



HOÀNG GIA PK

**Đây là cách để CHỦ SHOP
ĐIỆN THOẠI – PHỤ KIỆN tìm ra
những mặt hàng đang âm thầm
“CHÔN” TIỀN của mình trong kho**

Tác giả: Hoàng Mạnh Tùng

LỜI MỞ ĐẦU

TIỀN CỦA BẠN ĐANG Ở ĐÂU?

Shop vẫn bán hàng mỗi ngày.

Khách vẫn vào.

Đơn vẫn ra.

Doanh thu vẫn có.

Kho nhìn vẫn đầy hàng.

Nhưng đến lúc cần nhập một lô hàng mới, bạn kiểm tra tài khoản và tự hỏi:

“Ừa, tiền của mình đâu hết rồi?”

Có thể câu trả lời đang nằm ngay trong kho.

Một chiếc ốp.

Một cái kính.

Một sợi cáp.

Một mẫu tai nghe.

Từng món không đáng bao nhiêu.

Nhưng 50 SKU, 100 SKU, 500 SKU cộng lại có thể giữ của bạn hàng chục, thậm chí hàng trăm triệu đồng.

Tôi gọi đó là:

TIỀN BỊ “CHÔN” TRONG KHO.

Cuốn sách này không dạy bạn lý thuyết quản trị kho.

Tôi chỉ muốn giúp bạn làm được 3 việc:

TÌM RA những mặt hàng đang giữ tiền.

XỬ LÝ để thu hồi tiền về.

NGĂN LẶP LẠI những quyết định nhập hàng khiến tiền tiếp tục mắc trong kho.

Không cần giỏi Excel.

Không cần biết tài chính.

Chỉ cần bạn chịu nhìn vào số liệu thật của shop mình.

Bắt đầu thôi.

MỤC LỤC

Chương 1: Hàng trong kho chưa chắc đã là tiền

Chương 2: 30 phút tìm ra những mặt hàng đang “CHÔN” tiền

Chương 3: Tìm thấy hàng “CHÔN” tiền rồi, làm gì với nó?

Chương 4: Đừng để tiền bị “CHÔN” thêm lần nữa

Chương 5: Biến kiểm tra kho thành một thói quen

Tổng kết: Đừng đọc xong rồi để đó

Về tác giả: Hoàng Mạnh Tùng

CHƯƠNG 1 : HÀNG TRONG KHO CHƯA CHẮC ĐÃ LÀ TIỀN

Giả sử phần mềm của shop báo:

TỒN KHO: 500 TRIỆU ĐỒNG

Nhưng thử bóc 500 triệu đó ra:

200 triệu: hàng bán tốt.

120 triệu: vẫn bán nhưng đang chậm lại.

100 triệu: rất lâu mới bán được.

80 triệu: model cũ, màu khó, hết trend hoặc gần như không còn khách hỏi.

Trên phần mềm vẫn là 500 triệu.

Nhưng nếu ngày mai cần tiền, bạn có thể biến toàn bộ số hàng đó thành 500 triệu tiền mặt không?

Không.

Vì vậy, từ hôm nay đừng chỉ hỏi:

“Kho của tôi còn bao nhiêu tiền hàng?”

Hãy hỏi:

“Số hàng này cần bao lâu để quay trở lại thành tiền?”

MỘT VÍ DỤ RẤT ĐƠN GIẢN

Bạn còn:

80 chiếc ốp × giá vốn 50.000 đồng = 4 triệu đồng.

Nếu mỗi tháng bán 20 chiếc:

Không đáng lo.

Nhưng nếu mỗi tháng chỉ bán được 2 chiếc:

$80 \div 2 = 40$ tháng.

Tức hơn 3 năm mới bán hết, với điều kiện sức bán không giảm thêm.

Trong ngành phụ kiện điện thoại, liệu một mẫu ốp có còn bán đều sau 3 năm?

Đó mới là điều cần quan tâm.

BÀI HỌC TÔI ĐÃ TRẢ BẰNG TIỀN THẬT

Năm 2014, tôi phân phối ốp NILLKIN cho các dòng điện thoại SKY.

Một model có nhiều màu.

Đen, trắng, đỏ bán khá tốt.

Một số màu khác bán rất chậm.

Nhưng thời điểm đó muốn lấy hàng thường phải nhập khá đủ màu.

Tôi vẫn nghĩ:

“Cứ để đó rồi từ từ cũng bán.”

Sau đó thị trường thay đổi.

Ốp silicon xuất hiện và được khách hàng ưa chuộng.

Những chiếc ốp cứng NILLKIN ngày càng khó bán.

Cuối cùng:

Cho cũng không ai lấy.

Ve chai cũng không mua.

Phải bỏ đi.

Tôi lỗ rất sâu.

Và tôi hiểu ra một điều:

Tôi không mất tiền vào ngày vớt những chiếc ốp đó đi.

Tiền đã bị chôn từ ngày tôi nhập những món hàng không bán được vào kho.

BÀI KIỂM TRA NHANH

Hãy chọn 10 SKU bạn cảm thấy nằm lâu nhất và ghi:

Tên hàng | Số lượng tồn | Giá vốn | 30 ngày qua bán được bao nhiêu

Đừng xử lý vội.

Sang Chương 2, chúng ta sẽ dùng những con số này.

CHƯƠNG 2 : 30 PHÚT TÌM RA NHỮNG MẶT HÀNG ĐANG “CHÔN” TIỀN

Mở phần mềm bán hàng hoặc file tồn kho.

Bạn cần 5 thông tin:

TÊN HÀNG | GIÁ VỐN | TỒN HIỆN TẠI | BÁN 30 NGÀY | LẦN CUỐI BÁN

BƯỚC 1 – LỌC SKU CẦN CHÚ Ý

Đánh dấu những món có một trong các dấu hiệu:

-

30 ngày không phát sinh bán.

-

Tồn nhiều nhưng bán rất ít.

-

Sức bán đang giảm rõ rệt.

-

Model/màu/mẫu đang đi xuống.

-

Đã có sản phẩm mới thay thế.

Chưa cần kết luận.

Chỉ cần đưa chúng vào danh sách cần xem xét.

BƯỚC 2 – TÍNH “SỐ THÁNG ĐỦ BÁN”

Công thức:

$\text{SỐ THÁNG ĐỦ BÁN} = \text{TỒN HIỆN TẠI} \div \text{SỐ BÁN TRUNG BÌNH 1 THÁNG}$

Ví dụ:

Tồn 60 củ sạc.

30 ngày bán 20 củ.

$60 \div 20 = 3$ tháng.

Tức lượng hàng hiện tại đã đủ bán khoảng 3 tháng nếu sức bán giữ nguyên.

Con số này giúp bạn biết mình đang thiếu hàng, vừa đủ hay dư quá nhiều.

BƯỚC 3 – TÍNH SỐ VỐN ĐANG NẰM TRONG SKU

Công thức:

VỐN ĐANG NẰM = SỐ LƯỢNG TỒN × GIÁ VỐN

Ví dụ:

Chỉ nhìn bảng này, Ốp C và Kính D đã cần được chú ý trước.

BƯỚC 4 – CHIA THÀNH 4 NHÓM

GIỮ

Hàng bán đều, lượng tồn phù hợp.

→ Tiếp tục kinh doanh bình thường.

BÁN ĐẨY

Hàng còn nhu cầu nhưng đang giữ nhiều hơn cần thiết.

→ Ưu tiên bán để giảm lượng tồn.

DỪNG NHẬP

Hàng vẫn bán nhưng shop đã có quá nhiều hoặc sức bán đang giảm.

→ Chưa nhập thêm.

XẢ

Hàng rất khó bán, lỗi model, lỗi thời hoặc gần như không còn nhu cầu.

→ Lập phương án thu hồi vốn.

CHECKLIST SOI KHO 30 PHÚT

- Xuất danh sách tồn kho
- Thêm số bán 30 ngày
- Tính số tháng đủ bán

- Tính vốn nằm trong từng SKU
- Lọc SKU lâu không bán
- Kiểm tra SKU đang giảm sức bán
- Chia 4 nhóm
- Cộng tổng tiền nhóm DỪNG NHẬP + XẢ

Giả sử kết quả:

DỪNG NHẬP: 37 triệu

XẢ: 28 triệu

Bây giờ bạn biết mình có 65 triệu đồng cần ưu tiên xử lý.

Không còn là cảm giác:

“Hình như kho mình hơi nhiều hàng.”

CHƯƠNG 3 : TÌM THẤY HÀNG “CHÔN” TIỀN RỒI, LÀM GÌ VỚI NÓ?

Một nguyên tắc:

ĐỪNG VỪA THẤY HÀNG CHẬM ĐÃ GIẢM GIÁ.

Hãy xử lý từ nhẹ đến mạnh.

1. ĐƯA RA CHỖ DỄ BÁN

Có những món không bán chỉ vì nhân viên quên shop đang có.

Đưa ra vị trí dễ thấy.

Nhắc nhân viên ưu tiên tư vấn trong 7–14 ngày.

Bán được giá bình thường vẫn là phương án tốt nhất.

2. GHÉP COMBO

Hãy tìm một sản phẩm đang bán tốt để đi cùng.

Ví dụ:

Máy + ốp + kính

Củ sạc + cáp

Tai nghe + phụ kiện phù hợp

Đừng ghép hai món tồn với nhau chỉ để gọi là combo.

Combo phải có ích cho khách.

3. BIẾN THÀNH QUÀ TẶNG

Một món bán riêng khó có thể trở thành quà tặng hấp dẫn.

Ví dụ:

“Đơn từ 499.000 đồng – tặng phụ kiện trị giá 99.000 đồng.”

Bạn vừa tạo động lực mua hàng, vừa giảm tồn.

4. CHO NHÂN VIÊN QUYỀN ĐẨY HÀNG

Chọn 10–20 SKU cần xử lý.

Thông báo rõ cho nhân viên.

Có thể thưởng thêm một khoản nhỏ cho mỗi sản phẩm bán được.

Hàng nhân viên nhớ tới sẽ có cơ hội được bán cao hơn hàng nằm im trong kho.

5. BÁN SANG KÊNH KHÁC

Thử:

Facebook.

TikTok.

Zalo.

Livestream.

Nhóm cộng đồng.

Hoặc các shop khác có tệp khách phù hợp.

Một món không bán được ở shop bạn chưa chắc không bán được ở nơi khác.

6. GIẢM GIÁ

Nếu các cách trên không hiệu quả, hãy giảm giá có thời hạn.

Không giảm một chút rồi để hàng nằm thêm 6 tháng.

Đặt mốc:

7 ngày → 14 ngày → 30 ngày.

Không hiệu quả thì chuyển phương án.

7. CẮT LỖ

Đây là việc khó nhất.

Nhưng hãy hỏi:

“Giữ thêm 3–6 tháng, món hàng này có khả năng tăng hay tiếp tục giảm giá trị?”

Nếu hôm nay có thể thu lại 70.000 đồng từ món vốn 100.000 đồng, số tiền đó còn có thể quay sang sản phẩm khác.

Còn nếu giữ đến khi không ai cần nữa:

70.000 đồng có thể trở thành 0 đồng.

Cắt lỗ không phải lúc nào cũng là thất bại.

Đôi khi đó là cách cứu phần vốn còn lại.

CHƯƠNG 4 : ĐỪNG ĐỂ TIỀN BỊ “CHÔN” THÊM LẦN NỮA

Tôi là nhà phân phối.

Có những đơn hàng tôi có thể bán cho bạn, nhưng chưa chắc bạn nên nhập.

Trước khi chuyển khoản, hãy dành 3 phút trả lời 5 câu hỏi.

1. TÔI NHẬP VÌ KHÁCH CẦN HAY VÌ “GIÁ NGON”?

Bình thường giá 100.000 đồng.

Nhà cung cấp báo:

“Lấy 100 cái, còn 80.000.”

Bạn tiết kiệm 20%.

Nhưng nếu mỗi tháng chỉ bán 10 cái, bạn vừa mua lượng hàng đủ cho 10 tháng.

Đừng chỉ hỏi: “Rẻ hơn bao nhiêu?”

Hãy hỏi: “Tôi có cần nhiều đến thế không?”

2. KHÔNG CÓ KHUYẾN MÃI, TÔI CÓ VẪN NHẬP KHÔNG?

Mua 10 tặng 1.

Lấy 50 giảm thêm 5%.

Chốt hôm nay có giá đặc biệt.

Hãy bỏ chương trình sang một bên.

Nếu không còn khuyến mãi mà bạn không muốn nhập nữa, có thể bạn đang mua khuyến mãi, không phải mua nhu cầu.

3. TÔI CÓ ĐANG NHẬP ĐÚNG BIẾN THỂ KHÁCH CẦN?

Một mẫu bán tốt không có nghĩa mọi màu đều bán tốt.

Nếu:

Đen bán 50%.

Trắng bán 30%.

Các màu khác bán 20%.

Thì đừng nhập mỗi màu số lượng bằng nhau chỉ vì thấy “đủ bộ”.

Nhập theo thứ khách mua.

4. NẾU THỊ TRƯỜNG ĐỔI SAU 30-60 NGÀY THÌ SAO?

Với sản phẩm mới hoặc vòng đời ngắn:

NHẬP THỬ → BÁN THẬT → RỒI MỚI NHẬP SÂU.

Bạn có thể mất một chút chiết khấu.

Nhưng đổi lại, bạn biết khách thực sự có mua hay không.

5. NẾU ĐÂY LÀ TIỀN MẶT, TÔI CÓ ĐỔI NÓ LẤY LÔ HÀNG NÀY?

Đơn hàng 50 triệu?

Hãy tưởng tượng 50 triệu tiền mặt đang nằm trước mặt bạn.

Bạn có sẵn sàng đưa số tiền đó để đổi lấy đúng lô hàng đang định nhập?

Nếu thấy do dự:

Khoan chuyển khoản.

Kiểm tra lại.

Một đơn hàng tốt không phải đơn hàng bạn mua được rẻ nhất.

Đó là đơn hàng bạn có khả năng bán được và quay tiền về.

CHƯƠNG 5 : BIẾN KIỂM TRA KHO THÀNH MỘT THÓI QUEN

Đừng đợi thiếu tiền mới kiểm tra kho.

Chọn một thời điểm cố định mỗi tuần.

Ví dụ:

9 giờ sáng thứ Hai – 30 PHÚT KIỂM TRA KHO.

Trong 30 phút đó, chỉ cần trả lời:

1. Món nào đang bán nhanh bất thường?
2. Món nào bắt đầu chậm lại?
3. Có đơn nhập nào cần xem lại không?
4. Tuần này cần ra quyết định với mặt hàng nào?

Nếu có nhân viên, giao rõ:

Ai theo dõi?

Ai báo?

Ai xử lý?

Mỗi tháng dành thêm 60 phút “khám kho” để nhìn lại:

Tháng vừa rồi mình nhập đúng ở đâu?

Sai ở đâu?

Tháng sau cần thay đổi điều gì?

Một hệ thống đơn giản nhưng được làm đều đặn tốt hơn một file quản lý rất đẹp mà ba tháng mới mở một lần.

KHO KHỎE = ĐÚNG HÀNG + ĐÚNG SỐ LƯỢNG + ĐÚNG THỜI ĐIỂM.

TỔNG KẾT

ĐỪNG ĐỌC XONG RỒI ĐỂ ĐÓ

Tôi không mong bạn nhớ hết cuốn sách này.

Tôi chỉ mong ngày mai bạn nhìn kho khác hôm qua.

Sau khi gấp sách lại, hãy làm ngay 3 việc:

5. Chọn 10–20 SKU bạn nghi ngờ nhất.
6. Dành 30 phút kiểm tra bằng số liệu thật.
7. Chọn ít nhất 3 SKU và ra quyết định trong tuần này.

Không cần xử lý cả kho trong một ngày.

Bắt đầu từ 10 SKU.

Rồi 10 SKU tiếp theo.

12 năm trong ngành phụ kiện giúp tôi hiểu:

Nhập được hàng mới chỉ là bắt đầu.

Bán được hàng mới tạo ra kết quả.

Tiền quay về mới giúp bạn tiếp tục kinh doanh.

Là một nhà phân phối, tôi không mong khách hàng nhập thật nhiều trong một đơn hàng.

Tôi mong hàng về shop bán được, vốn quay về và khách hàng của tôi tiếp tục phát triển.

Bởi:

NHÀ CUNG CẤP KHÔNG THỂ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG NẾU KHÁCH HÀNG CỦA MÌNH KHÔNG PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG.

Và lần tới, trước khi nhập một lô hàng, ngoài câu:

“Giá bao nhiêu?”

Hãy hỏi thêm:

“BAO LÂU THÌ SỐ HÀNG NÀY QUAY TRỞ LẠI THÀNH TIỀN?”

Nếu câu hỏi đó trở thành thói quen, cuốn sách nhỏ này đã hoàn thành nhiệm vụ của nó.

VỀ TÁC GIẢ

HOÀNG MẠNH TÙNG LÀ AI?

Hoàng Mạnh Tùng có 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bán buôn, bán sỉ phụ kiện điện thoại, trực tiếp trải qua nhiều giai

đoạn thay đổi của thị trường và phục vụ hơn 1.000 khách hàng là chủ shop điện thoại – phụ kiện trên toàn quốc.

Hiện anh tập trung phân phối hai thương hiệu WEKOME & REMAX, đồng thời xây dựng Hoàng Gia PK theo định hướng

nguồn hàng chính ngạch, minh bạch về hóa đơn – chứng từ, chính sách rõ ràng và hợp tác lâu dài với đại lý.

Sau nhiều năm làm nghề, anh đúc kết:

“Giá tốt có thể giúp chủ shop kiếm tiền trong một đơn hàng. Nhưng nguồn hàng tốt mới giúp chủ shop kinh doanh bền vững.”

Vì vậy, bên cạnh cung cấp hàng hóa, Tùng dành thời gian hệ thống những kinh nghiệm thực tế thành checklist, tài liệu và

công cụ dành riêng cho chủ shop điện thoại – phụ kiện.

Với anh:

Một nhà cung cấp tốt không phải người cố bán thật nhiều hàng cho shop.

Đó phải là người có khả năng đồng hành cùng shop trong một chặng đường dài.

HOÀNG MẠNH TÙNG

12 năm kinh nghiệm ngành phụ kiện điện thoại

Hơn 1.000 khách hàng trên toàn quốc

Phân phối WEKOME & REMAX

HOÀNG GIA PK

Trao chất lượng – Giữ niềm tin

Điện thoại/Zalo: 090.870.9999

Email: manhtungbk90@gmail.com

Website: www.phukienhoanggia.vn

YouTube:

<https://www.youtube.com/@Ph%E1%BB%A5Ki%E1%BB%87nHo%C3%A0ngGia>

Facebook:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=61576428583602>

TikTok:

<https://www.tiktok.com/@phukienhoanggiavn>

Tham gia Cộng đồng Chủ Shop Điện Thoại – Phụ Kiện Điện Thoại