Khánh Hùng

THĂNG ĐẠI SỨ

Tăng trưởng vĩnh viễn nhờ đại đội Ambassador

Chọn đúng • Ra kết quả • Tự hào • Đại sứ

Kèm 12 công cụ dùng ngay



KHÁNH HÙNG ACADEMY

KHÁNH HÙNG ACADEMY

EBOOK

THANG ĐẠI SỨ

Tăng trưởng vĩnh viễn nhờ đại đội Ambassador

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.

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

BỘ ĐỒ NGHỀ ĐẠI SỨ

12 công cụ trong cuốn này

Điền trực tiếp khi đọc, hoặc in lại bản trống ở cuối sách.

#	Tên · dùng để	Thời gian	Trang
01	**Bảng tính: một học viên trung thành đáng giá bao nhiêu** biết một học viên cũ đáng giá gấp mấy lần tiền khoá họ trả, và so cái giá đó với tiền ads kéo một người lạ.	15 phút	34
02	**Bảng tra 4 nấc: dấu hiệu, việc làm, công cụ** biết học viên đang đứng ở nấc nào, bạn phải làm gì tiếp và đo bằng con số nào.	20 phút	
03	**Lịch 30 ngày đầu sau khi học viên mua** xếp việc cho 30 ngày đầu để không ai vừa mua xong đã bị bỏ rơi.	20 phút để điền, sau đó dùng lại cho mỗi đợt học viên mới	
04	**8 mẫu tin nhắn theo nấc (chép dùng luôn)** có sẵn 8 tin nhắn cho 4 nấc, chỉ việc thay chỗ trống rồi gửi hoặc cài tự động.	20 phút để điền chỗ trống, 1 phút cho mỗi lần gửi	
05	**Phiếu câu hỏi 0–10 và cách xử lý từng mức điểm** đo một câu duy nhất xem học viên có thành đại sứ chưa, và biết làm gì với mỗi mức điểm.	10 phút để cài câu hỏi, 2 phút mỗi lần xử lý một điểm	
06	**Mẫu bài vinh danh học viên** viết nhanh một bài vinh danh công khai trong group, để học viên có chỗ tự hào mà bạn không phải nghĩ từ đầu.	15 phút	
07	**Mẫu lời giới thiệu cho đại sứ và tài liệu tặng bạn** trao cho học viên chấm 9–10 đủ ba thứ: link riêng, tài liệu tặng và lời giới thiệu để họ gửi cho bạn bè như đang tặng quà.	20 phút lần đầu, 2 phút mỗi đại sứ về sau	
08	**Bảng tính hoa hồng: mã giảm 10%, hoa hồng 20%, sale 40%** tính trước số tiền đại sứ nhận trong từng tình huống để không ai thấy mình bị bóp.	10 phút	
09	**Sơ đồ xử lý sự cố và hoàn tiền 7 ngày** biết trước ai làm gì và theo thứ tự nào khi web lỗi hoặc khách xin hoàn tiền, để không phải cãi nhau với khách lúc đang nóng.	15 phút để điền phân công, dán lên bàn dùng mãi	
10	**Bảng chia việc: AI làm, bạn làm** xếp từng việc hậu bán hàng vào đúng cột, để máy gánh việc lặp còn bạn giữ phần cần uy tín.	20 phút	
11	**Nội quy group cộng đồng mẫu** có một bài nội quy ghim đầu group để học viên biết bạn trả lời lúc nào, hỏi thế nào, và để bạn không phải trực chat cả ngày.	30 phút	
12	**Checklist dán bàn** mỗi tuần nhìn một tờ giấy để biết mình còn bỏ rơi học viên ở khâu nào của Thang Đại Sứ.	5 phút mỗi tuần	

TÀI LIỆU THỰC HÀNH ĐI KÈM

Đi kèm cuốn sách: Bộ Hồ Sơ Đại Sứ

15 tài liệu rời, in A4, nằm ngoài cuốn sách — đồng nghiệp PRO tải trong kho ebook KHA.

DS-01
Máy Soi Nấc
Chấm điểm 4 nấc hậu bán hàng, biết ngay anh em đang tạo ra đại sứ hay bỏ khách tự bơi.

DS-02
Sổ Nấc Học Viên
Bảng chấm từng học viên đang ở nấc nào và việc tiếp theo giảng viên cần làm

DS-03
Bảng Mạch Đại Sứ
Theo dõi 6 chỉ số hậu bán hàng sống còn để biết khoá học có đang đẻ ra tiền bền hay không.

DS-04
Phiếu Ngày 3
Kiểm tra học viên đã đạt chiến thắng nhỏ tuần đầu chưa để kịp thời gỡ vướng.

DS-05
Phiếu Điểm Gãy
Survey giữa khoá: bạn đang kẹt ở đâu

DS-06
Phiếu Về Đích
Thu thập kết quả thực tế và xin phép lấy câu chuyện của học viên đi khoe

DS-07
Phiếu Chia Tay Tử Tế
Khảo sát nhanh để rút kinh nghiệm, hoàn tiền gọn lẹ, tuyệt đối không níu kéo

DS-08
15 Phút Đào Chuyện
Khung phỏng vấn để moi bằng được những chi tiết đời thường đắt giá nhất từ học viên, dùng...

DS-09
Bản Đồ 90 Ngày
Xếp sẵn 8 mốc chạm từ lúc khách quẹt thẻ đến lúc họ đi giới thiệu khoá học thay bạn.

DS-10
Thể Lệ Đại Đội Ambassador
Tờ thể lệ rõ luật để đại sứ biết mình được gì, được khi nào và không thấy mình chịu thiệt thòi.

DS-11
Giấy Ghi Công
Mẫu giấy chứng nhận ra kết quả + thư chúc mừng, điền tên, để trao/đăng vinh danh.

DS-12
10 Tình Huống Gai
10 tình huống khó sau bán và mẫu câu trả lời xử lý gọn gàng

DS-13
Hồ Sơ Một Trang
Bản theo dõi chi tiết từng học viên: là ai, muốn outcome gì, đang ở nấc nào, đã nói gì và việ...

DS-14
Lịch Chăm Sóc 365
Lịch chăm sóc cả năm: ngày kỷ niệm mua khoá, ngày cập nhật nội dung, livestream, sự kiện,...

DS-15
Bộ Lệnh Little Mon Đại Sứ
Bộ lệnh (prompt) cài sẵn cho trợ lý AI: nhắc chiến thắng nhỏ, hỏi 0–10, gửi mã giới thiệu, chúc...

BẢN ĐỒ CUỐN SÁCH

Mục lục

Phễu sau phễu 7

PHẦN 1
Một học viên trung thành đáng giá bao nhiêu

01 Họ bán khoá giùm bạn 01 20

02 Họ là bằng chứng không mua được 01

03 Họ mua tiếp 01

04 Họ mở cho bạn những cánh cửa lớn hơn 01

05 Họ sửa khoá giùm bạn 01

06 Họ cắt sợi dây phụ thuộc quảng cáo 01

PHẦN 2
Bốn nấc

07 Đừng giữ khách, hãy nâng khách 02

08 Nấc 1 — Xác nhận chọn đúng 03, 04

09 Nấc 2 — Ra kết quả 04

10 Nấc 3 — Tự hào 04, 06

11 Nấc 4 — Đại sứ 04, 07

12 Giữ nấc: sự cố và hoàn tiền 09

PHẦN 3
Vận hành

13 Phần AI làm, phần giảng viên làm 10

14 Làm ăn là cô đơn: cộng đồng 11

15 Đo từng nấc 05, 08

MỞ SÁCH

Phễu sau phễu

Ông thầy đi sửa hàng rào

Bạn làm nghề dịch vụ chắc nhắm mắt cũng hình dung ra cái cảnh ngày nào cũng vắt chân lên cổ cày cuốc, tay chân lúc nào cũng bận rộn thì mới mong có tiền. Vậy mà có một ông tên Tuấn Lê, chủ của khoá học "Từ Điển Tình Cảm" trên trang web tudientinhcam.com, lại sống kiểu khác hoàn toàn. Hai năm nay Tuấn Lê sống khá thong thả và nhàn rỗi. Sáng sớm anh ấy xách kìm ra vườn sửa hàng rào, tới trưa thì thong dong trồng cây, nuôi cá. Khách hàng nhắn tin hỏi mua khoá học, có khi phải mấy ngày sau anh ấy mới thong dong trả lời lại. Nhưng mà lạ một cái là đơn hàng vẫn nổ về đều đặn, và anh ấy không cần phải làm gì thêm để thúc đẩy chuyện đó. Khúc này Hùng hay lấy ra làm ca kinh điển của chuyện bán khoá hoàn toàn tự động.

Nhưng mà không có cái gì tự nhiên êm ru từ đầu. Bí mật của sự thong thả đó nằm ở cục công sức anh ấy bỏ ra trong ba tháng đầu tiên. Đợt đó khoá học mới mở kéo về

được hơn 5.300 học viên, nhưng đa số chỉ là đăng ký vô học thử miễn phí. Khúc đó anh ấy cứ lẳng lặng chăm chút chất lượng, thì kết quả là chốt được gần 600 giao dịch trả tiền thật. Giá khoá lúc đó nằm ở khoảng 6,1 triệu đồng. Tính nhẩm một chút thì doanh số mang về là cỡ ba tỷ mấy.



Ba tháng đầu của Từ Điển Tình Cảm.

Điều đáng chú ý nhất không phải là con số ba tỷ mấy kia, mà là hơn 400 giao dịch trong số đó đến thẳng qua kênh affiliate. Tức là học viên cũ học xong, tự đi lấy link giới thiệu cho những người khác bấm vào mua. Anh ấy chốt

được đơn chủ yếu nhờ mấy chị em rỉ tai giới thiệu cho nhau. Tính ra anh ấy sở hữu hẳn một đại đội đại sứ, và nhóm người này tự đi rải link chào hàng thay cho anh ấy.

Hùng kể gộp mấy ca mua qua giới thiệu để bạn dễ mường tượng cái đường đi của một đơn affiliate. Có một bà chị đăng ký học xong, về áp dụng thành công rồi tự nhiên gỡ được cái vướng mắc to đùng trong nhà bấy lâu nay. Hôm sau đi cà phê gặp trúng bà bạn thân đang nhăn nhó than vãn chuyện vợ chồng cãi vã. Khúc đó bả không thèm khuyên giải dông dài, bả móc luôn cái điện thoại ra rồi gửi thẳng đường link khoá học qua Zalo. Người bạn ngó qua thấy bằng chứng sống ngồi chình ình trước mặt, tính tình thay đổi ngon lành nên bấm vô mua luôn khỏi cần đắn đo. Cái đường link bà chị kia gửi đi đó, nó chính là mã affiliate mang tiền về cho bả.

Hai năm sau cái máy bán hàng tự động đó vẫn chạy êm ru mà Tuấn Lê không cần phải ra mặt hô hào gì. Riêng tiền hoa hồng affiliate mà đám học viên cũ kiếm được cũng đã lên tới hàng trăm triệu đồng.



Đường đi của một đơn affiliate.

Nhờ cái nền móng vững chắc đó, Tuấn Lê mới rảnh rang đi tiếp mấy bước lớn hơn. Chỉ trong năm vừa qua anh ấy tổ chức hơn mười cái bootcamp lớn nhỏ với gần 2.000 học viên tham gia. Anh ấy thong thả mở bán thêm mấy cái khoá chuyên sâu và làm thêm cả workshop online lẫn offline. Cái uy tín lên cao tới mức giá tư vấn một kèm một của anh ấy tăng vọt từ 50 đô la lên tới 200 đô la mỗi giờ. Anh ấy còn dư dả thời gian để đứng ra đào tạo hẳn một lứa mentor xịn sò từ chính cái nhóm học viên ruột đó. Đó là sức mạnh thật sự của đại đội ambassador, nơi mà sự tăng trưởng vĩnh viễn đến từ túi của người cũ.

Giờ bạn thử hình dung cái cách làm ngược lại hoàn toàn so với Tuấn Lê. Khúc mở bán khoá học xong, thấy chốt được mớ đơn là bạn mừng rỡ nhảy cẫng lên. Nhưng ngay sau cái ngày mở bán rình rang đó, bạn lại dễ lặp lại cái thói quen cũ mèm. Khách chuyển tiền xong, bạn lật đật cấp cái tài khoản rồi quăng đại cái link web đăng nhập qua tin nhắn. Bạn vứt khách ở đó cho họ tự bơi ngụp lặn trong một mớ kiến thức, học không hiểu thì tự chịu. Có người kẹt bài nhắn hỏi thì ráng chờ tới hai ba ngày sau bạn mới có thời gian ngó tới. Làm kiểu đó là bạn đẩy hết trách nhiệm cho người mua.

Bạn coi khách hàng y như một giao dịch mua đứt bán đoạn đã hoàn tất. Xong xuôi thì bạn lại cắm mặt vô máy tính chạy quảng cáo để đi lùng sục cái tệp khách lạ mới toanh. Đốt tiền liên tục mỗi ngày kiểu đó thì chẳng mấy chốc bạn đuối sức. Chi phí đi săn người lạ thì càng ngày càng đắt đỏ. Bạn cứ cày được bao nhiêu doanh thu là mang đập hết vô quảng cáo để bù đắp. Cái vòng lặp đó không có điểm dừng. Hễ dừng chạy quảng cáo là y như rằng mất sạch đơn. Hễ dừng vung tiền là doanh thu đứng hình ngay lập tức. Cái hệ thống kinh doanh đó nó mong manh cực kỳ.

Khúc này bạn phải phân định rõ ràng hai khái niệm này. Phễu học thử làm nhiệm vụ lôi kéo người lạ từ lúc chưa biết gì lên tới lúc móc hầu bao mua hàng. Thang Đại Sứ thì làm nhiệm vụ dắt tay người đã mua lên tới cái đỉnh tự đi giới thiệu cho người khác. Hai cái này tách biệt nhau hoàn toàn. Hệ thống máy móc chỉ lo được cái khâu chuyển đổi, còn phần con người thì phải xông ra lo xây đắp niềm tin.



Hai khái niệm khác nhau hoàn toàn.

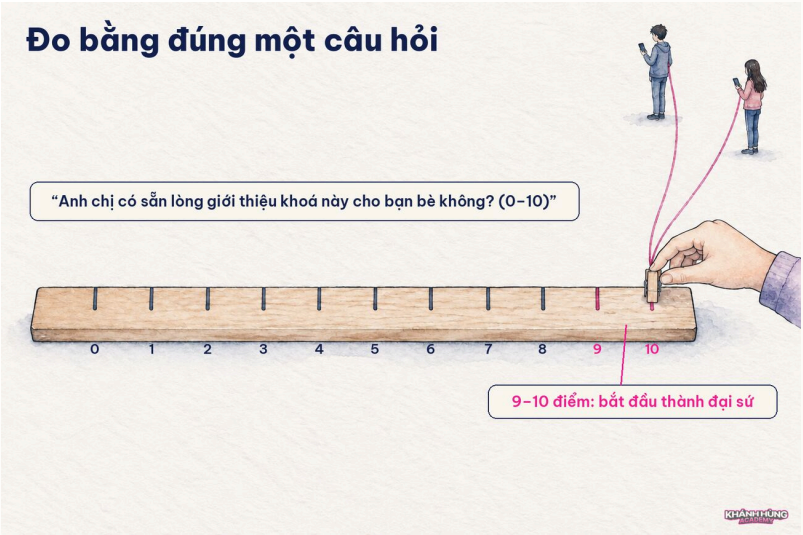
Người ta tự nguyện bấm chuyển khoản đưa tiền cho bạn qua mạng. Tức là người ta đã tin bạn ở một cái mức rất cao rồi. Phần hậu bán hàng là bạn phải đẩy cái mức niềm tin đang cao chót vót đó lên tới đỉnh điểm. Bạn phải cho họ thấy quyết định của họ là hoàn toàn chính xác. Bạn trực tiếp dắt tay chỉ việc để họ làm ra kết quả thực tế. Bạn giúp họ tự cảm thấy tự hào về bản thân. Rồi tự khắc họ sẽ biến thành đại sứ để vác cái thương hiệu của bạn đi lan tỏa khắp nơi.

Hùng đo lường hiệu quả bằng hệ thống CSM. Nghĩa là quản trị sự hài lòng của khách hàng. Ở cái mức cao nhất, bạn dùng đúng một câu hỏi này thôi:

"Anh chị có sẵn lòng giới thiệu khoá này cho bạn bè không? (0–10)".

Nếu khách đánh giá 9 điểm hoặc 10 điểm, tức là bạn thắng tuyệt đối. Họ bắt đầu chuyển mình thành đại sứ sống của thương hiệu. Họ sẵn sàng mang cả danh dự cá nhân ra để đảm bảo cho cái sản phẩm của bạn. Sự cam kết chắc nịch đó nó nặng ký hơn gấp mấy lần những lời

quảng cáo bóng bẩy. Khách cũ tự đẻ ra khách mới. Sự tăng trưởng cứ thế nối đuôi nhau tiếp diễn mà bạn không tốn một đồng chi phí quảng cáo nào.

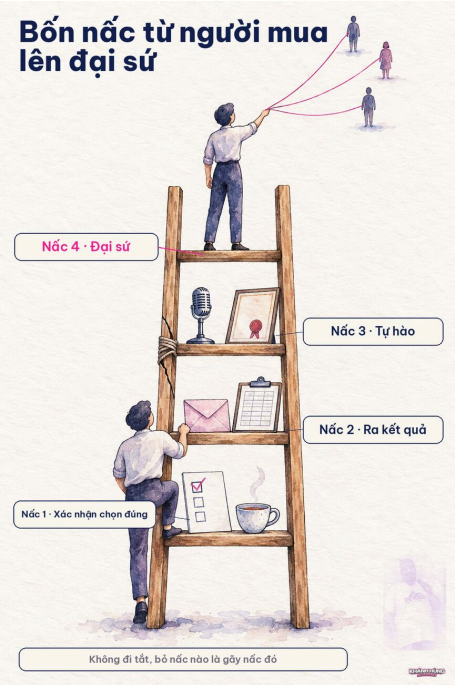


Câu hỏi đo mức sẵn lòng giới thiệu.

Một người học viên trung thành đáng giá gấp chục lần cái số tiền mà họ thanh toán ban đầu. Họ dám đứng ra lấy cái mặt mình bảo chứng uy tín cho bạn. Họ tự tin nói cứng cái câu "tao đảm bảo được". Sự chứng thực đó cực kỳ khan hiếm trên thị trường bây giờ. Họ sẵn sàng móc túi mua tiếp cái sản phẩm thứ hai của bạn. Họ mở đường cho bạn bước vô những cơ hội làm ăn lớn hơn. Họ thẳng

thẳn vạch ra mấy cái điểm chưa tốt để bạn sửa lại khoá học cho hoàn chỉnh. Họ mạnh tay cầm kéo cắt đứt cái sợi dây phụ thuộc vào nền tảng quảng cáo cho bạn.

Người học viên đi từ một người mua bình thường lên tới đại sứ phải bước qua 4 nấc. Cái thang này cấm chỉ định đi tắt, hễ bỏ qua nấc nào là gãy ngang nấc đó liền.



Bốn nấc từ người mua lên đại sứ.

Nấc 1 là Xác nhận chọn đúng. Cái lúc người ta vừa quẹt thẻ thanh toán xong, trong bụng họ vẫn còn hoài nghi nên bạn phải tìm cách dập tắt sự bất an đó. Bạn cho họ đạt được một chiến thắng nhỏ trong ngay cái tuần học đầu tiên. Đừng có ép họ cày một lúc ba mươi cái video lý thuyết suông, hãy quăng cho họ một cái biểu mẫu để tải về áp dụng ngay lập tức. Họ lôi ra xài rồi làm ra cái thành quả nhỏ xíu thôi cũng được, vì nó giúp họ vững tin rằng cái quyết định mua khóa này là chuẩn xác.

Nấc 2 là Ra kết quả. Đây là cái nấc sống còn quyết định cái tuổi thọ sự nghiệp của người làm giảng viên. Bạn phải giao tận tay cho họ cái kết quả mà mình đã hứa lúc chốt sale. Khách vấp ngay chỗ nào thì bạn nhào vô gỡ ngay chỗ đó. Hứa giúp có công cụ kiếm tiền thì học viên phải tự tay làm ra được sản phẩm. Hứa nắm vững kỹ năng thì phải xuất ra được cái bản vẽ, chứ đừng để họ kẹt lại vĩnh viễn với mớ lý thuyết hão.

Nấc 3 là Tự hào. Họ làm được cái việc khó nhằn nhờ vào mớ kiến thức của bạn, biến sự tin tưởng thành sự tự hào cá nhân. Bạn phải vinh danh họ công khai trong group,

hoặc đọc lớn tên họ trên các buổi livestream định kỳ. Bạn cấp cho họ cái giấy chứng nhận đàng hoàng để tạo cho họ một cái sân khấu lớn bước lên toả sáng.

Nấc 4 là Đại sứ. Họ đã có thừa sự tự hào thì bạn chỉ việc trao sẵn cái vũ khí vô tay họ. Bạn thiết lập cái hệ thống mã affiliate với mức chiết khấu hấp dẫn và soạn sẵn mấy cái lời giới thiệu mẫu mang tính đời thường. Họ chỉ việc copy mấy dòng đó dán thẳng lên tường cá nhân, mang khoá học của bạn đi chia sẻ cho bạn bè cùng ngành. Sáng hôm sau mở mắt dậy bạn sẽ thấy đơn hàng nổ báo liên tục về điện thoại.

Cuốn sách này Hùng chia làm ba phần rành mạch.

Phần 1 mang tên Giá trị. Hùng sẽ kể chi tiết những món lợi khổng lồ bạn nhận được từ một học viên trung thành. Họ đi lôi kéo người khác bán khoá học giùm bạn. Họ đứng ra bảo vệ thương hiệu mỗi lúc bạn bị nói xấu. Họ mang tới những cơ hội hợp tác kinh doanh béo bở.

Phần 2 mang tên Bốn nấc. Hùng phân tích sâu vào từng bước đi của Thang Đại Sứ. Đó là con đường từ lúc chào đón một người lạ mới đăng ký tới lúc bàn giao công cụ,

và cuối cùng là cấp mã giới thiệu.

Phần 3 mang tên Vận hành. Hệ thống hậu bán hàng cần phải phân định vai trò rõ ràng giữa sức người và sức máy móc. Nhắc nhở tải tài liệu hay khảo sát điểm số thì cứ để cho trợ lý ảo AI đảm nhận. Còn phân tích bài tập chuyên sâu hay tổ chức vinh danh thì chính tay giảng viên phải trực tiếp gánh vác.

> *“Học viên cũ phải thoả mãn tới mức nào thì mới nói ra câu "tao đảm bảo được".*
>
> — KHÁNH HÙNG

PHẦN 1

Một học viên trung thành đáng giá bao nhiêu

Người đã tin bạn đủ để trả tiền có thể làm cho bạn nhiều hơn số tiền đó rất nhiều.

01 Họ bán khoá giùm bạn

02 Họ là bằng chứng không mua được

03 Họ mua tiếp

04 Họ mở cho bạn những cánh cửa lớn hơn

05 Họ sửa khoá giùm bạn

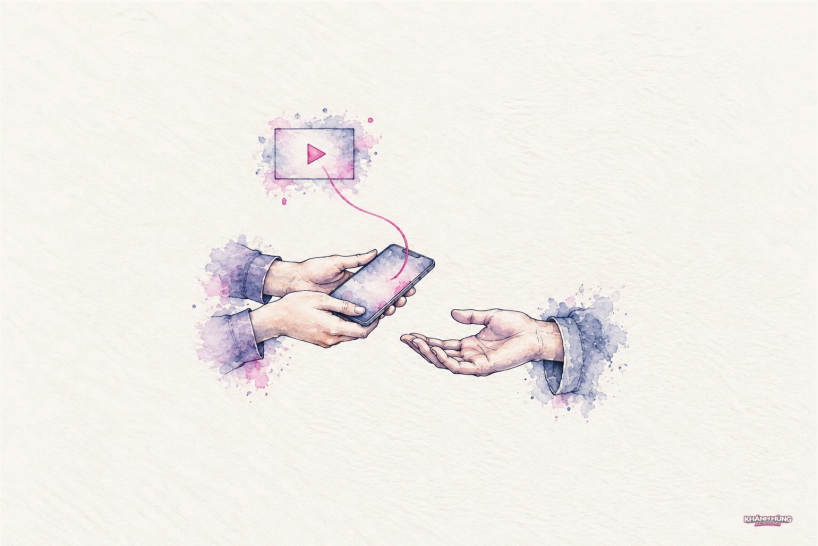
06 Họ cắt sợi dây phụ thuộc quảng cáo

CHƯƠNG 01

Họ bán khoá giùm bạn

Phần: Giá trị

Một học viên trung thành đáng giá hơn nhiều lần tiền khoá họ trả.



CHƯƠNG 01 · GIÁ TRỊ

Họ bán khoá giùm bạn

Nguồn khách hàng giá rẻ nhất

Bạn làm khóa học rồi cắm mặt chạy quảng cáo. Bạn thấy tiền đổ vào quảng cáo mỗi ngày một tăng. Tháng đầu ra mắt khóa học, bạn chốt đơn rần rần. Tháng thứ hai, lượng khách quan tâm cạn dần. Bạn lại đẩy tiền chạy tiếp. Bạn cố tìm những người chưa từng biết tới bạn. Bạn phải thuyết phục họ từ con số không.

Hùng thấy nhiều bạn chật vật với vòng lặp này. Bạn chốt được khách xong, cấp cái tài khoản là coi như xong nhiệm vụ. Khách học không hiểu, nhắn tin hỏi thì vài ngày sau bạn mới trả lời. Khách bơ vơ, còn bạn thì mải miết đi tìm khách mới.

Hùng báo cáo chi phí tháng 11, tiền kéo một học viên miễn phí vào phễu KHA khoảng 60 ngàn đồng. Mức đó khá là cao. Để có 100 người đăng ký học thử một ngày, Hùng phải chạy quảng cáo rất nặng tay. Trong 100 người đó, chắc chỉ có 2–3 giao dịch. Kéo khách lạ chua chát lắm.



Vòng lặp quen thuộc: hết tiền quảng cáo là hết khách.

Trong khi đó, người quẹt thẻ mua khoá của bạn là người ĐÃ TIN bạn ở mức rất cao. Họ bỏ tiền túi ra để học, họ có kỳ vọng lớn. Hậu bán hàng không phải là làm sao để giữ chân họ. Hậu bán hàng là đẩy cái niềm tin đó lên kịch trần.

Bạn làm cho họ ra kết quả. Họ tự hào. Sau đó chính họ sẽ đi bán khoá giùm bạn. Đừng co cụm tìm cách thu thêm phí gia hạn từ người cũ. Bạn chỉ đang chiếm một ngách nhỏ xíu của một thị trường mà lẽ ra bạn ăn rất lớn.



Một khách lạ tốn 60 ngàn, và hầu như không ai mua.

Lợi ích lớn nhất: Bằng chứng sống

Người lạ trên mạng thì đông, mà người tin bạn thì ít. Để người ta xuống tiền mua khoá qua lời giới thiệu, người giới thiệu phải làm được một chuyện. Họ phải trả lời được câu hỏi chí mạng của bạn bè họ. Chuyện này chắc anh em gặp hoài nè.

Một người hỏi: "Cái khóa hai mươi hai triệu này có giúp tao kiếm tiền thật không?". Người học viên của bạn phải đáp lại ngay: "Được, tao đảm bảo". Cái hành động dám

đứng ra bảo lãnh đó là thứ cực kỳ khan hiếm. Người học viên phải thỏa mãn tới mức độ nào thì họ mới dám đem uy tín cá nhân của mình ra thề thốt giùm bạn?



Học viên dám bảo đảm là thứ hiếm nhất.

Họ chính là bằng chứng sống. Một cái video quảng cáo bạn tự quay, bạn tự khen khoá mình hay, người ta coi xong vẫn nghi ngờ. Nhưng một câu khen từ người đã học thật, làm thật, nó nặng ký hơn chục cái video bạn tự làm.

Khi họ khoe kết quả ra, bạn bè của họ tò mò hỏi thăm. Họ chỉ cần gửi cái link. Chi phí marketing cho những học viên mới này gần như không tốn. Bạn giảm được

hoàn toàn áp lực chạy quảng cáo tìm người lạ. Đây là cách marketing nhẹ nhàng nhất, mà cũng là khó làm nhất nếu khóa của bạn rỗng ruột.

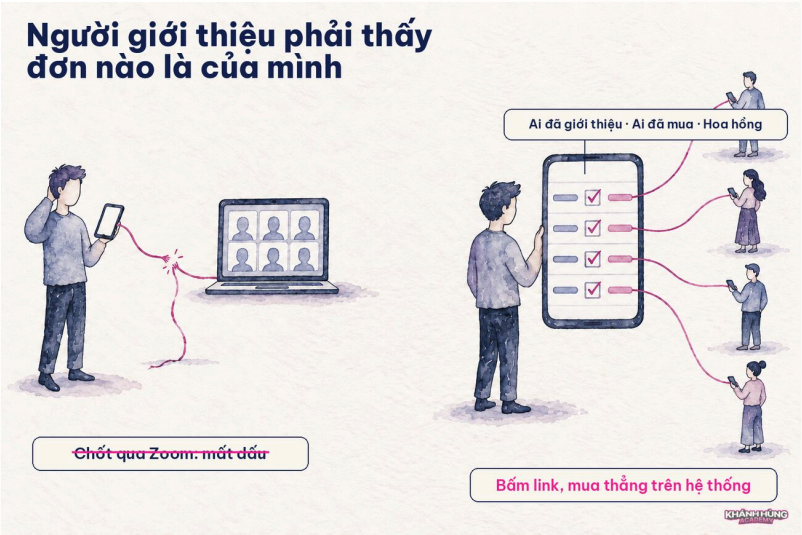
Ba điều kiện để học viên chịu giới thiệu

Bạn muốn người ta bán khoá giùm bạn, bạn phải có luật chơi rõ ràng. Đừng mong người ta giới thiệu suông mãi. Họ cần một động lực thực tế. Hệ thống affiliate sinh ra để giải quyết chuyện đó. Lỗi hay gặp là cài hoa hồng quá thấp.

Khách mua qua link giới thiệu, bạn chốt qua Zoom hoặc tư vấn thủ công. Người giới thiệu không theo dõi được đơn nào của mình. Bạn làm mọi cách để giảm chi phí hệ thống, nhưng lại đánh mất cái lớn nhất là lòng tin.

Người giới thiệu cần thấy báo cáo rõ ràng: ai họ đã giới thiệu, ai đã mua. Khách bấm vào link affiliate là phải mua trực tiếp trên hệ thống số hóa. Bạn không chốt sale bằng tay nữa. Hệ thống phải khóa lại người dùng vào mã giới thiệu. Khách đã có tài khoản từ trước, lần sau đăng

nhập từ link của người giới thiệu, hoa hồng vẫn phải ghi nhận cho người đó. Quy trình số hóa minh bạch tới từng đồng là cách duy nhất để họ chịu làm lâu dài.



Người giới thiệu phải thấy rõ đơn nào là của mình.

Điều kiện nữa là hoa hồng phải đủ cao. Bạn đừng cài mức hoa hồng hẻo lánh ba trăm, năm trăm ngàn. Mức đó người ta chê. Hùng nói thật, hoa hồng phải đủ cao để người ta thấy bỏ công ra đăng bài là xứng đáng.

Ở KHA, mỗi đơn hàng affiliate thành công, đại sứ mang về khoảng hai triệu đồng. Kiếm được tầm năm triệu một tháng thì người ta mới bắt đầu làm việc nghiêm túc. Bạn

chia tiền sòng phẳng, bạn mất một phần lợi nhuận cho mỗi đơn, nhưng bù lại bạn có khách thật mà không tốn công sức đi tìm.

Bán chéo và mở rộng cơ hội kinh doanh

Học viên trung thành mở ra cho bạn những cơ hội kinh doanh mà bạn không lường trước được. Khóa học lúc này đóng vai trò như một phễu marketing hạng nặng cho dịch vụ chính của bạn.

Hùng kể ca một chuyên gia marketing cho quán ăn, nhà hàng, trà sữa. Khách mua khóa rồi thì dễ chốt thêm dịch vụ setup quán và setup hệ thống marketing. Khách biết càng nhiều thì càng dễ nhận ra giá trị của dịch vụ. Hùng bác cái lời đồn phải giấu nghề mới bán được dịch vụ.

Hùng kể trường hợp anh Quyết Trần dạy khóa môi giới bất động sản cao cấp. Học viên xin về làm nhân viên nên đội nhóm của anh tăng gấp ba, mở thêm Bình Dương. Bạn tập trung giao đúng kết quả cho học viên trước. Đằng nào mình cũng có lại, miễn là mọi người cùng thành công.

Quay lại chuyện khách cũ bán hàng giùm mình. Hùng kể một ca ngoài nghề dạy cho dễ thấy. Chuyện kiểu này chắc anh em gặp hoài. Một bà chị mở tiệm bánh online. Bả chạy vạy lo mặt bằng. Bả sắm cái lò nướng xịn. Xong bả đăng quảng cáo mịt mù. Khách ăn thử một lần thấy ngon. Nhưng bả bận nhào bột quá. Bả chẳng có thời gian đoái hoài lại khách cũ. Hai tuần đầu bả bán ế sưng mỏ. Sau đó bả học được cách chăm sóc hậu bán hàng. Bả đổi bài liền.

Thay vì đổ tiền chạy quảng cáo đi tìm khách mới, bả lục lại danh sách mười người hay đặt bánh nhất. Bả gọi điện hỏi thăm. Bả hỏi vị bánh đợt trước ăn có vừa miệng không. Bả tặng thêm một hộp bánh nhỏ kẹp vô đơn hàng tiếp theo. Cú xoay là ở chỗ đó. Bả gửi kèm một mã giảm giá 15% cho bạn bè của khách. Bả hứa chia lại tiền hoa hồng nếu bạn bè họ mua bánh.

Mấy người khách quen ban đầu cũng chẳng để tâm. Tới mùa tiệc tùng, bạn bè hỏi chỗ đặt bánh ngon. Họ gửi luôn cái mã đó qua. Người bạn mua bánh được giảm giá. Khách quen nhận được tiền hoa hồng. Đơn bánh không về ào ào. Nhưng mỗi mùa tiệc bả vẫn có vài đơn nổ từ cái

mã đó. Bả đỡ phải đốt tiền quảng cáo đi tìm người lạ. Chăm thật kỹ một khách ruột đáng giá hơn chạy thêm một cái phễu lạnh nha anh em.



Bà chị tiệm bánh quay lại chăm mười khách ruột.

Trở lại nghề dạy học, chuyện khách cũ giới thiệu khách mới tạo ra những hệ thống tự động hoàn toàn. Hùng kể ca của anh Tuấn Lê với khóa Từ Điển Tình Cảm. Đây là một ca kinh điển. Sau ba tháng mở bán, anh Tuấn Lê đạt hơn 5.300 học viên. Phần lớn trong đó là học viên học

miễn phí. Anh chốt được gần 600 giao dịch mua khóa. Giá khóa khoảng 6,1 triệu đồng. Doanh số mang về 3 tỷ mấy.

Điều đáng nói nằm ở nguồn khách. Có tới bốn trăm mấy giao dịch đến từ kênh affiliate. Phần lớn học viên tự tìm đến mua khóa là nhờ người cũ rỉ tai truyền miệng. Hệ thống này tự động chạy. Sau hai năm, khóa học vẫn nổ đơn đều đặn. Anh Tuấn Lê thảnh thơi dành thời gian sửa hàng rào. Anh ra vườn trồng cây. Anh nuôi cá. Nhiều lúc học viên nhắn tin mấy ngày anh mới cầm máy trả lời. Vậy mà đơn vẫn về. Khách mua chủ yếu qua chị em giới thiệu cho nhau. Tiền hoa hồng anh chia lại cho người giới thiệu lên tới hàng trăm triệu đồng.

Sai lầm hay gặp sau khi bán khóa

Lỗi nặng là bạn dồn gần hết chất xám cho nội dung miễn phí trên mạng xã hội. Bạn bỏ bê nội dung và việc chăm học viên trả phí. Học viên PRO ức chế vì không được chăm.

Họ bỏ tiền triệu ra mà nhận lại thứ thua cả hàng miễn phí. Bạn tự tạo ra anti-fan cho chính mình. Anti-fan không đi giới thiệu khoá học cho bạn, và drama có thể

kéo dài nhiều năm. Chăm sóc học viên PRO phải bằng chất lượng nội dung cao nhất mà bạn có. Khách bị kẹt ở đâu, bạn gỡ ngay chỗ đó.

Lỗi thứ hai là bạn làm khuyến mãi giả. Bạn nói giảm giá 95% nhưng giá bán vẫn y xì giá cũ. Trò flop này giờ không ai mắc bẫy đâu. Học viên của bạn họ tỉnh táo lắm. Khi họ phát hiện khuyến mãi giả, họ ngại gửi mã giới thiệu cho bạn bè vì sợ mang tiếng. Chơi đẹp với học viên cũ thì khuyến mãi phải thật. Hết ngày giảm giá là về giá gốc. Khuyến mãi cá nhân hoá mang về nhiều giao dịch, chỉ đứng sau đợt Black Sale.

Lỗi thứ ba là bạn giam tiền hoa hồng của đại sứ. Giữ hoa hồng 7 ngày để chờ xem có hoàn tiền không là hợp lý. Hết thời hạn đó thì bạn thanh toán sòng phẳng. Tiền bạc phân minh, ái tình sòng phẳng. Đừng tìm cớ ngâm tiền của người đã mang khách tới cho bạn.

> *Khi người ta giới thiệu một cái gì đó cho anh em thì người ta đang chịu rủi ro về uy tín cá nhân. Cái điều người ta ghét nhất là sự không minh bạch của anh em.*
>
> — KHÁNH HÙNG

ĐỐI CHIẾU

Chuyên gia nghèo	Chuyên gia giàu
Đổ toàn bộ ngân sách vào quảng cáo đi tìm khách lạ.	Biến khách hàng cũ thành đại sứ mang khách mới về.
Dồn hết chất xám làm phễu mồi, bỏ bê nội dung trả phí.	Giao đúng outcome đã hứa, cập nhật bài học liên tục.
Ép khách mua khóa thứ hai bằng những lời hứa sáo rỗng.	Cung cấp sản phẩm phụ có giá trị thật sự.
Chốt đơn bằng tay, giấu giếm con số hoa hồng.	Số hoá quy trình giới thiệu, tính toán sòng phẳng từng đồng.

BÀI TẬP

Bài tập 30 phút rà soát khách hàng ruột

1. Mở danh sách học viên, chọn ra 10 người bạn biết chắc chắn họ đã làm ra kết quả từ khoá học của bạn.
2. Soạn một tin nhắn hỏi thăm tiến độ của họ ở thời điểm hiện tại. Đừng mời chào mua gì thêm cả.
3. Nếu bạn đã có tính năng affiliate trên website, hãy lấy link giới thiệu riêng của từng người. Gắn mã giảm giá 10% vào link. Gửi kèm tin nhắn.
4. Lên khung tỷ lệ hoa hồng tối thiểu là 15% cho sản phẩm của bạn.

Một khi học viên chịu mở miệng giới thiệu khoá học cho bạn, họ mang uy tín cá nhân ra để bảo lãnh. Họ làm vậy vì họ đã nhận được kết quả vượt cả kỳ vọng. Vậy làm sao để dắt tay họ đi từ lúc mới mua tới lúc tự hào đi giới thiệu? Chương tới, Hùng đi qua từng nấc cụ thể của cái thang hài lòng này.

CÔNG CỤ 01/12 BỘ ĐỒ NGHỀ ĐẠI SỨ

Bảng tính: một học viên trung thành đáng giá bao nhiêu

Dùng để: biết một học viên cũ đáng giá gấp mấy lần tiền khoá họ trả, và so cái giá đó với tiền ads kéo một người lạ. · **Mất bao lâu:** 15 phút

3 BƯỚC DÙNG

1. Điền 5 ô số. Ô 2 lấy từ báo cáo ads tháng trước chia cho số người mua.
2. Tính 4 dòng A, B, C, D theo công thức in sẵn.
3. So hai con số ở dòng E. Nếu ads đắt hơn hoa hồng, đó là lý do chăm học viên cũ trước khi chạy thêm ads.

PHẦN ĐIỀN

Ô	Điền	Số của bạn
1	Giá khoá bạn đang bán (đồng)	
2	Chi phí ads để có 1 người mua (đồng) = tổng tiền ads tháng trước ÷ số người mua thành công	
3	Tiền bán thêm cho 1 học viên (vật tư, dịch vụ, khoá thứ hai), nếu có (đồng)	
4	Số người mới mà 1 đại sứ dẫn về (người)	
5	% hoa hồng bạn trả đại sứ	

TÍNH

A = Doanh thu từ người được giới thiệu = ô 4 × ô 1	A = _____
B = Hoa hồng trả đại sứ = A × ô 5	B = _____
C = Giá trị một học viên trung thành = ô 1 + ô 3 + (A − B)	C = _____
D = C gấp bao nhiêu lần tiền khoá = C ÷ ô 1	D = _____ lần
E = Một người mới qua ads tốn ô 2. Qua đại sứ tốn ô 1 × ô 5. Cách nào rẻ hơn?	ads: _____ đại sứ: _____ rẻ hơn: _____

VÍ DỤ ĐÃ ĐIỀN (VÍ DỤ MINH HOẠ)

Ô 1 = 5.000.000 · Ô 2 = 2.000.000 · Ô 3 = 1.000.000 · Ô 4 = 2 người · Ô 5 = 20%

A = 2 × 5.000.000 = 10.000.000
B = 10.000.000 × 20% = 2.000.000
C = 5.000.000 + 1.000.000 + (10.000.000 − 2.000.000) = **14.000.000**

D = 14.000.000 ÷ 5.000.000 = 2,8 LẦN
E: ADS 2.000.000, ĐẠI SỨ 5.000.000 × 20% = 1.000.000. ĐẠI SỨ RẺ HƠN 1.000.000 CHO MỖI NGƯỜI MỚI.

Cách tìm ô 2 theo chương 01: 100 người học thử × 60.000 đồng = 6.000.000 đồng, ra khoảng 2–3 giao dịch. Chia 6.000.000 cho 3 giao dịch được 2.000.000. Các số còn lại là số tròn đơn giản, không gán cho người thật.

ĐỒNG NGHIỆP PRO

15 chương còn lại dành cho đồng nghiệp PRO

Lên PRO để tải trọn cuốn sách và toàn bộ kho ebook của Khánh Hùng Academy. **Và 12 công cụ dùng ngay, cùng Bộ Hồ Sơ Đại Sứ 15 tài liệu rời.**

- 02 Họ là bằng chứng không mua được
- 03 Họ mua tiếp
- 04 Họ mở cho bạn những cánh cửa lớn hơn
- 05 Họ sửa khoá giùm bạn
- 06 Họ cắt sợi dây phụ thuộc quảng cáo
- 07 Đừng giữ khách, hãy nâng khách
- 08 Nấc 1 — Xác nhận chọn đúng
- 09 Nấc 2 — Ra kết quả
- 10 Nấc 3 — Tự hào
- 11 Nấc 4 — Đại sứ
- 12 Giữ nấc: sự cố và hoàn tiền
- 13 Phần AI làm, phần giảng viên làm
- 14 Làm ăn là cô đơn: cộng đồng
- 15 Đo từng nấc

Lên PRO

BỘ ĐỒ NGHỀ ĐẠI SỨ

Trong cuốn này bạn cầm về:



CÔNG CỤ 02
Bảng tra 4 nấc: dấu hiệu, việc làm, công cụ



CÔNG CỤ 03
Lịch 30 ngày đầu sau khi học viên mua



CÔNG CỤ 05
Phiếu câu hỏi 0–10 và cách xử lý từng mức điểm



CÔNG CỤ 07
Mẫu lời giới thiệu cho đại sứ và tài liệu tặng bạn



CÔNG CỤ 10
Bảng chia việc: AI làm, bạn làm



CÔNG CỤ 12
Checklist dán bàn

Đi kèm Bộ Hồ Sơ Đại Sứ · 15 tài liệu rời in A4 dành cho đồng nghiệp PRO.

"Phễu học thử đưa người lạ lên tới lúc mua. Thang Đại Sứ đưa người đã mua lên tới lúc tự đi giới thiệu."

Khánh Hùng

KHÁNH HÙNG ACADEMY