



BỘ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG

**SỔ TAY TẬP HUẤN,
HƯỚNG DẪN HỘ SẢN XUẤT
NÔNG NGHIỆP (SXNN)
THAM GIA KINH DOANH
THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

**(Tài liệu lưu hành nội bộ phục vụ các lớp tập huấn
triển khai theo Quyết định số 1034/QĐ BTTTT)**

Chỉ đạo biên soạn:

Ban biên soạn:

BỘ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG



**ĐỒNG HÀNH CÙNG NGƯỜI VIỆT
NÂNG TẦM NÔNG SẢN VIỆT**

SỔ TAY TẬP HUẤN, HƯỚNG DẪN HỘ SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP (SXNN) THAM GIA KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

(Tài liệu lưu hành nội bộ phục vụ các lớp tập huấn triển khai theo Quyết định số 1034/QĐ BTTTT)

MỤC LỤC

01	GIỚI THIỆU	04
	1. Lời mở đầu	05
	2. Mục đích, mục tiêu và vai trò của các bên tham gia	06
	3. Giới thiệu sơ bộ về Quyết định số 1034/QĐ-BTTTT ngày 21/7/2021 phê duyệt kế hoạch hỗ trợ hộ SXNN lên sàn TMĐT thúc đẩy phát triển kinh tế số nông nghiệp, nông thôn (Mã QR)	08
02	HƯỚNG DẪN BÁN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ	10
	1. Tổng quan về quy trình bán hàng trên sàn TMĐT	11
	2. Lưu ý dành cho người bán hàng trên sàn TMĐT	12
	3. Giới thiệu và Hướng dẫn bán hàng trên sàn TMĐT	
	3.1. Sàn Postmart.vn	28
	3.2. Sàn Voso.vn	40
03	CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG	50

Phần 01.

GIỚI THIỆU



1. Lời mở đầu

Cùng với xu thế phát triển công nghệ trên thế giới, phát triển TMĐT trở thành một trong những lĩnh vực tiên phong của nền kinh tế số, đặc biệt trong bối cảnh dịch bệnh COVID – 19 hiện nay. Tại Việt Nam, ngành nông nghiệp nói chung và Hộ Sản xuất nông nghiệp nói riêng chỉ quen với hình thức sản xuất truyền thống “lao đao” vì nông sản ứ ứ, khó tiêu thụ cũng cần thay đổi bắt nhịp với xu hướng TMĐT.

Trước nhu cầu bức thiết đó, Bộ Thông tin và Truyền thông đã phê duyệt Kế hoạch 1043 ngày 21/07/2021 về việc Hỗ trợ đưa hộ SXNN lên sàn thương mại điện tử, thúc đẩy phát triển kinh tế số nông nghiệp, nông thôn. Cuốn Sổ tay hướng dẫn hộ SXNN tham gia kinh doanh thương mại điện tử này được Bộ TTTT chấp bút nhằm phục vụ việc thực hiện hỗ trợ các hộ SXNN, hộ kinh doanh cá thể và các hợp tác xã tại Việt Nam đăng ký tham gia sàn thương mại điện tử một cách bài bản, chuyên nghiệp và dễ hiểu nhất. Ngoài ra, cuốn Sổ tay cung cấp thông tin về quy trình tham gia các sàn TMĐT cũng như sự liên kết chặt chẽ giữa nền tảng số thương mại gắn với mục tiêu của Kế hoạch 1034.

Hy vọng, đây là sẽ là 1 trải nghiệm giúp bạn đọc hài lòng, để chúng ta có cơ hội góp phần vào sự phát triển kinh tế số, nông nghiệp số trên nền tảng thương mại điện tử của Việt Nam!

1. Mục đích, mục tiêu và vai trò của các bên tham gia

a) Mục đích

- Hỗ trợ đưa các hộ sản xuất nông nghiệp, hộ kinh doanh cá thể, hợp tác xã, tổ hợp tác (sau đây gọi chung là hộ SXNN) đăng ký tham gia các sàn thương mại điện tử (TMĐT) để kết nối, quảng bá, giới thiệu sản phẩm, thêm các kênh phân phối mới, mở rộng thị trường trong nước và quốc tế.
- Hỗ trợ hộ SXNN đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp trên các sàn TMĐT; thúc đẩy tiêu thụ nhanh, góp phần tránh ùn ứ nông sản khi cao điểm thu hoạch, giúp người dân giữ giá nông sản, tránh phụ thuộc vào thương lái, trung gian.
- Thông qua các sàn TMĐT và nền tảng số cung cấp các thông tin hữu ích cho các hộ SXNN như thông tin thị trường nông sản, dự báo nhu cầu và năng lực sản xuất nông sản, thông tin thời tiết, mùa vụ, giống, phân, ... Lựa chọn đưa lên sàn TMĐT các sản phẩm, nguyên liệu, vật tư đầu vào, các công cụ phục vụ sản xuất nông nghiệp thương hiệu uy tín, chất lượng tốt, giá cả phù hợp để giới thiệu, cung cấp cho các hộ SXNN.

b) Mục tiêu

100%

Số hộ SXNN đáp ứng tiêu chí được đưa lên sàn TMĐT

100%

Hộ SXNN lên sàn TMĐT được đào tạo kỹ năng số

100%

các sản phẩm đưa lên sàn TMĐT được truyền thông, quảng bá rộng rãi tới khách hàng trên toàn quốc và quốc tế.

100%

Sản phẩm của các hộ SXNN được đưa lên sàn TMĐT đều có truy xuất nguồn gốc

c) Vai trò của các bên tham gia

Các hộ SXNN

- Tham gia giao dịch mua, bán trên sàn TMĐT để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, phát triển kinh tế
- Cung cấp thông tin về sản phẩm nông sản, đặc sản địa phương trên sàn TMĐT, góp phần quảng bá sản phẩm đến tay khách hàng toàn quốc và quốc tế

Bộ Thông tin và Truyền thông

- Chịu trách nhiệm chủ trì, chỉ đạo thực hiện Kế hoạch
- Tổ chức công tác truyền thông cho kế hoạch
- Kết nối, phối hợp cùng các Sở ban ngành tại địa phương triển khai kế hoạch

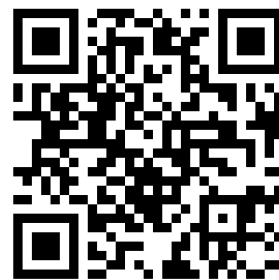
Sàn Thương mại điện tử Postmart.vn và Voso.vn

- Tham gia hỗ trợ hộ SXNN quảng bá sản phẩm nông nghiệp trên sàn TMĐT
- Tổ chức hướng dẫn, đào tạo, kết nối, hỗ trợ bà con giao dịch bán, mua trên sàn TMĐT

Các cơ quan, đơn vị thuộc các Bộ, ngành và địa phương

- Bộ NN&PTNT:
 - + Hỗ trợ phát triển thị trường nông sản
 - + Chỉ đạo về sản xuất, trồng trọt
 - + Theo dõi, đảm bảo chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm
- Bộ Công Thương:
 - + Chủ trì phát triển thương mại điện tử
 - + Phát triển thị trường tiêu thụ
- Các Sở TTTT; Sở NN&PTNT; Sở Công Thương tại địa phương: Phối hợp, bám sát, theo dõi và hỗ trợ trong quá trình triển khai
- UBND các tỉnh, thành phố: Phối hợp, bám sát, theo dõi và hỗ trợ trong quá trình triển khai
- UBND cấp Huyện, xã: Phối hợp, bám sát, theo dõi và hỗ trợ trong quá trình triển khai
- Các cơ quan, đoàn thể địa phương: Phối hợp, bám sát, theo dõi và hỗ trợ trong quá trình triển khai

3. Giới thiệu sơ bộ về Quyết định số 1034/QĐ-BTTTT ngày 21/7/2021 của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông phê duyệt kế hoạch Hỗ trợ đưa hộ SXNN lên sàn thương mại điện tử, thúc đẩy phát triển kinh tế số nông nghiệp, nông thôn



a) Hỗ trợ đưa hộ SXNN lên sàn TMĐT

Hướng dẫn, đào tạo kỹ năng số, kỹ năng tham gia hoạt động trên môi trường số.

Chỉ tiêu đánh giá: Số hộ SXNN có tài khoản thanh toán điện tử.

Hướng dẫn đăng ký tài khoản để đưa sản phẩm nông nghiệp lên sàn TMĐT

Chỉ tiêu đánh giá: Số hộ SXNN có tài khoản bán hàng/gian hàng trên sàn TMĐT.

Hướng dẫn thực hiện quy trình đóng gói – kết nối – giao nhận để hộ SXNN tác nghiệp trong quá trình kết nối mua bán trên sàn TMĐT

Chỉ tiêu đánh giá: Số hộ SXNN được đào tạo, tập huấn.



b) Hỗ trợ đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp

1

Quảng bá sản phẩm nông nghiệp qua sàn TMĐT và các kênh phân phối của doanh nghiệp bưu chính sở hữu sàn.

Chỉ tiêu đánh giá: Số/loại sản phẩm được quảng bá, giới thiệu trên sàn TMĐT.

2

Mở rộng tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp trên kênh số phân phối mới; mở rộng thị trường trong nước và quốc tế

Chỉ tiêu đánh giá: Số thị trường trong nước, nước ngoài tiêu thụ nông sản qua sàn TMĐT

3

Thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp nhanh, góp phần tránh ùn ứ nông sản.

Chỉ tiêu đánh giá: Sản lượng tiêu thụ nông sản qua sàn TMĐT

4

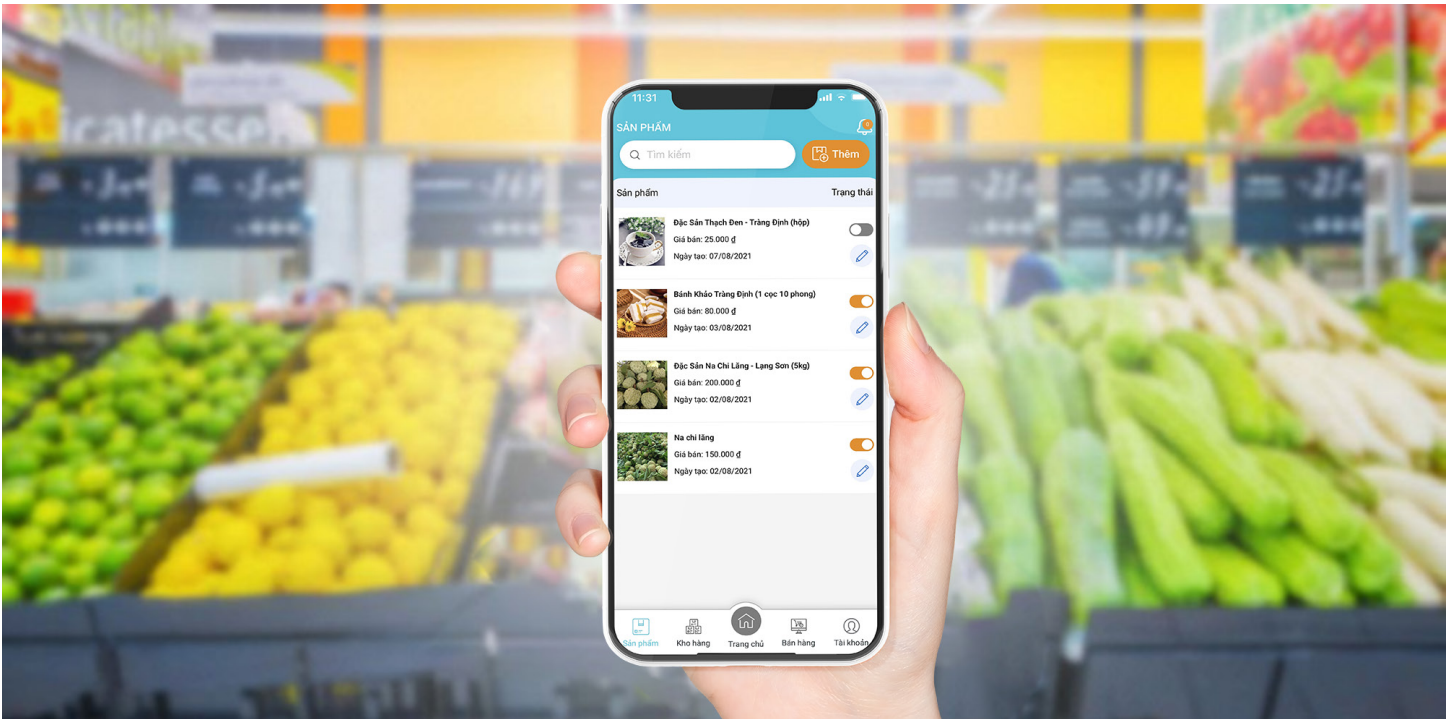
Giúp người dân trong nước và quốc tế mua sắm thuận lợi trên kênh số

Chỉ tiêu đánh giá: Số lượng người đăng ký mua hàng trên sàn TMĐT

5

Hỗ trợ gắn sản phẩm với thương hiệu cụ thể của từng hộ SXNN, đảm bảo chất lượng sản phẩm nông nghiệp

Chỉ tiêu đánh giá: Số hộ SXNN được gắn mark thương hiệu và có công cụ truy xuất nguồn gốc trên sàn TMĐT



C) Hỗ trợ cung cấp thông tin, nguyên liệu đầu vào phục vụ sản xuất, kinh doanh

1 Cung cấp các thông tin hữu ích cho các hộ SXNN như thông tin thị trường nông sản, dự báo nhu cầu và năng lực sản xuất nông sản, thông tin thời tiết, mùa vụ, giống, phân

Chỉ tiêu đánh giá: Số hạng mục thông tin (số liệu, thông tin) với tần suất cập nhật phù hợp được cung cấp qua sàn TMĐT/apps di động đến các hộ SXNN.

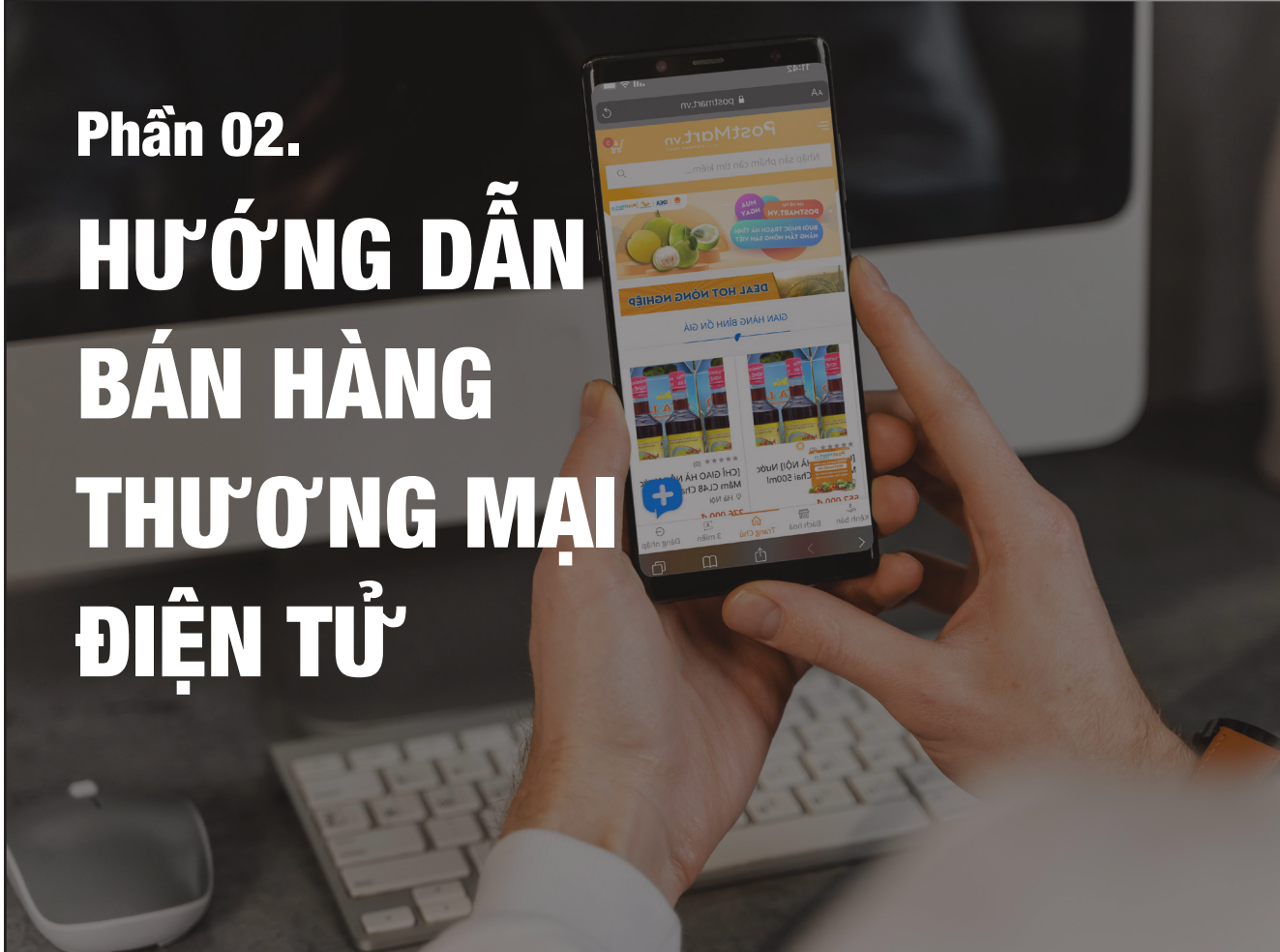
2 Cung cấp các sản phẩm, nguyên liệu, vật tư đầu vào có thương hiệu, đảm bảo chất lượng và phù hợp với nhu cầu của hộ SXNN để phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh

Chỉ tiêu đánh giá: (i) Số hàng hoá, sản phẩm đầu vào được giới thiệu trên sàn TMĐT; (ii) Số hộ SXNN đã đặt mua hàng hoá, sản phẩm đầu vào qua sàn TMĐT.

3 Có chính sách ưu đãi cho hộ SXNN khi mua sắm các sản phẩm, nguyên liệu, vật tư đầu vào phục vụ sản xuất kinh doanh trên sàn TMĐT.

Chỉ tiêu đánh giá: số loại hàng hoá, sản phẩm đầu vào có chính sách giảm giá, khuyến mại hoặc ưu đãi khác đặc thù hơn cho hộ SXNN khi mua qua sàn TMĐT so với mua ngoài thị trường.

Phần 02. HƯỚNG DẪN BÁN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ



1. Tổng quan về quy trình bán hàng trên sàn TMDT

1.1 Quy trình dành cho người bán



1.2 Quy trình dành cho người mua:

Bước

1

Truy cập vào sàn TMĐT

Bước

2

Tìm kiếm, tham khảo thông tin sản phẩm, dịch vụ, khuyến mại Người Mua đang quan tâm.

Bước

3

Người Mua đưa ra quyết định đặt hàng trực tuyến bằng cách click vào “Đặt hàng”

Bước

4

Người bán xác nhận đơn hàng và chuẩn bị hàng, sau đó giao cho đơn vị vận chuyển

Bước

5

Người Mua nhận sản phẩm

2. Lưu ý

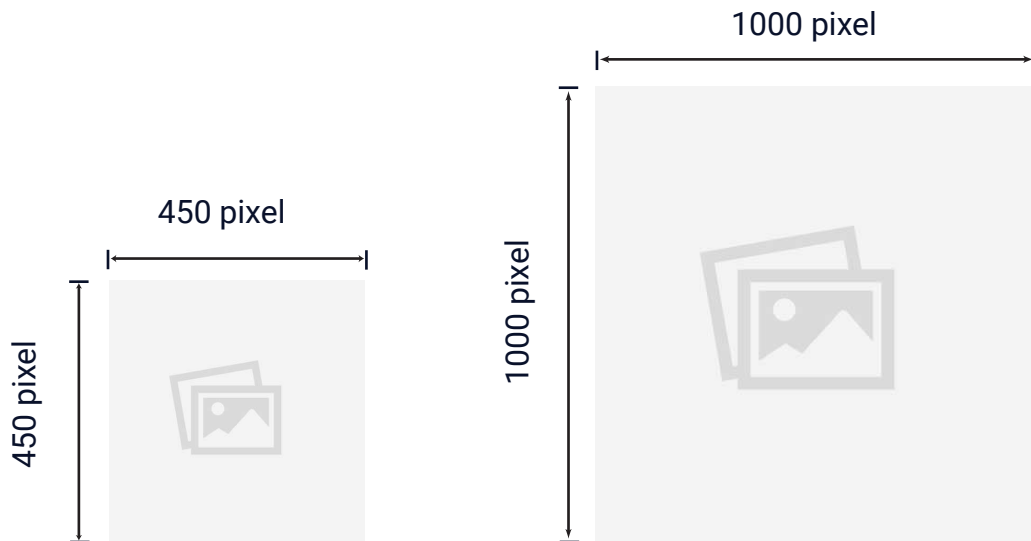
2.1 Quy chuẩn về hình ảnh và hướng dẫn chụp ảnh sản phẩm bằng điện thoại

Khi kinh doanh sản phẩm trên sàn TMĐT hình ảnh là thứ đầu tiên tiếp cận trực tiếp với khách hàng. Đây cũng chính là lí do vì sao chụp ảnh là điều cần thiết, quyết định không ít đến hiệu quả kinh doanh.

a) Hỗ trợ đưa hệ SXNN lên sàn TMĐT

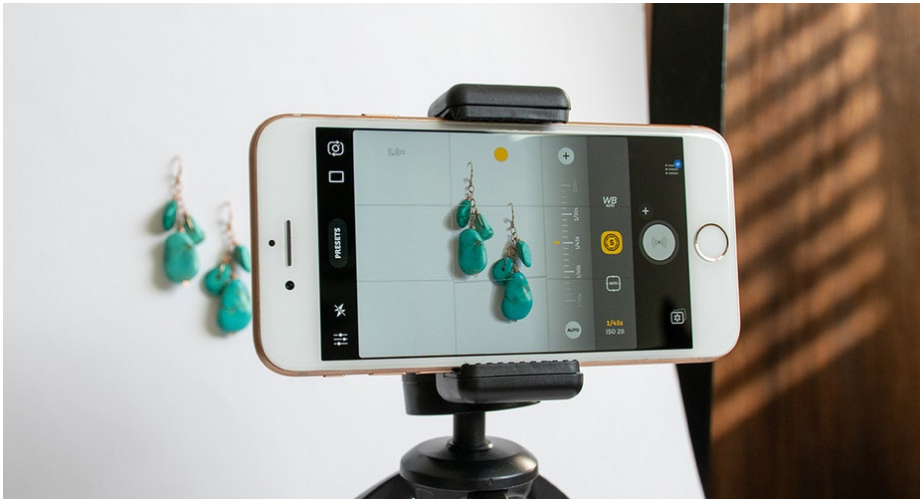
2.1.1 Quy chuẩn về hình ảnh

- Kích thước:



- Độ phân giải tối thiểu 450 x 450 pixel và tối đa 1000 x 1000 pixel.
- Dung lượng hình ảnh \leq 2MB
- Không sử dụng kích thước có chiều cao \geq 3 lần chiều rộng hoặc chiều rộng \geq 3 lần chiều cao.

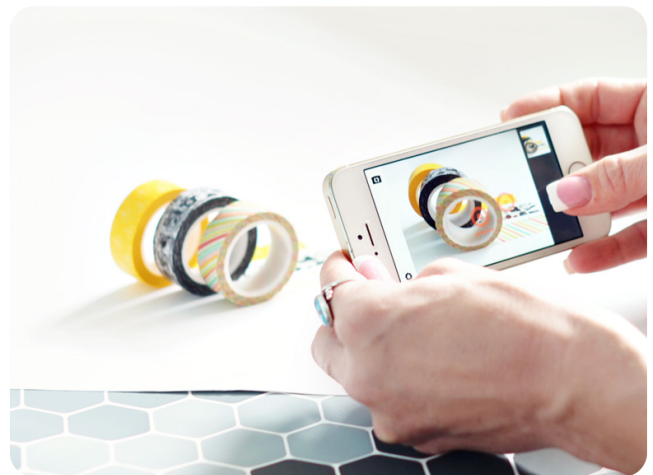
-Quy định hình ảnh chung



- Sản phẩm phải hiện rõ ràng đầy đủ không che hoặc cắt góc
- Không được bo viền hình ảnh.
- Hình ảnh sản phẩm chụp cần đúng với màu sắc của sản phẩm.
- Góc chụp sản phẩm cần chụp chính diện hoặc 1 góc nghiêng 30-40 độ
- Không sử dụng hình ảnh không có thật, hoặc hình ảnh của bên khác khi chưa cho phép
- Ảnh sản phẩm cần sáng rõ ràng chi tiết, không được mờ hoặc tối.

-Phông nền/Background

- Nền đơn giản, sạch sẽ là một yếu tố quan trọng khi tạo hình ảnh sản. Đối với hầu hết sản phẩm, nền trắng là phù hợp nhất.
- Không dùng phông nền quá rối mắt hoặc không nổi bật ảnh sản phẩm



2.1.2 Hướng dẫn chụp ảnh sản phẩm bằng điện thoại

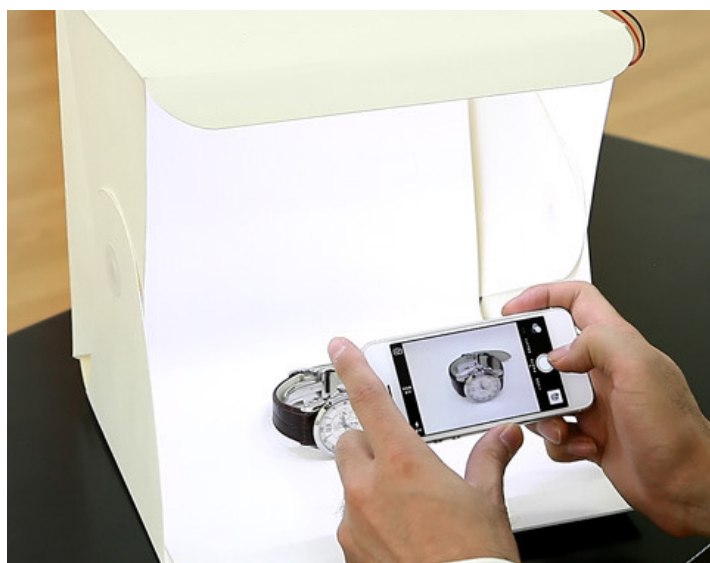
a) Chuẩn bị

- Sử dụng những điện thoại có camera đạt độ phân giải từ 12MP trở lên để hình ảnh sản phẩm không bị mờ, đục, chất lượng kém. Các mẫu smartphone được kiến nghị là: iPhone 7 trở lên; Samsung Galaxy A10 trở lên; Huawei Nova 3i hoặc đời mới hơn; Oppo A5s trở lên.
- Ánh sáng: Ánh sáng nhẹ là hợp lý nhất để sử dụng khi chụp ảnh sản phẩm, có thể sử dụng ánh sáng tự nhiên để chụp hình nó tự nhiên, đơn giản.
- Địa điểm/ bối cảnh chụp ảnh: Có thể chụp ngoài tự nhiên hoặc trong phòng chụp nhưng phải đảm bảo tối giản để người xem không bị phân tâm khi xem sản phẩm.
- Sản phẩm: Đảm bảo sản phẩm sẵn sàng để chụp ảnh (sản phẩm còn mới, không bẩn, trầy xước...).



Điều cần tránh khi chụp ảnh sản phẩm

- Tuyệt đối không được sử dụng chức năng zoom trong điện thoại. Thay vì zoom đi zoom lại, bạn có thể tiến gần hoặc xa vị trí chụp hình sản phẩm.
- Tránh sử dụng đèn flash. Đèn flash có thể khiến hình ảnh sản phẩm không được như ý. Thay vì sử dụng đèn flash có sẵn, sử dụng bộ trợ sáng chuyên dụng, hoặc di chuyển background sang khu vực có nhiều ánh sáng tự nhiên.
- Tránh lạm dụng filter. Điều bạn cần là giữ sự tự nhiên hết sức có thể cho sản phẩm. Bạn nên tránh sử dụng filter quá đà, khiến sản phẩm trở nên giả tạo, khác quá xa so với hình ảnh thực.



Chụp sản phẩm ở nhiều góc độ

- Khách hàng thì muốn nhìn sản phẩm ở mọi góc độ. Việc không có đầy đủ các góc độ cho sản phẩm khiến khách hoài nghi về chất lượng của sản phẩm, rằng bạn đang cố gắng giấu diếm điều gì đó.
- Đảm bảo chụp tất cả các góc độ của sản phẩm. Đừng quên những chi tiết nhỏ, nhưng quan trọng của sản phẩm như: zip kéo, khuy cài, nút bấm điều khiển,...



Lựa chọn chất lượng hình chụp cao nhất

- Khi chụp hình, đừng ngại ngần lựa chọn chất lượng hình ảnh cao nhất. Việc lựa chọn độ phân giải thấp hơn có thể khiến hình ảnh bị vỡ, nhòe khi chỉnh sửa
- Đừng quá lo lắng về dung lượng, vì bạn còn có thể sử dụng các công cụ hữu ích để nén hình ảnh lại về sau.



Sử dụng camera sau của điện thoại

2.2 Hướng dẫn đóng gói hoa quả khi vận chuyển

Hoa quả phải bỏ vào thùng xốp có nhiều lỗ thoát khí, tối đa 20kg/kiện (trừ các loại trái cây xuất nhập khẩu hoặc các doanh nghiệp đã có tiêu chuẩn đóng gói thì giữ nguyên). Không bọc trái cây trong túi nilon, giữa các lớp phải có lớp giấy chống thấm.



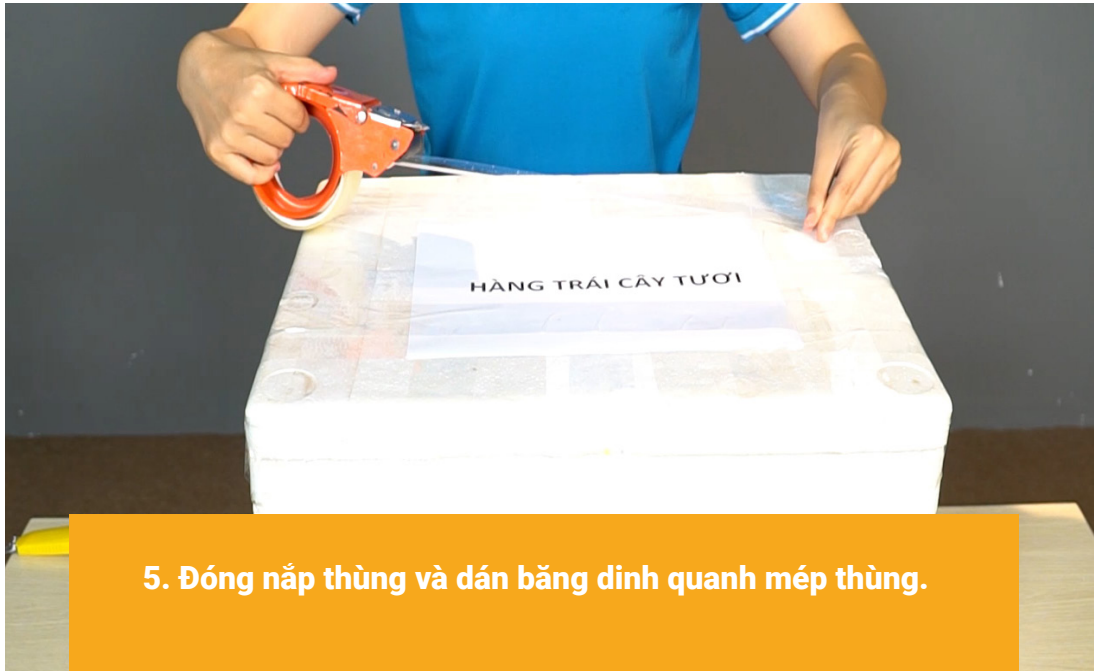




3. Xếp cẩn thận từng quả lên mặt xốp chống sốc, hạn chế khoảng trống giữa các quả, sử dụng thêm các vật liệu để chèn xung quanh, tránh va đập lẫn nhau.



4. Đặt lớp chống sốc giữa các lớp quả và đập lớp chống sốc lên trên mặt quả trước khi đóng nắp thùng.



2.3 Các sản phẩm bị cấm bán/kinh doanh trên sàn TMĐT

- Hàng nhái, hàng giả, kém chất lượng
- Không vi phạm sở hữu trí tuệ hoặc quyền khác của bất kì bên thứ ba nào
- Hàng cấm lưu thông, cấm kinh doanh trên sàn TMĐT bao gồm



STT	Tên sản phẩm	Văn bản pháp luật hiện hành
1	Vũ khí quân dụng, trang thiết bị, kỹ thuật, khí tài, phương tiện chuyên dùng quân sự, công an; quân trang (bao gồm cả phù hiệu, cấp hiệu, quân hiệu của quân đội, công an), quân dụng cho lực lượng vũ trang; linh kiện, bộ phận, phụ tùng, vật tư và trang thiết bị đặc chủng, công nghệ chuyên dùng chế tạo chúng	Nghị định số 47/CP ngày 12/8/1996; Nghị định số 100/2005/NĐ-CP
2	Các chất ma túy	Luật Phòng, chống ma túy năm 2000; Nghị định số 67/2001/NĐ-CP; Nghị định số 133/2003/NĐ-CP
3	Các sản phẩm văn hóa phản động, đồi trụy, mê tín dị đoan hoặc có hại tới giáo dục thẩm mỹ, nhân cách	Luật Xuất bản năm 2004; Nghị định số 03/2000/NĐ-CP
4	Các loại pháo	Nghị định số 03/2000/NĐ-CP
5	Đồ chơi nguy hiểm, đồ chơi có hại tới giáo dục nhân cách và sức khỏe của trẻ em hoặc tới an ninh, trật tự, an toàn xã hội (bao gồm cả cả chương trình trò chơi điện tử)	Nghị định số 03/2000/NĐ-CP
6	Thuốc thú y, thuốc bảo vệ thực vật cấm hoặc chưa được phép sử dụng tại Việt Nam theo quy định tại Pháp lệnh Thú y, Pháp lệnh Bảo vệ và kiểm dịch thực vật	Pháp lệnh Thú y năm 2004; Pháp lệnh Bảo vệ và kiểm dịch thực vật năm 2001
7	Thực vật, động vật hoang dã (bao gồm cả vật sống và các bộ phận của chúng đó được chế biến) thuộc danh mục điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên quy định và các loại thực vật, động vật quý hiếm thuộc danh mục cấm khai thác và sử dụng	Công ước CITES; Nghị định số 32/2006/NĐ-CP
8	Thủy sản cấm khai thác, thủy sản có dư lượng chất độc hại vượt quá giới hạn cho phép, thủy sản có độc tố tự nhiên gây nguy hiểm đến tính mạng con người	Luật Thủy sản năm 2003

9	Phân bón không có trong danh mục được phép sản xuất, kinh doanh và sử dụng tại Việt Nam	Nghị định số 113/2003/NĐ-CP
10	Giống cây trồng không có trong danh mục được phép sản xuất, kinh doanh; giống cây trồng gây hại đến sản xuất và sức khỏe con người, môi trường, hệ sinh thái	Nghị định số 113/2003/NĐ-CP
11	Giống cây trồng không có trong danh mục được phép sản xuất, kinh doanh; giống cây trồng gây hại đến sản xuất và sức khỏe con người, môi trường, hệ sinh thái	Nghị định số 113/2003/NĐ-CP
12	Giống cây trồng không có trong danh mục được phép sản xuất, kinh doanh; giống cây trồng gây hại đến sản xuất và sức khỏe con người, môi trường, hệ sinh thái	Pháp lệnh Giống cây trồng năm 2004
13	Giống vật nuôi không có trong danh mục được phép sản xuất, kinh doanh; giống vật nuôi gây hại cho sức khỏe con người, nguồn gen vật nuôi, môi trường, hệ sinh thái	Pháp lệnh Giống vật nuôi năm 2004
14	Khoáng sản đặc biệt, độc hại	Luật Khoáng sản năm 1996; Nghị định số 160/2005/NĐ-CPvv
15	Phế liệu nhập khẩu gây ô nhiễm môi	Nghị định số 175/CP ngày 18/10/1994
16	Các loại thuốc chữa bệnh cho người, các loại vắc xin, sinh phẩm y tế, mỹ phẩm, hóa chất và chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn trong lĩnh vực gia dụng và y tế chưa được phép sử dụng tại Việt Nam	Luật Dược năm 2005; Pháp lệnh Hành nghề y dược tư nhân năm 2003
17	Các loại trang thiết bị y tế chưa được phép sử dụng tại Việt Nam	Pháp lệnh Hành nghề y dược tư nhân năm 2003
18	Phụ gia thực phẩm, chất hỗ trợ chế biến thực phẩm, vi chất dinh dưỡng, thực phẩm chức năng, thực phẩm có nguy cơ cao, thực phẩm được bảo quản bằng phương pháp chiếu xạ, thực phẩm có gen đã bị biến đổi chưa được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép	Pháp lệnh Vệ sinh an toàn thực phẩm năm 2003

19	Sản phẩm, vật liệu có chứa amiăng thuộc nhóm amfibole	Nghị định số 12/2006/NĐ-CP
20	Thuốc lá điếu, xì gà và các dạng thuốc lá thành phẩm khác nhập lậu	Nghị định số 59/2006/NĐ-CP

2.4 Các lưu ý khi đăng bán sản phẩm trên sàn TMĐT

01

- Nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, không phải hàng giả, hàng cấm theo quy định của nhà nước

02

- Sản phẩm đảm bảo tối thiểu còn 2/3 hạn sử dụng

03

- Hình ảnh sản phẩm hấp dẫn giúp kích thích sự tò mò và quan tâm của Khách hàng.

04

- Nội dung sản phẩm rõ ràng giúp khách hàng hiểu rõ về sản phẩm, từ đó dễ dàng ra quyết định mua hàng.

05

- Ảnh sản phẩm trên sàn phải đúng với sản phẩm khi khách hàng nhận được. Khách hàng sẽ không quay lại lần 2 nếu bị lừa dối.

06

- Thông tin đăng ký chính xác: Thông tin cá nhân, địa chỉ, số tài khoản ngân hàng, số điện thoại, email... để sàn TMĐT có thể liên hệ lại và đối soát sau bán.

07

- Đánh giá tốt hay xấu đều cần trả lời lại một cách tích cực và ôn hòa.

Phần 03.

Hướng dẫn bán hàng trên sàn TMĐT

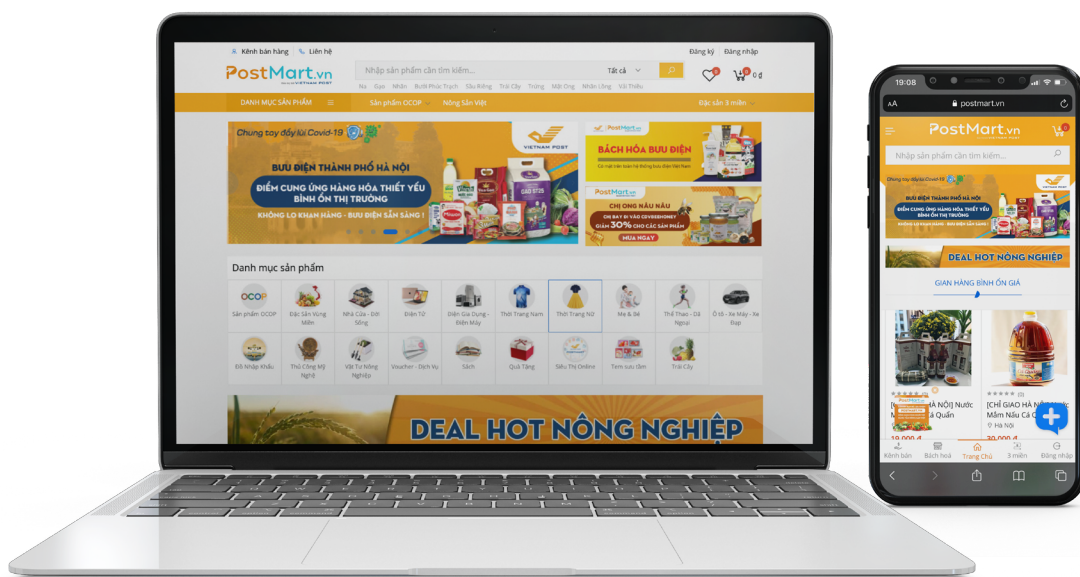
3.1 Sàn TMĐT PostMart.VN



Video giới thiệu sàn Postmart

PostMart.vn

Bảo trợ bởi VIETNAM POST



3.1.1. Cách thức thu thập thông tin bằng mã QR



Video hướng dẫn quét mã QR

Cách 1: Thông qua camera thường

» Bước 1: Người đăng ký thông tin/ người thu thập thông tin hướng dẫn các hộ SXNN có thể quét bằng cách:



- Sử dụng camera thường (khuyến nghị với iphone và smart phone android thế hệ mới) quét mã QR theo tỉnh (ví dụ: Anh A ở Long An sẽ quét mã ở Long An), sẽ hiện ra link đăng nhập vào trang thu thập thông tin

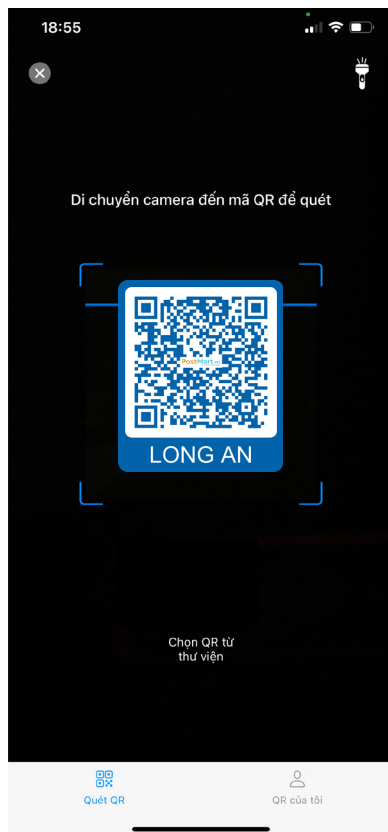
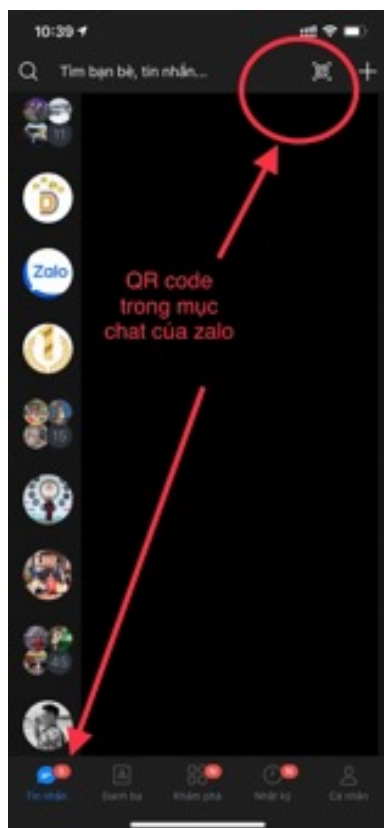
- Ấn vào link đăng nhập hiện trên màn hình

» Bước 2: Điền đầy đủ các trường thông tin như form đăng ký



» Bước 3: Sau khi kiểm tra lại các trường thông tin chính xác, Ấn gửi

Cách 2: Thông qua zalo

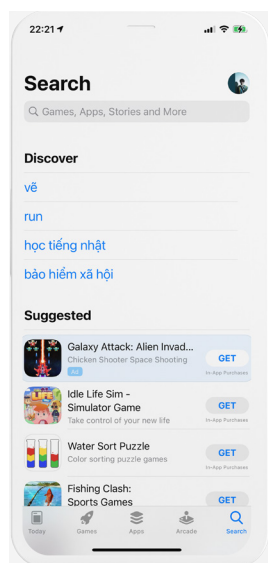


- Sử dụng tính năng quét QR code của ứng dụng zalo khi quét sẽ tự động link vào trang thu thập
- Sau đó, làm các bước tương tự điền thông tin như Cách 1

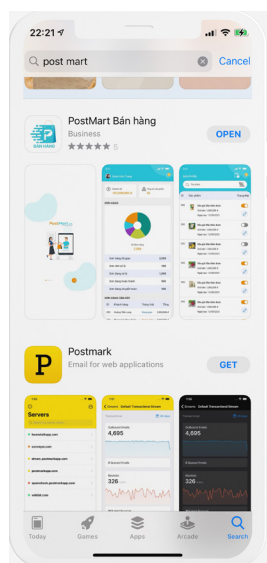


Video đăng ký tài khoản trên App Postmart

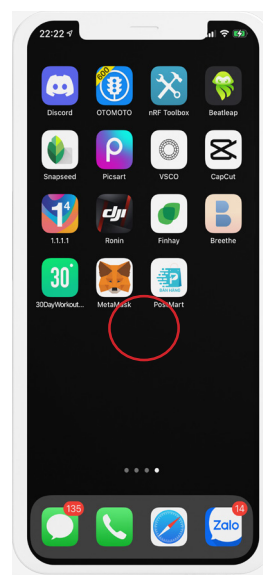
3.1.2. Hướng dẫn đăng nhập app Postmart trên thiết bị di động:



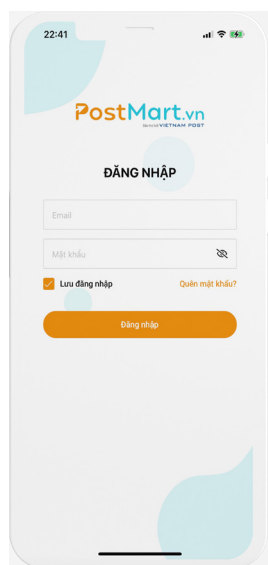
» Bước 1: Mở ứng dụng App Store (nếu thiết bị sử dụng hệ điều hành IOS) hoặc ứng dụng CH Play/ Play Store (nếu thiết bị sử dụng hệ điều hành Android)



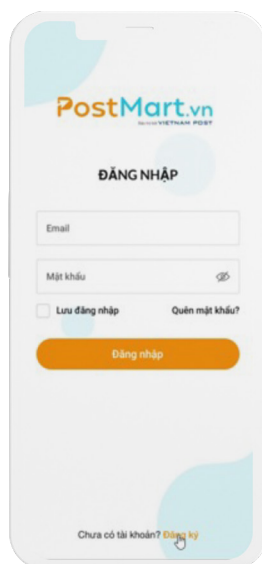
» Bước 2: Gõ trên thanh tìm kiếm tên ứng dụng **"Postmart"** và ấn biểu tượng Tải về/Download



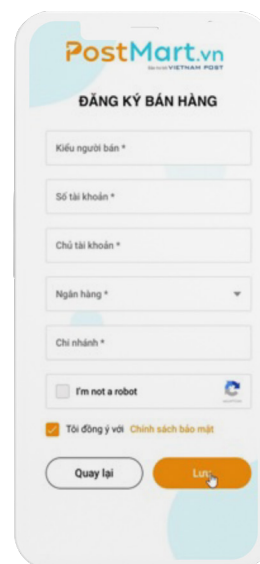
» Bước 3: Mở ứng dụng Postmart trên màn hình và bắt đầu thực hiện thao tác



» Bước 4: Với người bán đã có tài khoản, điền thông tin đăng nhập. Điền thông tin email và mật khẩu theo yêu cầu. Sau đó chọn **"Đăng nhập"**

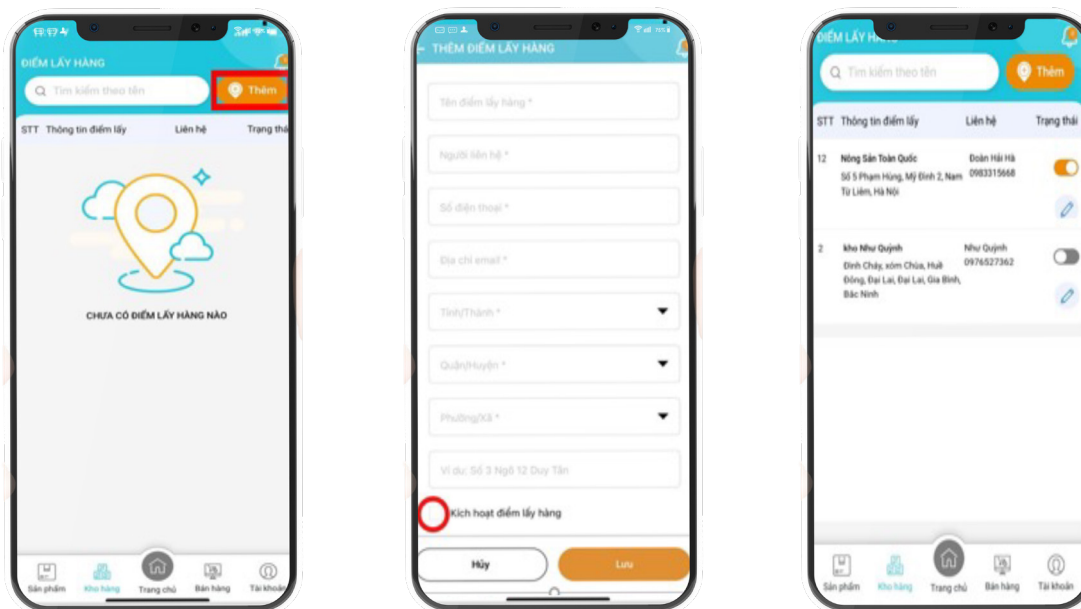


» Bước 1: Chọn Mục **"Đăng Ký"**



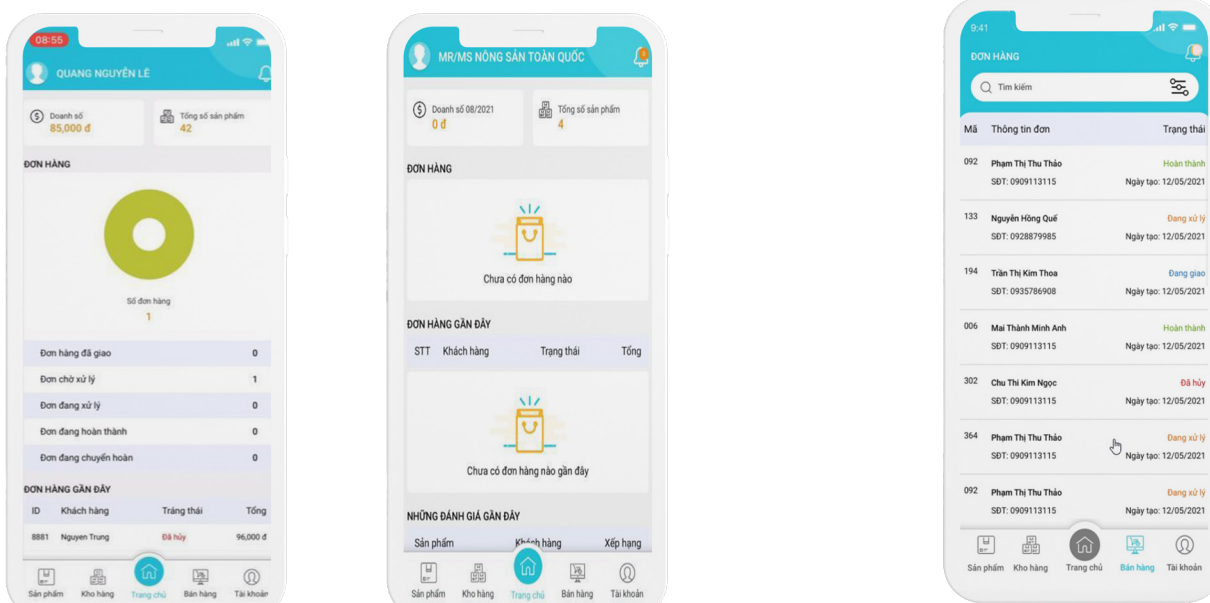
» Bước 2: Điền đầy đủ thông tin trong form đăng ký, ấn **"Tiếp theo"** để sang trang. Khi điền xong, kiểm tra lại thông tin, ấn đồng ý với Chính sách bảo mật, ấn Lưu

3.1.3 Hướng dẫn tạo kho hàng trên App



» Bước 1: Điền đầy đủ thông tin vào các ô có gắn dấu sao đỏ (*), điền xong ấn Lưu

3.1.4 Hướng dẫn theo dõi đơn hàng trên App



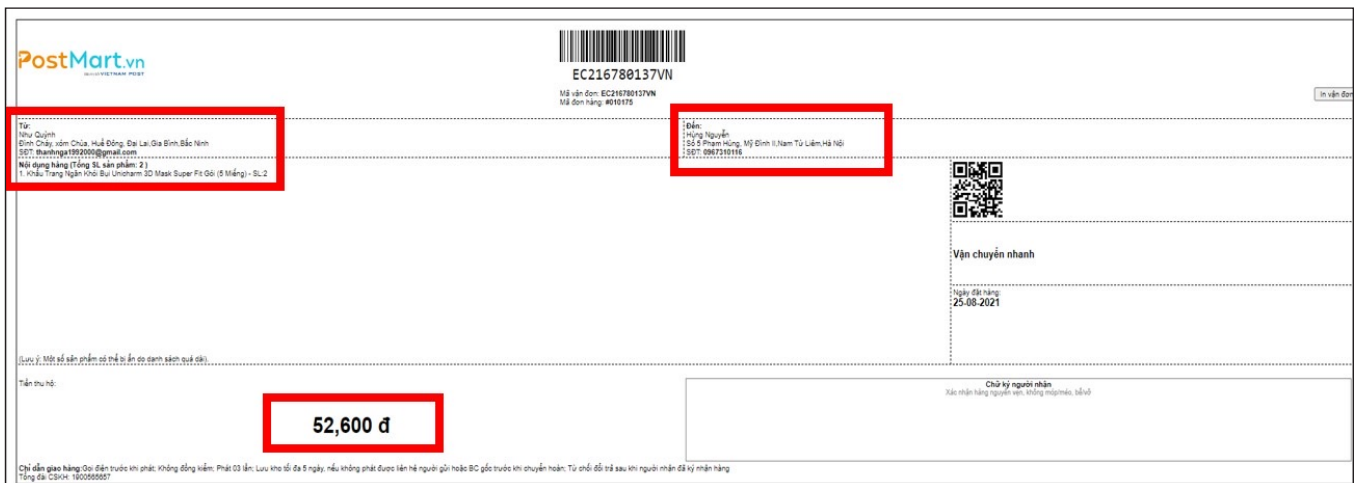
» Bước 1: Màn hình chuyển sang Trang chủ, người bán theo dõi thông tin trạng thái đơn hàng: Đơn đã giao, đơn đang chờ xử lý, đơn đang xử lý, đơn đang hoàn thành.

» Bước 2: Ấn mục **“Bán hàng”** để biết mã đơn, thông tin đơn hàng và trạng thái



» Bước 3: Nếu muốn Duyệt đơn, ấn vào từng đơn để xem **“Chi tiết đơn hàng”**, Kiểm tra thông tin, nếu trạng thái **“Chờ Duyệt”**, ấn Duyệt đơn hoặc Hủy đơn

Ấn vào đơn hàng để xem thông tin đơn, sau đó ấn duyệt đơn

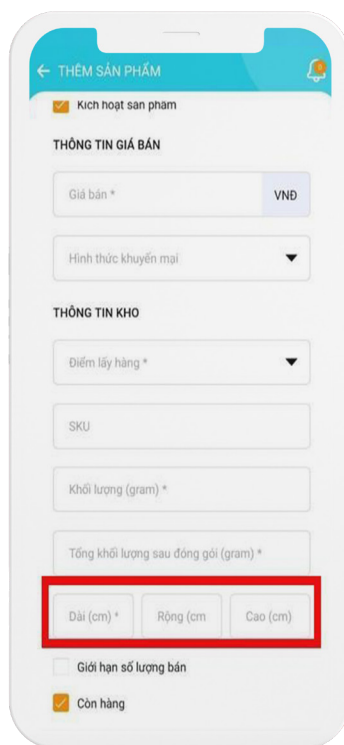


» Bước 4: Sau khi xác nhận duyệt đơn hàng thì NCC tiến hành đóng gói hàng hóa theo quy định Đóng gói hàng hóa xong thì NCC vào in vận đơn rồi dán lên trên gói hàng NCC chủ động mang gói hàng ra bưu cục gần nhất để rút ngắn thời gian toàn trình

3.1.5 Hướng dẫn theo dõi sản phẩm/ đăng sản phẩm trên App



Video theo dõi sản phẩm đơn hàng trên App Postmart



» Bước 1: Ấn vào mục **“Sản phẩm”** phía dưới cùng màn hình và ấn nút **“Thêm”** ở góc phải để đăng sản phẩm mới, sau đó kích hoạt sản phẩm

Lưu ý:

- + Điền giá bán của sản phẩm (ĐVT: VNĐ)
- + Chọn thông tin kho hàng
- + Điền khối lượng tịnh và khối lượng sau đóng gói của SP
- + Điền Kích thước **“Dài” – “Rộng” – “Cao”** của SP (ĐVT: Cm)
- + Chọn **“Còn hàng”** để SP được hiển thị sau khi hoàn tất

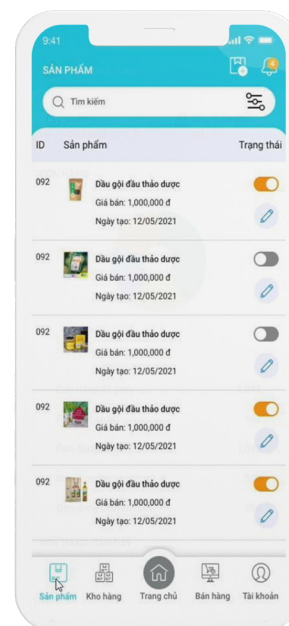
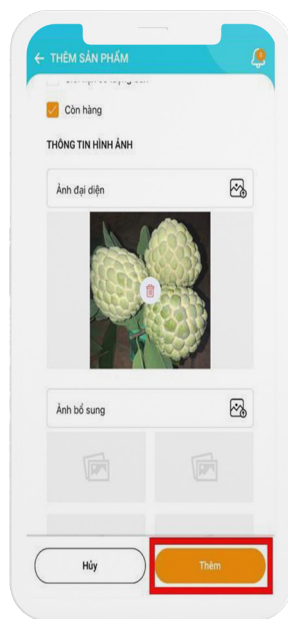
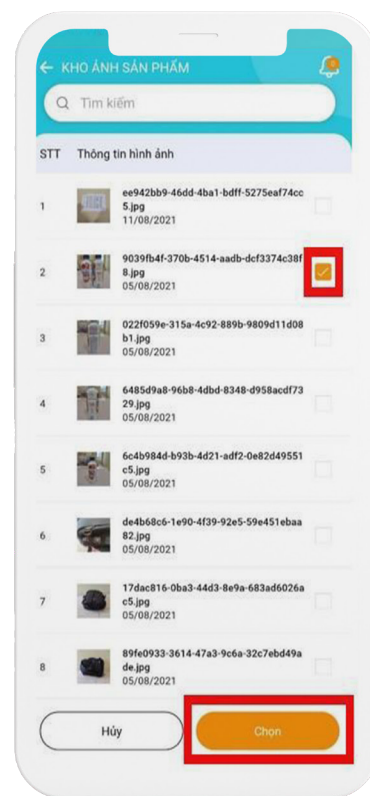


» Bước 2: Điền thông tin sản phẩm đầy đủ: Tên sản phẩm - Xuất xứ - Đơn vị tỉnh

(*) Lưu ý:

- Chọn 01 ảnh đại diện Sản phẩm
- Chọn ít nhất 04 ảnh bổ sung cho Sản phẩm
- Nhấn **“Thêm”** để hoàn thành quá trình đăng Sản phẩm
- Ảnh đại diện phải là ảnh chụp chính diện (hoặc góc đẹp nhất của SP)
- Ảnh bổ sung là các ảnh chụp các góc còn lại để người xem dễ dàng hình dung về sản phẩm.
- Hoặc các hình ảnh có liên quan trực tiếp đến sản phẩm
- Lưu ý: Nếu muốn ẩn sản phẩm nào thì ấn nút On/ Off (màu cam là hiển thị, màu xám là ẩn)
- NCC muốn đăng tải thêm sản phẩm, ấn mục **“..”** cạnh nút chuông góc phải màn hình

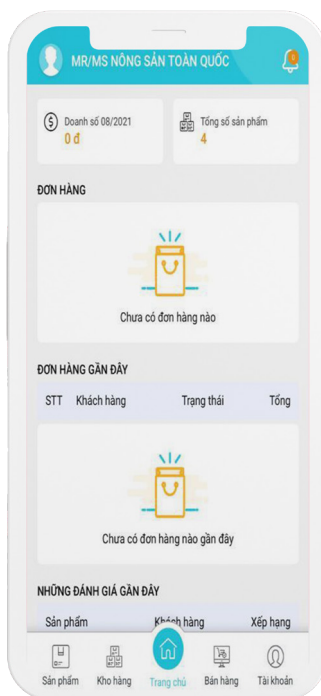
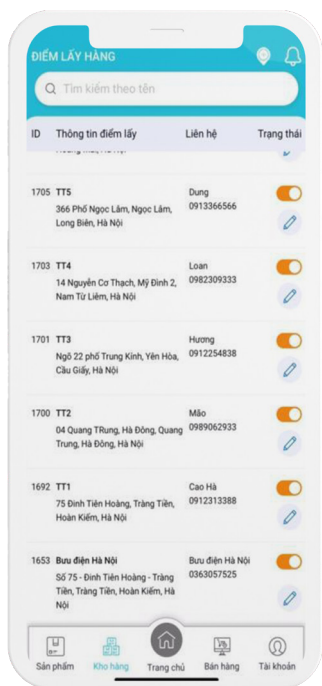
» Bước 3: Tiếp tục **“Chọn ảnh”** – bao gồm ảnh đại diện, ảnh bổ sung, ấn **“Chọn từ hệ thống”** (nếu đã có sẵn ảnh) và ấn **“Chọn”** nút màu cam



» Bước 4: Nếu chưa có sẵn ảnh, ấn vào phần **“Chụp hình”**

» Bước 5: Ấn mục **“Sản phẩm”** để xem những mặt hàng đã được đăng tải, Ấn mục hình bút viết để chỉnh sửa thông tin sản phẩm

3.1.6 Hướng dẫn theo dõi kho hàng trên App

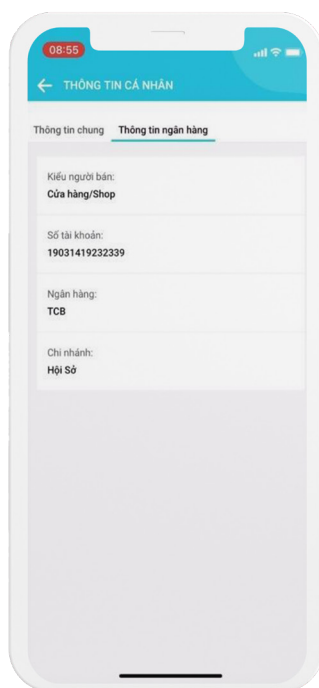
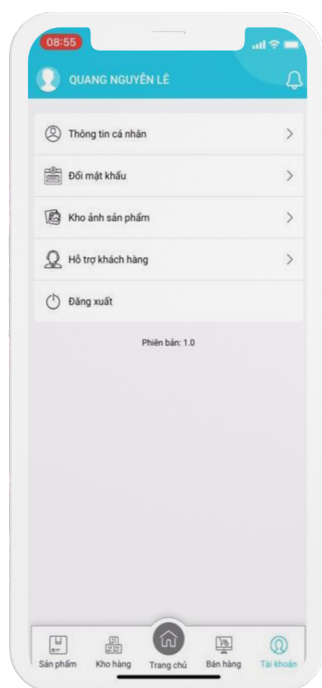


» **Bước 1:** Ấn mục **“Kho hàng”** theo dõi các địa điểm kho, thông tin người vận hành kho

» **Bước 2:** Ấn mục hình bút viết để chỉnh sửa thông tin kho,

Lưu ý: Nếu muốn ẩn kho nào, ấn nút On/Off, NCC muốn bổ sung điểm lấy hàng, ấn mục “..” cạnh nút chuông góc trên phải màn hình

3.1.7 Hướng dẫn thay đổi thông tin tài khoản người bán



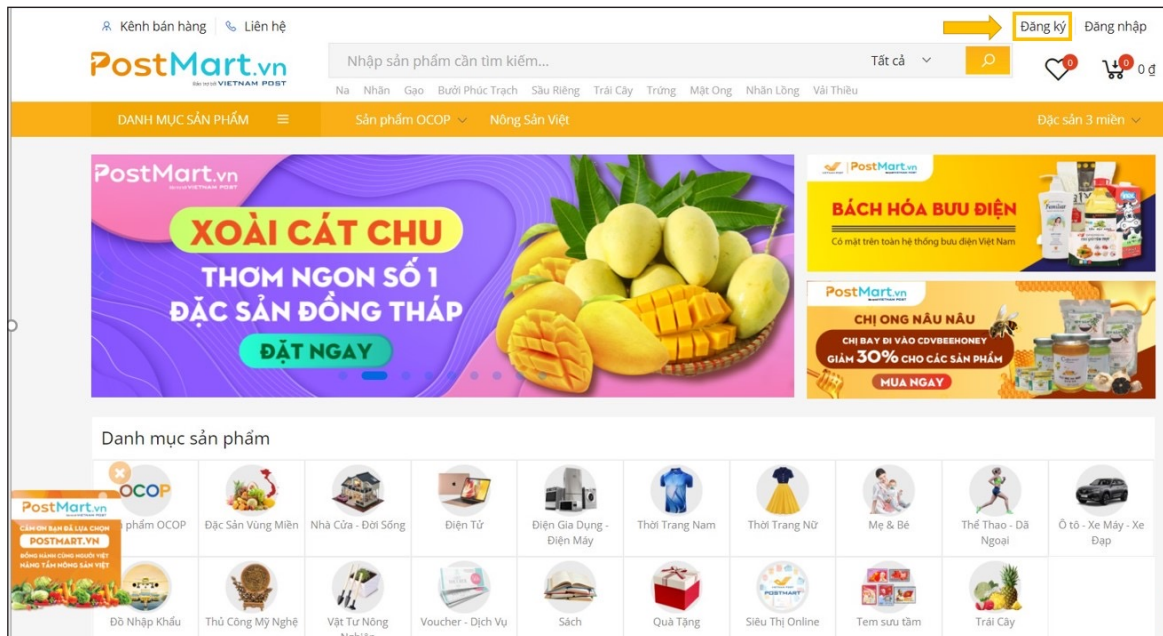
Ấn mục thông tin cá nhân, xem cụ thể thông tin chung của tài khoản và thông tin ngân hàng. Nếu muốn đổi mật khẩu, ấn vào mục **“Đổi mật khẩu”**

3.1.8 Hướng dẫn người mua lập tài khoản trên sàn Postmart.vn



Video đăng ký tài khoản trên sàn Postmart

» **Bước 1:** Truy cập trang Postmart.vn



» **Bước 2:** Người mua ấn **“Đăng ký”** góc trên cùng bên phải màn hình để lập tài khoản (nếu chưa có tài khoản)

» **Bước 3:** Khi giao diện hiển thị **“Tài khoản bạn đã đăng ký thành công”**, tiến hành **“Đăng nhập”**

Đăng ký

Tên *	Họ *
Phương Anh	Nguyễn
Email *	Điện thoại *
panh81c...@gmail.com	093679...
Mật khẩu *	Xác nhận mật khẩu *
.....

Tôi đồng ý với Chính sách bảo mật

TAO TÀI KHOẢN

Bạn có sẵn sàng để tạo một tài khoản?

Đăng nhập

Đăng nhập

Email *

Mật khẩu *

Lưu thông tin Quên mật khẩu

Đăng nhập

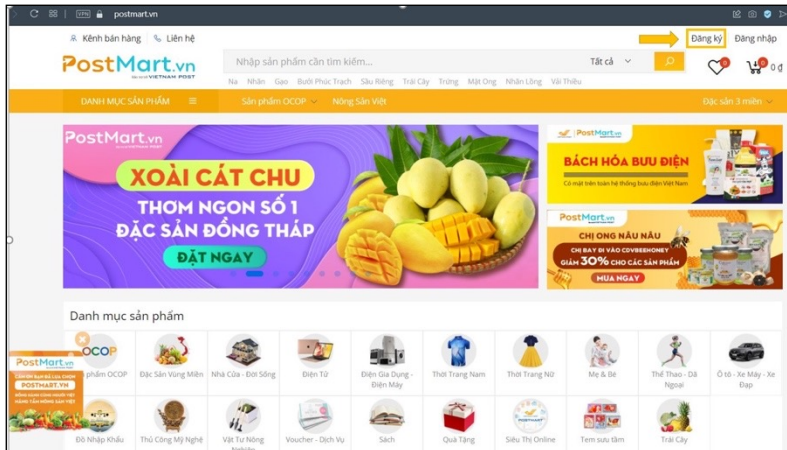
Không có tài khoản? **TAO TÀI KHOẢN**

3.1.9 Hướng dẫn người mua hàng trên sàn Postmart.vn



Video hướng dẫn xác nhận đơn hàng trên sàn Postmart

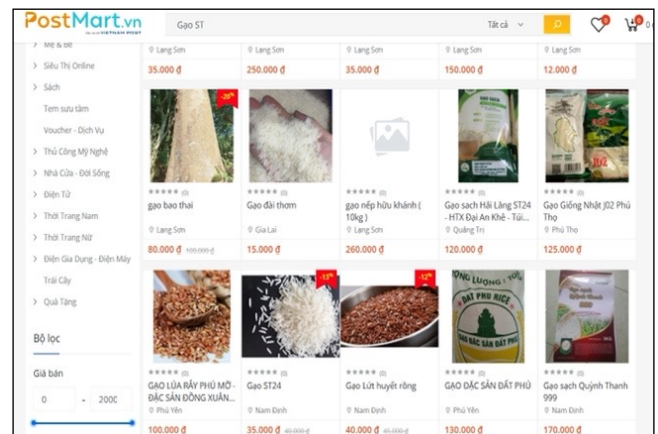
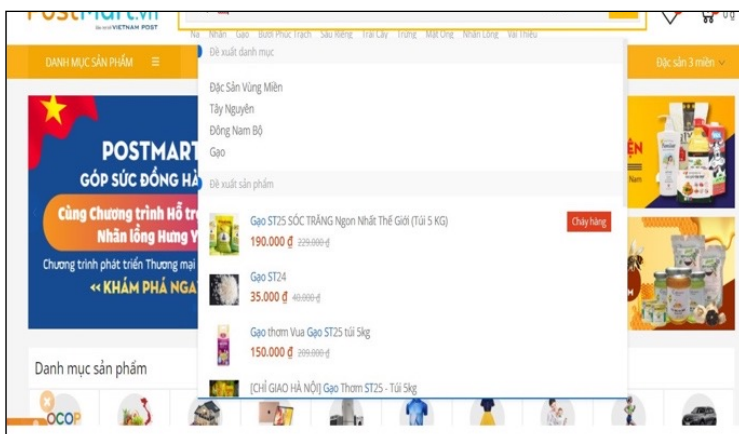
» Bước 1: Truy cập trang [Postmart.vn](https://postmart.vn)



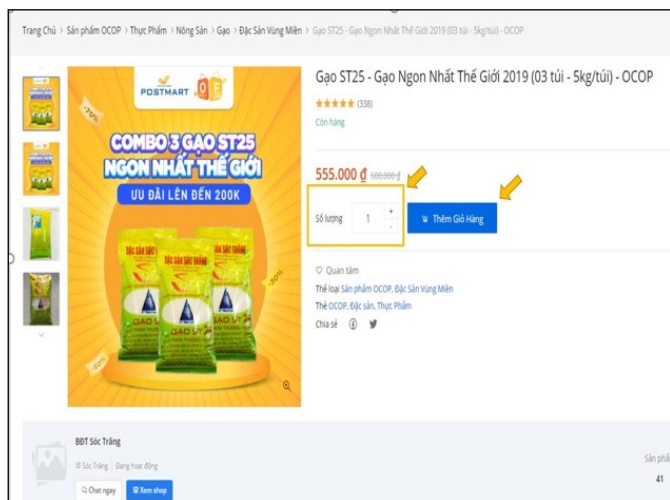
» Bước 2:

Người mua ấn **“Đăng ký”** góc trên cùng bên phải màn hình để lập tài khoản (nếu chưa có tài khoản)

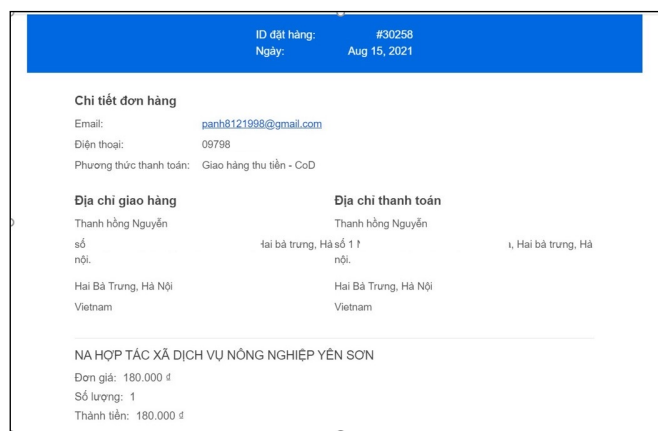
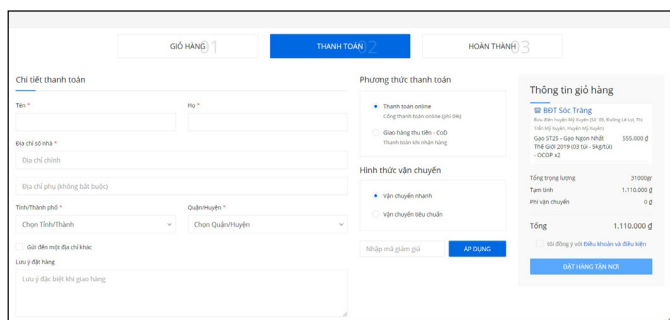
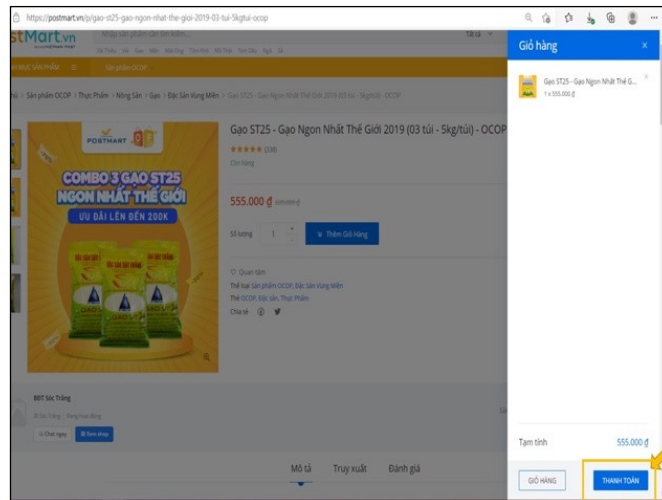
- Lưu ý: Nếu người mua đã có tài khoản, ấn **“Đăng nhập”**



» **Bước 3:** Gõ lên thanh tìm kiếm từ khóa sản phẩm mình muốn mua hoặc đang quan tâm
 - Tham khảo thông tin sản phẩm, dịch vụ từ các nhà cung cấp



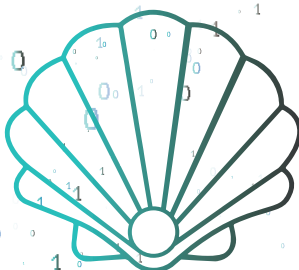
» **Bước 4:** Người mua chọn số lượng sản phẩm muốn đặt hàng, ấn **“Thêm vào giỏ hàng”** và ấn **“Thanh toán”**



» **Bước 5:** Người mua điền đầy đủ thông tin họ tên, số điện thoại, địa chỉ nhận hàng và chọn phương thức thanh toán online hoặc COD (thanh toán khi nhận hàng), chọn phương thức giao nhận: vận chuyển nhanh hoặc tiêu chuẩn
 - Kiểm tra lại thông tin 1 lần nữa, ấn **“Tôi đồng ý với chính sách và điều khoản tại Postmart”**, ấn **“Đặt hàng tận nơi”**

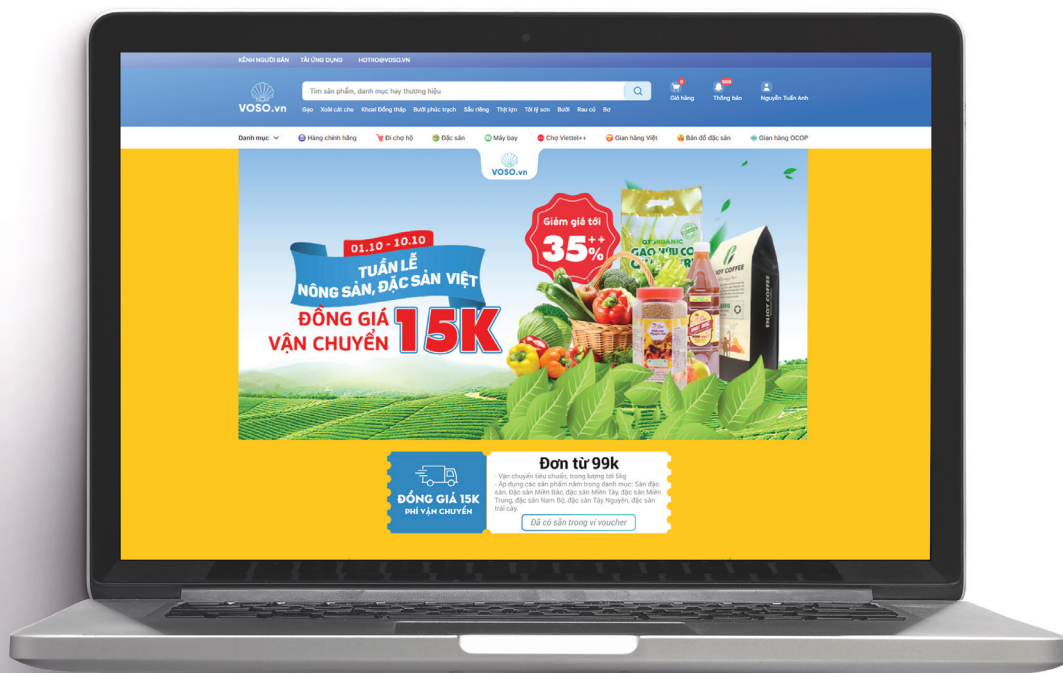
- Lúc này giao diện hiển thị bạn đã thành công đặt hàng cùng mã đơn

» **Bước 6:** Postmart sẽ gửi email xác nhận đơn hàng, người mua đăng nhập vào mail để kiểm tra thông tin



VOSO.vn

SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ



3.2 SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VOSO.VN

3.2.1 HƯỚNG DẪN NGƯỜI BÁN SỬ DỤNG APP VOSO MERCHANT

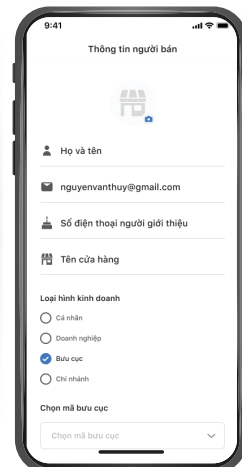
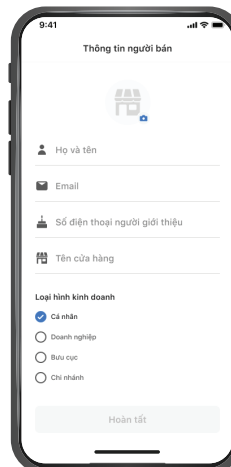
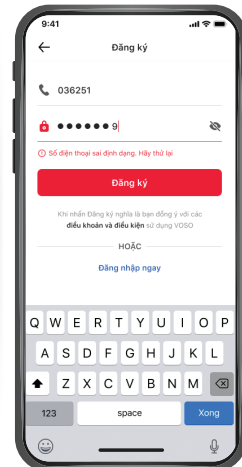
➤ TRƯỜNG HỢP1: NGƯỜI BÁN CHƯA CÓ TÀI KHOẢN

➤ **Bước 1:** Truy cập link:
<http://voso.vn/site/app-merchant>, hoặc truy cập vào ứng dụng App Store/ CHPlay để tải ứng dụng **Voso Merchant**

➤ **Bước 2:** Bấm vào mục “**ĐĂNG KÝ**”, sau đó điền đầy đủ các trường thông tin và chú trọng các mục có dấu tích đỏ.

➤ **Bước 3:** Người bán (Nhà cung cấp) cập nhật đầy đủ và chính xác các thông tin trong mục: **Tài Khoản -> Thông tin cá nhân.**

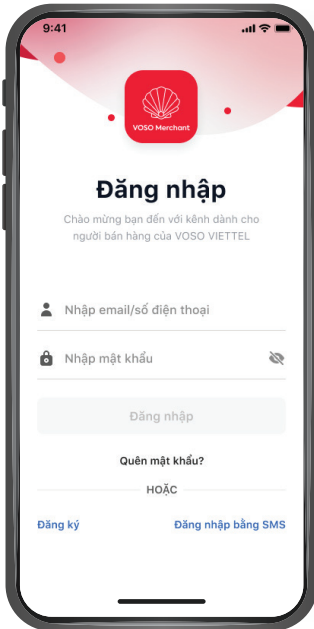
➤ (*) **LƯU Ý:** Trong thời gian gian hàng được duyệt, người bán có thể đăng sản phẩm của mình lên gian hàng. Khi gian hàng được duyệt, sản phẩm cũng đồng thời hiển thị.



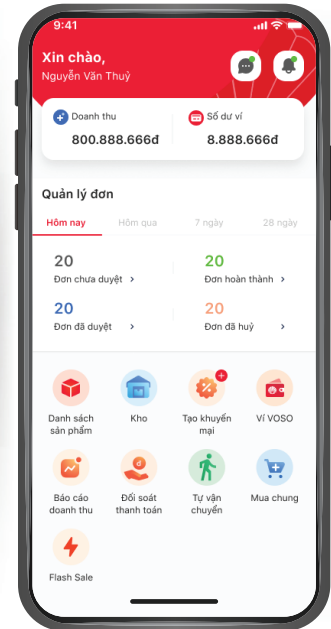
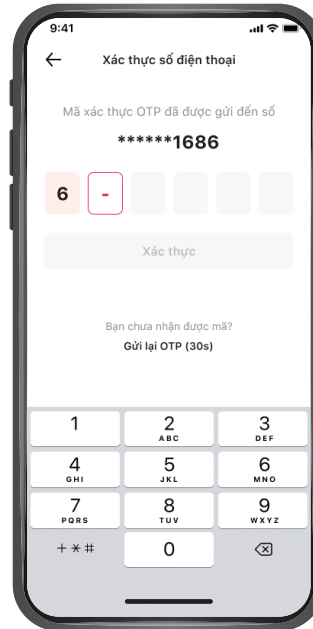
Xem video hướng dẫn
tại đây

➤ TRƯỜNG HỢP 2: NGƯỜI BÁN ĐÃ CÓ TÀI KHOẢN

➤ Bước 1: Đăng nhập tài khoản

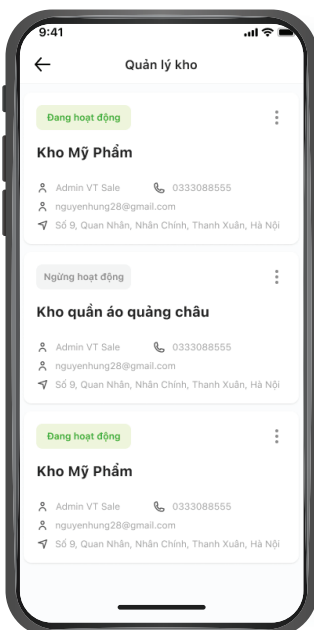


➤ Bước 2: Xác thực mã OTP

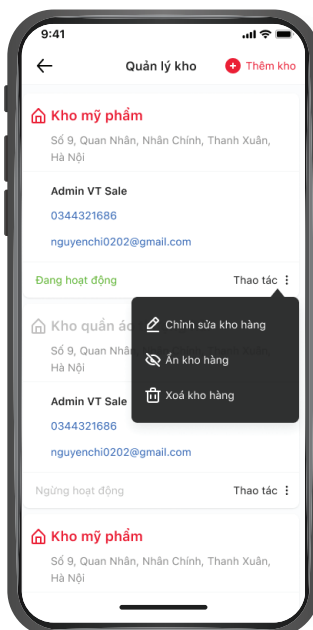


3.2.2 TẠO KHO HÀNG

➤ Bước 1: Nhấn vào mục "Quản lý kho"



➤ Bước 2: Nhấn vào mục "Thêm kho", sau đó điền đầy đủ thông tin. Cuối cùng bấm "Thêm mới"

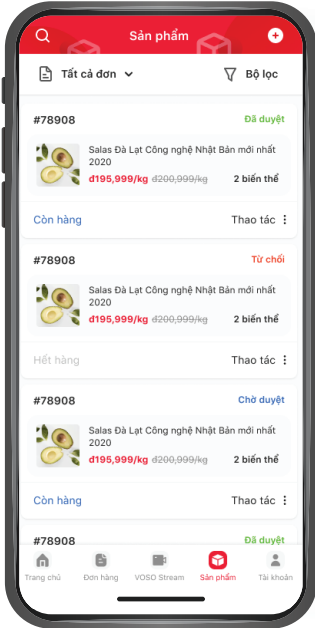


Xem video hướng dẫn
tại đây

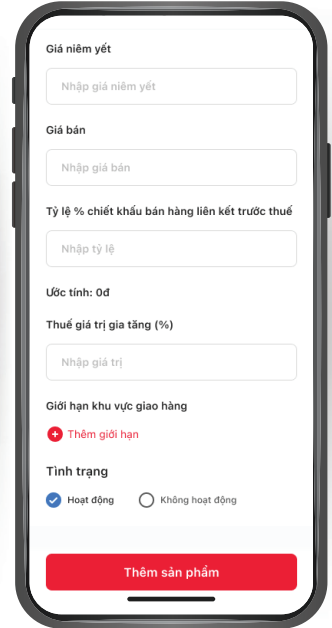
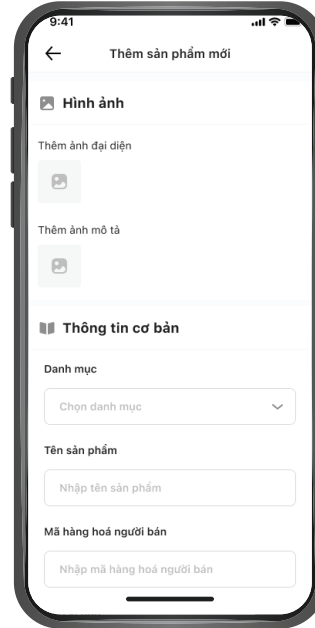


3.2.3 HƯỚNG DẪN ĐĂNG SẢN PHẨM LÊN VOSO.VN:

➤ **Bước 1:** Vào mục **"Sản phẩm"**, bấm vào dấu cộng **(+)** bên góc phải màn hình để thêm sản phẩm



➤ **Bước 2:** Điền đầy đủ thông tin của sản phẩm và click **"Thêm sản phẩm"**

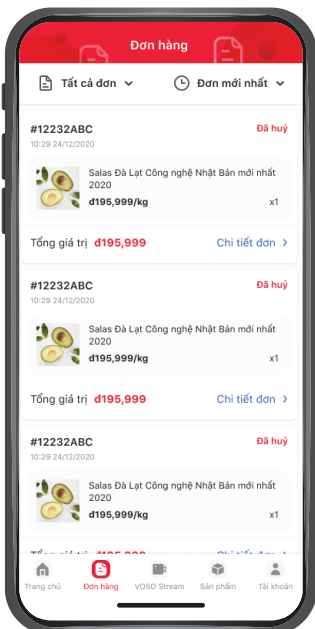


Xem video hướng dẫn tại đây

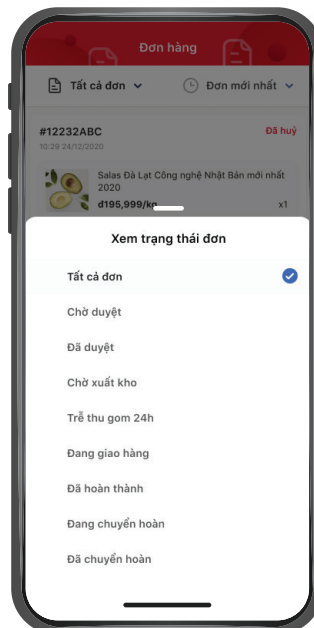


3.2.4 THEO DÕI, BÁO CÁO ĐƠN HÀNG

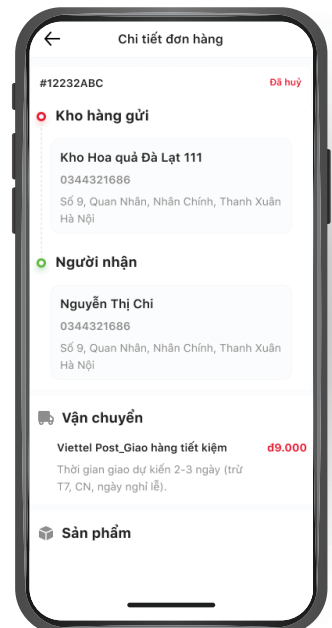
➤ Click mục **"Đơn hàng chưa duyệt"**



➤ Click vào đơn hàng xem trạng thái đơn



➤ Click vào **"Chi tiết đơn hàng"** để theo

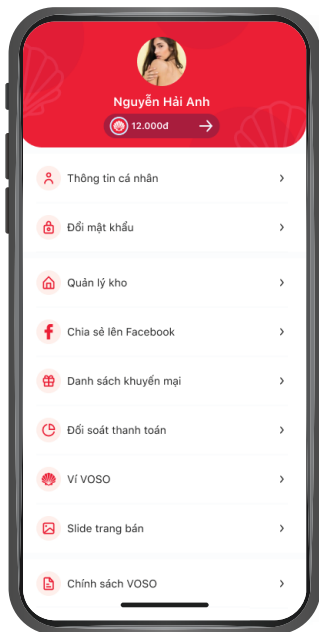


Xem video hướng dẫn tại đây

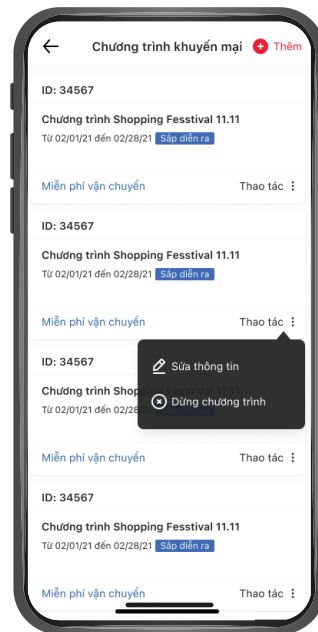


3.2.5 TẠO CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MẠI CHO GIAN HÀNG

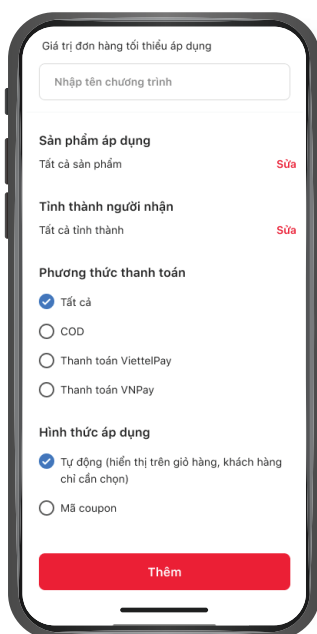
Bước 1: Click vào mục **“Tài khoản”** và click vào **“Danh sách khuyến mại”**



Bước 2: Bấm nút **“Thêm”** để thêm chương trình khuyến mại



Bước 3: Thêm đầy đủ thông tin điều kiện của chương trình khuyến mại. Cuối cùng, bấm nút **“Tiếp tục”** để hoàn tất chương trình.

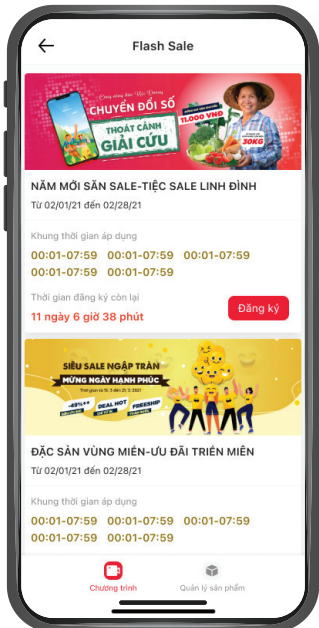


Xem video hướng dẫn tại đây

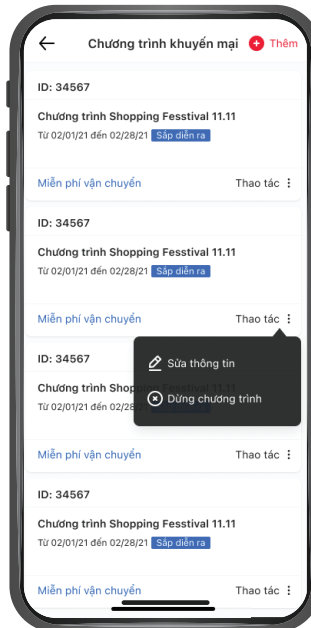


3.2.6 ĐĂNG KÝ THAM GIA FLASHSALE

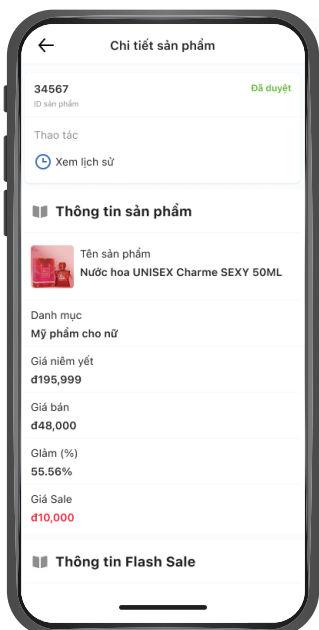
➤ **Bước 1:** Click vào nút **“Đăng ký”** của chương trình đang diễn ra trên trang chủ.



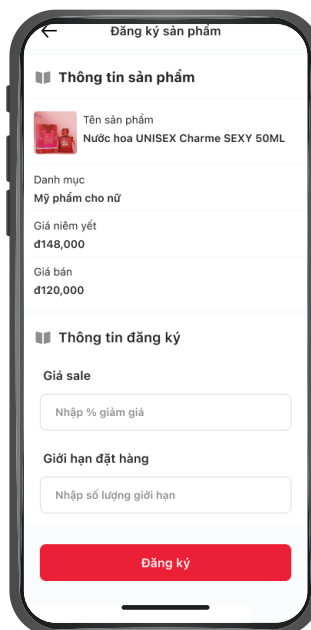
➤ **Bước 2:** Bấm vào sản phẩm muốn đăng ký chương trình và chọn mục **“Đăng ký sản phẩm Flash Sale”**



➤ **Bước 3:** Điền thông tin: Giá giảm, % giảm, giới hạn đặt hàng.



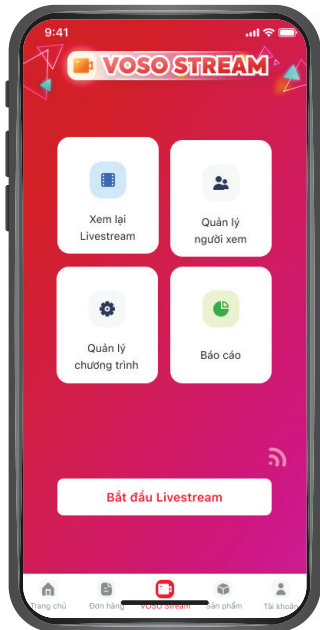
➤ **Bước 4:** Bấm nút **Đăng ký Flash Sale**



Xem video hướng dẫn tại đây ➔

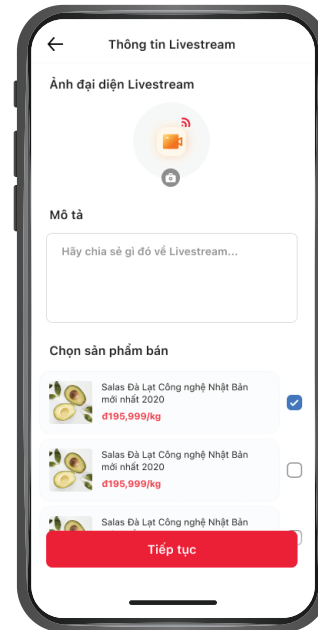
3.2.7 SỬ DỤNG TÍNH NĂNG VOSOSTREAM

➤ **Bước 1:** Chọn **Voso Stream** trên thanh menu cuối màn hình.



➤ **Bước 2:** Điền tên cho Livestream và Chọn các sản phẩm mà người mua có thể lựa chọn mua khi xem Livestream, sau đó Click **"Tiếp tục"**

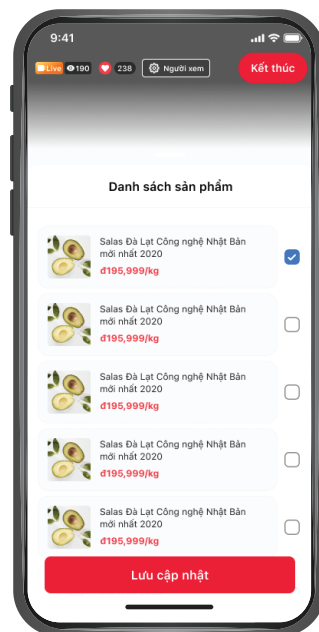
Xem video hướng dẫn tại đây



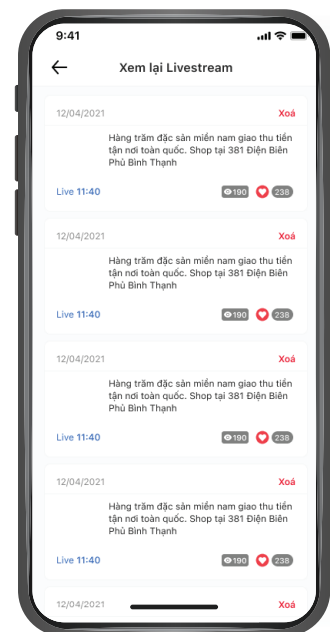
➤ **Bước 3:** Click vào **Bắt đầu LiveStream.**



➤ **Bước 4:** **Kết thúc và Lưu cập nhật** Livestream



➤ **Bước 5:** Xem lại livestream.



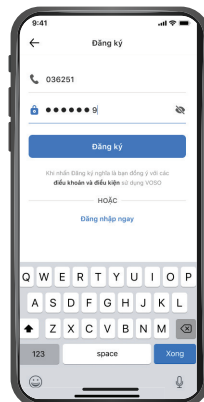
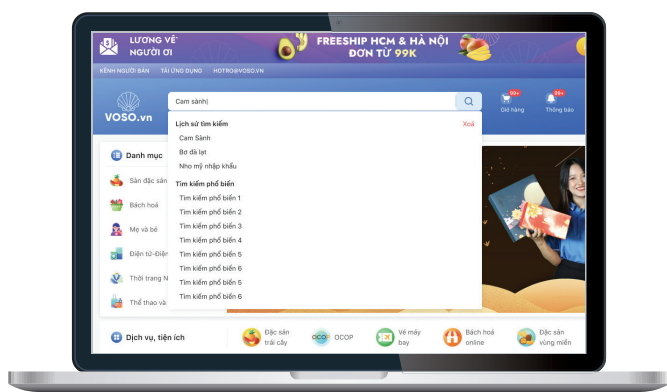
3.2.8 HƯỚNG DẪN NGƯỜI MUA TRÊN SÀN VOSO.VN

➤ TRƯỜNG HỢP

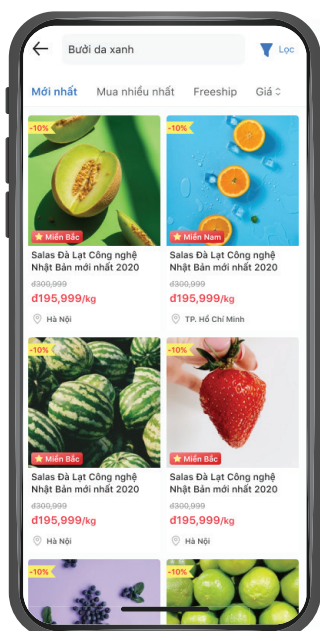
NGƯỜI MUA CHƯA ĐĂNG KÍ TÀI KHOẢN TẠI VOSO.VN

➤ Bước 1: Truy cập website **Voso.vn**

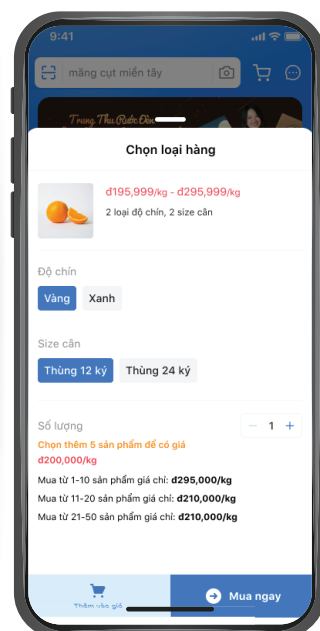
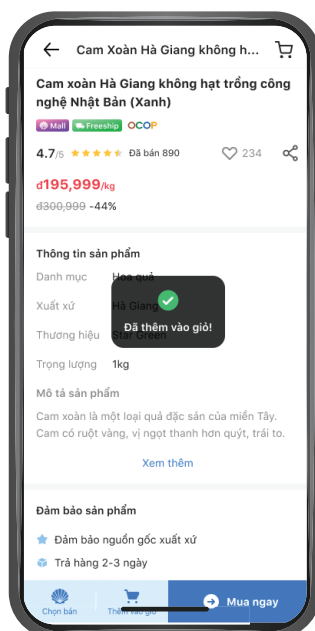
Hoặc tải App Voso về điện thoại, đăng ký thông tin theo hướng dẫn



➤ Bước 2: Chọn sản phẩm cần mua



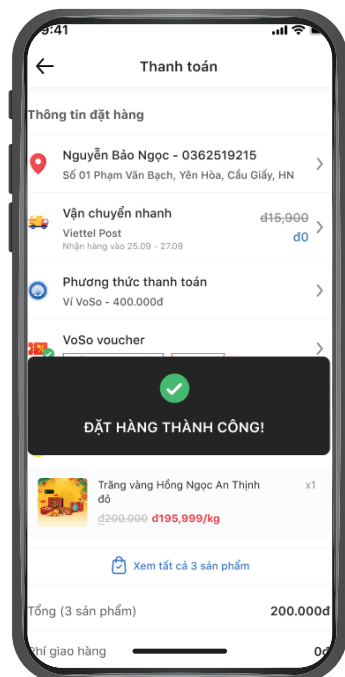
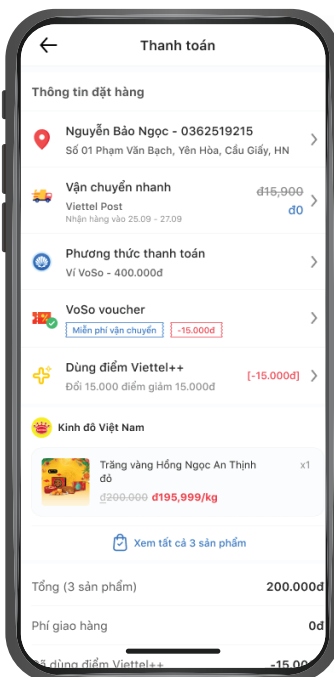
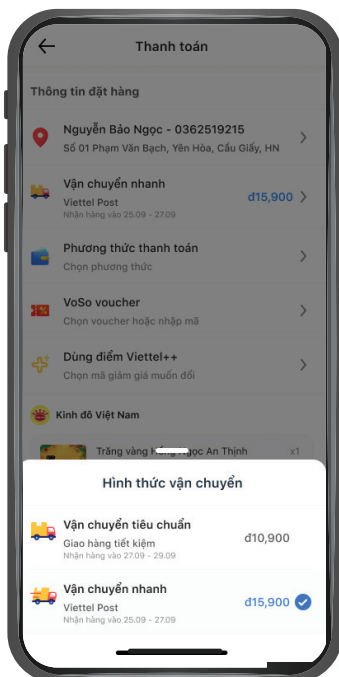
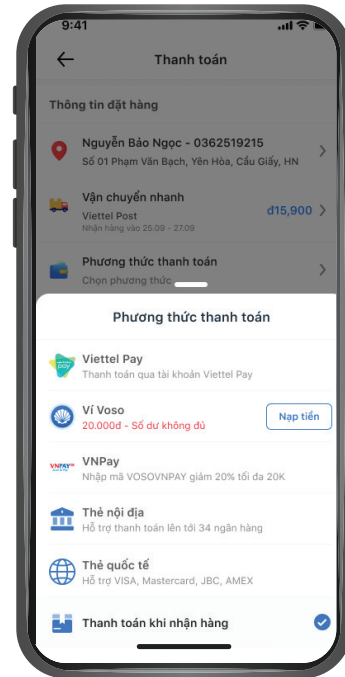
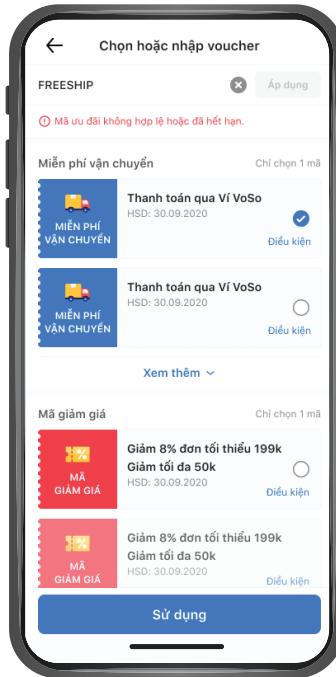
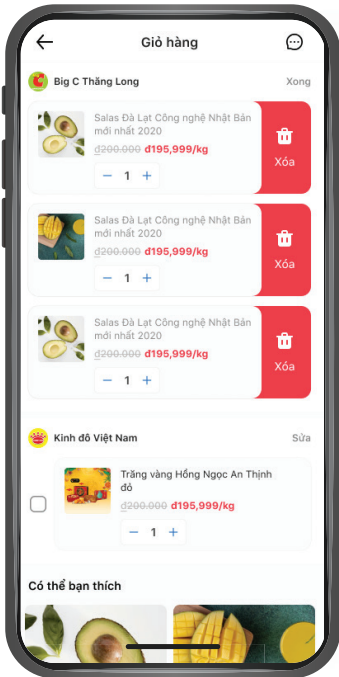
➤ Bước 3: Chọn **"Mua luôn"** nếu muốn đặt hàng nhanh sản phẩm. Hoặc **"Thêm vào giỏ"** nếu còn nhu cầu chọn sản phẩm khác.



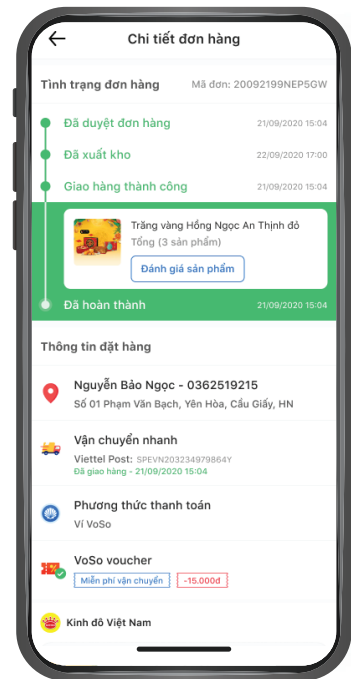
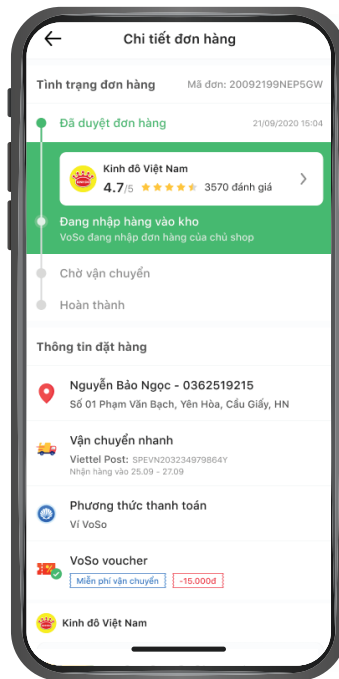
➤ **Bước 4:** Vào **"Giỏ hàng"**. Kiểm tra các sản phẩm muốn mua.

(*)**Lưu ý:** Khách hàng có thể loại bỏ các sản phẩm trong giỏ hàng nếu không còn nhu cầu mua

- Điền đầy đủ các thông tin đặt hàng
- Lựa chọn hình thức thanh toán
- Lựa chọn hình thức chuyển phát

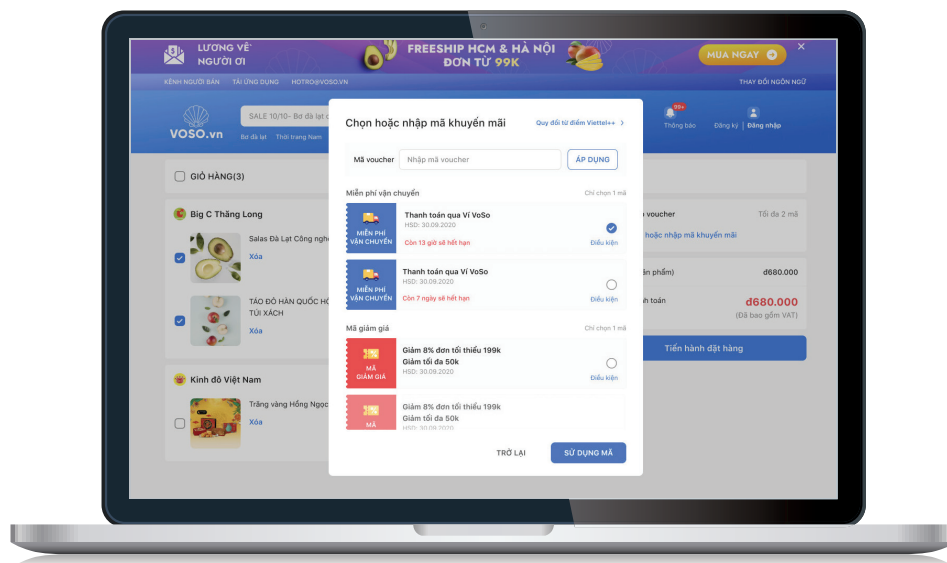


➤ **Bước 5:** Sử dụng thông tin tài khoản được cung cấp, đăng nhập tại Voso.vn và theo dõi đơn hàng.



➤ **TRƯỜNG HỢP** **NGƯỜI MUA ĐÃ ĐĂNG KÍ TÀI KHOẢN TẠI VOSO.VN**

Bỏ qua **bước 1 đăng ký tài khoản** và tiến hành các bước mua hàng như hướng dẫn từ **bước 2 đến bước 5**.



Phần 03.

CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG

1. Câu chuyện 01

Anh Dương Văn Thoan – nông dân trồng vải tại Bắc Giang: “Vụ mùa vải năm nay đúng vào thời điểm Bắc Giang phải đối mặt với dịch bệnh Covid phức tạp, khiến cho những hộ nông dân như gia đình tôi gặp nhiều rất nhiều khó khăn trong việc tiêu thụ, trước nay chỉ trông chờ vào việc lái buôn đến mua, và ép giá để họ có lợi nhất. Hơn 100 cây vải với sản lượng tầm gần 10 tấn quả, chúng tôi biết bán như vậy thì mình thiệt thòi, nhưng không có họ thì chúng tôi không biết bán ở đâu, phương thức bán nào khác để tăng sản lượng tiêu thụ. Trước khi biết tới phương thức lên sàn TMĐT, chúng tôi loay hoay với việc làm sao để bán được giá, vì cứ “được mùa thì lại mất giá”, hoặc đành đem ra chợ hoặc các chỗ quầy, sạp bán rau, bán trái cây gửi bán hộ.

Cho tới nay, khi đã bắt đầu biết tới sàn TMĐT Postmart, Voso, chúng tôi đã biết cách sử dụng các phần mềm công nghệ quản lý hàng, biết đăng nhập vào app để đăng sản phẩm, rồi tới việc đăng Facebook, Zalo để quảng bá gian hàng, thêm nhiều người quan tâm và đặt mua hơn. Qua đợt chương trình tiêu thụ vải nhờ các cơ quan chức năng, các Bộ, Sở và UBND tỉnh cùng các sàn xuống tận nơi đào tạo hướng dẫn, nhà tôi bán được gần 10 tấn quả tại vườn qua phương thức bán hàng online thương mại điện tử. May mắn luôn có đội ngũ hỗ trợ của Sàn TMĐT, chúng tôi đã thay đổi được cách bán hàng, thông qua sàn TMĐT tìm được đầu ra, bán được hàng online không thua kém bán buôn. Đợt vừa rồi vườn nhà tôi khoảng góp phần giúp cho người nông dân ổn định được cuộc sống và sản xuất.”



2. Câu chuyện 02



Bác Nguyễn Đình Cường – chủ hộ nông dân trồng Na tại Chi Lăng, Lạng Sơn: “Vườn na gia đình tôi ở huyện Chi Lăng gần 3 hecta với hơn 2.000 cây bắt đầu cho thu hoạch. Nếu bình quân mỗi cây cho thu hoạch từ 10 kg trở lên thì vụ na năm nay gia đình sẽ thu về hơn 10 tấn quả, giá bán dao động từ 30.000đ – 70.000 đồng/kg. Hàng ngày, 2 vợ chồng thường xuyên ở trên vườn na hơn 15 tiếng, làm cỏ, bón phân, tỉa cành, tỉa quả... công sức bỏ ra khá nhiều, chăm chút, rồi đóng gói chuyển đi, nhưng trong dịch bệnh tiêu thụ được rất ít so với các mùa vụ năm ngoái, chúng tôi thực sự lo lắng không biết tìm phương thức bán nào khả quan hơn việc đi rao trực tiếp cho buôn lái. Tình trạng này diễn ra trước khi chúng tôi biết tới việc kinh doanh qua sàn TMĐT.

May mắn nhờ chính quyền, nhờ có Bưu điện tỉnh và Viettel Post đã nhận các đơn đặt hàng và ký hợp đồng cứng với chúng tôi để cung cấp chuỗi thực phẩm nông nghiệp cho 2 sàn. Ngoài ra, HTX, các sàn cũng hỗ trợ quảng cáo diện rộng như: xây dựng website, gian hàng trên posmart... và 1 số hình thức tuyên truyền qua zalo. Nhờ vậy mà vụ mùa năm nay, dù có ảnh hưởng bởi COVID nhưng gia đình chúng tôi vẫn tiêu thụ được hơn 10 tấn Na thông qua sàn TMĐT, khách đặt qua gian hàng trên sàn là chúng tôi tắt bật duyệt đơn, thông báo cho khách qua tin nhắn rồi được các bưu tá đến nhà lấy đơn, hỗ trợ đóng gói cho chúng tôi. Thực sự đây là một hướng đi mới, phù hợp với sự phát triển của kinh tế số mà địa phương đang triển khai. Gia đình chúng tôi đã được Bưu điện tỉnh đến tận nhà hướng dẫn để đưa sản phẩm lên sàn, giờ thì đặc sản Na Chi Lăng thông qua các sàn TMĐT đã có thể đến tay người dùng trên khắp các miền tổ quốc thay vì chỉ tiêu thụ ở một số tỉnh như trước đây. Từ lúc biết đến sàn TMĐT chúng tôi tiết kiệm được rất nhiều chi phí đóng gói, vận chuyển, giúp kinh tế gia đình nhàn hơn hẳn làm ruộng, vừa ổn định được việc buôn bán sản xuất nông nghiệp, đóng góp nhiều hơn vào phát triển kinh tế số tại huyện.

3. Câu chuyện 03



May nhờ có các sàn TMĐT, chúng tôi đã đưa Nhãn lên sàn và được người dân tại các tỉnh Thành phố đón nhận, riêng trong 1 tuần đầu đưa lên, gia đình tôi đã bán được hơn 50 đơn hàng với tổng sản lượng tiêu thụ đạt hơn 800kg. Khi quen với việc bán hàng trên sàn TMĐT, tôi thấy thực sự cách thức bán mới đem lại giá trị về kinh tế, kinh doanh nông nghiệp dễ dàng hơn”

Chị Phan Ngọc Minh – người nông dân trồng Nhãn Lồng tại Hưng Yên: “Mọi năm khi vào chính vụ, thương lái tập nập đến mua, giá trị của nhãn được giá, năm nay dịch bệnh khiến cho việc vận chuyển đi lại khó khăn, giá bán sụt giảm nhiều, những hộ nông dân như chúng tôi rất lo lắng. Tôi đang vào vụ thu hoạch rộ nhãn xường cơm vàng, với diện tích 30 công, hiện giá nhãn giảm. Tuy nhiên, trong thời điểm khó khăn do ảnh hưởng dịch bệnh Covid-19, trái nhãn vẫn được các doanh nghiệp, chính quyền địa phương phối hợp các Sở, Ban ngành hỗ trợ quảng bá sản phẩm trên sàn, vận chuyển bằng xe cont đi các tỉnh, qua đó đã giải quyết đầu ra cho nhà vườn. Tôi rất vui và phấn khởi vì nhờ có địa phương, các đơn vị doanh nghiệp như Bưu điện Việt Nam hỗ trợ tiêu thụ bằng kênh bán hàng online qua sàn TMĐT Postmart.vn và kênh bán hàng truyền thống. Trước tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp nhưng đầu ra cho trái nhãn vẫn có nên nhà vườn phấn khởi, mặc dù nhãn bán ra chỉ thu hồi chi phí sản xuất”.



4. Câu chuyện 04



Vẫn như các năm trước, bác Đoàn Minh Doánh có khoảng vườn hơn 400 mét vuông trồng tỏi tại Lý Sơn, ước tính mỗi vụ đạt hàng tấn tỏi với giá trị hàng trăm triệu đồng. Nhưng ngay sau đợt dịch Covid-19 đầu vào năm 2021, bác gần như phải vừa bán vừa cho, vì kinh doanh giảm sút, mất giá, trong khi vẫn phải chịu phí sản xuất, công sức chăm sóc ngày đêm. Nhưng bác Doánh không ngờ, quyết định này lại trở thành một bước ngoặt đưa anh đến với sàn thương mại điện tử và tạo ra nhiều thay đổi.

Bác chọn tham gia sàn thương mại điện tử Postmart. Nhờ chuyển đổi cách thức làm ăn, sản lượng tiêu thụ của bác khởi sắc. Trong đợt hỗ trợ tiêu thụ tỏi vừa qua, doanh thu gian hàng tỏi của bác tăng gấp 5 lần ngày thường, ước tính 100 đơn bán vèo trong nửa tháng, doanh thu hàng chục triệu và bán được gần 50 kg tỏi. “Nhờ hỗ trợ từ sàn, ưu đãi hấp dẫn, voucher tích lũy, mã giảm giá, giao hàng giá rẻ mà doanh thu của tôi tăng cao. Tôi cảm thấy may mắn bởi đi đúng đường. Khi dịch kết thúc, tôi vẫn sẽ tiếp tục tập trung bán qua sàn”, anh cho biết.

Theo bác Doánh, để kinh doanh thành công trên sàn thương mại điện tử, các nhà bán hàng chỉ cần kiên trì thời gian đầu và tận dụng các chương trình khuyến mại, lễ hội mua sắm và lớp tập huấn đào tạo của sàn. Tất cả những điều này giúp người bán nhanh chóng thấy rõ hiệu quả về doanh số.

Thời gian qua nhờ có Bưu điện tỉnh Quảng Ngãi và Chi nhánh Viettel tại Quảng Ngãi hỗ trợ mà những hộ nông dân như gia đình tôi đã tiêu thụ được một phần tỏi Lý Sơn đang đến mùa thu hoạch. Chúng tôi thấy được lợi ích từ sàn, trước đó hoàn toàn không biết ứng dụng công nghệ để bán hàng, nay vừa thành thạo kỹ năng sử dụng phần mềm, được các anh chị hỗ trợ rất nhiệt tình. Rất cảm ơn tấm lòng của người Bưu điện đã tiếp thêm động lực cho chúng tôi để ổn định cuộc sống, sản xuất.”

