

• EBOOK • SHOPIFY CHO NGƯỜI VIỆT

Bán Hàng Trên Shopify Cho Người Việt

Xây shop quốc tế trên Shopify từ Việt Nam — dropship, brand own, in-on-demand. Thực chiến 2026, trung thực về cái khó.

E-COMMERCE QUỐC TẾ TỪ VN

Mục lục



Hướng dẫn xây shop Shopify từ Việt Nam — thực chiến 2026, trung thực về cái khó.

- 1 Shopify cho ai & KHÔNG cho ai** 04
Đặt kỳ vọng đúng — chương quan trọng nhất
- 2 Setup an toàn từ Việt Nam** 06
Account, payment, theme, domain
- 3 Chọn ngách & sản phẩm winning** 08
Tiêu chí 2026 — niche, branding, margin
- 4 Supplier & vận hành** 10
Dropship vs brand own — chọn hướng nào
- 5 Marketing cho shop Shopify** 12
Meta Ads, TikTok organic, email, SEO
- 6 Pháp lý, thuế & payment quốc tế** 14
Quan trọng nhưng ít người nói
- 7 Sai lầm & lộ trình 90 ngày** 16
Cảnh báo + kế hoạch thực tế

CHƯƠNG 01

01

Shopify cho ai & KHÔNG cho ai?

Chương quan trọng nhất — biết Shopify CÓ phù hợp với bạn không trước khi đầu tư hàng tháng.

Sự thật: Shopify KHÔNG dành cho tất cả người Việt bán online. Hơn 50% Shopify merchant ở Bắc Mỹ. Ở Việt Nam, Shopify chủ yếu được dùng **bán hàng quốc tế** — không phải bán nội địa. Hiểu điều này trước khi đăng ký subscription \$39/tháng.

✓ Shopify PHÙ HỢP với bạn nếu...



Bán quốc tế (US/EU/AU)

Bạn muốn bán cho khách Mỹ, Anh, Úc, EU. Đây là target chính của Shopify ecosystem.



Có brand riêng

Sản phẩm độc đáo, nhãn hiệu riêng, muốn kiểm soát hoàn toàn trải nghiệm khách.



Print-on-Demand

Bán áo thun, mug, poster với thiết kế riêng — model rủi ro thấp, biên rộng.



Có 6-12 tháng đầu tư

Sẵn sàng học & làm dài hạn. Không kỳ vọng "kiếm tiền nhanh trong 30 ngày".

⚠ SHOPIFY KHÔNG PHÙ HỢP NẾU...

(1) Bạn chỉ muốn bán hàng nội địa Việt Nam — dùng Shopee / TikTok Shop / Lazada / Haravan / Sapo hiệu quả hơn nhiều. **(2)** Không có vốn 5-20tr ban đầu (subscription + ads + tools). **(3)** Muốn "kiếm tiền nhanh trong 30 ngày" — Shopify cần thời gian xây dựng. **(4)** Không biết tiếng Anh cơ bản — vì bán quốc tế.

Trung thực về tỷ lệ thành công

Mạng đầy "khóa dropship triệu đô 30 ngày" với screenshots doanh thu khủng. Sự thật khắc nghiệt: **đa số người Việt làm dropship Shopify 1-3 tháng đầu KHÔNG có lợi nhuận — chỉ break-even hoặc lỗ.** Người thực sự kiếm được sau 6-12 tháng kiên trì.

- 1 Tháng 1-2:** chủ yếu học & setup. Có thể không có đơn nào, hoặc lỗ vì ads chưa optimize.
- 2 Tháng 3-6:** bắt đầu có đơn nếu chọn ngách đúng & làm content tốt. Profit thường khiêm tốn (5-15tr/tháng).
- 3 Sau 6 tháng:** nếu kiên trì & sản phẩm work, profit có thể đáng kể. Nhưng đây là *nếu*, không phải *đảm bảo*.

3 model phổ biến cho người Việt



Dropshipping

Không nhập hàng. Order đến → đặt supplier ship trực tiếp cho khách. Vốn thấp, biên 20-30%.



Print-on-Demand (POD)

Thiết kế áo/mug/poster. Supplier in & ship khi có order. Biên 15-25%.



Brand Own / Private Label

Nhập số lượng, đóng nhãn riêng. Vốn cao hơn, biên 40-60%, bền vững hơn.

🎯 Mục tiêu cuốn này

Cho bạn: (1) **tự đánh giá** Shopify có phù hợp không, (2) **setup an toàn** từ Việt Nam, (3) chọn ngách & supplier thông minh, (4) marketing không "đốt tiền", (5) tránh các bẫy pháp lý & thuế. **KHÔNG** hứa "triệu đô" — chỉ phương pháp đúng đắn.

THỰC HÀNH Bài tập Chương 1

Trả lời thẳng thắn: (1) Bạn có vốn 5-20tr không? (2) Có 6-12 tháng đầu tư? (3) Tiếng Anh đủ giao tiếp khách quốc tế? Nếu cả 3 đều "Có" — đọc tiếp. Nếu không — cân nhắc bán hàng nội địa qua Shopee/TikTok Shop trước.

CHƯƠNG 02

02

Setup an toàn từ Việt Nam

Vấn đề lớn nhất với người Việt — payment & account. Setup sai = bị khóa shop, mất tiền.

Trở ngại đặc thù khi setup từ VN

Người Việt setup Shopify gặp **3 trở ngại lớn** mà sách Mỹ không nói: (1) Shopify Payments chưa hỗ trợ Việt Nam → cần payment gateway thay thế. (2) Shop bị flag/khóa vì lý do "high-risk country" — đặc biệt khi đăng ký bằng thẻ Visa Việt. (3) Withdraw doanh thu về tài khoản VN phức tạp.

Quy trình setup an toàn 10 bước

- 1 Chọn plan đúng:** Basic Shopify \$39/tháng đủ cho người mới. Đừng vội upgrade. Shopify Lite \$9 không có online store — bỏ qua.
- 2 Đăng ký bằng email chuyên nghiệp,** không phải gmail.com cá nhân. Tốt nhất là email từ domain bạn sẽ dùng.
- 3 Mua domain riêng** (không dùng myshopify.com mặc định) — tăng trust với khách quốc tế. ~12 USD/năm qua Namecheap/GoDaddy.
- 4 Setup payment gateway:** 2Checkout, PayPal Business, Stripe (qua Atlas hoặc công ty Singapore/HK nếu cần). **KHÔNG** cài Shopify Payments — chưa hỗ trợ VN.
- 5 Chọn theme:** Free theme (Dawn, Sense, Studio) đủ cho người mới. Theme paid \$200-400 không bắt buộc. Tối ưu performance > thiết kế đẹp.
- 6 Cài app cần thiết:** tối đa 5-7 app. Quá nhiều app làm chậm shop & tốn phí. App căn bản: review, email, SEO, dropship/POD supplier.
- 7 Trang Policy đầy đủ:** Shipping, Returns, Privacy, Terms. Shopify có template — chỉnh theo business. Trust signal quan trọng.
- 8 Setup Shopify Pixel + Meta Pixel + CAPI** trước khi chạy ads. Tracking đúng là nền móng marketing.
- 9 Email transactional setup:** Order confirmation, shipping notification — chỉnh từ template Shopify.
- 10 Test toàn bộ flow trước launch:** đặt 1 đơn thử. Đảm bảo email, payment, tracking hoạt động.

Payment — vùng phức tạp nhất cho người Việt

⚠ SHOPIFY PAYMENTS KHÔNG HỖ TRỢ VIỆT NAM

Đây là rào cản lớn nhất. Khách Mỹ/EU quen pay bằng credit card trực tiếp — bạn cần payment gateway thay thế. **Các lựa chọn cho người Việt:** (1) **PayPal Business** — phổ biến nhưng phí cao & có thể bị hold tiền. (2) **2Checkout (Verifone)** — chấp nhận Việt Nam, phí ~3.5%. (3) **Stripe** — cần đăng ký qua công ty Mỹ (LLC qua Stripe Atlas \$500) hoặc Singapore/HongKong. (4) **Payoneer** để nhận USD về VN.

Theme — đừng tốn tiền vô ích

Người mới hay nghĩ "theme đẹp = bán được hàng". **Sai.** Theme miễn phí của Shopify (Dawn, Sense, Studio, Refresh) đã đủ rất tốt — đẹp, nhanh, responsive. Theme paid chỉ đáng tiền khi bạn đã có revenue ổn định & cần tính năng riêng (advanced filtering, mega menu...).

App — ít nhưng chất

Chức năng	App phổ biến (cả free & paid)
Reviews	Loox, Judge.me, Yotpo
Email marketing	Klaviyo (chuẩn ngành), Omnisend
Upsell & cross-sell	ReConvert, Vitals
SEO	SEO Manager, Plug in SEO
Dropship supplier	DSers (cho AliExpress), CJ Dropshipping
POD	Printful, Printify, Gelato

THỰC HÀNH Bài tập Chương 2

Lập danh sách quyết định trước khi đăng ký Shopify: (a) plan nào, (b) domain dự định, (c) payment gateway, (d) 3 app cốt lõi. Mỗi mục có lý do rõ.

CHƯƠNG 03

03

Chọn ngách & sản phẩm winning

Sai lầm #1 của người mới — chọn sản phẩm "hot" bão hòa, không có gì khác biệt.

Năm 2018, ai cũng bán "fidget spinner", "kẹo bông gòn LED", "phone holder". Cách đó **đã chết** trong 2026. Lý do: thị trường bão hòa, profit margin gần zero, ai cũng có thể source từ AliExpress.

7 tiêu chí sản phẩm winning 2026

- 1 Giải quyết vấn đề rõ ràng:** "wow product" giải quyết pain cụ thể. Khách thấy → "tôi cần cái này".
- 2 Không có sẵn ở local store:** nếu khách Mỹ có thể mua tại Walmart hôm sau, bạn không có lợi thế.
- 3 Giá \$15-50 (range "sweet spot"):** đủ rẻ để impulse buy, đủ đắt để cover ads cost.
- 4 Margin tối thiểu 3x:** giá bán $\geq 3x$ giá nhập + ship. Cần đủ buffer cho ads, refund, fee payment.
- 5 "Video-friendly":** sản phẩm demo được trong 15-30 giây video. TikTok & Reels là kênh chính 2026.
- 6 Nhẹ & nhỏ:** ship dễ, không hỏng. Tránh sản phẩm dễ vỡ, lớn (electronics).
- 7 Không phải ngành cấm:** tránh CBD, weapons, supplements với health claims — Meta/Google ban.

NGÁCH "WINNING" 2026 PHỔ BIẾN

Home & kitchen gadgets (giải quyết vấn đề trong nhà), pet products (chủ thú cưng chi tiêu mạnh), eco-friendly & sustainable, baby & mom products, fitness & wellness, beauty tools, hobby-niche (vd: gardening cho người mới). Tránh: fashion thông thường (cạnh tranh khùng), tech gadgets (lỗi thời nhanh), generic gift.

Phương pháp nghiên cứu sản phẩm 2026

- 1 TikTok & Reels research:** tìm hashtag #tiktokmademebuyit, #amazonfinds, #shopifyfinds. Video viral với view cao = nhu cầu thực tế.
- 2 AliExpress / CJ Dropshipping:** filter "Orders" cao trong 90 ngày gần nhất. Đánh giá tốt, có sẵn warehouse Mỹ/EU.
- 3 Amazon Best Sellers:** xem trong ngách cụ thể. Sản phẩm hot Amazon thường viable trên Shopify với branding tốt hơn.
- 4 Google Trends:** kiểm tra xu hướng & mùa vụ. Đang lên hay đang xuống? Có mùa cao điểm không?
- 5 Phân tích đối thủ:** tìm 5-10 shop Shopify cùng ngách qua công cụ như Koala Inspector. Xem traffic, sản phẩm best-seller, giá.

Tránh các "bẫy" sản phẩm

⚠ SẢN PHẨM BỊ META/GOOGLE BAN HOẶC GÂY BAN TÀI KHOẢN

Cấm tuyệt đối: CBD/cannabis products, weapons & replicas, knock-off branded items (giả Nike/Apple), pharmaceutical với health claims ("trị bệnh", "khỏi 100%"), weight loss với before/after sốc, tobacco/vape products. **Khó chạy ads:** dating products, gambling, cryptocurrency, "make money online" courses.

Brand own — đường dài hơn nhưng bền

Dropship cho biên 20-30%. Brand own / private label cho biên 40-60% & uy tín dài hạn. Tháng đầu test sản phẩm bằng dropship. Sản phẩm nào bán đều ≥ 3 tháng \rightarrow cân nhắc private label (nhập số lượng, đóng nhãn riêng, ship từ warehouse 3PL).

💡 Quy tắc "1 sản phẩm 1 trang"

Người mới hay chọn "general store" với 50 sản phẩm random — không sản phẩm nào focus. Cách đúng 2026: **1 "hero product"** bạn tin tưởng nhất + 3-5 sản phẩm bổ trợ. Toàn bộ branding, content, ads xoay quanh hero. Dễ dạng đo lường & tối ưu.

CHƯƠNG 04

04

Supplier & vận hành

Chọn sai supplier = ship 30 ngày, hàng kém, refund liên tục, mất khách. Đây là phần "back-end" sống còn.

4 nguồn supplier chính cho người Việt

AliExpress (qua DSers) FREE

Phổ biến nhất, đa dạng sản phẩm, vốn 0. Nhược điểm: ship 15-30 ngày tới US/EU, chất lượng không đồng đều.

Phù hợp test sản phẩm tháng đầu. Khi sản phẩm winning → chuyển sang supplier khác cho ship nhanh.

CJ Dropshipping FREE+PAID

Có warehouse US/EU → ship 3-7 ngày. Chất lượng kiểm soát hơn AliExpress. Tích hợp Shopify tốt.

Giá hơi cao hơn AliExpress nhưng ship nhanh đáng giá. Phù hợp khi scale.

Spocket / Zendrop PAID

Tập trung supplier US/EU, ship nhanh, chất lượng cao. Subscription \$30-50/tháng.

Đáng đầu tư khi đã có doanh thu ổn định & muốn nâng chất lượng.

Printful / Printify (POD) FREE+PAID

Print-on-Demand chuyên nghiệp. In khi có đơn, ship trực tiếp. Phù hợp áo thun, mug, poster.

Printful chất lượng cao hơn, giá cao hơn. Printify đa supplier, linh hoạt.

Đánh giá supplier — 5 tiêu chí

- 1 Ship time tới target market:** tối đa 7-10 ngày tới US. >14 ngày = refund nhiều, review xấu.
- 2 Tỷ lệ defect/refund:** đặt thử 5-10 đơn về địa chỉ Mỹ (bạn bè, người quen) để kiểm chứng chất lượng thật.
- 3 Communication response time:** trả lời inquiry trong <24h. Có tiếng Anh tốt.
- 4 Packaging:** đóng gói chuyên nghiệp? Có insert/thank-you card được không? Branding quan trọng.
- 5 Tracking number provided:** luôn có tracking. Update kịp thời cho khách qua email.

Customer service — vùng quyết định brand

Bạn không thể tự ship — nhưng có thể kiểm soát hoàn toàn cách xử lý khách hàng. Đây là vùng dropship Việt thường thua dropship Mỹ.

- 1 Email support 24-48h.** Setup auto-reply lúc gửi để khách biết "tôi đang xử lý".
- 2 Tiếng Anh chuyên nghiệp:** dùng ChatGPT giúp viết email công sở. Đừng dùng tiếng Anh sai làm khách Mỹ nghi ngờ.
- 3 Policy refund rõ ràng:** 30 ngày return chuẩn ngành. Đừng tham — sẽ mất khách & chargeback.
- 4 Khi vấn đề:** nhận lỗi, refund hoặc gửi lại nhanh. Đừng tranh cãi — review xấu hủy hoại shop nhanh hơn refund.

Brand own vs Dropship — bao giờ chuyển?

Khi 1 sản phẩm bán đều ≥ 30 đơn/tuần trong 4-6 tuần → cân nhắc nhập số lượng (100-500 chiếc) đóng nhãn riêng. Ship từ 3PL warehouse Mỹ → 2-3 ngày tới khách. Biên tăng từ 25% lên 50%+. Đây là cách scale bền vững từ dropship.

CHƯƠNG 05

05

Marketing cho shop Shopify

4 kênh chính cho người Việt 2026 — Meta Ads paid, TikTok organic, email, SEO.

Phân bổ marketing 2026

Kênh	% effort & vai trò
Meta Ads (FB+IG)	40% — driver doanh thu chính, conversion campaign
TikTok organic + ads	25% — viral content, audience trẻ
Email marketing	20% — khách cũ, abandoned cart, retention
SEO & Google Ads	15% — high-intent traffic, dài hạn

Meta Ads cho Shopify — điểm khác biệt

- 1 Connect Shopify với Meta:** Settings > Apps > Facebook Channel. Auto sync product feed → tạo Shopping campaign.
- 2 Advantage+ Shopping Campaign (ASC):** Meta khuyến nghị mạnh cho Shopify. Cần ≥50 purchases/tuần để tối ưu.
- 3 CAPI bắt buộc:** Shopify có sẵn integration. Bắt ngay từ ngày 1. Sẽ chi tiết trong cuốn Facebook Ads của NhịpAI.
- 4 UGC creative thẳng polished:** video iPhone, người thật demo. Đặt UGC creator qua Fiverr.

TikTok organic — kênh viral free

Đây là kênh **cực mạnh cho Shopify 2026** mà nhiều người Việt bỏ qua. Khách giả TikTok Mỹ rất mạnh, sẵn sàng mua qua link bio.

- 1 Tài khoản TikTok dedicated** cho shop. Đăng 1-3 video/ngày demo sản phẩm.
- 2 Format chuẩn:** POV "I bought this from TikTok", "This X changed my life", before/after, demo. Hook 3 giây quan trọng.
- 3 Link in bio** dẫn đến product page. Dùng Linktree hoặc shop URL trực tiếp.

Email marketing — kênh ROI cao nhất

Email mang ROI **\$40-50 cho mỗi \$1 chi** — cao hơn mọi kênh khác. Người mới hay bỏ qua vì "không sexy" như Meta Ads. Đây là sai lầm lớn.

- 1 Klaviyo là chuẩn ngành.** Tích hợp Shopify cực tốt. Free đến 250 contact, paid từ \$20/tháng.
- 2 3 flow bắt buộc:** Welcome (khi sign up), Abandoned Cart (khi bỏ giỏ), Post-Purchase (sau mua). Setup 1 lần, chạy mãi.
- 3 Pop-up sign up:** "10% off email đầu tiên" — convert visitor → email subscriber → khách thật.
- 4 Campaign weekly:** 1-2 email/tuần cho list. Mix promotional + value (tips, story, behind-the-scenes).

SEO cho Shopify — chậm nhưng bền

- 1 Product page SEO:** title, meta description, alt text ảnh, URL slug rõ ràng. Cuốn SEO của NhịpAI có chi tiết.
- 2 Blog content:** viết bài về ngách (vd: shop bán đồ pet → blog "best pet products 2026"). Drive organic traffic dài hạn.
- 3 Reviews trên product page:** giúp SEO & conversion. Dùng Loox/Judge.me để collect.

Marketing budget tháng đầu — gợi ý

Nếu vốn 10tr/tháng marketing: ~6tr Meta Ads (test creative), ~2tr Klaviyo + tools, ~2tr UGC creator hoặc ads TikTok. Đừng dồn 100% vào Meta Ads tháng đầu — đốt nhanh nếu creative chưa tốt.

CHƯƠNG 06

06

Pháp lý, thuế & payment quốc tế

Vùng phức tạp nhất nhưng ít người dạy — bỏ qua có thể bị truy thu, ban payment, kiện tụng.

Bán hàng quốc tế từ Việt Nam có 3 vùng pháp lý: **(1)** luật VN với người bán, **(2)** luật consumer protection ở target market (US, EU, UK), **(3)** luật thuế quốc tế. Đa số người Việt làm Shopify **không biết** & gặp rủi ro lớn khi scale.

Pháp lý Việt Nam — nghĩa vụ với người bán

- 1 Đăng ký hộ kinh doanh hoặc công ty** nếu doanh thu lớn (theo Nghị định 68/2026, ngưỡng 1 tỷ/năm cá nhân). Tham vấn kế toán cụ thể.
- 2 Thuế TNCN cho thu nhập từ Shopify:** đây là thu nhập kinh doanh, phải kê khai. Shopify thu USD → chuyển VND về cần khai báo.
- 3 Quy định ngoại hối:** nhận USD từ nước ngoài cần đúng kênh (qua ngân hàng Việt có chức năng, Payoneer, Wise...). Tránh "rút lậu" qua P2P crypto.

Thuế ở target market — vùng phức tạp

⚠ SALES TAX US & VAT EU — QUAN TRỌNG

Sales tax US: bán cho khách Mỹ có thể phải nộp sales tax cho từng bang (nếu vượt "economic nexus" — thường \$100k doanh thu/bang/năm hoặc 200 giao dịch). Shopify có app TaxJar/Avalara hỗ trợ. **VAT**

EU: bán cho khách EU bắt buộc đăng ký VAT nếu vượt €10,000/năm tổng EU. Phức tạp, cần kế toán chuyên xuyên biên giới.

Pháp lý consumer protection

- 1 Return policy bắt buộc rõ ràng:** US/EU có luật bảo vệ người tiêu dùng nghiêm. Không có return policy = bị chargeback, ban PayPal.
- 2 Disclosure rõ "shipped from China/Vietnam":** nhiều platform yêu cầu. Không disclose → có thể bị kiện theo deceptive trade practices.
- 3 GDPR cho khách EU:** trang Privacy Policy phải tuân thủ. Shopify có template, cần adapt.
- 4 Không bán sản phẩm vi phạm IP:** giả Nike/Disney/branded design → bị kiện. Phá hủy shop nhanh nhất.

Payment & withdraw — chuỗi đầy bẫy

Vấn đề	Giải pháp thực tế
Shopify Payments không hỗ trợ VN	Dùng 2Checkout, PayPal Business, hoặc Stripe Atlas
PayPal hold/freeze tiền	Verify đầy đủ giấy tờ, không spike volume đột ngột
Withdraw USD về VN	Payoneer hoặc Wise → tài khoản VN. Khai báo đúng pháp luật
Phí chuyển đổi USD-VND	~2-3% mỗi lần. Cộng dồn lớn — chọn kênh phí thấp
Chargeback từ khách	Có proof of delivery, communication log để dispute

LỜI KHUYÊN TỪ NHIPAI

Cuốn sách **không thay tư vấn pháp lý/thuế chuyên nghiệp**. Khi doanh thu Shopify của bạn vượt 100tr/tháng — đầu tư **kế toán hiểu thuế xuyên biên giới** (chi phí 2-5tr/tháng) là khôn ngoan. Phòng còn hơn chống — bị truy thu sau 2-3 năm có thể mất cả tỷ.

THỰC HÀNH Bài tập Chương 6

Trước khi scale >30tr doanh thu/tháng: (1) đăng ký hộ kinh doanh / công ty, (2) tham vấn 1 buổi với kế toán hiểu thuế xuyên biên giới, (3) setup tracking financial chuyên nghiệp. Đầu tư 5-10tr cho compliance đáng giá.

CHƯƠNG 07

07

10 sai lầm & lộ trình 90 ngày

Cảnh báo phổ biến + kế hoạch thực tế.

10 sai lầm khiến Shopify Việt thất bại

- 1 "General store" với 50 sản phẩm random. Không focus, không brand, không bán được.
- 2 Chọn sản phẩm "trending" bão hòa. 1000 người bán cùng cái → margin zero.
- 3 Vốn ads quá thấp. <3tr/tháng Meta Ads — không đủ thoát Learning Phase.
- 4 Không setup CAPI. Tracking thiếu 30%, AI học sai.
- 5 Sản phẩm vi phạm policy. Health claims, IP infringement → ban tài khoản.
- 6 Customer service tệ. Trả lời 5-7 ngày, tiếng Anh sai → review 1 sao.
- 7 Bỏ qua email marketing. Đốt tiền paid ads liên tục, không có retention.
- 8 Ship 25-30 ngày từ AliExpress. Khách Mỹ chấp nhận tối đa 14 ngày.
- 9 Bỏ qua pháp lý/thuế. Scale lên rồi bị PayPal freeze hoặc bị truy thu.
- 10 Quit sau 2-3 tháng. Trước khi ngách bắt đầu work — đa số quit ngay tại đây.

Lộ trình 90 ngày thực tế

Giai đoạn	Mục tiêu & việc làm
Tháng 1	Setup: shop, theme, payment, 1 hero product + 3 bổ trợ. Test 3-5 creative Meta Ads ngân sách thấp.
Tháng 2	Có data đầu — sản phẩm nào bán được? Scale creative winner. Bắt đầu email flow + TikTok organic.
Tháng 3	Đánh giá: nếu có sản phẩm work → scale ads, cân nhắc brand own. Không work → pivot ngách / sản phẩm.

HOÀN THÀNH

Shopify Việt 2026 — kiên trì & bài bản

Bạn vừa đi qua 7 chương — từ đặt kỳ vọng đúng, setup an toàn, chọn ngách/sản phẩm, supplier & vận hành, marketing, đến pháp lý/thuế. Shopify từ Việt Nam **khó hơn nhiều** so với những gì khóa học marketing nói. Nhưng **vẫn làm được** với người kiên trì & bài bản.

Bốn điều cốt lõi mang theo

1 hero product, focus

Không general store 50 sản phẩm random.

Ship nhanh & CS giỏi

Đây là vùng Việt Nam có thể thắng nếu chú trọng.

Pháp lý & thuế nghiêm túc

Đầu tư compliance trước khi scale.

Kiên trì 6-12 tháng

Đa số quit tháng 2-3 ngay trước khi work.

“Shopify từ VN không phải "kiếm tiền nhanh". Là **ngành thật, kỹ năng thật** — học một lần, dùng cả đời.

NhịpAI

Chúc shop của bạn cất cánh quốc tế! 🌍

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