

Khánh Hùng



WIN NGAY TỪ TRÊN GIẤY

Lên kế hoạch xong là đã thắng

Outcome • Avatar • Offer • Định giá • Giáo trình



Kèm 12
công cụ
dùng ngay

KHÁNH HÙNG
ACADEMY

GỬI ĐỒNG NGHIỆP

Lời tựa

Đọc hết cuốn sách này và làm theo, bạn sẽ nhận ra một điều cực kỳ quan trọng: sản phẩm bạn làm ra hấp dẫn tới mức chính bạn cũng muốn bỏ tiền ra mua. Làm tốt 5 điều trong sách thì sản phẩm đánh trúng đúng nhóm người sẽ mua nó. Lúc đó marketing chỉ cần đưa nó tới trước mắt họ là họ mua. Làm e-learning bây giờ dễ hơn nhiều người nghĩ. Có đúng những thứ Hùng đưa ra ở đây thì khoá của bạn sẽ ra, và sẽ win.

Có một cái dây Hùng coi là quan trọng bậc nhất trong nghề này: **Sản phẩm › Marketing › Chốt sales › Lạ**. Sản phẩm thật tốt thì khách tự mua và giới thiệu cho nhau. Sản phẩm mạnh thì marketing nhẹ. Marketing tới đúng người thì chốt sales nhẹ. Chốt sales giỏi thì khỏi phải lạ khách. Ngược lại, đầu dây yếu bao nhiêu thì cuối dây bạn phải lạ khách bấy nhiêu: năn nỉ, giảm giá, tặng kèm vô tội vạ. Cuốn sách này lo phần đầu dây.

Để chiến thắng ngay từ đầu, bạn không cần phải có sẵn một lượng người theo dõi. Lượng người theo dõi nào cũng có giới hạn của nó. Số người yêu thích bạn tới mức tự mua một sản phẩm không hấp dẫn lắm, chỉ để ủng hộ bạn, là một con số có giới hạn. Giả sử bạn có 1 triệu follower, thì trong đó chừng khoảng 80 người sẽ mua mà không đặt một câu hỏi nào, chỉ vì tin bạn. Còn lại, người ta đều phải xem thật kỹ sản phẩm đó là gì, và nó có đủ hấp dẫn hay không.

Lời giải để thắng ngay từ đầu là phải tạo ra một sản phẩm đủ hấp dẫn. Muốn có một sản phẩm đủ hấp dẫn thì có 5 thứ bạn phải nắm thật kỹ:

- **Outcome:** học viên cầm về được gì.
- **Avatar:** khoá làm cho đúng một người nào.
- **Offer:** lời mời gói những gì.
- **Định giá:** cả gói đáng bao nhiêu, thu tiền kiểu nào.
- **Giáo trình:** dạy những bài nào để giao đúng lời mời đó.

Làm kỹ 5 thứ này thì khoá của bạn bán được ngay từ khi còn chưa quay bài nào. Anh Triết bên MONA thống kê 582 khoá ra mắt thì có 487 khoá thành công, thường hồi vốn trong 1 tới 2 ngày, có khoá còn hồi vốn trước cả ngày mở bán.

Tên sách «Win ngay từ trên giấy» nói đúng cái ý đó. Lên kế hoạch xong 5 thứ này trên giấy là bạn đã win rồi. Khâu quay video phía sau chỉ là bước đi giao đúng những thứ bạn đã viết ra. Cuốn sách này hướng dẫn bạn cách làm 5 thứ đó. Đi kèm là 12 công cụ để bạn điền thẳng vào, và trang tra cứu khanhhung.academy/learn/win-ngay-tu-tren-giay/ để áp dụng cho từng loại khoá của mình.

— Khánh Hùng



EBOOK

WIN NGAY TỪ TRÊN GIẤY

Outcome · Avatar · Offer
· Định giá · Giáo trình

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.

Đi kèm: [trang tra cứu ma trận khanhhung.academy/learn/win-ngay-tu-tren-giay/](https://trang-tra-cuu-ma-tran.khanhhung.academy/learn/win-ngay-tu-tren-giay/).

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

BẢN ĐỒ CUỐN SÁCH

Mục lục

Bán được từ khi khoá chưa tồn tại 8

PHẦN 1 Outcome

01 Mười outcome ra tiền, ngoài ra đều không 18

02 Không ai trả tiền chỉ để hiểu 01, 02

03 Khoá của bạn đánh vào outcome nào 01

04 Tiền bên trước, tiền nhiều sau 03

05 Làm outcome thành thứ cầm được 04

PHẦN 2 Avatar

06 Một người thật, không phải một bảng thống kê 05

07 Ba vòng audience 05, 06

08 Đào nỗi đau tới câu cụ thể 05

09 Một kỹ năng, nhiều khoá

PHẦN 3 Offer

10 Đừng giảm giá, hãy thêm giá trị 07

11 Hoàn tiền và niềm tin 07

12 Luận điểm bán và bằng chứng 08

PHẦN 4 Định giá

13 Định giá theo outcome

14 Ba yếu tố quyết giá và giá sàn 09

15 Giá đang quá cao hay quá thấp 10

16 Thanh toán một lần 10

17 Thủ thuật giá 10

PHẦN 5 Giáo trình

18 Giáo trình khớp với offer 11

19 Khoá FREE là lời mời tốt nhất 11

20 Khoá PRO: sâu và dạy tử 11

21 Thứ tự, độ dài, số bài 11

22 Soạn bài bằng văn nói

12 công cụ trong cuốn này

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

#	Tên · dùng để	Thời gian	Trang
01	Phiếu chọn outcome: khoá của bạn trúng outcome nào biết khoá của bạn đánh vào outcome nào trong bộ 10 outcome ra tiền, chọn thêm một outcome đi kèm, rồi viết lời hứa thành một câu.	30 phút	29
02	Bảng viết lại lời hứa «không ai trả tiền» thành outcome ra tiền gạch các chữ học thuật trong mô tả khoá và viết lại mỗi lời hứa thành một thay đổi đo được, khoe được, nằm trong bộ 10 outcome.	20 phút	
03	Răng lương: thu nhập sàn, ngày tệ nhất, đường bền và đường lướt sóng đưa ra con số thu nhập khách tin được, lấy mức sàn làm lời hứa chính và để con số lớn làm điểm phụ.	20 phút	
04	Bảng lời hứa và món phải giao để học viên cảm được soi từng chữ bạn hứa xem đã có món đồ cầm tay đi kèm chưa. Chưa có món đồ thì chưa được hứa.	30 phút	
05	Phiếu chân dung một người thật và câu nổi đau bằng lời của họ ghi lại đúng một người thật bạn sẽ nói chuyện cùng mọi nội dung, và đào lời than của họ xuống tới câu đối thưởng để đặt vào những giấy đầu video.	30 phút ghi phiếu, cộng một buổi cà phê hoặc gọi Zoom	
06	Ba vòng audience: nhóm, kích thước, kênh đo thị trường bằng số người có chung nỗi đau thay vì số lượt tìm kiếm, rồi chọn vòng để dẫn tiền và sức.	30 phút	
07	Bảng xếp gói Offer: nội dung, cộng đồng, dịch vụ, hoàn tiền làm gói lời mời dày lên thay cho giảm giá, gạch các hứa hẹn tổn thời gian riêng từng người, và viết sẵn dòng hoàn tiền.	30 phút	
08	Thang bằng chứng 3 cấp, luận điểm đầu phễu và lý do mời học FREE chọn tối đa ba luận điểm đầu phễu, gán mỗi luận điểm với bằng chứng mạnh nhất đang có, và viết lý do thực dụng cho việc mời học FREE.	30 phút	
09	Máy chấm giá 3 yếu tố: ra khoảng giá, so với giá sàn chấm khoá theo outcome, rào cản gia nhập và độ khó thực thi để ra khoảng giá, rồi kiểm con số không rơi dưới giá sàn.	30 phút	
10	Bảng chẩn đoán giá: quá cao, quá thấp hay chưa biết bán đọc các con số trên hệ thống để biết khoá ế vì giá quá cao, giá quá thấp hay vì chưa biết bán, rồi chọn đúng cách sửa.	15 phút mỗi lần đọc số	
11	Khung giáo trình 10 FREE + 30 PRO khớp từng lời hứa xếp 10 bài FREE và 30 bài PRO theo thứ tự câu hỏi nóng nhất, chỉ ra bài nào giao lời hứa nào, và gạch bài không giao lời hứa nào.	30 phút để gạch đầu bài, sau đó cập nhật mỗi ngày quay	
12	Năm tờ giấy trước khi quay (bản diễn gộp) diễn đủ năm thành tố Outcome, Avatar, Offer, Định giá, Giáo trình trên một bản trước khi bật camera, rồi tự kiểm bốn câu có hoặc không.	60 phút nếu đã làm xong công cụ 01-11	

MỞ SÁCH

Bán được từ khi khoá chưa tồn tại

Bán khoá học lúc nó còn là tờ giấy nháp

Hùng kể gộp mấy ca kế toán hay gặp lại cho anh em dễ hình dung cái cách người ta bán được khoá học lúc nó còn nằm trên giấy ha.

Có một chị làm kế toán hơn chục năm nay, chuyên ôm mớ sổ sách với khai thuế cho mấy tiệm tạp hoá, hộ kinh doanh nhỏ ở dưới tỉnh. Chị này không nổi tiếng, Facebook cá nhân có lèo tèo vài trăm người quen, cũng chưa bao giờ livestream. Nói thẳng ra, đem so với mấy người làm khoá có tiếng thì chị khá là cùi bắp: quay không giỏi, nói trước ống kính còn ngượng.

Cái chị có là chị nắm rất rõ 5 bước. Trước khi quay bài nào, chị lấy giấy ra viết đúng năm tờ. Tờ thứ nhất là outcome: học xong thì nhận làm sổ sách, khai thuế cho mấy hộ bán online. Việc này làm thêm buổi tối được, mà tháng nào cũng có tiền đều. Tờ thứ hai là avatar, chị bỏ cái kiểu nhắm chung chung, chọn đúng đứa em họ đang làm kế toán xướng. Nó lãnh lương cứng, con còn nhỏ, tối chỉ rảnh được chừng hai tiếng. Cái nó sợ nhất là nhận việc của người ta về làm sai rồi bị phạt.

Tối tở offer, chị gom cái khoá học với nguyên bộ biểu mẫu chị đang xài hơn chục năm nay vô một gói, kèm nhóm hỏi đáp và cam kết hoàn tiền trong bảy ngày. Chị cũng tự tay gạch bỏ cái lời hứa sửa bài riêng vì biết sức mình kham không nổi. Qua tở định giá, chị nhắm tính theo cái outcome làm thêm đó, đặt giá chính thức 3.980.000đ, còn đợt mở bán trước lúc chưa quay thì để 1.499.000đ. Tở cuối cùng là giáo trình, chị soạn mười bài FREE nhắm trả lời thẳng mấy câu người ta hay vướng trước khi dám học, còn phần PRO thì làm đúng ba chục bài đi sát vô cái lời hứa ban đầu.

Viết xong xuôi năm tở đó, chị chưa quay bài nào hết. Chị chép mấy dòng trong năm tở lên một cái trang bán hàng. Câu mở đầu trang nói thẳng vô cái nỗi sợ nhận việc về làm sai bị phạt, kể đó là lời hứa làm thêm buổi tối mà tháng nào cũng có tiền. Bên dưới là gói biểu mẫu kèm hoàn tiền bảy ngày và danh sách ba chục bài PRO sẽ học. Chị ghi rõ đây là đợt mở bán trước với giá 1.499.000đ, rồi bỏ chút tiền chạy quảng cáo. Mấy ngày sau đã có người chuyển khoản mua, trong khi chị chưa quay một video nào. Người ta mua vì đọc tới đâu thấy trúng nỗi lo của mình tới đó.

Tiền bán đợt mở bán trước tính ra đủ bù chi phí quảng cáo, chị cầm luôn khoản đó đi quay. Chị không nổi tiếng, cũng chả có sẵn người theo dõi. Thường thì có người bán được khoá ngay từ đầu nhờ họ đã nổi tiếng sẵn hay có nguyên cộng đồng từ trước, nhưng đó là một cái lợi thế khác, trong cuốn sách này mình không bàn tới.

Bài học đăng sau mấy tờ giấy nháp

Khoá của chị kế toán đó bán được từ lúc nó còn là mấy tờ giấy trên bàn. Điều Hùng muốn anh em nắm chắc là đây: **khoá e-learning của bạn bán được ngay từ khi nó CHƯA tồn tại, chỉ cần bạn hoàn thiện 5 thành tố cấu thành nên một e-learning thành công: Outcome · Avatar · Offer · Định giá · Giáo trình.** Cuốn sách này là cách làm 5 thành tố đó tốt nhất.

5 thành tố cốt lõi và thứ tự làm việc

Anh em xem qua 5 thành tố này. Đây là cấu trúc chính của nguyên cuốn sách. Hùng đi sâu vào từng món để anh em thấy nó hoạt động ra sao. Và quan trọng nhất là tại sao anh em phải làm theo đúng thứ tự này.

1. Outcome (Học viên cầm về được gì)

Outcome là cái kết quả cụ thể học viên cầm về được sau khi học xong khóa của mình. Ví dụ, học xong người ta có tự tay dựng được một cái website bán hàng không, hay tự làm báo cáo thuế được không. Anh em phải viết ra được một cái outcome thực dụng. Phần 1 của sách liệt kê sẵn đúng 10 outcome ra tiền. Ngoài 10 cái đó ra thì làm không ra tiền.

2. Avatar (Cho đúng một người nào)

Biết outcome rồi, anh em phải chọn đúng một nhóm người để giao kết quả đó. Giống như bán khóa Excel, anh em bán cho kế toán muốn làm báo cáo nhanh thì cách tư vấn sẽ khác hẳn với

sinh viên cần làm bài tập lớn. Phần 2 hướng dẫn anh em khoanh vùng đúng một tệp khách hàng. Mình hiểu họ tới mức biết họ sợ cái gì nhất. Có như vậy anh em mới làm nội dung bán hàng giải quyết đúng cái nỗi đau đó.

3. Offer (Gói lời mời gồm những gì)

Offer là gói giải pháp hoàn chỉnh anh em đưa cho khách, không chỉ có mỗi khóa học. Giống như mua cái điện thoại thì có kèm sạc và bảo hành. Offer của mình cũng vậy: có bộ biểu mẫu xài ngay, có nhóm hỏi đáp, có cam kết hoàn tiền 7 ngày. Gói hỗ trợ đi kèm càng giải quyết được việc thì khách chốt đơn càng lẹ. Phần 3 chỉ anh em cách gói mấy món đó lại thành một offer.

4. Định giá (Cả gói đáng bao nhiêu, thu tiền kiểu nào)

Định giá là tính xem toàn bộ cái offer đó đáng bao nhiêu tiền. Thay vì đếm số video để tính tiền, anh em phải dựa vào cái nghề hoặc kết quả người ta nhận được sau khi học. Chẳng hạn học xong họ kiếm được mười triệu một tháng thì giá vài triệu của khóa học là hợp lý. Bán khóa học là thu tiền một lần, không làm trả góp hay thu lãi nhất từng tháng. Phần 4 hướng dẫn anh em chọn đúng mức giá cho gói lời mời của mình.

5. Giáo trình (Dạy những bài nào để giao đúng lời mời đó)

Giáo trình là danh sách bài giảng anh em soạn ra để giao đúng cái lời mời đã hứa. Giống như bán khóa học chạy quảng cáo, bài nào không giúp học viên ra đơn thì anh em gạch bỏ đi, chứ không phải quay đủ thứ cho dài. Bài dư thừa chỉ làm học viên rối thêm. Phần 5 giúp anh em lên khung giáo trình sát với kết quả cuối cùng.

Tại sao phải đi theo đúng thứ tự này?

Thành tố sau luôn phải dựa vào thành tố trước. Không biết outcome thì anh em không chọn được khách hàng. Không biết người học là ai thì anh em không biết thiết kế gói offer gì. Chưa có gói offer hoàn chỉnh thì mình chưa định giá được toàn bộ giải pháp. Cuối cùng, giáo trình sinh ra là để giao đúng cái gói offer đã hứa. Anh em quay video trước rồi mới nghĩ chuyện bán cho ai, bán giá bao nhiêu là làm ngược quy trình. Hậu quả là ôm nguyên một đồng video không bán được.

“*Chúng ta không đoán rằng họ sẽ mua hay không mua. Phải đi kiểm lại bằng cách nói chuyện.*”

– KHÁNH HÙNG

Quay video trước rồi mới tính bán là làm ngược



Đi xuôi đúng thứ tự 5 thành tố, đừng vội quay video trước.

ĐỐI CHIẾU

Chuyên gia nghèo

Cắm đầu quay video trước, nghĩ chuyện bán sau.

Giáo trình là mở lý thuyết chung chung.

Định giá khoá học theo số lượng bài giảng.

Dạy đủ thứ để kiếm nhiều khách.

Chuyên gia giàu

Ngồi viết sẵn 5 tờ giấy trước khi quay video.

Giáo trình đánh đúng vô nhu cầu của một nhóm người.

Định giá khoá học dựa trên outcome và giá trị của gói offer.

Nhắm vào một nhóm người, gạch bỏ nội dung dư thừa.

Sai lầm hay gặp

- **Làm ngược quy trình:** Nhảy vô quay video trước rồi mới nghĩ cách bán hàng.

Cách sửa: Dừng ngay việc ghi hình lại. Lấy giấy bút ra viết đủ 5 thành tố theo đúng thứ tự: Outcome, Avatar, Offer, Định giá, Giáo trình. Mọi thứ khớp nhau thì anh em mới bắt đầu làm nội dung.

- **Sợ mất khách nên không dám khoanh vùng đúng một người:** Gom hết từ sinh viên tới giám đốc vào chung một lớp.

Cách sửa: Chọn đúng một tệp khách hàng để giải quyết nhu cầu của họ. Khách thấy anh em gỡ đúng nỗi lo của họ thì họ dễ xuống tiền hơn nhiều.

- **Định giá bằng công sức bỏ ra:** Nghĩ là mình quay 50 bài văt vả thì phải bán giá cao.

Cách sửa: Nhìn lại cái outcome học viên nhận được. Nếu nó giúp họ kiếm thêm 20 triệu mỗi tháng, giá vài triệu là rất hợp lý. Nếu chỉ là lý thuyết chung chung, bạn quay cả trăm bài cũng không ai mua.

Hướng dẫn dùng cuốn sách này

Cuốn sách này chia làm 5 phần tương ứng với 5 thành tố Hùng vừa kể. Anh em cứ đọc tới đâu làm tới đó.

Phần cuối sách có sẵn 5 tờ giấy trắng để anh em tự điền vào trước khi làm khoá học. Ngoài 5 tờ giấy, cuốn sách còn đi kèm một trang tra cứu trên web, Hùng để ở khung ngay dưới đây.



TRANG TRA CỨU ĐI KÈM SÁCH

Chọn loại khoá, trang trả ra gợi ý cho đủ 5 thành tố

khanhhung.academy/learn/win-ngay-tu-tren-giay/

Quét mã bằng camera điện thoại, hoặc gõ đường dẫn vào trình duyệt.

Trên trang có 12 loại khoá hay gặp: dạy nghề, nghề tay trái, luyện thi lấy bằng, kinh doanh mở tiệm, sở thích, sức khoẻ, công nghệ và AI... Anh em chọn đúng loại khoá mình định làm. Trang trả ra luôn gợi ý cho cả 5 thành tố: nên hứa outcome nào, bán cho ai trước, gói offer gồm những gì, khung giá bao nhiêu là hợp, giáo trình xếp bài ra sao.

Tab Tra nhanh gom gọn cả 5 thành tố trên một màn hình. Năm tab còn lại là Outcome, Avatar, Offer, Định giá, Giáo trình, mỗi tab là một ma trận so 12 loại khoá với nhau để anh em thấy loại khoá của mình đứng ở đâu. Bản FREE xem được loại khoá đầu tiên ở tab Tra nhanh, còn đồng nghiệp PRO mở được đủ 12 loại khoá và cả 5 ma trận.

Đọc tới chương nào mà kẹt, anh em mở trang này ra đối chiếu đúng loại khoá của mình rồi mới viết tiếp tờ giấy của chương đó.

BÀI TẬP

Bài tập thực hành (30 phút làm ngay)

1. Dừng quay ngay nếu anh em đang làm dở một khóa học nào đó.
2. Mở trang tra cứu khanhung.academy/learn/win-ngay-tu-tren-giay/, chọn loại khóa anh em định làm.
3. Bấm xem các tab Tra nhanh, Outcome, Avatar, Offer, Định giá, Giáo trình.
4. Lấy giấy ra và viết nháp 5 dòng, mỗi dòng trả lời cho một thành tố.

Nắm chắc nền này rồi, giờ anh em lật qua Phần 1 để vào thành tố đầu tiên: Outcome.

PHẦN 1

Outcome

Người ta chỉ trả tiền cho mười thứ. Ngoài ra đều không.

01 Mười outcome ra tiền, ngoài ra đều không

02 Không ai trả tiền chỉ để hiểu

03 Khoá của bạn đánh vào outcome nào

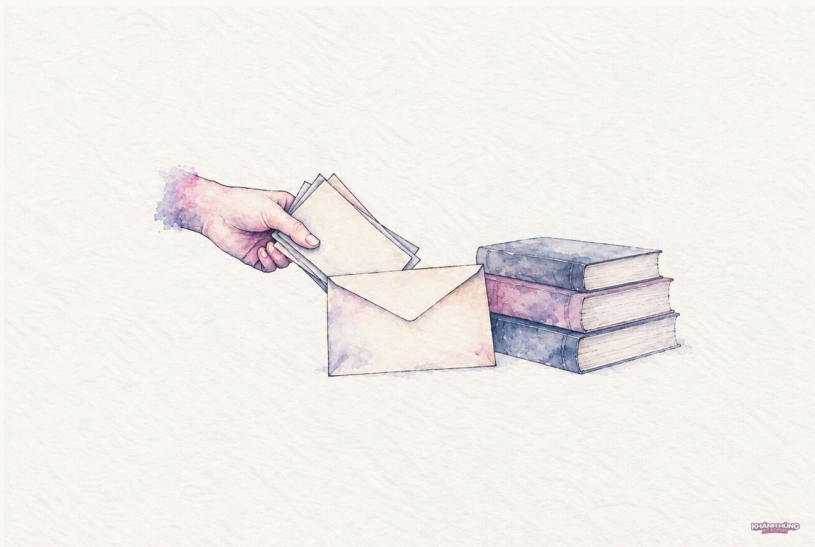
04 Tiền bên trước, tiền nhiều sau

05 Làm outcome thành thứ cần được

Mời outcome ra tiền, ngoài ra đều không

Phần: Outcome

Khách trả tiền cho kết quả thực dụng cần được, không mua kiến thức uyên thâm của bạn.



CHƯƠNG 01 · OUTCOME

Mười outcome ra tiền, ngoài ra đều không

Sự thật về thứ người ta mua

Bạn mang chuyên môn ra làm khoá học. Nhiều người có kỹ năng rất giỏi, đứng giảng ở các trung tâm lớn nhiều năm. Khi bước chân vào làm e-learning, họ tự tin là học viên sẽ đón nhận nồng nhiệt. Bạn bỏ cả tháng soạn giáo trình, muốn học viên hiểu từ nền tảng, nắm cơ chế, đi lên từ gốc của nghề. Bạn tin rằng một khoá học xịn là phải dạy bài bản từ cơ bản đến nâng cao.

Nhưng sự thật là học viên nghĩ khác hoàn toàn. Bản chất con người rất thực dụng. Gốc rễ của người học là những nhu cầu đời thường. Nếu nói vui thì đó là nhu cầu "đê hèn". Người ta không đi học vì mê môn đó hay vì giảng viên giỏi, mà vì muốn cầm về một kết quả. Khách đi học đại học thì thứ nhảy số đầu tiên trong đầu họ là cái bằng.

Người ta xuống tiền vì kết quả cuối cùng. Họ muốn thu nhập ổn định để lo cho gia đình, muốn đẹp hơn để tự tin ra đường, và muốn làm việc nhàn thân hơn để có thời gian nghỉ ngơi. Một khoá học không bán được vì nó dạy nhiều hay dạy sâu. Khoá học bán được vì người mua nhìn vào là thấy liền kết quả họ sẽ nhận về. Kiến thức là đường đi, còn cái người ta trả tiền là kết quả.

Bạn muốn dạy kiến thức, khách trả tiền cho kết quả



Thứ giảng viên muốn dạy và thứ học viên muốn cảm về.

Nhiều giảng viên mắc một lỗi kinh điển. Đó là hứa outcome ở cái tầng mà chính người đi dạy thấy hay. Bạn hứa khoá học sẽ giúp học viên "hiểu bản chất sự việc". Bài bán của bạn nghe rất hàn lâm. Khách đọc bài bán đó xong thì lướt qua đi tìm chỗ khác.

Mười outcome ra tiền

Bạn muốn khoá học thành công thì phải đánh trúng tầng thực dụng nhất. Hùng gọi đó là Tier 1. Hùng đồng hành với hàng trăm giảng viên e-learning. Từ đó Hùng đúc ra bộ mười outcome ra tiền. Anh em mà không tuân theo bộ mười outcome này thì không bao giờ bán được.

1. Tiền bền. Outcome này giúp người học sống được lâu dài với nghề. Thu nhập ổn định và chắc chắn. Ví dụ kinh điển là khoá tiếng Anh ngành may. Học xong người học trúng tuyển công

việc lương cao và bền vững. Hay khoá dạy sale bất động sản, bạn nói với khách rằng làm theo đúng lời chỉ thì thu nhập mười mấy triệu một tháng là chắc chắn. Người học nghĩ trong đầu: "Học cái này xong mình có nghề, ngày tệ nhất vẫn có cơm ăn."

2. Tiền nhiều. Lời hứa này giúp khách chạm con số đỉnh của nghề. Khách muốn làm giàu bằng nghề chạy quảng cáo. Họ muốn chốt sale giá trị cao kiếm vài trăm triệu một tháng. Họ nghĩ trong đầu: "Mình phải cày lên mức này để làm giàu." Đây là nhóm khách thật sự khao khát tiền lớn. Bạn giúp họ thì họ xuống tiền ngay.

3. Bằng cấp. Học xong là chắc chắn thi đậu. Khách có tấm bằng để xin việc hay thăng tiến. Khách đi học luyện thi IELTS hay ôn thi công chức chỉ quan tâm đúng một điều này. Khách nghĩ trong đầu: "Tôi cần đậu cái bằng này để nộp hồ sơ xin việc."

4. Nhân. Làm ít mà kết quả vẫn ra. Tới mức khách không phải làm gì vì có người làm thay. Bạn trang bị công cụ để con AI làm thay. Hoặc bạn soạn quy trình để khách giao cho nhân viên làm thay. Muốn hứa chữ nhân thì học viên phải cầm sẵn bộ công cụ về đưa tận tay nhân viên, chứ không phải ngồi soạn lại. Người học nghĩ trong đầu: "Mình giao việc rồi đi uống cà phê, khoẻ re." Khoá dạy quản trị tự động cực kỳ hợp với lời hứa này.

5. Đẹp. Đẹp hơn về ngoại hình, vóc dáng chuẩn. Người học tự tin hơn khi ra đường giao tiếp. Các khoá dạy tự makeup cá nhân, giảm cân tại nhà, phối đồ nằm ở nhóm này. Người học nghĩ trong đầu: "Học xong mình mặc đồ bao đẹp, hết tự ti."

6. Sức khỏe. Bớt đau nhức, khoẻ mạnh hơn. Khách cải thiện được thói quen tốt và ngủ ngon giấc. Khoá yoga trị liệu cổ vai gáy hay dinh dưỡng gia đình đứng ở đây. Bạn lưu ý chỉ hứa phương pháp tốt lên, bạn không hứa khỏi bệnh mãn tính. Khách nghĩ trong đầu: "Đỡ mỗi lưng là tôi xuống tiền liền."

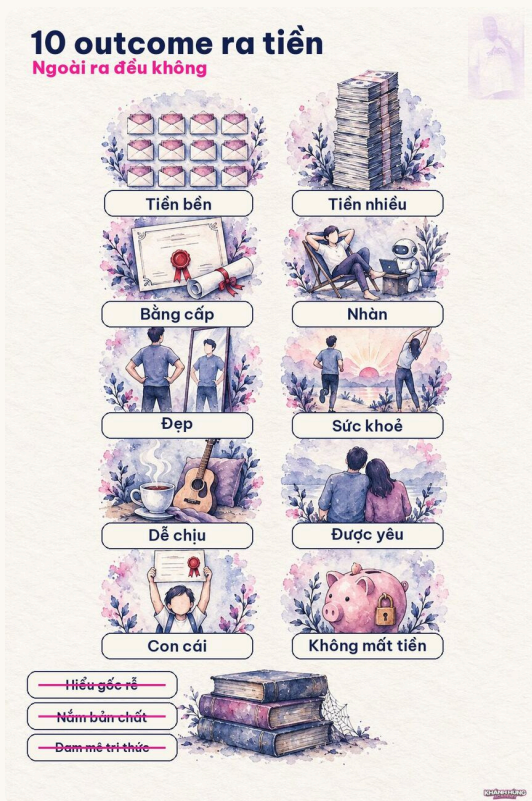
7. Dễ chịu. Dễ chịu trong lòng, giảm stress. Đầu óc thư giãn và vui vẻ. Đây là chỗ đứng của các khoá sở thích. Khoá dạy guitar đệm hát, vẽ màu nước, cắm hoa, làm gốm đều đứng ở đây. Khách đi làm về mệt mỏi, họ nghĩ trong đầu: "Mình học vẽ để đầu óc thoải mái chút."

8. Được yêu. Giữ gìn hạnh phúc gia đình. Khách muốn được người khác thương và chú ý tới mình. Khoá nghệ thuật giao tiếp vợ chồng hay cách hẹn hò đánh trúng nỗi đau này. Người học nghĩ trong đầu: "Học để chồng hiểu mình hơn, gia đình đầm ấm."

9. Con cái. Con ngoan ngoãn, giỏi giang, khôn lớn. Người mót hầu bao trả tiền là ba mẹ. Phụ huynh rất thích các khoá toán tư duy hay tiếng Anh trẻ em. Khách nghĩ trong đầu: "Đầu tư cho con đi học là không bao giờ lỗ."

10. Không mất tiền. Đỡ mất tiền, không bị lừa, không bị mua hớ. Khách biết cách bảo vệ tài sản. Khoá học tài chính cá nhân, khai báo thuế, luật dân sự, tự sửa đồ dùng trong nhà nằm ở nhóm này. Khách đọc mô tả khoá và nghĩ trong đầu: "Bỏ vài triệu đi học để giữ được hàng trăm triệu, quá hời."

Outcome	Người học nghĩ trong đầu	Ví dụ khoá
Tiền bền	Học xong sống khoẻ, ngày tệ nhất vẫn có cơm ăn	Kế toán, sửa điện thoại, sale BĐS
Tiền nhiều	Mình phải cày lên mức này để chốt deal lớn	Chạy quảng cáo, chốt sale giá trị cao
Bằng cấp	Mình cần đậu cái bằng này để xin việc	Luyện thi IELTS, ôn thi công chức
Nhàn	Giao việc cho AI hay nhân viên rồi nghỉ ngơi	Bộ SOP phòng khám, tự động hoá doanh nghiệp
Đẹp	Khắc phục ngoại hình, mặc đồ bao đẹp	Tự makeup cá nhân, giảm cân tại nhà
Sức khoẻ	Đỡ đau vai gáy, tối ngủ một mạch tới sáng	Yoga trị liệu, dinh dưỡng gia đình
Dễ chịu	Cần xả stress sau giờ làm cho thoải mái	Guitar đệm hát, vẽ màu nước, cắm hoa
Được yêu	Mình muốn người ta quan tâm và thương mình hơn	Nghệ thuật giao tiếp vợ chồng, hẹn hò
Con cái	Muốn con ngoan ngoãn, khôn lớn	Tiếng Anh trẻ em, nuôi dạy con
Không mất tiền	Bỏ vài triệu đi học để không bị hớ khoản lớn	Tài chính cá nhân, luật, thuế doanh nghiệp



Mười outcome người ta chịu trả tiền, ngoài ra đều không.
Trang này để anh em in ra dán cạnh bàn làm việc.

Ngoài ra đều không

Khoá nào không đánh vào ít nhất một trong mười outcome này thì không ra tiền. Hứa hiếu gốc rễ, năm bản chất, học vì đam mê tri thức thì không ai trả tiền cho mấy cái đó. Nếu khoá phát miễn phí trên mạng thì người ta xem. Chuyện bắt họ trả tiền để mua mớ kiến thức hàn lâm đó thì không.

Việc của giảng viên là biên tấu khoá học cho trúng bộ mười outcome này. Khoá đang nghe rất học thuật thì việc đầu tiên là nâng cấp khoá đó lên, chứ không phải đi viết lại mô tả cho bóng bẩy. Mấy lời hứa học thuật chỉ thuộc Tier 2 hoặc Tier 3. Chúng giúp đỡ thêm niềm tin cho người mua. Bạn không bao giờ dùng chúng để làm mũi nhọn mở lời bán hàng.

Hứa chữ gì thì giao đúng chữ đó

Khi bạn chốt được lời hứa Tier 1, bạn phải làm thêm công cụ cho chữ đó. Hứa chữ gì thì khoá học phải cung cấp đủ đồ nghề để đạt kết quả đó. Có giảng viên hứa học xong "nhàn lăm". Khách vào học thì toàn video lý thuyết, coi xong vẫn phải tự cày từng bước. Lời hứa đó là lừa học viên.

Bạn lưu ý một nguyên tắc quan trọng về chữ "chắc chắn". Bạn chỉ được dùng chữ này khi khoá học thật sự giao được. Phải có học viên thật đạt được kết quả đó rồi. Khi tuyên bố, bạn luôn kèm theo điều kiện "nếu làm theo đúng lời tôi dạy". Không làm thêm công cụ thì không được hứa.

Giả sử một bác sĩ muốn mở khoá "Vận hành máy laser và RF trong phòng khám da liễu". Tên khoá nghe rất nặng chuyên môn. Bạn giữ y như vậy thì bán cực khổ. Nâng cấp theo bộ mười outcome, bác sĩ có thể đánh thẳng vào hai chữ Tiền nhiều và Nhàn. Lời hứa mới là kỹ thuật viên thao tác chuẩn xác, không gây biến chứng. Phòng khám chốt được liệu trình giá cao. Bác sĩ thì không phải đứng máy cả ngày mệt mỏi. Muốn hứa được như vậy, khoá phải kèm một bộ đồ nghề cầm tay, và chương «Làm

outcome thành thứ cầm được» sẽ mở bộ đồ nghề đó ra. Việc bác sĩ làm không phải là viết lại nội dung bán hàng. Bác sĩ thay đổi chính cốt lõi giá trị của sản phẩm.

Đừng hứa vận hành máy, hãy hứa kết quả phòng khám

Kỹ thuật viên làm chuẩn

Tiền nhiều · Chốt liệu trình giá cao

Nhàn · Bác sĩ khỏi đứng máy



Ví dụ giả sử

KHÁNH HÙNG

Ví dụ giả sử: khoá laser đổi cốt lõi sang Tiền nhiều và Nhàn.

“ «Bản chất con người rất thực dụng. Người ta muốn cái tờ giấy cầm trên tay. Học xong khoá nấu bia, bạn nấu được chai này. Mà muốn nấu giống ly này không, tao chỉ mày.»

– KHÁNH HÙNG

ĐỐI CHIẾU

Chuyên gia nghèo	Chuyên gia giàu
Hứa giúp khách hiểu rõ bản chất nền tảng	Hứa mức thu nhập đều đặn khi vào nghề
Dạy lý thuyết học thuật dài dòng	Dạy kinh nghiệm kèm file mẫu dùng ngay
Bắt học viên tự đúc kết quy trình làm việc	Cấp sẵn công cụ để học viên giao việc ngay
Khách học xong tự mò mẫm bắt đầu	Cung cấp bài kiểm tra và quy chuẩn làm nghề
Tin rằng khách bỏ tiền ra mua kiến thức	Biết rõ khách trả tiền để lấy kết quả thật

Sai lầm hay gặp

Hứa sai con số tiền. Có người tung số thu nhập triệu đô ra khoe mẽ. Người làm nghề thật nghe là không tin. Có người lại né không nói thu nhập, vì nghĩ khoá dạy nghề hay kinh doanh thì khách tự hiểu là kiếm được tiền. Khách không tự hiểu. **Cách sửa:** Lấy mức thu nhập đều đặn hằng tháng làm lời hứa chính. Ví dụ nghề làm thêm này tháng kiếm được bảy triệu, mùa cao điểm như Tết còn nhiều hơn. Số khủng chỉ để làm điểm nhấn phụ. Chương «Tiền bên trước, tiền nhiều sau» chỉ cách nói con số đó cho khách tin.

Dạy nội dung chung chung. Khoá của bạn dạy kỹ năng nhập môn mà trên mạng nhan nhản. Nội dung không giải quyết một đầu ra chuyên biệt nào cả. Khách thắc mắc học cái này xong áp dụng thế nào. **Cách sửa:** Chọn một outcome trong bộ mười làm đầu ra của khoá. Bạn hỗ trợ học viên tạo ra chiến thắng nhỏ đầu tiên trong nghề bằng đúng outcome đó.

BÀI TẬP

Bài tập

1. Bạn mở trang tra cứu khanhhung.academy/learn/win-ngay-tu-tren-giay/, bấm qua tab **Outcome**.
2. Bạn xem lại lời hứa khoá học của bạn. Đánh dấu xem nó đánh trúng outcome số mấy trong bộ mười.
3. Ghi ra ba món công cụ thực dụng bạn cần bổ sung vào khoá để khách cầm được kết quả đó ngay lập tức. Dành 30 phút rà lại khoá của mình.

Bạn chốt được kết quả cuối cùng rồi. Nhưng vì sao người ta khen kiến thức sâu rào rào, tới lúc phải trả tiền thì không ai trả? Chương sau, «Không ai trả tiền chỉ để hiểu», Hùng mổ cái tâm lý đó ra.

Phiếu chọn outcome: khoá của bạn trúng outcome nào

Dùng để: biết khoá của bạn đánh vào outcome nào trong bộ 10 outcome ra tiền, chọn thêm một outcome đi kèm, rồi viết lời hứa thành một câu. **Mất bao lâu:** 30 phút

3 BƯỚC DÙNG

1 Khoanh hạng cần của khoá ở bảng A. Cột bên phải gợi ý outcome hay đi với hạng đó.

2 Ở bảng B, tick một outcome chính và tối đa một outcome đi kèm. Khoá chưa trúng outcome nào thì nâng cấp khoá trước.

3 Viết lời hứa thành một câu ở ô C. Ghi ba món công cụ phải bổ sung ở ô D.

PHẦN ĐIỂN

Tên khoá:

A. HẠNG CẦN CỦA KHOÁ (KHOANH MỘT)

Hạng	Loại khoá	Outcome hay đi với hạng này	Khoá tôi
1	Nghề không học thì không vào nghề được (DJ, nấu bia, in ấn)	Tiền bên, Bằng cấp	☐
2	Nâng cao tay nghề (sale, design, chạy quảng cáo)	Tiền nhiều, Tiền bên	☐
3	Sở thích, cho vui (làm bánh, cắm hoa)	Dễ chịu, Đẹp. Bê sang làm thêm thì thêm Tiền bên	☐
4	Kinh doanh, làm chủ (mở quán, tiệm bánh)	Tiền nhiều, Nhân	☐
5	Tư duy, kiến thức (tài chính cá nhân)	Không mất tiền, Tiền bên	☐

B. BỘ 10 OUTCOME RA TIỀN (TICK 1 CHÍNH, TỐI ĐA 1 ĐI KÈM)

#	Outcome	Người học nghĩ trong đầu	Chính	Đi kèm
1	Tiền bên	Học xong có nghề, ngày tệ nhất vẫn có cơm ăn	☐	☐
2	Tiền nhiều	Phải cày lên mức đỉnh của nghề để làm giàu	☐	☐
3	Bằng cấp	Cần đầu cái bằng này để xin việc	☐	☐
4	Nhân	Giao việc cho AI, nhân viên rồi đi cà phê	☐	☐
5	Đẹp	Học xong mặc đồ bao đẹp, hết tự ti	☐	☐
6	Sức khoẻ	Đỡ mỏi lưng, tối ngủ một mạch tới sáng	☐	☐
7	Dễ chịu	Học để đầu óc thanh thoi sau giờ làm	☐	☐

8	Được yêu	Học để người nhà hiểu mình, thương mình hơn	☐	☐
9	Con cái	Đầu tư cho con đi học là không bao giờ lỗ	☐	☐
10	Không mất tiền	Bỏ vài triệu học để giữ hàng trăm triệu	☐	☐

Cặp hay gặp: Đẹp + Sức khỏe · Tiễn bền + Nhân · Con cái + Được yêu · Tiễn nhiều + Bằng cấp · Không mất tiền + Nhân · Dễ chịu + Đẹp.

☐ Khoá tôi chưa trúng outcome nào. Việc đầu tiên là nâng cấp khoá (thêm công cụ, đổi đầu ra). Sửa mô tả để sau.

C. LỜI HỨA THÀNH MỘT CÂU (OUTCOME CHÍNH + OUTCOME ĐI KÈM)

- ☐ Câu hứa không còn chữ «hiểu», «nắm vững», «bản chất».
- ☐ Có chữ «chắc chắn» thì đã có học viên thật đạt kết quả đó, và câu có kèm «nếu làm theo đúng lời tôi dạy».

D. BA MÓN CÔNG CỤ PHẢI BỔ SUNG ĐỂ HỌC VIÊN CẢM ĐƯỢC KẾT QUẢ

1	
2	
3	

VÍ DỤ ĐÃ ĐIỂN

Khoá «Vận hành máy laser và RF trong phòng khám da liễu» của một bác sĩ (ví dụ giả sử ở chương 01).

- A.** Hạng 4. Người mua là chủ phòng khám.
- B.** Chính: Tiễn nhiều. Đi kèm: Nhân.
- C.** Kỹ thuật viên thao tác máy chuẩn xác, không gây biến chứng. Phòng khám chốt được liệu trình giá cao mà bác sĩ không phải đứng máy cả ngày.
- D.** (1) Bộ SOP vận hành từng máy cho kỹ thuật viên. (2) Checklist an toàn bắt buộc kiểm trước khi bật máy. (3) Bộ skill cho AI trực fanpage và soạn nháp phác đồ cho bác sĩ duyệt. Ba món này lấy từ chương 05.

GHI CHÚ CỦA BẠN

22 chương còn lại dành cho đồng nghiệp PRO

Lên PRO để tải trọn cuốn sách, mở đủ trang tra cứu ma trận và toàn bộ kho ebook của Khánh Hùng Academy. **Và 12 công cụ dùng ngay trong Bộ đồ nghề Win ngay.**

 02 Không ai trả tiền chỉ để hiểu	 12 Luận điểm bán và bằng chứng
 03 Khoá của bạn đánh vào outcome nào	 13 Định giá theo outcome
 04 Tiền bên trước, tiền nhiều sau	 14 Ba yếu tố quyết giá và giá sàn
 05 Làm outcome thành thứ cảm được	 15 Giá đang quá cao hay quá thấp
 06 Một người thật, không phải một bảng thống kê	 16 Thanh toán một lần
 07 Ba vòng audience	 17 Thủ thuật giá
 08 Đào nỗi đau tới câu cụ thể	 18 Giáo trình khớp với offer
 09 Một kỹ năng, nhiều khoá	 19 Khoá FREE là lời mời tốt nhất
 10 Đừng giảm giá, hãy thêm giá trị	 20 Khoá PRO: sâu và dạy tử
 11 Hoàn tiền và niềm tin	 21 Thứ tự, độ dài, số bài
	 22 Soạn bài bằng văn nói

Lên PRO

Trong cuốn này bạn cầm về:

CÔNG CỤ 01 **TỔ ĐỒ MÃNG SẢN PHẨM MỚI**

Phiếu chọn outcome: khoá của bạn trúng outcome nào

Bảng để ghi ra các kết quả được chọn ra từ các outcome của bảng lựa chọn outcome trước. Chọn được một outcome ở đây, chỉ được chọn một lần. Mỗi bảng chọn 1 lần.

3 BƯỚC ĐÓNG

1. Chọn outcome của bạn để đóng.
2. Chọn outcome của người khác để đóng.
3. Chọn outcome của người khác để đóng.

miền miền

A. CHỌN CHỌN MỘT NGƯỜI THẬT

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

9. SỐ 10 OUTCOME RA TIỀN (CÓNG, TỐT BÀ 10 BẮC)

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

CÔNG CỤ 01
Phiếu chọn outcome: khoá của bạn trúng outcome nào

CÔNG CỤ 02 **TỔ ĐỒ MÃNG SẢN PHẨM MỚI**

Bảng viết lại lời hứa «không ai trả tiền» thành outcome ra tiền

Bảng để ghi ra các kết quả được chọn ra từ các outcome của bảng lựa chọn outcome trước. Chọn được một outcome ở đây, chỉ được chọn một lần. Mỗi bảng chọn 1 lần.

3 BƯỚC ĐÓNG

1. Chọn outcome của bạn để đóng.
2. Chọn outcome của người khác để đóng.
3. Chọn outcome của người khác để đóng.

miền miền

A. CHỌN CHỌN MỘT NGƯỜI THẬT

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

9. SỐ 10 OUTCOME RA TIỀN (CÓNG, TỐT BÀ 10 BẮC)

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

CÔNG CỤ 02
Bảng viết lại lời hứa «không ai trả tiền» thành outcome ra tiền

CÔNG CỤ 03 **TỔ ĐỒ MÃNG SẢN PHẨM MỚI**

Phiếu chọn đúng một người thật và câu nói đầu bảng lời của họ

Bảng để ghi ra các kết quả được chọn ra từ các outcome của bảng lựa chọn outcome trước. Chọn được một outcome ở đây, chỉ được chọn một lần. Mỗi bảng chọn 1 lần.

3 BƯỚC ĐÓNG

1. Chọn outcome của bạn để đóng.
2. Chọn outcome của người khác để đóng.
3. Chọn outcome của người khác để đóng.

miền miền

A. CHỌN CHỌN MỘT NGƯỜI THẬT

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

9. SỐ 10 OUTCOME RA TIỀN (CÓNG, TỐT BÀ 10 BẮC)

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

CÔNG CỤ 03
Phiếu chọn đúng một người thật và câu nói đầu bảng lời của họ

CÔNG CỤ 04 **TỔ ĐỒ MÃNG SẢN PHẨM MỚI**

Bảng xếp gói Offer: nội dung, cộng đồng, dịch vụ, hoàn tiền

Bảng để ghi ra các kết quả được chọn ra từ các outcome của bảng lựa chọn outcome trước. Chọn được một outcome ở đây, chỉ được chọn một lần. Mỗi bảng chọn 1 lần.

3 BƯỚC ĐÓNG

1. Chọn outcome của bạn để đóng.
2. Chọn outcome của người khác để đóng.
3. Chọn outcome của người khác để đóng.

miền miền

A. CHỌN CHỌN MỘT NGƯỜI THẬT

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

9. SỐ 10 OUTCOME RA TIỀN (CÓNG, TỐT BÀ 10 BẮC)

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

CÔNG CỤ 04
Bảng xếp gói Offer: nội dung, cộng đồng, dịch vụ, hoàn tiền

CÔNG CỤ 05 **TỔ ĐỒ MÃNG SẢN PHẨM MỚI**

Bảng chấm giá 3 yếu tố: ra khoảng giá, so với giá sẵn

Bảng để ghi ra các kết quả được chọn ra từ các outcome của bảng lựa chọn outcome trước. Chọn được một outcome ở đây, chỉ được chọn một lần. Mỗi bảng chọn 1 lần.

3 BƯỚC ĐÓNG

1. Chọn outcome của bạn để đóng.
2. Chọn outcome của người khác để đóng.
3. Chọn outcome của người khác để đóng.

miền miền

A. CHỌN CHỌN MỘT NGƯỜI THẬT

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

9. SỐ 10 OUTCOME RA TIỀN (CÓNG, TỐT BÀ 10 BẮC)

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

CÔNG CỤ 05
Bảng chấm giá 3 yếu tố: ra khoảng giá, so với giá sẵn

CÔNG CỤ 06 **TỔ ĐỒ MÃNG SẢN PHẨM MỚI**

Năm tờ giấy trước khi quay (bản điển gộp)

Bảng để ghi ra các kết quả được chọn ra từ các outcome của bảng lựa chọn outcome trước. Chọn được một outcome ở đây, chỉ được chọn một lần. Mỗi bảng chọn 1 lần.

3 BƯỚC ĐÓNG

1. Chọn outcome của bạn để đóng.
2. Chọn outcome của người khác để đóng.
3. Chọn outcome của người khác để đóng.

miền miền

A. CHỌN CHỌN MỘT NGƯỜI THẬT

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

9. SỐ 10 OUTCOME RA TIỀN (CÓNG, TỐT BÀ 10 BẮC)

STT	Tên người thật	Chức vụ	Địa chỉ	Điện thoại
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

CÔNG CỤ 06
Năm tờ giấy trước khi quay (bản điển gộp)

“Lên kế hoạch xong 5 thứ trên giấy là đã win. Quay chỉ là bước giao hàng.”