



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 h<sub>0</sub>t.

## Khó L<sub>0</sub>y Lại Ti<sub>0</sub>n

Đã th<sub>0</sub> mình còn không kiện được nó r<sub>0</sub>i chứ m<sub>0</sub>y cây, b<sub>0</sub>i vậy cái lúc mà mình nói chuyện với nhau thì mình nói chuyện v<sub>0</sub> tình c<sub>0</sub>m nhưng mà ký là ph<sub>0</sub>i ký bằng lý trí nha mọi người.

## C<sub>0</sub>nh T<sub>0</sub>nh Cho Mọi Người

Và đây cũng là một cái bài học c<sub>0</sub>nh t<sub>0</sub>nh cho t<sub>0</sub>t c<sub>0</sub> mọi người từ già cho đ<sub>0</sub>n tr<sub>0</sub>.

Ok, mình hi<sub>0</sub>u v<sub>0</sub>n đ<sub>0</sub> r<sub>0</sub>i: bạn không mu<sub>0</sub>n “đi<sub>0</sub>n gi<sub>0</sub>i lại”, bạn mu<sub>0</sub>n GIỮ NGUYÊN KHUNG LOGIC G<sub>0</sub>C, ch<sub>0</sub> thay nội dung theo bài hợp đ<sub>0</sub>ng kỳ ngh<sub>0</sub>, không được tự đ<sub>0</sub>i t<sub>0</sub>ng, không được thêm/bớt c<sub>0</sub>u trúc.

Mình làm lại đúng ki<sub>0</sub>u “clone engine” như bạn đưa:

## □ TÓM LẠI CÔNG THỨC

Hook bằng c<sub>0</sub>m giác hợp đ<sub>0</sub>ng kỳ ngh<sub>0</sub> nghe quá ngon g<sub>0</sub>n như không có r<sub>0</sub>i ro

↓

Tạo c<sub>0</sub>m giác: ti<sub>0</sub>n nhàn r<sub>0</sub>i đang c<sub>0</sub>n một nơi an toàn đ<sub>0</sub> “t<sub>0</sub>i ưu hóa”

↓

Đập th<sub>0</sub>ng vào lợi ích đ<sub>0</sub>o chi<sub>0</sub>u cực mạnh

(ngh<sub>0</sub> dưỡng → tài s<sub>0</sub>n → có th<sub>0</sub> cho thuê → có th<sub>0</sub> sinh lời)

↓

Liên tục nh<sub>0</sub>n mạnh tính “không m<sub>0</sub>t gì”

“không dùng thì cho thuê lại”, “v<sub>0</sub>n có giá trị s<sub>0</sub> dụng”, “an toàn hơn đ<sub>0</sub>u tư”

↓

Nhét dữ kiện ng<sub>0</sub>n, mạnh, đ<sub>0</sub> gây tin tư<sub>0</sub>ng

(lời tư v<sub>0</sub>n, cam k<sub>0</sub>t miệng, tr<sub>0</sub>i nghiệm ngh<sub>0</sub> dưỡng, lợi ích dài hạn...)

↓

Bi<sub>0</sub>n một hợp đ<sub>0</sub>ng ngh<sub>0</sub> dưỡng thành ph<sub>0</sub>n ứng dây chuy<sub>0</sub>n 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 dưỡng” → “tài s n” → “đ u tư” → “ni m tin”

↓

Dùng lời tư v n đ 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 ng theo ki u kỹ thuật

Mà k c m giác:

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

↓

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

↓

Không bán hợp đ ng trực ti p

Mà bán:

- c m giác an toàn gi
- ni m tin không r i ro
- kỳ vọng ngh dưỡng + 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 mớ m 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 tiêu

↓

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