



Báo Cáo Kết Quả Kinh Doanh Chi Tiết (P&L)

Tổng đơn đối soát: 130 đơn

DOANH THU THUẦN
23.845.318đTỔNG PHÍ SÀN (GỒM 1.5% THUẾ)
-8.006.082đGIÁ VỐN HÀNG BÁN (COGS)
-10.155.000đCHI PHÍ ADS (GỒM 10% VAT)
-3.520.000đLỢI NHUẬN RÒNG (MARGIN 9.1%)
2.164.236đ

Hạng mục	SỐ TIỀN (VNĐ)	% DT
Tổng doanh thu	23.845.318đ	100.0%
Tổng doanh thu sản phẩm ghi nhận	40.193.088đ	168.6%
Doanh thu đơn hủy	-6.586.188đ	-27.6%
Doanh thu đơn giao hàng không thành công	-5.747.905đ	-24.1%
Doanh thu đơn trả hàng hoàn tiền	-4.013.677đ	-16.8%
Tổng phí	-8.006.082đ	-33.6%
Phí giao dịch	-1.643.714đ	-6.9%
Phí hoa hồng của TikTok Shop	-3.845.655đ	-16.1%
Phí vận chuyển của người bán	-544.782đ	-2.3%
Hoa hồng liên kết	-1.035.207đ	-4.3%
Hoa hồng liên kết Quảng cáo cửa hàng	-207.044đ	-0.9%
Phí xử lý đơn hàng	-372.000đ	-1.6%
Thuế GTGT do TikTok Shop khấu trừ	-238.453đ	-1.0%
Thuế TNCN do TikTok Shop khấu trừ	-119.227đ	-0.5%
Giá vốn hàng bán	-10.155.000đ	-42.6%
Chi phí quảng cáo (gồm 10% VAT)	-3.520.000đ	-14.8%
Chi phí quảng cáo thực tế	-3.200.000đ	-13.4%
Thuế GTGT nộp tiền quảng cáo (10%)	-320.000đ	-1.3%
Chi phí vận hành khác	0đ	0.0%
Lợi nhuận	2.164.236đ	9.1%

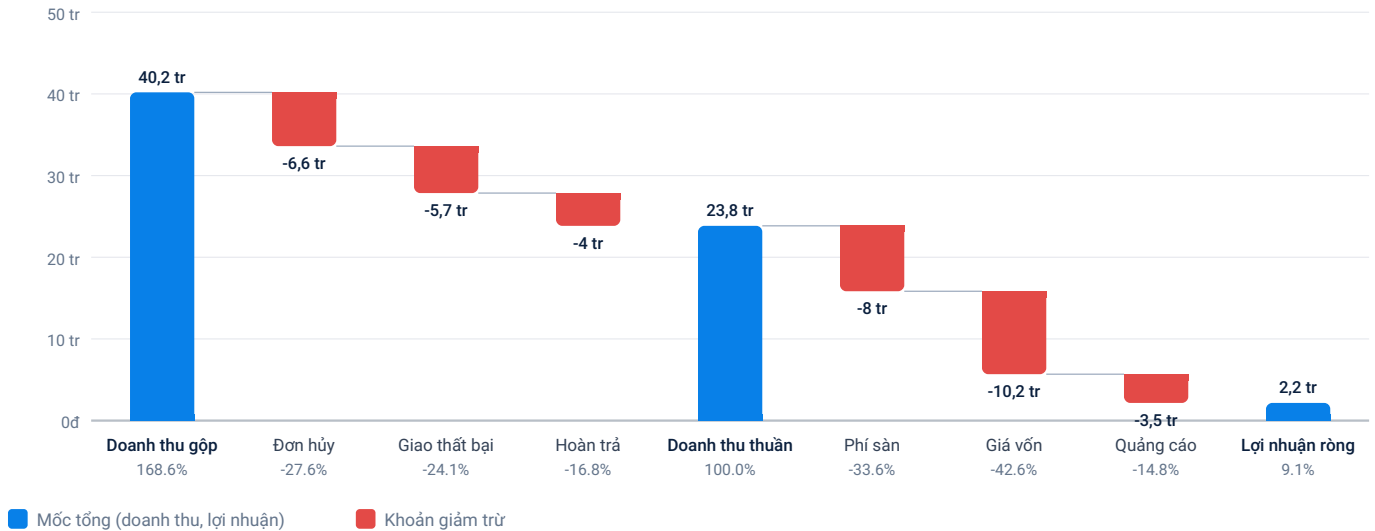


Hiệu Quả Lợi Nhuận & Danh Mục Sản Phẩm

Phí sàn chia theo đơn · QC & CP khác theo tỷ trọng DT

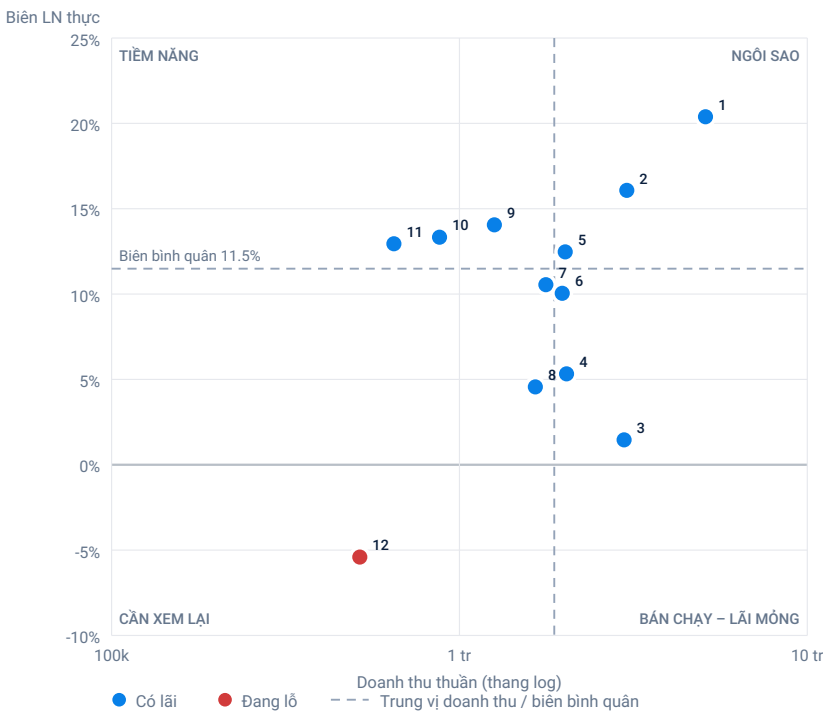
Dòng chảy từ doanh thu gộp đến lợi nhuận ròng

Đơn vị: VNĐ · dòng dưới cột: % so với doanh thu thuần



Ma trận sản phẩm · Doanh thu thuần × Biên lợi nhuận thực

Mỗi điểm là 1 sản phẩm đã đủ giá vốn · số = thứ hạng doanh thu



Ngôi sao

3 SP · 42.5% DT · biên 17.5%

#1	Quần jean nữ ống suông	20.4%
#2	Bộ nôi chống dính 5 món	16.1%
#5	Sạc dự phòng 10000mAh	12.5%

Bán chạy, biên cao: giữ tồn kho, bảo vệ vị trí

Bán chạy – lãi mỏng

3 SP · 29.3% DT · biên 5.0%

#3	Tai nghe bluetooth thể thao	1.5%
#4	Ghế gấp mini văn phòng	5.3%
#6	Balo laptop chống nước	10.0%

Bán chạy, biên thấp: xem lại giá bán, voucher, giá nhập

Tiềm năng

3 SP · 11.7% DT · biên 13.6%

#9	Máy xay sinh tố mini	14.1%
#10	Serum dưỡng da vitamin C	13.3%
#11	Thảm yoga 6mm	12.9%

Biên cao, bán ít: thử tăng quảng cáo, làm combo

Cần xem lại

3 SP · 16.5% DT · biên 5.9%

#7	Áo thun nam basic	10.5%
#8	Bình giữ nhiệt 500ml	4.6%
#12	Son kem lì 12 màu	-5.4%

Bán ít, biên thấp: tối ưu lại hoặc ngừng bán

ĐIỂM CHÍNH VỀ LỢI NHUẬN

CẢNH BÁO 1 sản phẩm đang lỗ sau phí sàn, quảng cáo và giá vốn (tổng lỗ 27.958đ): "Son kem lì 12 màu" (-5.4%).

LƯU Ý Nhóm "Bán chạy – lãi mỏng" chiếm 29.3% doanh thu nhưng biên chỉ 5.0%: "Tai nghe bluetooth thể thao" (1.5%), "Ghế gấp mini văn phòng" (5.3%) – ưu tiên xem lại giá bán, voucher hoặc giá nhập.

KHUYẾN NGHỊ Nhóm "Tiềm năng" có biên tốt (13.6%) nhưng doanh thu còn nhỏ: "Máy xay sinh tố mini" (14.1%), "Serum dưỡng da vitamin C" (13.3%) – nên thử tăng quảng cáo/đẩy combo.

TÍCH CỰC "Ngôi sao" (bán chạy, biên cao): "Quần jean nữ ống suông" (20.4%), "Bộ nôi chống dính 5 món" (16.1%), "Sạc dự phòng 10000mAh" (12.5%) – giữ tồn kho, bảo vệ vị trí.



Phân Tích Doanh Số Theo Sản Phẩm

Cơ sở: Doanh thu thuần · đơn không hủy, đã trừ hàng hoàn

SẢN PHẨM CÓ DOANH SỐ

12 SP

21 SKU · 114 sản phẩm bán ra

TỶ TRỌNG TOP 10

95.1%

22.680.324đ

SP TẠO 80% DOANH THU

8 SP

66.7% danh mục · nhóm A

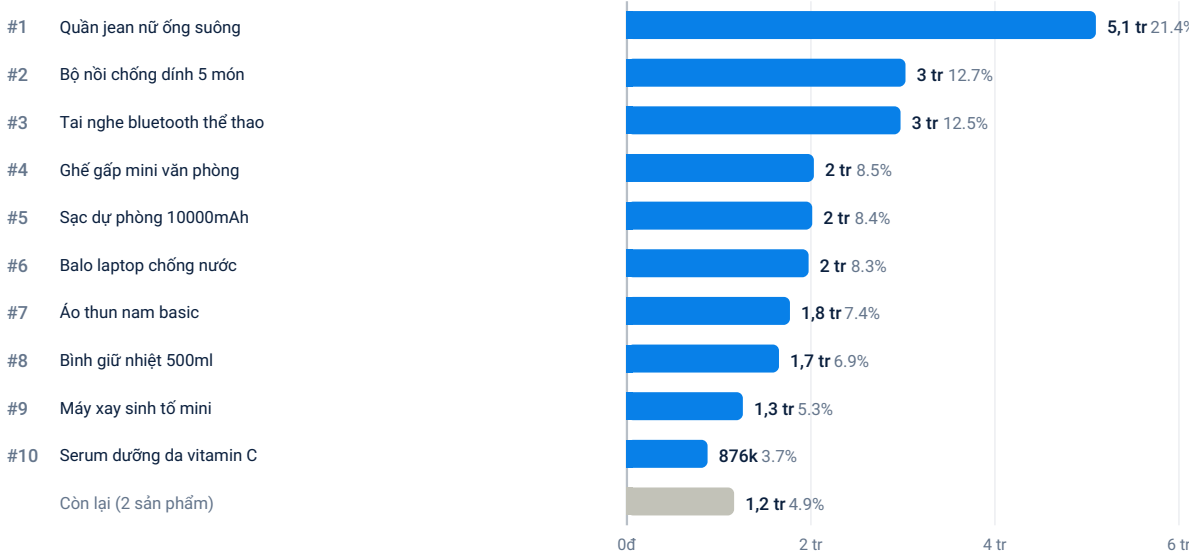
MỨC TẬP TRUNG (HHI)

1.143

phân tán

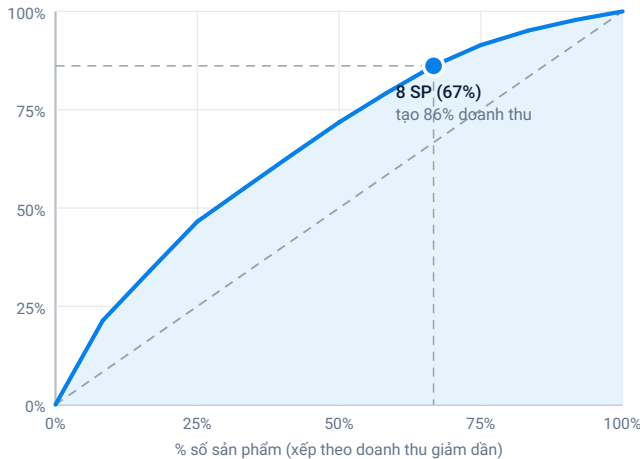
Doanh thu thuần Top 10 sản phẩm & nhóm còn lại

Nhân: doanh thu thuần · tỷ trọng



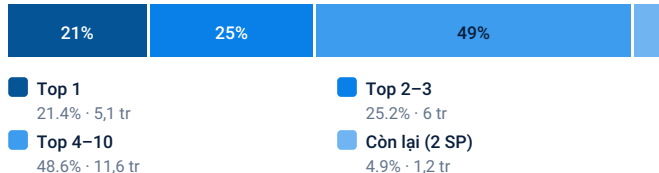
Đường cong Pareto

% sản phẩm và % doanh thu lũy kế



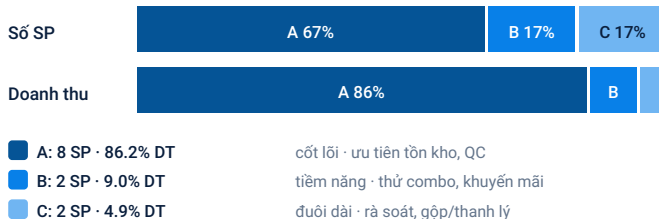
Cơ cấu tập trung doanh thu

Tổng 23,8 tr



Phân loại ABC

A: 80% DT · B: 15% · C: 5%



ĐIỂM CHÍNH

- LƯU Ý** Sản phẩm dẫn đầu "Quần jean nữ ống suông" chiếm 21.4% doanh thu thuần (5.097.182đ, 20 sản phẩm bán ra).
- LƯU Ý** Top 10/12 sản phẩm tạo 95.1% doanh thu; 2 sản phẩm còn lại đóng góp 4.9% (1.164.994đ).
- LƯU Ý** Quy tắc 80/20: 8 sản phẩm (66.7% danh mục) tạo ra 80% doanh thu thuần — cơ cấu phân tán (HHI 1.143).



Hủy & Hoàn Theo Sản Phẩm

Tỷ lệ tính theo số lượng sản phẩm · doanh thu mất theo giá trị dòng hàng

DOANH THU MẤT DO HỦY/HOÀN

15.025.179đ

37.4% doanh thu gộp

TỶ LỆ HỦY

25.8%

49/190 sản phẩm đặt

TỶ LỆ HOÀN

15.6%

22 sản phẩm bị hoàn

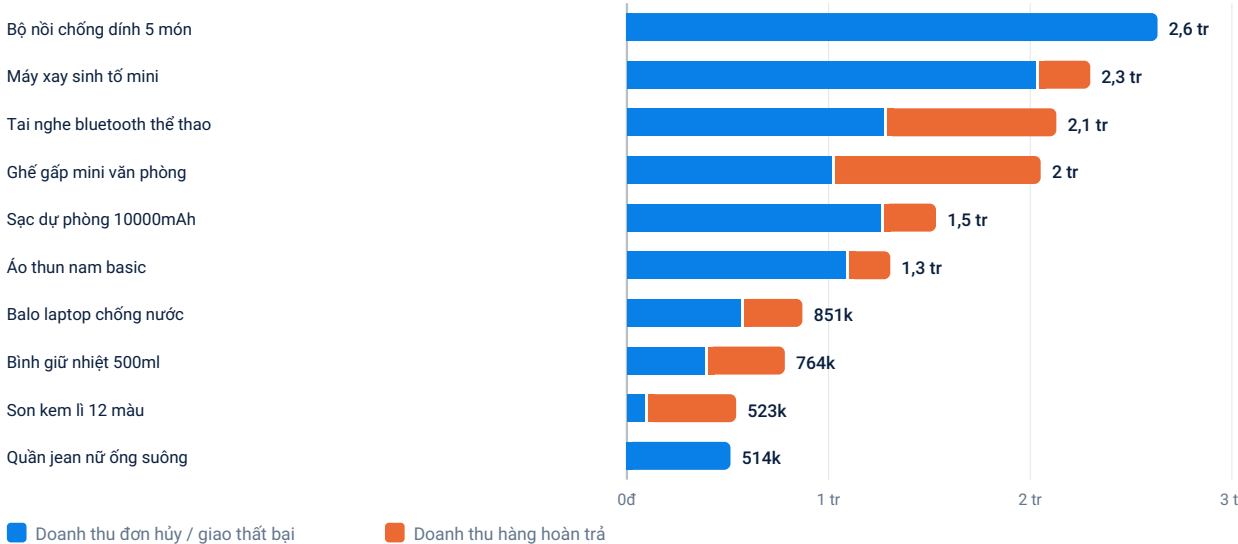
PHÍ TRÊN ĐƠN KHÔNG DOANH THU

1.043.917đ

đơn hủy / giao thất bại

Top 10 sản phẩm mất doanh thu nhiều nhất

Nhãn: tổng doanh thu mất



Tỷ lệ hủy & hoàn so với trung bình shop

TB shop: hủy 25.8% · hoàn 15.6%

Sản phẩm	SL đặt	Tỷ lệ hủy	Tỷ lệ hoàn	DT mất	Đánh giá
Bộ nồi chống dính 5 món	16	43.8%	0.0%	2.631.318đ	● Hủy cao
Máy xay sinh tố mini	14	57.1%	16.7%	2.278.984đ	● Hủy cao
Ghế gấp mini văn phòng	13	23.1%	30.0%	2.033.054đ	● Hoàn cao
Son kem lì 12 màu	12	8.3%	45.5%	522.847đ	● Hoàn cao
Tai nghe bluetooth thể thao	25	24.0%	21.1%	2.110.759đ	● Bình thường
Sạc dự phòng 10000mAh	14	35.7%	11.1%	1.513.933đ	● Bình thường
Áo thun nam basic	31	35.5%	10.0%	1.287.338đ	● Bình thường
Balo laptop chống nước	10	20.0%	12.5%	851.365đ	● Bình thường
Bình giữ nhiệt 500ml	20	15.0%	17.6%	764.303đ	● Bình thường
Quần jean nữ ống suông	23	8.7%	0.0%	513.590đ	● Bình thường
Serum dưỡng da vitamin C	7	14.3%	16.7%	356.182đ	● Bình thường
Thảm yoga 6mm	5	0.0%	20.0%	161.507đ	● Bình thường

* "Cao" khi tỷ lệ $\geq 1,5$ lần trung bình shop, cao hơn ít nhất 3 điểm % và có từ 5 sản phẩm trở lên.

ĐIỂM CHÍNH

CẢNH BÁO

Hủy và hoàn làm mất 15.025.179đ (37.4% doanh thu gộp). Tỷ lệ hủy 25.8%, tỷ lệ hoàn 15.6% theo số lượng sản phẩm.

CẢNH BÁO

Tỷ lệ hoàn cao bất thường (TB shop 15.6%): "Ghế gấp mini văn phòng" (30.0%), "Son kem lì 12 màu" (45.5%) — kiểm tra chất lượng, bảng size, ảnh và mô tả.

CẢNH BÁO

Tỷ lệ hủy cao bất thường (TB shop 25.8%): "Bộ nồi chống dính 5 món" (43.8%), "Máy xay sinh tố mini" (57.1%) — kiểm tra tồn kho, thời gian xử lý đơn, giá so với đối thủ.

LƯU Ý

Phí sản phát sinh trên các đơn hủy/giao thất bại (không tạo doanh thu): 1.043.917đ.



Khách Hàng Theo Địa Lý

Quy về 34 tỉnh/thành theo địa giới mới · doanh thu sau hủy/hoàn

TỈNH/THÀNH CÓ ĐƠN

7

130 đơn trong kỳ

TỈNH DẪN ĐẦU

Đồng Nai

23.6% doanh thu · 24 đơn

ĐƠN KHÔNG THÀNH CÔNG

24.6%

hủy 10.8% · giao thất bại 13.8%

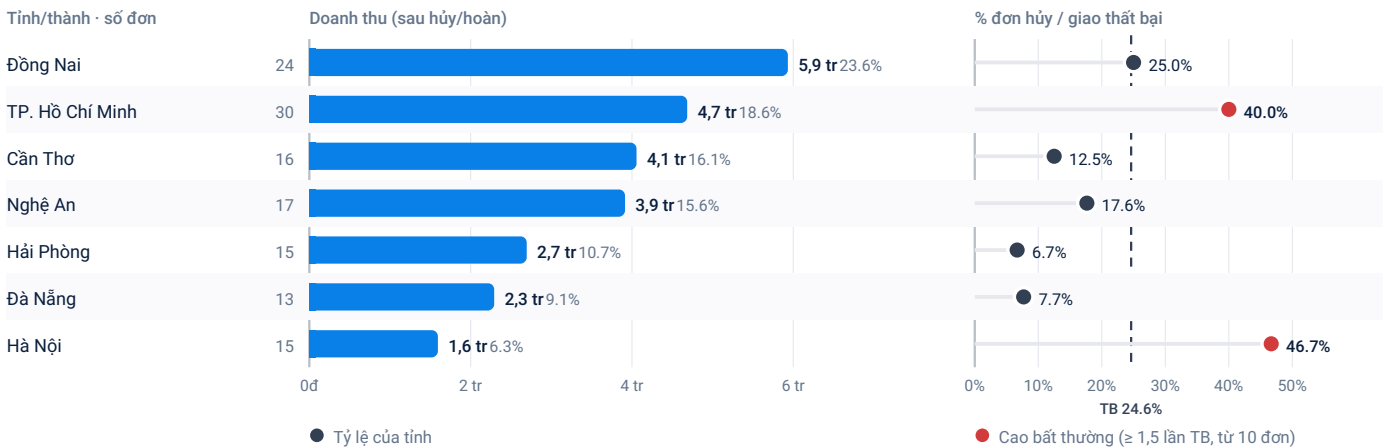
ĐƠN THANH TOÁN COD

53.1%

COD không thành công 24.6%

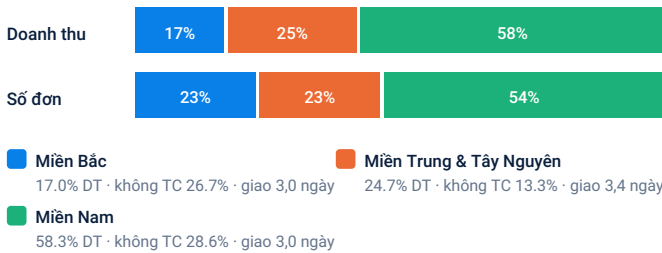
Doanh thu & tỷ lệ đơn không thành công theo tỉnh/thành

Mỗi bảng một trục · vạch đứt = trung bình shop



Cơ cấu theo miền

Doanh thu và số đơn



Phương thức thanh toán

% số đơn · % không thành công



ĐIỂM CHÍNH VỀ ĐỊA LÝ

- LƯU Ý** 3 tỉnh/thành đóng góp nhiều nhất: Đồng Nai (23.6%), TP. Hồ Chí Minh (18.6%), Cần Thơ (16.1%) — chiếm 58.3% doanh thu.
- LƯU Ý** Theo miền: Miền Nam 58.3% · Miền Trung & Tây Nguyên 24.7% · Miền Bắc 17.0%. Tỷ lệ đơn không thành công: Nam 28.6%, Trung 13.3%, Bắc 26.7%.
- CẢNH BÁO** Tỉnh có tỷ lệ hủy/giao thất bại cao bất thường (TB shop 24.6%): TP. Hồ Chí Minh 40.0%, Hà Nội 46.7% — cân nhắc yêu cầu trả trước/xác nhận đơn COD tại các tỉnh này.
- LƯU Ý** Đơn COD chiếm 53.1% số đơn; tỷ lệ hủy/giao thất bại của COD 24.6% so với trả trước 24.6%.



Khách Hàng & Tỷ Lệ Mua Lại

Kỳ 19 ngày · đơn hợp lệ = không hủy, không giao thất bại

KHÁCH HÀNG

98

98 đơn hợp lệ · 1,00 đơn/khách

TỶ LỆ MUA LẠI

0.0%

0 khách có từ 2 đơn

DOANH THU TỪ KHÁCH QUAY LẠI

0.0%

0.0% số đơn hợp lệ

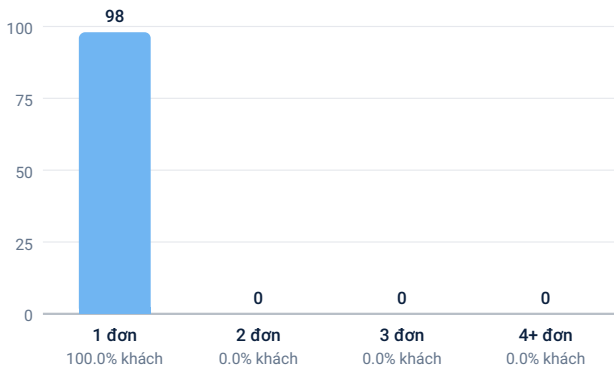
CHU KỲ MUA LẠI (TRUNG VỊ)

—

từ đơn thứ 1 đến đơn thứ 2

Phân bố khách theo số đơn hợp lệ

Nhãn: số khách · % khách



Khách mua 1 lần vs khách quay lại

Tỷ trọng

Số khách	100%
Số đơn	100%
Doanh thu	100%

Mua 1 lần Quay lại (từ 2 đơn)

Doanh thu/khách: 1 lần 256.815đ · quay lại —

Giá trị đơn TB: 1 lần 256.815đ · quay lại —

Sản phẩm giữ chân khách

% khách mua lần đầu đã quay lại

Quần jean nữ ống suông	0% · 17 khách
Áo thun nam basic	0% · 16 khách
Tai nghe bluetooth thể thao	0% · 15 khách
Bình giữ nhiệt 500ml	0% · 14 khách
Son kem lì 12 màu	0% · 9 khách
Balo laptop chống nước	0% · 7 khách

TB shop 0.0%

Khách hàng chi tiêu nhiều nhất

Tên đã ẩn bớt

Khách	Tỉnh/thành	Đơn	Doanh thu	Hủy
us***05	Nghệ An	1	929k	0
us***78	Đồng Nai	1	887k	0
us***12	Cần Thơ	1	770k	0
us***29	Đồng Nai	1	753k	0
us***02	Đà Nẵng	1	676k	0
us***60	Cần Thơ	1	633k	0
us***33	TP. Hồ Chí Minh	1	568k	0

ĐIỂM CHÍNH VỀ KHÁCH HÀNG

CẢNH BÁO Tỷ lệ mua lại 0.0%: 0/98 khách có từ 2 đơn hợp lệ trong 19 ngày, tạo 0.0% doanh thu.

KHUYẾN NGHỊ Sản phẩm giữ chân tốt nhất: "Quần jean nữ ống suông" — 0.0% khách mua lần đầu sản phẩm này đã quay lại. Nên dùng làm sản phẩm mở đầu (quảng cáo khách mới).

LƯU Ý 10% khách chi tiêu nhiều nhất (10 khách) tạo 26.9% doanh thu.



Thời Điểm & Xu Hướng Mua Hàng

Theo ngày đặt hàng · đơn hợp lệ (không hủy/giao thất bại)

KHUNG GIỜ CAO ĐIỂM

16h–19h

22.4% số đơn

NGÀY MẠNH NHẤT TUẦN

Thứ 4

21.4% số đơn

NGÀY DOANH THU CAO NHẤT

20/07

2.645.287đ · 7 đơn

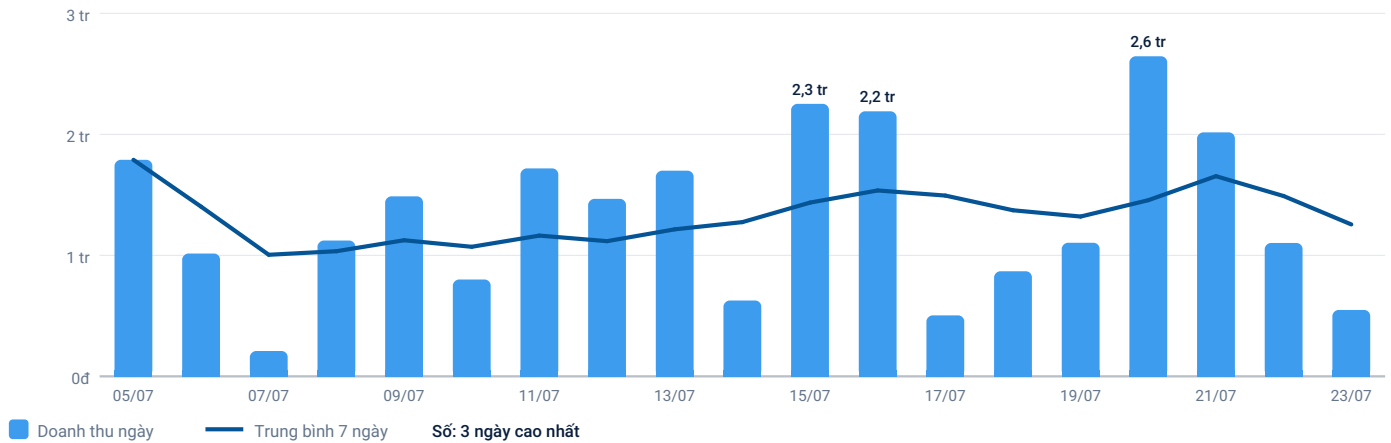
XU HƯỚNG NỬA SAU KỲ

+17.0%

doanh thu TB/ngày so với nửa đầu

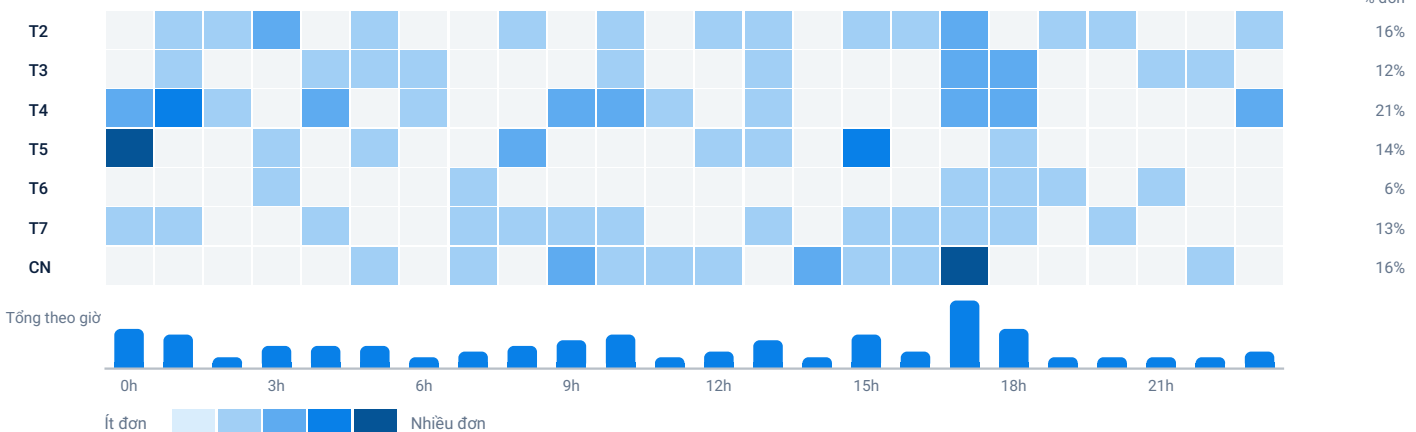
Doanh thu theo ngày

Cột: doanh thu ngày · đường: trung bình 7 ngày



Số đơn theo giờ và thứ trong tuần

Ô càng đậm càng nhiều đơn



ĐIỂM CHÍNH VỀ THỜI ĐIỂM MUA

KHUYẾN NGHỊ

Khung giờ mua nhiều nhất: 16h–19h (22.4% số đơn) — nên tập trung phiên LIVE, đăng video và tăng ngân sách quảng cáo trước khung này 30–60 phút.

LƯU Ý

Thứ 4 là ngày có nhiều đơn nhất (21.4% số đơn trong tuần).

LƯU Ý

3 ngày doanh thu cao nhất (20/07, 15/07, 16/07) chiếm 28.2% doanh thu kỳ. Ngày cao nhất: 2.645.287đ.

TÍCH CỰC

Doanh thu trung bình/ngày nửa sau kỳ tăng 17.0% so với nửa đầu kỳ.



Giá Trị Đơn, Giỏ Hàng & Kinh Tế 1 Đơn

Đơn hợp lệ · doanh thu sau hủy/hoàn

GIÁ TRỊ ĐƠN TRUNG BÌNH

296.093đ

trung vị 249.661đ

NGƯỠNG VOUCHER GỢI Ý

350.000đ

28.2% đơn đang dưới ngưỡng

ĐƠN CHỈ 1 SẢN PHẨM

62.2%

1,44 sản phẩm/đơn

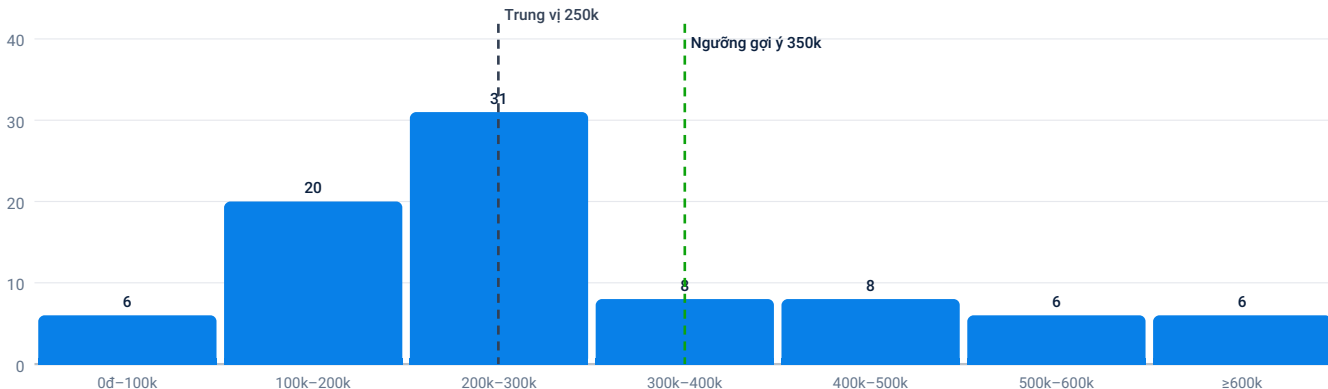
LỢI NHUẬN / ĐƠN

23.524đ

trên 92 đơn

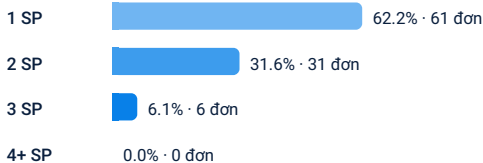
Phân bố giá trị đơn hàng

Số đơn theo khoảng giá trị · vạch: trung vị & ngưỡng gợi ý



Số sản phẩm trong mỗi đơn

% số đơn



Cặp sản phẩm hay mua cùng

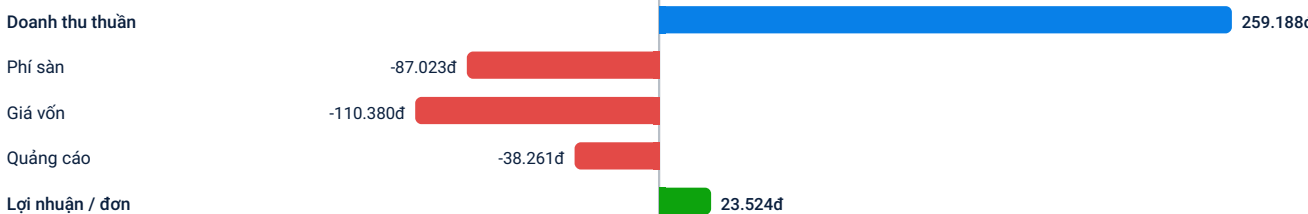
Số đơn có cả hai

Bình giữ nhiệt 500ml + Sạc dự phòng 10000mAh

2 đơn

Kinh tế 1 đơn hàng

Các dòng P&L chia cho 92 đơn hợp lệ



ROAS hòa vốn

ROAS toàn shop (DT thuần / chi phí QC): 6,77

● QC đang có lãi

ROAS hòa vốn: 4,19 (= 1 / biên trước QC 23.8%)

Chiến dịch có ROAS thấp hơn mức hòa vốn đang làm giảm lợi nhuận.

ĐIỂM CHÍNH VỀ GIÁ TRỊ ĐƠN

KHUYẾN NGHỊ

Giá trị đơn trung vị 249.661đ (TB 296.093đ). Gợi ý đặt voucher/freeship từ 350.000đ: 28.2% đơn đang nằm ngay dưới ngưỡng này, dễ được "kéo" mua thêm.

TÍCH CỰC

62.2% đơn chỉ có 1 sản phẩm.

KHUYẾN NGHỊ

Cặp hay được mua cùng: "Bình giữ nhiệt 500ml" + "Sạc dự phòng 10000mAh" (2 đơn) — nên tạo combo/deal đi kèm.

TÍCH CỰC

Mỗi đơn mang về 259.188đ doanh thu thuần và lãi 23.524đ.

TÍCH CỰC

ROAS toàn shop 6,8 so với ROAS hòa vốn 4,2 (biên trước quảng cáo 23.8%).



Kênh Bán, Affiliate & Vận Hành

Kênh ra đơn, hiệu quả KOC/affiliate, lý do hủy, đơn vị vận chuyển

KÊNH DẪN ĐẦU

Thẻ sản phẩm

43.4% doanh thu

DOANH THU QUA AFFILIATE

33.6%

4 tài khoản · 51 đơn

ĐƠN KHÔNG THÀNH CÔNG

24.6%

giao thất bại 15.5% số đơn đi giao

XỬ LÝ ĐƠN (TRUNG VỊ)

16,6 giờ

78.0% đơn bàn giao trong 24h

Hiệu quả theo kênh bán

Doanh thu · giá trị đơn TB · % hủy/giao thất bại

	Doanh thu	Đơn	Giá trị đơn TB	Hủy/giao TB
Thẻ sản phẩm	10,9 tr · 43%	54	273.338đ	25.9%
Video	10 tr · 40%	58	227.323đ	24.1%
LIVE	4,2 tr · 17%	18	302.301đ	22.2%

Top KOC / affiliate

Doanh thu · đơn · % hủy

@kocgiadungvn	2,5 tr	9 đơn	11%
@phuong.reviews	2,2 tr	14 đơn	21%
@beauty.mimi	2 tr	12 đơn	25%
@minhtu.shop	1,7 tr	16 đơn	31%

Ai hủy đơn?

32 đơn hủy/giao thất bại

28%	16%	56%
Người mua: 9 đơn (28%)	Người bán: 5 đơn (16%)	Giao thất bại: 18 đơn (56%)

Lý do hủy / không thành công

Số đơn · người hủy chính

Giao gói hàng thất bại	18
Giao thất bại	
Tìm được giá tốt hơn	5
Người mua	
Không thể giao đúng hẹn	4
Người bán	
Đặt nhầm sản phẩm	4
Người mua	
Hết hàng	1
Người bán	

Đơn vị vận chuyển

Giao thất bại / đơn đi giao

	Đơn	Thất bại	Ngày giao
GHN	33	21.2%	3,0
J&T Express	34	14.7%	3,1
Best Express	26	3.8%	3,1
Ninja Van	23	21.7%	3,1

ĐIỂM CHÍNH VỀ KÊNH & VẬN HÀNH

LƯU Ý Kênh Thẻ sản phẩm mang lại nhiều doanh thu nhất (43.4%, giá trị đơn TB 273.338đ).

LƯU Ý Affiliate/KOC tạo 33.6% doanh thu qua 4 tài khoản. Tỷ lệ hủy/giao thất bại đơn affiliate 23.5% so với tự nhiên 25.3%.

KHUYẾN NGHỊ KOC/affiliate hiệu quả nhất: @kocgiadungvn (2.517.715đ, 9 đơn) — ưu tiên gửi mẫu, tặng hoa hồng/booking dài hạn.

CẢNH BÁO 24.6% đơn không thành công; phần lớn do giao thất bại (56.3%). Lý do nhiều nhất: "Giao gói hàng thất bại" (18 đơn).

KHUYẾN NGHỊ Giao thất bại theo đơn vị vận chuyển: Ninja Van 21.7% so với Best Express 3.8% — cân nhắc ưu tiên Best Express cho đơn COD.

TÍCH CỰC Thời gian từ thanh toán đến bàn giao vận chuyển: trung vị 16,6 giờ; 78.0% đơn giao trong 24h, 0.0% đơn quá 48h.



Danh Sách Sản Phẩm Theo Doanh Số

Sắp xếp theo Doanh thu thuần giảm dần

Toàn bộ 12 sản phẩm có doanh thu thuần · Tổng 23.845.318đ · 8 SP đầu tiên tạo 80% doanh thu (đường kẻ ngang)

#	Tên sản phẩm	SL bán	DT thuần	Tỷ trọng	Lũy kế	LN thực	Biên LN	ABC
1	Quần jean nữ ống suông	20	5.097.182đ	21.4%	21.4%	1 tr	● 20.4%	A
2	Bộ nôi chống dính 5 món	8	3.027.662đ	12.7%	34.1%	487k	● 16.1%	A
3	Tai nghe bluetooth thể thao	14	2.973.949đ	12.5%	46.5%	43k	● 1.5%	A
4	Ghế gấp mini văn phòng	6	2.031.820đ	8.5%	55.1%	108k	● 5.3%	A
5	Sạc dự phòng 10000mAh	8	2.014.056đ	8.4%	63.5%	251k	● 12.5%	A
6	Balo laptop chống nước	7	1.974.604đ	8.3%	71.8%	198k	● 10.0%	A
7	Áo thun nam basic	18	1.771.898đ	7.4%	79.2%	187k	● 10.5%	A
8	Bình giữ nhiệt 500ml	13	1.652.636đ	6.9%	86.2%	75k	● 4.6%	A
9	Máy xay sinh tố mini	5	1.260.028đ	5.3%	91.4%	177k	● 14.1%	B
10	Serum dưỡng da vitamin C	5	876.490đ	3.7%	95.1%	117k	● 13.3%	B
11	Thảm yoga 6mm	4	647.956đ	2.7%	97.8%	84k	● 12.9%	C
12	Son kem lì 12 màu	6	517.038đ	2.2%	100.0%	-28k	● -5.4%	C
Tổng cộng (12 sản phẩm)		114	23.845.318đ	100%		2,7 tr	11.5%	

• Doanh thu thuần = doanh thu các dòng hàng thuộc đơn không hủy, đã trừ phần hàng hoàn trả (cùng cơ sở với bảng P&L).

• LN thực = DT thuần - phí sàn/voucher/thuế/affiliate của các đơn chứa sản phẩm (chia theo tỷ trọng doanh thu trong đơn) - quảng cáo & chi phí khác (chia theo tỷ trọng doanh thu) - giá vốn. "-" khi sản phẩm chưa khai báo đủ giá vốn.

• Biên LN: chấm đỏ = lỗ · vàng = dưới 10% · xanh = từ 10%. ABC: A tạo 80% doanh thu, B 15% tiếp theo, C 5% cuối.



Top 20 Biến Thể SKU Theo Doanh Số

20/21 SKU · chiếm 99.3% doanh thu thuần

#	Mã SKU / Phân loại	Tên sản phẩm	SL bán	DT thuần	Tỷ trọng	Biên LN
1	700078424 Xám	Ghế gấp mini văn phòng	6	2.031.820đ	8.5%	● 5.3%
2	700036530 28	Quần jean nữ ống suông	8	2.023.221đ	8.5%	● 25.2%
3	700077180 Đen	Sạc dự phòng 10000mAh	8	2.014.056đ	8.4%	● 12.5%
4	700091026 Xám	Balo laptop chống nước	7	1.974.604đ	8.3%	● 10.3%
5	700075920 Trắng	Tai nghe bluetooth thể thao	9	1.910.968đ	8.0%	● -1.0%
6	700006238 Xám	Bộ nồi chống dính 5 món	5	1.890.790đ	7.9%	● 17.9%
7	700050140 30	Quần jean nữ ống suông	6	1.555.617đ	6.5%	● 21.0%
8	700043073 29	Quần jean nữ ống suông	6	1.518.344đ	6.4%	● 13.2%
9	700009354 Trắng	Máy xay sinh tố mini	5	1.260.028đ	5.3%	● 14.1%
10	700008150 Đen	Bộ nồi chống dính 5 món	3	1.136.872đ	4.8%	● 13.1%
11	700071464 Đen	Tai nghe bluetooth thể thao	5	1.062.981đ	4.5%	● 5.8%
12	700065627 30ml	Serum dưỡng da vitamin C	5	876.490đ	3.7%	● 13.3%
13	700027658 M	Áo thun nam basic	8	770.986đ	3.2%	● 18.2%
14	700034691 L	Áo thun nam basic	7	708.897đ	3.0%	● 3.2%
15	700082982 Xanh dương	Thảm yoga 6mm	4	647.956đ	2.7%	● 21.8%
16	700019681 Hồng	Bình giữ nhiệt 500ml	5	629.830đ	2.6%	● -2.0%
17	700022687 Đen	Bình giữ nhiệt 500ml	4	525.274đ	2.2%	● 6.9%
18	700016428 Xanh	Bình giữ nhiệt 500ml	4	497.532đ	2.1%	● 10.4%
19	700058448 Đỏ gạch	Son kem lì 12 màu	4	345.601đ	1.4%	● 2.6%
20	700025515 S	Áo thun nam basic	3	292.015đ	1.2%	● 8.4%

• Tỷ trọng tính trên tổng doanh thu thuần của tất cả sản phẩm. Biên LN = lợi nhuận thực / DT thuần; "—" khi SKU chưa có giá vốn.