

KHOÁ HỌC 34 TUYỆT CHIÊU KINH DOANH ++ - TỔNG HỢP TỪ NHỮNG PHIÊN LIVESTREAM HAY NHẤT CỦA MAI TÌNH YÊU

PHẦN 1: TUYỆT CHIÊU TƯ DUY CẦN XEM ĐẦU TIÊN

Bài 1:

4 chú ý về phương pháp thực thi các chiến lược được học để luôn đạt kết quả cao

1. Tốc độ
 - Ra quyết định
 - Hành động
2. Hoàn thành
 - Hơn hoàn hảo
3. Thử, sai, đúng
4. Đổi mới, sáng tạo

Bài 2:

3 phương pháp quản trị năng lượng để luôn hoàn thành kế hoạch

1. Thói quen tốt
2. Vận động
3. Kế hoạch bản thân
 - Mục tiêu lớn nhất
 - Điểm mạnh
 - 3 bài học lớn nhất
 - Thần tượng là ai, 3 phẩm chất của thần tượng

Bài 3:

Bánh xe cuộc đời - Bí quyết để có cuộc sống viên mãn

1. Gia đình
2. Sự nghiệp
3. Sức khỏe
4. Mối quan hệ
5. Phát triển bản thân
6. Tâm linh

PHẦN 2: TUYỆT CHIÊU CHỌN SẢN PHẨM/MÔ HÌNH KINH DOANH

Bài 4:

Mô hình BCG cách bạn chọn sản phẩm kinh doanh để luôn phát triển bền vững

Có 4 nhóm sản phẩm

1. Dấu hỏi
2. Ngôi sao
3. Con bò
4. Con chó

Bài 5:

Kim tứ đồ - Con đường từ người làm thuê cho tới tự chủ tài chính

Có 4 nhóm sự nghiệp

1. E - Employee: Người làm thuê
2. S - Self-employed: Người tự làm chủ
3. B - Business Owner: Chủ doanh nghiệp
3. I - Investor: Nhà đầu tư

PHẦN 3: TUYỆT CHIÊU THU HÚT KHÁCH HÀNG

Bài 6:

Cách tìm khách hàng tiềm năng ứng với 3 thị trường Nóng - Ấm - Lạnh

1. Nhu cầu nóng
 - Từ khoá
 - Địa điểm
2. Nhu cầu ấm
 - Chăm sóc
 - Hiện diện
 - Bằng chứng xã hội
3. Nhu cầu lạnh
 - Trao giá trị
 - Chăm sóc
 - Nhận diện thương hiệu

Bài 7:

Cách thuyết phục khách mua hàng hiệu quả ứng với 3 thị trường Nóng - Ấm - Lạnh

1. Thị trường nóng
 - Giá cả
 - Ship
 - Ưu đãi
 2. Thị trường ấm
 - Chăm sóc
 - Vị thế cá nhân
 - Bằng chứng xã hội
 3. Thị trường lạnh
- 11 bước bộ thẻ Thần Chú Mê Đắm Khách Hàng

Bài 8:

4 chiến lược thu hút khách hàng để shop lúc nào cũng đông đúc người mua

1. Khai trương
2. Miễn phí, quà
3. Thăm khám
4. Talk-show

Bài 9:

4 điều cần chú ý khi tiếp cận khách hàng để dễ dàng chốt sales hơn

1. Liên quan đầu tiên
2. Bước 1, Bước 2, Bước 3 trong bộ thẻ Thần Chú Mê Đắm Khách Hàng
3. Trao giá trị
4. Seeding sản phẩm

Bài 10

3 vị thế cạnh tranh để luôn tồn tại bền vững trong thị trường

1. Giá
2. Dịch Vụ
3. Khác biệt

PHẦN 4: CÁC TUYỆT CHIÊU BÁN HÀNG, CHỐT SALES

Bài 11

5 chú chó bán hàng - Hiểu về phong cách chốt sales phù hợp nhất với bạn

1. Pitbull
2. Golden retriever
3. Poodle
4. Chihuahua
5. Basset Hound

Bài 12

3 vị thế trong bán hàng để thuyết phục khách

1. Bán hàng đường thẳng
2. Bán hàng bằng sự chăm sóc
3. Nhu cương mix

Bài 13:

4 cách giới thiệu sản phẩm sử dụng các loại sản phẩm mới để tăng doanh số

1. Sản phẩm mới giá cao
2. Sản phẩm mới không bán
3. Sản phẩm mới giá rẻ/free
4. Sản phẩm mới sáng tạo

Bài 14

4 điều cần chú ý trước khi chốt sales để nâng cao tỉ lệ chốt vượt bậc

1. Định vị bản thân
2. Quan tâm trước
3. Tìm hiểu nhu cầu
4. Cười

Bài 15

4 điều cần chú ý trong khi chốt sales để chốt chắc chắn hơn

1. Nói ít, hỏi nhiều
2. Hỏi ý kiến, đồng cảm
3. Câu hỏi chốt mềm
4. 70-30

Bài 16

4 cách đặt câu hỏi đúng để chốt sales tốt hơn

1. Yes - Yes
2. Giả định điều gì sẽ xảy ra
3. Gọi ý
4. Soft Close

Bài 17

4 kiểu chốt sales tăng doanh số theo giáo trình Salesforce của nước ngoài

1. Chốt giả định
2. Chốt lựa chọn
3. Chốt gợi ý
4. Chốt giới hạn

Bài 18

5 điểm quan trọng trong chốt sales để chốt nhanh hơn

5. Biết chính xác nhu cầu khách
6. Linh hoạt down-sales, up-sales
7. Chốt chắc
8. Người thứ ba
9. Giấy tờ + Im lặng
- 10.

Bài 19

6 động lực mua của khách hàng để khách chỉ mua từ bạn

1. Kiểu dáng, sản phẩm
2. Giá
3. Được giới thiệu
4. Dịch vụ, hậu mãi
5. Tiện
6. Nhiều đánh giá tốt

Bài 20

6 lý do vì sao khách chọn bạn và chỉ bạn

1. Độc quyền
2. Chuyên gia
3. Chân thành
4. Rẻ, ưu đãi, freeship
5. Gần nhà, ship nhanh
6. Bạn giới thiệu
- 7.

Bài 21

6 Cấp độ khách hàng để biến khách từ người dưng thành fan cuồng

6. Fan cuồng
5. Người hâm mộ
4. Người ủng hộ
3. Khách quen
2. Khách hàng
1. Người mua

Bài 22

6 cách để nâng cao giá trị món hàng và có thể bán hàng giá cao

1. Phiên bản giới hạn (limited)
2. Màu cho nữ
3. Sản phẩm mới
4. Tặng chất lượng phục vụ
5. Trau chuốt
6. Đe dọa những thứ đắt

Bài 23

Nguyên tắc 80-20 trong kinh doanh

- 80% doanh thu đến từ 20% khách hàng
- 80% kết quả đến từ 20% nỗ lực marketing
- 80% tiền đến từ 20% khoản đầu tư
- 80% vấn đề đến từ 20% khách hàng

Bài 24

Upsale và cross-sale cần chú ý điều gì để tăng doanh số tối ưu

Upsales:

- Lúc đầu đưa bằng giá
- Chăm sóc 2-3 lần
- Tìm tử huyệt của khách
- Biết điểm dừng

Sự khác biệt upsales và cross sales

- Upsales: Bé hơn sản phẩm chính và phục vụ sản phẩm chính
- Cross-sales: Không cần liên quan tới sản phẩm chính

Cross-sale

- Thời điểm
- Offer hấp dẫn
- Lý do chính đáng
- Giới hạn

Bài 25

Khách giận hay kháng cự thì phải làm thế nào để xoa dịu?

- Lắng nghe
- Đồng ý
- Đồng cảm
- Matching

PHẦN 5: CÁC TUYỆT CHIÊU TÂM LÝ HỌC TRONG THUYẾT PHỤC

Bài 26

Tâm lý trong thuyết phục để khách dễ dàng đồng ý với bạn - Phần 1

1. Framing Effect (hiệu ứng đóng khung)
2. Anchoring Effect (hiệu ứng mỏ neo)
3. Yes Yes yes rồi mới bán
4. Expensive is good (đắt là tốt)

Bài 27

Tâm lý trong thuyết phục để khách dễ dàng đồng ý với bạn - Phần 2

1. Bằng chứng xã hội
2. Sự liên quan
3. Tăng giá trị
4. Combo

Bài 28

Tâm lý trong thuyết phục để khách dễ dàng đồng ý với bạn - Phần 3

1. Mirroring (hiệu ứng phản chiếu)
2. Quan sát:
 - Tay
 - Mũi chân
3. Ngồi cạnh (với người mình ít cảm tình nhất, dễ phản đối nhất)
4. Vị trí ngồi chốt sales
 - Bên trái gần trái tim
 - Bên phải để dễ tương tác

Bài 29

5 câu hỏi xoay chuyển tâm trí bất kỳ ai (cân nhắc khi sử dụng vì rất mạnh mẽ)

1. Điều gì khiến bạn nghĩ thế?
2. Điều gì khiến bạn thực sự nghĩ thế?
3. Bằng chứng nào?
4. Điều gì diễn ra nếu bạn tiếp tục nghĩ vậy?
5. Điều gì diễn ra nếu bạn không nghĩ như vậy nữa?

Bài 30

4 bước dễ dàng để kết nối với bất kì ai

1. Tạo thiện cảm
2. Tìm điểm chung
3. Trao giá trị
4. Tìm mục tiêu chung Win-Win

PHẦN 6: CÁC TUYỆT CHIÊU QUẢN LÝ TÀI CHÍNH

Bài 31

8 dòng thu nhập thụ động cần thiết ai cũng phải có

1. Kinh doanh
2. Chứng khoán
3. Bất động sản
4. Bản quyền
5. Bán online
6. Affiliate/Blog
7. Youtube/Tiktok
8. Khác

Bài 32

7 cấp độ đầu tư trên thế giới

1. Không có gì
2. Đi vay
3. Tiết kiệm
4. Khôn ngoan
5. Dài hạn
6. Tinh vi
7. Đầu tư tài chính thực sự

Bài 33

6 cái lọ, 3 cái xô trong quản lý tài chính cá nhân hiệu quả

- 6 cái lọ:
 1. Nhu cầu thiết yếu 55%
 2. Giáo dục 10%
 3. Hưởng thụ 10%
 4. Tự do tài chính 10%
 5. Tiết kiệm dài hạn 10%
 6. Giveback 5%
- 3 cái xô:
 1. Ít rủi ro
 2. Rủi ro trung bình
 3. Rủi ro cao

Bài 34

Tài chính doanh nghiệp - Tăng doanh thu gấp đôi thế nào

1. Tăng số lượng khách hàng
2. Tăng giá trị đơn hàng trung bình
3. Tăng số lần mua trung bình/một khách hàng