

### **1.Cách đọc lên proposal của người khác**

- . lập tài khoản người tuyển dụng cho chính ngành mình
- . thu thập proposal của người khác gửi để tham khảo

### **2.Trước khi viết proposal**

- . đọc bài đăng trước đây khách đăng
- . profile của người ứng tuyển thành công trước đây để biết được freelancer lý tưởng của khách
- . vị trí không đúng thì không thể nào đậu được
- . không cần quá chú tâm vào trả lời các câu hỏi thêm từ người tuyển

### **3.Loại proposal không nên viết**

- . việc không nên làm
  - . 100% nói về bản thân
  - . không phân biệt được bạn viết hay copy & paste
  - . chỉ trích khách hàng
  - . chê bai người khác
  - . viết quá dài hay quá ngắn
  - . sai ngữ pháp, đoán/chế từ
- . không nên rút hồ sơ và nộp lại cho khách hàng do không hiệu quả

### **4.Viết proposal (p1)**

- . mục đích của proposal là để khách hàng reply lại bạn chứ không phải để được thuê
  - . mở
    - . bạn có đọc kỹ nội dung bài đăng hay không ?
    - . bạn có đủ nổi bật để khiến họ đọc hết proposal hay không ?
  - . thân
    - . bạn có đủ kinh nghiệm cho công việc này hay không ?
    - . bạn có khả năng cho họ kết quả họ mong muốn hay không ?
  - . kết
    - . bạn có biết cách đặt câu hỏi hay không

### **5.Viết proposal (p2)**

- . đã xem sản phẩm của họ và gợi ý cải thiện
- . đề giá trên trời và cho khách hàng deal xuống
- . đã từng làm các dự án giống vậy trước đây
- . đề cập đến 1 vấn đề và job đấy không đề cập
- . tôi có thể giúp bạn hoàn thành trong khoảng thời gian
- . giải thích qua về phương pháp của mình
- . lặp lại mong muốn khách hàng theo cách họ thích
- . gợi ý thực hiện dự án

## **6. Viết proposal (p3)**

- . chân thành là thứ giúp có được job đầu tiên ?
- . khiến họ chú ý, xác định rõ những mong muốn của họ kèm thêm đoạn giới thiệu nhỏ
- . đề xuất những ý tưởng để khách hàng có thể triển khai dự án

## **7. Kiểm tra lại theo check list**

- . tạo chú ý từ câu đầu tiên
- . thể hiện bạn đã đọc và hiểu rõ những gì khách tìm kiếm
- . thể hiện bạn có đủ những kỹ năng cần thiết để làm tốt dự án này
- . thể hiện bạn không phải need-y chỉ đang muốn kiếm tiền càng nhanh càng tốt
- . show , not tell
- . đưa những ý tưởng, đề xuất để hoàn thành công việc tốt
- . đặt câu hỏi ở cuối proposal

=> Mục đích của proposal là thuyết phục khách hàng trả lời chứ không phải thuyết phục khách làm việc với bạn

## **8. Case study - tại sao nhận ứng viên dở nhất**

- . đảm bảo sự chân thành khi gửi proposal ?
- . phải vừa học vừa làm

## **9. Viết proposal live (p1)**

- . tránh lời văn quá hoa mỹ, viết cho người ta dễ hiểu
- . chú ý sự trôi chảy và ngữ pháp cần phải đúng

## **10. Viết proposal live (p2)**

- . xem lịch sử khách hàng của họ trước
- . kinh nghiệm được đề cập cần liên quan đến JD
- . bắt đầu bằng cách viết đơn giản nhất có thể

### **11.Khi đã hiểu hãy quên đi**

. đến khi quen theo cách đã dạy thì ráng bỏ qua nó, tự hiểu và tự cảm nhận cách viết của bản thân dần dần