

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG
KHOA KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

NGÀNH: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

ĐỀ TÀI:

GIẢI PHÁP KINH DOANH ONLINE MẶT HÀNG MỸ PHẨM TRÊN NỀN TẢNG MẠNG XÃ HỘI TIKTOK

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Đức Tài

Lớp : TMĐTK18CDT

Cán Bộ Hướng Dẫn : Hoàng Xuân Vương

Thái Nguyên, Năm 2024

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ KINH DOANH ONLINE MẶT HÀNG MỸ PHẨM TRÊN NỀN TẢNG MẠNG XÃ HỘI TIKTOK	4
1.1. Kinh doanh online.....	4
1.1.1. Khái niệm	4
1.1.2. Một số hình thức kinh doanh online.....	5
1.1.3. Một số tiềm năng khác của kinh doanh online	6
1.1.4. Nền tảng Tiktok Shop	7
1.2. Thực trạng kinh doanh trên nền tảng mạng xã hội Tiktok.....	11
1.2.1. Thực trạng.....	11
1.2.2. Phân loại người dùng trên Tik Tok	11
1.2.3. Thành tựu kì vọng về tiềm năng phát triển.....	15
1.3. Các loại hình mua hàng qua Tiktok	16
1.3.1. Mua hàng qua link của KOL – Nhà bán hàng	16
1.3.2. Bán hàng trên Tik TokShop	17
1.4. Lợi thế của TiktokShop so với các đối thủ cạnh tranh	17
1.4.1. Tỷ lệ chuyển đổi cao.....	17
1.4.2. Thuật toán của Tiktok công bằng với tất cả mọi người.....	18
1.4.3. Nội dung là yếu tố then chốt.....	18
1.5. Một số Policy cho việc chạy quảng cáo trên nền tảng Tiktok.....	19
1.6. Áp dụng nền tảng Livestream	20
1.6.1. Lịch sử hình thành của Livestream	20
1.6.2. Cách thực hiện tổ chức 1 cuộc Livestream thành công kiếm ra doanh thu.....	22
CHƯƠNG 2: KHẢO SÁT THỰC TRẠNG KINH DOANH, THIẾT KẾ QUY TRÌNH VÀ VÀ GIẢI PHÁP KINH DOANH ONLINE MẶT HÀNG MỸ PHẨM TRÊN NỀN TẢNG MẠNG XÃ HỘI TIKTOK CHO DOANH NGHIỆP.	26
2.1. Phân tích chung về công ty cổ phần doanh nghiệp Mela	26
2.2. Tổng quan về thị trường mỹ phẩm mà Mela hướng đến	26

2.3. Thuận lợi, khó khăn, cơ hội và rủi ro của doanh nghiệp Mela trong lĩnh vực sản phẩm mỹ phẩm.....	27
2.4. Kinh doanh mặt hàng mỹ phẩm qua Mela	30
2.4.1. Thị trường mặt hàng Mỹ phẩm.....	30
2.4.2. Sự tăng trưởng vượt bậc về số lượng cửa hàng.....	31
2.4.3. Mặt hàng mỹ phẩm	31
2.5. HÌNH THỨC XÂY KÊNH KIẾM TIỀN CHO DOANH NGHIỆP MELA: ...	33
2.5.1. Làm Creator xây content cho kênh.....	33
2.6. Chăm sóc khách hàng sau mua	43
2.6.1. Ưu điểm của chăm sóc khách hàng sau mua.....	43
2.6.2. Nhược điểm và thách thức.....	44
2.6.3. Cách khắc phục và tối ưu hóa.....	44
Thiết kế quy trình kinh doanh online mặt hàng mỹ phẩm trên nền tảng mạng xã hội Tiktok cho kênh Mela	45
Các bước đăng ký tài khoản TiktokShop.....	45
CHƯƠNG 3: KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC KHI ÁP DỤNG GIẢI PHÁP KINH DOANH ONLINE TRÊN NỀN TẢNG MẠNG XÃ HỘI TIKTOK	48
3.1. GIẢI PHÁP KINH ONLINE MẶT HÀNG MỸ PHẨM TRÊN NỀN TẢNG MẠNG XÃ HỘI TIKTOK.....	48
3.2.1. Tìm kiếm nguồn khách hàng	48
3.2.2. Làm video bán hàng Mela trên TiktokShop	48
3.2.3. Viết những caption phục vụ cho việc bán hàng mỹ phẩm trên TiktokShop...	49
3.2.4. Tăng thêm lượt tương tác cho kênh Tiktok cá nhân cho Mela.....	49
3.2.5. Có chương trình Sale hút khách từ Mela.....	49
3.2.6. Tiềm năng của các Tiktoker kinh doanh qua Tiktokshop	50
3.3. KẾT QUẢ KINH DOANH MẶT HÀNG MỸ PHẨM TRÊN NỀN TẢNG MẠNG XÃ HỘI TIKTOK.....	50
3.3.1. Phân tích kết quả kênh Mela Organics	50
KẾT LUẬN	62
TÀI LIỆU THAM KHẢO	63

MỤC LỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1. Khái niệm Kinh doanh online	4
Hình 1.2 Một số hình thức kinh doanh online.....	6
Hình 1.3. Biểu đồ số lượng tải Tiktok 2019.....	7
Hình 1.4. Tiktok là nền tảng giải trí – mua sắm thú vị	9
Hình 1.5. Hành vi người dùng Tiktok hiện nay	10
Hình 1.6. Sự lan truyền thông tin Tiktok	13
Hình 1.7. Kết nối với Kol - Koc.....	14
Hình 1.8. Cách đặt mạng lưới kết nối với người dùng.....	15
Hình 1.9. Thị Phần các sàn Thương Mại Điện Tử 1/2023	16
Hình 1.10. Mạng xã hội Tiktok	19
Hình 1.11. Lý do nên kết hợp livestream cho công việc kinh doanh.....	22
Hình 1.12. Bảo mật thông tin khách hàng	24
Hình 1.13. Chính sách TiktokShop	25
Hình 2.1. Mặt hàng Mỹ phẩm tại Mela	33
Hình 2.2.	35
Hình 2.3. Hành vi người dùng tiktok hiện nay.....	37
Hình 2.4. Hình thức kinh doanh qua chạy quảng cáo	40
Hình 2.5. Bước 2 Quy trình tạo tài khoản	45
Hình 2.6. Bước 3 Quy trình tạo tài khoản	46
Hình 2.7. Bước 4 Quy trình tạo tài khoản	46
Hình 2.8. Bước 6 Quy trình tạo tài khoản	47
Hình 3.1. Dữ liệu theo dõi cho phân tích video trên kênh Mela Organics.....	54
Hình 3.2. Doanh số bán hàng qua Video tại Tiktokshop	55
Hình 3.3. Bảng phân tích chỉ số kol – koc từ chạy quảng cáo – organics kênh Mela Organics.....	57
Hình 3.4. Hiệu suất Ads kênh Mela Organics – Mela đẹp từ cỏ cây	58
Hình 3.6. Doanh số bán hàng livestream Tiktokshop	59
Hình 3.7. Doanh số livestream Tiktokshop cao nhất của Mela	61
Hình 3.8. Doanh số livestream Tiktokshop các buổi live bùng nổ	61

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong thời gian qua, mặc dù việc kinh doanh trên nền tảng thương mại điện tử đã được đẩy mạnh đáng kể, tuy nhiên các hình thức kinh doanh mới vẫn luôn được tạo ra và dần tạo ra dần biến thành xu hướng và chiếm lĩnh thị trường. Bên cạnh đó, việc kinh doanh truyền thống ở nước ta hiện tại đang gặp nhiều khó khăn do đang trong thời kì khó khăn kinh tế, các loại hình kinh doanh ngày càng cạnh tranh khốc liệt, kèm theo đó là nguồn khách hàng không cố định sẽ tạo ra nguy cơ rủi ro khá lớn trong việc kinh doanh bán hàng.

Ngành công nghiệp mỹ phẩm Việt Nam đang trải qua sự đổi mới và phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là trong bối cảnh thị trường ngày càng cạnh tranh và khách hàng trở nên đòi hỏi cao về trải nghiệm mua sắm. Trong cuộc cạnh tranh này, việc kết hợp chiến lược kinh doanh online với sự mạnh mẽ của mạng xã hội là một bước đi chiến lược và sáng tạo.

Trong ngữ cảnh này, chúng ta không thể phớt lờ đi sức ảnh hưởng lớn mạnh của Tiktok, nền tảng mạng xã hội độc đáo với những video ngắn sáng tạo. Việc chuyển đổi từ quảng bá truyền thống sang kinh doanh online trên Tiktok không chỉ mở ra cánh cửa tiếp cận rộng lớn lượng khách hàng mới mà còn tạo ra những trải nghiệm tương tác độc đáo, tăng cường mối quan hệ gắn bó giữa thương hiệu và người tiêu dùng.

Trong bài viết này, chúng ta sẽ tìm hiểu về cách mà việc sử dụng tiktok có thể trở thành chìa khóa quan trọng, giúp mỹ phẩm Việt Nam không chỉ ghi điểm trong tâm trí khách hàng mục tiêu mà còn tăng cường doanh số bán hàng một cách hiệu quả. Cùng chúng tôi khám phá những giải pháp kinh doanh online sáng tạo và linh hoạt trên nền tảng này, giúp thương hiệu mỹ phẩm Việt Nam mở rộng tầm ảnh hưởng và thắng lợi trong cuộc đua thị trường ngày nay.

Trong bài luận này, tôi sẽ nghiên cứu tổng quan về kinh doanh mặt hàng mỹ phẩm trên nền tảng mạng xã hội Tiktok, từ đó đưa ra 1 số giải pháp vận dụng giải pháp Kinh doanh Online trên nền tảng mạng xã hội Tiktok. Nghiên cứu hướng dẫn thực hiện kinh doanh trên nền tảng Tiktok để từ đó giúp nhà bán hàng và các doanh nghiệp có bước đi ổn định và phát triển hơn trên con đường kinh doanh online.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Áp dụng Thương mại điện tử trong Online mặt hàng Mỹ phẩm trên nền tảng mạng xã hội Tiktok

Đưa ra những giải pháp kinh doanh đi theo xu hướng thời đại và phát triển vượt bậc.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Bao gồm những bên liên quan đến vấn đề kinh doanh online mặt hàng mỹ phẩm, người bán hàng.

Phạm vi nghiên cứu: Toàn bộ phạm vi lãnh thổ Việt Nam.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu phân tích và tổng hợp đóng vai trò quan trọng trong việc tìm hiểu và giải mã các đối tượng nghiên cứu phức tạp. Đầu tiên, quá trình phân tích được tiến hành bằng cách chia nhỏ đối tượng nghiên cứu thành những bộ phận, mặt, và yếu tố đơn giản hơn. Việc này giúp nghiên cứu tập trung vào từng phần nhỏ, tạo điều kiện thuận lợi để khám phá và hiểu rõ hơn về bản chất, thuộc tính, và quy luật của từng phần tử trong đối tượng nghiên cứu. Quá trình phân tích này không chỉ giúp chúng ta hiểu rõ hơn về cấu trúc và tổ chức của đối tượng nghiên cứu mà còn làm nổi bật các đặc điểm độc đáo của từng bộ phận, từng khía cạnh của đối tượng. Bằng cách tập trung vào từng yếu tố, chúng ta có cơ hội chi tiết hóa và phân tích sâu rộng để phát hiện ra những gì đằng sau sự vật, hiện tượng nghiên cứu. Quá trình này cũng bao gồm việc bóc tách từng mảng dữ liệu, mỗi mảng đều được xử lý một cách tỉ mỉ. Điều này giúp chúng ta nhìn rõ hơn vào bản chất của sự vật, hiện tượng nghiên cứu, vì mỗi mảng dữ liệu là một khía cạnh, một góc nhìn đặc biệt. Việc này không chỉ đồng thời phản ánh đa chiều và đa dạng của đối tượng nghiên cứu mà còn giúp xác định các liên kết, tương tác giữa các yếu tố khác nhau. Tổng cộng, phương pháp phân tích trước hết là một quá trình chi tiết và cấu trúc, giúp ta có cái nhìn tổng thể và sâu sắc hơn về đối tượng nghiên cứu, từ đó tạo nền tảng cho quá trình tổng hợp thông tin và hiểu biết toàn diện về sự vật, hiện tượng mà ta đang nghiên cứu.

Khi đứng trước một đối tượng nghiên cứu, để việc phân tích trở nên dễ dàng và đơn giản hơn chúng ta cần xác định:

- Lựa chọn tiêu chí, cách thức phân chia
- Xác định điểm xuất phát ban đầu để nghiên cứu

- Tùy theo mục đích nghiên cứu, phân loại để chọn ra những thuộc tính riêng và chung
- Tên phương pháp đã thể hiện rõ cách thức làm việc của nó, bước tiếp theo là tổng hợp.
- Phương pháp nghiên cứu cụ thể: Phương pháp nghiên cứu tài liệu nhằm thu thập, phân tích lược thuật vấn đề, phương pháp tổng hợp tài liệu

5. Bố cục của đề tài

Lời mở đầu.

- Chương 1: Tổng quan về kinh doanh online mặt hàng mỹ phẩm trên nền tảng mạng xã hội Tiktok.
- Chương 2: Khảo sát thực trạng kinh doanh, thiết kế quy trình và giải pháp kinh doanh online mặt hàng Mỹ phẩm trên nền tảng mạng xã hội Tiktok cho doanh nghiệp.
- Chương 3: Kết quả đạt được khi áp dụng giải pháp kinh doanh online trên nền tảng mạng xã hội Tiktok.

Kết luận.

Tài liệu tham khảo.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ KINH DOANH ONLINE MẶT HÀNG MỸ PHẨM TRÊN NỀN TẢNG MẠNG XÃ HỘI TIKTOK

1.1. Kinh doanh online

1.1.1. Khái niệm

Kinh doanh online là hình thức trao đổi, mua bán các sản phẩm thương mại trên mạng thông qua các website bán hàng, các trang mạng xã hội như facebook, zalo, hay các kênh thương mại điện tử... Kinh doanh theo hình thức này bạn sẽ tiết kiệm được chi phí. Nhiều chi phí liên quan đến địa điểm hoặc thuê nhân viên bán hàng. Để thu hút người tiêu dùng, bạn cần tập trung vào tiếp thị và chạy kế hoạch quảng cáo sản phẩm và dịch vụ của mình.

Bạn sẽ tiết kiệm được rất nhiều tiền khi không cần thuê mặt bằng và con người. Trước khi Internet ra đời, con người giao dịch, mua bán, trao đổi hàng hóa theo phương thức truyền thống là đi qua cửa hàng, chợ, siêu thị. Họ có thể mua và bán, xem xét các lựa chọn trực tiếp. Nhưng nó rất hạn chế về thời gian và không gian.

Giúp giải quyết nhu cầu mua sắm ngày càng cao của người tiêu dùng mà vẫn tiết kiệm thời gian, công sức khi lựa chọn được mặt hàng ưng ý mà không cần phải đến trực tiếp địa điểm để xem mặt hàng. Đây chính là điều khiến hình thức kinh doanh trực tuyến ngày càng trở nên phổ biến và được nhiều người lựa chọn.



Hình 1.1. Khái niệm Kinh doanh online

Theo thống kê thì hiện nay có khoảng 30 triệu cư dân mạng ở Việt Nam. Với gần một phần ba dân số sử dụng Internet, chắc chắn sẽ có một thị trường lớn cho người bán. dịch vụ Internet của nước ta ngày càng đa dạng và phong phú. Với rất nhiều dịch

vụ internet, chẳng hạn như các kênh xã hội, trang web, ứng dụng di động, v.v., việc phát triển kinh doanh trực tuyến có lẽ là điều dễ hiểu. Những yếu tố giúp bạn khởi nghiệp kinh doanh trực tuyến thành công tại Việt Nam.

Nếu người bán là người mới khởi nghiệp chưa có nhiều vốn thì hình thức kinh doanh online chắc chắn là một lựa chọn sáng suốt vì vừa mang lại hiệu quả tốt lại vừa tiết kiệm. Ngoài ra, người bán có thể thu thập ý kiến và tìm hiểu thêm về hàng hóa của mình thông qua hoạt động kinh doanh trực tuyến và sau đó quyết định xem có nên mở rộng đầu tư hay không. Đây là một trong những cách mà các startup nên cố gắng thực hiện để giảm thiểu rủi ro khi bán hàng.

1.1.2. Một số hình thức kinh doanh online

Công cụ quảng cáo rất quan trọng đối với việc bán dịch vụ trực tuyến. Chúng giúp chúng ta tiếp cận người tiêu dùng rộng rãi hơn, mang tên tuổi và thương hiệu của chúng tôi đi xa hơn, và chúng chắc chắn giúp mọi người bán hàng hóa và dịch vụ của họ thành công. Dưới đây là một số công cụ quảng cáo khác nhau:

- Google: Xu hướng quảng cáo mới cho người Việt.
- Trang web: Các định dạng điện tử và kinh doanh phổ biến
- Facebook: Công cụ quảng cáo bán chạy nhất hiện nay
- Instagram: Nghệ thuật bán hàng bằng ảnh
- Và công cụ kinh doanh đang phát triển đỉnh cao nhất: Bán hàng qua mạng xã hội TikTok.

Việc chi tiền cho các truyền thông marketing truyền thống chắc hẳn là một khoản chi lớn mà không phải bất kì doanh nghiệp hay nhà bán hàng nào cũng có thể bỏ ra được. Việc sử dụng các công cụ quảng cáo trên sẽ giảm bớt tối đa chi phí quảng cáo tuy nhiên thì bên cạnh đó vẫn đem lại đạt kết quả tốt cũng như là khá hiệu quả.

Không chỉ vậy việc kinh doanh online còn giúp cho bạn tiếp cận hơn được với nhiều khách hàng cũng như thấu hiểu tâm lý từ đó giúp bạn cải thiện được nhiều vấn đề hơn trong việc kinh doanh.

Hiện tại, Việt Nam vẫn là một nước đang phát triển. Trong khi hàng loạt cửa hàng kinh doanh ngoại tuyến phải đóng cửa, nhiều doanh nghiệp lao đao vì không bán được hàng. Sau đó, kinh doanh trực tuyến đang phát triển nhảy vọt.

Nhìn chung, số lượng đơn đặt hàng từ các nền tảng thương mại điện tử, những người kinh doanh trực tuyến, đang tăng lên nhanh chóng.

Mọi giao dịch đều được thực hiện trực tuyến và có đơn vị giao hàng tận nhà. Người dân bị hạn chế ra ngoài nên việc mua bán qua mạng đã trở thành hình thức mua bán phổ biến.

Ngay cả những người chưa bao giờ mua sắm trực tuyến trước đây cũng phải học cách mua sắm trực tuyến. Do học trực tuyến nên thế hệ trẻ, học sinh tiểu học cũng bắt đầu làm quen với công nghệ hơn. Vì thế cho nên là trong tương lai ngành kinh doanh online sẽ còn nở rộ và phát triển hơn nữa.

Với những ưu điểm vượt trội mà kinh doanh online đem lại thì ngay cả những doanh nghiệp offline cũng sẽ phải chuyển dần cơ cấu sang online. Đó cũng chính là xu thế và 1 bước chuyển mình bắt buộc để doanh nghiệp sống và tồn tại.



Hình 1.2 Một số hình thức kinh doanh online

1.1.3. Một số tiềm năng khác của kinh doanh online

Từ khi Internet xuất hiện thì việc mua sắm của người tiêu dùng cũng trở nên thuận tiện và dễ dàng hơn. Họ không chỉ lựa chọn cửa hàng bán lẻ truyền thống mà cả những kênh bán hàng online cũng xuất hiện nhiều hơn.

Internet phát triển mạnh mẽ đã góp phần thúc đẩy tầm quan trọng của bán hàng online. Những năm qua ta thấy thị trường tiêu dùng Việt Nam đã trải qua một cơn sốt mạnh mẽ và đến thời điểm hiện tại đây vẫn là xu hướng mua sắm online được giới trẻ yêu thích.

Thường mọi người sẽ tìm hiểu về thông tin sản phẩm mà họ thích trên website trước, sau khi ưng ý với kiểu dáng cũng như là giá cả thì sẽ trực tiếp đến xem tại cửa hàng hoặc là đặt online giao đến tận nhà.