**Mô tả công việc bán hàng online**

Công việc chính của bán hàng online bao gồm:

- Nhập hàng, order hàng để bán

- Đăng bài mô tả, giới thiệu sản phẩm, dịch vụ

- Giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ đang bán cho khách hàng

- Tư vấn, thuyết phục khách lựa chọn sản phẩm, dịch vụ phù hợp với nhu cầu của họ

- Trả lời bình luận, tin nhắn của khách hàng về các sản phẩm, dịch vụ bán qua các kênh bán hàng

- Liên hệ với khách hàng để xác nhận và chốt đơn hàng

- Tạo đơn hàng đã chốt trên hệ thống

- Sắp xếp hoặc hỗ trợ sắp xếp, đóng gói hàng hóa trước khi giao hàng

- Giao hàng hoặc theo dõi tiến độ di chuyển của đơn hàng

- Xác nhận tình hình đơn hàng, chất lượng mặt hàng, cảm nhận của khách hàng sau khi nhận hàng

Trường hợp bán hàng online bằng hình thức livestream thì trước khi bắt đầu, bạn phải setup máy, công cụ hỗ trợ quay, nên nhờ thêm người hỗ trợ trả lời và tiếp nhận đơn của khách…

Trường hợp bán hàng online số lượng lớn hay các mặt hàng có giá trị, ngoài những công việc chính trên đây, bạn còn phải chạy quảng cáo, lên chiến lược PR, giới thiệu sản phẩm… để tiếp cận và thu hút số lượng nhiều hơn khách hàng tiềm năng, quan tâm và có khả năng mua sản phẩm

Bán hàng online cần những kỹ năng gì?

- Kỹ năng bán hàng, tư vấn bán hàng và chốt sale tốt

- Hiểu biết và sử dụng thành thạo những kênh bán hàng, công cụ bán hàng online

- Ưu tiên người có máy tính cá nhân hoặc điện thoại smartphone chất lượng

- Kỹ năng quản trị fanpge và website bán hàng

- Kỹ năng viết bài mô tả sản phẩm

- Kỹ năng giao tiếp tốt, tự tin

- Có ngoại hình ưa nhìn, giọng nói dễ nghe, thân thiện nếu bán hàng online bằng hình thức livestream

- Trung thực, chăm chỉ, có trách nhiệm với công việc...