✦ Gia Anh Media

KẾ HOẠCH MARKETING 2027

CHO TIỆM VIỆT Ở ÚC · BỘ CÔNG CỤ LẬP KẾ HOẠCH CẢ NĂM

Từ nhìn lại năm cũ đến mục tiêu, lịch mùa, ngân sách 12 tháng và bản tóm tắt 1 trang

BY GIA ANH MEDIA · VIETUP

MỤC LỤC 10 phần — mỗi phần trả lời 1 câu hỏi

File Excel kèm theo tự tính số: ô nền vàng là ô tiệm điền, ô còn lại tự tính. Số trong bộ là ví dụ của 1 tiệm nail giả định ở Sydney.

#	Phần	Trả lời câu hỏi / trong đó có gì
1	**Tóm tắt 1 trang**	Năm 2027 tiệm muốn đạt gì? 3 việc lớn nhất
2	**Nhìn lại 2026**	Tháng nào mạnh, tháng nào yếu, chi phí 1 khách mới
3	**Khách hàng**	8 câu hỏi chân dung khách + mạnh / yếu / cơ hội / rủi ro
4	**Mục tiêu**	Điền doanh thu → tự tính khách mới, lượt hỏi, ngân sách
5	**Lịch mùa Úc 2027**	20 dịp bán hàng + ngày bắt đầu chuẩn bị
6	**Ngân sách**	8 hạng mục × 12 tháng, báo đỏ khi vượt
7	**Lịch đăng 12 tháng**	Chủ đề mỗi tháng + 4 tuần đăng gì
8	**Việc theo quý**	Ai làm, hạn, tiền, trạng thái
9	**Đo hằng tháng**	5 con số, tự báo Đạt / Thiếu
10	**Checklist**	Google Maps 10 mục + 15 việc đầu năm

1. TÓM TẮT KẾ HOẠCH 2027 – 1 TRANG Tiệm Nail Mẫu (giả định) · Sydney NSW

Ai cùng làm với tiệm đọc trang này là hiểu năm nay tiệm đi đâu.

DOANH THU MỤC TIÊU	TĂNG TRƯỞNG	KHÁCH MỚI CẦN	LƯỢT HỎI CẦN	NGÂN SÁCH MARKETING	CHI PHÍ / KHÁCH MỚI
$360,000	**+9,1%**	**731**	**203**	**$18,000**	**$25**
cả năm 2027	so với 2026 ($330,000)	61 khách / tháng	mỗi tháng	5% doanh thu	trần được phép

3 việc lớn nhất năm

Việc	Xong trước	Đo bằng	Ngân sách
Sửa đủ Google Maps + xin 50 đánh giá mới	31/03/2027	Số đánh giá Google	$50
Đăng đều 3 bài + 1 video mỗi tuần	Cả năm	Lượt hỏi mỗi tháng (tab 9)	$4,800
Bán thẻ quà Mother's Day + Christmas	09/05 · 25/12	Số thẻ quà bán được	$2,200

Rủi ro & phương án

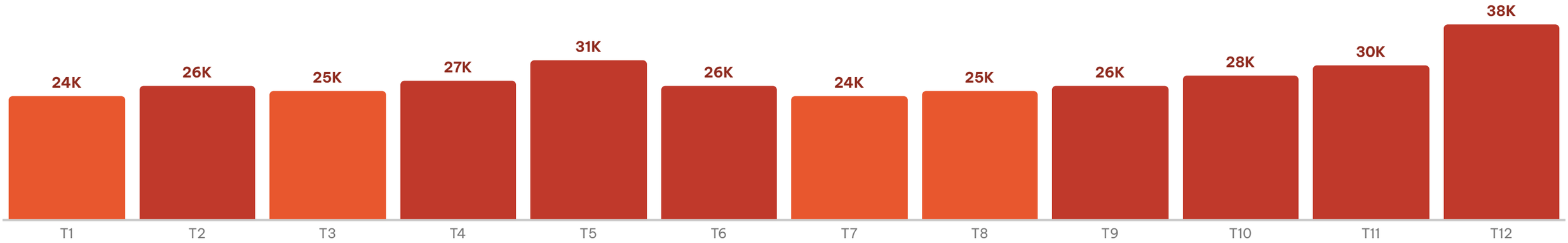
Rủi ro	Dấu hiệu sớm	Phương án B
Thiếu thợ mùa lễ	Lịch kín trước 2 tuần	Đăng tuyển từ tháng 8
Quảng cáo đắt	Chi phí / khách mới > $25	Dồn tiền sang xin đánh giá + khách giới thiệu

2. NHÌN LẠI 2026 — NỀN TẢNG LẬP KẾ HOẠCH 2027 số lấy từ máy POS / sổ sách

Tháng mạnh nhất: T12 (Christmas) và T5 (Mother's Day). Tháng yếu: T1, T7. Chi phí 1 khách mới cả năm: $28.

Chỉ số	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	Cả năm
Doanh thu ($)	24,000	26,000	25,000	27,000	31,000	26,000	24,000	25,000	26,000	28,000	30,000	38,000	330,000
Mục tiêu 2026 ($)	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	312,000
Đánh giá	Chưa đạt	Đạt	Chưa đạt	Vượt	Vượt	Đạt	Chưa đạt	Chưa đạt	Đạt	Vượt	Vượt	Vượt	Vượt
Khách mới	30	35	28	32	45	30	26	28	30	34	40	55	413
Chi marketing ($)	800	900	800	900	1,400	800	700	800	800	1,000	1,200	1,800	11,900
Chi phí / khách mới ($)	27	26	29	28	31	27	27	29	27	29	30	33	29

Doanh thu 2026 theo tháng ($)



Năm nay

Làm tốt	Chưa làm được	Bài học cho 2027
Khách quen quay lại đều nhờ nhắn nhắc lịch	Google Maps ít đánh giá, Fanpage đăng không đều	Chuẩn bị dịp lớn sớm 4–6 tuần, đo lượt hỏi mỗi tháng

3. KHÁCH CỦA TIỆM LÀ AI hỏi 5–10 khách quen trong 1 tuần

Bài đăng nói đúng điều khách lo thì mới có người nhắn.

Câu hỏi	Câu trả lời (ví dụ)
Bao nhiêu tuổi, nam hay nữ?	Nữ 25–45, đi làm văn phòng
Ở / làm việc khu nào?	Bankstown, Punchbowl, đi làm ở City
Hay tới tiệm lúc nào?	Chiều T5 – T7, sau giờ làm
Trước khi tới hay hỏi gì?	Còn chỗ không, giá bột / gel
Lo điều gì nhất?	Sơn bong sớm, chờ lâu, dụng cụ không sạch
Biết tiệm qua đâu?	Google Maps, bạn giới thiệu, Instagram
Vì sao quay lại?	Thợ quen làm kỹ, nhắc lịch qua tin nhắn
Vì sao bỏ đi tiệm khác?	Không đặt được giờ mình muốn

Tiệm mình	Ghi ra (ví dụ)
Điểm mạnh	Thợ lâu năm, gần ga tàu
Điểm yếu	Ảnh trên mạng cũ, ít đánh giá Google
Cơ hội	Mùa Christmas khách mua thẻ quà; tiệm bên cạnh ít đăng bài
Rủi ro	Thiếu thợ cuối năm; tiệm mới mở gần đó giảm giá

4. MỤC TIÊU 2027 — TÍNH NGƯỢC TỪ DOANH THU điền 7 ô vàng, file tự tính

Doanh thu ÷ giá trị 1 lượt = số lượt → ÷ số lượt mỗi khách = số khách → trừ khách cũ ở lại = khách mới → ÷ % người hỏi thành khách = lượt hỏi cần.

Ô tiệm điền	Ví dụ
Doanh thu muốn đạt 2027	$360,000
Giá trị trung bình 1 lượt khách	$55
1 khách quay lại bao nhiêu lượt / năm	6
% khách cũ ở lại sang 2027	60%
Số khách đang có cuối 2026	600
% người hỏi thành khách	30%
Ngân sách marketing (% doanh thu)	5%

Kết quả (tự tính)	Số
Lượt khách cần cả năm	**6,545**
Khách (người) cần cả năm	**1,091**
Khách cũ còn ở lại	**360**
Khách MỚI cần thêm	**731**
Khách mới mỗi tháng	**61**
Lượt hỏi cần mỗi tháng	**203**
Ngân sách cả năm / mỗi tháng	**$18,000 / $1,500**
Chi phí được phép cho 1 khách mới	**$25**

5. LỊCH MÙA BÁN HÀNG Ở ÚC 2027 20 dịp · ngày nghỉ lễ theo NSW

** Âm lịch: kiểm lại trên lịch vạn niên trước khi đăng.*

Ngày	Thứ	Dịp	Tiệm nên làm	Chuẩn bị từ
01/01	T6	**Năm mới**	Giờ mở cửa lễ, chúc năm mới	25/12
26/01	T3	**Australia Day**	Giờ mở cửa lễ	19/01
06/02	T7	**Tết Nguyên Đán***	Combo đón Tết, lì xì khách quen	07/01
14/02	CN	**Valentine**	Gói đôi, đặt lịch sớm	24/01
08/03	T2	**Quốc tế Phụ nữ**	Ưu đãi khách nữ	26/02
26/03	T6	**Easter (26–29/3)**	Giờ mở cửa Phục sinh	16/03
25/04	CN	**ANZAC Day**	Giờ mở cửa lễ	20/04
09/05	CN	**Mother's Day**	Thẻ quà cho mẹ	11/04
14/06	T2	**King's Birthday (NSW)**	Giờ mở cửa lễ	09/06
30/06	T4	**Cuối năm tài chính**	Ưu đãi trước 30/6	09/06

Ngày	Thứ	Dịp	Tiệm nên làm	Chuẩn bị từ
05/09	CN	**Father's Day**	Gói cho bố	15/08
15/09	T4	**Tết Trung thu***	Quà, bài cho khách Việt	25/08
04/10	T2	**Labour Day (NSW)**	Giờ mở cửa lễ	29/09
20/10	T4	**Phụ nữ Việt Nam**	Ưu đãi khách nữ Việt	10/10
31/10	CN	**Halloween**	Mẫu theo chủ đề	17/10
26/11	T6	**Black Friday**	Ưu đãi 1–3 ngày / tặng quà	05/11
25/12	T7	**Christmas**	Thẻ quà, đặt lịch sớm	10/11
26/12	CN	**Boxing Day**	Ưu đãi sau Giáng sinh	12/12
31/12	T6	**Giao thừa**	Đặt lịch đêm giao thừa	17/12
26/01/28	T4	**Tết 2028***	Lên kế hoạch từ tháng 12	12/12

6. NGÂN SÁCH MARKETING 2027 (AUD) 8 hạng mục × 12 tháng

Tháng có dịp lớn (5: Mother's Day · 11–12: Christmas) chi nhiều hơn. Dòng cuối âm = tiêu quá mức đặt ra (file báo đỏ).

Hạng mục	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	Cả năm
Quảng cáo Facebook / Instagram	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
Quảng cáo Google (Maps)	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Quay chụp ảnh, video	-	400	-	-	400	-	-	-	400	-	400	-	1,600
Thiết kế, in ấn	100	150	50	50	200	50	50	50	100	50	200	250	1,300
Web, tên miền, phần mềm	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Quà / ưu đãi cho khách	100	200	100	100	300	100	100	100	150	150	300	400	2,100
Thuê làm marketing	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Khác	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
TỔNG	760	1,310	710	710	1,460	710	710	710	1,210	760	1,460	1,210	11,720
Mức đặt ra (tab 4)	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	18,000
Còn dư / vượt	740	190	790	790	40	790	790	790	290	740	40	290	6,280

7. LỊCH ĐĂNG BÀI 12 THÁNG nhịp dễ giữ: 3 bài + 1 video mỗi tuần

Tháng	Chủ đề chính	Tuần 1	Tuần 2	Tuần 3	Tuần 4
T1	**Năm mới, đặt lịch Tết**	Giờ mở cửa lễ	Mẫu đón Tết	Bình chọn mẫu Tết	Mở đặt lịch Tết
T2	**Tết + Valentine**	Lịch làm Tết	Hậu trường Tết	Gói Valentine	Cảm ơn khách
T3	**Phụ nữ + Phục sinh**	Ưu đãi 8/3	Giới thiệu thợ	Mẹo giữ móng bền	Giờ mở cửa Easter
T4	**Khách quen**	Khách nói gì	Trước / sau	Hỏi đáp giá	Nhắc đặt lịch T5
T5	**Mother's Day**	Mở bán thẻ quà	Chuyện khách & mẹ	Gói cho mẹ	Nhắc thẻ quà lần cuối
T6	**Cuối năm tài chính**	Ưu đãi trước 30/6	Chăm da tay mùa đông	Bình chọn màu	Cảm ơn nửa năm
T7	**Mùa đông, giữ khách**	Mẹo mùa lạnh	Dịch vụ mới	Hậu trường	Khách nói gì
T8	**Tuyển thợ, chuẩn bị lễ**	Tin tuyển thợ	Trước / sau	Hỏi đáp	Nhắc đặt lịch T9
T9	**Father's Day + Trung thu**	Gói cho bố	Trung thu khách Việt	Mẫu mùa xuân	Bình chọn mẫu
T10	**Mùa xuân, 20/10**	Màu mùa xuân	Ưu đãi 20/10	Mẫu Halloween	Hậu trường
T11	**Black Friday + Christmas**	Mở bán thẻ quà	Black Friday	Đặt lịch lễ sớm	Lịch nghỉ lễ
T12	**Christmas**	Thẻ quà (nhắc cuối)	Mẫu Giáng sinh	Giờ mở cửa lễ	Cảm ơn cả năm

8. VIỆC THEO QUÝ · 9. ĐO HẰNG THÁNG theo dõi suốt năm

Ví dụ 3 tháng đầu. Cuối mỗi tháng điền 5 con số, file tự báo Đạt / Thiếu so với mục tiêu ở phần 4.

Quý	Việc	Ai làm	Hạn	Tiền	Trạng thái
Q1	Sửa đủ Google Maps, thêm 20 ảnh mới	Chủ tiệm	31/01	$0	Xong
Q1	Thẻ xin đánh giá Google (mã QR) ở quầy	Chủ tiệm	15/02	$50	Đang làm
Q2	Quay chụp bộ ảnh / video mới	Thuê ngoài	30/04	$400	Chưa làm
Q2	Bán thẻ quà Mother's Day	Chủ tiệm	20/04	$100	Chưa làm
Q3	Tin tuyển thợ trước mùa lễ	Chủ tiệm	15/08	$100	Chưa làm
Q4	Quảng cáo thẻ quà Christmas	Thuê ngoài	10/11	$600	Chưa làm

Con số	T1	T2	T3
Doanh thu ($)	27,500	29,100	26,800
Lượt hỏi	95	214	188
Lượt hỏi cần	203	203	203
Đạt mục tiêu?	Thiếu	Đạt	Thiếu
Khách mới	33	70	58
Chi marketing ($)	760	1,850	1,000
Chi phí / khách mới ($)	23	26	17

10. CHECKLIST tick dần, file tự đếm

☐	Google Maps — kiểm 1 lần / tháng
☐	Tên tiệm đúng như biển hiệu
☐	Giờ mở cửa đúng, có giờ ngày lễ
☐	Số điện thoại gọi được
☐	Có link web / đặt lịch
☐	Danh mục chính đúng
☐	Có danh sách dịch vụ + giá
☐	Có ít nhất 20 ảnh mới
☐	Trả lời hết đánh giá, cả đánh giá xấu
☐	Có bài đăng trong 30 ngày gần nhất
☐	Trả lời phần Hỏi & đáp

☐	Việc đầu năm
☐	Chụp lại ảnh tiệm, thợ, sản phẩm
☐	1 màu + 1 kiểu chữ cho mọi bài
☐	Giới thiệu tiệm giống nhau mọi nơi
☐	Ghim 3 bài quan trọng lên Fanpage
☐	Thẻ xin đánh giá có mã QR
☐	Bật tin nhắn tự trả lời
☐	Danh sách khách quen
☐	Tin nhắn nhắc lịch soạn sẵn
☐	Chuẩn bị thẻ quà
☐	Lên lịch đăng tháng 1 + 2

Tải file Excel tự tính số

hoc.vietup.com.au/ke-hoach

Cần người ngồi điền cùng hoặc làm hộ phần quảng cáo, quay chụp: nhắn trang Gia Anh Media hoặc vào vietup.com.au

TÀI LIỆU MIỄN PHÍ · ĐƯỢC CHIA SẺ LẠI, GHI NGUỒN GIÚP MÌNH NHÉ