

Tuy nhiên là cái case này tôi thấy rất là thương cho các bác luôn, bởi vì khả năng cao là 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 đáng.

Cần Bằng Chứng Rõ Ràng

Ráng 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 đi kiện và mình đi bằng chứng đi 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 cố tình đưa ra thông tin sai lệch nhằm chiếm đoạt tài sản, nhưng cái vấn đề là những cái lời hứa trên giấy thì chỉ là toàn nói bằng miệng không à, chứ trong giấy không có.

Quảng Cáo Khác Hợp Đồng

Cô chú yên tâm không dùng thì có thể cho thuê lại, lợi nhuận còn cao hơn gửi ngân hàng nữa, sau khi mọi thứ lộ ra nhìn vào cái bản hợp đồng mới tá hỏa là không có những cái điều kiện đó trong giấy.

Đánh Vào Tâm Lý Người Già

Bọn này nó hay một cái là nó đánh vào đúng cái tâm lý là nhẹ dạ cả tin của người già, không muốn một cuộc sống vô hô tụt hơn, an yên hơn, chữa lành hơn.

Thực Tế Không Như Kỳ Vọng

Mà cái này lành ít dữ nhiều chứ chưa thấy lành hơn đâu, nhưng mà đi với những cô chú sức khỏe đã yếu rồi mà bây giờ họ còn mất một khoản tiền lớn.

Mất Tiền Tích Lũy Cả Đời

Họ đã tích lũy vào một hợp đồng, thậm chí khi mà kiện thì cũng không thể nào kiện hình sự được, rất là khó đi mà chứng minh.

Tiền Đáng Ra Dùng Khác

Vì cái tiền đó thì có thể là sau này có chuyện gì thì còn mua thuốc men được, còn dưỡng da được.

Hợp Đồng Không Có Giá Trị

Vậy mà bây giờ cái số đó là bỏ vào một cái hợp đồng ma, hợp đồng không

có một cái giá trị gì h₀t.

Khó L₀y Lại Ti₀n

Đã th₀ mình còn không kiện được nó r₀i chứ m₀y cây, b₀i vậy cái lúc mà mình nói chuyện với nhau thì mình nói chuyện v₀ tình c₀m nhưng mà ký là ph₀i ký bằng lý trí nha mọi người.

C₀nh T₀nh Cho Mọi Người

Và đây cũng là một cái bài học c₀nh t₀nh cho t₀t c₀ mọi người từ già cho đ₀n tr₀.

Ok, mình hi₀u v₀n đ₀ r₀i: bạn không mu₀n “đi₀n gi₀i lại”, bạn mu₀n GIỮ NGUYÊN KHUNG LOGIC G₀C, ch₀ thay nội dung theo bài hợp đ₀ng kỳ ngh₀, không được tự đ₀i t₀ng, không được thêm/bớt c₀u trúc.

Mình làm lại đúng ki₀u “clone engine” như bạn đưa:

□ TÓM LẠI CÔNG THỨC

Hook bằng c₀m giác hợp đ₀ng kỳ ngh₀ nghe quá ngon g₀n như không có r₀i ro

↓

Tạo c₀m giác: ti₀n nhàn r₀i đang c₀n một nơi an toàn đ₀ “t₀i ưu hóa”

↓

Đập th₀ng vào lợi ích đ₀o chi₀u cực mạnh

(ngh₀ dưỡng → tài s₀n → có th₀ cho thuê → có th₀ sinh lời)

↓

Liên tục nh₀n mạnh tính “không m₀t gì”

“không dùng thì cho thuê lại”, “v₀n có giá trị s₀ dụng”, “an toàn hơn đ₀u tư”

↓

Nhét dữ kiện ng₀n, mạnh, đ₀ gây tin tư₀ng

(lời tư v₀n, cam k₀t miệng, tr₀i nghiệm ngh₀ dưỡng, lợi ích dài hạn...)

↓

Bi₀n một hợp đ₀ng ngh₀ dưỡng thành ph₀n ứng dây chuy₀n kỳ vọng tài

chính

Hợp đồng kỳ ngh

- tư có giá trị s dụng thật
- tư có th cho thuê lại
- tư có dòng ti n n định
- tư an toàn hơn đ u tư tài chính khác
- đ n đ n quy t định xu ng ti n

↓

Liên tục kéo góc nhìn từ “tr i nghiệm ngh dưỡn” → “tài s n” → “đ u tư” → “ni m tin”

↓

Dùng lời tư v n đ n nâng độ ch c ch n c a s n ph m

“không dùng v n có ti n”, “không m t gì”, “lợi ích dài hạn”

= bi n c m giác thành ni m tin tài chính

↓

Không phân tích hợp đ n theo ki u kỹ thuật

Mà k c m giác:

“đây gi ngn như một tài s n không th l ”

↓

Bi n dũ kiện marketing thành c m xúc đ u tư

↓

Không bán hợp đ nng trực ti p

Mà bán:

- c m giác an toàn gi
- ni m tin không r i ro
- kỳ vọng ngh dưỡn + lợi ích tài chính

– tâm lý “tiền nhân rỗi phải sinh lời”

↓

Kết bằng cảm giác:

“nghe hợp lý đến mức đáng ký”

hoặc

“trông như một quyết định không thể sai”

↓

□ Format này cực mạnh cho:

Case hợp đồng nghề dưỡng

Bóc tách mô hình bán kỳ nghề

Content cảnh báo người lớn tuổi

Storytelling hành vi bị thuyết phục

Phân tích scam mồm tài chính

Documentary tâm lý bán hàng

Content giáo dục tài chính thực tế

↓

□ Nó hiệu quả vì:

– không cần số liệu

– không cần thuật ngữ pháp lý

– không cần chứng minh trực diện

– nhưng khiến người xem thấy rõ “quá trình bị dẫn dắt”

↓

□ Cấu trúc kiểu viết này:

– không mô tả sản phẩm

– mà mô tả cách niềm tin được tạo ra

↓

□ DNA của phong cách này:

Marketing

→ tạo cảm giác an toàn

→ hợp lý hóa lợi ích

→ xóa nghi ngờ

→ dần dần quyết định xu hướng tiến

↓

Tức là nhìn hành vi con người trước, không nhìn hợp đồng trước

↓

□ Điểm mạnh nhất:

Người xem không cảm giác đang đọc phân tích sản phẩm

mà cảm giác đang nhìn thấy cách một người bị thuyết phục

↓

□ Muốn nâng cấp hơn nữa thì:

– thêm câu thoại sale thực tế

– thêm tình huống cụ thể

– thêm cảm giác “không mua thì tiếc”

– thêm bối cảnh tư vấn đời thật

↓

→ khi đó content sẽ sát thực tế hơn, nặng cảnh báo hơn, và đúng bản chất hành vi hơn

TSKYNGHI - BỐ 100 Triệu Hôm

thường, nó lập tức lộ rõ những lỗ hổng thông qua 3 câu hỏi cốt lõi như sau.

Không Có Giá Trị Nội Tại Định Giá.

Giá trị thực sự nằm ở đâu, không có, không có định giá độc lập đến từ bên thứ ba, không có bất kỳ tài sản thực nào đảm bảo cho số tiền mà mọi người bỏ ra.

Không Tạo Ra Dòng Tiền Thực Tế.

Dòng tiền sinh ra từ đâu, vô định, mọi người đổ tiền vào nhưng không có bất kỳ dòng tiền đầu đặn nào chảy ngược vào túi mình, cái gọi là cam kết cho thuê lại thực chất chỉ là bánh vẽ.

Giống Như Không Có Thị Trường Mua Bán Lại.

Ai sẽ mua lại khi mọi người muốn thoát hàng, không còn ai, thị trường thứ cấp của sản phẩm này tại Việt Nam giống như là con số không tròn trĩnh.

Rủi Ro Không Chỉ Nằm Ở Sản Phẩm.

Rủi ro không chỉ nằm ở sản phẩm dỏm ruột, mà còn nằm ở kỹ năng bán hàng thao túng tâm lý ở mức độ cực đoan.

Quy Trình Bán Hàng Được Thiết Kế Để Tạo Áp Lực.

Phóng viên VTV đã ghi lại trọn vẹn quy trình như sau, mời hội thảo, tặng quà, tặng voucher, rồi tách khách hàng thành nhiều nhóm nhỏ.

Nhân viên thay nhau ngồi cùng, người này đứng thì người khác lại vào.

Sau đó họ tạo cảm giác khan hiếm, chỉ còn 2 suất hôm nay, rồi tiếp tục tạo áp lực thời gian, giá này chỉ có trong hôm nay thôi, và kết thúc bằng một hợp đồng được ký ngay tại chỗ.

Mục Tiêu Là Làm Khách Hàng Mất Khả Năng Phản Biện.

Bạn chột chột cái bụng này là sự kiệt quệ về mặt nhận thức.

Bạn bị giữ trong một không gian kín, tai bị nhồi nhét thông tin liên tục bởi 3-4 người suốt nhiều tiếng đồng hồ.

Đến một giới hạn nhất định, não bộ sẽ ngừng phân tích và rơi vào trạng thái gọi là tê liệt.

Bạn đặt bút ký không phải vì thấy sản phẩm tốt, mà ký vì muốn được tha, muốn được yên ổn đi về.

Đó chính xác là điểm gây tâm lý mà các giám đốc bán hàng cực kỳ mong muốn.

Một Quyết Định Sai Có Thể Trễ Giá Cả Đồi.

Một quyết định sai lầm trong vài phút có thể xóa sạch toàn bộ thành quả tích lũy của cả một đời người.

Hai Nguyên Tắc Tự Bảo Vệ Trước Mọi Hợp Đồng.

Trước khi đặt bút ký vào bất kỳ loại giấy tờ nào, hãy tự khốc liệt ghi tâm 2 nguyên tắc bất di bất dịch sau.

Không Hiếu Thì Không Đầu Tư.

Đừng đầu tư vào bất kỳ thứ gì mà bạn không thể giải thích lại một cách mạch lạc cho người khác hiểu.

Bị Thúc Ép Thì Không Ký.

Đừng bao giờ ký hợp đồng khi đang ở trong một không gian bị thúc ép, bị bủa vây bởi áp lực thời gian và đám đông.

Bảo Vệ Vấn Luôn Quan Trọng Hơn Lợi Nhuận.

Trong thế giới tài chính, bảo vệ vấn luôn quan trọng hơn tìm kiếm lợi nhuận.

Mọi đồng tiền chi ra phải mua lại được sự tự do và an tâm, chứ không phải mua về gánh nợ và những chuỗi ngày đi đòi quyền lợi trong tuyệt vọng.

Lời Kể Từ Người Từng Làm Trong Ngành.

VTV đã lên bài về sếp hữu kỳ nghề, còn mình cũng sẽ tiết lộ cho mọi người góc khuất đằng sau mô hình này.

Mình đã từng vào làm một công ty tương tự về sếp hữu kỳ nghề và làm ở đó 1 tuần 2 ngày.

Một Tuần Đào Tạo Mang Tính Tỷ Tỷ Não.

Một tuần đầu họ nói về sếp phẩm, đào tạo về sếp phẩm suốt 1 tuần và tỷ tỷ não khiến mình tin rằng mình đang làm một điều đúng đắn, đang giúp đỡ khách hàng giải quyết vấn đề và giúp các cô chú thu lại tiền.

Hoa Hồng Cao Bất Thường Là Động Lực Bán Hàng.

Mình cũng tin sếp cả, trong khi mức hoa hồng thực sự rất cao, từ 6%

đến 12%, đây là một lợi ích rất lớn.

Mọi hợp đồng chốt được mang lại vài chục triệu tiền hoa hồng, mà tỷ lệ chốt lại rất cao.

Hoa hồng từ 6% đến 12% cho sale, mọi người biết là nhiều tiền như thế nào rồi đấy.

Câu Hỏi Khiến Niềm Tin Bật Đầu Sụp Đầu.

Nhưng rồi mình nhận ra, tại sao giúp khách hàng giải quyết vấn đề mà lại lấy của người ta vài chục triệu như vậy.

Họ mỗi năm nhận lại được có vài triệu bạc, trong khi mình còn được chia hoa hồng cao như vậy.

Đó còn chưa tính các cấp quản lý cao hơn, vậy thì tiền của khách hàng sẽ đi đâu.

Những Đầu Hiệu Khiến Nhân Viên Nghi Ngờ.

Đặc biệt hơn, có những khách hàng tìm lên công ty thì quản lý lại trốn khách, không gặp.

Anh ấy còn bảo với mình rằng, nếu em gặp luật sư hoặc phóng viên thì anh cho phép em dừng cuộc nói chuyện đó chỉ trong vòng vài phút.

Mình đã nghi lắm rồi, và làm thêm được 2 ngày thì nghỉ luôn.

Rời Bỏ Công Việc Để Giữ Lấy Lương Tâm.

Có những người lựa chọn không quan tâm và tiếp tục làm vì tiền, nhưng mình không làm được đi đâu đó.

Cuộc đời mình đã từng bước vào bóng tối một lần rồi, mình sẽ không bao giờ muốn quay trở lại thêm bất kỳ lần nào nữa.

Trải Nghiệm Thực Tế Của Một Nạn Nhân.

Mình là nạn nhân của sự hữu kỳ nghề, hôm nay thấy báo đài đưa tin rất nhiều người lớn tuổi bị mắc bẫy.

Mình cũng chia sẻ câu chuyện này luôn.

Tin Tưởng Và Xuống Tiền Ngay Từ Đầu.

Chúc Vân Anh là một trong những người đầu tiên biết đến mô hình sự hữu kỳ nghề và mình là người mua hàng luôn.

Đợt đó Vân Anh làm MC và các bạn sale tư vấn.

Gói đó mình thấy cũng hay hay, bởi vì mình thích đi du lịch.

Bộ 100 Triệu Để Mua Quyển Nghề Dưỡng 25 Năm.

Gói mình mua giá khoảng 100 triệu đồng, được sử dụng trong vòng 25 năm.

Chia ra thì thấy rõ quá trời luôn.

Gói của mình được đi vào tháng 10 và tháng 11 tại các resort của FLC.

Thực Tế Sử Dụng Khác Xa Lời Hứa.

Nhưng sau khi mua xong thì có một vấn đề.

Đặt lịch rất khó khăn.

Họ chỉ tiếp nhận qua điện thoại và email thôi.

Email thì ít nhất 3-5 ngày mới trả lời.

Muốn Đi Nhưng Không Có Phòng.

Hầu như những ngày mình mong muốn đặt đâu đã hết phòng.

Khó khăn lắm mới sắp xếp được thời gian, mà cứ báo hết phòng như vậy.

Thậm chí mình gửi email trước 2-3 tuần mà vẫn không có phòng.

Đi Nghề Dưỡng Nhưng Phải Xin Trước 1-2 Tháng.

Theo quy định của họ, mùa thấp điểm phải gửi email trước 30 ngày.

Còn mùa cao điểm như mùa hè, mùa lễ, mùa Tết thì phải ít nhất 60 ngày.

Trời ơi, với một đứa công việc linh động như mình, bắt phải lên kế hoạch trước 1-2 tháng thì rất khó.

Nhiều khi lên lịch xong rồi mà ngày muốn đi vẫn không có phòng.

Nghĩ Vẫn Bán Quá Nhiều So Với Quỹ Phòng.

Mình cảm giác họ bán số hữu kỳ nghề cho 100 khách nhưng quỹ phòng chỉ có khoảng 10-15 phòng hay sao đó.

Cho nên khả năng sắp xếp phòng rất hạn chế.

Công tác liên hệ cũng rất khó khăn.

Khách Hàng Dùng Một Kênh Liên Lạc.

Hiện tại thời điểm bây giờ, mình không biết có vấn đề gì không mà rất nhiều chủ sở hữu báo gọi không được, email cũng không được luôn.

Không Thanh Khoản, Không Người Mua Lại.

Cho nên nếu mua bán lại gói nghỉ dưỡng này thì khách mua lại cũng không an lòng mà chờ đợi để được trả lời có đặt được phòng hay không.

Công Nghệ Đi Lùi So Với Thị Trường.

Bây giờ công nghệ 4.0, chỉ cần 1 phút 30 giây lên app là có phòng ngay.

Tại sao bây giờ bọn mình phải chờ đợi và khổn thiết như vậy.

Chấp Nhận Báo Luôn 100 Triệu Đồng.

Sau 2-3 năm sử dụng, mình báo luôn.

Tức là chấp nhận rút báo 100 triệu đồng.

Bởi vì tiếp tục dùng thì mình cảm thấy rất bức bối.

Mình cảm thấy mình không được coi như khách hàng.

Phí Quản Lý Tiếp Tục Bào Mòn Người Mua.

Thậm chí nếu tiếp tục duy trì gói đó thì mỗi năm mình còn phải đóng thêm từ 5-6 triệu đồng tiền phí quản lý.

Chi Phí Thực Tế Cao Hơn Tư Tưởng.

Nhiều người báo mình ngờ u thật.

5-6 triệu đồng đó thì tha hồ đi khách sạn 5 sao, thích lúc nào đi lúc đó.

Còn cái này vừa đóng phí quản lý, vừa bị gò ép trong một khung thời gian cố định nên rất khó chịu.

Gói Càng Cao Tiền, Mức Độ Bức Xúc Có Thể Càng Lớn.

Gói của mình cũng chỉ được đi vào tháng 10 và tháng 11.

Đó mới là gói thấp nhất giá 100 triệu đồng.

Rất nhiều người mua các gói 200 triệu, 300 triệu, thậm chí 500 triệu đồng để đi được vào những dịp lễ cao điểm.

Chắc chắn họ sẽ còn bức xúc hơn mình rất nhiều.