**Anh Văn Nguyên. 15/5/2021**

Quy trình 8+2

7 bước để kể câu chuyện: bán hàng bằng kể chuyện

Hỏi:

* Điều gì làm cho tôi cảm thấy phấn khích vào lúc này?
* Điều gì làm cho tôi tự hào nhất vào lúc này?
* Điều làm cho tôi hạnh phúc nhất vào lúc này?
* Điều gì
* Điều gì tôi cảm thấy biết ơn nhất lúc này?
* Tôi yêu ai và ai yêu tôi?

Bán hàng là gì:

* Là giải quyết vấn đè cho khách hàng (cá nhân, gia đình, xã hội)
* Khách hàng chỉ nghe khi họ thích mình, chỉ mua khi tin tưởng vào bạn
* **Phải có Lòng yêu thương, Lòng biết ơn, Lòng kiên nhẫn**
* Lúc mới mở rộng thị trường :
  + Vào các nhóm về sức khỏe

**A&Q:**

* Lâu không gặp thì nhắn tin hỏi thăm
* Nói chuyện nhiều thì quen thôi ☺))
* Hỏi đang làm nghề gì:
  + Cộng tác viên
  + Dùng dàng
  + Giúp bạn
* Nắm rõ về DISC
  + Nhận diện:
    - Gia tăng điểm chạm
    - Call video
    - Nếu khép kín thì D, C
    - Thích tập thể thao DI: truyền cảm hứng, năng lượng
    - Hỏi
    - Hỏi 1 câu trả lời 10 câu: nhóm I hoặc S
    - D: Quan trọng kết quả, hợp thì mua, vị kỷ
    - I: Hỏi kỹ, nhanh chán, khen là thích
    - S: Nhiệt tình, tình cảm và lợi ích thì mua, sợ ảnh hưởng người khác, mua ủng hộ giúp với
    - C:
  + Khai thác nổi đau và xung sướng:
    - Hỏi
      * Bạn thực sự muốn gì? (Mình năm nay muốn mua cái này, bạn muốn gì)
      * Có gì, làm được gì, muốn trở thành ai đó
      * Bạn không hạnh phúc nhất điều gì trong cuộc sống bản thân hiện tại, hay thức khuya hay không
      * Rào cản
* Kiểm tra
* Xác thực

**Quy trình 8+2**

* Tạo lập DANH SÁCH khách hàng
  + Bán hàng như hơi thở:
    - Liên tục gia tăng danh sách thị trường
    - Tự nhiên
    - Điều đặn
  + Danh sách khách hàng không giới hạn:
    - Liên tục
    - Đều đặn
    - Phân bổ thành 3 thị trường:
      * Nóng (tin cậy, gia đình, những người đã từng mua hàng của mình):
      * Ấm (bạn, hàng xóm): thị trường không giới hạn
      * Lạnh
  + Danh sách khách hàng tiềm năng:
    - Khả năng chi trả
    - Khả năng tự quyết
    - Đo lường bằng các câu hỏi, tâm sự
    - Có nhu cầu (xin vùng ảnh hưởng, nhờ giúp, giới thiệu)
    - Vẽ chân dung khách hàng (liên tục)
* HẸN GẶP
  + Gọi (điện thoại, zalo, fb,..)
  + Nhắn tin
  + Đảm bảo và cam kết
* Xây dựng MỐI QUAN HỆ tin cậy & thân tình
  + Mình là người cho đi trước (tặng quà, cho đúng sở thích)
  + Quan tâm, lắng nghe chăm chú, call video
  + Hỏi rãnh làm gì đó
  + Tìm điểm tương đồng, có cái gì gần gũi sao sao á
  + Sau này tính ra làm cái gì
  + Ba mẹ làm gì, ba mẹ tui cũng đau khớp
  + Ồ chắc bạn giỏi lắm
* Xác định NHU CẦU
  + Đôi lúc không cần nhu cầu, bán niềm tin
  + Làm ơn giúp mình với
  + Làm ơn giúp tôi với
  + Vẽ chân dung
  + Xác định nhu cầu
    - Sống
    - Tiền
    - Yêu thương + kết nối
    - Danh vọng
    - .
* Chuyển tính năng thành LỢI ÍCH
* CHỐT ĐƠN
* Xử lý TỪ CHỐI

**Chị Nương Vi**

* Phải có danh sách khách hàng
* Hẹn Gặp (có quy trình nói chuyện)
* Mối Quan hệ thâm tình (trở thành bạn, kể chuyên) (họ đã tâm sự chưa)
* Khai thác Nhu Cầu của họ là gì
  + Chân dung khách hàng
    - Nổi đau
    - Kể về sự sung sướng sau khi khỏi
* Các bước điều phải xác thực kiểm tra
* Người lạ:
  + Mua giúp
  + Mua Giùm (bạn em với)
  + Mua ủng hộ
  + Khen điểm mạnh của họ (nói chuyện vui,..)
  + Em lười nhắn tin lắm
* Phải có danh sách (đã bán,..)
* Khai thác nổi đau
* Nóng
  + Nói chuyện, hỏi thăm gia đình
  + Lưu ý: phải hiểu sản phẩm, hiểu lợi ích sản phẩm, phải tìm tòi
* Sản phẩm:
  + 028: kem đánh răng
  + 069: sáp khử mùi
  + 048: vitamin C
  + 523: sửa rửa mặt
  + D
  + 284: xà phòng bơ
  + 238: tẩy tế bào chết (ko dùng cho mụn viêm)
  + 064: kem chống nắng
  + 040: xịt khoáng
* Quy trình:
  + Rửa mặt
  + Toner
  + Chống nắng