

Khánh Hùng

CHUYÊN GIA NGHÈO

Thời đã đổi. Chuyên gia phải biết bán.

Kèm 12
công cụ
dùng ngay



KHÁNH HÙNG
ACADEMY

GỬI ĐỒNG NGHIỆP

Lời tựa

Trước khi bạn lật sang trang tiếp theo, Hùng muốn tâm sự thẳng với bạn vài lời. Đây là đoạn Hùng mong bạn đọc chậm nhất trong cả cuốn sách.

Bây giờ hãy thẳng thắn đi, hãy nhìn vào trong chính bản thân mình. Khi nói tới chuyện chia sẻ tri thức, bạn đừng vội nghĩ rằng mình đang giúp đời. Bạn cũng đừng vội nghĩ mình làm vậy để giúp học viên, giúp người xem, giúp người khác hay giúp xã hội. Những điều đó có thật, nhưng thật ra nó chỉ là chuyện phụ.

Người đầu tiên bạn giúp khi chia sẻ tri thức chính là bạn. Chia sẻ tri thức là một nhu cầu thật sự của người giỏi. Bạn có tri thức trong tay, và bạn muốn đưa nó ra trước mặt nhiều người nhất có thể, để nhiều người nhất có thể nhìn thấy điều bạn biết. Đó là một mong muốn có thật ở bên trong mỗi người giỏi, và nó không phải là thứ bạn có thể chối bỏ được.

Thử nhớ lại những lúc như thế này. Có ai đó hỏi đúng vào chuyên môn của bạn, và bạn nói say sưa cả tiếng đồng hồ mà không thấy mệt. Bạn vừa gỡ được một ca khó mà người khác bó tay, rồi trong bụng cứ muốn kể cho ai đó nghe mình đã làm thế nào. Lướt mạng thấy người ta nói sai về đúng cái nghề của mình, tay bạn ngứa ngáy muốn vào sửa lại cho đúng. Những lúc đó,

bạn đâu có đang nghĩ tới chuyện giúp xã hội. Bạn đang làm đúng cái nhu cầu tự nhiên nhất của một người giỏi: được nói về thứ mình giỏi, và được người khác lắng nghe.

Một người giỏi thật sự đã dành thời gian, dành đam mê và dành chất xám cho ngành nghề của mình, có khi là mười năm, hai mươi năm. Người đó rất muốn được nói về nó, và rất muốn được nhiều người nhất lắng nghe. Bạn có thể ngại thừa nhận điều này trước mặt người khác, vì nói ra nghe như mình thích nổi. Nhưng chính cái muốn đó đã đưa bạn tới cuốn sách này, và Hùng mong bạn nhận nó là của mình một cách đàng hoàng.

Thừa nhận được điều này thì mọi chuyện phía sau rõ ràng hơn rất nhiều. Khi bạn tự nói với mình rằng mình làm vì học viên, vì xã hội, thì lúc không ai mua, bạn có sẵn một cái cớ để dừng lại: người ta không cần thì thôi. Còn khi bạn thừa nhận đây là nhu cầu của chính mình, bạn sẽ phải làm tới nơi tới chốn, vì người cần được lắng nghe là bạn. Giúp được học viên, giúp được người xem, giúp được xã hội sẽ tự đến sau, khi bạn làm tốt cái nhu cầu đầu tiên đó.

Muốn được nhiều người nhất lắng nghe thì con đường duy nhất không phải là cho miễn phí tri thức đó. Thời đại bây giờ, cho miễn phí người ta cũng không thèm lấy. Kiến thức miễn phí tràn ngập khắp nơi, nên thứ người ta chịu dừng lại để nghe là thứ được bán đàng hoàng, được giới thiệu đàng hoàng, và được đưa tới đúng trước mặt người cần nó. Muốn tri thức của mình đi xa, bạn phải học cách bán, và phải học cách marketing.

Vì vậy Hùng mong bạn mang theo hai câu này suốt cuốn sách:

“*Đã là người giỏi, muốn chia sẻ tri thức, thì càng cần phải kiếm tiền.*

– KHÁNH HÙNG

“*Thời đại bây giờ, cho miễn phí người ta cũng không thèm lấy. Anh em phải học cách bán, phải học cách marketing.*

– KHÁNH HÙNG

Phần còn lại của cuốn sách là để giúp bạn làm được đúng hai điều đó.

— Khánh Hùng



EBOOK

CHUYÊN GIA NGHÈO

*Thời đã đổi. Chuyên
gia phải biết bán.*

Khánh Hùng



© 2026 Khánh Hùng Academy, thành viên của The MONA Group.

Ebook thuộc kho ebook Khánh Hùng Academy. Bản đầy đủ dành cho đồng nghiệp PRO.

Sách đi kèm 12 công cụ dùng ngay, in ngay trong các chương.

Nội dung được biên soạn cho mục đích học tập. Khi trích dẫn, vui lòng ghi rõ nguồn.

BẢN ĐỒ CUỐN SÁCH

Mục lục

Đã giỏi, muốn chia sẻ tri thức, thì càng phải kiếm tiền 10

PHẦN 1

Mở đầu

01 Dù muốn hay không, bạn đã là một Solo Edupreneur 18

02 Cảnh báo: thuốc độc từ những «nguy doanh nhân» quanh bạn 30

PHẦN 2

Đi tìm nguồn gốc của trào lưu 2000 năm «kẻ sĩ nghèo»

03 Hai nghìn năm đứng cuối hàng, giờ thành bia chữ trên mạng

04 Nhà trường dạy ta thương cái nghèo thanh cao

05 Thẻ diện và chuyện tiền bạc

06 Thời bao cấp: buôn bán thành cái tội

07 Người Hoa cùng gốc mà buồn bán «ác»

PHẦN 3

Tắt tư duy cũ

08 Tắt cái tư duy «nghèo mới sang»

09 Chuyên gia không thể nghèo

10 Lỗi kinh doanh kinh điển của người giỏi nghề

PHẦN 4

Marketing cho chuyên gia

11 Người lạ chẳng ngó tới khoá của bạn

12 Làm người lạ tin bạn

13 Một người, một luận điểm, một mục tiêu

14 Chỉ làm marketing đo được

15 Không cần nổi tiếng vẫn bán được

16 Cổ máy nội dung không hên xui

17 Quảng cáo cho người không rành quảng cáo

18 Người chưa mua chưa phải người từ chối

PHẦN 5

Cài tư duy bán vào bài FREE

19 Bài FREE là người bán hàng giỏi nhất của bạn

20 Mỗi bài FREE gieo một luận điểm

21 Đừng chỉ bán ở 1-2 video đầu

22 Bằng chứng nằm trong bài giảng

23 Hạ cái tôi người học mà không
mất lòng

24 CTA: cú chốt luôn bị bỏ xó

PHẦN 6

Bán tự động

25 Phễu: con đường khách đi qua

26 Chốt sale tự động tốt hơn chốt
bằng người

27 Bị chê khi bán thì xử lý sao

SÁCH HỨA GÌ, CÓ NẤY

12 công cụ dùng ngay

Mỗi công cụ là một bảng hoặc danh sách in ngay trong chương. Mở đúng trang, điền vào giấy hoặc chép sang máy là dùng được liền.

#	Công cụ	Nằm ở	Trang
01	Bảng tự soi «nghèo mới sang»	Chương 08	
02	Phiếu 3 điều người lạ phải tin	Chương 12	
03	Khung 1-1-1: một người, một luận điểm, một mục tiêu	Chương 13	
04	Bảng chấm kênh marketing đo được	Chương 14	
05	Phiếu chọn hình tượng nhân vật	Chương 15	
06	Lịch content pillar 4 tuần	Chương 16	
07	Khuôn kịch bản video ads	Chương 17	
08	Lịch tiếp cận lại theo nhóm	Chương 18	
09	Bản đồ luận điểm cho từng bài FREE	Chương 20	
10	Danh sách điểm rải lời bán trong khoá FREE	Chương 21	
11	Thư viện CTA	Chương 24	
12	Bảng đọc số tuần đầu mở bán	Chương 28	

MỞ SÁCH

Đã giỏi, muốn chia sẻ tri thức, thì càng phải kiếm tiền

Chuyên gia nghèo không còn sang nữa

Đây là lời tuyên ngôn mà Hùng muốn ghim chặt ngay từ những dòng đầu tiên. Đã là người giỏi và có tâm truyền nghề, bạn càng cần phải biết cách kiếm tiền. Hùng biết nhiều đồng nghiệp vẫn mang tâm lý e ngại mỗi khi nhắc tới doanh thu. Giới làm nghề chuyên môn sâu thường nghĩ chuyện bán mua sẽ làm giảm đi giá trị thanh cao của kiến thức. Cái tư duy chuyên gia nghèo mới sang này từng được xã hội đề cao trong quá khứ. Nhưng bối cảnh hiện nay đã thay đổi hoàn toàn rồi. Quan niệm kiểu Á Đông đó nay đã lỗi thời và trở thành vật cản trên con đường phát triển.

Bạn không được phép tách rời chữ tiền ra khỏi năng lực chuyên môn của mình. Một người làm nghề xuất sắc bắt buộc phải tạo ra nguồn thu tương xứng. Tư duy này không làm bạn kém đi, ngược lại nó chứng minh thực lực của bạn trên thị trường. Nhiều người cho rằng làm giáo dục thì phải hy sinh vô điều kiện. Họ cố tình giấu đi chuyện bản thân cũng cần tiền để duy trì cuộc sống hàng ngày. Người dạy sợ học viên chê trách, lo ngại người đời gán mác lừa gà. Hệ quả là bạn cứ chật vật mãi với mức thu nhập lẹt đẹt không tương xứng với công sức bỏ ra.

Sự thật là việc nhút nhát chốt khách chỉ làm bạn kiệt sức dần theo năm tháng. Bạn không dám nói thẳng giá trị của bộ giáo trình. Người dạy e dè mỗi khi đưa ra lời chào mời học viên mới. Một cái bụng đói thì không thể nuôi dưỡng được một cái tâm sáng mãi. Chuyên gia phải học cách bán hàng để giữ cho công việc này đi đường dài. Tiền bạc chính là thước đo sòng phẳng nhất cho những giá trị thật mà bạn mang lại. Chuyên gia thì không thể nghèo được. Bạn cần dẹp bỏ ngay sự sĩ diện để nhìn thẳng vào bài toán kinh doanh.

Tiền là thứ chấp cánh cho tri thức đi xa

Không có thu nhập, tri thức của bạn sẽ chỉ dừng lại ở đúng người dạy. Bạn không thể truyền đạt cho số đông nếu nguồn lực tài chính cạn kiệt. Hùng còn nhớ rõ câu chuyện của các diễn đàn chia sẻ tài liệu hơn hai mươi năm trước. Giai đoạn đó, người ta hăng hái đóng góp bài viết mà không thu một đồng nào. Rồi những người quản trị diễn đàn dần cạn túi, không kham nổi chi phí bảo trì máy chủ. Động lực duy trì biến mất, kéo theo cả kho kiến thức bốc hơi. Bài học nhãn tiền này chứng minh sự chia sẻ miễn phí vĩnh viễn không bao giờ bền vững.

Nếu những người có thực tài cứ mãi im lặng, người học sẽ chạy đi nộp tiền cho chỗ dỏ. Xã hội đang đầy rẫy những cá nhân khát khao kỹ năng thực chiến để tháo gỡ khó khăn. Họ sẵn sàng chi tiền để tìm một người dẫn đường chất lượng. Sự im lặng của bạn gián tiếp đẩy khách hàng vào tay những nhóm làm ăn chộp giật.

Chia sẻ miễn phí không bền: người giữ kho cạn tiền, kho tri thức biến mất



Người giữ kho cạn tiền thì kho tri thức miễn phí cũng biến mất.

Người mua vừa mất tiền, vừa chuốc lấy cái bực dọc vào thân. Tới lúc niềm tin đổ vỡ, khách hàng sẽ quay sang chán ghét luôn cái nghề bạn đang dốc lòng tâm huyết.

Bạn cần kiếm đủ tiền để tái đầu tư vào hạ tầng làm việc chuyên nghiệp. Chuyên gia cần một phòng quay chuẩn, một website mượt và cần thuê phụ tá để rảnh tay làm nội dung. Bản thân bạn cũng phải trả phí để cập nhật kiến thức mới liên tục. Khoản đầu tư này đảm bảo người làm nghề luôn đi trước học viên một bước. Quan trọng nhất, tài chính vững mạnh là bệ phóng nuôi dưỡng một đế chế mang tên chính bạn. Hệ thống vận hành tốt giúp tên tuổi của chuyên gia lan tỏa rộng rãi hơn trong ngành. Đồng tiền chân chính sẽ đưa những bài giảng tử tế tiếp cận đúng người đang cần.

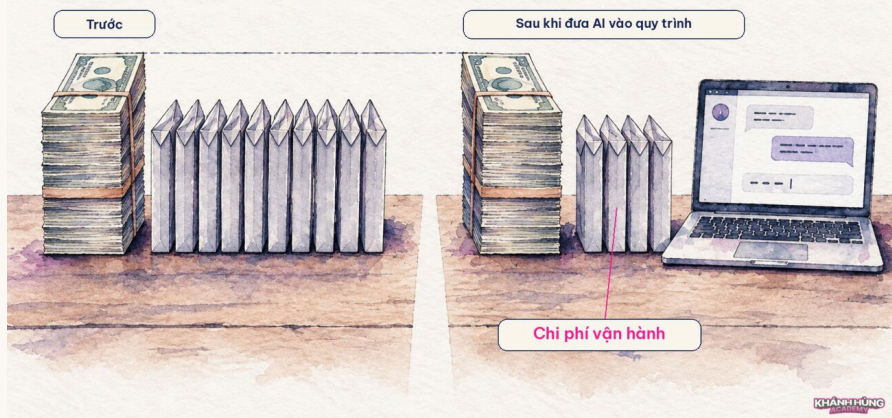
Kinh doanh tinh gọn nhờ công nghệ góp mặt

Bài toán thương mại nghe có vẻ mệt mỏi nếu bạn nghĩ tới một bộ máy cồng kềnh. Nhiều đồng nghiệp lo sợ cảnh thuê nhân sự rồi mỗi tháng đau đầu lo dòng tiền trả lương. Thực tế, cách làm kinh doanh giáo dục hiện nay đã nhẹ nhàng hơn rất nhiều. Hùng đã nhúng thẳng công cụ máy học vào quy trình vận hành của công ty. Từ việc phân tích dữ liệu tới chăm sóc người học đều có phần mềm tự động phụ một tay. Bất ngờ là doanh thu tổng của công ty vẫn giữ nguyên không rớt một đồng nào. Chất lượng video bài giảng tung ra thị trường luôn giữ được độ sắc nét. Kết quả thực tế cho thấy chi phí vận hành giảm một cú hơn 60 phần trăm. Tỷ suất lợi nhuận vọt lên rõ rệt, và phần dư đó quay lại nuôi hạ tầng.

Chỉ cần biết cách kết hợp, một người hoàn toàn đủ sức chạy trơn vẹn mảng e-learning. Bạn không cần nuôi một đội ngũ đông đúc và tốn kém như những năm trước. Máy móc ra đời để giải phóng con người khỏi các đầu việc lặp đi lặp lại. Người dạy được rảnh tay để dồn hết năng lượng vào đúng năng lực chuyên môn lõi. Những khâu xử lý kỹ thuật đằng sau cứ mạnh dạn đẩy cho hệ thống lo liệu. Công nghệ có mạnh tới đâu cũng chỉ nhả ra các mẫu thông tin rời rạc. Đem ráp những thứ đó vô mô hình kinh doanh để ra tiền thực chất vẫn là việc của bạn.

Sự nhúng tay của tự động hóa mang lại sức mạnh khó lường cho những ai nhạy bén. Giấc mơ doanh nghiệp giáo dục tinh gọn nay đã ở rất gần với giới chuyên gia độc lập. Bạn hoàn toàn làm chủ

Doanh thu giữ nguyên, chi phí vận hành giảm hơn 60%



Đưa AI vào quy trình, doanh thu giữ nguyên mà chi phí vận hành giảm hơn 60%.

một cỗ máy chốt khách bền vững mà không phải đánh đổi quá nhiều thời gian cá nhân.

Xây đế chế của mình từ bây giờ

Chúng ta sẽ không bao giờ quay lại được thời điểm hôm nay để ngồi ước ao mọi thứ dễ dàng hơn. Nếu muốn xây dựng một đế chế vững chắc của riêng mình, việc bắt tay vào làm ngay bây giờ là mệnh lệnh bắt buộc. Hiếm khi nào bạn chịu bằng lòng với việc chỉ quanh quẩn làm chuyên môn đơn thuần. Mỗi đêm tĩnh lặng, bạn thường tự nhủ rằng mình phải đưa những kiến thức quý giá này ra ngoài bằng mọi giá. Khao khát truyền dạy cứ lớn dần lên, kéo theo mong mỏi lan tỏa giá trị đi xa và được đông đảo người học ghi nhận.

Muốn thỏa mãn được tất cả những tham vọng đó, bạn buộc phải xây một đế chế cho riêng mình. Chuyên gia phải tập suy nghĩ như một người kinh doanh thực thụ và học cách làm marketing bài bản. Để kho tàng tri thức đó thực sự tạo ra tác động, bạn không thể cứ mãi khép mình trong vùng an toàn. Sự chần chừ chỉ làm bào mòn nhiệt huyết, vậy nên hành động dứt khoát ngay lúc này là điều phải làm.

Đường đi sáu bước dọn sạch rào cản

Để tiết kiệm thời gian, Hùng vạch rõ luôn lộ trình sáu phần của cuốn sách bạn đang cầm. Lời mở sách này được đặt ra như một bản tuyên ngôn dứt khoát về thái độ làm nghề. Ngay sau đây, Phần 1 Mở đầu sẽ xác nhận việc bạn đã là một người kinh doanh thực thụ qua Chương 01. Chương 02 là phần bạn nhất định phải đọc. Những người thương bạn nhất lại có thể đưa ra lời khuyên sai lầm nhất. Tiếp tới, Phần 2 mang nhiệm vụ đi tìm nguồn gốc của trào lưu kẻ sĩ nghèo suốt hai nghìn năm qua. Cụm chương này không dạy cách làm, nó sinh ra để giúp bạn thấy cái ngại chột khách của mình đến từ đâu. Sang Phần 3, chúng ta sẽ bắt tay vào việc triệt tiêu sạch những tư duy cũ kỹ đang cản bước tiến.

Phần 4 là trọng tâm với hàng loạt kiến thức marketing thiết kế riêng cho lĩnh vực đào tạo. Bạn sẽ biết cách vươn tay thu hút sự chú ý của người lạ và xây dựng luận điểm thuyết phục vững chắc. Tới Phần 5, Hùng chỉ cách cài cắm tư duy bán hàng vào thẳng những bài viết chia sẻ miễn phí. Phần 6 cuối cùng sẽ dọn đường để bạn ráp nối mọi thứ thành một quy trình bán tự động.

Điểm dừng chân cuối là Kết sách ở Chương 28 để đúc kết lại toàn bộ phương pháp. Tất nhiên, cuốn sách này không tập trung vào khâu sản xuất nội dung khóa học. Cuốn mang tên «Win ngay từ trên giấy» đã lo trọn vẹn phần việc đó.

Mỗi chương tiếp theo đều được bố trí một bảng phân tích đối chiếu và bài tập thực hành cụ thể. Cả cuốn sách cung cấp sẵn mười hai công cụ biểu mẫu có thể dùng ngay. Chi tiết lộ trình đã phơi bày rất rõ, phần còn lại hoàn toàn phụ thuộc vào năng lực hành động của bạn. Bạn cứ sao chép nguyên xi các khuôn mẫu rồi mang về lắp vào dự án riêng. Đừng chỉ đọc lướt qua một lần rồi cất tủ, hãy cầm bút lên ghi chú và bám sát từng dòng.

“*khóa học nó có tồn tại không? Không quan trọng. Không có ai nhìn thấy nó. Tức là nó không tồn tại.*”

– KHÁNH HÙNG

Bạn cần dẹp bỏ ngay cái sĩ diện hão để đón nhận một góc nhìn thực tế hơn. Việc thu về lợi nhuận lớn từ chính chất xám của mình là một kết quả hoàn toàn đáng tự hào. Bạn hãy lật sang trang tiếp theo để bước thẳng vào phần Mở đầu. Hùng sẽ giúp bạn đập vỡ những bức tường vô hình đang chặn đứng dòng tiền từ chính năng lực của bản thân.

PHẦN 1

Mở đầu

Dù muốn hay không, bạn đã là một người kinh doanh. Đã giỏi, muốn chia sẻ tri thức, thì càng phải kiếm tiền.

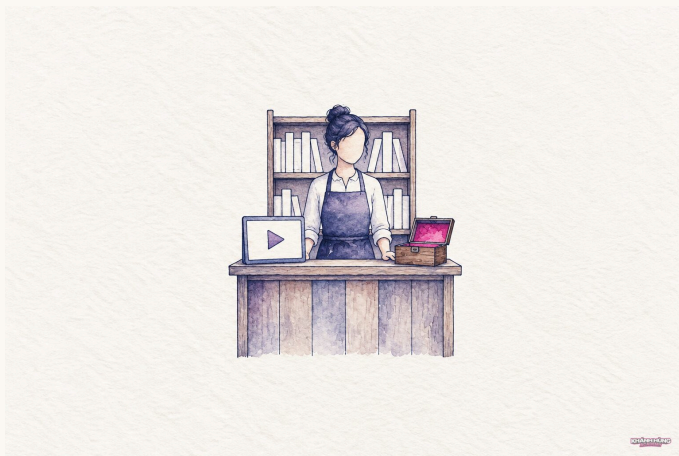
01 Dù muốn hay không, bạn đã là một Solo Edupreneur

02 Cảnh báo: thuốc độc từ những «nguy doanh nhân» quanh bạn

Dù muốn hay không, bạn đã là một Solo Edupreneur

Phần: Mở đầu

Bạn đã là người kinh doanh rồi, việc còn lại là làm kinh doanh cho giỏi để tri thức của bạn đi xa.



CHƯƠNG 01 · MỞ ĐẦU

Dù muốn hay không, bạn đã là một Solo Edupreneur

Bắt đầu từ khoảnh khắc bạn bước ra chia sẻ

Bạn là một kiến trúc sư chuyên vẽ những công trình dân dụng lớn, rành rẽ từng tỷ lệ móng cọc bê tông. Góp nhặt kinh nghiệm nhiều năm, bạn quyết định viết bài hướng dẫn chủ nhà cách giám sát thi công. Hay ở một góc khác, một kế toán trưởng đã thuộc nằm lòng từng điều luật thuế phức tạp. Người này mở một lớp nhỏ cuối tuần để chỉ bài cho các chủ doanh nghiệp cách dọn dẹp sổ sách. Hoặc một tình huống đơn giản hơn là công việc của một giáo viên thanh nhạc dồn tâm huyết luyện giọng cho học viên qua màn hình. Mục tiêu chung của những con người này đều là muốn giúp đỡ người đi sau tránh được vấp vấp.

Cái khoảnh khắc bạn đóng gói chuyên môn của mình lại để trao đi, mọi thứ đã xoay chuyển. Kỹ năng thực tế của bạn giờ đây bước ra thị trường để giải quyết vấn đề nhức nhối cho một nhóm người cụ thể. Khoản tiền thù lao tương xứng cùng sự tín nhiệm từ người theo dõi chính là phần thưởng cho những nỗ lực đó. Dù bạn có cố gắng né tránh danh xưng này đến đâu đi chăng nữa, sự thật vẫn phơi bày rõ ràng. Dù muốn hay không, bạn cũng đã trở thành một người kinh doanh, một Solo Edupreneur.

Nhiều người làm nghề lâu năm thường tỏ ra ác cảm với những từ ngữ liên quan tới thương mại. Việc làm ăn trong mắt họ luôn đi kèm với sự tính toán chi ly, làm vậy bản cái tâm trong sáng của người thầy. Tâm lý chung là họ tự xoa dịu bản thân bằng ý nghĩ mình chỉ đang cống hiến tri thức một cách vô tư. Thế là mọi khâu chuẩn bị đều diễn ra đầy ngẫu hứng, thiếu đi những kế hoạch bài bản để lan tỏa giá trị. Sự né tránh đó không hề làm bạn trở nên thanh cao hơn trong mắt cộng đồng. Cách làm này chỉ khiến con đường chia sẻ kiến thức vướng víu và đầy rẫy những giới hạn.

Việc chấp nhận bước vào sân chơi này đòi hỏi sự thay đổi góc nhìn từ sâu bên trong. Những người đang theo dõi bạn không còn đơn thuần là khán giả đứng xem biểu diễn chuyên môn nữa. Lực lượng này chính là tập khách hàng tiềm năng đang mỗi mòn chờ đợi một giải pháp thực sự hiệu quả. Trách nhiệm của bạn là thiết kế một con đường rành mạch để dắt họ đi từ lúc bế tắc đến lúc gặt hái kết quả. Khi công việc được nhìn nhận dưới lăng kính đó, hiệu quả truyền đạt sẽ tăng lên gấp nhiều lần.

Lắp ghép bức tranh của một người kinh doanh giáo dục

Khái niệm Edupreneur sinh ra từ sự kết hợp giữa mảng giáo dục và tinh thần của người làm kinh doanh. Khác với mô hình buôn bán hàng hóa vật lý thông thường, công việc này kinh doanh bằng chính chất xám chuyên môn. Sản phẩm bạn giao ra không phải là những bài giảng video vô hồn hay vài tệp tài liệu xếp xó. Thứ bạn thực sự bán đi là sự chuyển đổi tư duy, là kết quả cụ thể

mà người học sẽ nhận được. Việc đóng gói nội dung đòi hỏi bạn phải sắp xếp kiến thức thành một hệ thống lớp lang, dễ hiểu và sát với thực tế.

Phần chữ Solo đứng ở phía trước đại diện cho sự tinh gọn và khả năng tự chủ của người làm nghề. Một Solo Edupreneur sẽ tự tay làm trọn vẹn mọi khâu trong vòng đời của sản phẩm giáo dục. Quá trình này bắt đầu từ việc lên ý tưởng giáo trình, tự thiết kế chương trình học cho đến bước tung chiến dịch tiếp thị. Bạn hoàn toàn tự tin đứng ra chốt lượng học viên đăng ký, rồi quán xuyến luôn cả khâu chăm sóc người học phía sau. Mô hình làm việc này triệt tiêu đi sự cần thiết của một bộ máy công kênh với hàng tá phòng ban chồng chéo.

Lợi thế lớn nhất của sự tinh gọn chính là việc bạn nắm giữ toàn quyền kiểm soát chất lượng từ đầu tới cuối. Thông điệp của bạn không bị pha loãng qua nhiều tầng lớp nhân sự trung gian làm sai lệch ý tưởng. Khi muốn điều chỉnh bài giảng cho phù hợp với xu hướng mới, bạn chỉ việc bật máy lên quay lại ngay lập tức. Sự linh hoạt đó giúp hệ thống phản ứng rất nhanh nhạy trước những nhu cầu liên tục thay đổi của thị trường. Hơn thế nữa, nét riêng biệt trong phong cách chia sẻ được giữ trọn vẹn mà không bị hòa tan vào đám đông.

Trước đây, việc một mình cáng đáng toàn bộ hệ thống kinh doanh thường đồng nghĩa với sự kiệt sức. Tuy nhiên, bối cảnh hiện tại đã cung cấp đủ mọi công cụ để xử lý công việc đó nhàn nhã hơn rất nhiều. Khái niệm Solo Edupreneur sinh ra đúng

thời điểm để trao quyền cho chuyên gia tối đa hóa sức lan tỏa. Bạn vẫn là một cá nhân độc lập, nhưng sức công phá bây giờ có thể sánh ngang với cả một công ty lớn.

Không có quyền chọn làm kinh doanh hay không

Bạn thử nhìn lại quá trình vận hành hiện tại xem có thiếu mảnh ghép nào của một tổ chức thương mại hay không. Yếu tố đầu tiên chính là sản phẩm cốt lõi mang tên các khóa học hay buổi tư vấn chuyên sâu. Nhóm khách hàng mục tiêu của bạn là những người đang khao khát nâng cấp kỹ năng nghề nghiệp. Mức giá bán cụ thể được định ra, đi kèm với các khoản chi phí vận hành và cả sức ép từ đối thủ cạnh tranh. Cuối cùng, một lời hứa về chất lượng được đưa ra mà bạn bắt buộc phải giữ bằng mọi giá.

Khi mọi thành phần nền tảng hội tụ đủ, công việc bạn đang làm đích thực là một doanh nghiệp. Ngay từ thời điểm này, câu chuyện không còn nằm ở việc chọn xem mình có đang kinh doanh hay không nữa. Thứ duy nhất thị trường cho phép bạn quyết định là làm công việc đó một cách xuất sắc, hay làm nó dở tệ. Nếu làm dở, khóa học sẽ chìm ngấm, kiến thức không chạm tới ai, và bạn sẽ nhanh chóng bỏ cuộc. Trái lại, khi làm giỏi, giá trị được nhân rộng, bạn vươn tay ra giúp đỡ hàng nghìn người và thu về nguồn lực xứng đáng.

Sở dĩ một cá nhân ngày nay có thể vận hành trơn tru guồng máy lớn là nhờ bộ phóng công nghệ. Mười năm trước, muốn mở lớp dạy học, bạn phải chật vật đi thuê mặt bằng, tuyển nhân viên tư

Đủ sáu thành phần, bạn đã là một doanh nghiệp



Đủ sản phẩm, khách, giá, chi phí, đối thủ và lời hứa, bạn đã là một doanh nghiệp.

vấn, lo in ấn tài liệu. Bây giờ, các nền tảng học trực tuyến bày sẵn ra đó, cho phép đăng tải hàng trăm video chỉ sau vài thao tác cơ bản. Những phiếu bán hàng tự động được thiết lập để miệt mài đón tiếp khách hàng ngay cả khi chủ nhân đang say giấc. Công nghệ đã san bằng mọi rào cản vật lý, biến những điều bất khả thi thành hiện thực trong tầm tay.

Sự xuất hiện của trí tuệ nhân tạo càng làm cho bức tranh của Solo Edupreneur trở nên hoàn thiện. Công cụ AI hỗ trợ lên dàn ý bài giảng, viết nội dung mượt mà và xử lý những khâu lặp đi lặp lại không biết mệt. Bản thân Hùng đã đưa ứng dụng này vào trực tiếp trong mọi quy trình vận hành của công ty. Nhờ vậy, doanh thu vẫn giữ nguyên, chất lượng sản phẩm không hề suy giảm,

Mười năm trước cần cả bộ máy, giờ một người làm trọn

Thuê mặt bằng, tuyển tư vấn, in tài liệu

Phễu tự động bán cả lúc chủ ngủ



Mười năm trước phải có cả bộ máy, giờ một người làm trọn được.

trong khi chi phí vận hành lại giảm hơn 60%. Một người được trang bị vũ khí tận răng hoàn toàn có khả năng làm nên chuyện lớn mà không cần đội ngũ hùng hậu.

Chuyên gia thật sự phải làm tốt cả hai việc

Một định kiến hằn sâu trong suy nghĩ nhiều người là chuyên gia chỉ nên dốc lòng truyền đạt tri thức và giúp ích xã hội. Quan điểm này mang theo niềm tin ngây thơ rằng tri thức tốt sẽ tự động bay đến tay người cần. Nhưng thực tế phũ phàng chỉ ra, người có chuyên môn thật sự phải làm xuất sắc cả hai nhiệm vụ cùng một lúc. Bạn vừa trao đi những giá trị thực chiến tốt nhất,

vừa phải kiếm đủ tiền để tái đầu tư vào chính con đường đó. Tiền bạc đóng vai trò như dòng máu duy trì sức sống bền bỉ cho toàn bộ sự nghiệp chia sẻ.

Hùng nhắc lại chuyện về các diễn đàn chia sẻ kiến thức miễn phí nở rộ cách đây hơn hai mươi năm. Những người sáng lập ban đầu dồn hết tâm huyết xây dựng cộng đồng thuần túy vì đam mê, không màng lợi ích. Một thời gian sau, tiền duy trì máy chủ cạn kiệt, động lực cá nhân cũng lụi tàn dần theo nhịp sống hối hả. Thế là những kho tài liệu quý giá tưởng chừng bất diệt đó vĩnh viễn tan biến khỏi mạng internet. Bài học lớn nhất rút ra là một hệ sinh thái tri thức không thể sống sót nếu thiếu đi gốc rễ tài chính vững chãi.

Để làm ra một sản phẩm giáo dục mang lại trải nghiệm xuất sắc, khối lượng nguồn lực hậu thuẫn là rất lớn. Khánh Hùng Academy chính thức ra mắt cộng đồng vào đầu tháng 04/2024. Chuẩn bị cho dự án quy mô này, Hùng đầu tư đội ngũ lập trình và thiết kế xây dựng nền tảng website riêng biệt. Đội quay dựng làm việc liên tục hơn bốn tháng trời để xuất xưởng hơn 300 video bài giảng chỉnh chu. Tính đến nay, hơn 40.000 người đã đăng ký học, kéo theo gần 500 đồng nghiệp mạnh dạn ra mắt khóa học riêng. Nếu không có nền tảng tài chính mạnh mẽ, hệ thống đồ sộ này chỉ là giấc mơ viễn vông.

Phần lợi nhuận thu về còn phục vụ cho mục tiêu cao cả hơn là liên tục nâng cấp chính bản thân người dạy. Dòng tiền đó giúp bạn theo học những người thầy xuất sắc hơn, sắm sửa thiết bị chuyên nghiệp, trả công cho người phụ việc đắc lực. Bạn học

được kiến thức mới, đi trước học viên một bước, rồi lại mang điều đó về chất lọc cho cộng đồng. Hơn thế nữa, nguồn lực tài chính giúp bạn xây dựng học viện mang tên mình, để lại một kho tri thức có sức sống lâu bền. Bạn đang dồn sức xây dựng một đế chế vững chắc chứ không loanh quanh mở vài lớp dạy thêm nhỏ lẻ.



Tiền lời quay lại nuôi hạ tầng, nuôi người dạy và xây đế chế.

Không được tách rời chuyện tiền bạc ra khỏi chuyên môn

Nguyên tắc bất di bất dịch của một Solo Edupreneur là không bao giờ được phép tách rời chữ tiền ra khỏi chuyên môn. Bạn cần ép bản thân tập nghĩ như một người kinh doanh nhạy bén, biết định giá đúng đắn chất xám mình bỏ ra. Cái giọng điệu

thanh cao, bất cần đời của những kẻ sĩ thời xưa không còn chỗ đứng trong một xã hội vận hành bằng giá trị thực. Mỗi khi bạn né tránh chuyện báo giá, hay vòng vo chối bỏ việc thu phí, mức độ uy tín của bạn đang bị hạ thấp nghiêm trọng.

Sự sòng phẳng trong việc đưa ra mức giá xứng đáng chính là một bộ lọc khách hàng hoàn hảo nhất. Người sẵn sàng mở ví trả tiền cho một khóa học luôn mang trong mình động lực mạnh mẽ nhất để thay đổi. Tập khách hàng này sẽ học hành nghiêm túc, áp dụng triệt để những gì được dạy và tạo ra kết quả ấn tượng. Chính những thành quả đó sẽ quay ngược lại làm bộ phóng vững chãi cho danh tiếng của chuyên gia vang xa hơn. Phần kiến thức miễn phí vẫn cho đi thật nhiều để người ta tìm thấy bạn, còn phần trả tiền là chỗ người ta cam kết đi tới kết quả.

Tuy nhiên, việc hiểu rõ vai trò mới là một chuyện, còn việc thoải mái sống với nó lại là một chặng đường dài. Rất nhiều người vẫn cảm thấy ngần ngại mỗi khi định viết một bài bán hàng hay lúc chuẩn bị công bố dự án mới. Sự thật là những định kiến xưa cũ vẫn còn bám rễ rất sâu trong tiềm thức của số đông chuyên gia. Chặng đường tiếp theo của cuốn sách này sẽ cùng bạn lật lại toàn bộ lịch sử để tìm hiểu xem sự ngại ngùng đó bắt nguồn từ đâu.

“ Dù muốn hay không, bạn đã là một Solo Edupreneur, một người kinh doanh rồi. Cho nên hãy tập suy nghĩ như người kinh doanh, đừng có nói chuyện như những kẻ sĩ gì nữa.

– KHÁNH HÙNG

ĐỐI CHIẾU	
Chuyên gia nghĩ như kẻ sĩ	Chuyên gia nghĩ như Solo Edupreneur
Né tránh báo giá, sợ mang tiếng buồn chữ	Sòng phẳng định giá, xem đó là bộ lọc học viên nghiêm túc
Cho đi miễn phí để giữ tiếng thơm thanh cao	Bán kiến thức để có nguồn lực duy trì và mở rộng sự chia sẻ
Làm một mình thủ công, tự hào vì sự nhọc nhằn	Ứng dụng hệ thống tự động và AI để giải phóng sức lao động
Xem marketing là chiêu trò lừa gà thiếu đúng đắn	Xem marketing là trách nhiệm đưa giải pháp đến đúng người cần
Ngại mở rộng quy mô vì sợ làm mất chất riêng	Xây dựng bộ phóng bài bản để truyền tri thức đi thật xa

BÀI TẬP

Tự soi

1. Lần gần nhất bạn cảm thấy ngập ngừng, xấu hổ khi có người hỏi phí tư vấn hoặc giá khóa học của bạn là khi nào?
2. Nếu bạn có một khoản lợi nhuận dồi dào từ việc dạy học, bạn sẽ đầu tư nâng cấp điều gì đầu tiên cho công việc chia sẻ của mình?
3. Bạn đang sở hữu đủ các thành phần của một doanh nghiệp (sản phẩm, học viên, chi phí, đối thủ), vậy bạn chọn làm kinh doanh cho giỏi hay tiếp tục làm dở?

Khi bạn thành thật trả lời ba câu hỏi trên, bạn sẽ nhận ra mình đang bị kìm hãm bởi những nỗi sợ rất mơ hồ. Những rào cản đó không tự nhiên sinh ra, mà nó đã được hình thành qua một chặng đường dài. Mời bạn bước sang Phần hai để cùng đi tìm gốc rễ của những tư duy đang cản bước bạn bấy lâu nay.

Cảnh báo: thuốc độc từ những «ngụy doanh nhân» quanh bạn

Phần: Mở đầu

*Người thương bạn chưa chắc là người nên
khuyến bạn làm ăn.*



CHƯƠNG 02 · MỞ ĐẦU

Cảnh báo: thuốc độc từ những «ngụy doanh nhân» quanh bạn

Nhận diện những ngụy doanh nhân xung quanh bạn

Bạn đã chấp nhận bước vào con đường của một người kinh doanh giáo dục độc lập. Từ khóa kinh doanh giờ đây gắn chặt với chuyên môn mà bạn tích lũy nhiều năm. Hùng muốn bạn quan sát thật kỹ những người đang buôn bán quanh mình. Đó có thể là một người quen mở một chiếc xe nước nhỏ đầu ngõ. Có người chắt vật quản lý một tiệm tạp hóa gia đình suốt chục năm nay. Thậm chí có người thành lập hẳn một công ty có giấy phép đăng hoàng. Bề ngoài họ có vẻ bận rộn với các giao dịch mỗi ngày. Đằng sau cái danh xưng ông chủ đó, hệ thống vận hành lại vô cùng lỏng lẻo. Nó thật ra chỉ là một nhóm nhỏ đùm bọc nhau. Đôi khi cơ sở đó chỉ có đúng một mình họ cày cuốc ngày đêm. Nhân viên đi theo thường chỉ làm người phụ việc lật vật. Người chủ vẫn là người phải nhúng tay vào từng chi tiết nhỏ nhất. Hùng gọi nhóm này là những ngụy doanh nhân.

Nghề nào bán mồ hôi công sức để kiếm tiền chân chính cũng đều đáng trân trọng cả. Chuyện mở một xe nước hay lập một công ty gia đình là lựa chọn mưu sinh hoàn toàn hợp lý. Chương này mang nhiệm vụ cảnh báo bạn về cách nghĩ đang ăn sâu vào đầu họ. Nó là một điểm nghẽn ngăn cản sự phát triển của một tổ chức. Một doanh nhân thật sự tập trung vào việc thiết kế một bộ máy tự chạy. Họ tìm cách chuẩn hóa quy trình để công việc diễn ra trơn tru ngay cả khi vắng mặt. Ngay doanh nhân lại lấy sự bận rộn của bản thân làm thước đo cho năng suất. Họ tin rằng tự tay mình làm mọi thứ thì chất lượng sản phẩm mới được bảo đảm.

Cái bẫy của việc làm nhỏ để chữa đường rút

Điểm yếu cốt lõi của nhóm ngụỵ doanh nhân nằm ở chỗ bám víu vào sức người. Đây là cấp độ sơ khai nhất trong quá trình kinh doanh tri thức. Giải pháp duy nhất họ có là dùng thời gian và sức lực cá nhân để phục vụ khách hàng. Vũ khí của họ bao gồm chuyên môn quen tay và số giờ thức trắng trong một ngày. Một mình họ đủ sức cung ứng dịch vụ đó cho một lượng khách quen thuộc. Hùng thấy rất nhiều người làm như vậy năm năm, mười năm, hai mươi năm vẫn giậm chân tại chỗ. Những người này không nhận ra mình đang bị trói chặt vào chính cái cơ sở kinh doanh đó. Sự vận hành phụ thuộc hoàn toàn vào sức khỏe của một cá nhân duy nhất. Người chủ đổ bệnh một ngày thì cái tiệm lập tức ngừng sinh lời.

Chủ nghỉ một ngày, tiệm ngưng sinh lời một ngày



Nguy doanh nhân: chủ nghỉ một ngày, tiệm ngưng sinh lời một ngày.

Tâm lý bám víu này đẻ ra một phản xạ rất tai hại cho việc mở rộng quy mô. Đó là thói quen làm nhỏ, té nhỏ, đỡ què của những người sợ rủi ro. Họ luôn chừa cho mình một đường rút lui êm đẹp phòng khi chuyện làm ăn đổ vỡ. Cách nghĩ này bộc lộ rõ nhất qua từng lựa chọn chi tiền hay tiếp thị sản phẩm. Việc chạy quảng cáo luôn diễn ra trong tình trạng nhác tay và dò đường. Họ cứ vài ngày lại tắt mở chiến dịch để canh chừng ngân sách trôi đi. Sự rụt rè đó cản trở máy học thu thập đủ dữ liệu tối ưu hóa. Chiến dịch quảng cáo thất bại là một kết quả hiển nhiên.

Nỗi sợ què mặt là một biểu hiện rõ nét của tư duy chừa đường rút. Rất nhiều người không dám đăng bài về sản phẩm vì sợ bị chê là ế ẩm. Họ luôn thanh minh rằng mình chỉ làm thêm cho

vui. Việc né tránh nỗ lực hết mình lại là nguyên nhân trực tiếp dẫn tới sự lụi tàn.

Làm giáo dục trực tuyến đòi hỏi một sự dấn thân quyết liệt ngay từ khâu chuẩn bị. Bạn phải xác định việc đóng gói kiến thức là quá trình xây dựng tài sản có giá trị lâu dài. Tư duy làm nhỏ sẽ bóp nghẹt mọi ý tưởng thay đổi đột phá. Ranh giới của sự an toàn bị phá vỡ thì giá trị chuyên môn mới chạm tới hàng ngàn người.

Liều thuốc độc được bọc trong sự quan tâm

Khi bạn bắt đầu khởi sự làm khóa học trực tuyến, người quen thường tỏ ra rất nhiệt tình. Họ sẵn sàng đưa ra hàng tá ý kiến để giúp bạn tránh rủi ro thương trường. Khuynh hướng của họ luôn hướng tới việc thu hẹp đầu tư và né tránh việc xây dựng hệ thống. Họ thật sự không có ý định làm hại bạn hay trù ẻo dự án sụp đổ. Đa phần họ là người thân trong gia đình, là bạn bè lâu năm hay đồng nghiệp cũ. Cái vỏ bọc yêu thương đó làm cho những lời can ngăn này rất dễ lọt tai. Những lời thì thầm này giống như một liều thuốc độc ngấm ngấm làm tê liệt hệ thống kinh doanh.

Lời khuyên độc thường được rót ra từ chính người thương mình



Lời khuyên độc thường được rót ra từ chính người thương mình.

ĐỐI CHIẾU

Lời khuyên nghe rất thương

Làm nhỏ thôi cho chắc, từ từ rồi tính

Đăng bài bán hàng hoài người ta ngán

Chạy quảng cáo làm chi cho tốn tiền

Liều độc bên trong

Bóp nghẹt cơ hội thử nghiệm lớn, kìm hãm bạn ở mức làm bằng sức người

Nuôi dưỡng nỗi sợ quê mặt, cản trở việc tiếp cận khách và làm mất doanh thu

Cắt đứt cơ hội vươn xa, khóa học mãi quanh quẩn trong tệp khách hàng quen thuộc

Cứ dạy cho hay rồi khách sẽ tự tìm tới	Gây ảo tưởng hữu xạ tự nhiên hương, đẩy dự án vào bế tắc vì thiếu kênh phân phối
Để giá rẻ một chút cho người ta dễ mua	Hạ giá vì sợ chứ không vì tính, không có kế hoạch phủ rộng thì lời mông dăn và hết tiền tái đầu tư
Làm thêm cho vui thôi, đừng bỏ việc chính	Dung dưỡng thái độ làm việc nửa vời, dự án giáo dục không bao giờ lớn nổi

Mỗi dòng chữ bên trái đều mang dáng dấp của sự bảo bọc an toàn. Áp dụng nó vào hệ thống bán khóa học sẽ kéo theo sự sụp đổ nhanh chóng. Mô hình học trực tuyến sinh ra là để nhân bản giá trị cho hàng ngàn học viên. Nếu làm nhỏ để thăm dò, bạn đang vứt bỏ điểm mạnh cốt lõi của công nghệ. Lời khuyên tưởng chừng vô hại đó lại tiêm vào đầu bạn sự rụt rè không đáng có. Người thương bạn lại vô tình kéo bạn xuống ngang với vị trí của họ. Họ muốn bạn an toàn trong cái vòng tròn quen thuộc để kiểm soát.

Nhận diện liều thuốc độc này là bước đầu tiên để bảo vệ sự nghiệp của bạn. Ghi nhận tình cảm là điều nên làm để giữ gìn mối quan hệ tốt đẹp. Tuy nhiên, bạn dứt khoát không được dùng nó làm kim chỉ nam để ra các chốt hạ làm ăn. Bạn cần xây một bức tường lửa để ngăn cách cảm xúc gia đình với logic kinh

doanh. Bất kỳ một sự nhân nhượng nào ở khâu này cũng dẫn tới cái giá rất đắt đỏ. Dòng tiền đầu tư sẽ bốc hơi nếu bạn hành động theo lời khuyên của người sợ rủi ro.

Tại sao không nên đưa tác phẩm cho người nhà đánh giá

Cảm giác sung sướng sau nhiều đêm thức trắng làm giáo trình thúc giục bạn đi khoe thành quả. Đa số mọi người chọn cách gửi bản nháp cho bạn bè hoặc người nhà xem thử. Kỳ vọng của họ là nhận lại những góp ý sắc sảo để hoàn thiện bài giảng. Hùng khuyên bạn nên từ bỏ ngay thói quen đi xin ý kiến từ nhóm người quen biết này. Thực tế phũ phàng là bạn sẽ không nhận được một chút giá trị thực tiễn nào. Nhóm này thường rơi vào hai trạng thái phản ứng rất điển hình. Một là họ lướt qua vài trang rồi buông lời khen xã giao cho xong chuyện. Hai là họ bắt đầu soi mói những chi tiết vụn vặt như màu sắc hay lỗi chính tả.

Họ chưa từng là người đang đau đớn vì vấn đề mà khóa học của bạn giải quyết. Góc nhìn của họ hoàn toàn chệch nhịp so với nhu cầu khắt khe của thị trường. Lời khen băng quơ đó chỉ làm bạn ảo tưởng về sức mạnh của giáo trình. Sự chê bai vô cơ lại làm nhụt chí những chuyên gia đang hừng hực lửa đam mê. Cả hai trường hợp đều mang lại tác động xấu cho quá trình ra mắt sản phẩm.

“*Khi bạn ra khoá học, ra kênh YouTube, TikTok hay làm kinh doanh gì khác, đừng nói cho bạn bè, người thân, anh chị em, đồng nghiệp. Bạn gần như không nhận được lợi ích gì từ việc đó, cả tinh thần lẫn vật chất, thông thường chỉ nhận cái hại.*

– KHÁNH HÙNG

Nhóm người quen biết trên mạng xã hội chưa bao giờ là một mẫu thử đáng tin cậy. Đo lường hiệu quả phải dựa vào thị trường rộng lớn với vài chục triệu người ngoài kia. Bạn cung cấp giải pháp cho người bế tắc, chứ không bán khóa học cho bạn nhậu. Quyết định sinh tử của một sản phẩm không thể giao phó cho những người thiếu chuyên môn.

Lắng nghe thị trường thay vì hỏi người quen

Lối thoát duy nhất cho vòng lặp lẫn quẩn này là tập lắng nghe những con số biết nói. Thị trường ngoài kia không có thói quen đối gạt bạn bằng những lời khen xã giao. Chiến dịch quảng cáo chạy cả tuần không ai bấm vào là một cảnh báo đanh thép. Trang bán hàng có nhiều lượt truy cập nhưng không ra đơn đòi

Vài chục người quen không phải mẫu thử



Vài chục người quen không phải mẫu thử, thị trường vài chục triệu người mới là mẫu thử.

hỏi việc tinh chỉnh giá cả. Tiền chuyển thẳng vào tài khoản ngân hàng mới là lời khẳng định chính xác nhất. Dữ liệu thực tế mới là kim chỉ nam điều hướng công việc làm ăn mỗi ngày.

Nếu bạn thật sự cần một lời khuyên, hãy cắt công đi tìm những người đang làm thật. Bạn cần tiếp cận chuyên gia đã đi tới đúng cái đích mà bạn đang khao khát. Khi theo dõi họ, việc quan trọng là nhìn vào cách họ vận hành máy móc mỗi ngày. Bỏ qua những lời bề nổi họ chia sẻ để đánh bóng tên tuổi trên mạng xã hội. Trực tiếp điều hành một guồng máy giáo dục mới giúp người ta hiểu thấu đáo áp lực của bạn.

Hùng luôn khuyến khích anh em tìm đến những cộng đồng đồng nghiệp cùng chung chí hướng. Nhóm đồng nghiệp HCC là một ví dụ điển hình cho môi trường cọ xát thực chiến. Nơi đây tập

hợp những cá nhân tự động đóng gói kiến thức và tự tin mang đi bán. Môi trường này triệt tiêu sự nể nang giả tạo và hướng thẳng vào cốt lõi vấn đề. Bạn chia sẻ một rắc rối, đồng nghiệp sẽ đưa ra số liệu chiến dịch của họ để phân tích chung.

Giữ trọn vẹn tình thương với gia đình là một phần quan trọng để duy trì sự cân bằng. Các buổi cà phê, vui chơi với bạn bè cũ giúp giải tỏa căng thẳng công việc rất tốt. Khu vực quản lý dòng tiền và điều hành kinh doanh lại là một pháo đài hoàn toàn tách biệt. Không gian này từ chối sự can thiệp của những lời khuyên cảm tính từ người ngoài ngành.

BÀI TẬP

Tự soi

1. Bạn từng vứt bỏ bao nhiêu ý tưởng hay ho chỉ vì nghe theo lời can ngăn cảm tính của một người thân?
2. Bảng đối chiếu phía trên đã chỉ đích danh bao nhiêu lời khuyên sai lầm mà bạn đang âm thầm làm theo?
3. Nếu loại trừ yếu tố tình cảm, bạn sẽ dùng những con số thực tế nào để định giá cho khóa học?

Cái tư duy làm ăn rụt rè đó có một gốc rễ bám rất sâu trong suy nghĩ. Hoàn cảnh sống và những bài học cũ đã vô tình nhào nặn nên thói quen sợ rủi ro này. Mời bạn bước sang Phần 2 để đi tìm nguồn gốc của trào lưu hai nghìn năm «kẻ sĩ nghèo».

25 chương còn lại dành cho đồng nghiệp PRO

Lên PRO để tải trọn cuốn sách cùng 12 công cụ dùng ngay và toàn bộ kho ebook của Khánh Hùng Academy.

-  **03** Hai nghìn năm đứng cuối hàng, giờ thành bìa chữ trên mạng
-  **04** Nhà trường dạy ta thương cái nghèo thanh cao
-  **05** Thẻ điện và chuyện tiền bạc
-  **06** Thời bao cấp: buôn bán thành cái tội
-  **07** Người Hoa cùng gốc mà buôn bán «ác»
-  **08** Tất cái tư duy «nghèo mới sang»
-  **09** Chuyên gia không thể nghèo
-  **10** Lối kinh doanh kinh điển của người giỏi nghề
-  **11** Người lạ chẳng nói tới khoá của bạn
-  **12** Làm người lạ tin bạn
-  **13** Một người, một luận điểm, một mục tiêu
-  **14** Chỉ làm marketing đo được

-  **15** Không cần nổi tiếng vẫn bán được
-  **16** Cổ máy nội dung không hên xui
-  **17** Quảng cáo cho người không rành quảng cáo
-  **18** Người chưa mua chưa phải người từ chối
-  **19** Bài FREE là người bán hàng giỏi nhất của bạn
-  **20** Mỗi bài FREE gieo một luận điểm
-  **21** Đừng chỉ bán ở 1–2 video đầu
-  **22** Bằng chứng nằm trong bài giảng
-  **23** Hạ cái tôi người học mà không mất lòng
-  **24** CTA: cú chốt luôn bị bỏ xó
-  **25** Phễu: con đường khách đi qua
-  **26** Chốt sale tự động tốt hơn chốt bằng người
-  **27** Bị chê khi bán thì xử lý sao

Lên PRO

“Đã là người giỏi, muốn chia sẻ tri thức, thì càng cần phải kiếm tiền.”