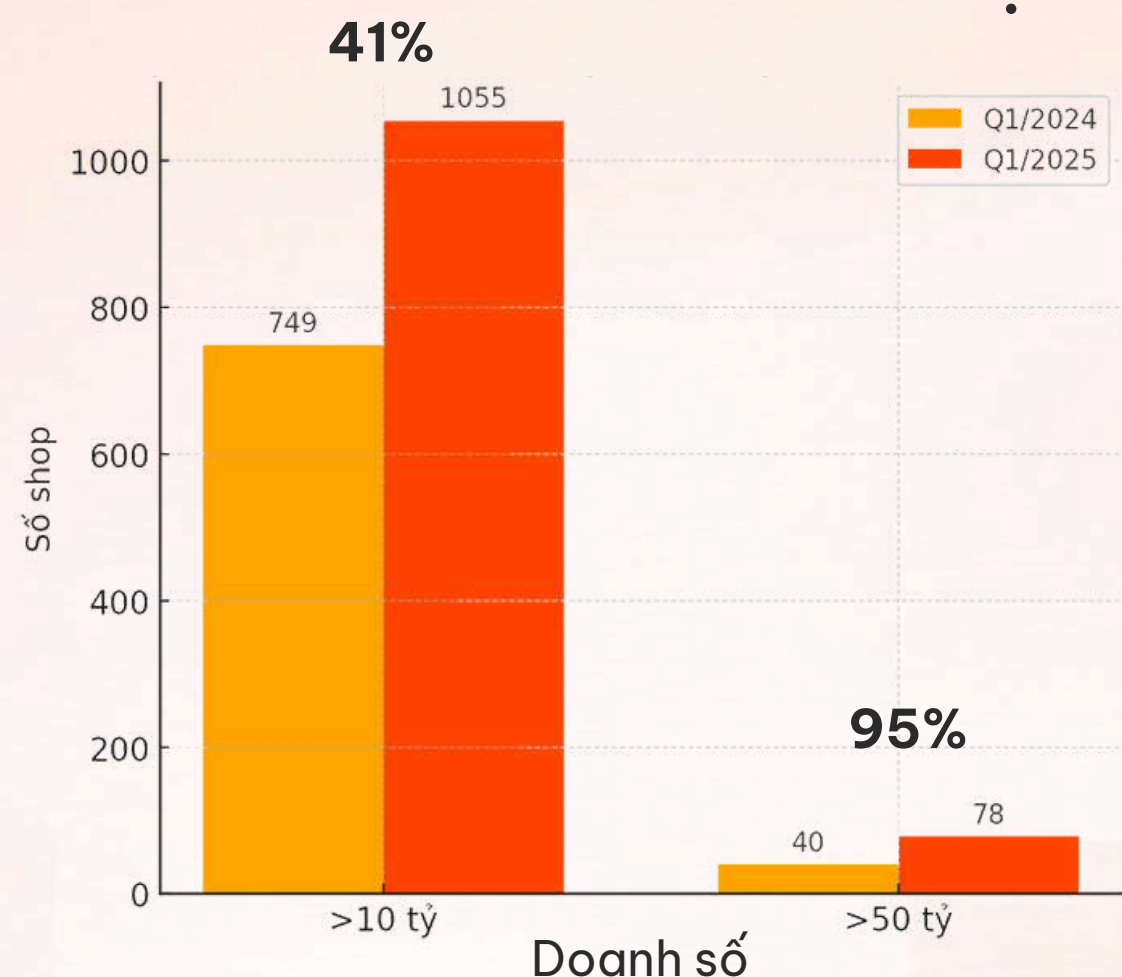


Nguyên nhân:

- × Sàn tăng phí & chính sách vận hành thắt chặt
- × Chiến dịch chống hàng giả của chính phủ
- × Tâm lý của người tiêu dùng lo ngại hàng hóa kém chất lượng

Tổng quan về TMĐT Việt Nam nửa đầu 2025

Định hình bức tranh nửa cuối 2025



Dấu hiệu phân cực rõ rệt:

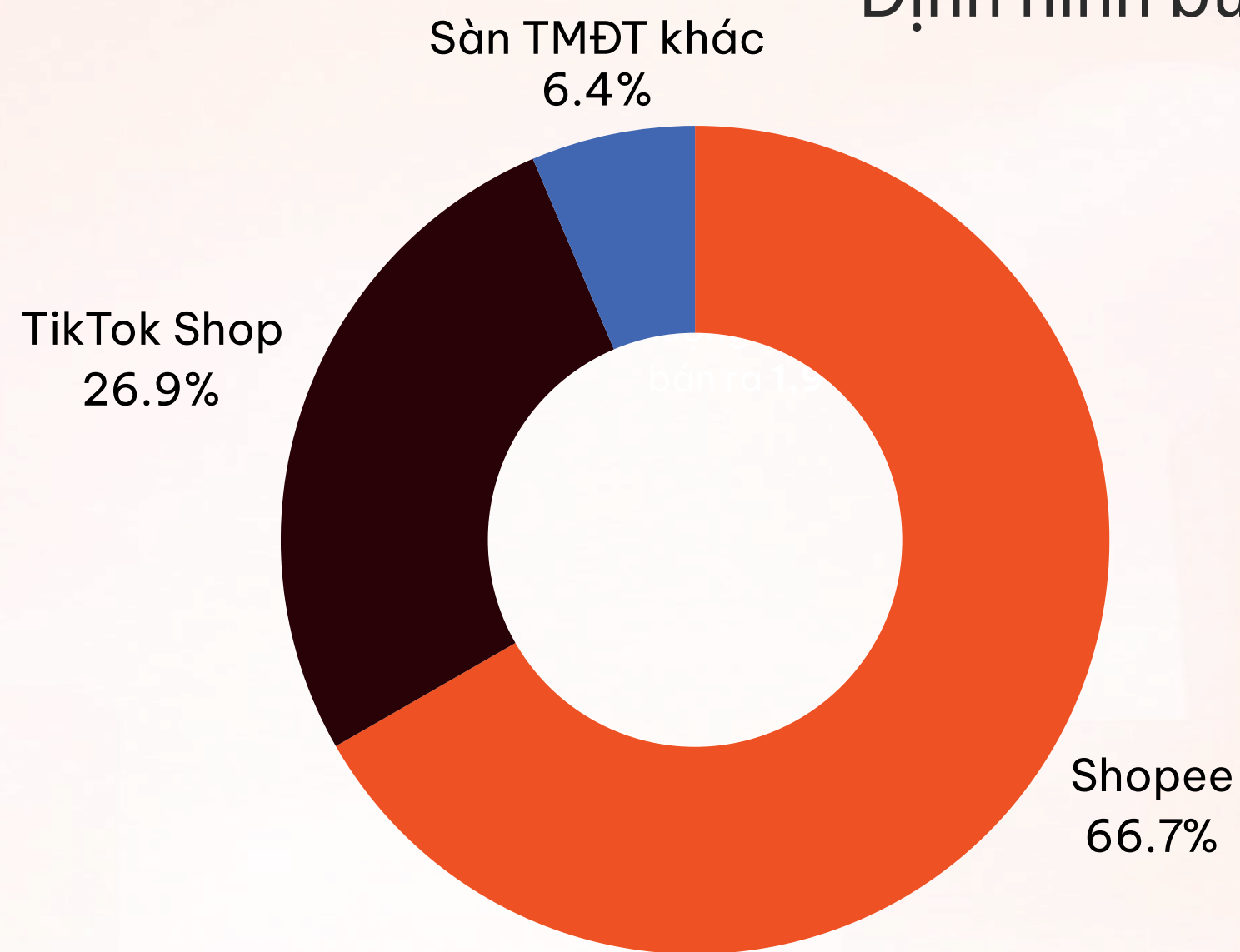
- NTD ngày càng hướng đến các cửa hàng chính hãng, ưu tiên tính xác thực & độ tin cậy, biến Shop Mall trở thành động lực chính cho tăng trưởng TMĐT
- Nhà bán lẻ lớn với năng lực vận hành bài bản ngày càng khẳng định vị thế dẫn đầu, mở rộng quy mô, duy trì đà tăng trưởng, ngược lại, Nhà bán nhỏ lẻ dần rút lui khỏi thị trường

Sản phẩm tầm trung thống trị:

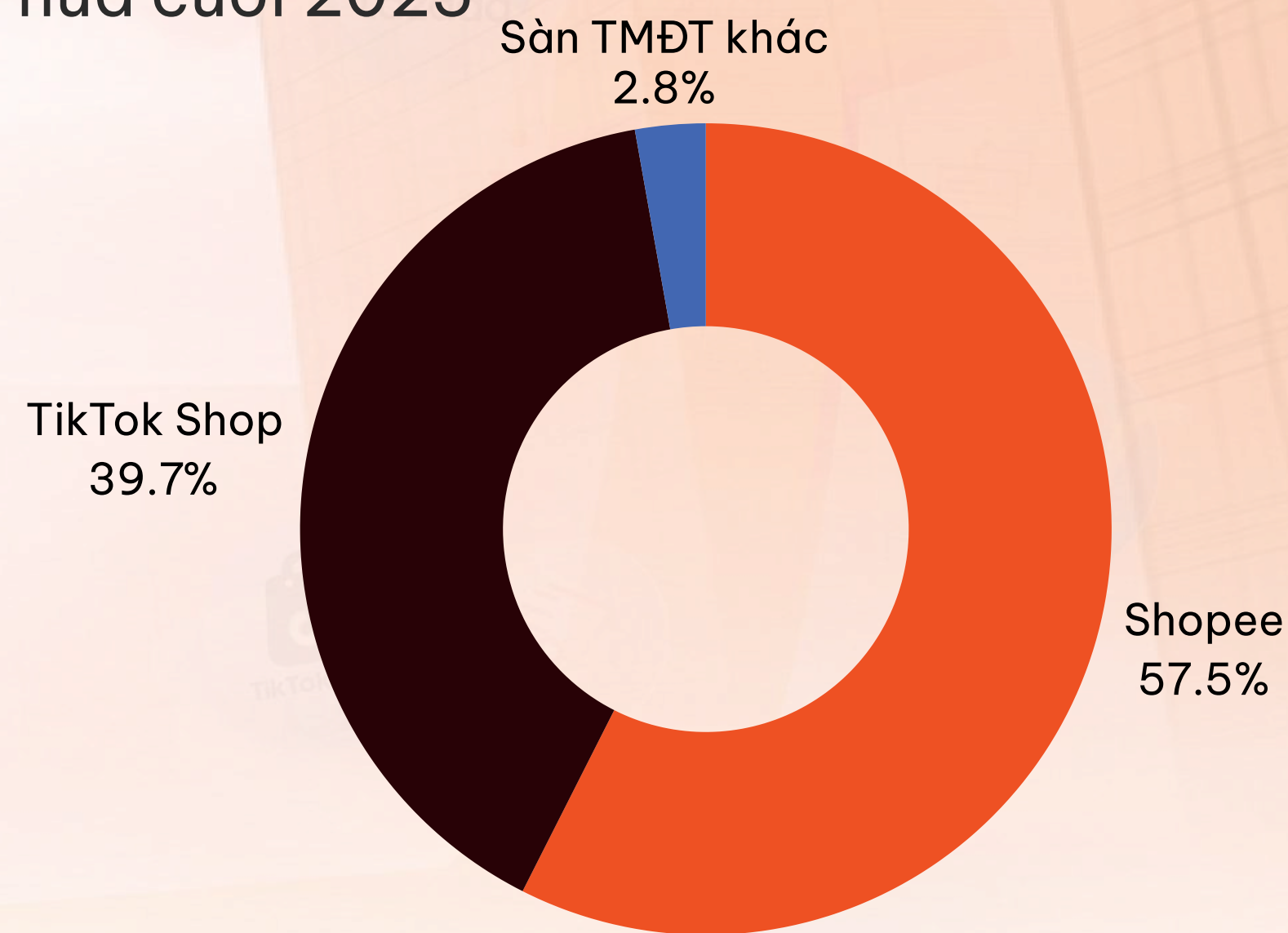
- Dẫn đầu doanh thu và lượng bán với phân khúc giá 100.000–200.000 VND
- Đặc biệt ở các ngành hàng: làm đẹp, thời trang, sản phẩm cho bé

Tổng quan về TMĐT Việt Nam nửa đầu 2025

Định hình bức tranh nửa cuối 2025



Thị phần doanh số các sàn TĐMT 2024



Thị phần doanh số các sàn TĐMT FH 2025



- Sự chuyển động nhanh chóng của NTD sang các nền tảng nội dung như TikTok Shop
- Sự phổ biến ngày càng tăng của mua sắm dựa trên nội dung giải trí (shoppertainment) tại Việt Nam
- Chỉ báo quan trọng để các nền tảng TMĐT xây dựng chiến lược phát triển trong tương lai

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025



Cập nhật chính sách & chi phí từ Shopee



Chi phí nền tảng
Với người bán không thuộc Shopee Mall

- Giảm 2% thuế suất thuế giá trị gia tăng
- Toàn bộ các loại phí dịch vụ trên Shopee sẽ áp dụng thuế suất 8%

Mục	Trước 01/07/2025	Từ 01/07/2025
Phí dịch vụ Gói Voucher Extra (Đã bao gồm thuế GTGT)	2% giá trị mỗi sản phẩm (tối đa 50.000đ/sản phẩm)	1.96% giá trị mỗi sản phẩm (tối đa 50.000đ/sản phẩm)
Cách thức tính phí	Phí dịch vụ sẽ được tính trên các đơn của Người bán được giao thành công hoặc có yêu cầu Trả hàng/Hoàn tiền được chấp nhận hoàn tiền ngay (trừ lý do Chưa nhận được hàng).	Giữ nguyên cách tính phí như cột trước.

Nhóm ngành hàng	Phí cố định trước ngày 1/7/2025	Phí cố định từ ngày 1/7/2025
Ngành hàng tiêu dùng nhanh	9% - 12%	8,84% - 11,78%
Ngành hàng điện tử	1,5% - 10%	1,47% - 9,82%
Ngành hàng nhà cửa và đời sống	9% - 12%	8,84% - 11,78%
Ngành hàng thời trang	10% - 11%	9,82% - 10,80%

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ Shopee



Chi phí nền tảng

Với người bán không thuộc Shopee Mall

Mục	Trước 01/07/2025	Từ 01/07/2025
Phí dịch vụ Gói Voucher Extra (Đã bao gồm thuế GTGT)	2% giá trị mỗi sản phẩm (tối đa 50.000đ/sản phẩm)	1.96% giá trị mỗi sản phẩm (tối đa 50.000đ/sản phẩm)
Cách thức tính Phí dịch vụ	Phí dịch vụ sẽ được tính trên các đơn của Người bán được giao thành công hoặc có yêu cầu Trả hàng/Hoàn tiền được chấp nhận hoàn tiền ngay (trừ lý do Chưa nhận được hàng).	Giữ nguyên cách tính phí như trước.

Mục	Trước 01/07/2025	Từ 01/07/2025
Phí dịch vụ (Đã bao gồm thuế GTGT)	3% giá trị mỗi sản phẩm tham gia Livestream hoặc Video (tối đa 50.000đ/sản phẩm)	2.95% giá trị mỗi sản phẩm tham gia Livestream hoặc Video (tối đa 50.000đ/sản phẩm)
Cách thức tính Phí dịch vụ	Phí dịch vụ sẽ được tính và căn trừ trực tiếp trên giá bán mỗi sản phẩm theo từng đơn hàng đến từ Livestream hoặc Video được giao thành công hoặc có yêu cầu Trả hàng/Hoàn tiền được chấp nhận hoàn tiền ngay (trừ lý do Chưa nhận được hàng).	Giữ nguyên cách tính phí như trước.

Nhóm ngành hàng	Phí cố định trước ngày 1/7/2025	Phí cố định từ ngày 1/7/2025
Ngành hàng tiêu dùng nhanh	5,40% - 8,10%	5,30% - 7,95%
Ngành hàng điện tử	1,50% - 7%	1,47% - 6,87%
Ngành hàng nhà cửa và đời sống	5,40% - 8,10%	5,30% - 7,95%
Ngành hàng thời trang	7% - 8,10%	6,87% - 7,95%

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ Shopee



Với tất cả người bán

Nội dung chính

- **Mức phí:**

3.000đ/đơn hàng

(Đã bao gồm VAT theo mức thuế hiện hành)

- **Phạm vi áp dụng:**

Áp dụng cho tất cả đơn hàng được tạo từ 01/07/2025

- **Cách thu phí:**

Trừ trực tiếp trên từng đơn hàng trước khi tiền bán hàng được chuyển vào Số dư tài khoản Shopee của Người bán

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ Shopee



Tiêu chí duy trì Shopee Mall			Trước 16/06/2025	Từ 16/06/2025
Khía cạnh	Chỉ số	Thời gian tính	Tiêu chí duy trì Shopee Mall	Tiêu chí duy trì Shopee Mall
Chất lượng sản phẩm (Áp dụng khi Shop có ≥5 đánh giá sản phẩm 1-2 sao)	Tỷ lệ đánh giá chất lượng sản phẩm tiêu cực	7 ngày gần nhất tính từ thứ Hai hàng tuần	<= 2%	Ngưng áp dụng chỉ số
Quản lý đơn hàng	Tỷ lệ giao hàng trễ		<= 8%	
	Tỷ lệ đơn hàng không thành công		<= 8%	<= 8%
	Tỷ lệ giao hàng nhanh*		Không áp dụng	<= 8%
	(Như trên)	30 ngày gần nhất tính từ thứ Hai hàng tuần	(Đã liệt kê ở trên)	>= 80%
Chăm sóc khách hàng	Tỷ lệ phản hồi Chat		>= 85%	>= 80%
	Thời gian phản hồi Chat		<= 4 tiếng	<= 4 tiếng
Hiệu quả hoạt động	Điểm Sao Quả Tạ	Cộng dồn hàng tuần	<= 2	<= 2

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ Shopee

Tỷ lệ đánh giá chất lượng sản phẩm tiêu cực (PQR)

Số đơn có đánh giá 1 hoặc 2 sao trong tuần

$$\text{PQR (T2-CN)} = \frac{\text{Số đơn có đánh giá 1 hoặc 2 sao trong tuần}}{\text{Tổng số đơn hoàn thành của sản phẩm trong tuần và đơn hoàn thành trước đó có nhưng được đánh giá trong tuần}}$$

Mức vi phạm	Điểm Sao Quả Tạ
≥ 3 sản phẩm có chỉ số PQR: $10\% \leq \text{PQR} < 20\%$; hoặc 1-2 sản phẩm có chỉ số PQR $\geq 20\%$	1 điểm
≥ 3 sản phẩm có chỉ số PQR $\geq 20\%$	3 điểm

- 23/06/2025 sản phẩm có chỉ số PQR $\geq 20\%$ xóa khỏi gian hàng
- 21/07/2025, NBH có nhiều sản phẩm vi phạm chỉ số PQR(*) bị điểm phạt Sao Quả Tạ

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ Shopee

Tỷ lệ giao hàng nhanh (FHR)

Thời gian đơn phát sinh trong ngày	Trước ngày 16/06/2025	Từ ngày 16/06/2025
Từ 0:00 đến 17:59	Trước 23:59 cùng ngày	Trước 23:59 cùng ngày
Từ 18:00 đến 23:59	Trước 23:59 ngày kế tiếp	Trước 11:59 ngày kế tiếp

FHR =

Tổng đơn phát sinh từ 0h00 - 17h59
được giao trước 23h59 cùng ngày

+

Tổng đơn phát sinh từ 18h00 - 23h59
được giao trước 11h59 cùng ngày kế tiếp

Tổng số đơn phát sinh trong 30 ngày

- Người bán cần nhấn chuẩn bị hàng trước 9H sáng để đơn hàng được phân bổ đơn vị vận chuyển kịp thời và có thể bàn giao trước 11:59

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ Shopee

Chính sách giao dịch ngoài Shopee từ 16.6.2025

Vi phạm Giao dịch ngoài	Hình thức xử lý
Vi phạm lần 1	Xóa sản phẩm/ xóa video/ tắt Livestream, (*) ... có nội dung liên quan đến Giao dịch ngoài, và 2 điểm phạt Sao Quả Tạ.
Vi phạm lần 2	Xóa sản phẩm/ xóa video/ tắt Livestream, (*) ... có nội dung liên quan đến Giao dịch ngoài, và Giới hạn tài khoản (**) Người bán cần tham gia lớp học về Chính sách giao dịch ngoài Shopee và đạt 8/10 điểm trở lên để được mở lại tài khoản (Tài khoản được mở lại thứ 3 và thứ 6 hàng tuần).
Vi phạm từ lần 3 trở đi	Xóa sản phẩm/ xóa video/ tắt Livestream, (*) ... có nội dung liên quan đến Giao dịch ngoài, và 3 điểm phạt Sao Quả Tạ.

Rà soát toàn bộ Gian hàng: Ảnh, Banner, Nội dung sản phẩm, Livestream, Video,....

- **Nội dung bị xóa/tắt** (sản phẩm, video, livestream...) sẽ không thể khôi phục.
- **Tài khoản bị giới hạn:**
 - Vẫn có thể đăng nhập để học & làm bài kiểm tra khôi phục
 - Shop và sản phẩm sẽ tạm ẩn, không hiển thị với Người mua trong thời gian này.

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Tổng kết các chính sách quan trọng Shopee

Các chính sách quan trọng

- Điều chỉnh phí sàn
- Tiêu chí xét duyệt mall
- Phí hạ tầng
- Tỷ lệ đánh giá chất lượng sản phẩm tiêu cực (PQR)
- Tỷ lệ giao hàng nhanh (FHR)
- Chính sách giao dịch ngoài

Khó khăn và thách thức

- Chi phí tăng, biên lợi nhuận mỏng hơn.
- Các chỉ số vận hành khắt khe: dễ bị ẩn shop, mất hiển thị.

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ TikTok Shop



Chi phí nền tảng

Phí suất hoa hồng nền tảng

• Trước ngày 18 tháng 7 năm 2025:

Phí Hoa Hồng Nền Tảng				
Nhóm ngành hàng	Nhà Bán Hàng thường trước 00:00, 1 tháng 4, 2025, giờ Việt Nam(GMT+7)	Nhà Bán Hàng thường từ 00:00, 1 tháng 4, 2025, giờ Việt Nam(GMT+7)	Nhà Bán Hàng Mall trước 00:00, 1 tháng 4, 2025, giờ Việt Nam(GMT+7)	Nhà Bán Hàng Mall từ 00:00, 1 tháng 4, 2025, giờ Việt Nam(GMT+7)
Điện máy	Từ 1,00% đến 2,00%	Từ 1,00% đến 3,00%	Từ 1,00% đến 4,54%	Từ 1,21% đến 6,05%
Thời trang	3,00%	4,00%	4,54%	6,05%
Tạp hoá, Sức khoẻ & làm đẹp, Mẹ & bé	3,00%	4,00%	Từ 2,72% đến 5,78%	Từ 3,63% đến 7,70%
Nhà cửa & đời sống	3,00%	4,00%	Từ 1,00% đến 4,54%	Từ 1,21% đến 6,05%

• Sau ngày 18 tháng 7 năm 2025, với các lợi ích SFP được mở cho tất cả Nhà Bán Hàng tiêu chuẩn:

Phí hoa hồng nền tảng và phí dịch vụ SFP cho tất cả Nhà Bán Hàng từ ngày 18 tháng 7 năm 2025				
Nhóm ngành hàng	Phí hoa hồng nền tảng cho nhà bán hàng tiêu chuẩn	Phí dịch vụ SFP cho nhà bán hàng tiêu chuẩn	Phí hoa hồng nền tảng cho nhà bán hàng Mall	Phí dịch vụ SFP cho nhà bán hàng Mall từ 50.000 đồng mỗi sản phẩm
Thiết bị điện tử	Từ 1,50% đến 9,50%	Miễn phí	Từ 1,21% đến 6,05%	Từ 6,00% đến 7,50%
Thời trang	Từ 10,00% đến 12,00%	Miễn phí	6,05%	Từ 6,00% đến 8,00%
Tạp hoá, sức khoẻ & làm đẹp, mẹ & bé	Từ 8,50% đến 12,00%	Miễn phí	Từ 3,63% đến 7,70%	Từ 6,00% đến 8,00%
Nhà cửa & đời sống	Từ 4,00% đến 12,00%	Miễn phí	Từ 1,21% đến 6,05%	Từ 6,00% đến 8,00%

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025



Cập nhật chính sách & chi phí từ TikTok Shop



Quy định vận hành Tiêu chí xét duyệt Mall

Tiêu chí	Chi tiết
Điểm cửa hàng	≥ 3.5
Điểm vi phạm cửa hàng	< 12
Vấn đề gian lận/giả mạo	Người bán không bị gán cờ vi phạm vì hành vi gian lận hoặc giả mạo.
Chứng nhận thương hiệu	Bạn phải có Chứng nhận thương hiệu hợp lệ đã được phê duyệt. Bạn cũng phải đảm bảo rằng (các) giấy phép này có hiệu lực trong suốt thời gian bạn tham gia Chương trình Mall.
Chứng nhận thương hiệu sản phẩm	$\geq 80\%$ các sản phẩm trên kệ trong cửa hàng của bạn phải được đăng ký theo Chứng nhận thương hiệu đã phê duyệt.
Có thương hiệu	Cung cấp ít nhất một hoặc nhiều bằng chứng sau đây: • Có cửa hàng ngoại tuyến • Người theo dõi mạng xã hội • Trang web chính thức của thương hiệu
Logo cửa hàng	Bắt buộc
Chương trình phí vận chuyển của TTS (SFP)	• Người bán vận chuyển sản phẩm của riêng họ không đủ điều kiện tiêu chí này Người bán phải tham gia Chương trình phí vận chuyển của TikTok Shop (SFP). • SFP cung cấp voucher phí vận chuyển cho tất cả sản phẩm của Người bán TikTok Shop Mall (trừ các sản phẩm bị hạn chế và/hoặc các mặt hàng bị cấm theo quy định của luật pháp và quy định địa phương). • Người bán nếu chọn không tham gia sẽ không đủ điều kiện trở thành Người bán TikTok Shop Mall nữa.

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ TikTok Shop



Quy định vận hành
Chính sách vi phạm cửa hàng

Cột mốc Điểm vi phạm (Được reset sau 90 ngày)	Phạt
Cột mốc 12 điểm	Không thể đăng ký tham gia các chiến dịch mới, hoạt động phát triển người dùng, trợ cấp vận chuyển miễn phí và các lợi ích khác của nền tảng trong bảy (7) ngày theo lịch
Cột mốc 24 điểm	Không thể đăng ký tham gia các siêu chiến dịch mới, hoạt động phát triển người dùng, trợ cấp vận chuyển miễn phí và các lợi ích khác của nền tảng trong 14 ngày theo lịch. Không thể đăng ký Chương trình liên kết của TikTok Shop trong 14 ngày theo lịch. Tạm ngưng khả năng tạo và cập nhật danh sách niêm yết mới trong 14 ngày theo lịch. Giảm lưu lượng truy cập vào buổi phát trực tiếp trong 14 ngày theo lịch. Sản phẩm mất quyền đủ điều kiện để được đề xuất trong Trung tâm mua sắm trong 14 ngày theo lịch.
Cột mốc 36 điểm	Vô hiệu hóa cửa hàng trong 28 ngày theo lịch. Không thể đăng ký tham gia các siêu chiến dịch mới, hoạt động phát triển người dùng, trợ cấp vận chuyển miễn phí và các lợi ích khác của nền tảng trong 60 ngày theo lịch.
Cột mốc 48 điểm	Chấm dứt vĩnh viễn cửa hàng

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ TikTok Shop



Quy định vận hành
Chính sách vi phạm cửa hàng

Lý do vi phạm	Điểm vi phạm	Tỷ lệ phải đảm bảo	Phạt
Hoạt động hoàn thành đơn hàng của người bán			
Tỷ lệ hủy do lỗi của người bán (SFCR) ở mức thấp (tỷ lệ phần trăm của tất cả các đơn hàng (trong khoảng thời gian 7 ngày theo lịch) do người bán hủy hoặc bị hủy do lỗi của người bán)	2 đến 4	< 2,5%	Phạt OVL + SFCR $\geq 10\%$ nhưng <30% => bán tối đa 90% đơn tb hàng ngày + SFCR $\geq 30\%$ nhưng <50% => bán được tối đa 70% + SFCR $\geq 50\%$ => bán được tối đa 50% Phạt điểm + SFCR $\geq 10\%$ -> 2 Điểm vi phạm + SFCR $\geq 10\%$ và số đơn hàng bị hủy do lỗi của người bán ≥ 30 -> 4 điểm vi phạm
Tỷ lệ gửi hàng muộn (LDR) ở mức thấp	2 đến 4	< 4%	Phạt OVL + LDR $\geq 10\%$ nhưng <30% => bán được tối đa 90% số đơn hàng trung bình hàng ngày + LDR $\geq 30\%$ nhưng <50% => bán được tối đa 70% + LDR $\geq 50\%$ => bán được tối đa 50% Phạt điểm + LDR $\geq 10\%$ -> 2 Điểm vi phạm + LDR $\geq 10\%$ và số đơn hàng gửi muộn ≥ 50 -> 4 Điểm vi phạm
Tỷ lệ trả hàng/hoàn tiền do đơn hàng lỗi ở mức cao	1 đến 48	< 1,5%	> 1,5% => 2 Điểm vi phạm
Yêu cầu khách hàng hủy đơn hàng	1 đến 16		
Bán sản phẩm "Khác biệt lớn so với mô tả (SNAD)"	1 đến 48		

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ TikTok Shop



Quy định vận hành
Chính sách vi phạm cửa hàng

Lý do vi phạm	Điểm vi phạm	Tỷ lệ phải đảm bảo
An toàn sản phẩm (Kiểm tra mẫu)		
Sản phẩm chứa các chất cấm hoặc bất hợp pháp	1 đến 48	
Sản phẩm chứa vi khuẩn ở mức độ không cho phép	1 đến 48	
Sản phẩm có khả năng gây thương tích cho người dùng hoặc tiềm ẩn nguy cơ không an toàn	1 đến 48	
Dịch vụ khách hàng		
Tỷ lệ phản hồi lần đầu ở mức trung bình cao	1	
Tỷ lệ phản hồi trong vòng 24h ở mức thấp	1	Tỷ lệ phản hồi trong vòng 12h
Giao tiếp với khách hàng bằng hình thức không phù hợp/bị cấm	1 đến 48	Chuyển hướng lưu lượng truy cập
Tỷ lệ đánh giá tiêu cực (NRR)		NRR liên quan đến người bán ở mức dưới 0,5% NRR liên quan đến dịch vụ ở mức dưới 0,5% NRR liên quan đến sản phẩm ở mức dưới 0,5%

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ TikTok Shop



Quy định vận hành
Chăm sóc khách hàng

Ngày hiệu lực	Cập nhật
Ngày 15 tháng 07 năm 2025	• Tỷ lệ phản hồi trong vòng 12h sẽ được thêm vào trang Tình trạng cửa hàng của bạn. • Không tính Điểm vi phạm nếu không đạt chỉ tiêu phản hồi trò chuyện.
Ngày 15 tháng 08 năm 2025	• Tỷ lệ phản hồi trong vòng 12h cao sẽ giúp tăng Xếp hạng cửa hàng. • Tỷ lệ phản hồi trong vòng 24h sẽ bị loại bỏ.
Sắp ra mắt	• Tỷ lệ hài lòng khi trò chuyện và Thời gian phản hồi trung bình sẽ được bổ sung vào trang Tình trạng cửa hàng. • Hiệu suất tốt ở các chỉ số này sẽ đóng góp vào điểm Xếp hạng cửa hàng.

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Cập nhật chính sách & chi phí từ TikTok Shop



Quy định vận hành
Tỷ lệ gửi hàng nhanh (FDR)

Tỷ lệ của tất cả các đơn hàng đã thanh toán (trong khoảng thời gian 30 ngày theo lịch) được bàn giao cho Đơn vị vận chuyển (LSP) theo các mốc thời gian sau đây:

- **Đơn hàng tạo trước 16:00:** Bàn giao ĐVVC và được LSP quét trước 23:59 cùng ngày, bao gồm Thứ Bảy.
- **Đơn hàng tạo sau 16:00:** Bàn giao ĐVVC và được LSP quét trước 23:59 ngày làm việc kế tiếp, bao gồm Thứ Bảy.

-> Đủ điều kiện tham gia Chiến dịch và Flash Sale, Truy cập vào các công cụ Tiếp thị liên kết, Đủ điều kiện tham gia các Chương trình độc quyền cho người bán như TikTok Mall và Star Shop

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Tổng kết các chính sách quan trọng TikTok Shop

Các chính sách quan trọng

- Chi phí nền tảng tăng đồng loạt (hoa hồng + phí SFP)
- Yêu cầu phản hồi chat 12h
- Tỷ lệ giao hàng nhanh (FDR)

Khó khăn và thách thức

- Chi phí tăng, quy trình gấp gáp, đòi hỏi vận hành chuyên nghiệp.
- Shop nhỏ khó trụ nếu không có quy trình, công cụ và con người phù hợp.

Kết luận

Đây cũng vừa là cơ hội để các DN có năng lực – biết vận hành bài bản – vươn lên và chiếm lĩnh thị trường khi đối thủ yếu dần bị loại.

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Thanh lọc hàng giả, hàng kém chất lượng



CHÍNH PHỦ NƯỚC CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Báo Điện tử Chính phủ
Thứ ba, 15/7/2025 | English | 中文

[TRANG CHỦ](#) [CHÍNH TRỊ](#) [KINH TẾ](#) [VĂN HÓA](#) [XÃ HỘI](#) [KHOA GIÁO](#) [QUỐC TẾ](#) [GÓP Ý HIẾN KẾ](#) [MỚI NHẤT](#) [Q](#)

[Phân cấp, phân quyền, phân định thẩm quyền đối với c...](#) [Cổng TTĐT Chính phủ](#) [Văn phòng Chính phủ](#) [✉](#)

KINH TẾ

Chống hàng giả trên thương mại điện tử: Siết chặt kiểm soát, bảo vệ người tiêu dùng

(Chinhphu.vn) - Trong bối cảnh thương mại điện tử phát triển mạnh mẽ, song song với cơ hội tăng trưởng là những thách thức không nhỏ trong công tác quản lý thị trường, đặc biệt là vấn nạn buôn bán hàng giả, hàng kém chất lượng, xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ.

08/07/2025 - 17:16



CƠ QUAN CỦA TỔNG LIÊN ĐOÀN LAO ĐỘNG VIỆT NAM

[Mặt trận](#) [Xã hội](#) [Media](#) [Thời sự](#) [Công đoàn](#) [Kinh doanh](#) [Thế giới](#) [Pháp luật](#) [Bạn đọc](#) ... [Trắc nghiệm](#)

Thủ tướng yêu cầu chống hàng giả, quản lý thuế thương mại điện tử

PHẠM ĐÔNG - Thứ hai, 14/07/2025 14:52 (GMT+7)

Theo dõi Báo Lao Động trên [Google News](#)

Thủ tướng yêu cầu thiết kế công cụ để quản lý chất lượng hàng hóa, quản lý thuế, hạn chế được những mặt trái của thương mại điện tử, phòng, chống hàng giả.



Ủy viên Bộ Chính trị, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính yêu cầu hạn chế được những mặt trái của thương mại điện tử, phòng chống hàng giả, hàng nhái. Ảnh: Nhật Bắc

[TÀI CHÍNH SỐ](#) [ĐẦU TƯ](#) [THỊ TRƯỜNG](#) [CHỨNG KHOÁN](#) [NGÂN HÀNG](#) [VIỆC LÀM](#) [DOANH NGHIỆP](#) [GỐC NHÌN](#) [CẢNH GIÁC](#)

[Trang chủ](#) > [Thị trường](#) >
Cuộc đại thanh lọc bán hàng online: Gần 3.200 vụ vi phạm chỉ trong một tháng

Cuộc đại thanh lọc bán hàng online: Gần 3.200 vụ vi phạm chỉ trong một tháng

19/06/2025, 08:33

Trong tháng cao điểm ra quân, lực lượng chức năng đã phát hiện hàng loạt gian hàng online vi phạm, từ bán hàng giả đến không rõ nguồn gốc. Cuộc "đại phẫu" này không chỉ siết chặt môi trường thương mại điện tử mà còn phát đi tín hiệu cảnh báo với các cá nhân kinh doanh thiếu minh bạch.



Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025



Thanh lọc hàng giả, hàng kém chất lượng

Ảnh hưởng tới nhóm DN Bán lẻ & các ngành hàng đặc thù

Ngành sức khỏe – thực phẩm chức năng, mẹ & bé

Thường xuyên bị quét mạnh tay do liên quan tới sức khỏe người tiêu dùng

Ngành mỹ phẩm, làm đẹp

Khó xác minh nguồn gốc rõ ràng do phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu xách tay hoặc KOL tự phân phối

Ngành thời trang – phụ kiện

Dễ bị quét nhằm do sai sót hình ảnh, mô tả sản phẩm



Rủi ro bị khóa gian hàng/sản phẩm dù không vi phạm cố ý, **Áp lực từ việc cung cấp giấy tờ chứng minh nguồn gốc hàng hóa trong thời gian ngắn** gây gián đoạn vận hành, mất doanh thu.



Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025



Thanh lọc hàng giả, hàng kém chất lượng

Case Study

Một gian hàng tại UpBase vận hành, chuyên về các sản phẩm làm đẹp và thuốc liên quan đến sức khoẻ người tiêu dùng. Trong đợt thanh tra vào tháng 6.2025, sản phẩm key của gian hàng bắt buộc khoá để kiểm tra giấy tờ và đảm bảo chất lượng của sản phẩm.

Hậu quả:

- + **Sụt giảm >70% doanh thu** của gian hàng trong tháng 7.2025
- + Pending toàn bộ chiến dịch đang hợp tác với KOL/KOC
- + Tụt xếp hạng của sản phẩm từ Top 2

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Xu hướng dịch chuyển các chiến lược marketing nội sàn

Thay đổi rõ ràng: Ads thủ công -> Ads GMV max từ đầu Q3/2025, dự kiến hoàn thiện trong tháng 7-9/2025
-> Xu hướng dịch chuyển giữa các hình thức Ads

Shopee	Ads thủ công	Ads GMV max
Cơ cấu doanh thu	58%	42%
ROAS	8	10

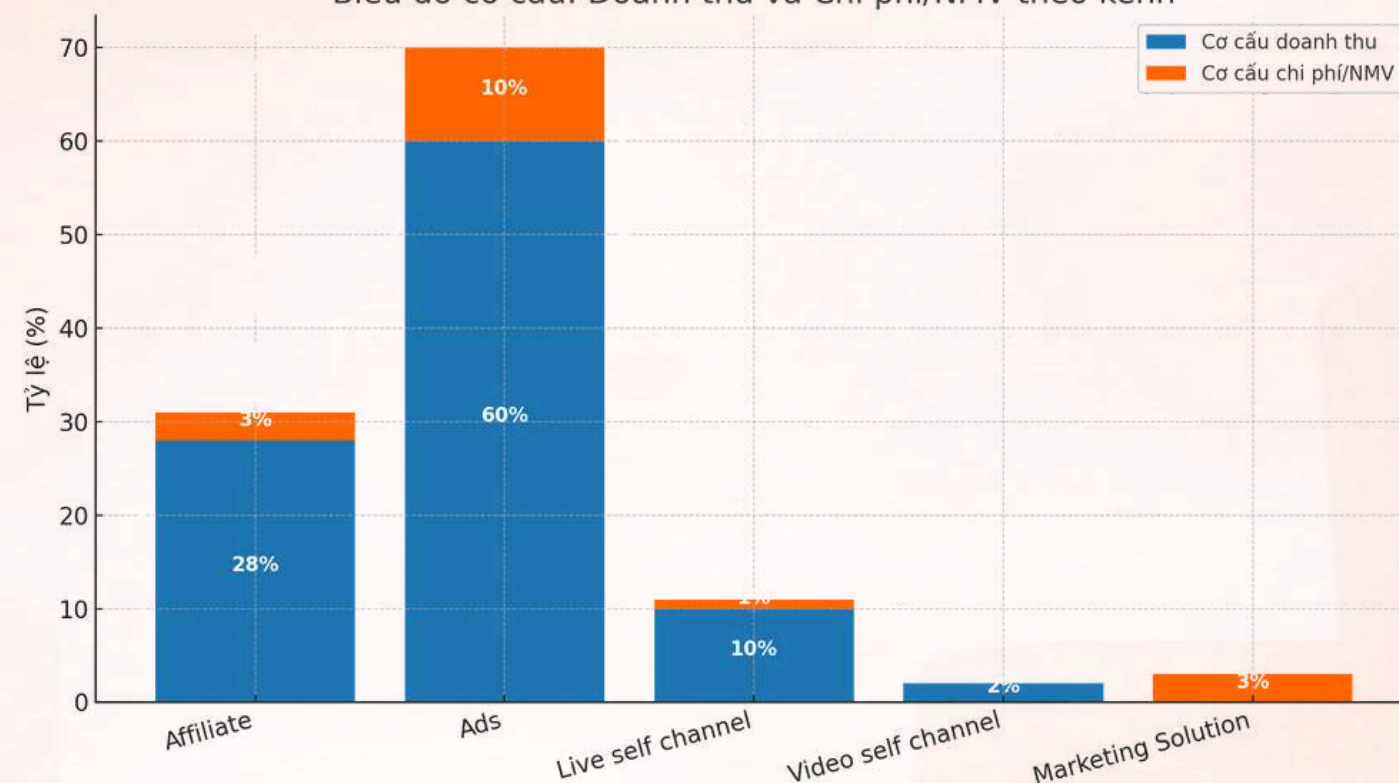
TikTok Shop	Ads thủ công	Ads GMV max
Cơ cấu doanh thu	0%	100%
ROAS	4--5	6--8

Thay đổi & Thách thức TMĐT nửa cuối 2025

Xu hướng dịch chuyển các chiến lược marketing nội sàn

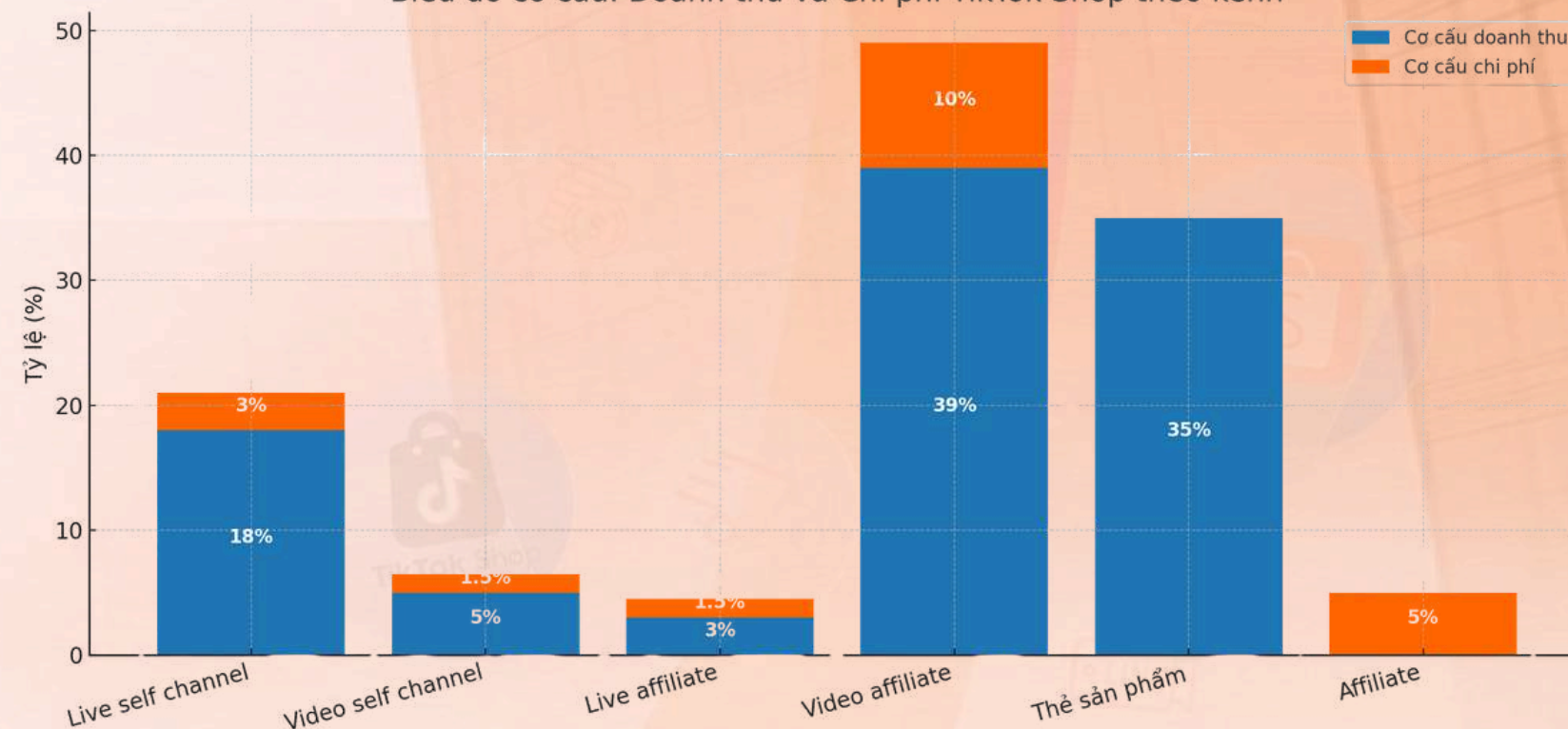
Shopee

Biểu đồ cơ cấu: Doanh thu và Chi phí/NMV theo kênh



TikTok

Biểu đồ cơ cấu: Doanh thu và Chi phí TikTok Shop theo kênh



Hiệu quả của KOC

Nhóm KOC	Top Creators	Mid Creators	Mass Creators
Cơ cấu doanh thu	50%	30%	20%

Cơ hội & Giải pháp thích ứng TMĐT nửa cuối 2025



Cơ hội



THANH LỘC THỊ TRƯỜNG

Thanh lọc thị trường giúp loại bỏ các nhà bán yếu kém, tạo dư địa cho DN chuyên nghiệp phát triển



CHÍNH SÁCH BẢO VỆ NGƯỜI MUA

Các sàn tăng cường chính sách bảo vệ người mua, thúc đẩy DN nâng cao chất lượng vận hành và sản phẩm.



CHUYỂN HƯỚNG TỐI ƯU VẬN HÀNH

Shopee và TikTok Shop đều chuyển hướng rõ rệt sang tối ưu vận hành, chiến lược sản phẩm và chiến lược marketing nội sàn dài hạn phù hợp với những DN biết khai thác chiến lược bền vững thay vì chỉ “chạy deal ngắn hạn”

Cơ hội & Giải pháp thích ứng TMĐT nửa cuối 2025



Thích nghi với các chính sách thay đổi của sàn TMĐT



Với thay đổi của chính sách sàn

Chiến lược giá linh hoạt: Bám sát biến động chi phí sàn, xây dựng mô hình giá theo nhóm SKU có khả năng absorb phí hạ tầng và chiết khấu linh hoạt



Với thay đổi của quy định vận hành

Đầu tư vào quy trình fulfillment và chuẩn hóa tồn kho để đạt chỉ số **FDR**, **PQR**, **FHR** tốt. Tăng cường tương tác khách hàng: Phản hồi trong 12h, sử dụng kịch bản CSKH tự động để không bị mất điểm chỉ số mới.



Với chính sách thanh lọc hàng giả, hàng nhái

Chuẩn hóa giấy tờ pháp lý & thương hiệu, Tái cấu trúc danh mục sản phẩm, Đầu tư vào nhận diện thương hiệu

Cơ hội & Giải pháp thích ứng TMĐT nửa cuối 2025



Chiến lược marketing nội sàn khuyến nghị



Chung 2 sàn

- Tái cấu trúc danh mục sản phẩm theo nhóm biên lợi nhuận cao + hiệu suất tốt
- Mở rộng dải sản phẩm và có chiến lược sản phẩm dài hạn



Shopee

Dịch chuyển ngân sách sang Ads nội sàn có hỗ trợ GMV max

> Cách dịch chuyển:

- Affiliate: MCN & Gói Marketing Solution (AMS)
- Tăng tỉ trọng livestream & video self-channel

Cơ hội & Giải pháp thích ứng TMĐT nửa cuối 2025



Chiến lược marketing nội sàn khuyến nghị

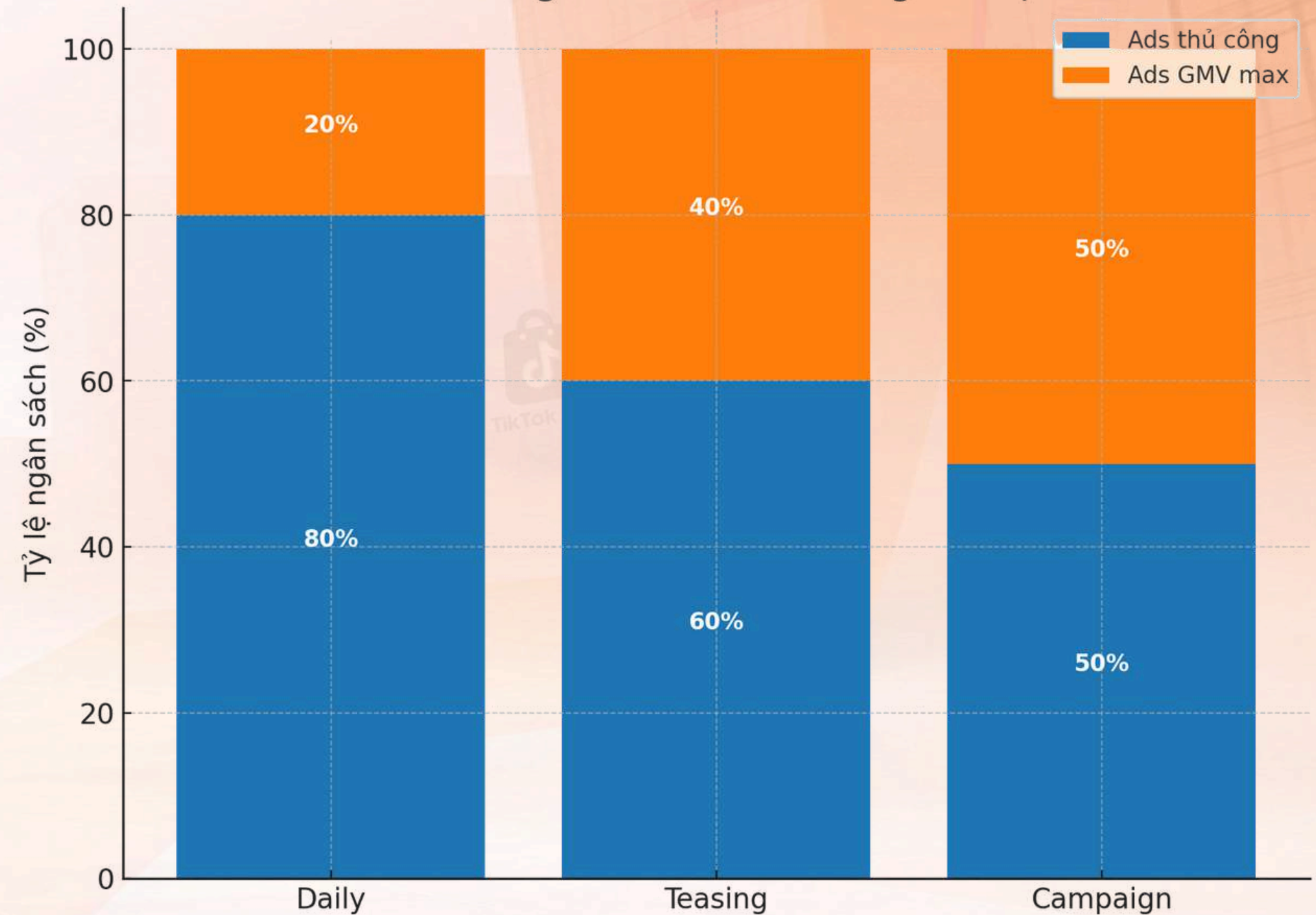
Shopee

Dịch chuyển ngân sách sang Ads nội sàn có hỗ trợ GMV max

> Cách dịch chuyển:

- Affiliate: MCN & Gói Marketing Solution (AMS)
- Tăng tỉ trọng livestream & video self-channel

Cơ cấu ngân sách Ads theo giai đoạn



Cơ hội & Giải pháp thích ứng TMĐT nửa cuối 2025



Chiến lược marketing nội sàn khuyến nghị

TikTok Shop

Chuyển toàn bộ sang Ads GMV max:
Bản chất tối ưu ROI các nguồn GMV thay vì tối ưu ROAS ads. Do vậy, cần tập trung vào tối ưu content thay vì kỹ thuật Ads

Ads Product GMV max

Cơ cấu ngân sách	Hero SKU	Growing SKU	New/Long tail SKU
Số lượng sản phẩm/campaign	1	Mar 5, 2025	15-20+
Target ROI	- Target ROI dựa trên nền tảng gợi ý/base ROI của gian hàng đã chạy trước đó - Target ROI theo ngày daily, teasing, campaign - Theo dõi ngân sách hàng giờ để đảm bảo camp cắn tiền/không lỗ ngân sách		
Budget	>\$1.5k	>\$200	<\$200
Số lượng video/campaign	50+	15+	10+

Ads Live GMV max

- Live Self chanel ít nhất 3h/ngày, 100h/tháng
- Video to live
- Chất lượng phòng live & không cấm máy live song song giữa các nền tảng
- Target ROI dựa trên nền tảng gợi ý/base ROI của gian hàng đã chạy trước đó theo từng khung giờ livestream có hiệu quả

Cơ hội & Giải pháp thích ứng TMĐT nửa cuối 2025



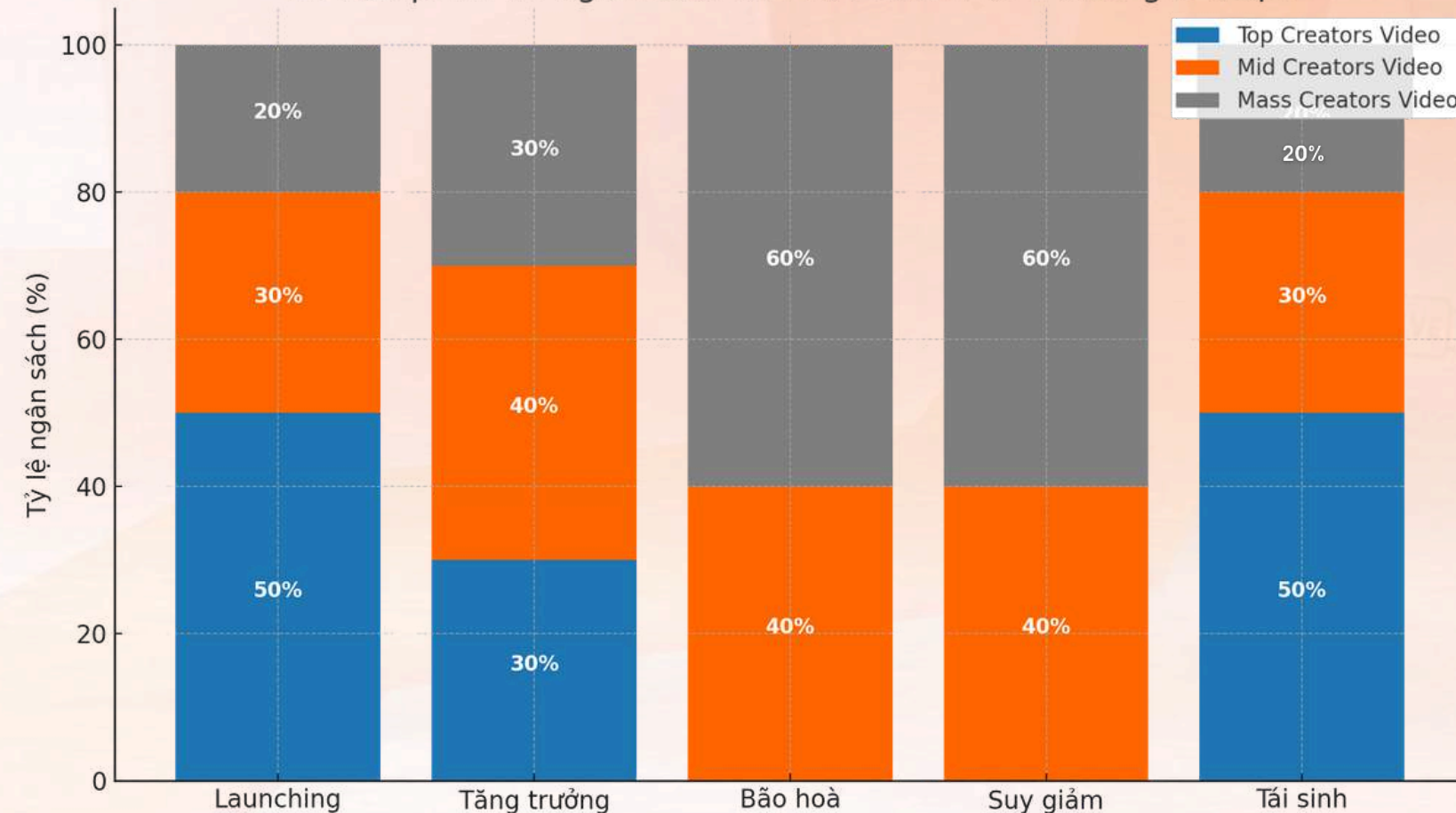
Chiến lược marketing nội sàn khuyến nghị

TikTok Shop

- Chuyển dịch chiến lược Hợp tác với KOL/KOC bằng KOC key cho video + Live aff độc quyền
- Tăng Live self chanel chuẩn bị cho tối ưu đường dài

Chuyển dịch chiến lược Hợp tác với KOL/KOC bằng KOC key cho video + Live aff độc quyền

Cơ cấu phân bổ ngân sách cho các nhóm KOC theo giai đoạn



Cơ hội & Giải pháp thích ứng TMĐT nửa cuối 2025



Chiến lược marketing nội sàn khuyến nghị

Thay đổi về chính sách sàn

Thay đổi về chính sách sàn:

- Chiến lược giá
- Quy trình fulfillment & Chăm sóc khách hàng
- Chuẩn hoá giấy tờ thương hiệu, sản phẩm

Thay đổi về xu hướng các hoạt động Marketing nội sàn

- Dịch chuyển Ads thủ công sang Ads GMV max
- **Shopee**: tăng cơ cấu Affiliate bằng kết hợp với Live MCN và Gói Marketing Solution (AMS), Tăng tỉ trọng livestream & video self-channel
- **TikTok Shop**: Chuyển toàn bộ sang Ads GMV max (cần tập trung vào tối ưu content thay vì kỹ thuật Ads), Chuyển dịch chiến lược Hợp tác với KOL/KOC bằng KOC key cho video + Live aff độc quyền, Tăng Live self chanel chuẩn bị cho tối ưu đường dài

NO2

**Mảnh ghép về Thuế & Hóa đơn tại
eCommerce 2025: Những điểm đáng lưu
ý khi kinh doanh TMĐT**

Tổng quan ảnh hưởng của các quy định mới với Doanh nghiệp Bán lẻ



Xử lý hóa đơn
điện tử



Thuế với các loại
phí trên sàn TMĐT



Hoạt động khuyến
mãi giảm giá

Xử lý hóa đơn điện tử tại Doanh nghiệp Bán lẻ

Đối tượng áp dụng hóa đơn điện tử từ máy tính tiền



Hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh có doanh thu từ 01 tỷ đồng/năm trở lên.



Doanh nghiệp có hoạt động bán hàng hóa / cung cấp dịch vụ

- Trung tâm thương mại, siêu thị, cửa hàng bán lẻ (trừ ô tô, mô tô, xe máy và xe có động cơ khác);
- Cơ sở kinh doanh ăn uống, nhà hàng, khách sạn
- Dịch vụ vận tải hành khách, hỗ trợ vận tải đường bộ
- Dịch vụ giải trí: Nghệ thuật, vui chơi, giải trí, chiếu phim, dịch vụ phục vụ cá nhân khác theo quy định ngành kinh tế.



Xử lý hóa đơn điện tử tại Doanh nghiệp Bán lẻ

Bỏ quy định huỷ hoá đơn điện tử đã lập sai

Trường hợp phát hiện hóa đơn điện tử đã lập sai (bao gồm hóa đơn điện tử đã được cấp mã của cơ quan thuế, hóa đơn điện tử không có mã của cơ quan thuế đã gửi dữ liệu đến cơ quan thuế) thì người bán thực hiện xử lý như sau:

Trường hợp có sai về tên, địa chỉ của người mua:

Người bán thông báo cho người mua về việc hóa đơn đã lập sai và thực hiện thông báo với cơ quan thuế theo Mẫu số 04/SS-HĐĐT

Trường hợp sai sót về mã số thuế, số tiền, thuế suất, hoặc hàng hóa:

Người bán lập hóa đơn điện tử điều chỉnh hoặc hóa đơn điện tử thay thế hóa đơn đã lập sai.

Xử lý hóa đơn điện tử tại Doanh nghiệp Bán lẻ

Thay đổi địa chỉ trên HĐĐT

Từ ngày 01/07/2025, địa chỉ trên hóa đơn điện tử sẽ được cập nhật theo địa giới hành chính mới không phụ thuộc vào việc đã thay đổi địa chỉ trên ĐKKD hay chưa.

Thay đổi về thuế suất trên sàn TMĐT - Shopee



**Từ 01/07/2025, các loại phí áp dụng cho Nhà bán hàng trên sàn Shopee sẽ được thay đổi tương ứng với thuế suất 8%*

Loại phí	Phí áp dụng trước 01.07.2025 (bao gồm thuế GTGT 10%)	Phí áp dụng từ 01.07.2025 (bao gồm thuế GTGT 8%)
Nhóm 1		
Phí thanh toán	5%	4.91%
Phí cố định (Tùy thuộc vào ngành hàng)		
Đối với Người bán không thuộc Shopee Mall	Từ 1.5%(Xem chi tiết tại đây)	Từ 1.47%(Xem chi tiết tại đây)
Đối với Người bán thuộc Shopee Mall	Từ 1.5%(Xem chi tiết tại đây)	Từ 1.47%(Xem chi tiết tại đây)
Phí Dịch vụ		
Content Xtra	3%	2.95%
Voucher Xtra	2%	1.96%
Dịch Vụ Hỗ Trợ Ưu Đãi Phí Vận Chuyển	6%	5.89%
Freeship Xtra Plus	8%	7.85%
PiShip	1.650đ/đơn	1.620đ/đơn
Phí hạ tầng	Chưa áp dụng	3.000đ/đơn
Phí rút tiền	11.000đ/lần	10.800đ/lần
Nhóm 2		
Đối với nhóm dịch vụ trả phí trước - sử dụng sau (Ví dụ: Dịch vụ hiển thị)	Phí dịch vụ được áp dụng thuế GTGT 10% tại thời điểm thanh toán	Phí dịch vụ được áp dụng thuế GTGT là 8% tại thời điểm thanh toán
Đối với nhóm dịch vụ sử dụng trước - trả phí sau (Ví dụ: Dịch vụ tiếp thị liên kết)	Phí dịch vụ được áp dụng thuế GTGT 10% tại thời điểm đối soát và xuất hóa đơn	Phí dịch vụ được áp dụng thuế GTGT là 8% tại thời điểm đối soát và xuất hóa đơn

Thay đổi về thuế suất trên sàn TMĐT - TikTok Shop up

Đối với phí dịch vụ

Phí dịch vụ TikTok (bao gồm Thuế Việt Nam)	5000
Thuế GTGT mà Nhà bán hàng phải chịu và thanh toán thay cho TikTok	$5000 \times 10\% = 500$
Thuế TNDN mà Nhà bán hàng phải chịu và thanh toán thay cho TikTok	$(5000 - 5000 \times 10\%) \times 5\% = 225$
Tổng số tiền Nhà bán hàng phải trả TikTok được ghi trên hóa đơn (Số tiền không bao gồm Thuế Việt Nam)	Phí dịch vụ - Thuế GTGT - Thuế CIT $= 5000 - 500 - 225$ $= 4275$
Số tiền thực thanh toán cho TikTok	4275

Đối với phí quảng cáo

Số Dư Tài Khoản	1000
Thuế GTGT (10%)	100
Tổng tiền thanh toán	1100

Hoạt động khuyến mãi giảm giá

Cập nhật thông tin chung

- Giá trị vật chất dùng để khuyến mại cho một đơn vị hàng hóa, dịch vụ được khuyến mại không được vượt quá 50% giá bán ngay trước thời gian khuyến mại của đơn vị hàng hóa, dịch vụ được khuyến mại đó
- Tổng giá trị của hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại trong một chương trình khuyến mại không được vượt quá 50% tổng giá trị của hàng hóa, dịch vụ được khuyến mại
- Trong các trường hợp tổ chức chương trình khuyến mại tập trung thì áp dụng hạn mức tối đa về giá trị của hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại là 100%.

Lưu ý khi vận hành

- Lưu ý khi set-up chương trình khuyến mại daily trên sàn TMĐT
- Lưu ý khi set-up các chương trình đặc biệt các ngày sale D-Day, livestream, ...

QUYỀN LỢI

Tư vấn và triển khai quy trình bán hàng tối ưu trên TMĐT Đa kênh

Tư vấn chuyên sâu về quản lý, vận hành và mở rộng Bán lẻ Đa kênh

- Demo hệ thống thực tế
- Best practice vận hành & quản lý đa kênh
- Đồng hành lâu dài cùng doanh nghiệp

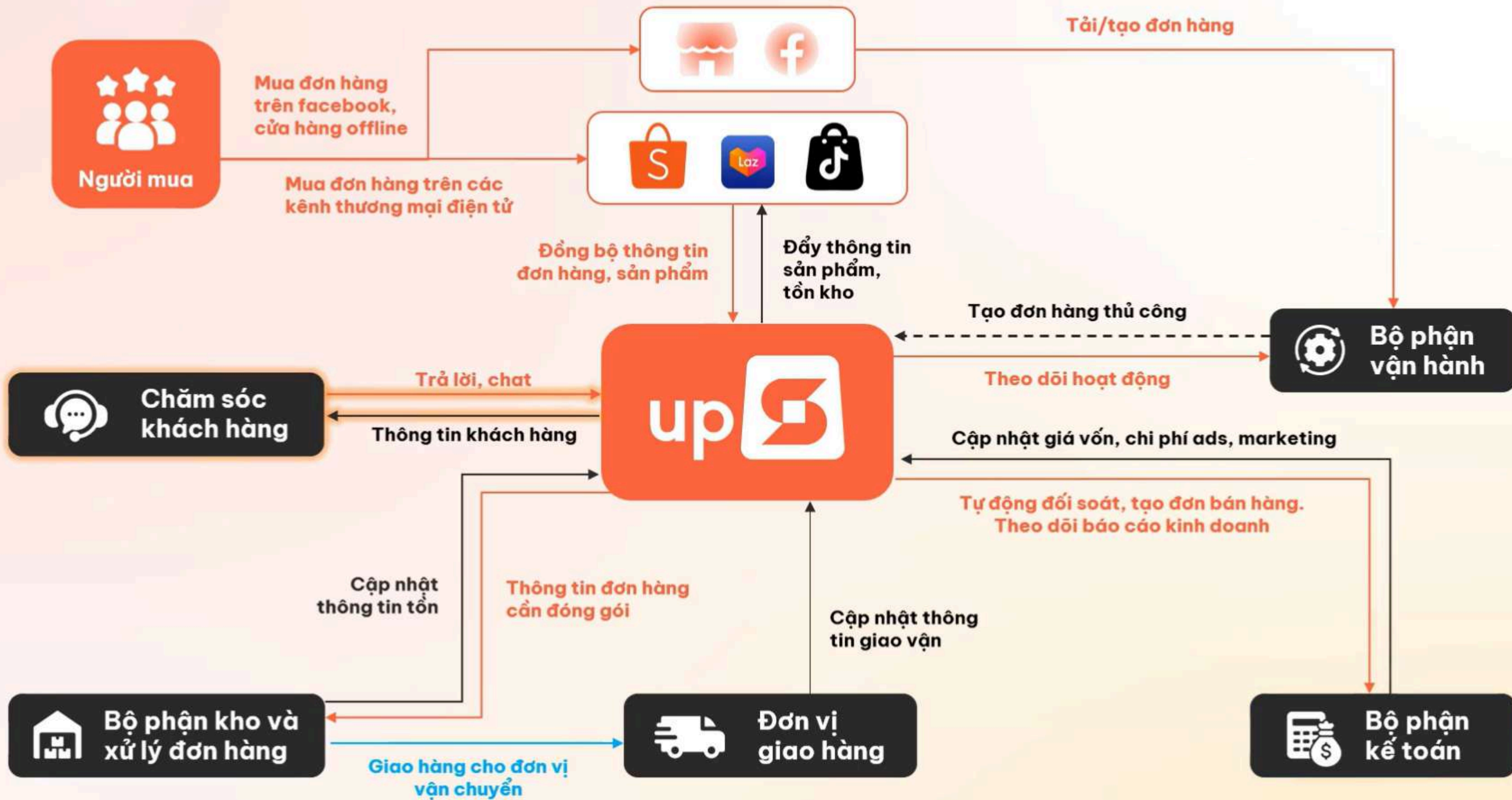
Trải nghiệm miễn phí toàn bộ tính năng cao cấp của PM Quản lý bán hàng đa kênh UpS



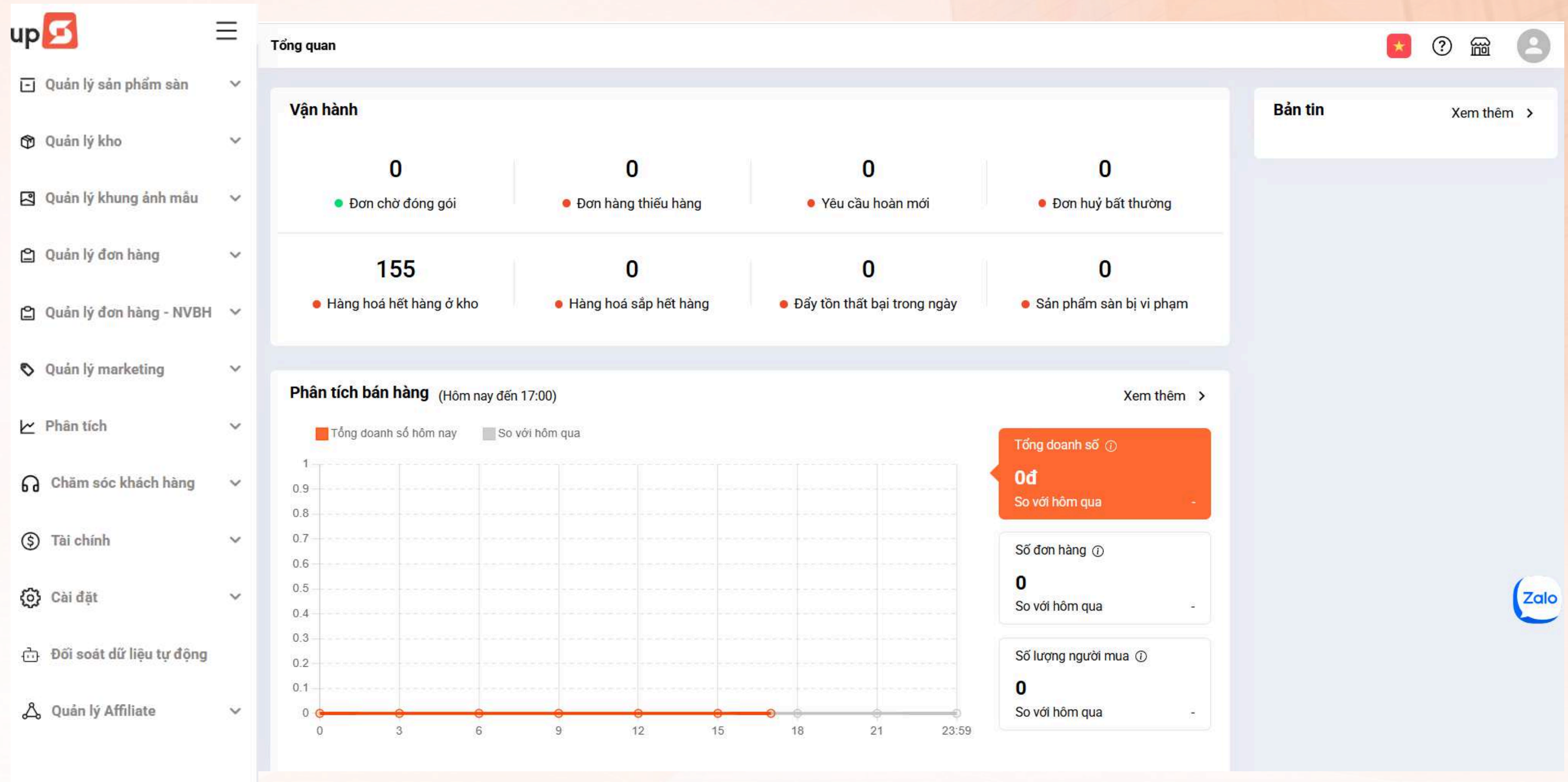
03

Giải pháp vượt bão – tăng trưởng bền vững trên eCommerce 2025: Tối ưu vận hành TMĐT toàn diện cùng UpS

Tổng quan về UpS - Phần mềm quản trị bán hàng đa kênh TMĐT



Tổng quan phần mềm UpS



Tổng quan phần mềm UpS



Đơn

- Xử lý đơn đa kênh TMĐT (sàn, social, web) tập trung
- Cập nhật realtime, đầy đủ, chính xác, phân mức độ ưu tiên, đảm bảo đáp ứng SLA
- Xử lý đơn hàng loạt hoặc theo danh sách, customize phiếu nhật hàng, giúp xử lý đơn số lượng lớn

Kho

- Kết nối đa kho
- Đồng bộ tồn kho realtime giữa đa kênh
- Quản lý sản phẩm kho theo các đặc điểm như hạn sử dụng, theo lô theo date ...

Marketing

- Thay/gỡ khung ảnh hàng loạt theo lịch
- Tạo CTKM hàng loạt

Tài chính - Kế toán

- Liên kết liền mạch luồng xử lý đơn - kho - kế toán
- Xuất hóa đơn tự động
- Đối soát tự động

Báo cáo - Phân tích

- Dữ liệu tập trung, realtime, đầy đủ, chính xác
- Báo cáo view đa chiều, từ tổng quan tới chi tiết

Ứng dụng UpS tối ưu vận hành TMĐT trong bối cảnh mới của thị trường

Bối cảnh & Bài toán

Bối cảnh doanh nghiệp

Ngành: Bán lẻ

Sản phẩm chính:
TPCN, Siro ho

Xử lý đơn hàng
cho 16 gian
hàng trên đa
sàn TMĐT

Số lượng đơn
hàng lên đến
4000 đơn/ ngày

Chưa có chiến lược xử lý đơn phù hợp để kiểm
soát SLA và đảm bảo tỉ lệ giao hàng nhanh

CHUẨN HOÁ QUY TRÌNH
XỬ LÝ ĐƠN



TĂNG CƯỜNG
X10
DOANH THU

VẬN HÀNH

I. Kết nối gian hàng

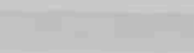
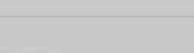
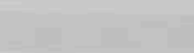
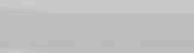


UpS hỗ trợ kết nối đa kênh và không giới hạn số lượng gian hàng

up  Cài đặt > Quản lý gian hàng

Quản lý marketing
Phân tích
Chăm sóc khách hàng
Tài chính
Cài đặt
Đối soát dữ liệu tự động
Quản lý Affiliate

THÊM GIAN HÀNG

Tên gian hàng	Trạng thái	Quốc gia	Thời gian hết hạn ủy quyền	Nhãn hàng	Thao tác
 Kênh Zalo				Nhãn hàng mặc định	Chọn ▾
 				Nhãn hàng mặc định	Chọn ▾
 				Nhãn hàng mặc định	Chọn ▾
 				Nhãn hàng mặc định	Chọn ▾
 				Nhãn hàng mặc định	Chọn ▾
 Kênh FB				—	Chọn ▾
 	Đã kết nối	Việt Nam	05/01/2040 15:54 (còn 5316 ngày)	Nhãn hàng mặc định	Chọn ▾
 	Đã kết nối	Việt Nam	15/08/2123 09:56 (còn 35852 ngày)	Nhãn hàng mặc định	Chọn ▾
 	Đã kết nối	Việt Nam	24/08/2025 00:10 (còn 68 ngày)	Nhãn hàng mặc định	Chọn ▾

Thêm gian hàng

 Tiktok

Thêm +

 Shopee

Thêm +

 Tiki

Thêm +

 Upbase Online

Thêm +

 Lazada

Thêm +

 Khác

Thêm +

 Haravan

Thêm +

Đóng

Phiên bản: v.f28038e

Zalo

II. Màn quản lý đơn hàng



Quản lý đơn hàng > Tất cả đơn hàng

Đơn từ sàn Đơn thủ công

Hạn xử lý 00:00 17/06/2025 - 23:59 17/06/2025

Mã đơn hàng Tìm đơn hàng

Chọn sản phẩm

Chọn gian hàng

Lọc đơn hàng nâng cao

Xử lý hàng loạt Xuất đơn hàng

Đã chọn: 0 kiện hàng Thao tác hàng loạt

Tất cả Chờ duyệt(0) Đóng gói(14) Chờ lấy hàng(60) Xử lý lỗi(5) Đang giao hàng(5)

Chờ phân bổ ĐVVC(0) Chờ đóng gói(5) Đang đóng gói(9)

Thông tin sản phẩm	Tổng tiền	Kho xử lý	Xử lý	Vận chuyển	Người nhận	Thao tác
	1,495,000 đ Thanh toán khi nhận hàng	Kho kênh bán: KHO CỬA HÀNG 441B HAI BÀ TRUNG	Rủi ro giao hàng trễ Giao trước : 17/06/2025 23:59	Giao hàng tiết kiệm EXPRESS nhẹ < 20kg - Bộ Mã kiện hàng: PARIS20197857_1698711261 Mã vận đơn: [ĐVVC đến lấy]	A hồng Bắc Ninh	Chọn

Đặt lúc: 17/06/2025 11:28 Chờ đóng gói

Phiên bản: v.f28038e

Cho phép lọc các đơn hàng có hạn xử lý trong ngày

Sàn: Cho phép lọc đơn hàng theo kênh bán

Xử lý: Cảnh báo thời gian cần giao hàng và báo rủi ro giao hàng trễ

II. Màn quản lý đơn hàng



Quản lý đơn hàng > Tất cả đơn hàng

Quản lý sản phẩm sản

Quản lý kho

Quản lý khung ảnh mẫu

Quản lý đơn hàng

Tất cả

Xử lý hàng loạt

Xử lý theo danh sách

Quy tắc tặng quà

Xử lý trả hàng

Trả hàng/Hoàn tiền

Lịch sử

Danh sách phiên

Phiên bản: v.f28038e

Các đơn hàng có thời gian hơn 90 ngày sẽ được chuyển vào Lịch sử và không thể xử lý được nữa.

Đơn từ sản

Đơn thủ công

Hạn xử lý

00:00 17/06/2025 - 23:59 17/06/2025

Chọn sản

Mã đơn hàng

Tìm đơn hàng

Chọn kho

Hạn xử lý: Sắp hết hạn

Đã chọn: 0 kiện hàng

Thao tác hàng loạt

Tất cả

Chờ duyệt(0)

Đóng gói(13)

Chờ lấy hàng(61)

Xử lý lỗi(4)

Đang giao hàng(0)

Hoàn thành

Chờ phân bổ ĐVVC(0)

Chờ đóng gói(5)

Đang đóng gói(8)

Thông tin sản phẩm	Tổng tiền	Kho xử lý	Xử lý
	1,495,000 đ	--	Rủi ro giao
	Thanh toán khi nhận hàng	Kho kênh bán: KHO CỬA HÀNG	Giao trước

Lọc đơn hàng nâng cao

Tất cả

Trạng thái liên kết hàng hoá kho

Tất cả

Lý do

Tất cả

Xử lý theo danh sách

Chọn

Xử lý theo phiên bàn giao

Chọn

Hạn xử lý

Sắp hết hạn

Sắp hết hạn

Quá hạn

Xoá bộ lọc

Lọc

Bộ lọc nâng cao hỗ trợ lọc ra những đơn hàng sắp hết hạn - quá hạn

III. Báo cáo phân tích



Thời gian: Thời gian phát sinh đơn hàng

up

Quản lý đơn hàng - NVBH

Quản lý marketing

Phân tích

Báo cáo vận hành

Theo dõi Fulfillment

Báo cáo điều hành

Chăm sóc khách hàng

Tài chính

Cài đặt

Đối soát dữ liệu tự động

Quản lý Affiliate

Phiên bản: v.f28038e

Phân tích > Theo dõi Fulfillment

Tổng quan

Theo hạn SLA

Thời gian17/06/2025 00:00 - 17/06/2025 23:5

SànTất cả

Gian hàngTất cả

Nguồn phát sinhTất cả

Tổng quan

Đơn đang xử lý trong hạn

579

Đơn đang xử lý trễ hạn

0

Báo cáo đơn còn hạn

N là hạn xử lý còn lại của đơn hàng

Thời gian còn so với hạn	Chờ đóng gói	Đang đóng gói	Chờ lấy hàng
N < 6h	0	0	1

Hiển thị số lượng đơn đang trong hạn xử lý và đơn trễ hạn theo thời gian real time để kịp thời cảnh báo

III. Báo cáo phân tích



up

Quản lý kho

Quản lý khung ảnh mẫu

Quản lý đơn hàng

Quản lý đơn hàng - NVBH

Quản lý marketing

Phân tích

Báo cáo vận hành

Theo dõi Fulfillment

Báo cáo điều hành

Chăm sóc khách hàng

Tài chính

Phiên bản: v.9e46c7b

Phân tích > Theo dõi Fulfillment

Tổng quanTheo hạn SLATheo hạn Giao hàng nhanh

Duy trì tỷ lệ giao hàng theo sàn: Shopee $\geq$ 85% | Tiktok $\geq$ 95%

Thời gian14/07/2025

Sàn *Shopee

Gian hàngBABÉ Offic...

Tìm kiếm

Tổng quan

Đơn giao hàng nhanh

48

73%

Đơn chưa giao hàng đúng hạn

18

27%

Báo cáo giao hàng

N là ngày được chọn

Thời gian: Thời gian phát sinh đơn hàng

Hiển thị số lượng đơn hàng được giao hàng đúng hạn giao hàng nhanh để follow tỉ lệ giao hàng nhanh theo sàn/ theo ngày



Xử lý đơn hàng theo danh sách có thể giúp NBH lựa chọn nhiều



Quản lý sản phẩm sẵn

Quản lý kho

Quản lý khung ảnh mẫu

Quản lý đơn hàng

Tất cả

Xử lý hàng loạt

Xử lý theo danh sách

Quy tắc tặng quà

Xử lý trả hàng

Trả hàng/Hoàn tiền

Lịch sử

Danh sách phiên

Quản lý đơn hàng > Tạo danh sách xử lý

Kho vật lý *

Tìm kiếm

Sản

Tất cả

Chọn điều kiện lọc

Thêm điều kiện lọc

Mã đơn hàng

Mã vận đơn

SKU hàng hóa kho

Ngày tạo đơn

Gian hàng

ĐVVC

Hạn xử lý

Loại đơn

Tạo danh sách xử lý

Thiết lập danh sách nhật hàng

Gom đơn xuất

Kiểm hàng có 1 sản phẩm

Kiểm hàng có nhiều sản phẩm

Đơn hỗn hợp (1 và nhiều sản phẩm)

Ghi chú

Nhập ghi chú

0/255

Kiểm hàng đã chọn: 0

Kiểm có 1 sản phẩm: 0

Kiểm có nhiều sản phẩm: 0

Tạo danh sách

Kiểm hàng theo bộ lọc: 0

Kiểm có 1 sản phẩm: 0

Kiểm có nhiều sản phẩm: 0

Chiến lược gom danh sách đơn hàng để xử lý đơn hàng loạt - số lượng xử lý đơn lên đến 1000 đơn 1 lượt

Lọc các đơn hàng theo kho/ sản hoặc chọn tất cả

Chiến lược lọc đơn theo hạn xử lý đơn

Chiến lược lọc đơn theo số lượng sản phẩm/ SKU trong đơn hàng

Xử lý đơn hàng theo danh sách có thể giúp NBH lựa chọn nhiều

Số lượng đơn hàng gom trong danh sách lên đến 1000 đơn
Thao tác chuẩn bị hàng/ in phiếu nhập/ in phiếu xuất hàng loạt



Quản lý kho

Quản lý khung ảnh mẫu

Quản lý đơn hàng

Tất cả

Xử lý hàng loạt

Xử lý theo danh sách

Quy tắc tặng quà

Xử lý trả hàng

Trả hàng/Hoàn tiền

Lịch sử

Danh sách phiên

Quản lý đơn hàng - NVBH

Quản lý đơn hàng > Chi tiết danh sách xử lý đơn

Mã danh sách

Đã đóng hàng

Thông tin danh sách xử lý

Số lượng kiện hàng

972

Số lượng hàng hóa

1695

Loại danh sách

Đơn hỗn hợp

Thời gian cập nhật

10:32 16/06/2025

Thông tin kho

Kho xử lý

Phân công

ADMIN

Ghi chú

line 5-6

Trạng thái in

Phiếu nhập hàng

Đã in

Phiếu xuất kho

Chưa in

Phiếu vận đơn

Đã in (972/972)

Xuất excel

In phiếu nhập

In phiếu xuất

In vận đơn

Kiện hàng

Sản phẩm

Đã chọn: 0 kiện hàng

Thao tác hàng loạt

Trạng thái kiện

Trạng thái in vận đơn

Trạng thái in phiếu xuất

Mã kiện hàng	Mã vận đơn	Số lượng hàng hóa	Gian hàng	Thời gian phát sinh	Hạn xử lý
	Đã giao cho ĐVVC	2		21:17 15/06/2025	23:59 16/06/2025
	Hủy	1		21:11 15/06/2025	23:59 16/06/2025
	Đã giao cho ĐVVC	3		21:11 15/06/2025	23:59 16/06/2025

Phiếu nhập hàng
Số: PTS_1560_PL_8072
Ngày in phiếu : 18/06/2025 11:11

Số lượng kiện hàng: 972
Số lượng hàng hoá: 30
Tổng số lượng cần chuẩn bị: 1695

STT	Tên sản phẩm	ĐVT	SKU hàng hoá	GTIN	Số lượng	HSD
1		PCS	VT-A6-0001	8809695670114	3	17/10/2027
2		PCS	VT-A6-0002	8809695678028	6	08/08/2027
3		PCS	VT-A6-0003	8809559627490	98	14/10/2027
					3	
4		PCS	VT-A6-0004	8809695677281	41	01/01/2028
					2	
5		PCS	VT-A6-0005	8803463006037	19	01/01/2028
6		PCS	VT-A6-0006	8803463006044	11	20/10/2027
7		PCS	VT-A6-0008	8803463006143	10	29/08/2027
8		PCS	VT-A6-0009	8803463006150	9	09/10/2027
9		PCS	VT-A6-0010	8803463006174	12	09/09/2027
10		PCS	VT-A6-0011	8803463006167	10	13/09/2027
11		PCS	VT-A6-0012	8809695675355	2	26/08/2027
12		PCS	VT-A6-0014	8809695675225	3	11/03/2027
13		PCS	VT-A6-0015	8809695678363	195	28/11/2027
					1	

Phiếu nhập hàng hàng loạt được
tối ưu các thông tin

Tối ưu tên sản phẩm kho - SKU -
Mã Barcode

Hiển thị HSD để nhân sự nhập đúng

Lợi ích

- Giảm thời gian chuẩn bị hàng ở khâu nhập hàng
- Hỗ trợ nhân sự kho nhập đúng hàng hóa

Phiếu xuất kho bán hàng

Ngày 18 tháng 06 năm 2025

Số: GDN2025-00463954

Gian hàng:

Mã đơn hàng:

Mã kiện hàng:

Mã vận đơn:

Tên khách hàng:H**

Địa chỉ: Việt Nam, Bình Dương, Dĩ An, Tâ*****21*****

Diễn giải: 2

Ghi chú:

Ngày in phiếu: 18/06/2025 11:22

Ngày xuất kho: 18/06/2025 10:41

Mã danh sách xử lý đơn: PTS_1560_PL_8213

STT	Mã hàng	Tên hàng	Phân loại	ĐVT	Số lượng
1	VT-A6-0005			PCS	1
2	VT-A6-0006			PCS	1
3	VT-A6-0006			PCS	1
Tổng					3

Người mua hàng

Kế toán trưởng

Giám đốc

Thủ kho



Phiếu xuất kho bán hàng theo từng đơn hàng phát sinh được in hàng loạt theo danh sách

Lợi ích

Bóc tách sản phẩm combo thành các sản phẩm lẻ để đảm bảo nhân sự đóng đúng - đủ

Có QR mã đơn để có thể xử lý quét xuất kho

up

Quản lý kho

Quản lý khung ảnh mẫu

Quản lý đơn hàng

Tất cả

Xử lý hàng loạt

Xử lý theo danh sách

Quy tắc tặng quà

Xử lý trả hàng

Trả hàng/Hoàn tiền

Lịch sử

Danh sách phiên

Quản lý đơn hàng - NVBH

Phiên bản: v.f28038e

Quản lý đơn hàng > Xử lý hàng loạt

Chờ đóng gói

Đang đóng gói

Chờ lấy hàng

Tất cả đơn hàng đã được cập nhật 06:02

Kho hàng: Kho mặc định (40)

Gian hàng:

Đơn vị vận chuyển: SPX Express (38)

Tên sản phẩm

Nhập tên sản phẩm

Loại kiện hàng:

Sản phẩm đơn lẻ (Số lượng 1)

Sản phẩm đơn lẻ (Số lượng nhiều)

Nhiều sản phẩm

Có sản phẩm quà tặng

Có ghi chú người bán

Có ghi chú người mua

Trạng thái in vận đơn

Trạng thái in phiếu xuất

Trạng thái in phiếu nhập hàng

Đã chọn: 0 kiện hàng

Tải lại

Quét mã vạch

Sắp xếp theo: Thời gian đặt hàng

Quét đóng gói

Quét xác nhận đóng gói

Đơn hợp lệ (38)

Lỗi sản TMDT (0)

Ưa có vận đơn (0)

Chưa tìm được tài xế (0)

Thông tin sản phẩm

Quản lý kho

Xử lý

Vận chuyển

Mã đơn hàng:

Đặt lúc: 17/06/2025 22:48

Đang đóng gói

In phiếu hàng loạt

In vận đơn

In phiếu xuất

In phiếu nhập hàng

In phiếu đóng hàng

Kiện hàng đã chọn: 0

In phiếu

Số kiện theo bộ lọc: 38

In phiếu theo bộ lọc

Sẵn sàng giao hàng loạt

Hệ thống sẽ thực hiện tạo phiếu xuất kho và trừ tồn kho khi thực hiện sẵn sàng giao

Kiện hàng đã chọn: 0

Sẵn sàng giao

Số kiện theo bộ lọc: 38

Xử lý đơn hàng loạt và thao tác quét đóng gói, quét xuất kho

Lợi ích

Thao tác quét sản phẩm xuất kho theo mã để đảm bảo tính chính xác

Thao tác quét xác nhận đóng gói đảm bảo thời gian xuất kho real time

up

Quản lý kho

Quản lý khung ảnh mẫu

Quản lý đơn hàng

Tất cả

Xử lý hàng loạt

Xử lý theo danh sách

Quy tắc tặng quà

Xử lý trả hàng

Trả hàng/Hoàn tiền

Lịch sử

Danh sách phiên

Quản lý đơn hàng - NVBH

Quản lý marketing

Phân tích

Chăm sóc khách hàng

Phiên bản: v.f28038e

Quản lý đơn hàng > Quét đóng gói

Quét mã vạch

Kho xử lý

Kho mặc định

Mã kiện hàng

XÓA VÀ QUÉT TIẾP (F11)

XÁC NHẬN ĐÓNG GÓI VÀ SẴN SÀNG GIAO (F1)

Thông tin

GTIN

Quét hoặc nhập GTIN hàng hóa

In vận đơn (F3)

Kiện hàng

Mã đơn hàng: 250617SEEPJ4NT
Mã kiện hàng: 250617SEEPJ4NT

Vận chuyển

SPX Express - Mã vận đơn:

Sản phẩm	ĐVT	Số lượng đặt	Đã nhận hàng
 1 hộp 10 gói	hộp	1	1
Tổng số cần lấy		1	1

Lưu ý: Setup tự động "Enter" cho máy scan để tối ưu thao tác

Thao tác quét đóng gói

Ý nghĩa

Sử dụng các thiết bị máy quét mã để quét mã vận đơn và mã sản phẩm

Lợi ích

Tính chính xác cao → giảm thiểu rủi ro đóng gói sai hàng



up

Quản lý kho

Quản lý khung ảnh mẫu

Quản lý đơn hàng

Tất cả

Xử lý hàng loạt

Xử lý theo danh sách

Quy tắc tặng quà

Xử lý trả hàng

Trả hàng/Hoàn tiền

Lịch sử

Danh sách phiên

Quản lý đơn hàng - NVBH

Quản lý marketing

Phân tích

Chăm sóc khách hàng

Phiên bản: v.f28038e

Quản lý đơn hàng > Quét xác nhận đóng gói

Kho xử lý

Kho mặc định

Mã kiện hàng

Quét hoặc nhập mã kiện hàng

IN BIÊN BẢN BÀN GIAO (F1)

XÓA VÀ QUÉT TIẾP (F3)

Danh sách kiện hàng

TỔNG KIẾN HÀNG: 5

TỔNG HÀNG HÓA: 5

TỔNG GIÁ TRỊ: 560.944 đ

Đơn hàng	Số lượng hàng hóa	Thành tiền	Vận chuyển	Thao tác
	1	192.720 đ	SPX Express	
	1	183.960 đ	SPX Express	
	1	4.000 đ	SPX Express	
	1	180.264 đ	SPX Express	
	1	0 đ	SPX Express	

Thao tác quét xác nhận
đóng gói

Ý nghĩa

Sử dụng các thiết bị quét mã để
quét mã kiện hàng trên mã vận
đơn

Lợi ích

Bước này sẽ thực hiện sau khi
nhân sự đã đóng gói hàng hóa
xong
→ Giúp nhân sự rà soát đơn hàng
đã đóng gói để chuyển trạng
thái xuất kho và in biên bản bàn
giao cho đơn vị vận chuyển



Mẫu biên bản bàn giao cho đơn vị vận chuyển

Ý nghĩa

Biên bản bàn giao sử dụng trong bước đơn vị vận chuyển đến lấy hàng

Lợi ích

Sử dụng để đối chiếu, xác nhận với đơn vị vận chuyển về thời gian lấy hàng và số lượng đơn hàng và sử dụng trong trường hợp cần khiếu nại 3 bên → tránh bị phạt trễ SLA và rủi ro thất thoát đơn hàng

11:48 18/6/25

Biên_bản_bàn_giao_18062025_1148

Biên bản bàn giao

Họ và tên người bán:

Số điện thoại người bán :

Địa chỉ lấy hàng:

Nhà máy Việt Hương Cosmetics, Lô D10 -3, Cụm Làng Nghề Triều Khúc

Xã Tân Triều
Huyện Thanh Trì
Hà Nội

Đơn vị vận chuyển : SPX Express

Ngày lập biên bản : 18/06/2025

Số kiện hàng : 5

STT	Mã vận đơn	Mã kiện hàng	Ghi chú
1	SPXVN054065524516	250617SEEPJ4NT	
2	SPXVN058925021796	250618SHDCANGG	
3	SPXVN056259400996	250618SHXFRGTV	
4	SPXVN050819855886	250618SJ3QM5YA	
5	SPXVN053263893846	250618SJMNB9Y4	

Xác nhận của người bán
(Vui lòng ký và ghi rõ họ tên)

Xác nhận của bưu tá lấy hàng
(Vui lòng ký và ghi rõ họ tên)

Ngày lấy hàng :

up

Quan ly marketing

Phân tích

Chăm sóc khách hàng

Tài chính

Cài đặt

Tài khoản

Quản lý gian hàng

Quản lý nhân hàng

Tài khoản quảng cáo

Xử lý tồn đa kênh

Kết nối mở rộng

Cài đặt tài chính

Cài đặt > Cài đặt tài chính

Cài đặt tạo đơn bán hàng/trả hàng

Cài đặt tài chính khác

Cài đặt xuất hóa đơn

Cài đặt báo cáo kinh doanh

Cài đặt VAT

Cấu hình xuất file mẫu

Bật tạo đơn bán hàng

Trạng thái tạo đơn bán hàng

Giao cho đơn vị vận chuyển

Giao cho người mua

Hoàn thành

Tạo số chứng từ

Theo phiếu xuất kho

Bật tạo đơn trả hàng

Tạo số chứng từ

Theo phiếu nhập kho

Hàng tặng quy hết giá trị về 0

Thêm đuôi KM vào SKU

Cập nhật

up

Quan ly marketing

Phân tích

Chăm sóc khách hàng

Tài chính

Cài đặt

Tài khoản

Quản lý gian hàng

Quản lý nhân hàng

Tài khoản quảng cáo

Xử lý tồn đa kênh

Kết nối mở rộng

Cài đặt tài chính

Cài đặt > Cài đặt tài chính

Cài đặt tạo đơn bán hàng/trả hàng

Cài đặt tài chính khác

Cài đặt xuất hóa đơn

Cài đặt báo cáo kinh doanh

Cài đặt VAT

Cấu hình xuất file mẫu

Hệ thống cung cấp hóa đơn

Thời gian lập hoá đơn

Tự động xử lý hóa đơn

Trạng thái đối soát dữ liệu của đơn

Mốc thời gian xuất hóa đơn

Thời gian bắt đầu xuất hoá đơn

Cập nhật

Cấu hình cài đặt tài chính

Ý nghĩa

1. Thao tác các bước tạo đơn bán hàng
2. Cài đặt cấu hình tự động xuất hóa đơn

Lợi ích

Sử dụng để cài đặt cấu hình xuất hóa đơn theo nhu cầu của người dùng. Ở màn này sẽ hỗ trợ linh động việc setup về thời gian tạo đơn bán hàng, thời gian xuất hóa đơn và cấu hình tự động xuất theo nhu cầu riêng của từng đơn vị

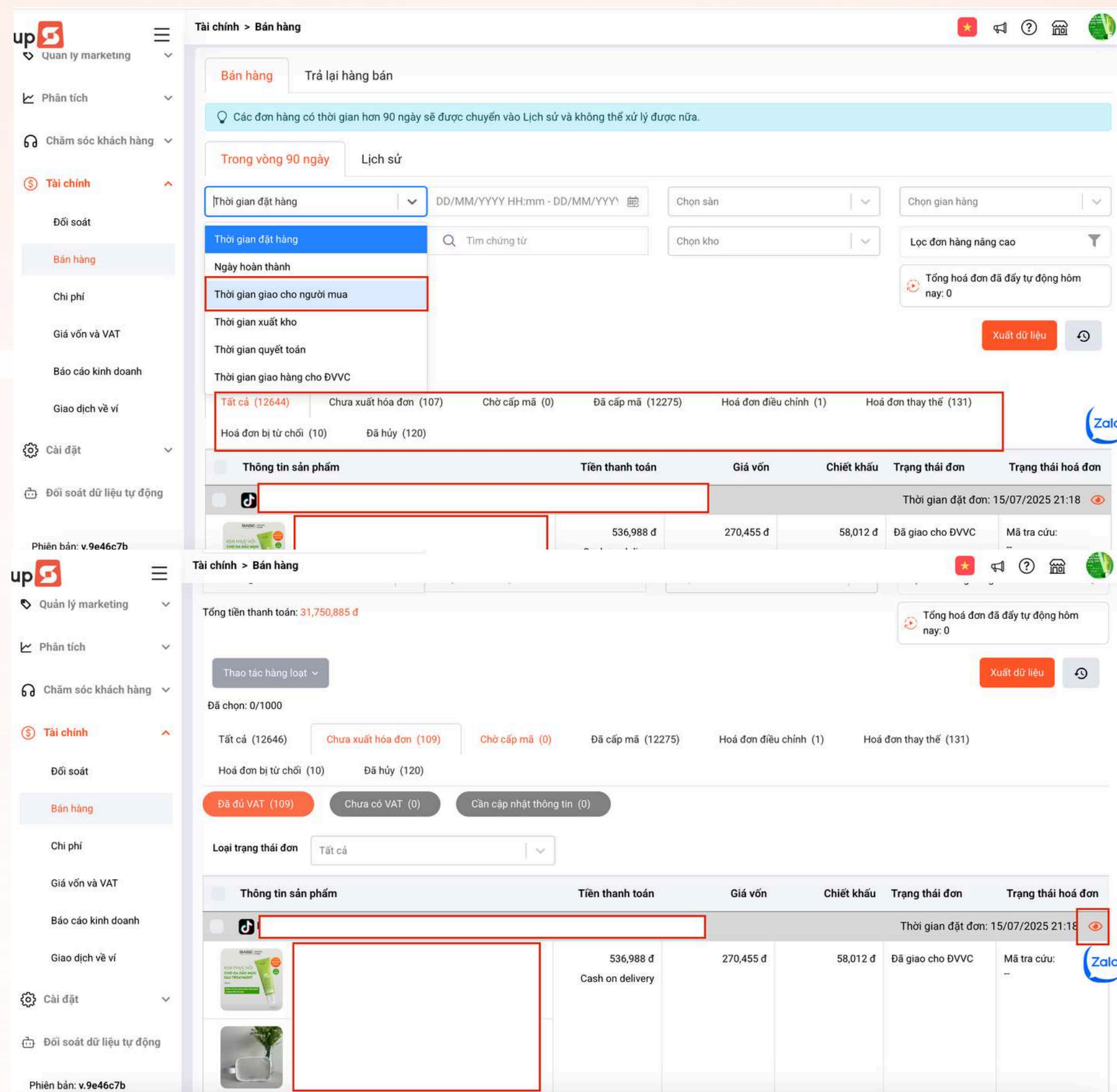
Tài chính → Bán hàng

Ý nghĩa

Tạo đơn bán hàng phục vụ mục đích xuất hóa đơn

Lợi ích

1. Lọc được các đơn hàng cần xuất hóa đơn theo các mốc thời gian tùy chọn
2. Có các bộ lọc theo các trạng thái: chưa xuất hóa đơn → đã xuất hóa đơn → điều chỉnh → thay thế → view trước hóa đơn sau khi xuất sẽ có thông tin như thế nào
3. Bóc tách sản phẩm combo → lẻ để xuất hóa đơn theo sản phẩm lẻ



Mẫu hóa đơn xem trước



HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(VAT INVOICE)
 Ngày (Date) 15 tháng (month) 07 năm (year) 2025
 Mã CQT ()

Ký hiệu (Serial): 1C25MUA
 Số (No.): 00082857

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ UPBASE

STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Name of goods and services)	ĐVT (Unit)	Số lượng (Quantity)	Đơn giá trước chiết khấu (Unit price)	Tiền chiết khấu (Discount amount)	Thành tiền trước thuế GTGT (Total amount)	Thuế suất GTGT (VAT rate)	Tiền thuế GTGT (VAT amount)	Thành tiền sau thuế GTGT (Total amount with VAT)
1		Hộp	1	909.027	124.194	784.833	8%	62.787	847.620
2		Hộp	1	873.379	119.324	754.055	8%	60.325	814.380
3		Hộp	1	0	0	0	8%	0	0

Tỷ lệ CK (Discount rate): 14% Số tiền chiết khấu (Discount amount): 243.518

Tổng hợp (In summary)	Thành tiền trước thuế GTGT (Total before VAT)	Tiền thuế GTGT (VAT amount)	Cộng tiền thanh toán (Total amount)
Không kê khai thuế GTGT (Not required to declare, pay VAT):			
Không chịu thuế GTGT (VAT exemption):			
Thuế suất 0% (VAT rate 0%):			
Thuế suất 5% (VAT rate 5%):			
Thuế suất 8% (VAT rate 8%):	1.538.888	123.112	1.662.000
Thuế suất 10% (VAT rate 10%):			
Thuế suất KHÁC (Other VAT rates):			
Tổng cộng (Total):	1.538.888	123.112	1.662.000

Số tiền viết bằng chữ (Total amount in words): Một triệu sáu trăm sáu mươi hai nghìn

- Nếu đơn hàng phát sinh trên sàn là sản phẩm combo thì sẽ được bóc tách về sản phẩm vật lí lẻ để xuất hóa đơn theo đơn giá sản phẩm
- Đơn giá trước chiết khấu lấy theo giá sản phẩm listing trên sàn
- Chiết khấu: Giảm giá hàng bán và voucher nhà bán
- Thành tiền = đơn giá trước chiết khấu - chiết khấu
- Thuế suất GTGT: Được cài đặt mặc định trước đó

Tài chính > Bán hàng

Thao tác hàng loạt

Xuất hoá đơn

Chưa xuất hóa đơn (112) Chờ cấp mã (0) Đã cấp mã (12275) Hoá đơn điều chỉnh (1) Hoá đơn thay thế (131)

Cập nhật VAT Đã hủy (120)

Đã đủ VAT (112) Chưa có VAT (0) Cần cập nhật thông tin (0)

Loại trạng thái đơn: Tất cả

Thông tin sản phẩm	Tiền thanh toán	Giá vốn	Chiết khấu	Trạng thái đơn	Trạng thái hoá đơn
☒ 	536,988 đ Cash on delivery	270,455 đ	58,012 đ	Đã giao cho ĐVVC	Mã tra cứu: -

Thời gian đặt đơn: 15/07/2025 21:18

Tài chính > Bán hàng

Thao tác hàng loạt

Xuất dữ liệu

Cập nhật giá vốn

Hủy hóa đơn hóa đơn (112) Chờ cấp mã (0) Đã cấp mã (12275) Hoá đơn điều chỉnh (1) Hoá đơn thay thế (131)

Cập nhật lại trạng thái hóa đơn hủy (120)

Điều chỉnh hoá đơn

Thay thế hoá đơn

Tiền thanh toán	Giá vốn	Chiết khấu	Trạng thái đơn	Trạng thái hoá đơn
889,000 đ Cash on Delivery	465,227 đ	85,000 đ	Hoàn thành	Số hóa đơn: 00082539 Thời gian xuất: 15/07/2025 00:00 Ký hiệu hoá đơn: 1C25MUA

Thời gian đặt đơn: 13/07/2025 20:20

Thao tác xuất hóa đơn

- B1: Chọn các đơn hàng chưa xuất hóa đơn → Thao tác hàng loạt → xuất hóa đơn
- B2: Đơn hàng sau khi xuất hóa đơn sẽ được ở trạng thái chờ cấp mã → Sau khi được cấp mã thành công sẽ chuyển trạng thái đã cấp mã
- B3: Với các đơn hàng hoàn hủy → Ở màn đã cấp mã chọn đơn hàng nào cần điều chỉnh/ thay thế hóa đơn
- B4: Có thể xem lại hóa đơn sau khi điều chỉnh thay thế

QUYỀN LỢI

Tư vấn và triển khai quy trình bán hàng tối ưu trên TMĐT Đa kênh

Tư vấn chuyên sâu về quản lý, vận hành và mở rộng Bán lẻ Đa kênh

- Demo hệ thống thực tế
- Best practice vận hành & quản lý đa kênh
- Đồng hành lâu dài cùng doanh nghiệp

Trải nghiệm miễn phí toàn bộ tính năng cao cấp của PM Quản lý bán hàng đa kênh UpS



04

Q&A cùng chuyên gia

VƯỢT BẢO VỆ ĐÍCH ECOMMERCE 2025

Giải pháp thích ứng & tăng trưởng TMĐT bền vững
trước biến động thị trường cuối năm

THANK YOU!

Quét để được tư vấn



Nhận bộ tài liệu
của sự kiện qua
email