

TÀI LIỆU KHÓA HỌC: QUY TRÌNH LIVESTREAM CHỐT SIM TO & ĐẠI LÝ

BƯỚC 1: CHUẨN BỊ LIVESTREAM

- **Setup livestream:** ánh sáng tốt, camera rõ nét, background chuyên nghiệp.
 - **Nội dung chính:** Luận sim **miễn phí** dựa trên phong thủy và năng lượng số.
 - **Trang bị tài liệu:** Có thể cầm theo tài liệu khi livestream, **không có người xem vẫn phải nói.**
-

BƯỚC 2: TRÌNH BÀY KIẾN THỨC

- **Liên tục chia sẻ kiến thức phong thủy**, không ngắt mạch nói.
 - **Truyền năng lượng tích cực** để giữ chân khán giả.
 - **Luôn có tâm thế như đang có 1000 người xem.**
-

BƯỚC 3: TƯƠNG TÁC VỚI KHÁCH ĐẦU TIÊN

- Ví dụ: Có người tên **Trần Cát Long** vào bình luận.

“Em chào anh Long ạ! Anh để lại **9 số sim** của mình nhé, em sẽ luận cho anh ngay bây giờ.”

- **Chọn một người duy nhất** để luận kỹ, sâu – tạo **show diễn** cho những người khác đang xem.
-

BƯỚC 4: THIẾT LẬP THUẬT TOÁN TIKTOK

Để live có **nhiều người xem**, cần:

1. Người xem **ở lại lâu.**
2. Họ **thả tim liên tục.**
3. Họ **bình luận thường xuyên.**

4. Họ chia sẻ live stream.

“Anh Long ơi, nếu em luận đúng, anh hãy bấm ‘**úng**’, còn sai thì cứ nói ‘**chưa úng**’.
Trong lúc em luận, anh nhớ **thả tim liên tục** để em biết anh vẫn đang ở đây nhé!”

BƯỚC 5: KÊU GỌI HÀNH ĐỘNG

- Kêu gọi khán giả:

“Anh chị thả tim – chia sẻ – bình luận 9 số sim để em luận cho nhé!”

- **Ưu tiên luận người tặng quà nhiều hoặc chia sẻ live.**
 - Đặt mốc tim: ví dụ **2000 tim** sẽ luận người tiếp theo.
-

BƯỚC 6: KỂ CHUYỆN – ĐI VÀO LÒNG NGƯỜI

- Vừa luận vừa **kể chuyện**, đặt câu hỏi, trò chuyện như một người bạn.
 - Tạo cảm giác **thấu hiểu và đồng hành**.
-

BƯỚC 7: XÂY DỰNG NIỀM TIN

- **Thình thoảng đưa ra giấy tờ, sách vở**, chứng nhận, vị trí công việc, để tạo **uy tín cá nhân**.
-

BƯỚC 8: KẾT NỐI ZALO

- Kêu gọi:

“Anh chị nào muốn được hỗ trợ sâu hơn thì **kết bạn Zalo với em**, em sẽ chia sẻ **bí thuật phong thủy miễn phí**.”

- Zalo là **kênh chốt chính**.
-

BƯỚC 9: GIỮ KẾT NỐI VỚI NGƯỜI XEM

- Dù còn đông người xem, vẫn tiếp tục kêu gọi kết bạn Zalo.
- **Tránh sa đà** vào luận quá nhiều, nên kéo khách về Zalo.

BƯỚC 10: GIỚI THIỆU KHÓA HỌC MIỄN PHÍ

- Mời người xem học **miễn phí phong thủy** nếu họ quan tâm.

BƯỚC 11: CHUYỂN ĐỔI QUA ZALO

- Dùng **nick phụ hoặc trợ lý** để:
 - Đặt lịch tư vấn.
 - Gọi **video call hoặc Zoom** để tăng tính chuyên nghiệp.
 - Tạo cảm giác **quan trọng và độc quyền**.

BƯỚC 12: SMALL TALK & KỸ THUẬT CHỐT

- Trò chuyện nhẹ nhàng, chân thành.
- Áp dụng kỹ thuật đã học để xây dựng sự **gần gũi – yêu quý – niềm tin**.
- Thời gian trò chuyện càng dài, càng dễ **kết nối sâu và chốt sale**.

BƯỚC 13: NẾU CHƯA CHỐT – MỜI HỌ HỌC VỚI THẦY

- Giới thiệu khóa học của **thầy Phúc**.
- Hướng dẫn đặt **tên Zoom lạ** để được thầy chọn luận.
- Biến trải nghiệm học thành **kịch bản chốt cao cấp**.

BƯỚC 14: GHIM 3 VIDEO TRÊN TIKTOK

1. Giới thiệu bản thân & hành trình phong thủy.
2. Giới thiệu khóa học **phong thủy miễn phí**.
3. Cơ hội kinh doanh phong thủy **cam kết kết quả**.

BƯỚC 15: XỬ LÝ TÌNH HUỐNG TRONG LIVESTREAM

1. **Bị chửi** → Chặn hoặc “thuyết pháp”.
 2. **Bị phá sóng** → Tâm thế sẵn sàng, xử lý mềm dẻo.
 3. **Bị phản ứng luận sai** → Mời Zalo để luận riêng.
 4. **Không ai xem** → Vẫn tiếp tục nói.
 5. **Quá đông** → Luận vài người, kéo về Zalo, dẫn vào khóa học.
 6. **Live không hiệu quả** → Gọi người hướng dẫn, luyện lại.
 7. **Zalo nhiều nhưng chưa chốt** → Học kỹ thuật chốt sale → gọi tư vấn.
-

BƯỚC 16–18: XÂY DỰNG NHÂN HIỆU CHUYÊN NGHIỆP

- Đầu tư: camera, ánh sáng, background, hình ảnh cá nhân.
 - Sản xuất video thường xuyên → nâng chất lượng nội dung.
 - Nếu có 10 triệu → đầu tư đúng chỗ, **mang lại 1 tỷ**.
-

BƯỚC 19: NHÂN BẢN MÔ HÌNH

- Dạy lại cho đội nhóm theo công thức này:

100 người → mỗi người chốt 1 sim/ngày → 2500 người → 1.5 tỷ/tháng

TỔNG KẾT: CÔNG THỨC THÀNH CÔNG

Đúng – Đủ – Đều

Muốn nhiều – Làm nhiều

Từ số 0 → Trở thành HERO