

BỘ CÂU HỎI VÀ TRẢ LỜI TẠO NỘI DUNG BÁN HÀNG

GIẢNG VIÊN : NGUYỄN TẤT KIỂM – TAKI ACADEMY

Question: 1 / 58 – Sản phẩm

Tên của sản phẩm / Dịch vụ. Tên của sản phẩm mà bạn đang bán là gì?

(Ví dụ: Đồng hồ Chanel, Nước hoa Chanel)

Question: 2 / 58 - Sản phẩm

Thể loại sản phẩm / dịch vụ mà bạn đang bán . Chính xác bạn đang bán thể loại, dòng sản phẩm nào?

(Ví dụ: Đồng hồ cao cấp, nước hoa cho phái nữ)

Question: 3 / 58 – Tên của bạn

Tên của bạn là gì?

(Ví dụ: Nguyễn Tất Kiểm)

Question: 4 / 58 – Từ khóa chính về dòng sản phẩm

Sử dụng: 2 – 3 từ nói rõ lĩnh vực mà sản phẩm / dịch vụ của bạn đang tập trung vào?

“Nói một cách ngắn gọn, sản phẩm / dịch vụ này tập trung vào _____”

(Ví dụ: thời trang cho doanh nhân, thời trang phụ kiện cho phái đẹp)

Question: 5 / 58 – Lợi ích 1 / 3

Lợi ích LỚN NHẤT #1: Lợi ích #1 mà khách hàng muốn nhận được từ sản phẩm/dịch vụ là gì? (Bắt đầu với 1 động từ)

(Ví dụ: Trở nên đẹp và quyến rũ hơn / cuốn hút, làm xao lòng nhiều chàng trai hơn)

Question: 6 / 58 – Lợi ích 2 / 3

Lợi ích LỚN NHẤT #2: Lợi ích #2 mà khách hàng muốn nhận được từ sản phẩm/dịch vụ là gì? (Bắt đầu với 1 động từ)

(Ví dụ: Cảm thấy tự tin hơn khi giao tiếp / Bước đi tự tin và duyên dáng hơn)

Question 7 / 58 – Lợi ích 3 / 3

Lợi ích LỚN NHẤT #3: Lợi ích #3 mà khách hàng muốn nhận được từ sản phẩm/dịch vụ là gì? (Bắt đầu với 1 động từ)

(Ví dụ: Nâng cao vị thế khi đàm phán trong mắt đối phương và gia tăng cơ hội thành công ở từng buổi thương lượng / Trở nên khác biệt so với các cô gái khác, khiến bạn nổi bật thực sự trước mọi đám đông)

Question 8 / 58 – Những tác động về cảm xúc

Những cảm xúc nào mà khách hàng thực sự mong muốn có được từ việc sử dụng sản phẩm / dịch vụ? (bắt đầu với một động từ)

(Ví dụ: Cảm thấy được thừa nhận và ngưỡng mộ từ mọi người xung quanh)

Question 9 / 58 – Những tác động về cảm xúc

Những cảm xúc nào mà khách hàng thực sự muốn từ bỏ đi? (bắt đầu với một động từ)

(Ví dụ: Không còn bao giờ bị mọi người bè rễu, khinh thường nữa / không còn bị mọi người xa lánh và chê bai nữa)

Question 10 / 58 – Hướng dẫn “How to”

Hướng dẫn lớn nhất nào mà khách hàng thực sự mong muốn có được?

“Khách hàng của tôi thực sự muốn biết làm cách nào để_____”

(Ví dụ: Làm thế nào để lựa chọn một chiếc đồng hồ phù hợp với bộ đồ mà bạn đang mặc / Làm thế nào để sử dụng đúng loại nước hoa cho từng dịp đi chơi của bạn)

Question: 11 / 58 – Câu chuyện đằng sau của bạn

Một sự kiện, vấn đề tiêu cực đã từng xảy ra mà bạn muốn đề cập tới xung quanh câu chuyện của bạn?

“Để tôi kể nhanh cho bạn một câu chuyện về việc_____”

(Ví dụ: Để tôi kể nhanh cho bạn một câu chuyện về việc tôi đã bị đối tác và đồng nghiệp chê cười như thế nào trong suốt 2 tiếng đồng hồ một cách nhục nhã mà không thể làm gì)

Question: 12 / 58 - Câu chuyện đằng sau của bạn

Điều mà bạn đang cố gắng thực hiện / hoàn thành tại thời điểm đó?

(Ví dụ: Tại thời điểm tôi đang làm một nhân viên bất động sản, thường xuyên phải gặp khách hàng lớn vì vậy tôi luôn cố gắng trang bị cho mình một phong cách lịch lãm, hình ảnh của một doanh nhân thành công)

Question: 13 / 58 - Câu chuyện đằng sau của bạn

Điều gì khiến bạn phải vất vả tại thời điểm hiện tại?

(Ví dụ: Mặc dù đã cố gắng chuẩn bị những trang phục đẹp và lịch lãm nhưng trong mỗi lần gặp khách hàng tôi vẫn chưa thể tạo được một ấn tượng thực sự tốt đối với họ. Dường như trong mỗi lần bắt tay, tôi thường thấy một ánh mắt coi thường trong đôi mắt của họ.)

Question: 14 / 58 – Câu chuyện đằng sau của bạn

Và kết quả, những sự kiện, vấn đề hay cảm xúc tiêu cực nào đang đẩy bạn tới bước đường cùng?

(Ví dụ: Tôi thực sự cảm thấy chán nản khi càng gặp nhiều vị khách hàng, lại càng bị từ chối nhiều. Đồng nghiệp và sếp cũng liên tục thúc giục tôi với những bản hợp đồng sắp tới khiến cho tôi cảm thấy như mình là một kẻ bất tài)

Question 15 / 58 – Câu chuyện đằng sau của bạn

Điều tồi tệ gì đã xảy ra vào thời điểm đó khiến cho bạn như rơi xuống vực thẳm? (tình tiết cao trào của câu chuyện)?

(Ví dụ: Và bóng tối đã thực sự tràn đến trước mắt tôi khi trong một lần gặp gỡ khách hàng tại công ty, vị khách đó đã liên thay đổi thái độ và hét lên thật to chỉ sau một cú bắt tay: “Tôi không muốn làm việc với một người phong cách giả tạo như anh chàng này, đổi người cho tôi”. Bạn đã bao giờ có cảm giác khi bị một chiếc vợt tennis đập vào đầu chưa, đó chính là cảm giác của chính tôi khi nghe câu nói đó đấy)

Question 16 / 58 – Câu chuyện đằng sau của bạn

Điều mà bạn cần phải / mong muốn làm nhưng không thể khi sự việc ở trên xuất hiện?

(Ví dụ: Sau cú đập giáng trời đó, tôi cảm thấy như mọi thứ quay cuồng. Như vậy là chiếc xe tôi đã hứa mua cho đứa em sẽ có khả năng không bao giờ có thể trở thành sự thật. Và hình ảnh gương mặt tươi cười của bố mẹ khi tôi sắm chiếc tivi mới sẽ chỉ còn là trí tưởng tượng xa vời của tôi)

Question 17 / 58 - Câu chuyện đằng sau của bạn

Điều mà khách hàng tiềm năng không hề biết cách thực hiện, nhưng lại cực kỳ mong muốn biết?

“Bạn có biết làm cách nào để _____? (Dùng động từ)

Ví dụ: Bạn có biết cách để tạo một hình ảnh doanh nhân thành đạt một cách nhanh và đơn giản nhất không?

Question 18 / 58 – Câu chuyện đằng sau của bạn

Điều đầu tiên mà mọi người thử thực hiện để đạt kết quả mong muốn mà không được?

“Vậy đầu tiên tôi đã thử_____, và nó không có hiệu quả!”

(Ví dụ: Điều đầu tiên tôi thử chính là mua cho mình một bộ vest và thay đổi kiểu tóc cũng như cách đi của mình, nhưng tất cả đều không thành công mà chỉ tạo ra một cảm giác ngượng ngịu, khó chịu).

Question 19 / 58 – Câu chuyện đằng sau của bạn

Điều tiếp theo mà mọi người sẽ thử thực hiện nhưng lại không đạt kết quả như mong muốn?

“Và thậm chí tôi đã thử _____, và điều đó thực sự là một thảm họa”

(Ví dụ: Thậm chí tôi đã thử thuê một cô thư ký riêng để tạo hình ảnh cho mình, nhưng cuối cùng người khách lại muốn làm việc với cô thư ký hơn với tôi, và điều đó thực sự là một thảm họa)

Question 20 / 58 – Câu chuyện đằng sau của bạn

Điều tiếp theo mà mọi người sẽ thử thực hiện và đạt được một ít thành quả, nhưng vẫn không như mong muốn?

“Tiếp theo, tôi đã cố gắng thuê cả báo và chạy quảng cáo để PR thương hiệu của mình, và đã có một vài khách hàng tìm đến với tôi, nhưng kết quả vẫn như vậy, tôi vẫn chưa chốt được một vị khách nào cả. Và điều tôi nhận được vẫn là những ánh mắt nhìn coi thường”

Question 21 / 58 – Thời điểm phát hiện ra được bí mật, điểm AHA bùng nổ

Điều gì, công thức nào, v...v mà bạn đã khám phá ra và thay đổi tất cả?

“Và khi tôi thử_____, cuối cùng công lao của tôi đã được đền đáp.”

(Ví dụ: Và sau đó tôi đã cố gắng thử sắm cho mình một chiếc đồng hồ cao cấp theo như lời mách của một người bạn rằng “Đẳng cấp của người thành công thể hiện qua phụ kiện mà anh ta đeo trên tay, thành công nằm trên tay của họ”. Và đúng là diệu kỳ, 3/10 vị khách của tôi cảm thấy khá bất ngờ và thấy thú vị về chiếc đồng hồ mà tôi đeo trên tay. Chiếc đồng hồ như một cầu nối giúp tôi trở nên thân thiết hơn với những vị khách đại gia bất động sản của mình)

Question 22 / 58 – Kẻ thù

Ai / Cái gì là kẻ thù phá hoại thành công của mọi người trong lĩnh vực này? (Đó có thể là con người hay một sự kiện, hiện tượng nào đó)

“Kẻ thù thực sự ở đây chính là _____”

(Ví dụ: Sau khi nhìn lại một chuỗi những ngày vật lộn của mình, tôi nhận ra rằng kẻ thù thực sự phá hoại đi những mối quan hệ của mình chính là ông sếp của tôi)

Question 23 / 58 – Kẻ thù

Đâu là lời nói dối từ kẻ thù trên mà mọi người hay tin vào?

“Họ muốn bạn tin rằng_____, nhưng tất cả đều là vớ vẩn”

(Ví dụ: Ông sếp ấy nói rằng phải luôn tỏ ra đẳng cấp như một doanh nhân thành đạt để đạt được ấn tượng với khách hàng. Giờ đó thực sự là lời nói dối thối tha nhất mà tôi từng được nghe)

Question 24 / 58 – Điều khám phá ra

Điều gì mà bạn đã khám phá ra trong lĩnh vực này?

“Và sau đó tôi nhận ra rằng _____, và tất cả thay đổi từ đó”

(Ví dụ: Và khi đó tôi nhận ra rằng để tạo được ấn tượng cũng như cảm tình với khách hàng, đặc biệt là những vị đại gia thích chơi hàng hiệu như của tôi thì việc sử dụng những phụ kiện quen thuộc như chiếc đồng này làm cầu nối mới là điểm mấu chốt, và tất cả đã thay đổi sau khi tôi phát hiện ra được điều đó)

Question 25 / 58 – Điều khám phá 1 / 3

Điều mà bạn khám phá đầu tiên liên quan đến bạn là gì?

“Từ đó tôi khám phá ra cách để _____” (sử dụng động từ)

(Ví dụ: Từ đó, tôi đã phát hiện ra sở thích chung từ khách hàng đại gia của mình, thu hút được sự chú ý của họ)

Question 26 / 58 – Điều khám phá 2 / 3

Điều khám phá thứ 2 mà bạn nhận ra từ sự kiện ở câu 24?

“Đồng thời, tôi cũng khám phá ra rằng _____ (bắt đầu với động từ)”

(Ví dụ: Đồng thời, tôi cũng nhận ra rằng việc lao vào bán hàng ngay cho những vị khách đại gia như này chẳng khác gì việc bạn thả chó ra đuổi khách của mình)

Question 27 / 58 – Điều khám phá 3 / 3

Điều khám phá thứ 3 mà bạn nhận ra từ sự kiện ở câu 24?

“Tôi cũng nhận ra rằng _____” (bắt đầu với động từ)

(Ví dụ: Tôi nhận ra rằng kết nối với sở thích của họ đầu tiên lại chính là cách nhanh nhất để bán hàng cho họ)

Question 28 / 58 – Chi phí

Mất bao lâu để bạn khám phá ra những bí mật trên?

“Tôi đã mất _____ (thời gian) để tìm ra những bí ẩn trên”

(Ví dụ: Tôi đã mất cả một năm trời, chính xác là 11 tháng 25 ngày để nhận ra được tất cả những điều trên)

Question 29 / 58 – Chi phí

Bạn đã mất bao nhiêu tiền để khám phá ra những bí mật trên?

“Tôi đã chi mất _____ để nhận ra được thành công đơn giản này”

(Ví dụ: Tôi đã phải chi mất gần 100 triệu đồng, thực ra là 99tr 850K để học được bài học để đời này)

Question 30 / 58 – Chương ngại vật

Chương ngại vật cản trở bạn (và khách hàng của bạn) mà bạn phải vượt qua trong lĩnh vực này?

“Điều lớn nhất ngăn cản tôi tới thành công chính là _____” (Bắt đầu bằng động từ)
(Ví dụ: Thực ra, chương ngại lớn nhất của tôi chính là việc chấp nhận từ bỏ đi những cách tiếp cận khách hàng cũ của mình, và sẵn sàng đầu tư để tạo sự kết nối với khách hàng một cách tự nhiên nhất)

Question 31 / 58 – Thời gian

Bạn mất bao lâu để đạt được kết quả theo cách cũ?

“Với cách thức cũ, bạn phải mất _____(thời gian) để đạt được kết quả như mong muốn”

(Ví dụ: Thông thường, với cách tiếp cận “thả chó đuổi khách” cũ, để có được 3 chữ ký khách hàng, tôi phải mất ít nhất 5 tháng)

Question 32 / 58 – Thời gian

Bạn mất bao lâu để đạt được kết quả theo cách thức mới?

“Với cách thức mới này, giờ tôi có thể đạt được kết quả _____”

(Ví dụ: chỉ trong vài phút, chưa đến 15phút, bất cứ khi nào tôi muốn, chỉ trong 2 tuần hoặc ít hơn, nhanh hơn 100X,.vv)

Question 33 / 58 – Tính năng và lợi ích

Tính năng đầu tiên của sản phẩm / dịch vụ là gì?

(Ví dụ: học cách viết các bài rao vặt hay, thói quen tập luyện thể dục khẩn cấp,vv)

Question 34 / 58 – Tính năng và lợi ích

Lợi ích của tính năng đầu tiên là gì? (bắt đầu bằng động từ)

(Ví dụ: tạo ra hàng loạt người mua hàng tiềm năng cuối tuần này, ngay lập tức làm bạn trở nên đặc biệt hơn so với những diễn giả khác mà họ đang cân nhắc, vượt qua được các mức trong bài kiểm tra của bạn trong 1 tháng hoặc ít hơn, vv)

Question 35 / 58 – Tính năng và lợi ích

Tính năng thứ 2 của sản phẩm là gì?

(Ví dụ: đàm phán các hợp đồng win-win với những người mua hàng hay lo lắng, học cách đưa ra thuyết trình cuối cùng để bán hàng, biết nên ăn và uống gì trước/trong và sau khi kiểm tra sức khoẻ,vv)

Question 36 / 58 – Tính năng và lợi ích

Lợi ích của tính năng thứ 2 là gì (bắt đầu với động từ)

(Ví dụ: Tránh có một thoả thuận không mong muốn cho bạn, tạo ra 1 loạt doanh số bán hàng cho dù khách hàng kháng lại thế nào đi chăng nữa, ngay lập tức có được mức hiệu quả cao nhất)

Question 37 / 58 – Tính năng và lợi ích

Tính năng thứ 3 của sản phẩm là gì?

(Ví dụ: thiết lập điều kiện cho các Killer showing cho người mua, tạo các mẫu đặt hàng mà bán hàng “vô thức”, biết cách tốt nhất để cơ thể bạn chuyển từ bài kiểm tra này sang bài kiểm tra khác,vv)

Question 38 / 58 – Tính năng và lợi ích

Lợi ích của tính năng thứ 3 là gì (bắt đầu với động từ)

(Ví dụ: Đặt ra ấn tượng đầu tiên tốt nhất mọi lúc, dùng tài liệu của bạn để kiếm nhiều tiền hơn, đạt hiệu quả cao nhất và tối đa hoá điểm số của bạn, vv)

Question 39 / 58 - Tính năng và lợi ích

Tính năng thứ 4 của sản phẩm là gì?

(Ví dụ: Xây dựng nhóm các nhà chuyên môn để hỗ trợ bán nhà, học 5 cách mở đầu mà ngay lập tức thu hút được sự chú ý, các cách cụ thể để đào tạo thông minh hơn (chứ không phải khó khăn hơn)

Question 40 / 58 – Tính năng và lợi ích

Lợi ích của tính năng thứ 4 là gì (bắt đầu với động từ)

(Ví dụ: Có luật sự và giám đốc ngân hàng mong muốn giúp đỡ bạn, giữ được sự quan tâm của khách hàng lâu hơn, giảm khoảng cách mà không gây đầu đốn hoặc nguy cơ chấn thương,vv)

Question 41 / 58 – Tính năng và lợi ích

Tính năng thứ 5 của sản phẩm là gì?

(Ví dụ: tìm hiểu cách sử dụng Internet để bán nhà, sử dụng mạng xã hội để có được 1 loạt đề xuất lên tiếng, các lỗi đào tạo cụ thể bạn cần phải tránh, vv)

Question 42 / 58 – Tính năng và lợi ích

Lợi ích của tính năng thứ 5 là gì

(Ví dụ: tìm hiểu cách sử dụng Internet để bán nhà, sử dụng mạng xã hội để có được 1 loạt đề xuất lên tiếng, các lỗi đào tạo cụ thể bạn cần phải tránh, vv)

Question 43 / 58 – Dẫn chứng chứng minh

Tại sao mọi người lên tin vào sản phẩm dịch vụ của bạn? (hãy đưa ra những review, cảm nhận của khách hàng, số liệu thực tế mà khách hàng cũ đã đạt được)

(Ví dụ: Bao gồm các giấy chứng nhận, số liệu, ảnh chụp màn hình hoặc số liệu thực tế để làm rõ tuyên bố của bạn)

Question 44 / 58 – So sánh giá

Sản phẩm / dịch vụ của bạn so sánh với các thứ khác thì giá sẽ như thế nào? (phương pháp chia nhỏ và sasimi)

(Ví dụ: 1\$ 1 ngày, giá của 1 bữa tối ngoài trời trên phố, giá của 1 thùng DVD rẻ tiền, vv)

Question 45 / 58 – Những điều họ nhận được

Liệt kê ra những điều mà khách hàng sẽ nhận được từ sản phẩm / dịch vụ của bạn (dạng bullet point)

(Ví dụ: 6 chương trình video tự học theo học phần, 4 đoạn Live webinar lớp học trực tuyến, 4 bộ DVD đào tạo, Nhóm FB riêng tư, phần mềm mới, vv)

Question 46 / 58 – Bonus

Bonus #1 mà khách hàng nhận được khi mua sản phẩm là gì?

(Ví dụ: lượng truy cập người mua không giới hạn. lớp học Mastery Super PT, vv)

Question 47 / 58 – Bonus

Giá của bonus #1 – đáng giá bao nhiêu?

(Ví dụ: 997\$; 997\$; 497\$))

Question 48 / 58 – Bonus

Bonus #2 mà khách hàng nhận được khi mua sản phẩm là gì?

(Ví dụ: Thuê toàn bộ quá trình bán nhà, tất cả các bài mẫu diễn thuyết của tôi, làm thế nào để tạo 1 phòng tập gym tại nhà dưới 100\$,vv)

Question 49 / 58 – Bonus

Giá của bonus #2 – đáng giá bao nhiêu?

(Ví dụ: 997\$; 997\$; 497\$)

Question 50 / 58 – Bonus

Bonus #3 mà khách hàng nhận được khi mua sản phẩm là gì

(Ví dụ: 30 phút tư vấn cá nhân với tôi,, 30 phút tư vấn với giáo viên dạy thuyết trình hàng đầu của tôi, vv)

Question 51 / 58 – Bonus

Giá của bonus #3 – đáng giá bao nhiêu?

(Ví dụ: 997\$; 997\$; 497\$))

Question 52 / 58 – Bonus

Tổng giá trị phần bonus là bao nhiêu?

(Ví dụ: 5,000\$; 4,500\$; 2,000\$)

Question 53 / 58 – Định giá

Bạn sẽ đưa ra lời giải thích như thế nào để chứng minh rằng những giá mà bạn vừa nêu ra thực sự đáng giá từng đồng cho sản phẩm / dịch vụ của bạn

(Ví dụ: Một người môi giới sẽ tính phí của bạn nhiều hơn là để bán nhà của bạn, 1 buổi diễn thuyết phải trả tiền đầu tư, công việc/sự nghiệp mơ ước của bạn phụ thuộc vào điểm bài kiểm tra PT do, vv))

Question 54 / 58 – Giá đặc biệt

Giá đặc biệt cho sản phẩm mà bạn bán nếu khách hàng mua ngay NGÀY HÔM NAY?

(Ví dụ: 997\$, 497\$, 97\$)

Question 55 / 58 - Sự đảm bảo

Đảm bảo “điên rồ” của bạn đưa ra cho khách hàng là gì?

“Tôi sẽ chấp nhận mọi rủi ro, và cho bạn sự đảm bảo ____ của tôi”

(Ví dụ: hoàn trả trong vòng 30 ngày, v...v)

Question 56 / 58 – Lý do để hành động ngay bây giờ

Liệt kê ra ít nhất 3 lý do lớn mà khách hàng của bạn cần phải hành động ngay (Để dạng bullet point)

(Ví dụ: Internet đã thay đổi các quy tắc bất động sản mãi mãi, 1 cuốn sách làm bạn trở nên đặc biệt như 1 nhà chuyên gia nhanh chóng, nếu bạn trượt bài kiểm tra PT, bạn có thể sẽ không được tuyển dụng hoặc được thăng chức, vv)

Question 57 / 58 – Kêu gọi hành động

Điều mà bạn muốn khách hàng thực hiện khi mua hàng?

“Bây giờ tôi muốn bạn_____”

(Ví dụ: nhấp chuột vào nút ở dưới, điền mẫu bên phải, nhấp chuột vào liên kết, vv)

Question 58 / 58 – Điều tiếp theo

Liệt kê ra những bước tiếp theo mà khách hàng sẽ được nhận hay tiếp xúc tiếp theo

(Ví dụ: Với những người đã vừa đăng kí, đây là điều sẽ xảy ra tiếp theo:___)