

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

JTNDaWZyYW1lJTIwdGl0bGUlM0QlMjJ2aW1lby1wbGF5ZXIlMjIiMjBzcmMlM0QlMjJodHRwcyUzQSUyRiUyRnBsYXllci52aW1lby5jb20lMkZ2aWRlbyUyRjEyMDA2NTU0NzIlM0ZoJTNEZGU3YzAxNmRkZiUyMiUyMHdpZHRoJTNEJTIyMTAwJTl1JTIyJTIwZnJhbWVib3JkZXIlM0QlMjIiMjIwJTIwcmVmZXJyZXJwb2xpY3klM0QlMjJzdHJpY3Qtb3JpZ2luLXdoZW4tY3Jvc3Mtb3JpZ2luJTIyJTIwYXsb3clM0QlMjJhdXRvcGxheSUzQiUyMGZ1bGxzY3JlZW4lM0IlMjBwaWN0dXJlLWluLXBpY3R1cmUlM0IlMjBjbGlwYm9hcmQtd3JpdGUlM0IlMjBlbmNyeXB0ZWQtbnVkaWElM0IlMjB3ZWItc2hhcmUlMjIiMjIwJTIwYXlMjBhbGxvd2Z1bGxzY3JlZW4lM0UlM0MlMkZpZnJhbWUlM0U=

**Đánh Tráo Khái Niệm Từ Quy  n S   Dụng Thành Tài S  n.**

Đi  u VTV chưa nói hết về s   hữu kỳ ngh  , vì sao người giàu, người gi  i v  n sập b  y như thường, câu tr   lời r  t đơn gi  n, họ đã bị đánh tráo khái niệm ngay từ đ  u, b  n ch  t bị bóp méo từ quy  n s   dụng thành tài s  n.

**Mô Hình Timeshare Nguyên B  n Không X  u.**

Mô hình timeshare đã ra đời tại châu Âu hơn 60 năm trước với b  n ch  t không x  u, khách hàng chỉ một kho  n ti  n lớn đ   đ  i l  y 7-10 ngày ngh   m đi năm trong một hệ th  ng resort c   định.

Đây đơn thu  n là cách chia nh   quy  n s   dụng b  t động s  n đ   t  i ưu chi phí.

**S   Hữu Kỳ Ngh   Khi Vào Việt Nam Đã Bị Bi  n Tướng.**

Nhưng khi du nhập vào Việt Nam kho  ng 15 năm trước, thì món ăn cao c  p này lập tức bị bi  n tướng, nó không còn là s  n ph  m dịch vụ du lịch mà bị th  i ph  ng thành một kho  n đ  u tư sinh lời.

Khách hàng l  m tư  ng họ đang mua một tài s  n giá trị, nhưng thực ch  t họ đang b   ra 100% ti  n mặt hôm nay đ   mua một lời hứa có đi  u kiện kéo dài hàng chục năm, hoàn toàn phụ thuộc vào sự t   t   c  a bên bán.

**Ba Câu H  i Bóc Tr  n Giá Trị Thật C  a S  n Ph  m.**

Nếu đặt số hữu kỳ ngho lên bàn cân của một sốn phẩm tài chính thông thường, nó lập tức lộ rõ những lố 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 đon từ bên thứ ba, không có bút kỳ tài sốn thố chốp nào đom bõo cho số tiõn mà mọi người bõ ra.

**Không Tạo Ra Dòng Tiõn Thực Tõ.**

Dòng tiõn sinh ra từ đâu, vô định, mọi người đõ tiõn vào nhưng không có bút kỳ dòng tiõn đõu đăn nào chõy ngược võ túi mình, cái gọi là cam kết cho thuê lại thực chõt chõ là bánh vẽ.

**Gõn Như Không Có Thị Trường Mua Bán Lại.**

Ai sẽ mua lại khi mọi người muõn thoát hàng, không còn ai, thị trường thứ cõp của sốn phẩm này tại Việt Nam gõn như là con số không tròn trĩnh.

**Rõ Ro Không Chõ Nằm Ở Sốn Phẩm.**

Rõ ro không chõ nằm ở sốn phẩm đõm ruột, mà còn nằm ở kỹ năng bán hàng thao túng tâm lý ở mức độ cực đoan.

**Quy Trình Bán Hàng Được Thiõt Kế Đõ Tạo Áp Lực.**

Phóng viên VTV đã ghi lại trọn vẹn quy trình như sau, mời hội thõo, tặng quà, tặng voucher, rõi tách khách hàng thành nhiõu nhóm nhõ.

Nhân viên thay nhau ngõi cùng, người này đõi thì người khác lại vào.

Sau đó họ tạo cảm giác khan hiõm, chõ còn 2 suất hôm nay, rõi tiếp tục tạo áp lực thời gian, giá này chõ có trong hôm nay thôi, và kết thúc bằng một hợp đõng được ký ngay tại chõ.

**Mục Tiêu Là Làm Khách Hàng Mõt Khả Năng Phõn Biện.**

Bõn chõt của cái bõy này là sự kiệt quệ võ mặt nhận thức.

Bạn bị giữ trong một không gian kín, tai bị nhiõi nhét thông tin liên tục bõi 3-4 người suất nhiõu tiõng đõng hõ.

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

Bạn đặt bút ký không phõi vì thõy sốn phẩm tõt, mà ký vì muõn được

tha, mua được yên ổn đi về.

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

**Một Quyết Định Sai Có Thể Trở Giá Cờ Đòi.**

Một quyết định sai lầm trong vài phút có thể xóa sạch toàn bộ thành quả tích lũy của 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 bao vây bởi áp lực thời gian và đám đông.

**Bảo Vệ Luôn Luôn Quan Trọng Hơn Lợi Nhuận.**

Trong thế giới tài chính, bảo vệ vốn 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 Nào.**

Một tuần đầu họ nói về sản phẩm, đào tạo về sản phẩm suốt 1 tuần và tỷ lệ nào 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 sái cổ, 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 Bị Đu Sụp Đổ.**

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 Dấu 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 điều 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 hộ 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.

**Chỉ 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.