

Lộ trình giải hạn kênh bán hàng bằng AI

Làm đúng việc, đều tay · Anh Thành AI

LỘ TRÌNH GIẢI HẠN KÊNH BÁN HÀNG BẰNG AI

Nói thật trước khi dùng: kênh không flop vì "căn" — mà vì chưa có chiến lược, nội dung chưa chạm đúng khách, AI bị dùng như máy viết văn mẫu. Không lộ trình nào hứa trước được lượt xem hay đơn hàng. Lộ trình này giúp anh chị làm **đúng việc, đều tay** — phần còn lại là sản phẩm và sự kiên trì.

Bước 1 · Tự bắt mạch kênh (10 phút)

Đánh dấu những câu đúng với kênh mình:

- ☐ Video hay mở đầu bằng "Hôm nay em xin giới thiệu..." hoặc chào hỏi dài
- ☐ Caption dài, đọc xong không rõ khách **nên mua vì lý do gì**
- ☐ Khách nhắn tin, vài tiếng (hoặc vài ngày) sau mới trả lời
- ☐ Không nói được trong 1 câu: mình bán gì, cho ai, khác chỗ nào
- ☐ Đăng lúc nào rảnh thì đăng, không có lịch
- ☐ Dùng AI kiểu "viết bài bán [sản phẩm]" rồi đăng nguyên văn

3 ô trở lên → làm lần lượt Bước 2. **Dưới 3 ô** → làm việc tương ứng.

Bước 2 · Sáu việc giao cho AI (mỗi việc 1 câu lệnh chép-dán)

Dán câu này một lần ở đầu mọi cuộc trò chuyện:

Tôi bán [sản phẩm] cho [khách: tuổi, nghề, nỗi lo], giá [giá], điểm khác của tôi là [điểm khác]. Từ giờ trả lời theo đúng thông tin này, không thêm công dụng hay con số tôi không nói.

1 · Tìm khách hàng — hiểu họ đang lo gì

Liệt kê 10 nỗi lo, 10 câu hỏi hay gặp của khách trước khi mua [sản phẩm]. Xếp theo mức độ hay gặp. Câu nào là suy đoán thì ghi rõ.

2 · Viết hook — 3 giây đầu giữ người xem

Viết 10 câu mở đầu video dưới 12 chữ, mỗi câu chạm một nỗi lo ở trên. Cấm mở bằng lời chào hay "hôm nay em xin giới thiệu".

3 · Dựng kịch bản — video 30–45 giây

Từ câu mở đầu số [x], viết kịch bản video 40 giây: câu mở, 3 ý chính, một câu mời hành động. Chỉ lời để đọc, câu ngắn, giọng nói chuyện.

4 · Soạn caption — ngắn, có lý do để mua

Viết caption dưới 80 chữ cho video này: dòng đầu nhắc lại nỗi lo, giữa là 1 lý do nên mua, cuối là 1 câu mời bình luận hoặc nhắn tin. Không sáo rỗng.

5 · Chăm inbox — trả lời nhanh mà không máy móc

Soạn sẵn câu trả lời cho 10 câu hỏi khách hay nhắn nhất về [sản phẩm]. Mỗi câu dưới 40 chữ, lịch sự, kết bằng một câu hỏi lại. — lưu vào "trả lời nhanh" của Messenger/Zalo.

6 · Lên lịch nội dung — hết cảnh sáng ra nhìn màn hình trắng

Lập lịch đăng 14 ngày: mỗi ngày 1 video, xen kẽ 3 loại – chỉ mẹo (không bán), kể chuyện khách, mời mua. Mỗi dòng ghi: ngày, loại, câu mở đầu, ý chính.

Bước 3 · Lộ trình 14 ngày — chọn nhánh của mình

Nhánh A · Người mới xây kênh

Ngày	Việc
1	Làm Bước 1. Viết câu "tôi bán gì, cho ai, khác chỗ nào" — đặt làm giới thiệu kênh
2	Việc 1: danh sách nỗi lo của khách
3	Việc 2: 10 câu mở đầu, chọn 3 câu thích nhất
4	Việc 3 + quay video đầu tiên (quay tay, quay hàng cũng được). Đăng
5	Việc 6: lịch 14 ngày. Dán lên tường
6–13	Mỗi ngày 1 video theo lịch. Dở cũng đăng
14	Nhìn lại: video nào được xem lâu nhất, được hỏi nhiều nhất → làm thêm 3 video cùng kiểu

Nhánh B · Người đang bán, muốn làm nhanh và đều hơn

Ngày	Việc
1	Làm Bước 1. Mở 5 video gần nhất, ghi câu mở đầu từng video — có bao nhiêu câu là lời chào?
2	Việc 2: viết lại câu mở đầu cho 5 video đó
3	Việc 4: viết lại caption 5 bài bán chạy nhất
4	Việc 5: bộ 10 câu trả lời inbox, cài vào trả lời nhanh
5	Việc 6: lịch 14 ngày
6–13	Làm theo lịch. Mỗi tối dành 10 phút trả lời hết inbox trong ngày
14	So với ngày 1: số tin nhắn, thời gian trả lời trung bình, số đơn

3 điều nên nhớ

- 1. **AI làm nháp, mình quyết.** Mọi bài đọc lại trước khi đăng. Con số, công dụng, giá — tự kiểm.
- 2. **Đều quan trọng hơn hay.** 14 video bình thường đăng đều hơn 1 video "hoàn hảo" nằm trong nháp.
- 3. **Trả lời khách là việc bán hàng.** Khách chờ lâu thì nội dung hay mấy cũng mất đơn.