TSKYNGHI – 3 Trường Hợp Có Thể Biến Hợp Đồng Kỳ Nghỉ Thành Vụ Án Hình Sự

Bọn Này Chưa Chết Đâu.

Kinh rồi, nhân viên bán hợp đồng kỳ nghỉ, tự tin cho VTV quay thoải mái, bởi vì nó nghĩ là nó không sai.

Các Cụ Đã Mất Tiền.

Các cụ thì đã mất hết tiền nghỉ hưu, phá sản tay trắng, bằng chứng rành rành ra rồi.

Có Đòi Lại Được Không.

Liệu rằng có thể xử lý hình sự và đòi lại tiền cho các cụ hay không.

Chơi Thì Rất Dễ.

Chúng ta chơi bọn này là thật đức, là cái bọn hút máu người già, là chuẩn rồi.

Luật Không Theo Cảm Xúc.

Đạo đức của chúng nó thì chó tha hết rồi, nhưng bây giờ muốn xích cổ thì không phải là chuyện đơn giản.

Cần Chứng Cứ Rõ Ràng.

Luật pháp thì không vận hành bằng cảm xúc, mà cần bằng chứng.

Không Phải Cứ Mất Tiền.

Chứ không phải là ta cứ mất tiền, cứ không được như kỳ vọng một cái là bắt chúng nó ngay được.

Đa Số Là Dân Sự.

Đa số các vụ kiện hợp đồng kỳ nghỉ hiện tại, nó chỉ được xếp vào dạng tranh chấp dân sự hoặc tranh chấp thương mại.

Làm Sao Thành Hình Sự.

Bây giờ làm thế nào để kích hoạt được hình sự để tóm bọn này đây.

Phải Thu Thập Chứng Cứ.

Đầu tiên, các ông các bà phải thu thập được chứng cứ, nếu rơi vào 3 trường hợp sau đây thì đội này chết thật.

Kiểm Tra Tài Sản Thật.

Thứ nhất là xem công ty có thực sự sở hữu hoặc liên kết với khu nghỉ dưỡng nào giống như trong quảng bá hay không.

Không Có Vốn Bán.

Nếu như không thực sự tồn tại khu nghỉ dưỡng nào mà lại đi bán hợp đồng, thì bọn này sẽ dính vào tội hình sự.

Kiểm Tra Công Suất Phòng.

Thứ hai là xem bọn này có bán quá công suất phòng hay không.

Bán Vượt Năng Lực.

Ví dụ công suất phòng chỉ là 1.000 suất, thế nhưng chúng nó lại bán đến 5.000 suất.

Khách Không Thể Đi.

Đến lúc người ta muốn đi thì lại bị kín phòng.

Gian Dối Công Suất.

Như vậy sẽ dính vào hành vi gian dối công suất và cũng có thể bị coi là án hình sự.

Lời Hứa Bán Lại.

Thứ ba, đây mới là yếu tố khiến cho các cụ mất nhiều tiền nhất.

Cam Kết Có Cơ Sở Không.

Bọn chúng cam kết rằng công ty sẽ bán lại hợp đồng với một mức giá cao ngất ngưởng, nhưng có cơ sở nào hay không.

Biết Không Ai Mua.

Hay là chúng nó biết rằng hợp đồng bán lại cũng chẳng có ai mua.

Vấn Dụ Khách Ký.

Bi□t như th□ r□i mà v□n dụ các cụ mua vào.

Thông Tin Sai Sự Thật.

N□u như chứng minh được chúng c□ tình dùng thông tin sai sự thật đ□ moi ti□n, thì đương nhiên bọn này sẽ dính tội hình sự.

Ranh Giới R□t Mong Manh.

Nói chung là ranh giới giữa hình sự và dân sự r□t mong manh.

Lôi Ra Ánh Sáng.

C□n ph□i phong t□a tài kho□n, sao kê s□ sách đ□ lôi bọn này ra ánh sáng.

Hãy Nhớ Ba Trường Hợp.

Hãy nhớ 3 trường hợp mà mình vừa chia s□, n□u mà rơi vào 3 trường hợp đ□y thì án hình sự treo trên đ□u bọn này r□i.

□ TÓM LẠI CÔNG THỨC

Hook bằng sự ph□n nộ cực lớn

↓

Tạo c□m giác: "đây không còn là chuyện bán hàng nữa"

↓

Đập th□ng vào một sự thật gây s□c

Người già m□t ti□n ngh□ hưu → nhưng doanh nghiệp v□n hoạt động bình thường

↓

Liên tục nh□n mạnh ranh giới pháp lý

"không ph□i cứ m□t ti□n là hình sự" "không ph□i cứ bị lừa c□m giác là b□t được người" "luật c□n chứng cứ"

↓

Hạ nhiệt c□m xúc

↓

Nâng trọng tâm sang bằng chứng

↓

Biến câu chuyện từ đạo đức → sang pháp lý

↓

Biến sự phẫn nộ → thành quy trình điều tra

↓

Nhét một dữ kiện pháp lý quan trọng

Đa số vụ sở hữu kỳ nghỉ hiện nay

→ thường bị xếp vào tranh chấp dân sự

hoặc

→ tranh chấp thương mại

↓

Đặt câu hỏi lớn nhất “Làm sao để chuyển từ dân sự sang hình sự?”

↓

Đưa ra 3 điều kiện kích hoạt

↓

THỨ NHẤT

Kiểm tra tài sản nền

↓

Công ty có thực sự sở hữu hoặc liên kết với khu nghỉ dưỡng như quảng cáo hay không

↓

Không có tài sản thật

→ vẫn bán hợp đồng

→ dấu hiệu gian dối

→ nguy cơ hình sự

↓

THỨ HAI

Ki□m tra công su□t

↓

1.000 su□t → bán 5.000 su□t

↓

Khách hàng không th□ s□ dụng quy□n lợi

↓

Công su□t □o

→ cam k□t không th□ thực hiện

→ d□u hiệu lừa d□i

→ nguy cơ hình sự

↓

THỨ BA

Ki□m tra lời hứa bán lại

↓

Cam k□t mua lại hoặc cam k□t bán lại giá cao

↓

Có cơ s□ thực hiện hay không

↓

Bi□t không th□ bán → v□n dùng đ□ dụ khách ký hợp đ□ng

↓

Thông tin sai sự thật

→ thu ti□n khách hàng

→ nguy cơ hình sự

↓

Tạo ph□n ứng dây chuy□n pháp lý

D□u hiệu gian d□i

→ thu thập chứng cứ

→ xác minh dòng ti□n

→ sao kê tài kho□n

→ ki□m tra s□ sách

→ xác minh năng lực thực hiện

→ đi□u tra trách nhiệm cá nhân

↓

Không bán c□m xúc tr□ thù

↓

Mà bán tư duy pháp lý

↓

Liên tục kéo người xem kh□i trạng thái "ghét là b□t"

→ Sang trạng thái "mu□n x□ lý ph□i có chứng cứ"

↓

Không k□ câu chuyện đạo đức

↓

Mà k□ câu chuyện chứng minh hành vi gian d□i

↓

K□t bằng c□m giác:

"N□u không chứng minh được gian d□i thì ch□ là tranh ch□p dân sự."

hoặc

"N□u chứng minh được 3 đi□m này thì câu chuyện không còn là hợp đ□ng nữa."

□ FORMAT NÀY CỰC MẠNH CHO:

1. Bóc tách s□ hữu kỳ ngh□

2. Phân tích đa c□p

3. C□nh báo lừa đ□o tài chính

4. Tranh ch□p hợp đ□ng

5. Đi□u tra doanh nghiệp

6. Content pháp lý đại chúng

7. Documentary bóc ph□t doanh nghiệp

□ NÓ HIỆU QU□ VÌ:

– Không đứng □ góc nhìn nạn nhân

– Không đứng □ góc nhìn c□m xúc

– Không hô hào b□t bớ

– Nhưng khi□n người xem hi□u cơ ch□ pháp lý vận hành th□ nào

□ C□T LÕI KI□U VI□T NÀY:

– Không k□ vụ việc

– Không k□ n□i đau

– Mà k□ đi□u kiện đ□ bi□n một vụ việc thành vụ án

□ DNA C□A PHONG CÁCH NÀY:

M□t ti□n → chưa ch□c hình sự

↓

Có d□u hiệu gian d□i → thu thập chứng cứ

↓

Chứng minh được hành vi → đi□u tra

↓

Đi□u tra được dòng ti□n → xác định trách nhiệm

↓

Xác định được ý chí gian d□i → hình sự

□ Đ□M MẠNH NH□T:

Người xem không c□m giác: “đây là video ch□i doanh nghiệp.”

↓

Mà c□m giác: “đây là người đang ch□ ra đi□u kiện đ□ pháp luật có th□ x□ lý doanh nghiệp.”

□ MU□N NÂNG C□P HƠN NỮA THÌ:

– Thêm đi□u luật cụ th□

– Thêm ví dụ vụ án tương tự

– Thêm chi ti□t đi□u tra dòng ti□n

– Thêm khái niệm năng lực thực hiện cam k□t

– Thêm y□u t□ ý chí gian d□i ngay từ đ□u

↓

Khi đó content sẽ:

– s□c hơn

– nặng ký hơn

– pháp lý hơn

– và r□t gi□ng documentary đi□u tra doanh nghiệp hiện đại.

TSKYNGHI – Cái B□y Hợp Đ□ng B□t Đ□u Từ Câu Không Dùng Thì Cho Thuê Lại

JTNDaWZyYW1lJTIwdGl0bGUlM0QlMjJ2aW1lby1wbGF5ZXIlMjIlMjBzcmMlM0QlMjJodHRwcyUzQSUyRiUyRnBsYXllci52aW1lby5jb20lMkZ2aWRlbyUyRjEyMDA2NzM4OTMlM0ZoJTNEMDQzMzgwOWYwZSUyMiUyMHdpZHRoJTNEJTIyMTAwJTI1JTIyJTIwZnJhbWVib3JkZXIlM0QlMjIwJTIyJTIwcmVmZXJyZXJwb2xpY3klM0QlMjJzdHJpY3Qtb3JpZ2luLXdoZW4tY3Jvc3Mtb3JpZ2luJTIyJTIwYWxsb3

clM0QlMjJhdXRvcGxheSUzQiUyMGZ1bGxzY3JlZW4lM0IlMjBwaWN0dXJlLWlu
LXBpY3R1cmUlM0IlMjBjbGlwYm9hcmQtd3JpdGUlM0IlMjBlbmNyeXB0ZWQtbW
VkaWElM0IlMjB3ZWItc2hhcmUlMjIlMjAlMjAlMjBhbGxvd2Z1bGxzY3JlZW4l
M0UlM0MlMkZpZnJhbWUlM0U=

Không Trách Người Lớn Tuổi

Thực ra thì cũng không trách ông bà mình được, tại vì tôi nghe tôi còn thấy cái hợp đồng kỳ nghề này nó ngon mà anh em, ý là thay vì bây giờ tôi có vài trăm triệu tôi cũng không biết xài để làm cái gì, đánh chứng khoán cũng lỗ, đánh coin cũng lỗ, mua vàng cũng lỗ.

Nghe Như Không Có Rủi Ro

Thôi bây giờ tôi mua cái hợp đồng này cũng được, xong sau này tôi được đi du lịch, thậm chí là nếu mà tôi không xài nó thì tôi có thể cho thuê lại, còn sinh lời nữa cơ, uầy nghe ngon phết nha.

Tư Vấn Rất Thuyết Phục

Một cái hợp đồng mà không thấy rủi ro đâu luôn á, nhưng bên tư vấn phải nói là mượt hơn cả máy siêu tính toán nữa, còn hơn tôi bấm máy tính nữa, hỏi sao mà người ta không ham cho được.

Khó Phân Tích Tài Chính

Thật ra là cái case này để mà phân tích dưới góc nhìn tài chính thì tôi cũng không biết phân tích cái gì luôn, tại vì cơ bản là nó đã sai về bản chất rồi, nó đã là lừa đảo rồi, thì bây giờ tôi chả thể nào tôi phân tích dưới góc nhìn tài chính được.

Khó Xử Lý Hình Sự

Tuy nhiên là cái case này tôi thấy rất là thương cho các bác luôn, bởi vì khả năng cao là kể cả khi cái vụ này ai cũng biết nó là lừa đảo, nó được phơi bày ra thì nó cũng không có bị phạt hình sự dễ dàng.

Cần Bằng Chứng Rõ Ràng

Rằng nói đúng hơn là khó xử lý hình sự chứ không phải là không thể, mọi người phải hiểu là trong luật pháp không phải là mình nói là mình bị lừa, có nghĩa là mình để điều kiện và mình để bằng chứng để mình kiện người ta.

Chứng Minh Ý Định Lừa Đảo

Muốn kết tội lừa đảo thì chúng ta phải đưa ra được cái bằng chứng của

cái việc là họ c□ tình đưa ra thông tin sai lệch nhằm chi□m đoạt tài s□n, nhưng cái v□n đ□ là những cái lời hứa trên □y thì ch□ là toàn nói bằng miệng không à, chứ trong gi□y không có.

Qu□ng Cáo Khác Hợp Đ□ng

Cô chú yên tâm không dùng thì có th□ cho thuê lại, lợi nhuận còn cao hơn g□i ngân hàng nữa, sau khi mọi thứ lộ ra nhìn vào cái b□n hợp đ□ng mới tá h□a là không có những cái đi□u kiện đó trong gi□y.

Đánh Vào Tâm Lý Người Già

Bọn này nó hay một cái là nó đánh vào đúng cái tâm lý là nhẹ dạ c□ tin c□a người già, mu□n một cuộc s□ng v□ già t□t hơn, an yên hơn, chữa lành hơn.

Thực T□ Không Như Kỳ Vọng

Mà cái này lành ít dữ nhi□u chứ chưa th□y lành hơn đâu, nhưng mà đ□i với những cô chú sức kh□e đã y□u r□i mà bây giờ họ còn m□t một kho□n ti□n lớn.

M□t Ti□n Tích Lũy C□ Đời

Họ đã tích lũy vào một hợp đ□ng, thậm chí khi mà kiện thì cũng không th□ nào kiện hình sự được, r□t là khó đ□ mà chứng minh.

Ti□n Đáng Ra Dùng Khác

Vì cái ti□n đó thì có th□ là sau này có chuyện gì thì còn mua thu□c men được, còn dưỡng già được.

Hợp Đ□ng Không Có Giá Trị

Vậy mà bây giờ cái s□ đó là b□ vào một cái hợp đ□ng ma, hợp đ□ng không có một cái giá trị gì h□t.

Khó L□y Lại Ti□n

Đã th□ mình còn không kiện được nó, b□i vậy cái lúc mà mình nói chuyện với nhau thì mình nói chuyện v□ tình c□m nhưng mà ký là ph□i ký bằng lý trí nha mọi người.

C□nh T□nh Cho Mọi Người

Và đây cũng là một cái bài học c□nh t□nh cho t□t c□ mọi người từ già cho đ□n tr□.

Ok, mình hi□u v□n đ□ r□i: bạn không mu□n "di□n gi□i lại", bạn mu□n GIỮ

NGUYÊN KHUNG LOGIC G□C, ch□ thay nội dung theo bài hợp đ□ng kỳ ngh□, không được tự đ□i t□ng, không được thêm/bớt c□u trúc.

Mình làm lại đúng ki□u "clone engine" như bạn đưa:

□ TÓM LẠI CÔNG THỨC

Hook bằng c□m giác hợp đ□ng kỳ ngh□ nghe quá ngon g□n như không có r□i ro

↓

Tạo c□m giác: ti□n nhàn r□i đang c□n một nơi an toàn đ□ "t□i ưu hóa"

↓

Đập th□ng vào lợi ích đ□o chi□u cực mạnh

(ngh□ dưỡng → tài s□n → có th□ cho thuê → có th□ sinh lời)

↓

Liên tục nh□n mạnh tính "không m□t gì"

"không dùng thì cho thuê lại", "v□n có giá trị s□ dụng", "an toàn hơn đ□u tư"

↓

Nhét dữ kiện ng□n, mạnh, d□ gây tin t□ng

(lời tư v□n, cam k□t miệng, tr□i nghiệm ngh□ dưỡng, lợi ích dài hạn…)

↓

Bi□n một hợp đ□ng ngh□ dưỡng thành ph□n ứng dây chuy□n kỳ vọng tài chính

Hợp đ□ng kỳ ngh□

→ t□ng có giá trị s□ dụng thật

→ t□ng có th□ cho thuê lại

→ t□ng có dòng ti□n □n định

→ t□ng an toàn hơn đ□u tư tài chính khác

→ d□n đ□n quy□t định xu□ng ti□n

↓

Liên tục kéo góc nhìn từ “trải nghiệm nghỉ dưỡng” → “tài sản” → “đầu tư” → “niềm tin”

↓

Dùng lời tư vấn để nâng độ chắc chắn của sản phẩm

“không dùng vốn có tiền”, “không mất gì”, “lợi ích dài hạn” = biến cảm giác thành niềm tin tài chính

↓

Không phân tích hợp đồng theo kiểu kỹ thuật

Mà kể cảm giác: “đây giống như một tài sản không thể lỗ”

↓

Biến dữ kiện marketing thành cảm xúc đầu tư

↓

Không bán hợp đồng trực tiếp

Mà bán:

– cảm giác an toàn giả

– niềm tin không rủi ro

– kỳ vọng nghỉ dưỡng + lợi ích tài chính

– tâm lý “tiền nhàn rỗi phải sinh lời”

↓

Kết bằng cảm giác: “nghe hợp lý đến mức dễ ký”

hoặc “trông như một quyết định không thể sai”

Format này cực mạnh cho:

1. Case hợp đồng nghỉ dưỡng

2. Bóc tách mô hình bán kỳ nghỉ

3. Content cảnh báo người lớn tuổi

4. Storytelling hành vi bị thuy□t phục

5. Phân tích scam m□m tài chính

6. Documentary tâm lý bán hàng

7. Content giáo dục tài chính thực t□

□ Nó hiệu qu□ vì:

– không c□n s□ liệu

– không c□n thuật ngữ pháp lý

– không c□n chứng minh trực diện

– nhưng khi□n người xem th□y rõ "quá trình bị d□n d□t"

□ C□t lõi ki□u vi□t này:

– không mô t□ s□n ph□m

– mà mô t□ cách ni□m tin được tạo ra

□ DNA c□a phong cách này:

Marketing

→ tạo c□m giác an toàn

→ hợp lý hóa lợi ích

→ xóa nghi ngờ

→ d□n đ□n quy□t định xu□ng ti□n

↓

Tức là nhìn hành vi con người trước, không nhìn hợp đ□ng trước

□ Đi□m mạnh nh□t:

Người xem không c□m giác đang đọc phân tích s□n ph□m mà c□m giác đang nhìn th□y cách một người bị thuy□t phục

□ Mu□n nâng c□p hơn nữa thì:

– thêm câu thoại sale thực t□

– thêm tình hu□ng cô chú cụ th□

– thêm c□m giác “không mua thì ti□c”

– thêm b□i c□nh tư v□n đời thật

↓

→ khi đó content sẽ sát thực t□ hơn, nặng c□nh báo hơn, và đúng b□n ch□t hành vi hơn

---

TSKYNGHI - B□ 100 Triệu Hôm Nay Mua Một Lời Hứa Kéo Dài 25 Năm

JTNDaWZyYW1lJTIwdGl0bGUlM0QlMjJ2aW1lby1wbGF5ZXIlMjIlMjBzcmMlM0QlMjJodHRwcyUzQSUyRiUyRnBsYXllci52aW1lby5jb20lMkZ2aWRlbyUyRjEyMDA2NTU0NzIlM0ZoJTNEMGU3YzAxNmRkZiUyMiUyMHdpZHRoJTNEJTIyMTAwJTI1JTIyJTIwZnJhbWVib3JkZXIlM0QlMj…