

12 câu lệnh AI cho người làm bất động sản

Chép — dán — đổi chữ trong ngoặc — dùng · Anh Thành AI

12 CÂU LỆNH AI CHO NGƯỜI LÀM BẤT ĐỘNG SẢN

Chép nguyên câu, chỉ đổi chữ trong ngoặc vuông. Dùng với ChatGPT hoặc Gemini.

Một lời thật trước khi dùng: AI không tìm khách thay anh chị và không chốt hợp đồng thay anh chị. Nó làm giúp phần tốn thời gian nhất — viết bài, dựng kịch bản, soạn tin nhắn — để anh chị có mặt trên mạng đều đặn thay vì cả tháng đăng được hai bài.

1 · CHO NÓ BIẾT MÌNH LÀ AI (dán một lần đầu phiên)

"Tôi là môi giới bất động sản tại [khu vực], chuyên [phân khúc: đất nền, chung cư, nhà phố, cho thuê]. Khách của tôi thường là [mô tả khách]. Từ giờ trả lời đúng theo thông tin này, tiếng Việt tự nhiên, câu ngắn, không hoa mỹ, không hứa lợi nhuận. Thiếu thông tin thì hỏi tôi, đừng tự bịa."

2 · MÔ TẢ MỘT SẢN PHẨM CHO RA HỒN

"Viết bài giới thiệu [loại bất động sản] tại [vị trí], diện tích [x], giá [y], pháp lý [tình trạng]. Nêu đúng những gì tôi cung cấp, không thêm tiện ích nếu tôi không nhắc. Viết 150-200 chữ, mở bằng một câu chạm vào nhu cầu của [khách], kết bằng lời mời xem nhà."

3 · BA PHIÊN BẢN CHO BA KIỂU KHÁCH

"Từ bài trên, viết lại thành 3 phiên bản: một cho người mua ở thực, một cho người mua đầu tư, một cho người thuê. Giữ nguyên dữ kiện, chỉ đổi góc nhìn và thứ tự thông tin."

4 · 30 Ý TƯỞNG BÀI ĐĂNG CHO CẢ THÁNG

"Liệt kê 30 ý tưởng bài đăng cho môi giới bất động sản ở [khu vực], mỗi ý một dòng. Chia đều: kinh nghiệm nghề, cảnh báo rủi ro cho người mua, kiến thức pháp lý dễ hiểu, và chuyện thật khi dẫn khách đi xem."

5 · KỊCH BẢN VIDEO 45 GIÂY DẪN KHÁCH XEM NHÀ

"Viết kịch bản video 45 giây quay tại [bất động sản]. Chia theo bước chân: mở cổng, phòng khách, bếp, phòng ngủ, ban công. Mỗi chặng một câu ngắn nói điều đáng chú ý. Kết bằng lời mời nhắn tin. Chỉ viết lời để đọc."

6 · GIẢI THÍCH PHÁP LÝ CHO NGƯỜI KHÔNG RÀNH

"Giải thích [thuật ngữ: sổ hồng riêng, đất thổ cư, quy hoạch treo, vi bằng] cho người mua nhà lần đầu, bằng ngôn ngữ đời thường, dưới 120 chữ, có một ví dụ cụ thể. Nói rõ chỗ nào người mua cần tự kiểm tra tại cơ quan nhà nước."

7 · TRẢ LỜI KHÁCH CHÊ ĐẤT

"Khách nói: [dán câu khách nói]. Viết 3 cách trả lời lịch sự, không hạ giá, không nài nỉ. Mỗi cách dựa trên một lập luận khác nhau: so sánh với mặt bằng khu vực, nêu điểm khác biệt của căn này, và hỏi ngược để

hiểu ngân sách thật của khách."

8 · TIN NHẮN CHĂM KHÁCH CŨ

"Viết 5 mẫu tin nhắn gửi khách đã xem nhà nhưng chưa quyết, mỗi mẫu dưới 60 chữ, mỗi mẫu một lý do liên hệ khác nhau: có căn mới hợp hơn, giá vừa điều chỉnh, hỏi thăm tình hình, chia sẻ một thông tin quy hoạch, mời xem lại vào cuối tuần. Không giục, không hối."

9 · BỘ CÂU HỎI LỘC KHÁCH TRƯỚC KHI DẪN ĐI XEM

"Soạn 8 câu hỏi ngắn để hỏi khách trước khi dẫn đi xem nhà, giúp tôi biết khách có thật sự sẵn sàng mua không: ngân sách, nguồn tiền, thời điểm, ai là người quyết định, đã xem những căn nào. Viết như lời nói chuyện, không giống bảng hỏi."

10 · ẢNH GIỚI THIỆU BẤT ĐỘNG SẢN *(dùng ở phần tạo ảnh của Gemini, kèm ảnh chụp thật)*

"Giữ nguyên hoàn toàn kết cấu, tường, cửa, cây cối và bố cục của căn nhà trong ảnh. Chỉ chỉnh ánh sáng cho sáng đều, trời trong, màu tự nhiên. Không thêm nội thất, không thêm tầng, không đổi vị trí cửa."

11 · HỒ SƠ CÁ NHÂN TRÊN MẠNG XÃ HỘI

"Viết phần giới thiệu trang cá nhân cho môi giới bất động sản tại [khu vực], nêu [số năm làm nghề] và [phân khúc]. Ba dòng, không dùng từ chuyên gia, không dùng số liệu tôi chưa cung cấp."

12 · BÁO CÁO KHU VỰC HÀNG TUẦN

"Tôi có các dữ kiện sau về thị trường [khu vực] tuần này: [dán dữ kiện]. Viết thành bản tin ngắn 150 chữ cho khách theo dõi, chỉ dùng đúng dữ kiện tôi đưa, không suy đoán xu hướng, không dự báo giá."

3 điều nên nhớ

- Ảnh chỉnh sáng thì được, dựng thêm thì không.** Thêm nội thất hay sửa hiện trạng vào ảnh là đẩy mình vào thế nói dối khách.
- Không để AI nói về pháp lý và giá thay mình.** Kiểm tra lại từng con số, từng tình trạng sổ trước khi đăng.
- Không hứa lợi nhuận.** "Chắc chắn tăng giá", "cam kết sinh lời" là những câu dễ mất nghề nhất.

Từng làm chủ salon tóc, ảnh viện áo cưới, xưởng in — nay đưa AI vào cửa hàng Việt.

Tôi là Anh Thành AI. Chúc anh chị ra đơn. · Zalo 0818122339 · hoangthanh.pages.dev