

• EBOOK • SHOPEE 2026

# Bán Hàng Trên Shopee Từ A Đến Z

Sàn TMĐT lớn nhất Việt Nam — thời phí tăng, thuật toán đổi,  
Luật TMĐT mới. Thực chiến 2026, trung thực về cạnh tranh.

CẬP NHẬT PHÍ &amp; LUẬT TMĐT 2026

# Mục lục



Sàn TMĐT lớn nhất Việt Nam — chiến lược thực chiến cho thời phí tăng & Luật TMĐT mới.

1

## Shopee 2026 — vì sao khác trước

Phí tăng, thuật toán, Luật TMĐT mới

04

2

## Setup shop & Luật TMĐT 2026

Đăng ký, định danh, tuân thủ pháp lý

06

3

## Chọn ngách & sản phẩm phù hợp Shopee

Margin đủ sống sau khi trừ phí

08

4

## Tối ưu listing & ranking (SEO Shopee)

Tên sản phẩm, ảnh, mô tả, từ khóa

10

5

## Shopee Ads & traffic external

Đấu thầu từ khóa, Live, Affiliate

12

6

## Vận hành: ship, review, customer service

Xếp hạng shop, tỷ lệ trả hàng

14

7

## Pháp lý, thuế & lộ trình 90 ngày

Thuế TMĐT, sai lầm phổ biến

16

## CHƯƠNG 01

01

# Shopee 2026 — vì sao khác trước?

Hiểu 3 thay đổi lớn nhất 2025-2026 — đừng học theo "khóa Shopee 2020".

Shopee 2026 **khốc liệt hơn nhiều** so với 2020-2022. Lý do chính: **phí sàn tăng mạnh, thuật toán đổi liên tục, cạnh tranh từ TikTok Shop**, và Luật TMĐT mới có hiệu lực 1/7/2026. Người Việt vẫn nói "bán Shopee dễ" — sai. Bán đã khó, bán có lợi nhuận càng khó.

## 3 thay đổi lớn nhất bạn phải hiểu

- 1 Phí Shopee đã TĂNG 2-3 lần.** Từ 2/2026, thêm 5% "phí kỹ thuật" + 2-4% "phí nền tảng" + 3,000đ/đơn "phí hạ tầng" + hoa hồng ngành. Tổng có thể 12-18% giá bán. Margin shop nhỏ bị siết mạnh.
- 2 Luật TMĐT mới hiệu lực 1/7/2026.** Seller bắt buộc định danh (CMT/CCCD), khai báo thuế tự động, livestream regulation. Cá nhân bán "ẩn danh" không còn được.
- 3 TikTok Shop chiếm 39.6% thị phần.** Shopee 57.5% nhưng đang bị TikTok Shop áp lực. Khách trẻ chuyển kênh — Shopee đẩy thuật toán mạnh cho Shop Mall & Yêu Thích.

### ⚠ CẢNH BÁO "KHÓA SHOPEE 2020-2022" — ĐÃ LỖI THỜI

Nếu khóa nào còn dạy: "trick chuyển sản phẩm để lên top", "tự mua đơn ảo tăng rank", "spam comment để boost view", "đưa giá xuống 0 đồng để có view"... đây là cách 2018-2021. Hiện **Shopee phát hiện & phạt nặng** (giảm rank, ban shop). Học theo cuốn này theo 2026.

## Tổng phí thực tế seller phải chịu (2026)

Loại phí	Mức & điều kiện
Phí kỹ thuật (mới 2/2026)	5% giá trị đơn
Phí nền tảng (mới 5/2026)	2-4% tùy ngành
Phí hạ tầng	3,000 VNĐ/đơn
Hoa hồng ngành	1-5%
<b>TỔNG PHÍ</b>	<b>12-18% giá bán</b>

## Shopee phù hợp với ai?



### Phù hợp

Sản phẩm margin >30%, có thương hiệu, có vốn ads 5-15tr/tháng.



### Khó khăn

Sản phẩm đại trà cạnh tranh giá, margin <20%, không vốn ads.

### THỰC HÀNH Bài tập Chương 1

Tính thử: sản phẩm bạn dự định bán giá [X]. Trừ phí Shopee 15%, ship, vốn nhập 50% giá. **Còn bao nhiêu margin?** Nếu <20% — cân nhắc lại sản phẩm.

## CHƯƠNG 02

02

# Setup shop & Luật TMĐT 2026

Vùng đặc thù VN — Luật TMĐT mới hiệu lực 1/7/2026 thay đổi cách bán online.

## Luật TMĐT 2026 — 3 điểm bạn PHẢI biết

- 1 Seller identification bắt buộc:** mọi seller phải định danh qua CMND/CCCD. Bán "ẩn danh" không còn được. Shopee yêu cầu xác minh trước khi launch shop mới.
- 2 Sàn khai báo thuế tự động:** Shopee/TikTok Shop báo cáo doanh thu seller cho cơ quan thuế. Không thể "giấu" doanh thu nữa.
- 3 Livestream regulation:** livestream bán hàng phải tuân thủ quy định: nội dung trung thực, không quảng cáo gian dối, có thông tin sản phẩm rõ.

## Setup shop chuyên nghiệp 10 bước

- 1 Đăng ký bằng SĐT chính chủ.** Tránh dùng SĐT mượn. Verify CMND/CCCD ngay từ đầu.
- 2 Đăng ký Hộ kinh doanh hoặc Công ty** nếu dự kiến doanh thu >100tr/năm. Cần cho hóa đơn & tránh phạt thuế.
- 3 Tên shop chuyên nghiệp:** ngắn, dễ nhớ, liên quan ngành. Tránh "Shop XYZ123" hay tên dài ngoằn.
- 4 Logo & ảnh bìa chuẩn:** Canva miễn phí đủ. Đồng bộ style — trông như brand thật, không phải shop tạm.
- 5 Mô tả shop đầy đủ:** giới thiệu shop, USP, chính sách. Trust signal quan trọng cho khách lần đầu.
- 6 Setup ShopeePay:** nhận thanh toán nhanh hơn, đơn nhiều hơn. Liên kết tài khoản ngân hàng đúng tên.
- 7 Cài đặt vận chuyển:** ít nhất 3 đơn vị (GHN, GHTK, J&T). Khách chọn được = đơn nhiều hơn.
- 8 Chính sách rõ ràng:** đổi trả, bảo hành, hoàn tiền. Tránh dispute & review xấu.
- 9 Setup tin nhắn tự động:** chào khách, FAQ phổ biến. Tiết kiệm thời gian, tăng response rate.
- 10 Đặt mục tiêu Shop Yêu Thích trong 3 tháng đầu:** ranking tốt hơn nhiều shop thường.

## 3 cấp shop Shopee — khác biệt rất lớn

### Shop Thường MẶC ĐỊNH

Ai cũng có khi mới đăng ký. Ranking thấp nhất, tỷ lệ hiển thị kém. Khó cạnh tranh với Mall & Yêu Thích. Giai đoạn "tập sự" — cố gắng lên Yêu Thích trong 1-3 tháng.

### Shop Yêu Thích (Preferred) MỤC TIÊU 3 THÁNG

Tiêu chí: doanh thu, đơn hoàn tất, tỷ lệ phản hồi, review tốt, tỷ lệ hủy thấp. Ranking tốt hơn nhiều. Đây là cấp khả thi nhất cho shop nhỏ. Tập trung đạt & duy trì.

### Shop Mall BRAND/CÔNG TY

Brand đăng ký giấy phép, sản phẩm chính hãng. Phí cao hơn (3-5% commission Mall). Ranking cao nhất, "tick xanh" trust.

Phù hợp brand thật, công ty. Khó tham gia (yêu cầu vốn, giấy tờ).

#### ⚠️ TRÁNH CÁC THAO TÁC LÀM FLAG/BAN SHOP

**(1)** Tự mua đơn ảo (Shopee phát hiện qua pattern). **(2)** Spam comment shop khác. **(3)** Sao chép listing nguyên si từ shop khác (vi phạm IP). **(4)** Bán hàng giả/nhái thương hiệu. **(5)** Vi phạm chính sách nhiều lần (hủy đơn cao, ship chậm). Bị ban shop = mất toàn bộ data, review, ranking — không thể khôi phục.

#### THỰC HÀNH Bài tập Chương 2

Hoàn tất 10 bước setup. Đặc biệt: (1) verify CMND/CCCD ngay, (2) đăng ký HKD nếu chưa, (3) đặt mục tiêu Shop Yêu Thích trong 90 ngày — ghi tiêu chí cần đạt.

## CHƯƠNG 03

03

# Chọn ngách & sản phẩm phù hợp Shopee

Sai lầm #1 ở Shopee — chọn ngành cạnh tranh giá khốc liệt với margin không sống được.

Khác Shopify (bán quốc tế biên rộng), Shopee Việt Nam **cạnh tranh giá khốc liệt**. Phí tăng 12-18% + margin 20-30% = thực tế bạn còn 5-15% lợi nhuận sau cùng. Chọn sản phẩm sai từ đầu = lỗ dài hạn.

## 7 tiêu chí sản phẩm phù hợp Shopee 2026

- 1 Margin gốc  $\geq$  50%:** sau khi trừ phí Shopee 15%, ship (đôi khi shop chịu), khuyến mãi, còn lại 25-30% lợi nhuận thật.
- 2 Giá > 50k:** đơn nhỏ phí cố định 3,000đ ăn vào margin. Đơn 30k bán xong gần như không có lời.
- 3 Có yếu tố khác biệt:** mẫu mã, công năng, packaging, brand. Đại trà = chỉ thắng bằng giá thấp nhất.
- 4 Nguồn ổn định:** có chiến lược cung cấp lâu dài. Hết hàng = mất ranking, khó khôi phục.
- 5 Nhẹ & ít vỡ:** ship rẻ hơn, tỷ lệ trả hàng thấp. Tránh đồ thủy tinh, dễ vỡ.
- 6 Không thuộc ngành kiểm soát:** tránh thực phẩm chức năng, mỹ phẩm có claim, hàng nhập khẩu chưa rõ nguồn gốc.
- 7 Có thể "lên video":** demo được trong 30s. Video sản phẩm là yếu tố quan trọng cho conversion.

## Phương pháp nghiên cứu sản phẩm Shopee

- 1 **Shopee Best Sellers theo ngành:** xem top 100 ngành quan tâm. Sản phẩm nào bán >1000/tháng đều = nhu cầu thật.
- 2 **Filter "Đã bán nhiều":** tìm sản phẩm có 500-5000 đã bán/tháng. Đủ nhu cầu nhưng chưa quá bão hòa.
- 3 **Phân tích top 20 shop:** giá, ảnh, mô tả, review. Tìm khoảng trống bạn có thể làm tốt hơn.
- 4 **Google Trends & TikTok Shop:** xu hướng đang lên/xuống. TikTok Shop thường dẫn trend trước Shopee 2-4 tuần.
- 5 **Test bán 30 ngày:** nhập số lượng nhỏ (50-100 sản phẩm), bán thật. Sau 30 ngày đánh giá có scale không.

## Mô hình kinh doanh trên Shopee — chọn cái nào?

Mô hình	Ưu/Nhược điểm
Mua bán truyền thống	Nhập sỉ → bán lẻ. Vốn 5-30tr. Margin 30-50%.
Dropshipping nội địa	Không nhập hàng. Margin 15-25%. Khó kiểm soát chất lượng.
OEM/ODM	Đặt sản xuất riêng. Vốn 50-200tr. Margin 50-70%. Bền nhất.
Print-on-Demand	In khi có đơn. Hộp áo, mug, poster. Margin 20-30%.

### Quy tắc "1 ngách, không general"

Shop bán đủ thứ (áo + mỹ phẩm + đồ gia dụng) = không brand, không ranking tốt ngành nào.  
 Cách đúng: **1 ngách cụ thể** (vd: phụ kiện thú cưng cho mèo, đồ chơi giáo dục cho trẻ 3-6 tuổi).  
 Trở thành "shop chuyên" trong ngách = ranking tốt + khách trung thành.

### THỰC HÀNH Bài tập Chương 3

Chọn 3 sản phẩm dự định bán. Áp dụng 7 tiêu chí — chấm điểm mỗi cái. Sản phẩm đạt >5/7 mới đáng đầu tư. Tính cụ thể: giá vốn, giá bán, phí Shopee, ship, margin còn lại.

## CHƯƠNG 04

## 04

# Tối ưu listing & ranking

Vùng quyết định 70-80% conversion. Listing kém = không ai mua dù sản phẩm tốt.

## Cấu trúc listing chuẩn 2026

- 1 Tên sản phẩm (60-100 ký tự):** [Loại hàng] + [Đặc điểm chính] + [Thương hiệu/Chất liệu] + [Từ khóa phụ]. VD: "Áo thun unisex form rộng 100% cotton local brand basic tee".
- 2 Ảnh chính:** nền trắng, sản phẩm chiếm 70-80% khung, không text rác. Đây là ảnh quyết định click rate.
- 3 9 ảnh phụ:** các góc khác, ảnh mặc/sử dụng thực tế, ảnh chi tiết, ảnh kích thước, ảnh combo, ảnh review.
- 4 Video 15-30s:** demo sản phẩm. Tăng conversion 30-50%. Quay bằng điện thoại đủ.
- 5 Mô tả 500-1500 ký tự:** chia đoạn rõ. Đặc điểm + lợi ích + cách dùng + chính sách. Có emoji nhẹ.

## SEO Shopee — 5 yếu tố ranking

- 1 Từ khóa trong tên sản phẩm:** nghiên cứu từ ô tìm kiếm Shopee (gợi ý auto-complete). Đặt từ khóa chính ở đầu.
- 2 Doanh số & review:** sản phẩm bán nhiều, review tốt = rank cao. Đầu tư cho 50 đơn đầu — đột phá ranking.
- 3 Tỷ lệ chuyển đổi:** ai vào listing rồi mua? Listing đẹp + giá hợp lý = conversion cao = rank tăng.
- 4 Shop performance:** shop có response rate cao, tỷ lệ hủy thấp, ship đúng hạn → tất cả listing của shop được boost.
- 5 Cập nhật thường xuyên:** chỉnh sửa listing, thêm ảnh mới, đổi voucher — Shopee thấy "shop active" → boost.

## Dùng AI viết listing nhanh & chuẩn SEO

### ► PROMPT — TÊN SẢN PHẨM CHUẨN SEO SHOPEE

Tôi bán [sản phẩm] cho [target]. Đặc điểm chính: [3-5 điểm]. Viết 5 phương án tên sản phẩm 60-100 ký tự theo công thức:

[Loại hàng] + [Đặc điểm USP] + [Thương hiệu/Chất liệu] + [Từ khóa phụ]

Mỗi phương án nhấn 1 từ khóa chính khác nhau. Tiếng Việt tự nhiên, không nhồi từ khóa.

### ► PROMPT — MÔ TẢ SẢN PHẨM BÁN CHẠY

Viết mô tả Shopee cho [sản phẩm] theo cấu trúc:

1. Câu mở thu hút (2-3 câu nói pain point)
2. 5 đặc điểm + lợi ích (dạng list có emoji)
3. Hướng dẫn sử dụng (3-4 bước)
4. Thông số chi tiết
5. Chính sách shop (đổi trả, ship, bảo hành)
6. Call to action cuối

Dài 800-1200 ký tự. Tự nhiên, không sáo rỗng.

## Tránh các sai lầm listing phổ biến

### ⚠️ 5 SAI LẦM KHIẾN LISTING KHÔNG LÊN RANK

**(1)** Tên dài lê thê không rõ sản phẩm gì. **(2)** Ảnh chính có text quảng cáo che sản phẩm. **(3)** Sao chép mô tả từ shop khác (Shopee phát hiện duplicate). **(4)** Không cập nhật listing trong 3+ tháng. **(5)** Đặt giá cao hơn đối thủ top 5% mà không có lý do (thương hiệu, chất lượng vượt trội).

### 💡 Quy tắc "30 đơn đầu" — đột phá ranking

Sản phẩm mới rất khó lên rank tự nhiên. Cách đúng: **đầu tư cho 30-50 đơn đầu tiên** qua: giá khuyến mãi mạnh, voucher shop, Flash Sale Shopee, ads nhỏ. Khi có 30-50 đơn + 10-15 review 5 sao → ranking tự đẩy lên. Đây là "vòng feedback positive" quan trọng nhất.

### THỰC HÀNH Bài tập Chương 4

Lấy 1 listing hiện có (hoặc mới): áp dụng cấu trúc 5 bước + dùng AI viết tên & mô tả. So sánh trước/sau — đo lượt xem & conversion trong 7 ngày tiếp theo.

## CHƯƠNG 05

## 05

# Shopee Ads, Live & Affiliate

3 kênh traffic chính 2026. Mỗi kênh có cách dùng khác — phân bổ thông minh.

## 1 Shopee Ads — đấu thầu từ khóa

- 1 Khám phá từ khóa:** Shopee có công cụ keyword research. Tìm từ có volume vừa, cạnh tranh thấp.
- 2 Đấu thầu thông minh:** bắt đầu giá thầu thấp (vài trăm đồng/click), tăng dần nếu hiệu quả. Đừng bid theo đối thủ.
- 3 Đo ROAS:** doanh thu từ ads / chi phí ads. Mức tốt: 4-6x cho shop nhỏ. <3x = cần tối ưu hoặc dừng.
- 4 Chọn sản phẩm có tỷ lệ chuyển đổi tốt** để chạy ads. Sản phẩm chưa có review = đốt tiền ads.

## 2 Shopee Live — kênh tăng trưởng 2026

Live commerce tăng 200% YoY ở VN. Shopee đẩy thuật toán cho shop có live thường xuyên.

- 1 Tần suất:** tối thiểu 2-3 lần/tuần, mỗi lần 1-2 giờ. Đều đặn quan trọng hơn dài.
- 2 Khung giờ vàng:** 12-13h trưa, 20-22h tối. Khách giả đông & mua dễ.
- 3 Nội dung:** demo sản phẩm thật, ưu đãi flash chỉ trong live, tương tác với viewer. Tránh đọc kịch bản.
- 4 Tuân thủ Luật TMĐT 2026:** không quảng cáo sai sự thật, có thông tin sản phẩm rõ trong live.

### 3 Shopee Affiliate — kênh hoa hồng

Affiliate (cộng tác viên) đẩy đơn cho bạn, bạn trả hoa hồng. Đặc biệt mạnh khi kết hợp với TikTok creator.

- 1 Set hoa hồng hợp lý:** 5-15% tùy ngành. Đủ hấp dẫn cho affiliate, vẫn còn margin.
- 2 Đặc biệt với TikTok creator nhỏ:** nano-influencer (1k-10k followers) thường cho ROI tốt hơn macro.
- 3 Cung cấp tài liệu:** ảnh, video demo, USP rõ. Càng dễ làm content = càng nhiều affiliate tham gia.

### Traffic external — TikTok, Facebook, Zalo

- 1 TikTok organic:** đăng video sản phẩm, link Shopee trong bio/comment. Kênh free hiệu quả nhất 2026.
- 2 Facebook Page + Group:** chia sẻ sản phẩm trong group ngành (theo quy định). Build community trung thành.
- 3 Zalo OA:** chăm sóc khách cũ, thông báo sản phẩm mới, voucher riêng. Chi phí thấp, hiệu quả cao.

### Phân bổ ngân sách marketing 2026

Ngân sách/tháng	Phân bổ gợi ý
3-5 triệu (mới bắt đầu)	50% Shopee Ads + 30% TikTok organic + 20% Affiliate
5-15 triệu	40% Shopee Ads + 25% Live + 20% TikTok + 15% Affiliate
15-50 triệu (scale)	30% Shopee Ads + 25% Live + 20% TikTok Ads + 15% Affiliate + 10% test kênh mới

#### THỰC HÀNH Bài tập Chương 5

Chốt: (a) ngân sách marketing tháng tới, (b) phân bổ 3 kênh chính, (c) mục tiêu đo lường (ROAS / số đơn / followers). Đừng "rải rác" 5 kênh không kiểm soát được.

## CHƯƠNG 06

06

# Ship, review & customer service

Vùng quyết định xếp hạng shop & sự sống còn dài hạn. Vận hành tệ = mất hết.

## 4 chỉ số shop Shopee theo dõi sát

- 1 Tỷ lệ phản hồi tin nhắn:** mục tiêu >90%, <1 giờ. Đây là 1 trong tiêu chí Shop Yêu Thích.
- 2 Tỷ lệ giao đúng hạn:** >95%. Đóng gói & gửi đơn trong 24-48h. Shopee phạt mạnh nếu chậm.
- 3 Tỷ lệ hủy đơn (do shop):** <5%. Hủy đơn nhiều = shop bị giảm rank toàn diện.
- 4 Đánh giá trung bình:** >4.8/5. Mỗi review 1-2 sao kéo điểm xuống nhanh — phải xử lý ngay.

## Quy trình xử lý đơn chuẩn

- 1 Khi có đơn (trong 1 giờ):** xác nhận, kiểm hàng. Trả lời tin nhắn khách nếu có.
- 2 Đóng gói & ship (trong 24h):** đóng cẩn thận. Insert "thank you card" với mã giảm giá lần sau — tặng repeat.
- 3 Theo dõi đơn:** nếu ship lâu, chủ động nhắn khách xin lỗi. Tránh khách phản hồi xấu.
- 4 Sau khi giao 3-7 ngày:** nhắc nhở đánh giá. Khách hài lòng thường quên — phải nhắc nhẹ nhàng.

### ⚠ KHI GẶP REVIEW 1-2 SAO

KHÔNG tranh cãi, đổ lỗi, hoặc ép khách xóa review. Cách đúng: **(1)** phản hồi công khai lịch sự, xin lỗi nếu có lỗi shop, **(2)** nhắn riêng cho khách, đề xuất giải pháp (đổi/hoàn tiền), **(3)** sau khi giải quyết, lịch sự xin khách cập nhật review. Đa số khách tử tế sẽ sửa nếu được xử lý đúng.

## Dùng AI hỗ trợ customer service

### ▶ AI VIẾT TIN NHẮN XỬ LÝ TÌNH HUỐNG

"Tôi bán [sản phẩm] trên Shopee. Khách phản ánh: [tình huống]. Viết 3 phương án phản hồi:

1. Lịch sự, xin lỗi, đề xuất giải pháp cụ thể
  2. Trung lập, giải thích kèm xin lỗi
  3. Trường hợp khách sai (vd: dùng sai cách), giải thích nhẹ nhàng
- Tone tôn trọng, không pushy. Câu ngắn, dễ đọc trên mobile."

## Tối ưu chi phí ship — vùng ăn margin

- 1 **So sánh 3-4 đơn vị ship:** GHN, GHTK, J&T, Viettel Post. Giá & tốc độ khác nhau theo vùng.
- 2 **Tận dụng "Mã FreeShip" Shopee:** Shopee tài trợ một phần ship. Đăng ký chương trình này.
- 3 **Đặt giá đã bao gồm ship trong margin:** đừng "miễn phí ship" mà chịu hết — tính vào giá sản phẩm.
- 4 **Đóng gói tối ưu:** hộp nhỏ & nhẹ, bọc đủ. Mỗi gram thừa = phí ship cao hơn.

### 💡 Xây "khách trung thành" — chìa khóa lợi nhuận dài hạn

Lấy khách mới đắt gấp 5-7 lần giữ khách cũ. Khách mua lần 2 thường mua nhiều hơn lần 1. Cách giữ: (1) packaging chuyên nghiệp tạo "unboxing" tốt, (2) thank you card với mã giảm giá lần sau, (3) Zalo OA cho khách đăng ký, (4) sản phẩm bổ sung khi khách đã mua. Repeat rate >25% = shop bền vững.

## CHƯƠNG 07

07

# Pháp lý, thuế & lộ trình 90 ngày

Luật TMĐT 2026 thay đổi cuộc chơi — tuân thủ ngay từ đầu, không lo bị truy thu.

## Thuế TMĐT 2026 — bắt buộc

Từ 1/7/2026, Shopee/TikTok Shop báo cáo doanh thu seller trực tiếp cho cơ quan thuế. Bạn KHÔNG thể "giấu" doanh thu nữa. Tuân thủ ngay từ đầu là cách duy nhất.

- 1 Doanh thu <100tr/năm:** cá nhân tự kê khai thuế TNCN. Tỷ lệ ~5-7% tổng doanh thu (sau khi trừ chi phí).
- 2 Doanh thu 100tr-1 tỷ/năm:** nên đăng ký Hộ kinh doanh. Thuế khoán đơn giản, có hóa đơn.
- 3 Doanh thu >1 tỷ/năm:** chuyển sang Công ty TNHH. Thuế TNDN 20% lợi nhuận, có thể xuất VAT.
- 4 Thuê kế toán dịch vụ ngay:** 500k-2tr/tháng. Đắt hơn nhiều nếu bị truy thu sau 2-3 năm.

## 10 sai lầm "đốt tiền" trên Shopee

- 1 Sản phẩm margin gốc <30%.** Trừ phí Shopee xong không còn lợi nhuận.
- 2 "General store" 50 sản phẩm random.** Không brand, không ranking ngành nào.
- 3 Đua giá xuống đáy.** Lỗ vốn để có đơn — không bền.
- 4 Tự mua đơn ảo.** Shopee phát hiện → ban shop vĩnh viễn.
- 5 Listing copy y nguyên shop khác.** Vi phạm IP + Shopee phát hiện duplicate.
- 6 Bỏ qua review xấu.** 2-3 review 1 sao = mất 50% conversion.
- 7 Chạy Shopee Ads quá sớm.** Khi listing chưa có review, conversion thấp = đốt tiền.
- 8 Không tuân thủ Luật TMĐT 2026.** Bị phạt nặng + báo cáo cơ quan thuế.
- 9 Trộn cá nhân & business finance.** Không kiểm soát được lời/lỗ thật.
- 10 Quit sau 2-3 tháng.** Trước khi Shop lên Yêu Thích & có repeat customer.

HOÀN THÀNH

# Shopee 2026 — khốc liệt nhưng vẫn có chỗ

Bạn vừa đi qua 7 chương — từ hiểu thay đổi 2026, setup & Luật TMĐT, chọn ngách & sản phẩm, tối ưu listing, ads & traffic, vận hành, đến pháp lý & sai lầm. Shopee 2026 **khó hơn 2020 nhiều** — phí tăng, cạnh tranh khốc liệt, Luật mới — nhưng vẫn là sàn lớn nhất với 60 triệu user. **Có chỗ cho người làm đúng cách.**

## Lộ trình 90 ngày cho shop mới

Tháng	Mục tiêu & việc làm
Tháng 1	Setup chuyên nghiệp. Verify CCCD. Đăng ký HKD. Listing 5-10 sản phẩm chuẩn SEO.
Tháng 2	Đột phá 30-50 đơn đầu. Live 2-3 lần/tuần. Bắt đầu TikTok organic.
Tháng 3	Đạt Shop Yêu Thích. Tối ưu top bán chạy. Mở rộng kênh Affiliate.

## Bốn điều cốt lõi mang theo

### Margin >50% từ gốc

Trừ phí 18% vẫn còn sống được.

### Listing chuẩn SEO

Đầu tư 1 lần, hưởng dài hạn.

### Vận hành sạch

4 chỉ số shop tốt = ranking tốt.

### Tuân thủ Luật TMĐT

Từ ngày 1 — tránh truy thu sau.

“Shopee 2026 không cho "kiếm tiền nhanh". Là **ngành e-commerce thật** — kiên trì, kỷ luật, tuân thủ pháp luật. Có chỗ cho người làm đúng.

# NhịpAI

Chúc shop bạn đông khách & bền vững! 

Tài liệu được NhịpAI biên soạn để chia sẻ miễn phí cho cộng đồng.