HỌC VIỆN AI FOR CEO

Bảy năm khao khát và tấm bản đồ xây cỗ máy
kinh doanh tự động cùng Bộ Não 878 AI Agent



7 TẦNG ◆ 19 BƯỚC ◆ 878 AI AGENT

LÊ VĂN CƯƠNG

ANTHONY LÊ CƯƠNG · NGƯỜI THẮP LỬA

HỌC VIỆN AI FOR CEO

Bảy năm khao khát và tấm bản đồ 7 tầng · 19 bước xây cỗ máy kinh doanh tự động trên Internet cùng Bộ Não 878 AI Agent

LÊ VĂN CƯƠNG

ANTHONY LÊ CƯƠNG · NGƯỜI THẮP LỬA

HỆ THỐNG NGẦM

Bảy năm khao khát và tấm bản đồ 7 tầng · 19 bước xây cỗ máy kinh doanh tự động trên Internet cùng Bộ Não 878 AI Agent

Tác giả: Lê Văn Cương (Anthony Lê Cương)
Phiên bản 1 · Tháng mười năm 2026

Sách được viết cùng đội ngũ Bộ Não AI — chính hệ thống được kể trong sách. Mọi câu chuyện về tác giả là chuyện thật. Các ví dụ minh hoạ không ghi tên là nhân vật hình dung. Những đoạn Đối thoại là cuộc trò chuyện giữa Cương và "Ní" — nhân vật tổng hợp từ những câu hỏi Cương nhận được nhiều nhất từ học viên, không phải một người cụ thể. Bốn câu chuyện học viên được kể đúng bối cảnh và số liệu đã công bố.

Sách không hứa hẹn thu nhập hay kết quả. Kết quả phụ thuộc vào việc người đọc làm. AI hỗ trợ — con người điều phối và quyết định. Phần pháp lý, thuế, y tế (nếu có nhắc) chỉ mang tính tham khảo, không thay chuyên gia.

Internet Power System là tên chương trình của Thầy Phạm Thành Long; Cash Machine, Marketing Bão là tên chương trình của các người thầy được nhắc với lòng biết ơn. Cuốn sách này không đại diện cho các chương trình đó.

Mã QR trong sách dẫn đến các trang của Học Viện AI FOR CEO và những cuốn sách đọc miễn phí. Mở máy ảnh điện thoại để quét.

LEVANCUONG.COM · ZALO 0779 441 319

Mục lục

Lời đề tặng 8
Khúc dẫn 10
Thư từ năm 2029 12
Cách đọc tấm bản đồ này 17

PHẦN I — KHAO KHÁT 22

1 Trang bán hàng chưa xong 23
2 Năm 2017, hai chữ "cỗ máy" 34
3 Marketing Bão — ngọn lửa thứ hai 44
4 Internet Power System — đỉnh của khao khát 53
5 Những người anh em đã có cỗ máy 64
6 Mưa lớn mà không có bể 76
7 Nỗi sợ có tên 88
8 Năm 2026, cánh cửa tự mở 99

PHẦN II — RÕ HÌNH 112

9 Tảng băng 114
10 Thời cuộc đã đổi 126
11 Bộ Não thứ hai 136
12 Thang ba bậc và chuỗi năm đúng 149
13 Bản đồ 7 tầng · 19 bước 162
14 Giao việc như một người chủ 176

PHẦN III — RÕ ĐƯỜNG 188

15 Tầng 1 · Hiểu khách hàng 190
16 Tầng 2 · Thu hút (I) — Hệ thống video 207
17 Tầng 2 · Thu hút (II) — Chữ, cộng đồng và ngôi nhà riêng 224
18 Tầng 3 · Thu lead 242
19 Tầng 4 · Nuôi dưỡng 259
20 Tầng 5 · Bán hàng 276
21 Tầng 6 · Tăng trưởng 296
22 Tầng 7 · Hệ thống hoá 313

PHẦN IV — CÔNG CỤ 328

23 Chụp X-quang hệ thống ngầm của Cương 329
24 Thang giá trị và dòng tiền 346
25 Ba mươi ngày dựng hệ thống ngầm đầu tiên 359
26 Một tuần làm việc cùng Bộ Não thứ hai 376
27 Những người đi trước bằng AI 388
28 Bảng điều khiển và bảy cái bẫy 399

PHẦN V — DI SẢN 411

29 Gốc của hệ thống là người chủ 412
30 Nhân · Duyên · Quả 425
31 Từ một người thắp lửa đến mười nghìn người thắp tiếp 437
32 Di sản số 448
Con đường Cương đã đi, Ní cũng đi được 460
Phụ lục A · Bảng tra 19 bước 468
Phụ lục B · Mười chín câu lệnh mẫu 477
Phụ lục C · Phiếu tự chấm bảy tầng 492
Phụ lục D · Đi trọn chín mươi ngày 498
Phụ lục E · Nói cho dễ hiểu 505

Phụ lục F · Những cánh cửa đang mở 510

LỜI ĐỀ TẶNG

Tặng tập đoàn Toppion và chuyên gia Loan Văn Sơn, nhân duyên khởi nguồn, nơi năm 2013 hạt mầm muốn trở thành trainer được gieo vào Cương.

Tặng những người thầy đã thắp lửa, theo đúng thứ tự lửa cháy.

Thầy Richdad Lộc, người đầu tiên đặt hai chữ "cỗ máy" vào đầu một chàng trai chỉ biết sống bằng giọng nói.

Thầy Nguyễn Phúc Quang Ngọc, người thổi ngọn lửa thứ hai, để Cương nhìn thấy marketing là một hệ thống chứ không phải vài bài đăng.

Thầy Phạm Thành Long, người cầm tay chỉ việc, và hỏi một câu khiến Cương không thể nào quên.

Tặng chuyên gia Ngô Mạnh Cường, một người em, một đồng nghiệp, và cộng đồng WIPA, nhân duyên cho Cương được làm học viên lần nữa.

Tặng anh em Eagle Camp và những người anh em đã đi trước, để Cương biết con đường này có thật.

Tặng 84 anh chị em Đồ Sơn, buổi chiều hôm ấy.

Tặng gia đình, nơi mọi ngọn lửa trở về.

Và tặng Ní, người đang cầm cuốn sách này.

Bảy năm Cương đứng trước một cánh cửa.

Mong Ní không phải đứng lâu như thế.

KHÚC DẪN

Con đường Cương đã đi, Ní cũng đi được.

Những nỗi đau Cương đã trải qua, Ní không nhất thiết phải trải qua.

Nhưng những gì Cương làm được, chắc chắn Ní sẽ làm tốt hơn. Gấp trăm. Gấp vạn lần.

Cương không viết cuốn này để kể mình giỏi.

Cương viết vì đã đứng trước một cánh cửa suốt bảy năm. Tay đã chạm vào nắm cửa. Mà không dám đẩy.

Hôm nay cánh cửa ấy mở. Không phải vì Cương dũng cảm hơn. Vì trong tay có một công cụ khác.

Nếu Ní từng học rất nhiều mà làm rất ít.

Nếu Ní có giá trị thật, mà mọi thứ dừng lại khi Ní dừng.

Nếu Ní nghe hai chữ "công nghệ" là lùi lại một bước.

Thì cuốn sách này viết cho Ní.

Cương mang theo bốn câu đã tự đọc cho mình trong những đêm khó nhất:

Nếu có khó khăn chỉ vì ta chưa làm.

Dấn thân đi nào anh em.

Tận nhân lực, tri thiên mệnh.

Làm cho trời xanh phải thấu.

Đi thôi.

THƯ TỪ NĂM 2029

Thanh Hoá, một buổi sáng năm 2029.

Gửi Cương của năm 2026.

Và gửi Ní, người đang cầm cuốn sách này vào năm ấy.

Sáng nay Cương dậy lúc 5 giờ. Như mọi sáng.

Câu đầu tiên trong đầu vẫn là câu cũ: hôm nay mình thắp lửa cho ai?

Rồi mười lăm phút ngồi yên. Không điện thoại. Chỉ hơi thở, và một danh sách ngắn những điều để biết ơn. Danh sách ấy ba năm nay không ngắn đi. Nó dài ra, mỗi sáng thêm một dòng, và Cương không cố nhớ hết. Chỉ cần nhớ là nó có.

Rồi chạy.

Bờ sông Mã mùa này sương còn đậu trên mặt nước. Đôi chân đã quen với những quãng đường mà năm 2026 Cương mới chỉ dám đặt làm mục tiêu. Chạy không phải chỉ để khoẻ. Chạy để trước khi mở máy, mình đã là một con người trọn vẹn rồi, không phải một cái máy chờ việc.

Về nhà. Tắm. Rót một ly nước ấm. Mở máy.

Và đây là phần Cương muốn kể cho Cương của năm 2026 nghe. Vì đây là phần mà Cương của năm 2026 chưa từng được thấy.

Trong lúc Cương ngủ, hệ thống ngầm đã làm việc.

Bộ Não thứ hai báo cáo đêm qua, gọn trong một trang.

Những lá thư đã gửi. Có người đang ở lá thứ mười hai trong chín mươi lá của Làm Bạn Với Cảm Xúc. Có người vừa nhận lá đầu tiên, sau khi lấy cuốn Cỗ Máy 100 Video lúc nửa đêm.

Những câu hỏi đã được trả lời. Trợ lý Zalo đã trò chuyện với nhiều người, phần lớn hỏi về lịch học và cách cài. Hai câu được chuyển sang người thật, vì có người đang buồn, và người đang buồn cần một con người, không cần một câu trả lời đúng.

Một người lạ ở một tỉnh xa. Tháng trước nhận Bản Đồ Bản Thể. Tuần trước đọc năm bài trên trang. Hôm qua ghi danh 30 Ngày. Cương chưa từng gặp người ấy. Hệ thống đã gặp thay Cương, từng bước, suốt một tháng.

Và những Truyền Nhân ở các tỉnh. Tối qua họ đứng lớp. Báo cáo tự chảy về: bao nhiêu người tới, bao nhiêu người làm xong hệ thống đầu tiên, chỗ nào còn vướng. Cương không có mặt ở lớp nào trong số đó. Không cần. Họ có hệ thống của họ, có cộng đồng của họ, có lửa của họ. Cương chỉ đọc, ghi vài dòng gửi lại, và tin.

Cương không đọc hết báo cáo. Ba năm trước Cương sẽ đọc hết, vì sợ sót. Giờ Cương chỉ đọc chỗ cần quyết. Vài quyết định một sáng. Còn lại, hệ thống đã làm, và làm đúng, vì nó được dạy đúng.

AI làm phần nặng. Cương giữ phần tinh.

Ní biết điều gì lạ nhất ở buổi sáng này không?

Nó không có gì đặc biệt.

Không có khoảnh khắc nào để quay video. Không có con số nào để hét lên. Chỉ là một buổi sáng, ly nước còn ấm, máy mở, và một đời sống vẫn chạy ngay cả khi người chủ đi ngủ. Năm 2026, Cương tưởng ngày hệ thống ngầm chạy được sẽ là một ngày rất ồn. Hoá ra nó là một ngày rất yên.

Hệ thống ngầm không ồn. Nó ngầm. Đúng như tên.

Cương nhớ, năm 2026, trong cuốn sách này có chuyện mưa và bể. Mỗi sân khấu là một trận mưa, mà bao năm không có bể chứa, nước trôi hết xuống đất. Giờ thì có bể. Mưa vẫn mưa. Cương vẫn đứng lớp, vẫn thắp lửa, vẫn thích cái cảm giác một căn phòng nóng lên. Nhưng mưa xong, nước ở lại. Nó chảy vào bể, chảy theo mạch, nuôi cái giếng quanh năm. Mùa khô, giếng vẫn có nước.

Con số 10.000 trainer và chủ doanh nghiệp mà Cương viết đêm Đồ Sơn, Cương không nói với Ní là đã tới. Cương nói nó đang tới gần, gần hơn từng tháng, và nó không còn là con số của riêng Cương. Nó là tổng của rất nhiều người đang thắp tiếp ở rất nhiều nơi. Cương không cần đếm từng người. Chỉ cần biết lửa đang lan.

Giờ Cương muốn nói với Cương của năm 2026 vài điều.

Cương của năm 2026 đang viết cuốn sách này vào ban đêm. Vừa về từ Đồ Sơn. Vừa đứng lớp ở Sài Gòn. Nhiều trang mới chạy được vài tuần, số liệu còn nhỏ, có chỗ xác nhận thanh toán vẫn phải làm tay. Cương biết. Cương nhớ. Có những đêm Cương của năm 2026 nhìn mấy con số bé tí trên bảng điều khiển và tự hỏi: cái này có thành không?

Thành.

Không phải vì Cương giỏi hơn. Vì Cương không dừng.

Đi. Thử. Sai. Sửa.

Bốn chữ ấy, Cương của năm 2026 vừa mang về sau năm tháng đi các tỉnh. Ba năm sau, Cương vẫn chỉ dùng đúng bốn chữ ấy. Không có bí quyết nào khác. Cái gì không chạy thì bỏ. Cái gì người chưa từng nghe hai chữ AI Agent vẫn làm được thì giữ. Lặp lại. Mỗi tuần. Thường xuyên quan trọng hơn mạnh mẽ.

Và một điều nữa. Điều này Cương muốn Ní nghe kỹ.

Năm 2026, Cương nghĩ về hệ thống như một thứ để bớt việc. Để nghỉ. Năm 2029, Cương hiểu khác. Hệ thống không cho Cương bớt việc. Nó cho Cương chọn việc.

Việc còn lại trong ngày của Cương giờ toàn là việc chỉ con người làm được. Ngồi với một Truyền Nhân đang nản. Nhìn vào mắt một học viên lúc họ vừa chạy được trang đầu tiên. Viết một lá thư thật cho một người thật. Những việc ấy không ít đi. Chúng nhiều hơn. Và Cương có thời gian cho chúng, vì phần nặng đã có đội lo.

Tự do, hoá ra, không phải là ít việc hơn. Tự do là được làm đúng việc của mình.

Tối nay, bữa cơm gia đình, điện thoại úp xuống. Vẫn thế. Ba năm nay chưa có hệ thống nào thay được cái bàn ăn ấy, và Cương không muốn có.

Cương biết ơn.

Biết ơn vì năm xưa được gieo tư duy đúng.

Biết ơn vì được rèn kỹ năng đúng qua hàng trăm sân khấu.

Biết ơn vì công cụ đúng đã tới. Muộn bảy năm, nhưng tới.

Biết ơn vì được học tiếp để vận hành mô hình đúng.

Và biết ơn vì kết quả đúng đang hiện ra, mỗi sáng một ít, bình thường như một ly nước ấm.

Biết ơn những người thầy, theo đúng thứ tự lửa cháy. Biết ơn những người anh em đã đi trước, để Cương biết con đường có thật. Biết ơn tám mươi tư anh chị em một buổi chiều Đồ Sơn. Không có buổi chiều ấy thì không có cuốn sách này.

Ní ơi.

Nếu Ní đang đọc lá thư này vào năm 2026, Cương xin Ní một việc nhỏ.

Tối nay, trước khi ngủ, Ní viết cho mình một lá thư từ năm 2029. Đừng viết số tiền. Viết buổi sáng. Viết xem lúc Ní mở máy, hệ thống của Ní đã làm gì trong đêm. Viết xem Ní có thời gian cho ai.

Viết xong, cất đi.

Rồi mở cuốn sách này ra, đọc tiếp, và bắt đầu dựng buổi sáng ấy. Từng tầng một.

Cương chờ Ní ở đây.

Cương, năm 2029.

Lá thư này viết từ tương lai. Mọi điều trong thư là đích đến Cương đang đi tới, chưa phải kết quả.

TRƯỚC KHI BƯỚC VÀO

Cách đọc tấm bản đồ này

Cuốn sách này không phải một bài giảng. Nó là một tấm bản đồ.

Bài giảng thì nghe từ đầu đến cuối. Bản đồ thì khác: Ní tìm chỗ mình đang đứng, tìm chỗ muốn tới, rồi đi theo đường vẽ sẵn. Có người đi hết. Có người chỉ cần một đoạn. Cả hai đều đúng, miễn là đi.

Vài điều Ní nên biết trước khi mở trang đầu.

Năm phần, năm lời hứa

Khi bắt tay viết, Cương tự hứa với mình: người đọc xong cuốn này phải nhận được năm thứ. Không phải năm ý hay. Năm thứ mang về được.

Phần	Tên	Ní mang về
I	Khao khát	Mong muốn tột cùng có một hệ thống ngầm của riêng mình
II	Rõ hình	Nhìn thấy hệ thống ngầm trông như thế nào, như có bức tranh trong đầu
III	Rõ đường	Biết từng bước đi: bảy tầng, mười chín bước
IV	Công cụ	Biết dùng Bộ Não AI và lộ trình ba mươi ngày để dựng thật

Phần	Tên	Ní mang về
V	Di sản	Thức tỉnh sứ mệnh, để đi đường dài mà không cạn

Phần I là chuyện của Cương. Bảy năm đứng trước một cánh cửa. Cương kể không phải để Ní thương, mà để Ní thấy mình trong đó, và thấy cái mình đang thiếu có tên.

Phần II là bức tranh. Tảng băng, bộ não thứ hai, thang ba bậc, chuỗi năm đúng. Đọc xong Phần II, Ní phải nhắm mắt mà vẫn thấy hệ thống ngầm của mình trông ra sao.

Phần III là xương sống. Bảy tầng: Hiểu khách hàng · Thu hút · Thu lead · Nuôi dưỡng · Bán hàng · Tăng trưởng · Hệ thống hoá. Mười chín bước xếp vào bảy tầng ấy. Mỗi bước có: nó là gì, vì sao thời nay khác, làm thế nào, giao cho Bộ Não ra sao, đầu ra đo được, lỗi hay gặp.

Phần IV là công cụ và hiện thực: hệ thống Cương đã dựng đặt lên bản đồ cho Ní soi, lộ trình ba mươi ngày, một tuần làm việc cùng Bộ Não, những người đã đi trước, và bảng điều khiển để biết mình đang ở đâu.

Phần V là gốc. Vì hệ thống nào cũng đứng trên một người chủ, và người chủ cạn dầu thì hệ thống có hay mấy cũng tắt.

Bốn HOÁ

Cuốn sách được xếp theo đúng cách Cương dựng hệ thống. Bốn bước, gọi là bốn HOÁ.



Đơn giản hoá: nhìn ra bức tranh. Một tảng băng. Bảy tầng. Đó là Phần II.

Chi tiết hoá: tách bức tranh thành bước. Mười chín bước. Đó là Phần III.

Quy trình hoá: viết mỗi bước thành quy trình, giao cho Agent làm. Đó là các bảng và câu lệnh mẫu rải trong Phần III, Phần IV.

Hiện thực hoá: chạy thật, đo, sửa. Đó là ba mươi ngày ở Phần IV, và những sáng thứ Hai của Ní sau khi gấp sách lại.

Ní xây hệ thống của mình cũng theo đúng bốn bước ấy. Không bước nào bỏ được. Người bỏ bước đầu thì làm nhiều mà rối. Người bỏ bước cuối thì có bản đồ rất đẹp cất trong ngăn bàn.

Ký hiệu trên bản đồ

Cuối mỗi chương, Ní sẽ gặp ba thứ.

Tự vấn: ba bốn câu hỏi, hỏi thẳng Ní. Đừng lướt. Mỗi câu Cương đều đã hỏi chính mình trước.

Câu để nhớ: một câu. Nếu quên cả chương, giữ lại câu này.

Việc làm ngay: một việc cụ thể, làm được trong mười lăm tới sáu mươi phút, và có đầu ra. Một tờ giấy, một file, một dòng gửi đi. Cương tin rằng kiến thức chỉ có giá trị khi thành hành động ra kết quả, nên mỗi chương đều kết bằng một hành động.

Trong Phần III và IV, Ní sẽ gặp những khối câu lệnh. Đó là lời Ní gõ vào máy để giao việc cho Bộ Não, và trong khối ấy, người ra lệnh xưng "tôi", vì đó là Ní đang nói với đội của mình. Ní có thể chép nguyên, đổi phần trong ngoặc vuông thành chuyện của mình.

Và có những hộp Cửa ngỏ, kèm mã QR. Đó là chỗ Cương chỉ cho Ní một công cụ hay một chương trình Cương đã làm sẵn, đúng vào lúc Ní có thể đang vướng ở đó. Cương nói thẳng: đó là sản phẩm của Cương, có cái miễn phí, có cái không. Nhưng cửa ngỏ không phải cửa bắt buộc. Mọi thứ trong sách này Ní đều tự làm được bằng chính cuốn sách. Cửa ngỏ chỉ là lối đi nhanh hơn, cho người muốn có người cầm đèn đi cùng.

Một chuyện nhỏ về xưng hô. Trong sách, Cương xưng Cương, và gọi Ní là Ní. Đó là cách Cương gọi anh em trong lớp, trong nhóm, nhiều năm nay. Cương không muốn đổi giọng chỉ vì đây là sách.

Ba cách đọc

Cách một: đọc liền một mạch, từ Lời đề tặng tới Lời kết. Dành cho người muốn hiểu trọn vẹn trước khi làm. Khoảng vài buổi tối.

Cách hai: đọc thẳng vào tầng đang yếu nhất. Mở Phụ lục C, tự chấm bảy tầng từ 0 tới 5. Tầng nào thấp nhất, lật tới chương của tầng đó trong Phần III, làm ngay việc cuối chương. Dành cho người đã có một phần hệ thống và biết mình hổng chỗ nào.

Cách ba: đọc cùng Bộ Não mở sẵn bên cạnh. Mỗi khối câu lệnh gặp trên trang, gõ ngay vào máy, xem kết quả, rồi đọc tiếp. Đây là cách Cương mong nhất, vì nó biến cuốn sách từ thứ để đọc thành thứ để dùng.

Dù cách nào, Cương xin Ní một điều: đọc Phần I. Đừng nhảy qua chuyện đời Cương để vào ngay phần "làm thế nào". Vì nếu Ní chưa muốn đủ, thì mười chín bước chỉ là mười chín việc. Còn khi Ní muốn đủ, mười chín bước là con đường về nhà.

Một lời nói thật

Cuốn sách này không hứa Ní sẽ kiếm được bao nhiêu. Cương không biết, và ai nói biết là nói không thật. Kết quả phụ thuộc vào nghề của Ní, khách của Ní, và việc Ní có làm hay không.

AI trong sách này là trợ lý, không phải ông chủ. Nó làm phần nặng. Ní vẫn giữ phần tinh: định hướng, duyệt, quyết, và những khoảnh khắc người thật cần người thật. Chỗ nào Cương nói "tự động", Ní hiểu là "tự động sau khi người đã kiểm".

Hệ thống ngầm của Cương, Ní sẽ thấy ở Phần IV, đang chạy nhưng chưa xong. Nhiều trang mới lên vài tuần. Số còn nhỏ. Cương không giấu, vì giấu thì cuốn sách thành quảng cáo, mà Cương viết nó như một tấm bản đồ.

Và cuối cùng: cuốn sách này sẽ không biến Ní thành dân kỹ thuật. Nó làm điều khác. Nó giúp Ní không cần phải là dân kỹ thuật nữa.

Giờ thì bước vào.



PHẦN

Bảy năm đứng trước một cánh cửa

Có những cánh cửa mình đứng trước rất lâu. Không phải vì cửa khoá. Mà vì mình chưa tin mình được bước vào.

1 Trang bán hàng chưa xong
2 Năm 2017, hai chữ "cỗ máy"
3 Marketing Bão — ngọn lửa thứ hai
4 Internet Power System — đỉnh của khao khát
5 Những người anh em đã có cỗ máy
6 Mưa lớn mà không có bể
7 Nỗi sợ có tên
8 Năm 2026, cánh cửa tự mở

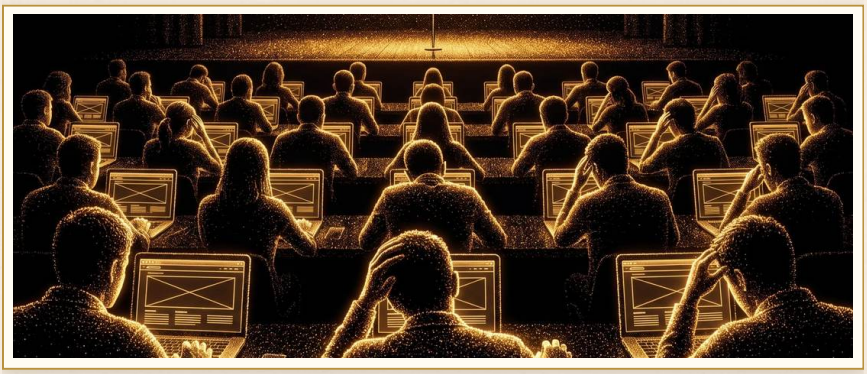
Trang bán hàng chưa xong

Chiều ngày 10 tháng 9 năm 2026. Đồi Rồng, Đồ Sơn.

Tám mươi tư chiếc laptop mở.

Tám mươi tư anh chị em, phần lớn là chủ doanh nghiệp, là trainer, là người có nghề và có khách, ngồi suốt một buổi chiều để làm một việc nghe rất nhỏ: dựng một trang bán hàng đơn giản.

Đến khi nắng ngoài biển ngả màu, trang ấy vẫn chưa xong.



Buổi chiều Đồ Sơn: tám mươi tư người, tám mươi tư màn hình, và một trang bán hàng chưa ai làm xong.

Cương ngồi trong số đó. Không phải trên bục. Dưới ghế học viên.

Cương là học viên của chương trình 100 Ngày Doanh Nghiệp Số, cộng đồng WIPA. Một nhân duyên: chuyên gia Ngô Mạnh Cường, một người em, một đồng nghiệp của Cương, là người kết nối Cương với cộng đồng ấy. Năm ngày bốn đêm offline ở Đồ Sơn là lúc cả lớp ngồi cạnh nhau bằng xương bằng thịt. Và ở ghế học viên, người ta nhìn thấy những thứ mà đứng trên bục không bao giờ thấy.

Cương nhìn thấy những bàn tay dừng lại trên bàn phím.

Nhìn thấy ánh mắt lướt từ màn hình mình sang màn hình người bên cạnh, rồi quay về, rồi lại sang.

Nhìn thấy cái nhíu mày của những người ngoài đời điều hành cả một doanh nghiệp, giờ vướng ở một nút bấm.

Không ai trong phòng ấy kém. Cương biết chắc điều đó. Có người đã đứng lớp nhiều năm. Có người có cả một cộng đồng đi theo. Có người bán hàng rất giỏi ngoài đời. Nhưng trang bán hàng, thứ đáng lẽ chỉ là cái bàn để bày món hàng ra, thì làm cả chiều chưa xong.

Đêm trước đó

Đêm mồng 9 rạng ngày mồng 10, Cương thức tới gần sáng.

Bài tập của lớp là viết lại dòng thời gian đời mình, rồi viết ra câu sứ mệnh. Nghe thì đơn giản. Nhưng khi ngồi xuống, ba mươi tư năm xếp hàng trước mặt, năm nào cũng đòi được kể.

Cậu bé nhà không có nước mắm. Chàng trai mười chín tuổi sợ mở lời. Người trainer đứng hàng trăm sân khấu. Người đàn ông hai lần gãy.

Người cha, người chồng, người con.

Khoảng 2 giờ 40 sáng, câu sứ mệnh mới chịu nằm yên trên giấy:

"Tôi thắp lửa và trao hệ thống để 10.000 trainer và chủ doanh nghiệp giải phóng giá trị của mình, tự do, giàu toàn diện — rồi đi thắp lửa cho người khác."

Thắp lửa. Trao hệ thống. Để 10.000 người thắp tiếp.

Cương đọc lại. Thấy đúng. Thấy nhẹ. Rồi chợp mắt được một lúc.

Chiều hôm sau, câu sứ mệnh chưa kịp ráo mực đã bị cuộc đời đem ra thử.

Tám mươi tư người. Một trang bán hàng. Cả buổi chiều.

Thắp lửa thì Cương làm được. Từ năm 2017 làm trainer chuyên nghiệp, và nhiều năm trước đó phụng sự trong các chương trình đào tạo, Cương biết cách làm một căn phòng nóng lên. Nhưng câu sứ mệnh có vế thứ hai: trao hệ thống. Và buổi chiều ấy cho Cương thấy, rất rõ, rằng lửa thôi không đủ.

Người ta cháy hết mình cả chiều. Mà trang vẫn chưa xong.

Không phải vì kém

Cương ngồi nhìn, và một ý nghĩ hiện lên. Không phải như một câu văn hay. Như một sự thật trần trụi.

Khoảng cách không nằm ở năng lực. Khoảng cách nằm ở công cụ trong tay.

Người thợ mộc giỏi nhất làng, đưa cho một con dao cùn, bảo đóng cái tủ. Ông vẫn đóng được. Nhưng mất ba ngày thay vì ba giờ, và tay ông rớm máu. Người ta nhìn vào sẽ bảo: ông này làm chậm. Không ai nhìn con dao.

Buổi chiều Đồ Sơn là như thế. Tám mươi tư người thợ giỏi. Và những con dao cùn.

Cái cùn không nằm ở máy tính. Nó nằm ở chỗ: để một trang bán hàng ra đời, phải biết viết lời bán, biết xếp bố cục, biết chọn hình, biết dựng trang, biết nối cái nút với cái form, biết đưa lên mạng. Sáu việc, mỗi việc là một nghề. Người chủ giỏi nghề của họ. Không ai giỏi sáu nghề cùng lúc.

Bảy năm trước, muốn xong sáu việc ấy phải có một đội kỹ thuật. Người không có đội thì tự học, hoặc đi thuê, hoặc bỏ.

Phần lớn chọn vế thứ ba. Không phải vì lười. Vì sau ba lần làm hỏng, người ta tự kết luận: "mình không phải dân kỹ thuật."

Và kết luận ấy đóng cửa luôn nhiều năm.

Cương đã ngồi đúng chỗ đó

Cương nói điều này không phải với tư cách người đã vượt qua. Mà với tư cách người hiểu cái ghế ấy hơn ai hết.

Vì Cương đã ngồi đúng chỗ đó. Không phải một buổi chiều. Bảy năm.

Bảy năm Cương biết mình nên có một hệ thống trên Internet. Biết rất rõ. Được những người thầy giỏi chỉ cho. Từng ngồi trong lớp mà tim đập vì khao khát.

Rồi về nhà. Mở máy. Và trang ấy không bao giờ xong.

Có một câu Cương đã viết về chính mình. Ní đọc trước, để hiểu vì sao buổi chiều Đồ Sơn làm Cương nghẹn:

"Tôi vẫn bị giới hạn. Vẫn sợ. Vẫn không dám đắm mình vào làm. Tôi làm cho xong để qua môn. Chỉ vậy thôi."

Người ta hay nghĩ trì hoãn là chuyện của kẻ lười. Không phải. Cương không lười. Cương chỉ không dám bước vào căn phòng có chữ "kỹ thuật" trên cửa.

Và suốt những năm ấy, mỗi lần đứng trên sân khấu, Cương nhìn xuống hàng trăm, hàng nghìn gương mặt, rồi tự hỏi: họ sẽ đi đâu sau buổi này?

Câu trả lời thật là: Cương không biết. Vì không có gì giữ họ lại.

Hệ thống ngầm là gì

Cương muốn nói với Ní, bằng câu giản dị nhất có thể, về thứ mà cả cuốn sách này xoay quanh.

Hệ thống ngầm là thứ vẫn làm việc cho Ní khi Ní không có mặt.

Chỉ vậy thôi.

Khi Ní ngủ, nó vẫn gửi một lá thư cho người vừa biết đến Ní hôm qua. Khi Ní đang đứng lớp, nó vẫn trả lời câu hỏi của người lạ nhắn lúc 11 giờ

đêm. Khi Ní ăn tối với gia đình, nó vẫn nhắc một người đã quan tâm mà chưa quyết. Khi Ní mệt, nó không mệt.

Nó gọi là "ngầm" vì không ai nhìn thấy. Khách thấy bài đăng, video, sân khấu, gương mặt Ní. Đó là phần nổi. Phần chìm là những dòng chảy dẫn một người lạ, từng bước, thành người biết, người tin, người mua, rồi người giới thiệu Ní cho người khác.

Làng quê nào cũng có cái giếng. Mùa khô, ao cạn, ruộng nứt, mà giếng vẫn có nước. Không phải vì giếng chứa nhiều hơn ao. Vì giếng nối với mạch ngầm. Mạch ngầm không ai thấy, nhưng nó nuôi giếng quanh năm.

Người làm nghề như Cương, như Ní, thường chỉ có cái ao. Mỗi lần đứng lớp, mỗi buổi livestream, mỗi bài đăng là một trận mưa. Mưa to lắm. Nhưng nắng ba ngày là ao cạn.

Bảy năm, Cương làm mưa. Rất nhiều mưa. Mà chưa có mạch.



Khi cả lớp thôi ngồi nghe mà mở máy ra làm, mới biết khoảng cách thật nằm ở đâu.

Vì sao Cương kể chuyện này đầu tiên

Vì cuốn sách này sinh ra từ buổi chiều đó.

Nếu không có tám mươi tư người loay hoay trước mắt, Cương có lẽ vẫn giữ câu chuyện bảy năm của mình như một nỗi xấu hổ riêng. Người ta không hay kể mình đã trì hoãn điều gì. Người ta kể mình đã làm được gì.

Nhưng buổi chiều ấy cho Cương thấy: nỗi xấu hổ của mình là nỗi xấu hổ chung. Và một nỗi xấu hổ chung, khi được gọi tên, không còn là xấu hổ nữa. Nó thành một bài toán. Bài toán thì giải được.

Điều khác của năm 2026 so với 2019, so với 2017, là con dao không còn cùn.

Những AI Agent, những nhân viên ảo biết đọc hồ sơ khách hàng, biết viết lời bán hàng đúng giọng người chủ, biết dựng trang, biết trả lời tin

nhắn, đã có thật. Nằm trong máy tính. Nói tiếng Việt. Người không biết code vẫn giao được việc, bằng cách gõ một câu như nhắn Zalo.

Cương không nói để Ní vội tin. Cương sẽ chứng minh bằng chính những thứ Cương đã dựng, ở phần sau của sách. Lúc này Cương chỉ xin Ní giữ một hình ảnh: tám mươi tư người và một trang chưa xong. Rồi đặt cạnh một hình ảnh khác, Ní sẽ gặp ở chương 8: những người chưa từng viết một dòng code, sau vài buổi, có trang web, có phần mềm chạy thật.

Hai hình ảnh ấy không cách nhau mười năm học. Cách nhau một công cụ.

Còn vì sao buổi chiều ấy làm Cương nghẹn đến thế, thì phải lùi về năm 2017. Khi Cương hai mươi lăm tuổi, sống bằng giọng nói và đôi chân, và lần đầu nghe một người thầy nói hai chữ "cỗ máy".

Hạt giống rơi xuống năm đó. Bảy năm sau, nó mới nảy mầm.

Chương sau, Cương kể. Nhưng trước khi lùi về năm ấy, có một cuộc trò chuyện Cương muốn Ní nghe.

ĐỐI THOẠI

Có lần Cương kể chuyện buổi chiều Đồ Sơn cho một Ní làm đào tạo. Nghe chưa hết, Ní đã ngắt lời.

— Cương ơi, em nói thật nhé. Trang bán hàng thì thuê người làm một buổi là xong.

— Ní thuê bao giờ chưa?

— Rồi. Hai lần.

— Hai trang ấy giờ còn chạy không?

— ...Một cái hết hạn tên miền. Một cái em muốn sửa một chữ mà phải nhắn người ta ba ngày.

— Vậy Ní có trang, hay Ní có một người giữ trang hộ Ní?

— Thì... người ta giữ.

— Người ấy bận, hoặc nghỉ, thì sao?

— Thì em làm lại từ đầu.

— Cương không bảo Ní đừng thuê. Cương chỉ hỏi: sau khi thuê, cái gì nằm trong tay Ní?

— Chắc là không có gì.

— Buổi chiều Đồ Sơn không phải chuyện một cái trang. Là chuyện tám mươi tư người giỏi, mà muốn sửa một chữ trên trang của chính mình cũng phải chờ người khác.

NGỘ RA

Mình không thiếu một cái trang. Mình thiếu khả năng tự tay làm ra nó, sửa nó, và giữ nó.

TỰ VẤN

- Việc gì trên Internet Ní đã "loay hoay cả buổi chiều" nhiều lần mà tới giờ vẫn chưa xong?
- Lần gần nhất Ní tự nói "mình không phải dân kỹ thuật" là khi nào, và câu ấy đã đóng cánh cửa nào?
- Nếu tuần sau Ní vắng mặt bảy ngày, người vừa quan tâm đến Ní hôm nay sẽ được ai chăm?
- Ní đang có cái ao, hay đã có mạch ngầm?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 3 ngày, có 1 bản kê ít nhất 5 việc trên Internet Ní đã bắt đầu rồi bỏ dở, mỗi việc có nhãn lý do, và 1 bản nháp trang bán hàng bốn dòng đã được 1 người thật đọc.

THỜI HẠN

3 ngày.

1. Ngày 1 — Dành 30 phút viết ra mọi thứ Ní từng bắt đầu trên mạng rồi dừng: trang bán hàng, website, kênh video, chuỗi thư, khoá học đã mua mà chưa làm. Cạnh mỗi dòng ghi năm bắt đầu → một bản kê ít nhất 5 dòng.
2. Ngày 2 — Dành 30 phút gắn nhãn cho từng dòng. Chỉ được chọn một trong ba: thiếu ý muốn, thiếu kiến thức, thiếu công cụ hoặc người làm. Đếm xem nhãn nào nhiều nhất → bản kê có nhãn và một con số.

3. Ngày 3 — Dành 45 phút chọn một việc đáng làm lại nhất, viết bốn dòng cho nó: Ní bán gì, ai cần nhất, vì sao họ nên chọn Ní, họ cần làm gì tiếp theo. Gửi cho một người Ní tin và hỏi đúng một câu: "Đọc có hiểu không?" → một bản nháp đã có người đọc.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bản kê từ 5 việc dang dở trở lên, có năm và có nhãn; 1 con số cho biết bao nhiêu việc dừng vì thiếu công cụ; 1 bản nháp bốn dòng; 1 tin nhắn trả lời từ người thật.

CÂU ĐỂ NHỚ

Khoảng cách không nằm ở năng lực. Khoảng cách nằm ở công cụ trong tay.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút tới, lấy một tờ giấy và viết ba dòng đầu của bản kê: ba thứ Ní đã bắt đầu trên mạng rồi bỏ dở, kèm năm. Chưa cần lý do. Chỉ cần gọi tên chúng ra.

CỬA NGỎ

Một ngày Ứng Dụng AI Agent

Nếu Ní từng ngồi đúng buổi chiều ấy, với một trang chưa xong, Cương có một ngày để mình ngồi cạnh nhau mà làm cho xong. Mang laptop tới, làm cùng nhau sáu hệ thống, ngay trên máy của Ní.

offline.levancuong.com

Năm 2017, hai chữ "cỗ máy"

Trước năm 2017, mọi đồng tiền Cương kiếm được đều có chung một điều kiện.

Cương phải có mặt.

Đứng lớp một ngày, có tiền một ngày. Nghỉ một ngày, không có gì. Giọng khàn thì thu nhập khàn theo. Ốm thì tất cả dừng. Cương sống bằng giọng nói và đôi chân: giọng để nói, chân để đi từ lớp này sang lớp khác.

Không ai bảo Cương điều đó là bất thường. Ở nơi Cương lớn lên, tiền luôn đi kèm với có mặt. Bố mẹ làm ngày nào, nhà có ngày đó. Cương mang cái luật ấy theo người suốt hai mươi lăm năm, như nước chảy chỗ trũng, chưa từng nghĩ có thể khác.

Cho đến năm 2017, khi một người thầy nói về một thứ hoàn toàn ngược lại.



Năm 2017, lần đầu Cương nằm xuống mà trong đầu có một cỗ máy đang chạy.

Bữa cơm không có nước mắm

Để Ní hiểu vì sao hai chữ "cỗ máy" đánh vào Cương mạnh đến thế, Cương phải kể mình được tạo nên từ đâu. Kể ngắn thôi. Chuyện dài Cương đã viết trong một cuốn khác.

Thanh Hoá, những năm Cương còn bé.

Mâm cơm đặt xuống. Một đĩa rau luộc. Một bát nước luộc rau, pha thêm muối, để chấm.

Hết.

Nhà không có nước mắm.

Ní đọc câu ấy có thể lướt qua. Cương xin Ní dừng lại một nhịp. Nước mắm là thứ rẻ nhất trong bếp người Việt, nhà nào cũng có. Nhà Cương không có. Nghĩa là không phải thiếu một món. Là thiếu luôn cái mức tối thiểu của một bữa cơm bình thường.

Rồi gia đình vào vùng kinh tế mới ở Kon Tum. Bố mẹ khi ấy chưa tới ba mươi tuổi. Lý do rất gọn: ở lại thì không sống nổi, nên phải đi.

Ở đó, Cương chứng kiến hai người lớn nhất đời mình bất lực vì tiền. Chứng kiến mình bị coi thường vì nghèo. Và một câu hỏi mọc lên trong đầu đứa trẻ, không phải một lần, mà nhiều lần: tại sao mình phải sống như thế này?

Nhiều năm sau, câu hỏi ấy đổi thành một câu khác: mình nhất định phải thay đổi.

Cương không kể để Ní thương. Cương kể vì đây là cái nền. Đứa trẻ lớn lên ở nơi mọi thứ đều đổi bằng mồ hôi và có mặt sẽ mang trong người một niềm tin ngầm: không có mặt thì không có gì. Niềm tin ấy giúp Cương làm việc rất chăm. Cũng chính nó giam Cương lại.

Giọng nói và đôi chân

Năm 2011, mười chín tuổi, Cương bước vào kinh doanh mạng lưới. Một chàng trai nhút nhát, ngại mở lời, đi gặp người lạ để nói về sản phẩm. Bị từ chối rất nhiều. Nhưng chính những lần run trước đám đông để lại trong Cương một khao khát ngược chiều: từ sợ đám đông thành muốn làm chủ đám đông.

Giai đoạn ấy dạy Cương một bài học về sau còn nhắc lại nhiều lần: kinh doanh mạng lưới không sai. Cái sai là bán sản phẩm mà quên xây người.

Năm 2013, hạt mầm của nghề huấn luyện được gieo vào Cương. Nhân duyên khởi nguồn là tập đoàn Toppion và chuyên gia Loan Văn Sơn. Không phải trên bục giảng. Ở phía sau sân khấu. Cương phụng sự, đồng hành, làm "cốt" trong các chương trình phát triển bản thân, trong các công ty network, trong những chương trình của các chuyên gia nước

ngoài. Đứng ở hàng ghế phục vụ, Cương nhìn người khác thắp lửa cho cả hội trường, và lửa ấy được nuôi trong Cương từ đó.

Những năm 2014, 2015, hai mươi hai, hai mươi ba tuổi, Cương có những lần đứng lớp đầu tiên. Không vốn. Không tên tuổi. Có lần chủ Vova Group giao cho Cương đào tạo văn hoá đội nhóm cho toàn hệ thống. Lời nhận xét Cương còn giữ từ ngày ấy là "giọng nói truyền cảm", và đội ngũ học xong thì "sẵn sàng chiến đấu".

Bốn chữ Cương tự rút ra cho mình thời đó: Lửa. Liều. Chân thật. Lạ.

Rồi năm 2017, Cương chính thức bước vào nghề đào tạo chuyên nghiệp. Sống bằng nghề. Tốt dần lên.

Nhưng tất cả vẫn nằm trong một luật: phải có mặt.

Lần đầu nghe hai chữ "cỗ máy"

Cũng năm 2017 ấy, năm Cương chính thức thành trainer, Cương học chương trình Cash Machine của thầy Richdad Lộc.

Cương không kể nội dung chương trình. Đó là tài sản của thầy. Và điều quan trọng nhất cũng không nằm ở nội dung. Nó nằm ở một ý nghĩ đọng lại trong đầu Cương sau khoá học, rồi ở lại đó nhiều năm:

Có thể có một thứ làm việc khi mình ngủ.

Ní thử đặt câu ấy vào đầu một người hai mươi lăm tuổi, nhà từng không có nước mắm, mọi đồng tiền đều đổi bằng giọng nói và đôi chân.

Nó không giống một bài học. Nó giống một cú đập vào tường.

Cỗ máy. Hai chữ ấy nói rằng có một cách xây một lần, rồi nó chạy. Rằng trên Internet, nơi Cương mới chỉ coi là chỗ đăng vài tấm ảnh lớp học, có thể có một thứ tự tìm người, tự trò chuyện, tự bán, tự chăm, ngày đêm, không khàn giọng, không ốm.

Lần đầu tiên trong đời, Cương hình dung được một thứ vẫn làm việc mà không cần mình đứng đó.

Cương nhớ cảm giác ấy. Không phải cảm giác hiểu bài. Cảm giác đói. Một cơn đói mới. Ngày xưa đói cơm. Giờ đói một cỗ máy.

Những đêm sau khoá học, Cương nằm xuống mà trong đầu nó vẫn chạy. Một hình khối mơ hồ, có bánh răng, có dòng chảy, có người lạ bước vào đầu này và bước ra đầu kia như một người khách. Cương không thấy rõ từng bộ phận. Chỉ thấy nó chạy. Và thấy mình đứng ngoài nhìn, tay không phải chạm vào.

Hạt giống và đất

Hạt giống rơi xuống đất chưa chắc đã mọc. Nó cần đất tơi, cần nước, cần nắng. Thiếu một thứ, hạt nằm đó. Không chết. Nhưng không mọc.

Hạt giống "cỗ máy" rơi vào Cương năm 2017, vào một mảnh đất rất khát. Khao khát thì có thừa. Nhưng mảnh đất ấy thiếu một thứ: Cương bị giới hạn về công nghệ.

Trong đầu có cỗ máy. Trong tay không có cái cờ lê nào.

Những năm ấy, muốn dựng một thứ chạy trên Internet phải có người biết làm web, biết dựng trang, biết nối công cụ này với công cụ kia, biết đo. Hoặc tự học từng thứ. Hoặc có đội. Cương không có đội. Và mỗi lần tự mở một công cụ, Cương lại thấy mình đứng trước một bức tường toàn chữ nước ngoài.

Thế là hạt giống nằm đó.

Cương vẫn đi dạy. Vẫn sống bằng giọng nói và đôi chân. Lâu lâu cỗ máy trong đầu hiện lên một lần, rồi chìm xuống dưới lịch dạy, dưới chuyến xe, dưới cuộc gọi của khách.

Có một điều Cương muốn nói thật. Người ta hay nghĩ biết rồi thì sẽ làm. Không phải. Cương biết từ năm 2017. Biết rất rõ. Và nhiều năm sau mới làm.

Giữa biết và làm có một khoảng. Khoảng ấy không lấp được bằng thêm kiến thức. Cương đã thử. Học thêm. Học nữa. Mỗi lần học, cỗ máy trong đầu rõ thêm một chút. Mỗi lần về nhà, lại thấy mình vẫn không chạm được vào nó.

Điều Cương biết ơn

Có người sẽ hỏi: học một chương trình mà bao năm không làm, thì học để làm gì?

Cương trả lời thế này.

Không có năm 2017, Cương không có hai chữ "cỗ máy" trong đầu. Không có hai chữ ấy, Cương vẫn sẽ là một người đứng lớp, đi rất nhiều,

và tin rằng đời là như thế: mọi đồng tiền đều phải đổi bằng có mặt.

Thầy Richdad Lộc là người đầu tiên cho Cương thấy luật ấy không phải luật tự nhiên. Nó chỉ là luật của người chưa có hệ thống.

Hạt giống không mọc ngay. Nhưng nó không chết.

Nó nằm đó, chờ đất đủ nước. Và khi nước tới, nó mọc rất nhanh, như thể đã chờ sẵn.

Nếu Ní từng học một khoá về "hệ thống", về "tự động", rồi về nhà không làm được, Ní đừng vội kết luận mình phí tiền hay mình kém. Có thể hạt giống đã được gieo. Chỉ là đất chưa có nước.

Ít lâu sau, một người thầy khác thổi vào mảnh đất ấy một cơn gió lớn, và Cương nhận ra cỗ máy mình mơ không phải một cái máy. Nó là một hệ thống, nhiều bộ phận nối vào nhau. Chương sau, Cương kể về cơn bão ấy.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní mở tiệm ở tỉnh, nghe Cương kể tới hai chữ "cỗ máy" thì lắc đầu.

— "Làm việc khi mình ngủ", em nghe mười năm rồi Cương. Toàn người bán khoá học nói.

— Ní học khoá nào chưa?

— Hai khoá. Về không làm được gì.

— Không làm được, hay không làm?

— ...Mở máy lên là thấy rồi. Em tắt.

— Vậy Ní với Cương giống nhau. Cương cũng tắt. Bảy năm.

— Thế mà Cương vẫn tin cái đó có thật à?

— Tối qua Ní ngủ lúc mấy giờ?

— Mười một rưỡi. Trả lời xong tin khách cuối.

— Sau mười một rưỡi còn ai nhắn không?

— Có. Sáng dậy thấy ba tin. Hai người đã hỏi chỗ khác rồi.

— Cương không nói về tiền rơi từ trên trời xuống. Cương nói về ba tin nhắn ấy. Lúc Ní ngủ, có ai trả lời họ không?

— Không ai.

— Cỗ máy, với Cương, bắt đầu từ đúng chỗ đó. Không phải thứ làm thay Ní mọi việc. Là thứ thức thay Ní.

NGỘ RA

Bao năm mình tưởng cỗ máy là thứ gì to tát, để mình khỏi phải làm. Hoá ra nó chỉ là thứ có mặt ở những chỗ, những giờ, mình không thể có mặt.

TỰ VẤN

- Những việc đang tạo ra thu nhập cho Ní, bao nhiêu việc cần Ní có mặt mới xảy ra?

- Lần đầu nghe ý tưởng "một thứ làm việc khi mình ngủ", Ní thấy háo hức, hay thấy "cái đó không dành cho mình"?
- Có hạt giống nào trong Ní đã được gieo từ lâu mà chưa mọc? Nó thiếu nước, thiếu nắng, hay thiếu một công cụ?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bảng "có mặt mới có" ghi ít nhất 10 việc đang tạo ra thu nhập của Ní, cộng được tổng số giờ mỗi tuần, và khoanh được 3 việc không nhất thiết phải chính tay Ní làm.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Dành 30 phút kẻ bảng ba cột: việc tạo ra thu nhập · Ní có phải có mặt không · mỗi tuần mất mấy giờ. Điền những gì nhớ được → bảng nháp đầu tiên.
2. Ngày 2–5 — Mỗi tối 10 phút, ghi thêm những việc phát sinh trong ngày: tin nhắn đã trả lời, cuộc gọi, bài đã đăng, buổi đã đứng lớp hay đứng quầy → bảng đủ ít nhất 10 dòng.
3. Ngày 6 — Dành 30 phút cộng tổng số giờ ở cột ba. Khoanh 3 việc lặp lại nhiều nhất mà một người khác, hoặc một công cụ, có thể làm thay phần lớn → 1 con số tổng và 3 vòng khoanh.
4. Ngày 7 — Dành 30 phút viết một trang: nếu có một thứ thức thay mình, mình muốn nó làm ba việc này trước, theo thứ tự nào, vì sao.

Đặt tên trang là "Cỗ máy, bản nháp số 0" → 1 trang đã lưu.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bảng từ 10 dòng trở lên; 1 con số tổng giờ mỗi tuần; 3 việc được khoanh; 1 trang "Cỗ máy, bản nháp số 0" đã lưu ở chỗ Ní mở ra được.

CÂU ĐỂ NHỚ

Giữa biết và làm có một khoảng. Khoảng ấy không lấp được bằng thêm kiến thức.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút tới, kẻ bảng ba cột và điền năm dòng đầu: năm việc Ní đã làm trong tuần này để có thu nhập. Chưa cần đủ. Chỉ cần nhìn thấy cột "có mặt" đang kín tới đâu.

CỬA NGÕ

Hành Trình Triệu Đô

Chuyện cậu bé nhà không có nước mắm, chuyến đi vào Kon Tum, và con đường từ đó tới hôm nay, Cương đã kể trọn trong Hành Trình Triệu Đô. Nếu Ní muốn hiểu cái nền trước khi xem cái nhà, cuốn ấy ở đây.

hanhtrinhtrieudo.levancuong.com

CHƯƠNG

Marketing Bão — ngọn lửa thứ hai

Người Thanh Hoá biết bão.

Mỗi năm, cứ vào mùa, đài báo một cái tên, rồi nhà nhà chằng mái, kê đồ lên cao. Có một thời Cương chỉ thấy bão là gió. Gió thật to, mưa thật dày, cây đổ, mái bay. Lớn lên mới hiểu bão không phải là gió.

Bão là một hệ thống.

Nó có mắt. Có hoàn lưu. Có vùng áp thấp hút gió từ xa về. Có đường đi người ta đoán được trước mấy ngày. Một cơn gió thổi qua rồi thôi. Một cơn bão thì tự nuôi mình bằng hơi nước, tự xoay, tự đi, và cả một vùng biển phải chuyển động theo nó.

Cương kể chuyện bão, vì sau năm 2017 có một người thầy dạy Cương nhìn marketing đúng như vậy.



Một cơn gió thổi qua rồi thôi. Một cơn bão thì tự nuôi mình, tự xoay, tự đi.

Trước cơn bão, Cương chỉ có gió

Hạt giống "cỗ máy" nằm trong đất từ năm 2017. Cương vẫn đi dạy. Và vẫn làm một thứ mà hồi đó Cương gọi là marketing.

Marketing của Cương khi ấy thế này: có lớp sắp mở thì đăng một bài. Có ảnh đẹp từ sân khấu thì đăng một tấm. Nhớ thì đăng, bận thì thôi. Mỗi bài là một cơn gió. Thổi qua. Vài người thấy. Vài người bấm thích. Rồi hết.

Cương không trách mình ngày ấy. Người làm nghề bằng giọng nói thì nghĩ marketing cũng là một kiểu nói: nói to hơn, nói nhiều hơn, nói hay hơn. Trên sân khấu, cách ấy hiệu quả, vì người ta ngồi đó hai tiếng, không đi đâu. Trên mạng thì khác. Ngón tay cái của người ta nhanh hơn giọng nói của Cương. Một bài đăng hay đến đâu cũng chỉ được vài giây. Vài giây thì không xây được niềm tin, không giữ được ai, không dẫn ai đi đâu cả.

Để Ní dễ thấy, Cương kể về một người. Đây là người Cương hình dung ra, không phải ai có thật.

Một chị chủ tiệm bánh ở một thị trấn nhỏ. Mười giờ đêm, dọn hàng xong, chị ngồi xuống bậc cửa, chụp cái bánh đẹp nhất trong ngày, viết ba dòng, bấm đăng. Sáng hôm sau chị mở điện thoại. Mười bảy lượt thích. Hai bình luận, đều của người quen. Chị nghĩ: chắc bài chưa hay. Tối đó chị viết kỹ hơn.

Chị làm vậy ba tháng. Bài hay dần lên. Khách không nhiều lên.

Chị không thiếu bài hay. Chị thiếu thứ đứng sau bài đăng. Người xem xong cái bánh, thích thật, rồi lướt tiếp, vì không có gì mời họ ở lại.

Cương đã là chị ấy. Chỉ khác là Cương đăng ảnh sân khấu thay vì ảnh bánh.

Ngọn lửa thứ hai

Rồi Cương học Marketing Bão của thầy Nguyễn Phúc Quang Ngọc.

Cũng như với thầy Richdad Lộc, Cương không kể nội dung chương trình. Cương kể cái đọng lại.

Điều đọng lại, với Cương, gói trong một câu: marketing là một hệ thống, không phải vài bài đăng.

Hôm nay ai cũng nói "hệ thống", nên câu ấy nghe hiển nhiên. Nhưng với Cương lúc đó, nó là lần đầu bức tranh trong đầu có nét.

Năm 2017, Cương có hai chữ "cỗ máy". Thấy nó chạy, nhưng mờ. Như nhìn một cái máy qua tấm kính đọng hơi nước: biết là có bánh răng, không biết bánh nào khớp bánh nào.

Marketing Bão lau tấm kính ấy một mảng lớn.

Cương bắt đầu thấy: một người lạ không tự nhiên thành khách. Họ phải đi qua một con đường. Có chỗ họ lần đầu nhìn thấy mình. Có chỗ họ dừng lại lâu hơn một chút. Có chỗ họ để lại một dấu vết, một cái tên, một số điện thoại. Có chỗ mình trò chuyện với họ nhiều lần, không phải để bán, mà để họ hiểu mình là ai. Rồi mới tới chỗ bán. Và sau khi bán, còn có chỗ để họ ở lại, để họ dẫn người khác tới.

Mỗi chỗ ấy là một bộ phận. Các bộ phận nối với nhau. Thiếu một bộ phận, người ta rơi ra, đi mất.

Đó là bão. Có mắt, có hoàn lưu, có đường đi. Không phải gió.

Lần đầu tiên, cỗ máy trong đầu Cương có bộ phận. Và Cương hiểu vì sao bao nhiêu bài đăng của mình bay đi mà không giữ lại ai.

Ngọn lửa đầu, năm 2017, là muốn có một thứ chạy khi mình ngủ. Ngọn lửa thứ hai là nhìn thấy thứ ấy trông ra sao. Hai ngọn lửa cộng lại không chỉ thành gấp đôi. Vì giờ Cương không chỉ muốn. Cương thấy.

Và người đã thấy thì không quên được.

Biết và làm

Nhưng ở đây Cương phải nói thật một điều, vì cả cuốn sách này đứng trên sự thật ấy.

Nhìn thấy bức tranh không có nghĩa là dựng được bức tranh.

Sau Marketing Bão, bức tranh trong đầu Cương rõ hơn rất nhiều. Cương kể lại được nó: các ô, các mũi tên, chỗ người ta vào, chỗ người ta ra. Nói ra thấy đúng. Thấy mình hiểu.

Rồi tới lúc biến ô đầu tiên thành thật. Và Cương đứng im.

Ô đầu tiên chỉ là một trang để người ta để lại tên. Nghe đơn giản. Nhưng để có trang ấy phải chọn công cụ. Phải dựng trang. Dựng xong phải nối cái form với chỗ lưu tên. Lưu xong phải có thứ tự gửi thư cho họ. Gửi xong phải biết ai mở, ai không. Mỗi bước là một công cụ khác, một màn hình khác, với những chữ Cương không hiểu.

Đó là cái khoảng. Khoảng giữa biết và làm.

Cương từng nghĩ khoảng ấy là do mình học chưa đủ. Nên học thêm. Nhưng mỗi khoá học chỉ làm bức tranh rõ hơn, không làm bàn tay Cương chạm được vào công cụ. Giống người thuộc lòng bản vẽ ngôi nhà mà chưa từng cầm cái bay.

Ngọn lửa thứ hai, vì thế, mang theo một thứ mà ngọn lửa đầu chưa có: nỗi bất lực có hình dạng.

Năm 2017, Cương không làm được một thứ mơ hồ. Dễ chịu hơn, vì mơ hồ thì không trách mình được. Sau Marketing Bão, Cương không làm được một thứ mình đã nhìn rất rõ. Cái đó khó chịu hơn nhiều. Vì mình biết chính xác mình thiếu gì, và vẫn không với tới.

◆ Vì sao vẫn biết ơn

Cương nghĩ về chuyện này rất lâu. Và câu trả lời là: không có bức tranh, Cương sẽ không bao giờ biết mình thiếu gì.

Người không có bức tranh thì tưởng mình thiếu cố gắng. Họ đăng nhiều hơn, chạy sân khấu nhiều hơn, nói to hơn. Làm mãi, mệt mãi, mà không hiểu vì sao nước cứ trôi đi.

Người có bức tranh thì biết: mình không thiếu cố gắng. Mình thiếu bộ phận. Thiếu chỗ nhận tên, thiếu những lá thư, thiếu chỗ giữ người. Cái thiếu ấy không lấp bằng cố gắng. Nó lấp bằng dựng. Mà dựng thì cần công cụ, cần tay nghề, hoặc cần một đội.

Biết đúng mình thiếu gì là một nửa của lời giải. Nửa còn lại, với Cương, phải đợi tới năm 2026. Nhưng không có nửa đầu thì nửa sau có tới cũng vô nghĩa. Người không biết mình cần cái bể, có đưa cho cái bể cũng không biết đặt ở đâu.

Thầy Nguyễn Phúc Quang Ngọc cho Cương nửa đầu ấy. Cương giữ bức tranh trong đầu suốt những năm sau, như giữ một tờ giấy trong ngăn bàn. Lâu lâu lấy ra nhìn, thấy nhói, rồi cất lại. Nhưng không bao giờ vứt.

Bức tranh ấy, về sau, chính là tấm bản đồ Cương trao cho Ní ở Phần III. Bảy tầng. Mười chín bước. Nó không phải thứ Cương nghĩ ra trong một đêm. Nó được lau sạch dần, qua nhiều người thầy, nhiều năm, và cuối cùng qua chính đôi tay Cương khi tay đã có công cụ.

Hai ngọn lửa đã cháy. Muốn, và thấy.

Cương vẫn thiếu một thứ: một con đường cầm tay chỉ việc, bước một, bước hai, để người sợ công nghệ có thể đi theo mà không phải tự mò. Tháng 3 năm 2019, Cương gặp người thầy có đúng con đường ấy. Ở đó khao khát lên tới đỉnh. Cũng ở đó, Cương biết rõ nhất mình sợ cái gì.

Chương sau, Cương kể. Còn bây giờ, có một lời cãi Cương nghe rất nhiều, mỗi lần nhắc tới hai chữ "hệ thống".

ĐỐI THOẠI

Có một Ní làm một mình, bán một mình, nghe tới chữ "hệ thống" thì xua tay.

— Hệ thống là chuyện công ty lớn Cương ơi. Em có mỗi mình em.

— Khách gần nhất của Ní biết Ní từ đâu?

— Từ một video. Chị ấy xem rồi nhắn.

— Nhắn xong Ní làm gì?

— Em trả lời, gửi bảng giá, hẹn gọi.

— Rồi chị ấy mua luôn?

— Không. Chị bảo để nghĩ. Hai tuần sau em nhắn lại mới chốt.

— Hai tuần ấy, nếu Ní quên nhắn?

— Thì mất.

— Ní vừa kể cho Cương năm bộ phận: video, tin nhắn, bảng giá, cuộc gọi, lời nhắc. Ní có hệ thống rồi. Chỉ là nó đang nằm hết trong đầu Ní.

— ...Và chạy bằng trí nhớ của em.

— Trí nhớ thì có hôm mệt. Hôm đó người ta rơi.

— Em rơi nhiều rồi. Em cứ tưởng do họ không cần.

— Có người không cần thật. Nhưng có người chỉ cần Ní nhớ tới họ đúng lúc.

NGỘ RA

Mình vẫn tưởng hệ thống là thứ phải có tiền, có đội rồi mới làm. Hoá ra mình đã có nó từ lâu. Chỉ là nó nằm trong đầu, và đầu mình thì biết mệt.

TỰ VẤN

- Marketing của Ní hôm nay là gió hay là bão: đăng khi nhớ, hay có một con đường để người lạ đi tiếp sau khi xem?
- Nếu vẽ đường đi của một người từ lúc biết Ní tới lúc giới thiệu Ní cho người khác, Ní vẽ được mấy ô? Ô nào đang trống?
- Bộ phận nào trong việc bán hàng của Ní đang chạy hoàn toàn bằng trí nhớ?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, vẽ xong 1 bản đồ cơn bão sáu ô của riêng Ní, có 2 con số đếm thật trong 30 ngày gần nhất và đường đi của 3 người khách thật, để biết chính xác ô nào đang trống.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Dành 30 phút vẽ sáu ô nối nhau bằng mũi tên trên một tờ A4: người lạ thấy Ní ở đâu → họ dừng lại vì điều gì → họ để lại dấu

vết ở đâu → Ní trò chuyện với họ bằng cách nào → họ mua ở đâu → họ ở lại và giới thiệu bằng cách nào. Ô nào điền được thì điền, ô nào chưa có thì để trống → 1 tờ bản đồ.

2. Ngày 2–3 — Đếm trong 30 ngày gần nhất: Ní đã đăng bao nhiêu bài và video; có bao nhiêu người lạ để lại tên, số điện thoại hoặc tin nhắn. Ghi hai con số ấy cạnh ô một và ô ba → 2 con số thật.
3. Ngày 4–5 — Chọn 3 người khách đã mua gần đây. Hỏi họ, hoặc lần lại tin nhắn cũ: họ biết Ní từ đâu, điều gì khiến họ tin, mất bao lâu từ lúc biết tới lúc mua. Vẽ đường đi của từng người lên bản đồ bằng ba màu mực → 3 đường đi.
4. Ngày 6–7 — Khoanh đỏ ô trống nhất, ô mà người ta rơi ra nhiều nhất. Viết ba dòng: nếu ô này có thật, người ta sẽ làm gì ở đó → 1 ô khoanh đỏ và ba dòng mô tả.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 tờ bản đồ sáu ô; 2 con số đếm thật (số bài và video đã đăng, số người để lại dấu vết); 3 đường đi của khách thật; 1 ô khoanh đỏ kèm ba dòng mô tả.

CÂU ĐỂ NHỚ

Người không có bức tranh thì tưởng mình thiếu cố gắng. Người có bức tranh thì biết mình thiếu bộ phận.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút tới, lấy một tờ A4 và vẽ sáu ô với sáu câu hỏi ở trên. Chưa cần điền. Chỉ cần sáu ô và năm mũi tên. Dán tờ ấy ở chỗ Ní nhìn thấy mỗi sáng.

CHƯƠNG

Internet Power System — đỉnh của khao khát

Trên kênh YouTube của Cương có một video 69.000 lượt xem. Nhiều thứ hai trong hơn chín trăm video của kênh.

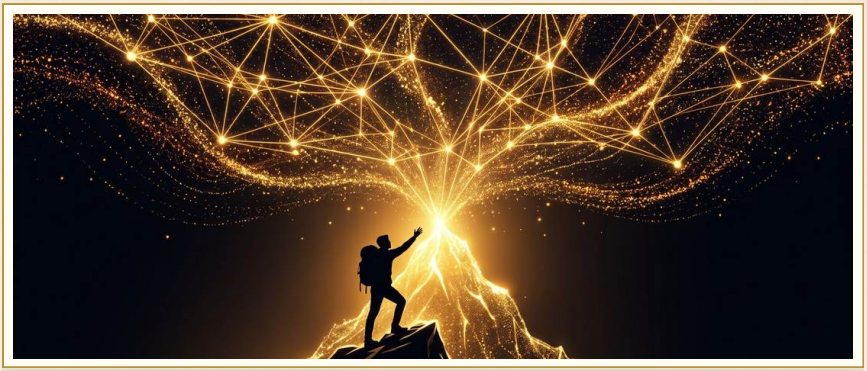
Video ấy không phải một bài giảng hay. Không phải sân khấu nghìn người. Nó là cảnh Cương đứng trước đông người, được một người thầy hỏi về mục tiêu và kết quả của chính mình.

Trong tiêu đề, Cương tự dùng hai chữ: quá nhục.

Có người hỏi: đi dạy người khác, ai lại tự đưa cảnh mình bị hỏi khó cho thiên hạ xem?

Cương đăng. Nếu được chọn lại, vẫn đăng.

Chương này kể vì sao.



Ba ngọn lửa cộng lại thành đỉnh. Và ở trên đỉnh, Cương nhìn rõ nhất cái mình sợ.

Tháng 3 năm 2019

Cương gặp Thầy Phạm Thành Long vào tháng 3 năm 2019.

Và Thầy coach Cương trực tiếp, trước đông người.

Cương sẽ không chép lại từng câu. Những câu ấy là của Thầy, và video vẫn ở đó cho ai muốn xem. Cương chỉ kể phần của mình: cái diễn ra bên trong.

Thầy hỏi về mục tiêu. Hỏi về kết quả.

Mục tiêu thì Cương có. Cương nói về mục tiêu trên sân khấu không biết bao nhiêu lần. Cương dạy người khác đặt mục tiêu. Nhưng khi câu hỏi quay về chính mình, trước bao nhiêu con mắt, Cương nghe câu trả lời của mình và thấy nó không đứng vững.

Một ý nghĩ chạy qua, rất nhanh, rất lạnh: mình chưa tin điều mình vừa nói.

Hai chữ "quá nhục" là chữ Cương chọn, khi đặt tên cho video. Vì đó là cảm giác thật. Và cảm giác thật ấy dạy Cương điều mà bao năm đứng lớp

chưa dạy được.

Mục tiêu mình không dám nói to trước người khác, thường là mục tiêu mình chưa tin.

Cương đăng video ấy vì nó là khoảnh khắc thật nhất của Cương năm 2019. Người thắp lửa cũng cần được thắp. Mà muốn được thắp thì phải dám đứng đủ gần để thấy nóng.

Điều Cương mang về

Từ Thầy, Cương mang về mấy điều, dùng tới tận hôm nay.

Mục tiêu phải dám nói to. Không phải để khoe. Để tự nghe xem mình có tin không.

Giọng nói là cơ bắp, phải tập mỗi ngày. Cương từng tưởng giọng là trời cho. Sau năm ấy, Cương hiểu giọng cũng như đôi chân người chạy bộ: bỏ tập là cùn.

Đội nhóm trước, doanh số sau. Điều này nối thẳng với bài học năm 2011: bán sản phẩm mà quên xây người là sai.

Và giới thiệu bản thân là kể mình giúp được ai. Không phải kể mình có bằng gì, đứng sân khấu nào.

Có một câu về người thầy Cương đã viết ở một cuốn trước, và muốn viết lại ở đây:

Thầy không cho mình cái mình chưa có. Thầy gọi tên cái mình đã có mà chưa biết.

Giọng, Cương đã có. Lửa, Cương đã có. Thầy gọi tên chúng, đặt chúng vào đúng chỗ. Trong nghề, hai hình mẫu Cương ngưỡng mộ là John C. Maxwell và Thầy Phạm Thành Long. Ở Thầy, Cương học cách hệ thống hoá tri thức và cách coaching trực tiếp. Có một dịp 20 tháng 11, Cương làm video tri ân Thầy. Lời cảm ơn, cũng như mục tiêu, phải nói ra thành tiếng.

Internet Power System

Rồi Cương học Internet Power System của Thầy.

Ní nhớ hai ngọn lửa trước chứ?

Năm 2017, thầy Richdad Lộc cho Cương cái muốn: một cỗ máy chạy khi mình ngủ. Sau đó, thầy Nguyễn Phúc Quang Ngọc cho Cương cái thấy: cỗ máy ấy là một hệ thống nhiều bộ phận. Cương vẫn thiếu một thứ. Thiếu con đường. Thiếu ai đó bảo: làm cái này trước, cái kia sau, đừng tự mò.

Internet Power System, với Cương, là đúng thứ đó. Cương đã viết về nó bằng mấy chữ, và giữ nguyên ở đây: *"một hệ thống rất hay, cầm tay chỉ việc."*

Cầm tay chỉ việc. Với người sợ công nghệ, bốn chữ ấy là tất cả những gì họ mơ.

Ba ngọn lửa cộng lại. Muốn. Thấy. Có đường.

Khao khát của Cương lên tới tột cùng. Cỗ máy không còn mờ, không còn chỉ là bức tranh. Nó đã thành một lộ trình. Cương nghĩ: lần này thì được. Lần này không còn lý do nào nữa.

Năm 2019 cũng là năm Cương lên cao về nghề. Có ngách riêng, có phễu, có thương hiệu cá nhân, đứng hàng trăm sân khấu. Những năm sau, sân khấu lớn dần. Tới 2022 là Success Business Summit, ba nghìn rưỡi người, cùng chương trình với John C. Maxwell và Blair Singer, Cương là diễn giả trẻ nhất.



Từ 2019 tới 2022, sân khấu lớn dần. Mưa to hơn bao giờ hết. Và vẫn chưa có bể.

Tư duy, có. Kỹ năng, có. Người thầy, có. Con đường cầm tay chỉ việc, có.

Người ngoài nhìn vào sẽ hỏi: còn thiếu gì nữa mà không làm?

Làm cho xong để qua môn

Đây là đoạn khó viết nhất của Phần I.

Vì Cương phải nói thật: Cương không làm.

Nguyên văn Cương đã viết về mình: *"Nhưng tôi vẫn bị giới hạn. Vẫn sợ. Vẫn không dám đắm mình vào làm. Tôi làm cho xong để qua môn. Chỉ vậy thôi."*

Ní biết cảm giác qua môn chứ? Hồi đi học, có môn mình học thật, có môn mình học để qua. Môn học để qua thì bài đủ điểm, nộp đúng hạn, không ai chê được. Nhưng trong lòng biết: mình không ở trong đó. Mình đứng ngoài, làm cho xong, rồi đi.

Cương còn nhớ cảm giác ngồi trước máy với phần việc của khoá học. Màn hình sáng. Con trỏ nhấp nháy. Và trong đầu chỉ có một câu: làm sao cho xong. Không phải: làm sao cho chạy.

Hai câu ấy khác nhau một chữ. Mà xa nhau bảy năm.

Không phải vì chương trình dở. Ngược lại. Nó rõ tới mức Cương không còn chỗ nào để đổ lỗi, ngoài chính mình.

Mỗi bước đời Cương mở một công cụ. Mỗi công cụ là một cánh cửa có chữ nước ngoài trên tay nắm. Mỗi lần đứng trước cánh cửa ấy lại có một giọng nói nhỏ: mình không phải dân này. Làm sai thì sao. Làm hỏng thì ai sửa. Để mai. Để khi nào rảnh.

Cương sợ.

Không sợ đám đông. Đám đông thì Cương đã quen. Sợ cái bàn phím. Sợ cái màn hình. Một người đứng trước nghìn người không run, lại run trước một cái nút bấm.

Bản đồ và đôi giày

Nhiều năm sau, khi tay đã có công cụ, Cương nhìn lại và hiểu cái sợ ấy khác đi. Cương viết:

"Cái sợ đó không phải vì tôi không có năng lực — mà vì tôi chưa có công cụ đủ mạnh để biến nỗi sợ thành hành động."

Ní hình dung thế này. Có người trao cho Ní tấm bản đồ lên núi, chi tiết tới từng khúc quanh. Nhưng Ní đi chân trần. Bản đồ càng kỹ, Ní càng thấy rõ đoạn đá nhọn phía trước. Và Ní dừng. Không phải vì không muốn lên núi. Vì chân đau.

Người đứng ngoài sẽ nói: có bản đồ rồi còn gì. Không ai nhìn xuống chân.

Internet Power System là tấm bản đồ rất tốt. Cương nói điều ấy với lòng biết ơn thật. Nhưng năm 2019, Cương chưa có giày. Đôi giày ấy, thứ cho phép người không biết code dựng được trang, nối được form, viết được thư bằng một câu tiếng Việt, khi đó chưa tới tay những người như Cương.

Có một câu nữa Cương từng viết, càng về sau càng thấy đúng: gặp Thầy đúng lúc quan trọng hơn gặp Thầy giỏi.

Với nghề trainer, Cương gặp Thầy đúng lúc, và dùng ngay được những gì Thầy gọi tên. Còn với hệ thống trên Internet, cái "đúng lúc" của Cương tới muộn hơn. Không phải Thầy tới sớm. Là công cụ tới muộn. Không ai có lỗi trong chuyện ấy. Chỉ là duyên chưa đủ.

Bảy năm trước, Cương có bản đồ mà không có giày. Hôm nay, giày đã có.

Cương viết vậy không phải để tự tha cho mình. Những năm đã mất là thật. Cơ hội đã mất là thật. Cái giá ấy Cương kể ở chương 6, không giấu.

Cương viết để Ní, nếu đang cầm một tấm bản đồ rất tốt mà vẫn chưa bước, đừng vội kết luận mình kém. Hãy nhìn xuống chân.

Trong những năm ấy Cương vẫn đi, vẫn đứng lớp, vẫn thắp lửa. Và trên đường, Cương gặp những người anh em đã làm được điều Cương chưa làm được. Họ có thứ chạy khi họ ngủ. Nhìn họ, Cương vừa mừng vừa nhói. Chương sau, Cương kể về họ.

Còn trước đó, có một cuộc trò chuyện về chuyện "qua môn".

ĐỐI THOẠI

Có một Ní đã qua nhiều lớp học, nghe tới đoạn "qua môn" thì cười buồn.

— Cương kể mà em tưởng kể em. Em có cả một ngăn chứng chỉ.

— Trong ngăn ấy có cái nào Ní làm thật không?

— Một. Còn lại em nộp bài cho đủ.

— Lúc nộp cho đủ, Ní nghĩ gì?

— Nghĩ là để sau. Khi nào rảnh em làm lại cho tử tế.

— Rồi có rảnh không?

— Chưa lần nào.

— Cương cũng thế. Chữ "để sau" của Cương dài bảy năm.

— Nhưng Cương vừa bảo là do thiếu giày, đâu phải do mình. Vậy em đỡ áy náy rồi.

— Khoan đã. Năm 2019 chưa có giày, nên Cương hiểu cho Cương của năm ấy. Năm nay thì giày có rồi.

— Ý Cương là giờ em hết cớ?

— Cương không nói thế. Cương chỉ hỏi: tấm bản đồ tốt nhất trong ngăn của Ní là cái nào?

— ...Em biết là cái nào.

— Vậy lấy nó ra. Lần này đi bằng giày.

NGỘ RA

Mình không kém. Nhưng mình cũng không còn nấp được sau câu "chưa có công cụ" nữa.

TỰ VẤN

- Mục tiêu nào Ní chưa từng nói to trước ai? Thử nói thành tiếng ngay bây giờ, và nghe xem mình có tin không.
- Có "môn" nào Ní đã học xong, chứng chỉ đủ, mà trong lòng biết mình chỉ làm cho qua?
- Ní đang thiếu bản đồ, hay đang thiếu giày?
- Ai là người thầy đã gọi tên điều Ní có sẵn mà chưa biết? Ní đã cảm ơn thành tiếng chưa?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, kê xong ít nhất 3 "môn đã qua" của Ní, chọn ra 1 tấm bản đồ tốt nhất kèm 1 bước đầu tiên, đọc to 1 mục tiêu 90 ngày cho 1 người nghe, và gửi 1 lời cảm ơn tới 1 người thầy.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Dành 30 phút liệt kê các khoá học, chương trình, cuốn sách về hệ thống, Internet, marketing mà Ní đã học. Cạnh mỗi dòng ghi một trong hai nhãn: "làm thật" hoặc "qua môn" → một danh sách ít nhất 3 dòng có nhãn.
2. Ngày 2–3 — Với mỗi dòng "qua môn", viết một câu: lúc ấy mình dừng ở bước nào, trước cái gì. Viết thật, không cần đẹp → mỗi dòng có một điểm dừng được gọi tên.
3. Ngày 4–5 — Chọn một tấm bản đồ tốt nhất trong danh sách. Mở lại tài liệu của nó, chép ra đúng một bước đầu tiên hôm nay có thể làm. Rồi viết mục tiêu 90 ngày của Ní trong một dòng → 1 bước đầu tiên và 1 dòng mục tiêu.
4. Ngày 6 — Gọi điện hoặc gặp một người Ní tin, đọc to dòng mục tiêu ấy, nguyên văn. Nếu đọc mà thấy mình chưa tin, sửa cho tới khi đọc được mà không né → 1 mục tiêu đã nói thành tiếng trước một người.
5. Ngày 7 — Viết và gửi một lời cảm ơn cho một người thầy đã gọi tên điều Ní có sẵn. Một tin nhắn, một lá thư, hay một cuộc gọi đều được → 1 lời cảm ơn đã gửi đi.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 danh sách từ 3 dòng trở lên, có nhãn và có điểm dừng; 1 tấm bản đồ được chọn kèm 1 bước đầu tiên; 1 mục tiêu 90 ngày đã đọc to cho 1 người; 1 lời cảm ơn đã gửi.

CÂU ĐỂ NHỚ

Thầy không cho mình cái mình chưa có. Thầy gọi tên cái mình đã có mà chưa biết.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút tới, viết ba dòng đầu của danh sách: ba thứ Ní đã học về hệ thống hay Internet, cạnh mỗi dòng ghi "làm thật" hoặc "qua môn". Chưa cần giải thích. Chỉ cần gắn nhãn cho đúng.

CỬA NGỎ

Chinh Phục Nghề Trainer

Những người thầy Cương đã gặp, và con đường từ một chàng trai sợ mở lời tới nghề đứng lớp, Cương kể trọn trong Chinh Phục Nghề Trainer, bản điện tử viết cho thời AI Agent. Nếu Ní đang làm trainer, coach, hoặc muốn bước vào nghề, cuốn ấy nối thẳng với cuốn này.

chinhphuctrainer.levancuong.com

Những người anh em đã có cỗ máy

Có một thứ ghen tị không làm người ta xấu đi.

Nó không khiến mình mong người kia bớt đi. Nó khiến mình nhìn rõ mình đang thiếu gì.

Cương gọi đó là ghen tị lành. Và Cương đã sống với nó suốt nhiều năm, lặng lẽ, không nói với ai.

Sau một cánh cửa còn một cánh cửa

Sau Internet Power System, Cương tưởng mình đã học xong về hệ thống trên Internet.

Vở đã ghi. Bài đã nộp. Môn đã qua.

Hoá ra chưa. Cái đã qua chỉ là một môn học. Cái chưa qua là chính Cương.

Những năm sau đó Cương vẫn đi học. Vẫn tìm thầy. Vẫn mở rộng mối quan hệ, vì nghề của Cương là nghề con người. Một trainer sống bằng

những căn phòng có người. Và chính trong những căn phòng ấy, Cương bắt đầu để ý một chuyện lạ.

Có những người anh em đang sống đúng cái mà Cương mới chỉ học.

Họ không nói nhiều về nó. Họ không lên sân khấu để kể về cỗ máy của mình. Nhưng ở gần họ, Cương nhận ra một nhịp khác hẳn nhịp của mình.

Nhịp của Cương là nhịp có mặt. Có mặt thì có việc. Có việc thì có tiền. Vắng mặt thì im.

Nhịp của họ là nhịp của một thứ đang chạy.

Anh em Eagle

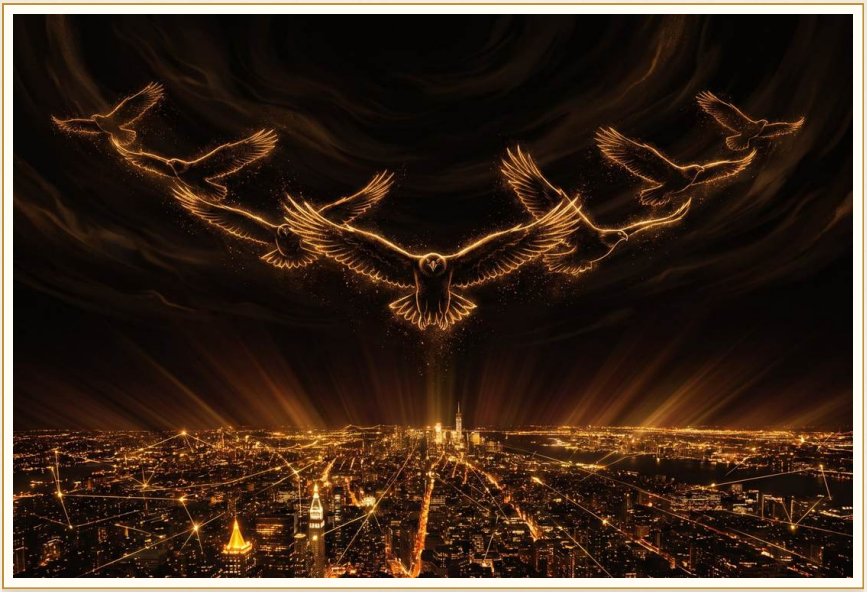
Trên hành trình ấy, Cương gặp một cộng đồng anh em mang tên loài chim bay cao nhất: Eagle. Anh em Eagle Camp.

Cương sẽ không kể chuyện kinh doanh của từng người ở đây. Đó là chuyện của họ, không phải của Cương. Cương chỉ kể cái Cương nhìn thấy, bằng mắt mình, qua những năm đi chung một con đường học tập.

Cương nhìn thấy Dr. Ngọc.

Cương nhìn thấy nhiều anh em Eagle khác.

Cương nhìn thấy họ có hệ thống tạo ra khách hàng qua Internet. Có hệ thống phát triển sản phẩm. Có hệ thống phát triển doanh nghiệp. Không phải trong một bài giảng. Không phải trên một tấm slide. Trong đời thật, đang chạy, mỗi ngày.



Đàn đại bàng bay trước. Người ở dưới ngẩng lên, biết trời là có thật, nhưng chưa biết mình cũng có cánh.

Điều lạ nhất không phải là họ có. Điều lạ nhất là cái cách nó có.

Cương không nhìn thấy họ làm. Cương chỉ nhìn thấy kết quả của những việc họ đã làm từ trước đó rất lâu.

Hệ thống, theo cách Cương bắt đầu hiểu dần qua họ, là như thế này: một việc mình làm một lần, rồi nó làm cho mình nhiều lần. Mình dựng xong, nó đứng đó. Mình đi vắng, nó vẫn đón người. Mình ngủ, nó vẫn chạy.

Hai người rời cùng một hội trường

Cương kể Ní nghe một cảnh. Cảnh này Cương hình dung, ghép từ nhiều đêm có thật của mình và từ hình ảnh những người anh em ấy. Không phải chuyện của một người cụ thể nào.

Mười giờ đêm. Một buổi đào tạo vừa tan. Bãi xe sau hội trường còn vài ngọn đèn vàng.

Hai người đàn ông bước ra gần như cùng lúc.

Người thứ nhất vừa đứng trên sân khấu cả ngày. Lưng áo còn ướt. Giọng đã khàn. Điện thoại rung liên tục: lời cảm ơn, ảnh chụp chung, mấy dòng "hôm nay hay quá thầy ơi". Anh đọc, mỉm cười, cất máy. Trong đầu anh là lịch ngày mai. Một tỉnh khác. Một sân khấu khác. Sáng sớm phải ra xe.

Người thứ hai ngồi dưới làm học viên cả ngày. Điện thoại anh úp trong túi suốt buổi. Ra tới bãi xe, anh mở lên xem một lượt. Không có lời cảm ơn nào. Chỉ có mấy dòng báo về: hôm nay có thêm người đăng ký, có người vừa nhận tài liệu, có người vừa đặt lịch. Anh gật một cái, cất máy.

Cả ngày hôm ấy anh không làm gì cho những dòng đó. Chúng tự đến.

Người thứ nhất là Cương của những năm ấy.

Người thứ hai là hình ảnh Cương ghép lại từ những người anh em đã có cỗ máy.

Hai người cùng rời một hội trường. Cùng mệt. Cùng yêu nghề. Nhưng một người về nhà với tiếng vỗ tay, và ngày mai bắt đầu lại từ số không. Người kia về nhà, và ngày mai bắt đầu từ chỗ hôm nay đã cộng thêm.

Họ không đứng sân khấu nhiều hơn Cương.
Họ chỉ có thứ chạy khi họ ngủ.

Soi mình trong gương người khác

Ghen tị lành bắt đầu từ đây.

Ngày trẻ, Cương từng là một người lanh chanh, khôn lỏi, hay so đo. Cương không giấu. Ghen tị kiểu ngày trẻ là nhìn người ta có mà thấy mình thiếu, rồi khó chịu với người ta.

Ghen tị kiểu lúc này khác. Nhìn người ta có, thấy mình thiếu, rồi khó chịu với chính mình.

Cương về, ngồi một mình, và hỏi: họ hơn mình cái gì?

Không phải sân khấu. Cương đã có sân khấu. Giọng nói Cương được khen từ năm hai mươi hai tuổi. Cương đứng được trước đám đông, giữ được đám đông, làm cả hội trường đứng dậy được.

Không phải khát khao. Cương có thừa. Ba chương trình, ba người thầy, bao nhiêu năm ấp ủ. Nếu khát khao mà tự nó làm ra được cỗ máy thì Cương đã có cả một xưởng.

Không phải kiến thức. Vở ghi đầy. Hỏi Cương về hệ thống, Cương nói được. Nói được là một chuyện. Có là chuyện khác.

Vậy họ hơn mình cái gì?

Họ đã đắm mình vào làm.

Chỉ vậy. Mà cũng là tất cả.

Họ đã đi qua cái đoạn mà Cương dừng lại. Đoạn mở máy lên, dựng trang đầu tiên, nối cái này vào cái kia, sai, sửa, sai nữa, sửa nữa, cho đến khi nó chạy. Đoạn ấy không có khán giả. Không có tràng pháo tay. Không ai

khen giọng hay. Chỉ có mình với màn hình, và màn hình thì không bao giờ vỗ tay.

Và đoạn đó, Cương sợ.

Cương sẽ nói kỹ về nỗi sợ ấy ở một chương riêng, vì nó xứng đáng được gọi tên cho đàng hoàng. Ở đây Cương chỉ muốn Ní thấy một chuyện: khi soi mình trong gương những người anh em, Cương không thấy mình kém. Cương thấy mình đứng ngoài.

Đứng ngoài một căn phòng mà cửa không hề khoá.

Nhân duyên của người đi trước

Có một điều Cương biết ơn những người anh em ấy, và mãi về sau Cương mới nói ra được.

Họ không nợ Cương gì cả.

Họ không có nghĩa vụ phải chỉ cho Cương. Không có nghĩa vụ phải sống sao cho Cương nhìn thấy. Họ chỉ sống đời của họ, làm việc của họ, xây cái của họ.

Nhưng chính cái việc họ cứ làm, cứ đi, cứ có, đã thành một tấm bản đồ sống đặt ngay trước mặt Cương.

Người đi trước không cần giảng bài. Dấu chân họ đã là bài giảng rồi.

Cương gọi đó là nhân duyên. Gặp họ là duyên. Nhìn thấy họ là một cái nhân rơi vào trong Cương, nằm đó, chờ đủ điều kiện để nảy mầm. Mà điều kiện ấy, lúc đó, Cương chưa có.

Ní có để ý không, có những người xuất hiện trong đời mình không phải để dạy mình, mà để cho mình thấy một điều là có thật.

Thầy dạy Cương chữ "có thể". Anh em cho Cương thấy chữ "đã có".

Hai chữ ấy cách nhau rất xa.

"Có thể" nằm trong đầu. Nó là một ý. Mình có thể gật, có thể ghi, có thể tin, rồi vẫn để đó.

"Đã có" nằm trước mắt. Nó là một người đang sống. Khi một điều nằm trước mắt, mình hết đường bảo rằng nó không dành cho người như mình.

Vì họ cũng là người như mình. Cũng đi học. Cũng từng không biết. Cũng xuất phát từ một lớp học nào đó, một khao khát nào đó.

Chỉ khác là họ bước.

Tấm bản đồ không tự đi

Nhưng Cương phải nói thật với Ní một điều, vì cuốn sách này không có chỗ cho chuyện kể đẹp.

Nhìn thấy bản đồ không có nghĩa là đi.

Cương nhìn thấy họ. Cương ngưỡng mộ. Cương ghi nhớ. Cương về nhà. Rồi sáng hôm sau, Cương lại lên một sân khấu khác, lại xách thêm một xô nước nữa về đổ xuống đất.

Năm này qua năm khác.

Khoảng cách giữa Cương và những người anh em ấy không phải khoảng cách tri thức. Không phải khoảng cách tài năng. Đó là khoảng cách giữa

người đứng nhìn một cánh cửa mở và người đã bước qua.

Và khoảng cách đó, Cương giữ nó suốt bảy năm.

Cương viết chương này không phải để kể rằng gặp người giỏi là mình giỏi theo. Cương viết để Ní thấy một cái bẫy rất tinh vi: mình có thể biết rõ con đường, ngưỡng mộ người đi trên đó, thuộc lòng từng khúc cua, và vẫn đứng yên.

Đứng yên mà vẫn bận. Bận đến mức tưởng mình đang đi.

Nghề nói, nghề dạy, nghề đứng trước người có một cái bẫy ngọt. Ngày nào cũng có kết quả tức thì. Nói xong là có người gật. Dạy xong là có người cảm ơn. Cái ngọt ấy làm mình no. Còn cái việc không có tiếng vỗ tay, cái việc dựng một thứ hôm nay để nó chạy cho mình mười năm sau, thì để đó.

Để đó mãi.

Hạt giống ngủ dưới đất khô

Thế thì những người anh em có cỗ máy để lại cho Cương điều gì?

Họ để lại một hình ảnh. Rất rõ, rất thật, nằm trong đầu Cương: hệ thống là có thật, người bình thường làm được, và nó chạy khi mình ngủ.

Hình ảnh đó nằm trong Cương như một hạt giống ngủ dưới đất khô.

Đất khô thì hạt không chết. Nó chỉ chờ.

Bảy năm sau, khi đúng trận mưa ấy đến, nó nảy. Nảy rất nhanh, như thể đã chờ sẵn. Mà đúng là nó đã chờ sẵn thật.

Có thể Ní cũng đang mang một hạt giống như thế. Một hình ảnh Ní đã nhìn thấy ở ai đó. Một thứ Ní biết là có thật, biết là làm được, mà chưa làm.

Đừng xấu hổ vì nó chưa nảy. Hạt chưa nảy không phải hạt hỏng. Có thể chỉ là chưa đúng mưa.

Nhưng cũng đừng tự ru mình rằng cứ giữ hạt là đủ. Hạt giữ mãi trong túi thì chỉ là hạt.

Trước khi trận mưa đúng ấy đến với Cương, có một thứ mưa khác đã đổ xuống đời Cương rất nhiều, rất to, mà không có cái bể nào hứng. Chương sau Cương kể.

Còn bây giờ, Cương biết có Ní đang muốn cãi.

ĐỐI THOẠI

Một Ní làm nghề đào tạo, đứng lớp cũng nhiều năm, nói với Cương sau một buổi học.

— Em cũng quen mấy người có hệ thống rồi, Cương. Nhưng họ khác em. Họ có đội.

— Lúc mới bắt đầu, họ có đội chưa?

— ...Cái đó em không biết.

— Vậy Ní đang đem điểm bắt đầu của mình ra so với chỗ họ đang đứng hôm nay.

— Nhưng họ rành máy móc hơn em.

— Có thể. Cương cũng từng nói đúng câu đó. Suốt bảy năm.

— Rồi sao hả Cương?

— Rồi Cương mất bảy năm. Còn họ có thêm bảy năm hệ thống chạy.

— Nghe vậy em càng thấy mình trễ.

— Ní ngưỡng mộ họ bao lâu rồi?

— Chắc ba, bốn năm.

— Ba bốn năm đó, Ní đã hỏi họ bước đầu tiên là gì chưa?

— ...Chưa. Em ngại.

— Vậy thứ đang chặn Ní không phải máy móc. Là một câu hỏi chưa hỏi.

NGỘ RA

Mình không thua họ ở chỗ đứng. Mình chỉ chưa đi qua đoạn không có ai nhìn. Và người đi trước không giấu đường, chỉ là mình chưa hỏi.

TỰ VẤN

- Ai là người Ní đang âm thầm ngưỡng mộ vì họ có thứ chạy khi họ ngủ?
- Họ hơn Ní ở tri thức, ở tài năng, hay chỉ ở việc đã đi qua đoạn không có khán giả?
- Hình ảnh nào Ní đã nhìn thấy rõ từ lâu mà vẫn chưa bước tới?
- Ní đang đứng ngoài căn phòng nào mà cửa không hề khoá?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 3 ngày, có 1 trang giấy ghi 3 người đi trước mà Ní biết, 3 thứ của họ đang chạy khi họ vắng mặt, và 1 câu hỏi về bước đầu tiên đã gửi cho ít nhất 1 người trong số đó.

THỜI HẠN

3 ngày.

1. Ngày 1 — (30 phút) Viết tên 3 người Ní biết đang có một hệ thống chạy trên Internet, dù nhỏ. Dưới mỗi tên ghi đúng một dòng: thứ gì của họ vẫn làm việc khi họ không có mặt → 1 trang giấy, 3 tên, 3 dòng.
2. Ngày 2 — (30 phút) Nhắn cho ít nhất 1 người trong ba người ấy đúng một câu: "Bước đầu tiên để có thứ này là gì?" Không xin bí quyết. Chỉ hỏi bước đầu → 1 tin nhắn đã gửi.
3. Ngày 3 — (45 phút) Viết 5 dòng "mình có gì giống họ" và 1 dòng "mình khác họ đúng ở điểm nào". Rồi gọi tên đoạn không có khán giả của riêng Ní: việc nào Ní biết cần làm mà để đó vì làm xong không ai vỗ tay → 6 dòng và 1 việc được gọi tên.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 trang giấy có đủ 3 tên và 3 thứ đang chạy; 1 tin nhắn đã gửi, chụp màn hình được; 1 việc "không có khán giả" đã viết thành chữ, có ngày bắt đầu.

CÂU ĐỂ NHỚ

Thầy cho mình biết "có thể". Người anh em cho mình thấy "đã có". Nhưng chữ "bước" thì chỉ mình làm được.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, viết tên ba người Ní biết đang có một hệ thống chạy trên Internet. Dưới mỗi tên, một dòng: thứ gì của họ vẫn làm việc khi họ không có mặt. Đừng ghi họ giỏi gì. Chỉ ghi thứ đang chạy.

Mưa lớn mà không có bể

Ở quê, ai cũng biết chuyện này.

Mưa rào mùa hè đổ xuống như trút. Đất khô uống ngay. Nửa tiếng sau mưa tạnh, sân đã ráo. Ba ngày sau, đất lại nứt.

Nhà nào có bể thì khác. Cũng trận mưa ấy, mái hứng, máng dẫn, bể chứa. Mưa một đêm, nước dùng cả tháng. Mùa khô tới, nhà có bể vẫn có nước.

Khác nhau không ở trời. Trời mưa như nhau cho mọi nhà.

Khác nhau ở cái bể.

Cương nhìn lại những năm của mình bằng hình ảnh ấy. Và Cương thấy một người đứng giữa những trận mưa rất lớn, ướt từ đầu đến chân, mà sân nhà vẫn khô.



Mưa to đến đâu, không có bể thì sân vẫn khô sau ba ngày nắng.

Những trận mưa

Cương kể Ní nghe mưa của Cương to thế nào. Không phải để khoe. Kể để Ní thấy: to như thế mà vẫn không giữ được, thì vấn đề không nằm ở mưa.

Hàng trăm sân khấu. Hàng chục ngàn người đã ngồi dưới nghe Cương nói.

Hơn hai mươi ngàn học viên qua những năm đứng lớp. Hơn một trăm doanh nghiệp từng đồng hành. Hơn năm trăm chương trình đào tạo. Hai mươi lăm lớp Trainer Mastery, hơn sáu trăm chủ doanh nghiệp ngồi học.

Một kênh YouTube có 965 video. Hơn 730.000 lượt xem. 291 giờ nội dung. Hơn 11.300 người theo dõi.

Năm 2019, Cương lên đỉnh về nghề. Có ngách. Có phễu. Có thương hiệu cá nhân. Người ta gọi Cương là "Cương Sân Khấu". Một ngày đứng lớp có khi được sáu, bảy chục triệu. Có tháng chạm gần một tỷ.

Có phễu, Cương nói thật. Nhưng cái phễu ấy đổ về đúng một chỗ: Cương. Đầu phễu là Cương nói. Cuối phễu là Cương đứng. Cương không có mặt thì phễu không chảy.



Mỗi lần dang tay trước một hội trường như thế này là một trận mưa lớn. Lớn thật. Chỉ không có chỗ chứa.

Người đã gặp Cương rồi đi đâu?

Hàng chục ngàn người ấy, họ đi đâu?

Họ nghe Cương nói. Họ vỗ tay. Có người khóc. Có người đứng dậy. Có người chụp ảnh chung, xin kết bạn, nhắn một dòng cảm ơn.

Rồi sao?

Rồi hết.

Không có một con đường nào dựng sẵn để đón họ ngày hôm sau. Không có lá thư nào tự tìm đến họ sau ba ngày, khi lửa trong lòng bắt đầu nguội. Không có một quy trình nào đưa họ từ người nghe thành người học, từ người học thành người đi cùng, từ người đi cùng thành người kể cho người khác.

Mỗi trận mưa là một lần bắt đầu lại từ đầu.

Nếu Ní hỏi trong hai mươi ngàn người ấy bao nhiêu người quay lại, Cương không trả lời được. Không phải vì ít. Mà vì Cương không có số. Không có hệ thống thì không có cả con số để mà tiếc.

Người ta hay tiếc tiền. Cương tiếc một thứ khác: những người đã tới, đã mở lòng, đã sẵn sàng đi tiếp, mà Cương không có con đường nào cho họ đi tiếp.

Họ không bỏ Cương. Họ chỉ không có chỗ để ở lại.

Nước không bỏ sân. Nước chỉ không có bể.

Mùa khô

Rồi mùa khô đến. Năm 2021.

Cương chạm nhẹ thôi, vì cuốn sách này không viết để kể khổ. Kể để hiểu mình đã được tạo nên như thế nào.

Năm 2021, Cương gãy. Hai lần. Mất gần mười năm tích luỹ. Thêm nợ. Mất ngủ. Trầm cảm. Có những lúc đứng giữa hai lựa chọn: một là chết, hai là làm lại.

Người ta bảo tại dịch. Cương không nhận cái cớ đó. Dịch chỉ là cái cớ. Cái thật là Cương đã giàu đúng một thứ và nghèo tất cả những thứ còn

lại.

Chuyện giàu nghèo ấy Cương để dành cho Phần V, cùng với Cây Đủ Đầy và Bảy Sự Giàu Toàn Diện mà Cương tìm về học sau cú gãy. Ở chương này Cương chỉ nhìn một góc của nó: trong những thứ Cương nghèo, có một thứ tên là hệ thống.

Mưa nhiều năm. Khô một mùa. Cạn như chưa từng mưa.

Đó là lúc Cương hiểu chuyện cái bể bằng da thịt, không phải bằng đầu.

Những năm mưa to, Cương không thấy cần bể. Có mặt là có nước, lo gì. Chỉ khi không có mặt được nữa, Cương mới nhìn quanh và thấy: không có gì tự chạy cả.

Cú gãy ấy không dạy Cương cách kiếm tiền. Nó dạy Cương nhìn vào chỗ trống.

Ba nghìn rưỡi người

Cương đứng dậy. Làm lại. Và mưa lại to.

Năm 2022. Success Business Summit. Một hội trường ba nghìn rưỡi người.

Cùng chương trình hôm ấy có John C. Maxwell, có Blair Singer. Cương là speaker trẻ nhất.

Được mời, Cương nhận ngay, dù trong đầu có một ý nghĩ cứ lởn vởn: lỡ mình nhạt thì sao?

Nhận rồi về luyện. Rồi Cương bước ra. Ba nghìn rưỡi người trước mặt.

Một trận mưa rất lớn.

Rồi đèn tắt. Người về.

Ba nghìn rưỡi người bước ra khỏi cửa, mỗi người một hướng. Và không có một dòng chảy nào của Cương đi theo họ.

Năm sau, 2023, Cương vào top 10 trainer của Business Summit ở Trung tâm Hội nghị Quốc gia, năm nghìn rưỡi người. Lên talkshow VTV2. Một video "MC hoạt náo làm chủ sân khấu nghìn người" được 120.000 lượt xem.

Ní thấy điều lạ chưa? Cương vừa đi qua một mùa khô không có giọt nào để dành. Cương đứng dậy. Và việc đầu tiên Cương làm là đi tìm mưa to hơn.

Vẫn chưa xây bể.

Ôm hết việc

Không những chưa xây bể, Cương còn làm theo đúng cách cũ. Cách ôm.

Có một giai đoạn Cương chạy cùng lúc video marketing, marketing Zalo, đào tạo đội nhóm, đứng sân khấu, xây cộng đồng cho sản phẩm. Tất cả cùng một lúc. Tất cả đi qua tay Cương.

Cương từng nói một câu, và lúc nói ra Cương biết nó đúng mà vẫn không dừng được: "Tôi vắng một tuần là mọi thứ chậm lại."

Về nhà hết pin. Có mặt ở nhà mà không có ở nhà.

Và kết quả thì lớn. Rất lớn. Cho tổ chức của người khác.

Rồi câu hỏi này rơi xuống: mình đang xây cho ai?

Cương không trả lời ngay được. Về sau Cương tự nhận: "Tôi buông chậm... chính tôi làm chưa đủ mạnh."

Nhưng câu hỏi đã rơi thì không nhặt lên được nữa. Nó nằm đó, mỗi ngày.

Ba điều Cương rút ra từ giai đoạn ấy. Một, phải xây cái của mình. Hai, giỏi làm không bằng giỏi trao. Ba, phải yêu mình đủ, vì người thắp lửa mà cạn dầu thì chẳng thắp được cho ai.

"Ôm hết việc" chính là một dạng không có bể. Mình tự làm cái bể. Mà người thì không chứa được nước. Người chỉ chứa được mệt.

Bản kê những gì đã rơi

Cương ngồi viết ra, như kê lại một cái kho sau bão. Không phải để tiếc. Để biết.

Cơ hội. Những người đã gặp Cương, đã muốn đi tiếp, mà không có bước tiếp nào để đi. Những lần lửa đã lên mà không có gì giữ.

Nhân duyên. Những mối quan hệ chỉ sống bằng một cái bắt tay, một tấm ảnh chung, rồi trôi. Người ta không quên Cương. Cương cũng không quên họ. Nhưng giữa hai bên không có dòng chảy nào, nên lặng dần.

Nguồn lực. Tiền, thời gian, sức khoẻ, đổ hết vào việc có mặt. 965 video, làm từng cái, mỗi cái một lần. Mỗi lớp, soạn từng lớp. Mỗi câu hỏi, trả lời

từng câu. Tất cả bằng tay. Tất cả bằng mình.

Và thời gian. Bảy năm. Bảy năm là bảy năm người khác đi trước.

Cương không gắn con số nào vào bản kê này, vì Cương không có số. Chỉ nói thật: rất nhiều. Rơi hết xuống đất, như mưa không có bể.

Không oán, mà hiểu

Cương viết bản kê ấy xong, và không oán.

Không oán trời, vì trời đã mưa cho Cương nhiều hơn rất nhiều người. Không oán thầy, vì thầy đã chỉ cái bể từ năm 2017. Cũng không oán mình. Oán mình là một cách khác để không làm gì.

Cương hiểu.

Những trận mưa ấy không uổng. Mưa làm đất mềm. Mưa làm Cương thành người có giọng, có sân khấu, có hai mươi ngàn học viên, có gần nghìn video. Đó là chất liệu. Chất liệu ấy không mất đi. Nó chỉ chưa có chỗ chứa.

Người chưa từng mưa thì có bể cũng rỗng. Người đã mưa nhiều năm thì có sẵn thứ để đổ vào.

Cương kể chương này không phải để Ní thương Cương. Cương kể để Ní nhìn lại sân nhà mình.

Ní có đang mưa không? Mỗi buổi livestream, mỗi bài đăng, mỗi buổi tư vấn, mỗi lần đứng trước khách. Có thể mưa của Ní chưa to. Không sao. Mưa nhỏ mà có bể còn hơn mưa to mà sân khô.

Và Ní có bể chưa?

ĐỐI THOẠI

Một Ní đứng lớp và livestream đều mỗi tuần, nghe Cương kể chuyện cái bể thì cãi ngay.

— Em có bể mà Cương. Facebook em mấy nghìn bạn.

— Sáng mai Ní muốn báo tin cho đúng những người đã dự buổi tuần trước. Ní làm thế nào?

— Thì em đăng một bài.

— Bao nhiêu người trong số đó sẽ thấy?

— ...Em không biết.

— Vậy đó là mái nhà, chưa phải bể. Mưa có rơi lên, nhưng không giữ.

— Em còn nhóm Zalo nữa.

— Người mới vào nhóm hôm nay, ngày mai nhận được gì?

— Không gì cả. Em bận thì thôi.

— Ní vắng một tuần thì nhóm thế nào?

— Im.

— Cương cũng từng y như vậy. Vắng một tuần là mọi thứ chậm lại.

— Vậy bể là cái gì hả Cương?

— Là chỗ một người đã gặp Ní được giữ tên, được nhận tiếp một điều có ích, kể cả hôm Ní không có mặt.

NGỘ RA

Có người theo dõi chưa phải là có bể. Bể là thứ vẫn giữ, vẫn nuôi khi mình vắng. Cương đã nhầm hai thứ ấy suốt nhiều năm.

TỰ VẤN

- Mười hai tháng qua Ní đã "mưa" bao nhiêu lần: bao nhiêu buổi nói, bao nhiêu bài đăng, bao nhiêu khách đã gặp?
- Trong số đó, bao nhiêu người Ní còn cách chạm lại ngay hôm nay? Nếu Ní không có con số, điều đó nói lên gì?
- Nếu Ní vắng một tuần, cái gì chậm lại đầu tiên?
- Ní đang xây cho ai?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bản kê "mưa và bể" dài một trang: đếm đủ các trận mưa của 12 tháng qua, số người Ní còn chạm lại được, 9 thứ đã rơi và 1 chỗ rò lớn nhất.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — (45 phút) Liệt kê mọi trận mưa của 12 tháng qua: buổi nói, lớp học, livestream, sự kiện, bài và video có nhiều người xem. Ước số

người mỗi trận → 1 danh sách có dòng tổng.

2. Ngày 2–3 — (30 phút mỗi ngày) Đếm thật: hôm nay Ní gửi tin được cho bao nhiêu người trong số đó mà không phải đi tìm lại từng người → 1 con số, viết ngay cạnh dòng tổng.
3. Ngày 4–5 — (45 phút) Kẻ ba cột Cơ hội · Nhân duyên · Nguồn lực. Mỗi cột ghi 3 thứ đã rơi vì không có chỗ giữ → 9 dòng.
4. Ngày 6 — (30 phút) Trả lời bằng chữ hai câu: "Nếu mình vắng 7 ngày, việc gì chậm lại đầu tiên?" và "Mình đang xây cho ai?" → 2 đoạn ngắn.
5. Ngày 7 — (30 phút) Khoanh 1 chỗ rò lớn nhất. Viết cho chính mình một câu không oán, chỉ hiểu. Nếu Ní đã có Bộ Não, giao Chánh văn phòng gom tất cả thành bản một trang → 1 trang hoàn chỉnh.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 trang bản kê có 2 con số đứng cạnh nhau (tổng người đã gặp và số người còn chạm lại được); 9 dòng đã rơi chia ba cột; 2 đoạn trả lời; 1 chỗ rò được khoanh.

CÂU ĐỂ NHỚ

Trời mưa như nhau cho mọi nhà. Khác nhau ở cái bể.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, mở điện thoại và đếm: 30 ngày qua Ní đã gặp hoặc tư vấn bao nhiêu người mới. Rồi đếm tiếp: bao nhiêu người trong số đó đang nằm ở một nơi Ní có thể gửi tin cho họ ngay bây giờ. Viết hai con số cạnh nhau. Khoảng cách giữa hai số ấy là cái bể Ní chưa có.

CỬA NGỎ

Văn Hoá Cộng Đồng Bền Vững

Năm 2021 Cương chỉ chạm nhẹ ở chương này. Trọn vẹn, Cương đã viết trong cuốn Văn Hoá Cộng Đồng Bền Vững: cách một cộng đồng lớn lên mà không tan, và điều giữ một người đứng dậy sau khi gãy. Cuốn ấy Cương chỉ tặng, không bán.

heyzine.com/flip-book/c547f83ee2.html

CHƯƠNG

Nỗi sợ có tên

Ní trả lời thật nhé.

Lần gần nhất Ní mở một công cụ mới trên máy tính, nhìn màn hình chừng năm phút, rồi lặng lẽ đóng lại, là khi nào?

Cương không hỏi để bắt lỗi. Cương hỏi vì Cương biết rất rõ cảnh ấy.

Mười rưỡi đêm, một cái laptop gập lại

Cương hình dung một người. Không phải ai cụ thể. Là rất nhiều người Cương đã gặp ở các lớp, gộp lại thành một.

Mười rưỡi đêm. Bàn ăn đã dọn. Con đã ngủ. Chị mở laptop, vào một công cụ dựng trang mà ban chiều có người chỉ cho.

Màn hình hiện ra một ô trống, và một dòng chữ nhỏ hỏi một thứ chị không hiểu.

Chị nhìn ô trống ấy chừng năm phút. Di chuột qua lại. Không bấm gì.

Rồi chị gập máy. Rất nhẹ, như sợ ai nghe thấy.

Trong đầu chị là một câu: để cuối tuần rảnh mình làm.

Cuối tuần ấy chị không rảnh. Cuối tuần sau cũng không.

Cương biết người ấy. Cương biết cả cái cách gập máy thật nhẹ ấy. Vì Cương đã là người ấy.

Mở. Nhìn. Đóng. Tự nhủ để mai. Mai lại mở. Nhìn. Đóng.

Bảy năm.

Bức tường không có thật

Có một loại tường rất lạ. Nhìn thì thấy. Sờ thì không.

Người đứng trước nó dừng lại như trước tường thật. Không ai xô. Không ai cấm. Chỉ là mình không bước.

Cương gọi nó là bức tường ma. Nỗi sợ công nghệ của Cương là một bức tường như thế.



Tường không có thật. Nhưng người đứng trước nó thì dừng lại thật.

Cương từng viết về nỗi sợ ấy, trong một bản tự khai với chính mình: "Cái sợ đó không phải vì tôi không có năng lực, mà vì tôi chưa có công cụ đủ mạnh để biến nỗi sợ thành hành động."

Ní đọc lại câu đó một lần nữa. Chậm.

Không phải vì không có năng lực.

Cương đã thắng một nỗi sợ to hơn thế nhiều. Năm 2011, Cương là một thanh niên nhút nhát, ngại mở lời, bước vào kinh doanh mạng lưới và bị từ chối nhiều đến mức quen. Từ một người sợ đám đông, Cương thành người khao khát làm chủ đám đông. Rồi làm chủ thật.

Vậy tại sao người thắng được nỗi sợ đám đông lại thua một cái màn hình?

Cương nghĩ về chuyện này rất lâu. Và đây là điều Cương nhìn ra.

Nỗi sợ đám đông có chỗ để tập. Giọng nói là cơ bắp, tập mỗi ngày là lên. Bị từ chối một lần thì đau, mười lần thì quen, trăm lần thì cười. Mỗi lần tập, mình thấy mình tiến. Mỗi sân khấu, dù run, xong là có tiếng vỗ tay.

Nỗi sợ công nghệ thì không. Mỗi lần mở máy là một bức tường mới. Sai không biết sai ở đâu. Hỏng không biết lui thế nào. Làm nửa chừng không ai thấy, không ai khen, không ai biết mình đang cố. Không có tiếng vỗ tay nào cho một trang web dựng dở.

Với một người đã quen tiếng vỗ tay, chỗ không có tiếng vỗ tay là chỗ khó ở nhất.

Cương nhìn lại, và thấy nỗi sợ ấy có ba lớp.

Lớp ngoài là sợ không hiểu. Ngôn ngữ kỹ thuật như một thứ tiếng nước ngoài mình chưa học.

Lớp giữa là sợ làm hỏng. Bấm nhầm một cái, mất hết. Không biết đường lui.

Lớp trong cùng, lớp nặng nhất, là sợ bị thấy là kém. Người được gọi là "Cương Sân Khấu", người đứng trước hàng nghìn người, giờ ngồi trước màn hình như một học trò không biết gì. Cương sợ mất cái tên ấy.

Lớp trong cùng mới là tường. Hai lớp ngoài chỉ là sơn.

Năm câu tự nhủ, năm lối ra

Người sợ công nghệ không bao giờ nói thẳng rằng mình sợ. Họ nói những câu khác, nghe rất hợp lý. Cương đã nói đủ cả năm câu. Cương ghi lại đây, kèm lối ra mà về sau Cương mới tìm thấy.

Câu thứ nhất: *"Mình không phải dân kỹ thuật."*

Đúng. Và Ní chưa bao giờ cần phải là. Người lái xe không cần là thợ máy. Câu hỏi đúng không phải "mình có phải dân kỹ thuật không". Câu hỏi đúng là "công cụ này đã đủ dễ cho người không kỹ thuật chưa". Bảy năm trước, với Cương, câu trả lời là chưa. Hôm nay, Cương ngồi nói tiếng Việt với máy như nhắn Zalo cho nhân viên. Lối ra của câu này không nằm ở Ní. Nó nằm ở công cụ. Và công cụ đã đổi.

Câu thứ hai: *"Để khi nào rảnh."*

Cương nói câu này nhiều nhất. Và Cương chưa bao giờ rảnh. Người sống bằng việc có mặt thì không bao giờ rảnh, vì rảnh nghĩa là không có tiền. Lối ra: đừng đợi rảnh. Lấy một khung giờ nhỏ, cố định, trước khi ngày kịp cuốn mình đi. Cương dậy năm giờ, mười lăm phút đầu tĩnh lặng và biết ơn trước khi chạm vào điện thoại. Việc mình sợ, nếu đặt vào khoảng ngay sau đó, sẽ được làm. Đặt vào cuối ngày, sẽ không.

Câu thứ ba: *"Thuê người làm là được."*

Cương từng tin câu này. Nó đúng một nửa. Thuê được tay, không thuê được đầu. Người làm thuê không hiểu khách của Ní bằng Ní. Mỗi lần muốn sửa một chữ là một lần chờ. Và mình sở hữu một thứ mình không hiểu, thì thật ra mình không sở hữu nó. Lối ra: Ní tự hiểu bức tranh, tự biết hệ thống của mình có những tầng nào, chảy ra sao. Còn phần nặng, phần lặp đi lặp lại, thì giao. Về sau Cương gọi nguyên tắc này là: AI làm phần nặng, người chủ giữ phần tinh. Muốn giữ được phần tinh, trước hết phải hiểu.

Câu thứ tư: *"Học xong rồi làm."*

Cương học ba chương trình. Ba người thầy. Vở ghi đầy. Và chữ "xong" không bao giờ đến, vì học không bao giờ xong. "Làm cho xong để qua môn" chính là họ hàng của câu này: học thì học thật, làm thì làm cho có. Lối ra: đảo lại. Làm để học. Đầu ra nhỏ thôi. Một trang. Một lá thư. Một danh sách. Kiến thức chỉ có giá trị khi thành hành động ra kết quả.

Câu thứ năm: *"Mình lớn tuổi rồi."*

Cương nghe câu này ở rất nhiều lớp. Và Cương để ý: người nói câu này thường là người hiểu nghề sâu nhất trong phòng. Tuổi không phải rào. Thói quen mới là rào. Cuối chương Cương kể một cuộc trò chuyện về đúng câu này.

Cả năm câu đều nghe rất hợp lý. Đó là lý do chúng nguy hiểm. Nỗi sợ không bao giờ xuất hiện với tên thật của nó. Nó xuất hiện với tên của một lý do.

Đổi câu hỏi

Có một câu Cương đã hỏi suốt bảy năm mà không biết mình đang hỏi.

"Tại sao lại là tôi?"

Tại sao mình sinh ra không có cái đầu kỹ thuật. Tại sao người ta làm được mà mình không. Tại sao mình đứng được trước nghìn người mà không ngồi nổi trước một cái máy.

Câu hỏi này không có lối ra. Nó chỉ có lối vào. Hỏi càng nhiều, vào càng sâu, tường càng dày.

Rồi Cương học cách đổi câu hỏi. Cương gọi là nghi vấn tích cực.

Thay vì "tại sao lại là tôi", hỏi: "Cái này đang dạy mình điều gì?"

Và: "Làm sao để...?"

Làm sao để một người không biết code vẫn dựng được một trang? Làm sao để một trainer vẫn có thứ chạy khi đang đứng trên sân khấu? Làm sao để cái sợ này thành một việc nhỏ làm được sáng mai?

Câu "làm sao để" có một tính chất lạ: hỏi mãi, hỏi mãi, rồi đời trả lời. Không phải ngay. Nhưng người đã hỏi sẵn là người nhận ra câu trả lời đầu tiên khi nó tới.

Cương hỏi "làm sao để người không kỹ thuật vẫn xây được hệ thống" từ rất lâu. Năm 2026, câu trả lời đến.

Đổi câu hỏi, câu trả lời đổi theo.

Gọi tên để nó nhỏ lại

Nỗi sợ không tên thì to như trời. Nó là "công nghệ", là "kỹ thuật", là "mấy cái đó không dành cho mình".

Gọi đúng tên, nó nhỏ lại ngay.

"Sợ công nghệ" là một cái tên quá to. Gọi lại cho đúng: sợ không hiểu từ ngữ, sợ bấm nhầm không lui được, sợ bị thấy là kém. Ba cái. Mỗi cái có lối ra riêng. Từ ngữ thì hỏi, thì có người dịch cho. Bấm nhầm thì làm bản nháp trước. Còn sợ bị thấy là kém, cái này không công cụ nào gỡ thay được. Chỉ có mình.

Và muốn gỡ, mình phải biết mình là ai khi không có cái tên.

Cương là ai khi không phải "Cương Sân Khấu"? Cương là ai khi ngồi trước màn hình và không ai vỗ tay?

Hoá ra vẫn là Cương. Vẫn là người từ Thanh Hoá đi lên, vẫn là người từng sợ đám đông và thắng, vẫn là người có lửa. Cái tên chỉ là một lớp áo. Cởi ra, người vẫn còn.

Nhiều người sợ công nghệ không phải vì sợ cái máy. Họ sợ điều mình chưa nhìn thấy ở bên trong mình. Nên trước khi xây bất cứ thứ gì ra bên ngoài, hãy nhìn vào bên trong một lần cho rõ.

Nỗi sợ có tên thì có cửa. Nỗi sợ không tên thì chỉ có tường.

Cương viết chương này từ bên kia bức tường, nên Cương biết nó không có thật. Nhưng Cương nhớ rất rõ bảy năm đứng trước nó. Với người đang đứng trước, nó thật như đá.

ĐỐI THOẠI

Một Ní ngoài năm mươi, giữ cửa hàng hơn hai mươi năm, nói với Cương ngay đầu buổi học.

— Cương ơi, chị lớn tuổi rồi. Mấy cái này để tụi nhỏ nó làm.

— Tụi nhỏ có hiểu khách của Ní bằng Ní không?

— Sao bằng được. Chị bán hai mươi năm rồi.

— Vậy thứ khó nhất Ní có rồi. Thứ Ní thiếu là thứ dễ hơn.

— Dễ gì. Chị mở máy lên là hoa mắt.

— Ní nhắn Zalo được không?

— Được chứ.

— Giờ Ní nhắn cho máy một câu như nhắn cho đứa cháu. Nhờ nó viết lại lời giới thiệu cửa hàng. Một câu thôi.

— ...Lỡ chị bấm sai thì hư hết.

— Hư thì nhắn lại câu khác. Ở đây không ai chấm điểm Ní.

— Thôi để hôm nào rảnh chị thử.

— Hai mươi năm nay Ní có hôm nào rảnh chưa?

— ...Chưa.

— Vậy mình thử ngay bây giờ. Mười lăm phút. Cương ngồi đây.

NGỘ RA

Mình không sợ cái máy. Mình sợ bị thấy là kém. Gọi được đúng tên rồi thì bức tường hoá ra chỉ cao bằng một câu nhắn thử.

TỰ VẤN

- Trong năm câu tự nhủ, Ní hay nói câu nào nhất? Lần gần nhất là khi nào, nói với ai?
- Nỗi sợ công nghệ của Ní, gọi cho đúng, là sợ không hiểu, sợ làm hỏng, hay sợ bị thấy là kém?
- Ní là ai khi không có cái tên nghề nghiệp mọi người đang gọi?
- Câu "Làm sao để...?" của Ní là gì? Viết nó ra thành một câu trọn vẹn.

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, gọi tên nỗi sợ công nghệ của mình thành 3 lớp có ví dụ thật, đổi 5 câu tự nhủ thành 5 câu "Làm sao để...?", và ở lại với một công cụ mới đủ 5 lần, mỗi lần 15 phút.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — (30 phút) Viết 5 câu tự nhủ về công nghệ bằng đúng lời Ní hay nói, đánh dấu câu nói nhiều nhất. Mở một công cụ Ní từng đóng sau năm phút và ở lại đủ 15 phút → 5 câu trên giấy, lần ở lại thứ nhất.
2. Ngày 2 — (30 phút) Viết lại từng câu tự nhủ thành một câu bắt đầu bằng "Làm sao để...?" → 5 câu hỏi mới, đặt cạnh 5 câu cũ.
3. Ngày 3 — (30 phút) Tách nỗi sợ thành 3 lớp: sợ không hiểu, sợ làm hỏng, sợ bị thấy là kém. Mỗi lớp ghi 1 chuyện thật gần đây của Ní, rồi khoanh lớp nặng nhất → 3 dòng, 1 vòng khoanh.
4. Ngày 4–7 — (15 phút mỗi ngày) Mở lại công cụ ấy. Không cần làm được gì. Chỉ không đóng trước 15 phút, rồi ghi một dòng "hôm nay mình hiểu thêm..." → 4 lần ở lại, 4 dòng ghi.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 tờ giấy có 5 câu tự nhủ đứng cạnh 5 câu "Làm sao để...?"; 3 lớp sợ có ví dụ thật, 1 lớp được khoanh; 5 lần ở lại đủ 15 phút, đếm được bằng 5 dòng ghi.

CÂU ĐỂ NHỚ

Nỗi sợ không bao giờ xuất hiện với tên thật của nó. Nó xuất hiện với tên của một lý do.

VIỆC LÀM NGAY

Lấy một tờ giấy, chia đôi. Bên trái viết câu tự nhủ Ní hay nói nhất về công nghệ. Bên phải viết lại nó thành một câu bắt đầu bằng "Làm sao để...". Rồi mở một công cụ Ní từng đóng vội, và lần này ở lại đủ 15 phút. Không cần làm được gì. Chỉ cần không đóng.

CỬA NGÕ

Bản Đồ Bản Thể

Muốn gọi đúng tên nỗi sợ, trước hết phải gọi đúng tên mình. Cương đã làm một thứ miễn phí cho việc ấy: Bản Đồ Bản Thể, ứng dụng giúp Ní hiểu mình qua ba lớp trước khi xây bất cứ thứ gì. Cương không bán nó. Ní làm một mình cũng được, và làm xong rồi hãy quay lại trang này.

hieuminh.levancuong.com

Năm 2026, cánh cửa tự mở

"Họ làm ra phần mềm mà tôi tự làm cũng không nổi."

Cương nói câu đó đầu năm 2026. Nói xong, Cương rùng mình.

Không phải rùng mình vì sợ. Rùng mình vì nhận ra: cái mình thiếu suốt bảy năm, hoá ra chỉ là một thứ. Và thứ đó vừa tới.

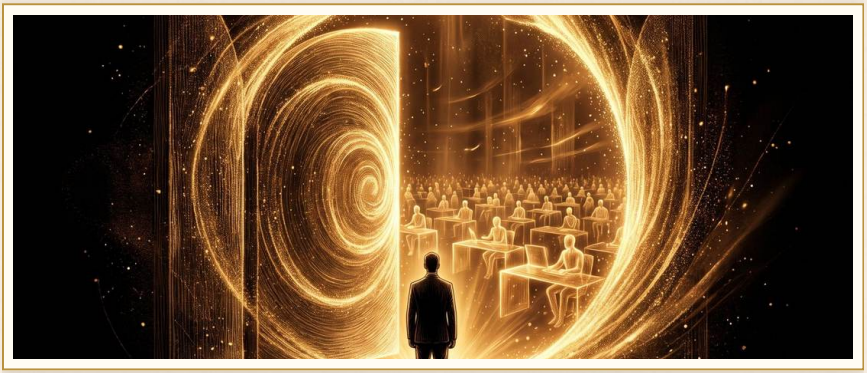
Cửa không do Cương phá

Suốt bảy năm, Cương đẩy cánh cửa ấy. Đẩy bằng khao khát. Đẩy bằng những khoá học. Đẩy bằng lòng ngưỡng mộ những người đã ở bên kia. Cửa không nhúc nhích. Vì cửa không mở bằng những thứ đó.

Rồi một ngày, không phải Cương đẩy. Cánh cửa tự mở.

AI Agent đến. Lần đầu tiên, mình không phải học tiếng của máy. Máy học tiếng của mình. Mình giao việc cho nó như nhắn Zalo cho nhân viên: làm cái này, ra cái kia, theo giọng này, cấm nói điều nọ. Nó làm. Làm xong chuyển sang việc kế.

Đó chính là thứ Cương đã gọi tên ở chương trước mà chưa có: công cụ đủ mạnh để biến nỗi sợ thành hành động.



Bảy năm đẩy không mở. Rồi một ngày cửa tự mở, vì bên kia có thứ nói được tiếng của mình.

Nhưng Cương phải nói thật: cửa mở không có nghĩa là mình bước. Cương hoàn toàn có thể đứng nhìn cánh cửa mở thêm bảy năm nữa. Nhiều người đang làm đúng như thế.

Điều khiến Cương bước là những người đã bước trước Cương.

Một trăm năm mươi người đi trước

Đầu năm 2026, tại một đơn vị đối tác, Cương giữ vai phát triển cộng đồng và đưa AI vào đào tạo. Tháng Một, năm mươi người. Tháng Hai, một trăm. Hai tháng, một trăm năm mươi học viên Cương trực tiếp đồng hành, trong ngôi nhà của người khác.

Họ không phải dân công nghệ. Họ là chủ doanh nghiệp, là người làm nghề. Và họ làm ra phần mềm chạy được.



Một lớp nhỏ, màn hình phía sau, laptop phía trước. Người không biết code ngồi làm ra thứ chạy được.

Cương kể Ní nghe về anh Vinh.

Anh làm ngành phòng cháy chữa cháy. Chưa từng viết một dòng code. Sau ba buổi học, anh có hai website và một phần mềm dự toán.

Cương nhớ lúc nhìn vào màn hình phần mềm ấy. Tám phân hệ. Hơn sáu mươi đầu việc xếp thành từng dòng. Anh đem nó ra dự toán một công trình 360 mét vuông, quy đổi 2,51 tỷ đồng. Không phải bài tập. Việc thật của nghề anh.

Nhìn những phần mềm như thế, Cương đã nói câu mở đầu chương này.

"Họ làm ra phần mềm mà tôi tự làm cũng không nổi. Hệ thống tạo ra người giỏi hơn tôi."

Cương không kể để nói anh Vinh là thiên tài. Anh Vinh hiểu nghề của anh rất sâu, và công cụ chỉ làm đúng một việc: biến cái hiểu nghề ấy thành thứ chạy được.

Và đó là lý do Cương rùng mình.

Điểm xuất phát của anh giống hệt Cương: hiểu nghề, không biết code. Khác nhau đúng một chỗ. Cương đứng trước cánh cửa ấy khi công cụ chưa tới. Anh đứng trước nó khi công cụ đã tới. Cương mất bảy năm. Anh cần ba buổi.

Vậy thì cái Cương thiếu bảy năm thật sự chỉ là công cụ. Không phải năng lực. Không phải tuổi. Không phải "dân kỹ thuật".

Cũng lúc ấy, câu hỏi cũ quay lại. Một trăm năm mươi người này, kết quả này, nằm trong tổ chức của người khác. Mình đang xây cho ai?

Lần này Cương không để câu hỏi trôi.

Xây cái của mình

Cương quyết định tự dựng Học Viện AI FOR CEO. Cái của mình.

Và tự dặn: lần này không ôm. Cương đã ôm hết việc một lần và biết cái giá. Lần này xây đội ngũ và quy trình ngay từ đầu. Đội hiện có năm

người: Cương, kỹ thuật, đại diện thương hiệu, pháp lý, phát triển thị trường. Việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang và giao lại.

Rồi Cương làm việc mà bảy năm trước Cương không dám: ngồi xuống trước màn hình, và tự tay dựng.

Người từng sợ công nghệ ngồi gõ tiếng Việt, ra lệnh cho một đội.

Đội ấy là Bộ Não AI. 878 Agent, mỗi Agent là một chuyên viên ảo có vai, có việc, có tiêu chuẩn. 398 Skill, mỗi Skill là một quy trình tự chạy. Xếp thành mười phòng ban, mỗi phòng có trưởng phòng. Trên cùng có Chánh văn phòng, việc nào dính nhiều phòng thì Chánh văn phòng phân rã. Có kho tri thức riêng để mọi Agent đọc hồ sơ của Cương trước khi làm.

Cương không nhớ hết 878 cái tên. Không cần. Chỉ cần biết việc thuộc phòng nào rồi gọi trưởng phòng, như trong một công ty thật.

Rồi những trang đầu tiên lên sóng.

levancuong.com với hơn năm mươi bài viết. Trang của Bộ Não AI. Trang của chương trình 30 Ngày. Trang tặng cuốn Cỗ Máy 100 Video, ai nhận sách thì có bảy lá thư lần lượt tìm đến trong ba mươi ngày. Bản Đồ Bản Thể, miễn phí. Trang đăng ký sự kiện, có người đăng ký là tên tự chảy về bảng, thư báo tự gửi đi. Một trợ lý Zalo trả lời câu hỏi thường gặp ngày đêm, có chỗ chuyển sang người thật.

Cương nói luôn chỗ còn yếu, vì cuốn sách này không tô vẽ. Nhiều trang mới chạy vài tuần. Số liệu còn ít. Có khâu còn làm tay. Kênh riêng của Học Viện chưa mạnh, mọi thứ vẫn xoay quanh tên Cương.

Nhưng tất cả những thứ ấy đều là bể.

Ai đăng ký, lúc nào, kể cả khi Cương không ngồi trước máy, hệ thống đều ghi lại. Báo về.

Lần đầu tiên trong đời làm nghề, một việc xảy ra mà Cương không phải có mặt.

Một người sống bao nhiêu năm bằng việc có mặt, lần đầu thấy một thứ của mình làm việc khi mình vắng. Nó không phải cảm giác vui. Nó là cảm giác thở ra.

Đi. Thử. Sai. Sửa.

Những thứ ấy không mọc lên trong một đêm, cũng không mọc trong phòng kín.

Khoảng năm tháng, từ tháng Tư đến tháng Chín năm 2026, Cương rời Sài Gòn, đi các tỉnh, làm cùng chủ doanh nghiệp ở tỉnh. Những nơi mà khi Cương nói hai chữ "AI Agent", người ta nhìn rất lạ.

Cương không bỏ về. Ngồi xuống, mở máy, làm cùng. Cái gì không chạy ở tỉnh, bỏ. Cái gì người chưa từng nghe AI Agent vẫn làm được, giữ.

Bốn chữ Cương mang về: Đi. Thử. Sai. Sửa.

Ní để ý, đó chính là bốn chữ Cương đã trốn suốt bảy năm. Không đi vì sợ. Không thử vì sợ sai. Không dám sai nên chẳng bao giờ được sửa. Năm tháng ấy Cương đi hết cả bốn chữ, nhiều lần, và thấy nó không làm ai chết. Nó chỉ làm hệ thống chạy tốt hơn.

Giữa chặng ấy, ngày 20 tháng 7, Cương vào WIPA, chương trình 100 Ngày Doanh Nghiệp Số, qua nhân duyên với chuyên gia Ngô Mạnh

Cường, một người em, một đồng nghiệp. Vào làm học viên. Rồi Đồ Sơn, năm ngày bốn đêm ở Hải Phòng, tám mươi tư anh chị em, đêm viết sứ mệnh và buổi chiều trang bán hàng chưa xong mà Ní đã đọc ở chương đầu.

Thứ Hai, ngày 28 tháng 9, Cương trở lại Sài Gòn, đứng lớp một ngày: "Ứng Dụng AI Agent, Xây Dựng Hệ Thống Ngầm Trên Internet". Học viên mang laptop. Cương mở buổi chiều bằng một câu: "Chiều nay không ai ngồi nghe. Mở máy."

Đến lúc Cương viết những dòng này, gần hai trăm người đang có Bộ Não AI trong máy của họ.

Năm chữ đúng

Cương khép Phần I bằng lòng biết ơn. Cương không khép bằng thứ gì khác được.

Nhìn lại, con đường Cương đi là một chuỗi năm mắt xích.

Tư duy đúng. Cương nhận từ những người thầy: thầy Richdad Lộc năm 2017 với hai chữ cỗ máy, thầy Nguyễn Phúc Quang Ngọc với Marketing Bão, Thầy Phạm Thành Long với Internet Power System.

Kỹ năng đúng. Những năm phụng sự từ 2013 và nghề trainer chuyên nghiệp từ 2017 rèn cho Cương: sân khấu, giọng nói, bán hàng, xây đội nhóm.

Công cụ đúng. Mắt xích thứ ba. Thứ Cương thiếu suốt bảy năm. Thời AI Agent đến và đặt nó vào tay Cương, bằng tiếng Việt.

Mô hình đúng. Cương đang tiếp tục học và nâng cấp để vận hành nó.

Kết quả đúng. Đang dần có. Cương nói "đang", không nói "đã". Quả như ý, nhưng quả còn đang chín.



Bảy năm trước Cương có mắt xích một và hai. Thiếu mắt xích ba. Thiếu một mắt xích, cả chuỗi đứng. Không phải đứng vì thiếu nhiều. Đứng vì thiếu một.

Và đây là điều Cương biết ơn nhất: hai mắt xích đầu không uổng. Bảy năm ấy Cương vẫn tích tư duy, vẫn rèn kỹ năng, vẫn gặp người, vẫn tạo chất liệu. Nên khi mắt xích thứ ba tới, chuỗi chạy rất nhanh.

Biết ơn vì đã có cơ hội có tư duy đúng. Biết ơn vì được học để có kỹ năng đúng. Biết ơn vì sống đúng thời có công cụ đúng. Biết ơn vì còn được học tiếp để có mô hình đúng. Và biết ơn vì kết quả đang tới, dù chưa tới hết.

Phía sau cánh cửa

Cánh cửa mở rồi.

Cương đứng ở bên này, nhìn lại bảy năm đứng bên kia. Không tiếc. Chỉ hiểu. Và chỉ mong một điều: Ní không phải đứng lâu như thế.

Con đường Cương đã đi, Ní cũng đi được. Những nỗi đau Cương đã trải qua, Ní không nhất thiết phải trải qua.

Nhưng Ní khoan bước vội. Bước vào một căn phòng tối thì vẫn vấp, dù cửa đã mở. Phần I Cương kể để Ní muốn có một hệ thống ngầm của riêng mình, muốn đến mức không chịu nổi việc đứng ngoài thêm nữa. Phần II, Cương bật đèn, để Ní nhìn rõ phía sau cánh cửa có gì.

Trước khi bật đèn, còn một cuộc trò chuyện. Vì đến đây thế nào cũng có Ní lắc đầu.

ĐỐI THOẠI

Một Ní từng học nhiều khoá về hệ thống online, nghe Cương kể tới đây thì lắc đầu.

— Em nghe câu "lần này khác" nhiều lắm rồi, Cương.

— Cương cũng nghe. Bảy năm.

— Vậy lần này khác chỗ nào?

— Mấy lần trước, học xong thì ai là người phải ngồi dựng?

— Em. Mà em dựng không nổi.

— Lần này Ní vẫn là người quyết. Nhưng người dựng là một đội, và đội đó hiểu tiếng Việt.

— Em không biết code.

— Anh Vinh làm phòng cháy chữa cháy, chưa từng viết một dòng code. Ba buổi, anh có phần mềm dự toán tám phân hệ, đã đem ra tính một công trình thật.

— Chắc anh ấy giỏi sẵn.

— Anh ấy giỏi nghề của anh ấy. Ní có giỏi nghề của Ní không?

— Nghề thì em rành.

— Vậy Ní có hai mắt xích đầu rồi. Cái Ní thiếu là cái thứ ba.

— Lỡ em làm rồi vẫn không ra gì thì sao?

— Thì Ní sai, rồi Ní sửa. Cương không hứa kết quả thay Ní được. Cương chỉ biết một điều: đứng ngoài thêm bảy năm thì không có gì chạy cả.

NGỘ RA

Bảy năm Cương tưởng mình thiếu năng lực. Hoá ra chỉ thiếu một mắt xích. Và hai mắt xích đã có sẵn chính là lý do chuỗi chạy nhanh khi cái thứ ba tới.

TỰ VẤN

- Cánh cửa nào trong đời Ní đã mở từ lâu mà Ní vẫn đứng ngoài?
- Trong năm mắt xích, Ní đang có cái nào, thiếu cái nào? Thiếu một hay thiếu nhiều?
- Ai quanh Ní đã đi trước bằng công cụ mới, và điều đó làm Ní thấy gì?

- Nếu bảy năm nữa Ní vẫn đứng đúng chỗ hôm nay, Ní sẽ nói gì với chính mình?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bảng tự chấm năm chữ ĐÚNG, 1 dòng thời gian khao khát của riêng Ní với ít nhất 5 mốc, và 1 danh sách 10 việc lặp lại đã khoanh 3 việc muốn giao trước.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — (20 phút) Vẽ năm ô nối nhau: Tư duy, Kỹ năng, Công cụ, Mô hình, Kết quả. Chấm mỗi ô từ 0 đến 5, khoanh ô thấp nhất → 1 bảng chấm, 1 ô khoanh.
2. Ngày 2–3 — (45 phút) Viết dòng thời gian khao khát: năm nào Ní bắt đầu muốn có một hệ thống, đã học gì, gặp ai, dừng ở đâu, vì sao dừng → ít nhất 5 mốc có ghi năm.
3. Ngày 4 — (30 phút) Kê tài sản Ní đã có ở hai mắt xích đầu: 5 điều Ní hiểu về nghề mà người mới không hiểu, 5 việc Ní làm giỏi → 10 dòng.
4. Ngày 5–6 — (30 phút) Liệt kê 10 việc lặp lại Ní đang tự làm mỗi tuần, ghi số giờ ước tính bên cạnh, khoanh 3 việc muốn giao trước → 1 danh sách 10 việc, 3 vòng khoanh.
5. Ngày 7 — (30 phút) Viết một câu "Làm sao để...?" cho ô thấp nhất, kèm một việc nhỏ có ngày làm trong tuần tới. Nếu Ní đã có Bộ Não,

gõ "Phỏng vấn tôi" để bắt đầu điền kho tri thức → 1 câu hỏi, 1 việc có ngày.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bảng năm ô đã chấm, có 1 ô khoanh; 1 dòng thời gian từ 5 mốc trở lên; 10 dòng tài sản đã có; 10 việc lặp lại có số giờ, 3 việc được khoanh.

CÂU ĐỂ NHỚ

Thiếu một mắt xích, cả chuỗi đứng. Có đủ, chuỗi tự chạy.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, vẽ năm ô nối nhau trên giấy: Tư duy, Kỹ năng, Công cụ, Mô hình, Kết quả. Chấm mỗi ô từ 0 đến 5 cho chính Ní, chấm thật, không ai chấm hộ. Khoanh ô thấp nhất. Mang tờ giấy ấy sang Phần II.

CỬA NGỎ

Bộ Não AI — 878 Agent · 398 Skill · 10 trưởng phòng

Đội 878 người Cương vừa kể không phải hình ảnh ẩn dụ. Nó có thật, nằm trong máy Cương, và có thể nằm trong máy Ní: 878 Agent, 398 Skill, 10 phòng ban có trưởng phòng, Chánh văn phòng, kho tri thức riêng, 12 quy trình. Chạy trên máy của Ní, ra lệnh bằng tiếng Việt, có buổi làm cùng. Gần 200 người đang dùng. AI hỗ trợ, Ní vẫn là người quyết. Ní có thể tự dựng từng bước theo cuốn sách này, hoặc bắt đầu với đội đã có sẵn.

10x.levancuong.com



PHẦN

Hệ thống ngầm trông như thế nào

Đối thủ chỉ nhìn thấy phần nổi. Thứ giữ cho con thuyền đứng vững nằm ở phần chìm.

9 Tảng băng

10 Thời cuộc đã đổi

11 Bộ Não thứ hai

12 Thang ba bậc và chuỗi năm đúng

13 Bản đồ 7 tầng · 19 bước

14 Giao việc như một người chủ



Phần nổi chỉ là một sân khấu nhỏ. Phần chìm là cả một cỗ máy đang chạy.

Tảng băng

Sáng 28 tháng 9 năm 2026, ở Sài Gòn, Cương chiếu lên màn hình một tảng băng.

Không có chữ nào. Chỉ một khối băng trôi trên mặt nước. Phần nhô lên thì nhỏ. Phần chìm bên dưới lớn gấp nhiều lần.

Cương chỉ vào cái chóp phía trên và nói với cả phòng: đối thủ của anh chị chỉ nhìn thấy phần này.

Rồi Cương chỉ xuống dưới mặt nước.

Còn phần này thì không ai thấy cả.

Phần I của cuốn sách kể bảy năm Cương đứng trước một cánh cửa. Sang Phần II, Cương mời Ní bước qua cửa và nhìn cho rõ: thứ Cương gọi là hệ thống ngầm rốt cuộc trông như thế nào. Chưa cần làm gì vội. Chỉ cần nhìn. Vì thứ gì đầu mình chưa hình dung ra được thì tay mình không dựng nổi.



Cái chóp nhỏ là thứ ai cũng thấy. Khối lớn bên dưới mới là thứ giữ cho nó nổi.

Phần nổi và phần chìm

Ní thử kể ra những gì khách hàng nhìn thấy ở mình.

Bài đăng. Video. Fanpage. Trang web. Tấm biển trước cửa tiệm. Buổi livestream tối thứ Năm. Buổi đứng lớp cuối tuần.

Đó là phần nổi.

Phần nổi quan trọng. Không có nó thì không ai biết mình tồn tại. Nhưng phần nổi có ba đặc điểm khiến người chủ nào cũng mệt.

Một, nó chỉ sống khi mình có mặt. Hôm nào mình không đăng, kênh im. Hôm nào mình không lên sóng, không có buổi live. Hôm nào mình ốm, tin nhắn nằm nguyên đó.

Hai, nó trôi rất nhanh. Một bài đăng sống được vài ngày. Một buổi live sống được vài giờ. Hôm sau lại phải làm cái mới.

Ba, ai cũng nhìn thấy nên ai cũng bắt chước được. Mình ra một kiểu bài mới, tuần sau tiệm bên cạnh có bài gần giống hệt.

Còn phần chìm là gì?

Là tất cả những việc xảy ra sau khi một người lạ nhìn thấy phần nổi. Người ấy nhắn hỏi, ai trả lời? Người ấy để lại số điện thoại, số ấy đi về đâu? Ba ngày sau người ấy quên mất mình, ai nhắc? Người ấy mua xong, ai hỏi thăm? Người ấy hài lòng, ai mời người ấy kể với bạn bè?

Ở phần lớn các tiệm, các shop, các lớp học Cương từng ngồi cùng, cả năm câu hỏi ấy có chung một câu trả lời: chính người chủ. Bằng trí nhớ. Vào lúc rảnh. Mà người chủ thì hiếm khi rảnh.



Một ngày của hai chủ tiệm

Để dễ thấy, Cương mời Ní hình dung hai tiệm spa nhỏ nằm trên cùng một con phố. Đây là hai tiệm Cương dựng lên để minh hoạ, không phải tiệm có thật. Hai chị chủ cùng tuổi, tay nghề ngang nhau, giá ngang nhau, cùng chăm đăng bài. Đứng ngoài đường nhìn vào, không ai phân biệt được tiệm nào hơn tiệm nào.

Chỉ khác một điều. Tiệm đầu phố chỉ có phần nổi. Tiệm cuối phố có thêm phần chìm.

Giờ	Tiệm đầu phố	Tiệm cuối phố
6 giờ sáng	Chị chủ mở điện thoại, tin nhắn từ đêm qua dồn một hàng dài. Trả lời từng tin. Vài người đã không còn hồi âm.	Tin nhắn đêm qua đã được trả lời theo kịch bản chị soạn sẵn. Có người đã chọn xong giờ hẹn. Một câu hỏi khó được để riêng, chờ chị.
9 giờ sáng	Vừa làm cho khách vừa nghĩ hôm nay đăng gì. Tranh thủ lúc khách nằm nghỉ, viết vội một bài.	Bài hôm nay đã nằm sẵn trong lịch từ đầu tuần. Chị đọc lại, sửa hai chữ, bấm duyệt.
Giữa trưa	Nhớ ra hôm qua có khách hẹn gọi lại. Lục tin nhắn tìm số. Không thấy.	Danh sách người cần gọi hôm nay hiện ngay đầu màn hình, kèm ghi chú họ đã hỏi gì.
3 giờ chiều	Một khách cũ ba tháng chưa quay lại. Chị không biết, vì không có chỗ nào ghi.	Khách cũ ấy đã nhận một lời hỏi thăm tuần trước. Hôm nay khách nhắn lại.
8 giờ tối	Đóng cửa tiệm. Ngồi dựng video đến khuya.	Đóng cửa tiệm. Ăn cơm với con. Điện thoại úp xuống.
11 giờ đêm	Ngủ gục, điện thoại trên tay.	Ngủ. Phần chìm vẫn thức.

Mười một giờ đêm hôm ấy, một người phụ nữ vừa dỗ con ngủ xong, nằm lướt điện thoại và thấy bài của cả hai tiệm. Chị nhắn cho cả hai cùng một câu: cuối tuần còn lịch không em?

Tiệm đầu phố im lặng. Chị chủ đã ngủ.

Tiệm cuối phố trả lời sau chưa đầy một phút, đúng giọng chị chủ vẫn hay nói với khách, kèm hai khung giờ còn trống. Tên người khách được ghi vào danh sách. Sáng mai, chị chủ sẽ thấy một dòng nhắc: gọi lại cho khách này, hỏi kỹ thêm về làn da trước khi khách đến.

Sáng hôm sau, người khách ấy chọn tiệm nào?

Không phải tiệm giỏi hơn. Hai tiệm giỏi như nhau.

Khách chọn tiệm đã trả lời mình.



Người chủ ngủ. Câu trả lời đầu tiên vẫn đến với khách, bằng đúng giọng của người chủ.

Cương muốn Ní để ý một chi tiết dễ bỏ qua. Chị chủ tiệm cuối phố không hề ngồi chơi. Chị vẫn đọc lại bài trước khi đăng. Chị vẫn tự tay gọi cho người khách có câu hỏi khó. Chị vẫn tự tay chăm cho từng người nằm trên giường spa của mình. Cái khác là chị chỉ còn làm những việc mà chỉ chị mới làm được. Phần lặp đi lặp lại, phần nặng, phần lúc nửa đêm, đã có thứ khác gánh.

Vậy hệ thống ngầm là gì

Đến đây Cương có thể nói định nghĩa bằng một câu:

Hệ thống ngầm là phần chìm của tảng băng: những dòng chảy tự vận hành, đưa một người lạ đi dần thành người giới thiệu, ngay cả khi người chủ không có mặt.

Câu này có ba chỗ cần dừng lại.

Chỗ thứ nhất là hai chữ "dòng chảy". Hệ thống ngầm không phải một phần mềm, cũng không phải một cái chatbot gắn lên trang. Nó là nhiều dòng nối vào nhau. Dòng tìm hiểu khách. Dòng làm ra nội dung. Dòng giữ lại thông tin của người quan tâm. Dòng nuôi dưỡng họ bằng giá trị trước khi mời mua. Dòng bán. Dòng chăm sau khi mua. Và dòng đo đếm để biết chỗ nào đang tắc. Thiếu một dòng, nước đọng lại ở đó.

Chỗ thứ hai là "tự vận hành". Tự vận hành không có nghĩa là không cần người. Nó có nghĩa là việc ấy không phải chờ người chủ nhớ ra mới chạy. Hôm nay, phần nặng của những dòng chảy ấy có thể giao cho AI Agent: tìm hiểu khách, viết, dựng, trả lời, nhắc, chăm, đo. Người chủ giữ phần còn lại, cũng là phần quý nhất: định hướng, duyệt, quyết, và có mặt ở những khoảnh khắc khách cần một con người thật.

Chỗ thứ ba là "người lạ thành người giới thiệu". Đây mới là đích. Một hệ thống ngầm tốt không dừng ở việc ra đơn. Nó đưa một người đi trọn một quãng đường: chưa biết mình, rồi xem mình, theo dõi mình, để lại liên lạc, mua, quay lại, và cuối cùng kể về mình cho người khác. Quãng đường ấy Cương sẽ vẽ chi tiết ở chương 13.

Còn chữ "ngầm" thì xin Ní đừng hiểu là lén lút. Ngầm ở đây giống mạch nước, giống móng nhà, giống bộ rễ. Không ai thấy, nhưng mọi thứ phía trên đứng được là nhờ nó.

Giếng làng và mạch nước

Ở Phần I, Cương đã kể về những trận mưa lớn mà không có bể chứa. Giờ Cương xin đi thêm một bước với hình ảnh ấy.

Ở quê, tới mùa khô, ao cạn trước. Ruộng nứt chân chim. Vậy mà giếng làng vẫn có nước. Người ta thả gàu xuống, kéo lên vẫn đầy.

Vì dưới đáy giếng là mạch ngầm. Nước mưa từ mùa trước không mất đi. Nó thấm qua đất, đi rất chậm, rất lặng, rồi rỉ về giếng suốt cả năm.

Mỗi sân khấu, mỗi buổi livestream, mỗi video nhiều người xem là một trận mưa. Mưa thì thích thật. Nhưng mưa rơi xuống sân xi măng thì chảy ra cống. Mưa rơi xuống đất có mạch thì thành nước giếng.

Cương đã đứng hàng trăm sân khấu, gặp hàng chục ngàn người, có 965 video trên kênh YouTube. Mưa rất lớn. Vậy mà suốt nhiều năm, hễ Cương ngừng đứng lớp là giếng cạn. Vì bên dưới không có mạch nào giữ nước lại.

Nói bằng hình ảnh của chương này: bảy năm ấy, Cương là một tảng băng chỉ có chóp. Mà một cái chóp không có khối chìm đỡ bên dưới thì sóng

nào đánh cũng chao.

Mưa lớn đến đâu rồi cũng tạnh. Chỉ mạch ngầm mới nuôi được giếng qua mùa khô.

Vì sao đối thủ không sao chép được

Nhiều người lo: mình làm ra cái gì hay, mấy hôm sau người khác chép mất. Nỗi lo ấy đúng với phần nổi. Với phần chìm thì khác, vì ba lẽ.

Lẽ thứ nhất rất giản dị: không nhìn thấy thì không chép được. Đối thủ đọc được bài của Ní. Họ không đọc được cái gì xảy ra sau khi khách nhắn tin cho Ní. Họ không thấy lá thư thứ ba Ní gửi cho người mới đăng ký. Họ không thấy dòng nhắc lúc bảy giờ sáng.

Lẽ thứ hai: phần chìm làm bằng hiểu biết riêng của Ní. Bên dưới mỗi câu trả lời tự động là một hồ sơ khách hàng do Ní đúc ra sau bao nhiêu năm đứng quầy. Là giọng nói của Ní. Là những câu khách hay hỏi mà chỉ người trong nghề mới biết. Người khác chép được câu chữ. Họ không chép được cái hiểu nằm dưới câu chữ.

Lẽ thứ ba: phần chìm lớn dần theo ngày tháng. Mỗi câu hỏi mới của khách làm kịch bản trả lời đầy thêm một chút. Mỗi người để lại liên lạc làm danh sách dày thêm một chút. Mỗi tháng đo đếm làm Ní hiểu khách thêm một chút. Người bắt đầu sau Ní một năm phải tự đi lại đủ một năm ấy.

Cương nói thật để Ní khỏi hiểu lầm: ở đây không có bí mật công nghệ nào. Công cụ thì ai cũng có thể có. Lợi thế nằm ở chỗ ai bắt đầu tích nước trước, và tích bằng nước của chính mình.

Ba điều hệ thống ngầm không phải

Trước khi đi tiếp, Cương muốn dọn sẵn ba cái hiểu lầm.

Hệ thống ngầm không phải cỗ máy in tiền. Nó không thay được sản phẩm tốt, không thay được tay nghề, không thay được sự tử tế. Nếu giá trị của mình chưa thật thì hệ thống chỉ giúp nhiều người biết điều đó nhanh hơn. Cuốn sách này không hứa với Ní một con số thu nhập nào. Nó chỉ cho Ní thấy cách để giá trị thật không còn chảy đi mất.

Hệ thống ngầm không phải để thay con người. Có những khoảnh khắc khách cần nghe một giọng người thật: lúc họ đang phân vân, lúc họ đang buồn, lúc họ sắp thay đổi một điều lớn. Những khoảnh khắc ấy Cương gọi là điểm chạm chuyển hoá, và Cương có một luật cho riêng mình: đừng bao giờ tự động hoá điểm chạm chuyển hoá. Phần chìm sinh ra để người chủ có sức mà có mặt ở những chỗ ấy.

Hệ thống ngầm cũng không còn là việc riêng của dân kỹ thuật. Bảy năm trước thì đúng là vậy. Muốn dựng phần chìm phải có người viết mã, người nối công cụ, người trực máy, và người như Cương đã đứng ngoài nhìn vào vì lẽ đó. Hôm nay đội thợ ấy đã khác. Cương sẽ giới thiệu họ với Ní ở chương 11, sau khi mình cùng nhìn xem người mua hôm nay đã đổi cách tin, cách tìm, cách mua ra sao.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní mở lớp dạy làm bánh tại nhà, nghe xong chuyện tảng băng thì hỏi lại Cương.

— Cương ơi, em đăng bài đều lắm. Ngày nào cũng có. Vậy là em có hệ thống rồi chứ?

— Tuần trước Ní bận việc nhà ba ngày. Ba ngày đó kênh của Ní thế nào?

— Im luôn ba ngày.

— Còn tin nhắn?

— Dồn lại. Em trả lời được một nửa. Nửa kia người ta hết hỏi rồi.

— Vậy thứ Ní đang có là sự chăm chỉ. Chăm chỉ quý lắm. Nhưng nó nghỉ khi Ní nghỉ.

— Mà lớp em nhỏ xíu, có mấy chục học viên. Hệ thống là chuyện của công ty lớn chứ.

— Công ty lớn có người trực tin nhắn thay chủ. Lớp nhỏ thì ai trực thay Ní?

— ...Không ai.

— Nên người cần phần chìm nhất lại chính là người đang làm một mình.

— Em vẫn sợ. Để máy trả lời, học viên thấy giả thì sao?

— Máy chỉ nói những câu Ní đã soạn, bằng giọng của Ní, cho những câu hỏi lặp đi lặp lại. Gặp câu khó, nó dừng và gọi Ní. Ní nghĩ thử: một câu trả lời tử tế lúc mười một giờ đêm, và một sự im lặng kéo tới trưa hôm sau. Cái nào làm người ta thấy mình bị bỏ quên hơn?

NGỘ RA

Lâu nay mình tưởng chăm chỉ là hệ thống. Chăm chỉ là mình. Hệ thống là thứ vẫn chạy khi mình vắng.

TỰ VẤN

- Nếu vẽ tảng băng của mình ngay hôm nay, phần chìm của Ní dày bao nhiêu so với phần nổi?
- Tuần này Ní trả lời tin nhắn của khách muộn nhất lúc mấy giờ?
- Trong những người đã xem, đã nghe, đã gặp Ní tháng trước, Ní còn giữ được liên lạc với bao nhiêu người?
- Có việc nào trong công việc kinh doanh của Ní vẫn đang chạy lúc Ní ngủ không?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 3 ngày, có 1 bản vẽ tảng băng của riêng Ní, 5 chỗ nước đang chảy mất được đánh số, và 1 chỗ được chọn để vá trước.

THỜI HẠN

3 ngày.

1. Ngày 1 — Vẽ tảng băng (30 phút). Kẻ một đường ngang làm mặt nước. Phía trên ghi mọi thứ khách đang thấy ở Ní. Phía dưới chỉ ghi

những việc vẫn tự chạy khi Ní không có mặt → 1 tờ giấy, chụp ảnh lưu lại.

2. Ngày 2 — Lần theo một người khách gần đây nhất (45 phút, không cần ghi tên hay số điện thoại). Từ lúc họ thấy Ní lần đầu đến lúc họ mua hoặc biến mất, ghi lại từng bước: ai làm, lúc mấy giờ, có phải chờ Ní nhớ ra không → 1 dòng thời gian, đánh dấu 5 chỗ nước chảy mất.
3. Ngày 3 — Chọn 1 trong 5 chỗ ấy, chỗ nào vá được thì gỡ cho Ní nhiều giờ nhất (45 phút). Viết ra 5 câu khách hay hỏi ở chỗ đó và câu Ní vẫn thường trả lời → 1 trang hỏi và đáp.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 ảnh chụp tảng băng nằm trong điện thoại; 5 chỗ rò đã đánh số từ 1 đến 5; 1 chỗ đã khoanh tròn; 1 trang gồm 5 câu hỏi và 5 câu trả lời bằng giọng của Ní.

CÂU ĐỂ NHỚ

Phần nổi làm người ta biết mình. Phần chìm giữ người ta ở lại.

VIỆC LÀM NGAY

Lấy một tờ giấy, kẻ một đường ngang giữa trang. Trong 15 phút, viết phần nổi lên trên, phần chìm xuống dưới. Viết thật, đừng viết đẹp. Giữ tờ giấy ấy lại. Đi hết bảy tầng ở Phần III, Ní sẽ quay về tờ giấy này để điền thêm vào phần chìm.

CHƯƠNG

Thời cuộc đã đổi

Cương mời Ní theo chân một người mua trong một buổi tối. Người này Cương hình dung ra để kể cho dễ, không phải ai có thật. Cứ gọi là chị khách.

Chín giờ tối. Chị khách đứng ở bếp chờ nồi canh sôi, tay lướt điện thoại. Chị đang tìm một lớp tiếng Anh cho đứa con bảy tuổi.

Ngón tay chị dừng lại ở một đoạn video bốn mươi giây. Một cô giáo quay bằng điện thoại, sau lưng là tấm bảng viết tay, chỉ đúng một mẹo giúp trẻ nhớ từ. Không nhạc nền hoành tráng. Không dòng chữ giảm giá.

Chị bấm vào trang của cô, xem thêm ba video nữa.

Chị gõ tên cô lên Google, đọc một bài cô viết về chuyện trẻ con sợ nói sai. Rồi chị mở một ứng dụng AI, hỏi: chọn lớp tiếng Anh cho bé bảy tuổi thì nên nhìn vào đâu?

Chị vào nhóm Zalo phụ huynh của lớp con, hỏi một câu: có ai cho con học cô này chưa?

Một người mẹ khác trả lời: con chị học rồi, cô nói thật lắm, bé nào chưa hợp là cô nói luôn.

Mười giờ rưỡi, chị nhắn Zalo cho cô giáo. Một phút sau có câu trả lời, kèm hai buổi học thử còn chỗ.

Chị chọn một buổi. Tắt bếp. Đi ngủ.

Cả buổi tối ấy, chị khách không bấm vào một quảng cáo nào. Không gọi một cuộc điện thoại nào. Không bước chân tới một trung tâm nào.

Bảy việc chị vừa làm là bảy dịch chuyển Cương muốn Ní nhìn rõ trong chương này. Cương không đưa ra con số thống kê nào, vì Cương không muốn mượn số của ai để doạ Ní. Cương chỉ kể những gì chính mình thấy, và mời Ní tự soi vào khách của mình.



Dòng sông vẫn chảy ra biển. Chỉ là nó đã đổi lòng.

1. Niềm tin dời từ quảng cáo sang con người thật

Chị khách không dừng ở một tấm hình thiết kế đẹp. Chị dừng ở một cô giáo cầm điện thoại tự quay.

Cương có bằng chứng của riêng mình. Kênh YouTube của Cương có 965 video. Video có lượt xem cao thứ hai, 69.000 lượt, không phải lúc Cương nói hay nhất. Đó là lúc Cương bị Thầy Phạm Thành Long hỏi khó trước đông người, khó tới mức Cương thấy xấu hổ về chính mục tiêu và kết quả của mình. Cương đã chọn đăng nguyên đoạn ấy lên.

Người ta xem vì nó thật.

Người mua hôm nay đã thấy quá nhiều thứ bóng bẩy. Họ tin một gương mặt, một giọng nói, một câu chuyện có cả chỗ vấp. Trên bản đồ Cương sắp trao cho Ní, điều này rơi vào Tầng 2: người chủ cần lộ diện, ở mức mình chịu được. Và Tầng 4: nuôi niềm tin bằng chuyện thật của khách thật.

2. Sự chú ý ngắn lại

Đoạn video giữ chân chị khách dài bốn mươi giây.

Kênh của Cương có 291 giờ nội dung. Cương không trách ai đã không xem hết 291 giờ ấy. Chính Cương cũng lướt như mọi người.

Nhưng ngắn không có nghĩa là nông. Video ngắn là cánh cửa. Nội dung dài là căn nhà. Người ta phải bước qua cửa rồi mới ngồi lại trong nhà. Chuyện khó là một người chủ không thể ngày nào cũng ngồi dựng mười cánh cửa. Anh Tiến Lợi, làm bất động sản ở Bắc Ninh, đã làm ra 100 video bằng App Edit Video. Việc ấy trước đây cần cả một nhóm dựng phim.

Trên bản đồ, đây là Tầng 2, các bước video: ba giây đầu phải giữ được người xem, và một ý gốc phải tách ra được nhiều lát.

3. Người mua tự tìm hiểu trước khi hỏi, và nay hỏi cả AI

Lúc chị khách nhắn câu đầu tiên cho cô giáo, chị đã biết gần hết. Chị đã xem, đã đọc, đã tra, đã hỏi. Quyết định của chị xong đến bảy tám phần trước khi người bán kịp nói lời nào.

Và có một chi tiết mới hẳn so với vài năm trước: chị hỏi cả AI.

Từ đó sinh ra một câu hỏi mà người bán nào cũng nên tự đặt: khi khách hỏi AI về lĩnh vực của mình, AI sẽ trả lời bằng nội dung của ai? Nếu trên mạng không có bài nào của Ní trả lời đúng câu khách đang thắc mắc, Ní vắng mặt trong cuộc trò chuyện ấy, dù Ní giỏi đến đâu.

Vì lẽ đó Cương viết blog trên levancuong.com, nay đã hơn 50 bài. Vì lẽ đó có trang anhtusolar.com với 877 bài viết, nối với công cụ đo của Google. Hai mươi tám ngày đầu, trang ấy có 257 lượt hiển thị, tỷ lệ nhấp 5,8%. Cương nói thật: con số ấy còn nhỏ. Nhưng nó là số thật, đo được, ngay từ tháng đầu.

Trên bản đồ, dịch chuyển này chạm ba chỗ: Bước 2 ở Tầng 1 (những câu khách đang gõ và đang hỏi), Bước 9 ở Tầng 2 (ngôi nhà chữ của riêng mình), và Bước 17 ở Tầng 6 (được tìm thấy, được AI nhắc tới).

4. Nhắn tin là quầy thu ngân

Chị khách không gọi điện. Không tới tận nơi. Chị nhắn Zalo.

Người Việt mình hỏi giá bằng tin nhắn, mặc cả bằng tin nhắn, chốt bằng tin nhắn, gửi ảnh chuyển khoản cũng bằng tin nhắn. Ô chat trên Zalo, trên Messenger chính là cái quầy. Mà quầy không có người đứng thì khách đi qua.

Cương không thức nổi cả đêm để đứng quầy. Nên Cương có một trợ lý Zalo trả lời những câu hỏi thường gặp, ngày cũng như đêm. Gặp câu cần người thật, nó chuyển cho người thật.

Trên bản đồ, đây là Bước 8 (Zalo), Bước 13 (trả lời 24/7 kèm điểm chuyển người thật) và cả Tầng 5, nơi việc mua bán diễn ra.

5. Cộng đồng nhỏ và thân thay cho đám đông

Chị khách không hỏi trên một trang có cả triệu người theo dõi. Chị hỏi trong nhóm phụ huynh mấy chục người, nơi ai cũng biết con ai.

Cương từng đứng trước 3.500 người, rồi 5.500 người. Những sân khấu ấy cho Cương tiếng vang. Nhưng thứ làm Cương đổi khác gần đây nhất lại là năm ngày bốn đêm ngồi cùng 84 anh chị em ở Đồ Sơn, trong vai một học viên như mọi người.

Đám đông cho mình được biết đến. Nhóm nhỏ cho mình được tin. Người mua hôm nay tìm một chỗ đủ nhỏ để họ được gọi bằng tên.

Trên bản đồ, đây là Tầng 4 (nuôi dưỡng) và Tầng 7, nơi khách cũ thành người quay lại, rồi thành người giới thiệu.

6. Mệt với lời hứa, thèm sự thật

Câu khiến chị khách quyết định là câu của người mẹ kia: cô nói thật lắm, bé nào chưa hợp là cô nói luôn.

Người mua đã nghe quá nhiều chữ "cam kết", "đảm bảo", "chỉ còn hai suất". Lời hứa càng to, tai họ càng đóng. Một con số nhỏ mà thật giờ thuyết phục hơn một lời hứa lớn. Vì vậy Cương kể với Ní cả con số 257. Và vì vậy cuốn sách này không hứa với Ní một khoản thu nhập nào.

Trên bản đồ, đây là Tầng 5: trang bán hàng và kịch bản chốt không cam kết tuyệt đối, không dựng khan hiếm giả. Nó cũng là lý do chương 14 có hẳn một phần về ranh giới.

7. Một người cộng AI bằng một đội

Giờ Cương mới nói nốt một chi tiết về cô giáo trong câu chuyện: cô dạy một mình.

Video đều mỗi tuần. Bài viết. Tin nhắn có người đáp lúc mười giờ rưỡi đêm. Lịch học thử. Lời nhắc trước buổi học. Nhìn từ ngoài, ai cũng tưởng sau lưng cô là một trung tâm đủ phòng ban.

Đây không còn là chuyện tưởng tượng. Anh Vinh làm ngành phòng cháy chữa cháy, chưa từng viết một dòng code. Sau 3 buổi, anh có 2 website và một phần mềm dự toán 8 phân hệ, hơn 60 đầu việc. Bảy năm trước, muốn có những thứ ấy phải thuê một đội.

Sáu dịch chuyển phía trên là người mua đổi. Dịch chuyển thứ bảy là người bán được trao một cơ hội. Cương vẫn hay nói: công nghệ không thay thế Ní, nhưng người biết dùng AI sẽ thay thế người không dùng AI.

Trên bản đồ, dịch chuyển này không nằm ở riêng tầng nào. Nó là lý do cả bảy tầng giờ nằm trong tầm tay một người.

Sáu dịch chuyển đầu là con nước đổi dòng.
Dịch chuyển thứ bảy là chiếc thuyền.

Bảy dịch chuyển trên một trang

Dịch chuyển	Người mua hôm nay	Việc của hệ thống ngầm	Tầng trên bản đồ
1. Tin người thật	Dừng lại ở gương mặt, giọng nói, chuyện thật	Người chủ lộ diện; kể chuyện khách thật	Tầng 2, Tầng 4
2. Chú ý ngắn	Lướt, quyết định xem tiếp trong vài giây	Video ngắn đều đặn, từ một ý gốc	Tầng 2
3. Tự tìm hiểu, hỏi cả AI	Biết gần hết trước khi nhắn	Có nội dung trả lời đúng câu khách hỏi	Tầng 1, Tầng 2, Tầng 6
4. Nhắn tin là quầy	Hỏi, chốt, trả tiền trong ô chat	Trả lời kịp, có điểm chuyển người thật	Tầng 2, Tầng 4, Tầng 5
5. Nhóm nhỏ, thân	Hỏi người quen trong nhóm kín	Nuôi một cộng đồng vừa đủ ấm	Tầng 4, Tầng 7
6. Thèm sự thật	Đóng tai trước lời hứa lớn	Bán bằng số thật, lời thật	Tầng 5
7. Một người cộng AI	Không phân biệt nổi một người với một đội	Dựng cả dòng chảy với đội AI Agent	Cả bảy tầng

ĐỐI THOẠI

Có một Ní bán vật liệu xây dựng ở một thị trấn nhỏ, nghe tới đây thì lắc đầu.

— Mấy cái này là chuyện thành phố. Khách em toàn người quen, người ta tới tận cửa hàng.

— Khách quen giới thiệu cho Ní một người mới. Người mới ấy làm gì trước khi tới?

— Thì... chắc lên mạng coi cửa hàng em ra sao.

— Họ thấy gì?

— Trang của em. Bài gần nhất hình như đăng từ Tết.

— Rồi họ làm gì nữa?

— Nhắn Zalo hỏi giá.

— Ai trả lời?

— Em. Lúc nào rảnh tay thì em trả lời.

— Vậy là người khách ở thị trấn của Ní vừa đi qua ba dịch chuyển: tự tìm hiểu trước, tin vào thứ tận mắt thấy, và mua bằng tin nhắn. Họ không cần sống ở thành phố mới làm vậy. Họ chỉ cần một cái điện thoại.

— Nhưng em đâu còn thời gian mà học lại từ đầu.

— Không ai bắt Ní học lại nghề. Nghề thì Ní giỏi rồi. Chỉ là cái cửa khách bước vào đã dời chỗ. Mình dời quầy ra đúng cửa thôi.

NGỘ RA

Khách không bỏ mình. Khách chỉ đổi lối đi, còn mình vẫn đứng đợi ở lối cũ.

TỰ VẤN

- Người khách gần đây nhất của Ní đã xem gì, đọc gì, hỏi ai trước khi nhắn cho Ní?
- Nếu tối nay có người gõ tên Ní lên mạng, thứ đầu tiên họ thấy là gì, và nó được đăng từ bao giờ?
- Trong bảy dịch chuyển, cái nào Ní đã đáp lại tốt nhất? Cái nào Ní đang để trống?
- Có câu nào trong bài bán hàng của Ní mà chính Ní đọc lại cũng thấy hơi quá không?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 3 ngày, có 1 bảng tự chấm 7 dịch chuyển cho việc kinh doanh của Ní, 3 câu trả lời của khách thật về con đường họ tìm đến, và 2 dịch chuyển được khoanh để ưu tiên.

THỜI HẠN

3 ngày.

1. Ngày 1 — Chấm điểm (30 phút). Kẻ bảng 7 dòng theo 7 dịch chuyển. Mỗi dòng tự cho điểm từ 0 đến 5: việc kinh doanh của mình đã đáp lại dịch chuyển này tới đâu → 1 bảng có điểm.
2. Ngày 2 — Hỏi 3 khách gần đây nhất đúng một câu: "Trước khi mua, anh chị biết đến em qua đâu và đã xem những gì?" (30 phút) → 3 câu trả lời, chép nguyên văn lời khách.

3. Ngày 3 — Đóng vai người lạ (30 phút). Gõ tên mình và tên sản phẩm lên Google, lên YouTube, hỏi thử một công cụ AI. Rồi nhắn vào chính kênh của mình lúc mười giờ đêm → 3 ghi chú "khách sẽ thấy gì", khoanh 2 dịch chuyển điểm thấp nhất.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bảng 7 dòng đã có điểm; 3 câu trả lời của 3 khách thật; 3 ghi chú sau khi đóng vai người lạ; 2 dịch chuyển đã khoanh tròn.

CÂU ĐỂ NHỚ

Người mua đã đổi lối đi. Hệ thống ngầm là cách mình có mặt trên lối mới, kể cả lúc mình đang ngủ.

VIỆC LÀM NGAY

Mở điện thoại, gõ tên Ní lên Google như một người chưa từng biết mình. Trong 15 phút, chụp lại màn hình kết quả đầu tiên và viết bên dưới một dòng: nếu là khách, mình có nhắn cho người này không?

CỬA NGỎ

AI Agent — cuốn 1

Dịch chuyển thứ bảy nhắc tới AI Agent, và có thể Ní đang tự hỏi nó là gì mà một người làm được việc của cả đội. Chương sau Cương sẽ kể. Còn nếu Ní muốn đi chậm từ con số không, Cương đã viết sẵn cuốn "AI Agent — cuốn 1", đọc miễn phí. Đọc trước hay đọc sau cuốn này đều được.

heyzine.com/flip-book/2bc0345d1a.html

CHƯƠNG

Bộ Não thứ hai

Sáng 28 tháng 9, trong căn phòng mà bàn nào cũng có một chiếc laptop mở sẵn, Cương hỏi hai câu.

Câu thứ nhất: ai đã từng dùng ChatGPT hoặc một công cụ AI chat nào đó?

Tay giơ lên rất nhanh.

Câu thứ hai: ai đã từng để AI tự làm xong một việc từ đầu đến cuối, không phải hỏi lại, không phải chép ra rồi dán vào?

Câu này thì tay giơ lên chậm hẳn, và thưa hẳn.

Khoảng trống giữa hai câu hỏi ấy là chuyện của cả chương này. Ở chương 9, Cương nói phần chìm của tảng băng nay đã có đội thợ lo. Ở chương 10, Cương nói một người cộng AI có thể bằng một đội. Giờ là lúc giới thiệu đội ấy cho đàng hoàng.

Cuốn từ điển biết nói và người nhân viên đã được đào tạo

Phần lớn người ta gặp AI lần đầu qua một ô chat. Mình gõ câu hỏi, nó đáp. Nhanh, lễ phép, biết nhiều. Cương gọi đó là chatbot.

Chatbot giỏi thật. Nhưng Ní để ý điều xảy ra sau khi nó đáp xong. Mình vẫn phải chép câu trả lời ra. Vẫn phải tự sửa cho hợp giọng mình. Vẫn phải tự đăng, tự nhớ hôm sau hỏi tiếp. Và mỗi lần mở một cuộc trò chuyện mới, mình lại kể từ đầu: tôi bán gì, khách tôi là ai, tôi hay nói kiểu gì.

Việc vẫn nằm trên vai mình. Chỉ là có thêm một chỗ để hỏi.

Agent thì khác từ gốc. Mình không hỏi nó. Mình giao việc cho nó. Nó có vai: người viết bài, người nghiên cứu khách, hay người soát lỗi. Nó có quy trình: bước nào trước, bước nào sau. Nó có tiêu chuẩn đầu ra: thế nào thì gọi là xong. Và làm xong phần mình, nó chuyển cho agent khác làm tiếp phần sau.

Trên sân khấu Cương hay nói gọn thế này: chatbot giống một cuốn từ điển biết nói, agent giống một nhân viên đã được đào tạo.

	Chatbot	Agent
Mình làm gì	Hỏi	Giao việc
Nó làm gì	Đáp một câu	Làm ra một sản phẩm
Nó biết gì về mình	Chỉ những gì mình vừa gõ	Đọc hồ sơ của mình trước khi làm
Làm xong thì sao	Dừng, chờ mình hỏi tiếp	Chuyển cho người kế tiếp trong quy trình

	Chatbot	Agent
Việc còn lại của mình	Gần như tất cả	Duyệt, sửa, quyết



Một bên là ô chat ngồi chờ mình hỏi. Một bên là người đã xắn tay vào việc.

Chatbot trả lời. Agent làm việc. Sáu chữ ấy, Ní nhớ được là đủ để đọc hết phần còn lại của cuốn sách.

Trò chơi một ngón, hai ngón

Để chắc là mình đã phân biệt được, Cương mời Ní chơi một trò Cương vẫn chơi với cả lớp. Cương đọc tình huống. Ní giơ một ngón nếu đó là chatbot, hai ngón nếu đó là agent. Giơ thật nhé, không ai nhìn đâu.

1. Ní gõ: "Viết giúp tôi một caption."
2. AI đọc hồ sơ khách hàng của Ní, lên lịch ba mươi bài, viết xong rồi gửi Ní duyệt.

3. Khách nhắn lúc mười một giờ đêm. Hệ thống trả lời theo kịch bản, ghi tên khách vào danh sách, sáng mai nhắc Ní gọi lại.
4. Ní hỏi: "Giá vàng hôm nay bao nhiêu?"
5. Ní nói một câu, ba phòng ban cùng bắt tay làm kế hoạch ra mắt sản phẩm.

Đáp án: một, hai, hai, một, hai.

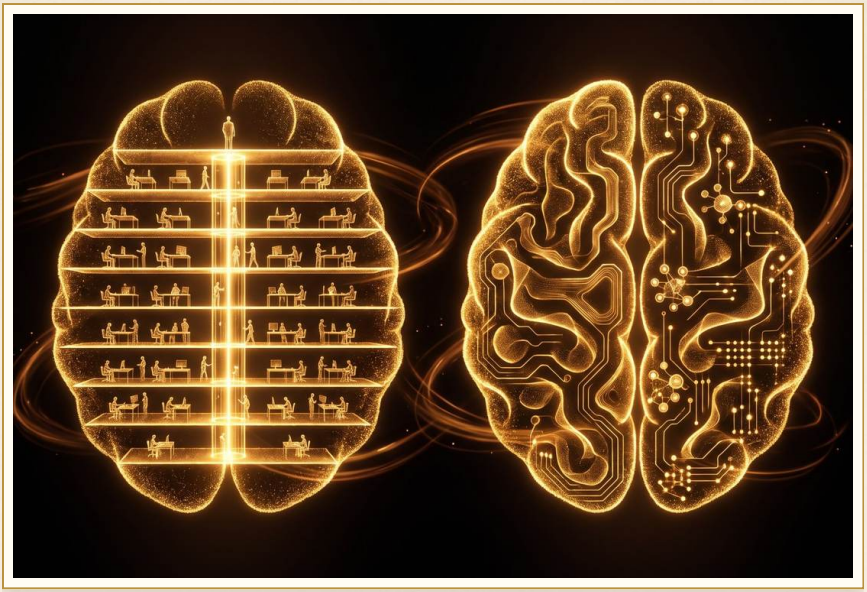
Tình huống 1 và 4 là hỏi rồi đáp. Có câu trả lời là hết chuyện. Tình huống 2, 3 và 5 có chung ba dấu hiệu: có bối cảnh được đọc trước, có nhiều bước nối nhau, và cuối cùng ra một thứ dùng được. Chắc Ní cũng nhận ra: tình huống số 3 chính là tiệm cuối phố ở chương 9.

◆ Nếu một agent là một nhân viên thì đây là cả một công ty

Một agent làm được một việc. Nhưng kinh doanh thì không chỉ có một việc. Có nghiên cứu khách, có viết, có dựng video, có trả lời, có bán, có tính tiền, có soát pháp lý. Nếu mỗi việc là một nhân viên thì mình cần cả một công ty.

Cương đã ngồi dựng công ty ấy trong máy của mình. Cương gọi nó là Bộ Não AI.

Bên trong có 878 agent, tức 878 chuyên viên ảo, mỗi người một chuyên môn hẹp. Có 398 skill, tức 398 quy trình làm sẵn cho những việc hay lặp lại. Tất cả được xếp vào 10 phòng ban, mỗi phòng có một trưởng phòng.



Mười tầng, mười phòng ban. Không ai phải leo hết. Chỉ cần gõ đúng cửa.

Ní đang cần	Gõ cửa phòng
Kế hoạch, quyết định lớn, mô hình kinh doanh	Chiến lược
Dòng tiền, lãi lỗ, ngân sách	Tài chính
Chốt đơn, chăm khách, giữ chân khách	Bán hàng
Kéo khách: kênh, quảng cáo, web, email, Zalo	Marketing
Bài viết, video, hình ảnh, thương hiệu	Nội dung
Tuyển người, đào tạo, lương thưởng	Nhân sự
Quy trình, lịch hẹn, kho, tự động hoá	Vận hành
Hợp đồng, quảng cáo đúng luật, dữ liệu khách	Pháp lý
Việc đặc thù từng ngành: spa, thời trang, viết sách	Ngành

Ní đang cần	Gõ cửa phòng
Web, app, công cụ, dữ liệu	Công nghệ

Còn việc lớn, dính tới nhiều phòng cùng lúc thì sao? Ra mắt một sản phẩm chẳng hạn, cần cả Marketing, Nội dung, Bán hàng lẫn Pháp lý. Lúc ấy Ní gọi Chánh văn phòng. Ní nói một câu. Chánh văn phòng tách ra từng phần việc, giao về từng phòng, gom kết quả lại, và dừng ở những chỗ cần Ní quyết.



Cả đội chạy ngay trên máy tính của Ní. Ní ra lệnh bằng tiếng Việt, như nhắn Zalo cho một người cộng sự. Một lời giao việc trông như thế này:

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Việc: lên 10 ý tưởng video ngắn cho tuần tới.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước; tuần tới tôi khai giảng lớp mới.
Vạch: mỗi ý kèm một câu mở đầu giữ người xem trong 3 giây, đúng
giọng của tôi, không hứa kết quả.
```

Không có dòng mã nào. Chỉ có điều mình muốn, nói cho rõ. Cách nói cho rõ ấy có hẳn một công thức, Cương để dành cho chương 14.

Kho tri thức: thứ làm cho đội này là của riêng Ní

Một nhân viên giỏi mà không biết gì về công ty thì cũng chỉ làm chung chung. Agent cũng vậy.

Nên trong Bộ Não có một nơi gọi là kho tri thức, gồm năm hồ sơ: doanh nghiệp của Ní, khách hàng của Ní, sản phẩm của Ní, giọng thương hiệu của Ní, và đối thủ của Ní. Thêm một cái hộp nạp, nơi Ní thả tài liệu thô vào: bảng giá, file giới thiệu, ghi chú cũ.

Luật của cả đội là đọc kho trước khi làm. Nhờ vậy bài viết ra mang giọng của Ní chứ không phải giọng của máy. Lời tư vấn nói đúng sản phẩm Ní đang bán chứ không tự nghĩ ra một sản phẩm nào khác.

Ní điền kho một lần, cả đội dùng mãi. Và nếu ngại ngồi điền, Ní chỉ cần nói "Phỏng vấn tôi". Bộ Não sẽ hỏi từng câu ngắn rồi tự ghi vào hồ sơ.

Mười hai quy trình và sáu câu nói hằng ngày

Có những việc lớn mà người chủ nào rồi cũng gặp. Cương đã xếp sẵn chuỗi agent cho mười hai việc như vậy.

Mã	Quy trình	Dùng khi
QT01	Ngày đầu cá nhân hoá	Vừa cài xong, cần điền kho
QT02	Đầu tháng	Chốt tháng cũ, lên tháng mới
QT03	Ra mắt sản phẩm	Có sản phẩm mới, chưa bán
QT04	Chiến dịch quảng cáo từ 0	Muốn chạy quảng cáo có đo lường
QT05	Khách hỏi nhiều mà chốt ít	Có người hỏi, thiếu người mua
QT06	Xử lý khủng hoảng truyền thông	Bị phản ánh công khai
QT07	Tuyển và đưa người mới vào việc	Cần thêm một vị trí
QT08	Một tháng nội dung	Cần nội dung cho cả tháng
QT09	Mở rộng	Cân nhắc mở thêm điểm, đầu tư lớn
QT10	Thương hiệu cá nhân 90 ngày	Muốn được biết đến như chuyên gia
QT11	Viết sách và phễu bán tự động	Muốn có sách làm quà và hệ thống thu khách
QT12	Tuần làm việc chuẩn của sếp	Mỗi tuần, dùng lặp lại

Còn ngày thường, Ní chỉ cần thuộc sáu câu.

Ní nói	Bộ Não làm
"Phỏng vấn tôi"	Hỏi từng câu, tự điền năm hồ sơ trong kho
"Xử lý hộp nạp"	Đọc tài liệu thô, tóm tắt, xếp vào kho
"Chạy quy trình QT08" (hoặc mã khác)	Điều phối chuỗi agent, dừng ở chỗ Ní cần quyết

Ní nói	Bộ Não làm
"Đầu tuần" hoặc "Cuối tuần"	Mở tuần 45 phút, đóng tuần 30 phút cùng Ní
"Đầu tháng"	Gom việc của tháng thành một bảng một trang
"Soát trước khi đăng"	Soát pháp lý, giọng, số liệu; chỉ ra câu lỗi và đưa câu thay

Câu cuối cùng là cửa bắt buộc. Mọi thứ sắp ra công khai đều đi qua nó, rồi đi qua mắt Ní.

Vì sao gọi là bộ não thứ hai

Bộ não thứ nhất là của Ní. Nó có nghề, có trực giác, có lương tâm, có những năm tháng đứng quầy mà không máy nào có được. Nhưng nó cũng biết mệt. Nó quên. Mười một giờ đêm nó cần ngủ.

Bộ não thứ hai làm hai việc mà bộ não thứ nhất đang phải gồng. Nó nhớ thay: mọi điều về khách, về sản phẩm, về giọng nói của Ní nằm sẵn trong kho, không rơi rụng theo ngày. Và nó làm thay phần nặng: nghiên cứu, viết nháp, dựng, soát, nhắc.

Nó không quyết thay. Định hướng, duyệt, quyết, và ngồi xuống với một con người thật vẫn là việc của Ní. Cương gọi đó là phần tinh. AI làm phần nặng, người chủ giữ phần tinh.

Cương cũng nói thật ba điều để Ní không kỳ vọng sai. Một, kho trống thì đội làm chung chung, nên phải chịu khó điền kho trước. Hai, AI có lúc sai, có lúc đoán, nên luôn phải có bước người duyệt. Ba, có đội giỏi không có nghĩa là có kết quả. Kết quả vẫn tuỳ vào việc Ní giao gì, duyệt ra sao, và có làm đều hay không.

Bộ não thứ nhất để hiểu người và ra quyết định. Bộ não thứ hai để nhớ và để gánh.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní làm dịch vụ kế toán, nghe tới con số 878 thì giơ tay ngay.

— Cương ơi, 878 người. Em quản ba nhân viên còn mệt. Nhiều vậy dùng sao hết?

— Ní đi siêu thị, trên kệ có mấy nghìn món. Ní có mua hết không?

— Không. Em mua đúng mấy thứ nhà đang thiếu.

— Ở đây cũng vậy. Tuần này Ní thiếu gì thì gõ đúng một cửa. Mười trưởng phòng, Ní nhớ nổi chứ?

— Mười thì được. Nhưng em không biết code.

— Ní nhắn Zalo cho nhân viên bằng gì?

— Bằng tiếng Việt.

— Thì giao việc cho đội này cũng bằng đúng thứ tiếng ấy.

— Còn chuyện này em lo thật: AI viết thì có giống em không? Khách quen giọng em rồi.

— Lần đầu sẽ chưa giống. Lúc đó kho còn trống, nó chưa biết Ní là ai. Ní điền hồ sơ giọng thương hiệu, đưa cho nó mươi tin nhắn Ní từng viết cho khách, nó sẽ gần dần lại. Mà gần tới đâu thì chữ cuối cùng vẫn qua tay Ní.

— Vậy rốt cuộc em vẫn phải làm.

— Vẫn phải làm. Nhưng Ní thôi làm người gõ chữ lúc nửa đêm. Ní làm người duyệt lúc tám giờ sáng.

NGỘ RA

Mình không cần biết hết 878 người. Mình chỉ cần biết mình đang thiếu gì, và nói ra cho rõ.

TỰ VẤN

- Trong tuần qua, Ní đã "hỏi" AI bao nhiêu lần, và "giao việc" cho AI bao nhiêu lần?
- Nếu ngày mai có một nhân viên mới vào làm, Ní có sẵn tài liệu nào để họ đọc mà hiểu khách, hiểu sản phẩm, hiểu giọng của Ní không?
- Trong mười phòng ban, phòng nào ở chỗ Ní đang trống người, và chính Ní đang ngồi thay?
- Việc nào Ní vẫn tự làm chỉ vì giải thích cho người khác còn mệt hơn tự làm?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bảng 10 việc lặp lại đã gắn tên phòng ban, 5 hồ sơ nháp cho kho tri thức (mỗi hồ sơ nửa trang), và 1 việc đã giao thử theo kiểu agent rồi tự tay duyệt.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Liệt kê 10 việc Ní tự làm lặp lại mỗi tuần, ghi số giờ ước tính, và ghi bên cạnh tên phòng ban sẽ lo việc đó theo bảng mười phòng (30 phút) → 1 bảng 10 dòng.
2. Ngày 2–3 — Viết nháp hai hồ sơ đầu: doanh nghiệp và khách hàng, mỗi hồ sơ nửa trang (45 phút mỗi ngày). Mô tả nhóm khách, không ghi tên hay số điện thoại của ai. Có Bộ Não thì nói "Phỏng vấn tôi" để được hỏi từng câu → 2 hồ sơ.
3. Ngày 4–5 — Viết nháp ba hồ sơ còn lại: sản phẩm, giọng thương hiệu, đối thủ. Riêng hồ sơ giọng, chép vào 10 câu Ní từng viết cho khách (45 phút mỗi ngày) → 3 hồ sơ.
4. Ngày 6 — Chọn việc tốn giờ nhất trong bảng ngày 1. Giao cho AI theo kiểu giao việc: nói rõ vai, đưa hồ sơ làm bối cảnh, nói rõ thế nào là xong (45 phút). Có Bộ Não thì gọi đúng trưởng phòng → 1 bản nháp.
5. Ngày 7 — Duyệt bản nháp bằng tay. Ghi lại 3 chỗ AI đoán sai vì hồ sơ còn thiếu, rồi bổ sung 3 chỗ đó vào kho (30 phút) → 1 sản phẩm đã duyệt, 3 dòng bổ sung.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bảng 10 việc có tên phòng ban bên cạnh; 5 hồ sơ nằm chung một thư mục; 1 sản phẩm đã qua tay Ní duyệt; 3 dòng bổ sung vào kho sau lần giao việc đầu tiên.

CÂU ĐỂ NHỚ

Đừng hỏi AI thêm một câu nữa. Hãy giao cho nó một việc, rồi ngồi vào ghế người duyệt.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, viết ra 3 việc lặp lại đang ngốn nhiều giờ nhất của Ní trong tuần. Bên cạnh mỗi việc, ghi tên một trong mười phòng ban sẽ nhận việc đó. Đó là ba dòng đầu tiên của bảng ngày 1.

CỬA NGỎ

Bộ Não AI — 878 Agent · 398 Skill · 10 trưởng phòng

Đội 878 người trong chương này không phải hình ảnh ẩn dụ. Nó có thật, đang nằm trong máy Cương, và gần 200 người đã mang nó về máy mình. Nếu Ní muốn bước thẳng vào toà nhà mười tầng thay vì tự xây từng phòng, Bộ Não AI có sẵn 10 trưởng phòng, Chánh văn phòng, kho tri thức riêng và 12 quy trình, ra lệnh bằng tiếng Việt, có buổi làm cùng để Ní không loay hoay một mình. AI hỗ trợ, Ní vẫn là người quyết. Còn nếu Ní muốn tự đi trước, cứ đọc tiếp: tấm bản đồ trong sách vẫn dùng được với công cụ AI Ní đang có.

10x.levancuong.com

CHƯƠNG

Thang ba bậc và chuỗi năm đúng

Có một quãng, Cương ôm năm việc lớn cùng một lúc.

Chạy video marketing. Làm marketing trên Zalo. Đào tạo đội nhóm. Đứng sân khấu. Chăm cộng đồng sản phẩm. Việc nào cũng qua tay Cương.

Kết quả có, và không nhỏ. Nhưng phần lớn là kết quả cho tổ chức của người khác. Còn cái của mình thì chưa vững.

Rồi có những tối về đến nhà, Cương hết pin. Như chiếc điện thoại dùng cả ngày mà không ai cắm sạc. Và một ý nghĩ cứ trở đi trở lại: mình đang xây cho ai?

Hồi đó Cương hay nói một câu, nửa tự hào nửa lo: "Tôi vắng một tuần là mọi thứ chậm lại."

Phải một thời gian sau Cương mới hiểu câu ấy không phải lời khen dành cho mình. Nó là một bản chẩn đoán.

Chương 11 đã giới thiệu đội thợ. Nhưng có đội giỏi trong tay mà người chủ đứng nhầm chỗ thì đội ấy cũng ngồi chơi. Chương này nói về chỗ

đứng của người chủ, qua ba khung nhìn: một cái thang, một sợi xích, và một con đường.

Vòng lặp không tự dừng

Sáng đi tìm khách. Trưa ngồi viết bài. Tối dựng video. Tin nhắn dồn lên, trả lời tới khuya. Có khách thì tự chốt. Xong lại một trăm việc vặt lặp đi lặp lại. Sáng hôm sau quay về từ đầu.

Cương gọi đó là vòng lặp kiệt sức. Nó có một đặc điểm đáng sợ: càng giỏi thì nó quay càng nhanh. Ní làm tốt, khách đông lên. Khách đông lên, việc nhiều lên. Việc nhiều lên mà vẫn chỉ một đôi tay, người gục đầu tiên là chính Ní.

Làm chăm hơn không phá được vòng này. Dậy sớm hơn cũng không.



Cương biết rõ cái bàn này. Cương đã ngồi ở đó, và đã tưởng ngồi lâu hơn thì sẽ xong.

Năm tháng đi các tỉnh, câu Cương nói nhiều nhất là câu này:

Doanh nghiệp không lớn nếu chủ làm tất cả.

Vì doanh nghiệp chỉ lớn bằng sức chứa của người chủ. Một ngày Ní có hai mươi bốn giờ thì việc kinh doanh của Ní cũng bị nhốt trong hai mươi bốn giờ ấy. Ní có thể là người giỏi nhất trong nghề. Nhưng nếu việc gì cũng phải qua tay Ní thì cái giỏi ấy lại thành trần nhà.

Thang ba bậc người chủ

Để biết mình đang đứng đâu, Cương dùng một cái thang có ba bậc.



Cương kể bằng một buổi tối Chủ nhật của một chị chủ shop quần áo trẻ em. Chị là người Cương hình dung ra. Chín giờ tối, con đã ngủ, laptop mở trên bàn ăn, và chị cần bài đăng cho cả tuần tới. Cùng một buổi tối ấy, có ba cách ngồi.

Ở bậc một, chị là Người Làm. Chị tự viết bảy bài. Gần nửa đêm mới xong, mắt cay. Chủ nhật sau chị lại ngồi đúng chỗ đó.

Ở bậc hai, chị là Người Giao Việc. Chị mở AI, xin từng bài một, chép ra, sửa lại, dán vào. Xong sớm hơn hẳn. Nhưng chủ nhật sau chị vẫn phải ngồi xuống, vẫn phải nhớ ra để giao, vẫn phải kể lại shop mình bán gì. Phần lớn người dùng AI hôm nay dừng ở bậc này.

Ở bậc ba, chị là Người Thiết Kế Hệ Thống. Tối Chủ nhật ấy chị không viết bài nào. Chị ngồi vẽ một dòng chảy, vẽ một lần: khách vào từ đâu, nội dung ra thế nào, ai trả lời tin nhắn, ai nhắc người hỏi dở, AI làm phần nào, chị duyệt phần nào. Từ tuần sau, sáng thứ Hai lịch bài đã nằm sẵn chờ chị đọc. Chị sửa vài chữ, bấm duyệt, rồi đi mở cửa tiệm.

	Bậc 1 · Người Làm	Bậc 2 · Người Giao Việc	Bậc 3 · Người Thiết Kế Hệ Thống
Câu hỏi mỗi sáng	Hôm nay mình phải làm gì?	Việc này nhờ AI được không?	Dòng chảy đang tắc ở đâu?
Ai khởi động việc	Mình	Vẫn là mình	Một sự kiện: khách nhắn, đầu tuần, có đơn mới
Phần của mình	Tất cả	Giao, chờ, chép, sửa	Thiết kế, duyệt, quyết
Cái trần	Số giờ mình thức	Số lần mình nhớ ra để giao	Giá trị thật và độ kỹ của bản thiết kế



Ba bậc. Không ai bế mình lên được. Nhưng cũng không bậc nào cao quá một bước chân.

Có hai điều Cương nói thêm để Ní khỏi hiểu lầm cái thang.

Một, lên bậc ba không có nghĩa là thôi động tay. Có những việc người chủ phải tự làm suốt đời: ngồi với một người khách đang phân vân, đứng trước học viên, nói lời xin lỗi khi mình sai. Bậc ba chỉ lấy đi những việc lặp lại mà ai làm cũng ra kết quả như nhau.

Hai, cây cầu từ bậc một lên bậc ba nằm trong một thói quen rất nhỏ. Cương giữ nó như một luật riêng: việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang và giao lại. Quãng ôm hết việc dạy Cương đúng một câu: giỏi làm không bằng giỏi trao.

Chuỗi năm đúng: Ní đang thiếu mắt xích nào

Cái thang cho biết mình đứng đâu. Còn vì sao mình mãi chưa bước lên được thì cần một khung khác.

Ở cuối Phần I, Cương đã kể lòng biết ơn của mình theo năm chữ đúng. Giờ Cương mời Ní dùng chính năm chữ ấy như một phiếu khám.

Tư duy đúng → Kỹ năng đúng → Công cụ đúng → Mô hình đúng → Kết quả đúng.

Năm mắt xích nối nhau. Kết quả nằm ở cuối, và nó chỉ đến khi bốn mắt xích trước đã liền.

Cương là ca đầu tiên của chính khung này. Bảy năm trước Cương đã có tư duy, nhờ những người thầy. Cương đã có kỹ năng: sân khấu, bán hàng, dẫn dắt đội nhóm. Nhưng Cương không có mắt xích thứ ba. Muốn dựng phần chìm thì phải có đội kỹ thuật, mà Cương thì sợ công nghệ. Thế là mô hình nằm trên giấy, còn kết quả nằm trong mong ước.

Thiếu một mắt xích, cả chuỗi đứng.

AI Agent chính là mắt xích thứ ba ấy, đến sau bảy năm chờ.

Nhưng Cương phải nói thật một điều. Trong cuốn sách này Cương có giới thiệu một công cụ của mình, và Cương không muốn Ní mua nhầm thuốc. Không phải ai cũng thiếu mắt xích thứ ba. Công cụ chỉ nhân lên thứ mình đang có. Có giá trị thật thì nó nhân giá trị. Có sự lộn xộn thì nó nhân sự lộn xộn.

Mắt xích	Dấu hiệu đang thiếu	Chỗ gỡ
Tư duy đúng	Vẫn tin "tự tay mình làm mới yên tâm"; muốn tự do trước, hệ thống tính sau	Phần I và chính chương này
Kỹ năng đúng	Nghề chưa vững, sản phẩm chưa giúp được ai cho rõ; hoặc có nghề mà chưa biết giao việc	Nghề thì chỉ Ní rèn được; cách giao việc nằm ở chương 14
Công cụ đúng	Biết phải làm gì mà không có tay để làm; dùng AI chỉ dừng ở ô chat	Chương 11 và Phần IV
Mô hình đúng	Có công cụ, mỗi thứ làm một ít, không nối thành dòng	Bản đồ 7 tầng ở chương 13 và cả Phần III
Kết quả đúng	Có làm mà không đo; hoặc chỉ đo những con số nhìn cho vui	Tầng 7 của bản đồ và bảng điều khiển ở Phần IV

Ní đọc bảng từ trên xuống. Mắt xích đầu tiên khiến Ní khựng lại chính là chỗ cần gỡ trước. Gỡ mắt xích sau khi mắt xích trước còn hở thì cũng như đổ nước vào ống thủng.

Giá trị, Hệ thống, Tự do

Cả con đường làm nghề của Cương xoay quanh ba chữ: Giá trị, Hệ thống, Tự do. Thứ tự ấy không đổi chỗ được.

Tạo giá trị thật trước. Đóng gói giá trị ấy thành hệ thống. Khi hệ thống chạy, người chủ mới có tự do.

Rất nhiều người muốn chữ thứ ba trước. Muốn nghỉ, muốn đi chơi, muốn bớt việc. Cương hiểu, vì Cương cũng từng mệt như vậy. Nhưng chưa có hệ thống mà nghỉ một tuần thì việc kinh doanh đứng một tuần. Còn nhảy thẳng vào dựng hệ thống khi giá trị chưa thật thì mình chỉ tự động hoá một thứ chưa ai cần.

Tự do không phải điểm xuất phát. Tự do là kết quả của hệ thống.

Cương có thêm một câu cho riêng chữ cuối: tự do một mình thì gọi là trốn. Tự do Cương muốn nói tới là có thời gian cho người mình thương, cho việc mình thấy đáng, cho những người mình còn giúp được.

Sáu chữ, và vì sao tự do đứng cuối

Buổi đứng lớp 28 tháng 9, ngay tấm hình đầu tiên Cương đã để sáu chữ trên màn hình: AI · Con người · Hệ thống · Tự động · Tăng trưởng · Tự do. Đó là ba chữ phía trên được kéo dài ra cho thời này. Thứ tự vẫn là điều quan trọng nhất.

AI đứng đầu vì nó là công cụ mới, là mắt xích thứ ba mà nhiều người đã chờ.

Con người đứng ngay sau, để không ai quên công cụ sinh ra cho ai: cho khách được phục vụ tốt hơn, cho đội ngũ bớt kiệt sức, cho chính người chủ.

Hệ thống nối AI và con người thành dòng chảy: ai làm phần nào, theo thứ tự nào.

Tự động chỉ đến sau khi hệ thống đã chạy đúng dưới mắt người. Tự động hoá một thứ đang sai thì chỉ sai nhanh hơn. Trong năm chặng của Học Viện AI FOR CEO, tự động hoá đứng ở chặng bốn, không phải chặng một.

Tăng trưởng đến sau nữa. Ống đã kín thì mới nên mở thêm nước.

Và tự do đứng cuối. Vì nó là kết quả, không phải điểm bắt đầu.

Một cái thang để biết mình đứng đâu. Một sợi xích để biết mình thiếu gì. Một con đường để biết mình đi về đâu. Sang chương sau, Cương trải tấm bản đồ ra.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní đứng lớp kỹ năng cho doanh nghiệp, lịch dạy kín đặc, nghe xong cái thang thì nói ngay.

— Cương ơi, em dùng AI mỗi ngày. Viết bài, soạn slide, trả lời email. Vậy em ở bậc ba rồi chứ?

— Sáng mai Ní không mở máy, có việc nào tự chạy không?

— ...Không. Em không gõ thì nó không làm.

— Vậy Ní đang ở bậc hai. Bậc hai là giỏi rồi. Nhưng người khởi động mọi việc vẫn là Ní.

— Muốn lên bậc ba thì phải rảnh mới ngồi thiết kế được. Em kín lịch tới cuối quý.

— Ní kín lịch vì chưa có hệ thống, hay chưa có hệ thống vì kín lịch?

— Chắc là cả hai.

— Cái vòng ấy không tự mở đâu. Cương đã chờ lúc rảnh suốt bảy năm. Lúc rảnh không tới.

— Vậy em bắt đầu từ đâu?

— Từ một việc Ní vừa làm đến lần thứ hai trong tuần này. Viết nó ra một trang: bắt đầu khi nào, gồm mấy bước, thế nào là xong.

— Một trang thôi sao?

— Một trang thôi. Trang ấy là viên gạch đầu tiên của bậc ba. Hệ thống nào cũng bắt đầu từ một trang quy trình có người chịu ngồi viết ra.

NGỘ RA

Mình bận vì mình vẫn là người khởi động mọi việc. Chừng nào còn vậy thì có thêm công cụ gì, mình cũng chỉ bận nhanh hơn.

TỰ VẤN

- Ní đang đứng ở bậc mấy, và dựa vào đâu mà Ní nói vậy?
- Trong tuần qua, có việc nào tự bắt đầu mà không cần Ní nhớ ra không?
- Trong năm mắt xích, cái nào Ní đang thiếu thật, và cái nào Ní chỉ tưởng là mình thiếu?
- Ní muốn tự do để làm gì, và cùng với ai?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bảng 10 việc lặp lại đã ghi rõ mình đang làm ở bậc mấy, 1 phiếu khám năm mắt xích có điểm, và 2 quy trình một trang cho 2 việc lặp lại nhiều nhất.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Lấy lại bảng 10 việc lặp lại đã viết ở chương 11, chưa có thì viết mới. Bên cạnh mỗi việc ghi số 1, 2 hoặc 3: mình đang làm việc này ở bậc nào (30 phút) → 1 bảng có 10 con số, đếm xem bao nhiêu việc còn ở bậc một.
2. Ngày 2 — Làm phiếu khám năm đúng (30 phút). Mỗi mắt xích tự chấm từ 0 đến 5 và viết một câu bằng chứng vì sao chấm vậy → 1 phiếu 5 dòng, khoanh mắt xích yếu nhất.
3. Ngày 3–4 — Chọn việc bậc một lặp lại nhiều nhất. Viết quy trình một trang: việc bắt đầu khi nào, gồm những bước nào, thế nào là xong, phần nào giao được, phần nào phải là mình (45 phút mỗi ngày) → quy trình số 1.
4. Ngày 5–6 — Viết quy trình số 2 cho việc kế tiếp. Rồi giao thử quy trình số 1 cho AI hoặc cho một người khác, chỉ đưa trang giấy, không giải thích thêm bằng miệng (45 phút mỗi ngày) → quy trình số 2 và 1 lần giao thử.
5. Ngày 7 — Xem lại lần giao thử. Người làm theo vướng ở bước nào thì sửa trang giấy ở đúng bước đó (30 phút) → quy trình số 1 bản đã sửa.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

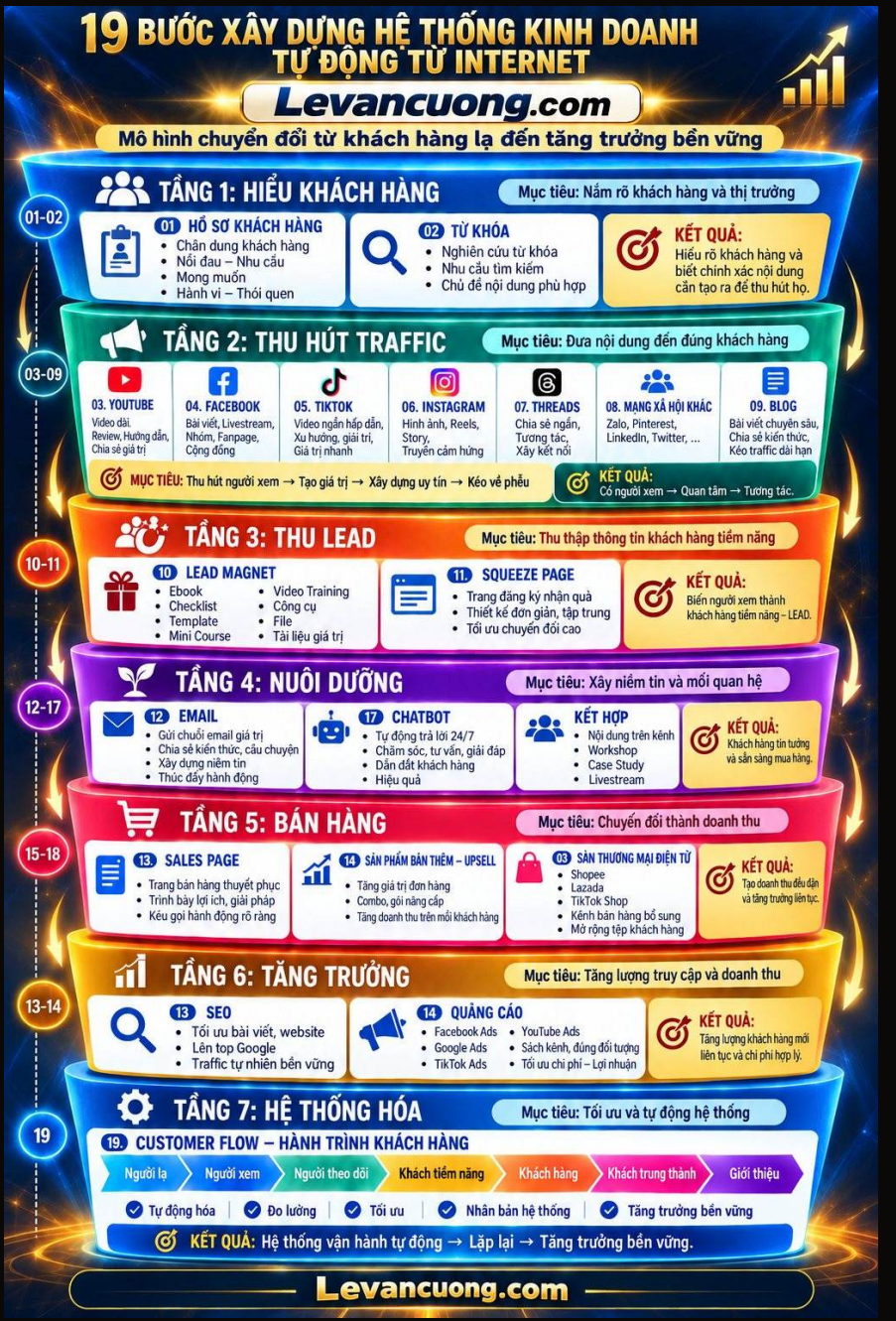
1 bảng 10 việc có số bậc bên cạnh; 1 phiếu năm mắt xích có điểm và một vòng khoanh; 2 quy trình một trang đã lưu; 1 việc đã được người khác hoặc AI làm xong theo trang giấy mà Ní không phải đứng cạnh.

CÂU ĐỂ NHỚ

Giỏi làm đưa mình tới đây. Giỏi trao mới đưa mình đi tiếp.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, viết ra 5 việc Ní đã tự tay làm hôm nay. Bên cạnh mỗi việc ghi số 1, 2 hoặc 3 theo cái thang. Đếm xem có mấy số 1.



Cả con đường nằm trên một trang giấy. Bảy tầng, mười chín bước, từ một người lạ đến một người đi kể về Ni cho người khác.

CHƯƠNG

Bản đồ 7 tầng · 19 bước

Cương hình dung một anh chủ xưởng gỗ. Không phải ai cụ thể. Là nhiều chủ doanh nghiệp Cương đã ngồi cùng, gộp lại thành một.

Tối Chủ nhật. Xưởng đã tắt máy. Anh ngồi trước laptop, mở lần lượt từng thứ mình đã làm.

Một fanpage, bài cuối cùng đăng từ ba tuần trước. Một kênh TikTok có bốn video. Một trang web thuê người làm từ hai năm trước, số điện thoại trên đó đã đổi. Một nhóm Zalo khách cũ, tin gần nhất là lời chúc Tết.

Anh có đủ thứ. Và không thứ nào nối với thứ nào.

Anh gập máy, nói một câu rất nhỏ: "Mình làm cũng nhiều mà sao chẳng ra đâu vào đâu."

Anh không lười. Anh không thiếu nỗ lực. Anh thiếu một tấm bản đồ, để biết thứ nào đứng trước thứ nào, và tất cả những thứ ấy đang cùng nhau dẫn một người lạ đi về đâu.

Cương cũng từng như anh. Ba chương trình, ba người thầy, biết rất nhiều mảnh. Thứ Cương không có suốt bảy năm là một trang giấy đặt tất

cả các mảnh vào đúng chỗ.

Chương này là trang giấy đó.

Bảy tầng, nhìn một lần



Ní nhìn một lượt đã. Chưa cần nhớ. Chỉ cần thấy: có bảy tầng, và mười chín bước chia vào bảy tầng ấy.

Tầng	Tên	Mục tiêu	Các bước	Kết quả tầng hướng tới
1	Hiểu khách hàng	Nắm rõ khách và thị trường	B1 Hồ sơ khách hàng · B2 Từ khoá & câu hỏi của khách	Hiểu rõ khách, biết chính xác nội dung cần tạo
2	Thu hút	Đưa nội dung đến đúng người	B3 YouTube · B4 Facebook · B5 TikTok · B6 Instagram · B7 Threads · B8 Zalo & mạng xã hội khác · B9 Blog/Website	Có người xem, quan tâm, tương tác
3	Thu lead	Biến người xem thành khách tiềm năng	B10 Quà giá trị (lead magnet) · B11 Trang nhận quà (squeeze page)	Người xem thành khách tiềm năng
4	Nuôi dưỡng	Xây niềm tin và mối quan hệ	B12 Chuỗi thư giá trị (email/Zalo) · B13 Chatbot 24/7 & điểm chạm người thật	Khách tin tưởng và sẵn sàng mua
5	Bán hàng	Chuyển đổi thành doanh thu	B14 Trang bán hàng · B15 Thang giá trị & bán thêm · B16 Kênh bán bổ sung	Doanh thu đều đặn và tăng trưởng
6	Tăng trưởng	Tăng lượng truy cập và doanh thu	B17 SEO & được AI trích dẫn · B18 Quảng cáo có đo lường	Khách mới liên tục với chi phí hợp lý
7	Hệ thống hoá	Tối ưu và tự động	B19 Dòng chảy khách hàng (Customer Flow)	Hệ thống tự vận hành, lặp lại, tăng trưởng bền vững

Cột cuối là thứ mỗi tầng sinh ra để làm. Không phải lời hứa. Bản đồ chỉ đường, còn đi tới đâu là việc của đôi chân.

Giờ Cương dắt Ní đi một vòng, lấy luôn xưởng gỗ của anh chủ kia làm ví dụ.

Đi một vòng bảy tầng

Tầng 1, Hiểu khách hàng. Hai bước. Bước 1 là hồ sơ khách hàng: viết ra giấy khách của mình là ai. Anh chủ xưởng hay nói "ai cần đồ gỗ thì là khách". Mọi người nghĩa là không ai cả. Viết lại cho đúng, có thể là: vợ chồng trẻ vừa nhận căn chung cư đầu tiên, cần một bộ tủ bếp vừa khít mà không bị hớ. Bước 2 là từ khoá và câu hỏi của khách: những câu họ gõ lên mạng lúc nửa đêm, và nay còn hỏi cả AI. "Tủ bếp chung cư nên làm gỗ gì." "Đặt tủ bếp cần hỏi thợ những gì." Xong tầng này, anh biết chính xác mình cần nói gì, với ai.

Tầng 2, Thu hút. Bảy bước, là tầng đông nhất bản đồ: YouTube, Facebook, TikTok, Instagram, Threads, Zalo và các mạng xã hội khác, rồi blog và website. Ní đừng hoảng. Bảy bước ấy là bảy lối dẫn về cùng một chỗ. Một câu trả lời cho "tủ bếp nên làm gỗ gì" có thể thành một video dài, ba video ngắn, một bài đăng, một bài blog. Một nguồn, nhiều kênh. Trong bảy lối ấy, riêng blog và website là ngôi nhà mình sở hữu. Mạng xã hội là nhà thuê. Xong tầng này, có người xem, có người quan tâm, có người tương tác.

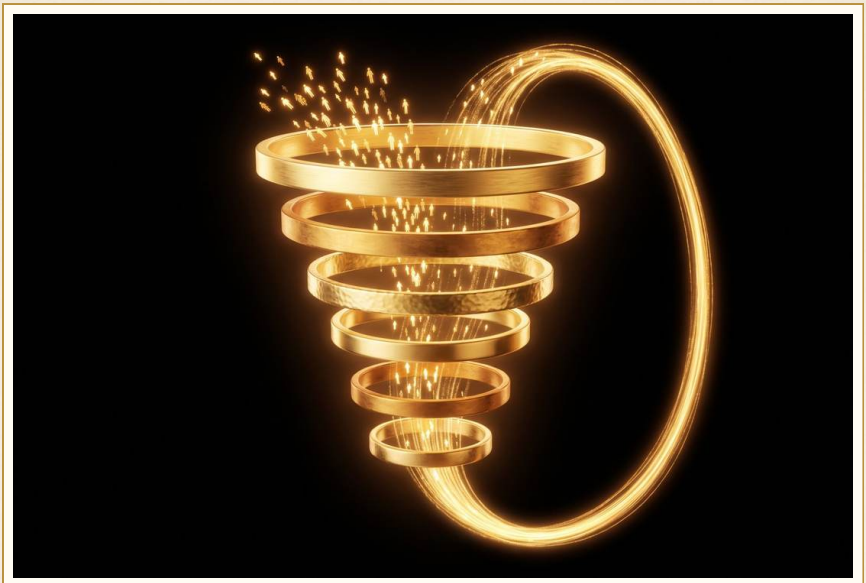
Tầng 3, Thu lead. Hai bước. Bước 10 là quà giá trị: một thứ có ích thật, cho không. Với xưởng gỗ, có thể là tờ "12 câu phải hỏi trước khi đặt tủ bếp". Bước 11 là trang nhận quà: một trang chỉ làm một việc, mời người ta để lại tên và cách liên lạc để nhận quà. Đây chính là cái bể Cương kể ở Phần I. Trước tầng này, người xem đến rồi đi. Từ tầng này, người xem có tên.

Tầng 4, Nuôi dưỡng. Hai bước. Bước 12 là chuỗi thư giá trị qua email hoặc Zalo: vài lá thư lần lượt tìm đến người vừa nhận quà, mỗi lá một điều có ích. Cho trước, mời sau. Bước 13 là chatbot 24/7 và điểm chạm người thật: câu hỏi quen thì máy trả lời cả lúc nửa đêm, câu hỏi khó thì chuyển cho người. Đi kèm là những lần gặp thật: một buổi workshop, một câu chuyện khách cũ, một buổi livestream. Xong tầng này, khách tin và sẵn sàng mua.

Tầng 5, Bán hàng. Ba bước. Bước 14 là trang bán hàng. Bước 15 là thang giá trị và bán thêm: sau món đầu tiên, khách đi tiếp lên món nào. Bước 16 là kênh bán bổ sung: sàn thương mại điện tử, và những đại sứ giới thiệu. Ní để ý, bán hàng nằm ở tầng năm. Rất nhiều người kinh doanh online bắt đầu thẳng ở đây, bỏ qua bốn tầng dưới, rồi tự hỏi sao bán mệt mà không ra đơn.

Tầng 6, Tăng trưởng. Hai bước. Bước 17 là SEO và được AI trích dẫn: khi người ta tìm trên Google hay hỏi một trợ lý AI, câu trả lời có dẫn về mình không. Bước 18 là quảng cáo có đo lường: bỏ một đồng ra, biết nó mang về cái gì. Tầng này sinh ra để khách mới đến đều, với chi phí hợp lý.

Tầng 7, Hệ thống hoá. Một bước, bước 19: dòng chảy khách hàng. Nối sáu tầng trên thành một dòng, rồi làm bốn việc với nó: tự động hoá, đo lường, tối ưu, nhân bản. Đây là tầng biến một mớ việc rời thành một hệ thống ngầm.



Bảy tầng như bảy vòng sáng. Tắt một vòng, những vòng còn lại vẫn sáng, nhưng không còn là một dòng.

Một người lạ đi qua bảy nấc

Nhìn từ phía Ní, bản đồ là bảy tầng. Nhìn từ phía khách, nó là một con đường bảy nấc.



Người lạ. Người xem. Người theo dõi. Khách tiềm năng. Khách hàng. Khách trung thành. Người giới thiệu.

Cương kể tiếp bằng xưởng gỗ cho dễ thấy. Vẫn là chuyện hình dung.

Một người vợ trẻ sắp nhận nhà. Chị chưa từng nghe tên xưởng. Chị là người lạ.

Mười một giờ đêm, chị gõ một câu hỏi về tủ bếp và gặp một video của xưởng. Chị xem hết. Người xem.

Thấy có ích, chị bấm theo dõi để xem mấy video sau. Người theo dõi.

Dưới một video có lời mời nhận tờ 12 câu hỏi. Chị để lại tên và số Zalo. Từ lúc ấy chị là khách tiềm năng, và xưởng lần đầu biết chị là ai.

Mấy ngày sau, vài lá thư lần lượt đến: cách đo bếp, chuyện một nhà đã làm, những lỗi hay gặp. Chị hỏi giá lúc khuya, có câu trả lời ngay. Đến khi nhận nhà, chị đặt tủ. Khách hàng.

Xưởng làm tử tế, nhắc bảo dưỡng đúng hẹn. Năm sau chị đặt tiếp tủ áo. Khách trung thành.

Rồi em gái chị mua nhà. Chị gửi cho em đường dẫn của xưởng. Người giới thiệu.

Suốt con đường ấy, anh chủ xưởng có mặt đúng ở những chỗ cần người thật: lúc tư vấn, lúc đo đạc, lúc bàn giao. Phần còn lại, hệ thống đi thay anh.

Bản đồ không vẽ công việc của Ní. Nó vẽ con đường một người lạ đi đến chỗ tin Ní.

Quy luật cũ trong tấm bản đồ mới

Cả sự nghiệp, Cương làm nghề theo một quy luật bốn nhịp: Thu Hút, Ảnh Hưởng, Giá Trị, Chuyển Hoá. Trên sân khấu Cương dùng nó. Trong lớp học Cương dùng nó. Bảy tầng không thay quy luật ấy. Bảy tầng là quy luật ấy khi đặt lên Internet.



Thu Hút là tầng 1 và tầng 2: hiểu đúng người, rồi nói đúng điều họ đang tìm.

Ảnh Hưởng là tầng 3 và tầng 4: người ta để lại tên, rồi tin dần qua từng lần mình có ích.

Giá Trị nằm ở tầng 4 và tầng 5: trao giá trị trước khi họ mua, rồi mới bán.

Chuyển Hoá đi từ tầng 5 đến tầng 7: người mua thành người ở lại, người ở lại thành người giới thiệu.

Nằm dưới tất cả là tầng 7, làm nền móng.

Bỏ một nhịp, hệ thống hụt. Nhảy thẳng vào bán khi chưa thu hút, chưa trao giá trị, là lý do nhiều người bán rất mệt.

Sáu hệ thống của ngày 28 tháng 9

Ní nào đã ngồi với Cương ngày 28 tháng 9 ở Sài Gòn sẽ nhớ sáu hệ thống của buổi hôm ấy. Sáu hệ thống không phải một mô hình khác. Chúng là sáu cụm việc lớn nằm trên cùng tấm bản đồ này.



Hệ thống 01, Tạo khách hàng, nằm ở tầng 1 và tầng 3. Hệ thống 02, Sản xuất nội dung, và hệ thống 03, Video hàng loạt, cùng nằm ở tầng 2. Hệ thống 04, Bán hàng, là tầng 5. Hệ thống 05, Chăm sóc khách 24/7, là tầng 4. Hệ thống 06, Tự động hoá vận hành, là tầng 7.

Ní để ý: trong sáu hệ thống chưa có tầng 6. Một ngày thì chưa tới lượt nó. Và điều đó khớp với nguyên tắc Cương sắp nói: tăng trưởng đến sau.

Đi tuần tự hay đi song song

Đưa tấm bản đồ này ra, thế nào cũng có người hỏi: phải đi lần lượt từ bước 1 đến bước 19 à?

Không. Nhưng có bốn nguyên tắc.

Một, tầng 1 bắt buộc đi trước. Chưa có hồ sơ khách hàng thì mọi tầng sau đều làm cho "mọi người". Đây là tầng duy nhất không được nhảy.

Hai, có tầng 1 rồi thì tầng 2, 3, 4 chạy song song được. Vừa đăng nội dung, vừa làm món quà, vừa viết mấy lá thư đầu. Không cần đợi kênh đông mới làm quà. Kênh nhỏ mà có bể vẫn hơn kênh to mà sân khô.

Ba, tầng 6 chỉ đổ tiền khi tầng 3, 4, 5 đã chạy. Quảng cáo là mở vòi nước to. Chưa có bể, chưa có thư, chưa có trang bán mà mở vòi, thì chỉ là trả tiền để nước chảy xuống đất nhanh hơn.

Bốn, tầng 7 không đợi đến cuối. Nó là nền móng, làm dần từ ngày đầu. Việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang và giao lại. Mỗi lần làm thế là thêm một viên gạch cho tầng 7.

Với anh chủ xưởng gỗ, nghĩa là: tuần này chỉ làm hồ sơ khách hàng. Tuần sau chọn một kênh, làm một món quà, viết ba lá thư, sửa lại số điện

thoại trên trang web. Chưa chạy đồng quảng cáo nào cả.

Những thứ anh đã có không phải bỏ đi. Fanpage, bốn video, nhóm Zalo. Chúng chỉ cần được đặt đúng tầng và nối với nhau.

Ở Phần III, Cương đi kỹ từng tầng, từng bước: là gì, làm thế nào, giao cho ai trong Bộ Não, đo bằng gì. Chương này Ní chỉ cần mang theo một hình: bảy tầng, một dòng chảy.

ĐỐI THOẠI

Một Ní bán hàng online một mình, nhìn tấm bản đồ xong thì thở dài.

— Mười chín bước nhiều quá Cương ơi. Em làm sao nổi.

— Ní đang có kênh nào?

— Facebook với Zalo. TikTok em có nhưng bỏ lâu rồi.

— Vậy Ní đang đứng ở bước 4 và bước 8 rồi. Không phải bắt đầu từ số không.

— Nhưng còn mười bảy bước kia?

— Tầng 2 có bảy bước. Ní cần mấy lối để khách tìm tới?

— ...Chắc một hai lối là đủ.

— Vậy bớt được năm. Giờ Cương hỏi: khách của Ní là ai?

— Thì ai cần mua thì là khách.

— Đó. Bước 1 Ní chưa có. Ní đang làm bước 4 mà thiếu bước 1.

— Nên em đăng hoài mà không ai hỏi?

— Cương không chắc đó là lý do duy nhất. Nhưng đó là chỗ đầu tiên Cương sẽ sửa.

— Vậy tuần này em làm gì?

— Một việc thôi. Bước 1. Viết hồ sơ khách hàng một trang.

— Còn mười tám bước kia?

— Vẫn nằm trên bản đồ. Không chạy đi đâu cả.

NGỘ RA

Mười chín bước không phải mười chín việc phải làm cùng lúc. Đó là mười chín chỗ trên một con đường. Mình chỉ cần biết mình đang đứng ở đâu, rồi bước một bước kế tiếp.

TỰ VẤN

- Trong bảy tầng, tầng nào Ní đang có thật, tầng nào đang trống hẳn?
- Ní có đang dồn sức ở tầng 5 mà thiếu tầng 1 không?
- Một người lạ gặp Ní hôm nay, ba ngày sau họ nhận được gì từ Ní?
- Ní đã từng bỏ tiền quảng cáo khi tầng 3, 4, 5 chưa chạy chưa?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 3 ngày, có 1 tấm bản đồ 7 tầng của riêng Ní: 19 bước đã đánh dấu có hay chưa, 7 tầng đã chấm điểm 0–5, và 3 bước được chọn làm trước, có ngày bắt đầu.

THỜI HẠN

3 ngày.

1. Ngày 1 — (45 phút) Chép bảng 7 tầng · 19 bước ra giấy hoặc một file. Bên cạnh mỗi bước đánh một trong ba dấu: đang chạy, có mà bỏ dở, chưa có → 19 dấu.
2. Ngày 2 — (30 phút) Chấm mỗi tầng từ 0 đến 5: 0 là chưa có gì, 5 là đang chạy ổn mà không cần Ní có mặt. Viết một dòng lý do cho mỗi điểm → 7 điểm, 7 dòng.
3. Ngày 3 — (45 phút) Áp bốn nguyên tắc tuần tự và song song để chọn 3 bước làm trước. Nếu tầng 1 dưới 3 điểm, bước đầu tiên bắt buộc là B1. Ghi ngày bắt đầu cho từng bước. Nếu Ní đã có Bộ Não, gọi Chánh văn phòng, đưa bảng chấm và nhờ xếp 3 bước ấy thành lịch tuần → 3 bước, 3 ngày bắt đầu.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bảng 19 bước có đủ 19 dấu; 7 tầng có 7 điểm kèm lý do; 3 bước ưu tiên có ngày bắt đầu; tấm bản đồ được dán ở nơi Ní nhìn thấy mỗi ngày, chụp ảnh lại được.

CÂU ĐỂ NHỚ

Bảy tầng, một dòng chảy. Không cần làm hết cùng lúc, chỉ cần biết mình đang đứng ở đâu.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, viết số 1 đến 7 thành một cột trên giấy, ghi tên bảy tầng bên cạnh. Chấm nhanh mỗi tầng từ 0 đến 5 theo cảm nhận đầu tiên. Khoanh tầng thấp nhất và tầng Ní đang dồn sức nhiều nhất. Rồi nhìn xem hai vòng khoanh ấy cách nhau bao xa.

CỬA NGỎ

30 Ngày Ứng Dụng AI — Xây Hệ Thống Ngầm

Cuốn sách là tấm bản đồ. 30 Ngày Ứng Dụng AI là chuyến đi có người cầm đèn đi cùng: 12 buổi Zoom vào các tối thứ Hai, Tư, Sáu, đi đúng tấm bản đồ này, từ hồ sơ khách hàng ở buổi đầu đến bán hàng ở buổi cuối. Mỗi buổi làm ra một thứ chạy thật, có cộng đồng đồng hành. Ní không thiếu nỗ lực. Ní thiếu một hệ thống. Tự đi bằng cuốn sách này cũng được, có người cầm đèn thì đỡ vấp hơn.

30ngay.levancuong.com

CHƯƠNG

Giao việc như một người chủ

Mười một giờ đêm, ở một thị trấn nhỏ.

Một chị chủ spa vừa tiễn người khách cuối, khoá cửa, ngồi xuống cái ghế khách vẫn ngồi. Chị là người Cương hình dung ra, không phải ai có thật. Nhưng Cương đã gặp rất nhiều người giống chị.

Chị mở điện thoại, vào cái công cụ AI đứa cháu mới cài cho, và gõ:

"Viết cho tôi một bài quảng cáo spa."

Vài giây sau, máy trả về một bài dài, tròn trịa. Có không gian thư giãn. Có đội ngũ tận tâm. Có ưu đãi hấp dẫn.

Chị đọc hết. Không sai chữ nào. Và không giống chị chữ nào.

Bài ấy đúng cho mọi tiệm spa trên đời, nên không phải của tiệm nào cả. Chị tắt máy, nghĩ: AI cũng thường thôi. Rồi chị tự viết, như mọi đêm, tới khuya.

Chị không sai khi thất vọng. Chị chỉ nhầm chỗ.

Cái thường không nằm ở máy. Nó nằm ở câu chị vừa gõ.



Giao việc là trao đi một tấm thẻ: ai làm, làm gì, dựa vào đâu, tới đâu thì dừng.

Giao việc cho một người mới

Có một câu Cương hay hỏi trong lớp: vì sao cùng một công cụ AI, người này ra thứ dùng được, người kia ra thứ chung chung?

Vì cách giao việc.

Ní thử nghĩ tới một nhân viên mới. Sáng đầu tiên đi làm, Ní đi ngang qua, nói "viết cho chị bài quảng cáo", rồi đi. Người ấy chưa biết Ní bán gì. Chưa biết khách là ai. Chưa biết giọng của tiệm. Chưa biết điều gì không được nói. Họ sẽ viết một bài an toàn, đúng cho mọi nơi. Và Ní sẽ không trách họ kém. Ní biết mình giao việc ẩu.

Với AI cũng vậy. Ở chương 11, Cương nói: chatbot trả lời, Agent làm việc. Nhưng Agent làm việc gì, tới mức nào, đúng giọng ai, thì do người giao.

Chương này về đúng một kỹ năng: giao việc. Đó là kỹ năng của người chủ, không phải của dân kỹ thuật. Ní không cần biết code. Ní cần biết mình muốn gì, và nói ra cho đủ.

Bốn chữ V

Cương gói cách giao việc vào bốn chữ, đều bắt đầu bằng V, để Ní nhớ được cả khi đang vội.



Vai. AI đóng vai ai. "Một trợ lý" thì chưa phải vai. "Người viết nội dung hiểu khách của một spa chăm sóc da ở tỉnh" mới là vai. Vai càng rõ, nó càng biết đứng ở đâu mà nhìn.

Việc. Làm gì, ra sản phẩm gì, đếm được. Không phải "viết bài". Mà "viết năm bài đăng, mỗi bài chạm một nỗi ngại khác nhau của khách".

Vốn. Bối cảnh Ní đưa cho nó: nghề của Ní, khách của Ní, dịch vụ, điều làm Ní khác người ta. Đây là chữ hay bị bỏ nhất, và bỏ nó là hỏng nhiều nhất. Thiếu Vốn, AI đoán. AI đoán thì ra văn chung chung. Chị chủ spa đêm ấy không đưa một chữ Vốn nào.

Vạch. Tiêu chuẩn đầu ra: dài bao nhiêu, giọng thế nào, định dạng ra sao, điều gì cấm nói. Vạch là chỗ người chủ dựng lan can. Không có Vạch, bài ra có thể hay, nhưng cũng có thể chứa một câu khiến Ní gặp rắc rối.

Bốn chữ ấy không có gì mới. Người quản lý giỏi nào cũng giao việc như vậy: em là ai trong việc này, em làm ra cái gì, đây là những thứ em cần biết, và đây là tiêu chuẩn. Cương chỉ đặt tên, để Ní khỏi quên một chữ.

Trước và sau

Câu chị chủ spa đã gõ:

CÂU LỆNH MẪU

```
Viết cho tôi một bài quảng cáo spa.
```

Cũng việc ấy, giao bằng bốn chữ V, với Bộ Não mở sẵn:

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người viết nội dung hiểu khách của một spa chăm sóc da ở tỉnh.
Việc: viết 5 bài đăng Facebook, mỗi bài chạm một nỗi ngại khác nhau
của khách trước khi đặt lịch lần đầu.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước; khách đến nhiều nhất của tôi là [mô tả
nhóm khách – không ghi tên, số điện thoại]; dịch vụ chính là [tên
dịch vụ]; điều khách hay khen là [điều khác biệt].
Vạch: mỗi bài 120–150 chữ, giọng gần gũi như tôi nói chuyện với
khách quen, kết bằng một lời mời nhẹ. Không cam kết kết quả, không
mô tả mỹ phẩm như thuốc, không nhắc ảnh trước–sau, không bịa lời
khen của khách.
```

Ní thấy khác ở đâu?

Câu trước là một câu hỏi. Câu sau là một lần giao việc. Câu trước để máy tự đoán chị là ai. Câu sau nói cho nó biết đứng ở đâu, làm ra gì, dựa vào đâu, và dừng ở đâu.

Kết quả cũng khác đúng như vậy. Thay vì một bài đúng cho mọi tiệm, chị có năm bản nháp nói chuyện với đúng khách của chị, về đúng những điều họ ngại. Và việc của chị đêm ấy đổi hẳn: từ người viết thành người biên tập. Sửa một bản nháp nhẹ hơn nhiều so với nhìn một trang trắng lúc mười một giờ đêm.

Có một điều về chữ Vốn. Nếu lần nào Ní cũng phải kể lại từ đầu mình là ai, bán gì, cho ai, thì giao việc sẽ mệt, và Ní sẽ bỏ. Vì thế trong Bộ Não có kho tri thức: năm hồ sơ về doanh nghiệp, khách hàng, sản phẩm, giọng thương hiệu, đối thủ. Ní điền một lần. Mọi Agent đọc kho trước khi làm. Phần lớn Vốn đã nằm sẵn ở đó, nên câu lệnh của Ní ngắn dần lại, mà kết quả vẫn đúng người, đúng giọng.

Và một câu lệnh tốt thì đừng gõ rồi quên. Cương có một thói quen: việc gì làm tới lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang và giao lại. Một câu lệnh bốn chữ V đã chạy tốt, lưu lại, chính là quy trình một trang ấy.

Phần nặng và phần tinh

Giao việc xong, người chủ chưa xong việc.

AI làm phần nặng. Người chủ giữ phần tinh.

Phần nặng là những việc tốn giờ mà lặp lại: viết nháp, gom thông tin, sắp xếp, đổi một bài thành năm dạng, trả lời câu hỏi thứ một trăm giống hệt câu thứ nhất. Phần ấy trước đây ăn hết buổi tối của Ní.

Phần tinh là những việc chỉ Ní làm được: định hướng, duyệt, quyết, và ngồi với con người. Biết bài nào đúng là mình. Biết câu nào nghe hay mà không thật. Biết hôm nay nên nói gì với khách, và điều gì tuyệt đối không nói.

Năm bản nháp kia, đọc lại, thế nào cũng có chỗ chưa đúng. Một chi tiết về dịch vụ bị viết lệch. Một câu hơi quá lời. Đó không phải lỗi của hệ thống. Đó là chỗ của người chủ. Người giao việc giỏi không phải người gõ lệnh hay nhất. Là người biết mình muốn gì, và chịu đọc lại trước khi ký tên mình lên đó.

Ở chương 12, Ní đã gặp thang ba bậc: Người Làm, Người Giao Việc, Người Thiết Kế Hệ Thống. Bốn chữ V giúp Ní đứng vững ở bậc hai.

Còn muốn lên bậc ba, dựng cả một luồng chạy mỗi ngày, Ní cần thêm một thứ nữa. Thứ ấy không phải kỹ thuật.

Bảy ranh giới

Khi Ní tự tay viết một bài, lỡ một câu thì hỏng một bài. Khi Ní có hệ thống làm hàng loạt, một lỗi cũng được nhân lên hàng loạt. Vì thế, đi cùng bốn chữ V, Cương đặt ra bảy ranh giới. Không bỏ cái nào, kể cả khi vội.

1. Dữ liệu khách. Không dán số điện thoại, căn cước, địa chỉ, lịch sử mua của khách thật vào công cụ AI công cộng. Mô tả nhóm khách, không đưa từng người. Thu có mục đích, lưu có thời hạn.
2. AI viết, người duyệt. Bốn câu cấm: cam kết kết quả tuyệt đối; mỹ phẩm, thực phẩm mô tả như thuốc; đánh giá, lời khen giả; ảnh trước–sau khi chưa có văn bản đồng ý.
3. Mặt và giọng. Không dùng mặt, giọng người khác khi họ chưa đồng ý. Kiểm tra bản quyền nhạc, hình.
4. Lời bán. Không cam kết thu nhập, không cam kết kết quả tuyệt đối, không dựng khan hiếm giả.
5. Chatbot. Bắt buộc có điểm chuyển sang người thật. Không tư vấn y tế, pháp lý, thuế. Dùng kênh chính thống, không spam.
6. Tuần đầu. Thứ gì mới tự động hoá, người kiểm đầu ra mỗi ngày trước khi để nó chạy một mình.
7. Điểm chạm chuyển hoá. Không tự động hoá khoảnh khắc người thật cần người thật.

Ranh giới thứ bảy là cái Cương giữ kỹ nhất. Có những lúc một người khách, một học viên, không cần câu trả lời đúng. Họ cần một con người. Lúc ấy mà để máy trả lời, dù trả lời hay tới đâu, là mình đã bỏ họ.

Trong Bộ Não, ranh giới thứ hai được đóng thành một cửa bắt buộc. Mọi nội dung trước khi ra công khai đều đi qua một lượt "soát trước khi đăng". Máy soát trước, chỉ ra câu lỗi, đề xuất câu thay. Rồi người quyết.

Vì sao đạo đức là một phần của hệ thống

Có người nghe bảy ranh giới thì nghĩ đó là phần phụ, đọc cho biết. Cương nghĩ ngược lại.

Hệ thống ngầm đưa một người lạ đi qua bảy nấc, tới chỗ thành người giới thiệu. Suốt con đường ấy chỉ có một thứ chảy trong ống: niềm tin. Người ta để lại tên vì tin. Mở lá thư thứ ba vì tin. Mua vì tin. Dẫn bạn tới vì tin.

Một bài vi phạm có thể làm hỏng cả trăm bài tốt. Một tin nhắn spam xoá sạch mười lá thư tử tế. Một lời khen giả, khi khách phát hiện, khiến mọi lời khen thật của Ní thành đáng ngờ. Còn dữ liệu khách là niềm tin khách gửi cho Ní. Đem nó đi chỗ khách chưa đồng ý là tự tay rút ống.

Hệ thống ngầm mạnh tới đâu mà làm mất niềm tin của khách, thì cũng sập.

Con sông có bờ mới chảy được xa. Mất bờ, nước thành lụt, rồi cạn. Bảy ranh giới là bờ. Nó không làm hệ thống của Ní chậm lại. Nó giữ cho hệ

thống ấy còn chạy được sau một năm, năm năm, mười năm.

Vì thế Cương luôn nhắc: dòng Vạch nên có ít nhất một điều cấm. Đạo đức không nằm ở cuối, sau khi mọi thứ đã xong. Nó nằm ngay trong tấm thẻ giao việc.

Tới đây, Phần II khép lại. Ní đã có hình trong đầu: tảng băng, bộ não thứ hai, thang ba bậc, tấm bản đồ bảy tầng, và cách giao việc. Sang Phần III, mình đi vào từng tầng, bắt đầu từ tầng thứ nhất: hiểu khách hàng.

Nhưng trước khi sang, có một lời cãi Cương nghe gần như ở mọi lớp.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní bán hàng online, nghe xong bốn chữ V thì nhăn mặt.

— Gõ từng ấy dòng thì em tự viết bài luôn cho nhanh, Cương ơi.

— Ní viết một bài mất bao lâu?

— Bốn mươi phút. Có hôm cả tiếng.

— Mỗi tuần Ní cần mấy bài?

— Năm. Mà toàn được hai.

— Câu lệnh kia Ní gõ một lần rồi lưu lại. Tuần sau chỉ đổi đúng dòng Việc.

— Nhưng AI viết thì có giống em không? Khách quen giọng em rồi.

— Ní đã đưa cho nó bài nào của Ní chưa?

— Chưa. Em tưởng nó tự biết.

— Nó không biết Ní là ai cả. Ní đưa ba bài Ní ưng nhất, bảo nó viết theo giọng ấy, rồi xem.

— Lỡ nó vẫn viết lệch thì sao?

— Thì Ní sửa. Sửa một bản nháp nhẹ hơn viết từ trang trắng.

— Vậy em vẫn phải đọc từng bài à?

— Phải. Chỗ ấy Cương không cho Ní bỏ. AI viết, người duyệt.

NGỘ RA

Mình cứ tưởng AI đở. Hoá ra mình chưa từng cho nó biết mình là ai, bán gì, cho ai. Mình giao việc ẩu rồi trách người làm.

TỰ VẤN

- Lần gần nhất Ní nhờ AI một việc, Ní đã gõ mấy dòng? Trong đó có dòng nào là Vốn không?
- Nếu một nhân viên mới nhận đúng câu lệnh ấy, họ có làm ra thứ Ní cần không?
- Trong những việc Ní đang tự làm mỗi tuần, đâu là phần nặng, đâu là phần tinh?
- Trong bảy ranh giới, cái nào Ní dễ bước qua nhất khi đang vội?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 3 ngày, viết và chạy thử 3 câu lệnh bốn chữ V cho 3 việc lặp lại nhất của Ní, tự tay duyệt cả 3 đầu ra theo bốn câu cấm, và lưu thành 1 file thẻ lệnh dùng lại được.

THỜI HẠN

3 ngày.

1. Ngày 1 — Dành 45 phút chọn 3 việc Ní lặp lại nhiều nhất mỗi tuần, ví dụ bài đăng, câu trả lời khi khách hỏi giá, kịch bản video ngắn. Viết câu lệnh đủ bốn dòng Vai, Việc, Vốn, Vạch cho việc thứ nhất. Nếu có Bộ Não, mở đầu bằng "Gọi trưởng phòng Nội dung" hoặc "Gọi trưởng phòng Marketing". Chạy thử → 1 câu lệnh và 1 đầu ra.
2. Ngày 2 — Dành 45 phút viết và chạy câu lệnh cho việc thứ hai, thứ ba. Đọc cả ba đầu ra, gạch mọi câu rơi vào bốn câu cấm, sửa bằng tay. Đếm số câu đã gạch → 3 đầu ra đã duyệt và 1 con số.
3. Ngày 3 — Dành 30 phút xem đầu ra nào còn lệch, sửa dòng Vốn hoặc dòng Vạch của câu lệnh đó, chạy lại một lần. Lưu ba câu lệnh vào một file tên "Thẻ lệnh", chép bảy ranh giới lên đầu file → 1 file đã lưu.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

3 câu lệnh đủ bốn dòng đã lưu; 3 đầu ra đã qua tay Ní duyệt; 1 con số cho biết bao nhiêu câu bị gạch vì bốn câu cấm; 1 file "Thẻ lệnh" có bảy ranh giới ở đầu.

CÂU ĐỂ NHỚ

AI làm phần nặng. Người chủ giữ phần tinh.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút tới, tìm lại một câu Ní từng gõ cho AI, hoặc lấy chính câu "viết cho tôi một bài quảng cáo". Viết lại nó thành bốn dòng: Vai, Việc, Vốn, Vạch. Chưa cần chạy. Chỉ cần thấy dòng nào mình từng bỏ trống.



PHẦN

Bảy tầng, mười chín bước

Bản đồ không đi thay mình. Nhưng có bản đồ, bước chân nào cũng có nghĩa.

15 Tầng 1 · Hiểu khách hàng

16 Tầng 2 · Thu hút (I) — Hệ thống video

17 Tầng 2 · Thu hút (II) — Chữ, cộng đồng và ngôi nhà riêng

18 Tầng 3 · Thu lead

19 Tầng 4 · Nuôi dưỡng

20 Tầng 5 · Bán hàng

21 Tầng 6 · Tăng trưởng

22 Tầng 7 · Hệ thống hoá

Tầng đầu tiên trên tấm bản đồ. Chưa cần máy quay, chưa cần website. Chỉ cần trả lời thật một câu: mình đang nói chuyện với ai?



Tầng 1 · Hiểu khách hàng

Chiều 28 tháng 9 năm 2026, Sài Gòn. Giờ dễ buồn ngủ nhất trong ngày. Cả phòng vừa ăn trưa xong, laptop mở sẵn trên bàn, màn hình sáng lên từng dãy.

Cương đứng trên bục và hỏi một câu rất ngắn: "Ai có hồ sơ khách hàng viết ra giấy rồi?"

Hỏi xong, Cương đứng im nhìn xuống. Cương không cần đếm tay. Câu này Cương đã hỏi ở gần như mọi lớp mình đứng, và ở đâu cũng vậy, phần lớn mọi người nhìn xuống bàn. Bảy năm trước, nếu có ai hỏi Cương câu đó, Cương cũng nhìn xuống bàn.

Rồi Cương hỏi tiếp: "Vậy khách của anh chị là ai?"

Câu trả lời Cương nghe nhiều nhất, suốt bao nhiêu năm đứng lớp, vẫn là một câu: "Dạ, mọi người."

Bán quần áo thì "ai cũng mặc được". Làm spa thì "chị em nào cũng cần đẹp". Dạy kỹ năng thì "ai cũng cần học". Bán bất động sản thì "ai có tiền".

Mọi người nghĩa là không ai cả.

Vì khi viết cho mọi người, bài viết không chạm được ai. Video không giữ được ngón tay ai. Và quảng cáo thì đốt tiền vào những người không bao giờ mua.

Cương biết điều đó không phải vì đọc sách. Cương biết vì chính Cương đã làm sai nhiều năm. Có giai đoạn Cương đứng sân khấu nói với hàng nghìn người cùng lúc, nói cho tất cả, và tối về không biết trong hàng nghìn người ấy, ai là người thật sự cần mình. Mưa rất lớn. Nhưng mưa rơi khắp nơi thì không chỗ nào đủ nước để múc.

Tầng 1 trả lời ba câu hỏi: Mình bán cho ai? Họ đang đau ở đâu? Và lúc 11 giờ đêm, họ gõ gì lên Google?

Trả lời được ba câu đó, mọi tầng phía trên tự nhiên có hình. Chưa trả lời được, mọi thứ xây ở trên đều là xây trên cát. Vì thế trong bảy tầng, đây là tầng duy nhất Cương nói chắc: bắt buộc làm trước, không được nhảy.

◆ Bước 1 — Hồ sơ khách hàng

Là gì. Hồ sơ khách hàng là một trang giấy viết rõ một con người cụ thể mà Ní muốn phục vụ nhất: họ bao nhiêu tuổi, làm gì, đang khổ vì chuyện gì, mong muốn điều gì, hay lui tới đâu trên mạng, hay nói những câu gì, vì sao chưa mua, điều gì khiến họ tin, điều gì khiến họ sợ. Không phải "nhóm đối tượng". Một người. Có thể gọi tên được trong đầu.

Trên tấm bản đồ, Cương vẽ ba chân dung minh hoạ cho một món hàng tưởng tượng: chiếc ghế hỗ trợ cột sống. Người thứ nhất là dân văn phòng 25 đến 40 tuổi, ngồi nhiều, đau lưng, căng thẳng, cần thứ gì đó tiện, hay tìm hiểu trên Facebook, YouTube, Google. Người thứ hai là

người lớn tuổi 40 đến ngoài 60, đau lưng do thoái hoá, khó ngủ, tê mỏi tay chân, cần thứ gì đó an toàn, thích xem video và đọc bài, dùng Facebook, Zalo, YouTube. Người thứ ba là người tập luyện 20 đến 40, quan tâm sức khoẻ, cần phục hồi sau tập, thích thông tin có cơ sở, lướt TikTok, YouTube, Instagram.

Cùng một cái ghế. Ba người. Ba nỗi đau khác nhau. Ba cách nói khác nhau. Ba kênh khác nhau. Nếu viết một bài cho cả ba, bài đó không ai đọc hết. Nếu chọn một người và viết đúng cho người đó, hai người kia vẫn có thể đọc, nhưng người đó sẽ dừng lại.

Đó là ý nghĩa của hồ sơ khách hàng: chọn người để dừng lại.

Ní thử áp vào nghề của mình xem. Một chủ spa Cương hình dung ở một thành phố tỉnh, dịch vụ chính là chăm sóc da. "Chị em cần đẹp" không phải hồ sơ. "Chị chủ tiệm tạp hoá 42 tuổi, da sạm vì ngồi quầy cả ngày, con đã lớn, bắt đầu có tiền và có giờ cho mình, sợ nhất là bị lừa làm hỏng mặt vì từng thấy bạn bị" là hồ sơ. Một trainer dạy thuyết trình: "ai cũng cần nói tốt" không phải hồ sơ. "Trưởng phòng kinh doanh 35 tuổi, mới lên chức, tuần nào cũng phải báo cáo trước giám đốc, run tay mỗi lần cầm mic, không dám nói với ai là mình sợ" là hồ sơ. Một người bán bất động sản: "ai có tiền" không phải hồ sơ. "Vợ chồng công chức ngoài 40 ở thành phố, có một khoản tích luỹ, đang tìm chỗ an toàn hơn gửi ngân hàng, sợ nhất là mua phải dự án pháp lý lộn xộn" là hồ sơ.

Ní thấy chưa? Ngay khi có hồ sơ, Ní đã biết phải nói câu gì đầu tiên.

Vì sao thời nay khác. Ngày trước, không biết rõ khách thì vẫn sống được, vì kênh ít, người xem ít lựa chọn, một bài đăng chung chung vẫn có người đọc. Bây giờ ngón tay người ta lướt qua một bài rất nhanh. Thứ

duy nhất làm ngón tay dừng lại là cảm giác "cái này nói về mình". Không có hồ sơ, không tạo ra được cảm giác đó, dù AI viết hộ hay người viết hộ.

Và có một điều khác nữa, quan trọng hơn. Mọi agent trong Bộ Não, mọi câu lệnh Ní gõ, mọi video AI dựng, đều bắt đầu bằng câu hỏi "cho ai?". Thiếu Vốn, AI đoán. AI đoán thì ra văn chung chung. Hồ sơ khách hàng chính là phần Vốn lớn nhất Ní đưa cho máy. Làm một lần, dùng cho cả mười tám bước còn lại. Bỏ qua một lần, mười tám bước còn lại đều lệch. Công cụ càng mạnh, cái gốc càng phải đúng.

Làm thế nào. Trên bản đồ, Cương vẽ quy trình năm bước: thu thập thông tin, phân tích chân dung, nghiên cứu từ khoá, xây dựng chủ đề nội dung, tạo thông điệp thu hút. Ba bước đầu thuộc tầng này. Hai bước cuối là cầu nối sang tầng 2. Riêng việc dựng hồ sơ, Cương làm thế này:

1. Nhìn lại khách thật đã mua. Mở sổ bán hàng, mở tin nhắn Zalo cũ, mở danh sách học viên. Lấy ra 10 người Ní nhớ rõ nhất và thích phục vụ nhất. Không phải khách to nhất, mà là khách khiến Ní thấy nghề của mình có ý nghĩa, và họ cũng vui. Ghi ra họ có gì giống nhau.

2. Chép lại câu nói thật của họ. Lục tin nhắn, bình luận, câu họ hỏi trước khi mua, câu họ nói sau khi dùng. Chép nguyên văn, kể cả câu sai chính tả, kể cả câu cộc lốc. Mười câu đó quý hơn mọi bản nghiên cứu thị trường, vì đó là thứ tiếng Ní sẽ dùng để nói lại với họ.

3. Điền tám mục. Họ là ai. Nỗi đau. Mong muốn. Nơi họ lui tới trên mạng. Mười câu họ hay nói. Lý do họ chưa mua. Điều khiến họ tin. Điều khiến họ sợ. Mỗi mục hai đến bốn dòng. Viết tay vào sổ cũng được.

4. Đặt tên cho người đó. "Chị Hoa văn phòng, 34 tuổi, đau lưng từ hồi sinh bé thứ hai." Cái tên giúp Ní, và cả đội AI, cùng nhìn về một người thay vì một đám đông.

5. Chọn một người làm chính. Có thể có hai, ba chân dung, nhưng phải có một người Ní dồn lực trước. Mọi nội dung ba tháng tới viết cho người đó.

Khi đã có bản nháp, mới đưa cho Bộ Não để đào sâu, phản biện, bổ sung những gì Ní chưa nhìn thấy. Thứ tự này quan trọng: Ní viết trước, AI làm sâu sau. Nếu để AI viết trước, nó sẽ viết ra một khách hàng rất hợp lý, rất đẹp, và không tồn tại.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing	nghien-cuu-thi-truong · phan-tich-hanh-vi-khach · khao-sat-trai-nghiem-sau	customer-research · phong-van-dien-kho

Nếu Ní là người mới bật Bộ Não lần đầu, việc đầu tiên không phải gõ một câu lệnh dài. Việc đầu tiên là nói với máy ba chữ: "Phỏng vấn tôi." Skill phong-van-dien-kho sẽ hỏi Ní từng câu ngắn, như một người bạn tò mò về nghề của Ní, rồi tự điền vào hồ sơ 02-KHACH-HANG-MUC-TIEU trong kho tri thức. Từ đó về sau, mọi agent khác đều đọc kho trước khi làm, không hỏi lại. Ní kể một lần, cả đội nhớ mãi.

Khi đã có hồ sơ nháp, đây là câu lệnh đào sâu Cương hay dùng:

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: chuyên gia nghiên cứu khách hàng ngành [ngành của Ní], hiểu
cách người mua Việt Nam suy nghĩ và nói chuyện.
Việc: đọc hồ sơ khách hàng nháp tôi dán dưới đây, dựng lại thành hồ
sơ 1 trang hoàn chỉnh cho một người cụ thể, rồi phản biện: chỗ nào
tôi đang tự đoán thay khách.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Sản phẩm chính của tôi là [tên]. Mười
khách tôi thích phục vụ nhất có điểm chung: [mô tả nhóm, không ghi
tên hay số điện thoại]. Mười câu họ từng nói: [dán nguyên văn].
Vạch: trả về 8 mục — họ là ai, nỗi đau, mong muốn, nơi họ lui tới
trên mạng, 10 câu họ hay nói, lý do họ chưa mua, điều khiến họ tin,
điều khiến họ sợ. Mỗi mục tối đa 4 dòng. Cuối cùng liệt kê 5 điểm
tôi nên đi hỏi khách thật để kiểm chứng. Không bịa số liệu thị
trường.
```

Để ý phần cuối câu lệnh: "5 điểm tôi nên đi hỏi khách thật." Cương luôn bắt máy chỉ ra chỗ nó không chắc. AI giỏi sắp xếp, không giỏi biết sự thật về khách của Ní. Sự thật đó nằm ở khách. Hồ sơ tốt nhất là hồ sơ có dấu vết của năm, bảy cuộc trò chuyện thật, chứ không phải hồ sơ viết hay nhất.

Đầu ra đo được. Một trang hồ sơ khách hàng, đủ tám mục, có tên gọi, nằm trong kho tri thức hoặc trong một file Ní mở được mỗi ngày. Có ít nhất 10 câu nói nguyên văn của khách thật. Có danh sách 3 đến 5 điểm cần kiểm chứng, kèm ngày Ní sẽ đi hỏi.

Cách kiểm nhanh: đưa hồ sơ cho một người không biết gì về nghề của Ní. Nếu họ đọc xong mà hình dung được một người cụ thể, và nói được người đó đang khổ vì gì, hồ sơ đạt. Nếu họ hỏi "ủa, thế rốt cuộc khách là ai?", làm lại.

Lỗi hay gặp. Thứ nhất, viết khách mình muốn có, không phải khách đang có. Nhiều chủ shop mô tả khách "thu nhập cao, sẵn sàng chi trả", trong khi phần lớn người mua thật đang đắn đo từng đồng. Hồ sơ phải bắt đầu từ sự thật. Thứ hai, gộp hai, ba người thành một. "Phụ nữ 25 đến 55" không phải một người; đó là mẹ và con gái. Thứ ba, chỉ có nhân khẩu học mà không có câu nói. Tuổi, nghề, thu nhập không viết nổi một dòng tiêu đề. Câu nói thì viết được. Thứ tư, dán danh sách khách thật, có số điện thoại, vào công cụ AI công cộng. Tuyệt đối không. Mô tả nhóm, không đưa từng người. Thứ năm, làm xong rồi cất. Hồ sơ là thứ sống: ba tháng mở lại một lần, thêm câu nói mới, gạch điều không còn đúng.

◆ Bước 2 — Từ khoá và câu hỏi của khách

Là gì. Từ khoá là những chữ khách gõ lên Google, YouTube, TikTok khi họ đang cần. Câu hỏi là thứ họ hỏi trong nhóm Zalo, dưới bình luận, và bây giờ, hỏi thẳng AI. Bước 2 là đi nhặt những chữ đó về, xếp thành danh sách, rồi biến thành 20 đến 50 chủ đề nội dung Ní sẽ làm ở tầng 2.

Trên bản đồ, Cương dùng lại ví dụ cái ghế. Người đau lưng không gõ "ghế công thái học cao cấp". Họ gõ "ghế chống đau lưng", "ghế cho dân văn phòng", "ngồi nhiều đau lưng phải làm sao". Người bán nghĩ theo tên sản phẩm. Người mua nghĩ theo nỗi đau. Khoảng cách giữa hai cách nghĩ đó là chỗ nội dung của Ní có người xem hay không.

Chủ spa không bán "liệu trình trẻ hoá da đa tầng". Khách gõ "da sạm phải làm sao", "40 tuổi chăm da thế nào", "peel da có hại không". Trainer không bán "khoá kỹ năng thuyết trình chuyên nghiệp". Khách gõ "run khi nói trước đám đông", "cách mở đầu bài thuyết trình", "nói chuyện

không bị lắp". Người bán đất không bán "sản phẩm đầu tư sinh lời". Khách gõ "có 2 tỷ nên mua đất ở đâu", "cách kiểm tra pháp lý dự án", "nên gửi ngân hàng hay mua đất".

Mỗi câu gõ đó là một người đang giơ tay. Việc của bước 2 là nhìn thấy những bàn tay ấy.

Vì sao thời nay khác. Trước đây, nghiên cứu từ khoá là việc của dân SEO, cần công cụ trả phí, cần đọc bảng số. Giờ việc nặng đó agent làm được. Nhưng có một thay đổi còn lớn hơn: người ta không chỉ gõ lên Google nữa. Họ hỏi AI. "Nên mua ghế nào cho người đau lưng, ngân sách năm triệu?" Và AI trả lời bằng nội dung của ai đó. Nếu nội dung của Ní trả lời đúng câu hỏi đó, rõ ràng, có cơ sở, thì AI trích Ní. Nếu không, AI trích đối thủ.

Nên bước 2 không còn là tìm từ khoá để lên Google. Nó là tìm đúng câu hỏi để trả lời đúng, ở bất kỳ nơi nào khách hỏi: Google, YouTube, TikTok, nhóm Zalo, hay một cửa sổ chat với AI lúc nửa đêm.

Làm thế nào.

1. Lấy tám mục của hồ sơ, đặc biệt mục nỗi đau và mười câu nói. Với mỗi nỗi đau, tự hỏi: "Nếu là họ, mình gõ gì lúc 11 giờ đêm?" Ghi ra 20 cụm đầu tiên bằng tay, chưa cần công cụ gì.

2. Gõ từng cụm lên Google, YouTube, TikTok. Nhìn phần gợi ý tự động khi mới gõ nửa câu, và phần "mọi người cũng hỏi" ở dưới. Chép thêm. Máy tìm kiếm đang kể cho Ní nghe người ta thật sự hỏi gì, bằng chính chữ của họ.

3. Vào ba nơi khách lui tới, đã ghi trong hồ sơ: nhóm Facebook, nhóm Zalo, bình luận dưới video của đối thủ. Đọc 50 bình luận. Chép câu

hỏi nào lặp lại. Câu lặp lại là câu đáng trả lời.

4. Hỏi AI như một người khách. Gõ nguyên câu khách hay hỏi vào công cụ AI, xem nó trả lời bằng gì, dẫn nguồn của ai. Chỗ nó trả lời mơ hồ, chung chung, là chỗ Ní có cơ hội trở thành người trả lời rõ.

5. Gom tất cả về một bảng ba cột: từ khoá hoặc câu hỏi, nỗi đau tương ứng, giai đoạn của người hỏi (mới biết, đang tìm hiểu, sắp mua). Rồi xếp thành 20 đến 50 chủ đề. Mỗi chủ đề là một video, một bài, một tin Zalo sau này.

Ba giai đoạn ở cột cuối rất đáng để ý. Người "mới biết" gõ "ngồi nhiều đau lưng phải làm sao". Người "đang tìm hiểu" gõ "ghế chống đau lưng loại nào tốt". Người "sắp mua" gõ "ghế X giá bao nhiêu". Nhiều người bán chỉ làm nội dung cho người sắp mua, rồi than sao ít người xem. Người mới biết đông hơn nhiều, và họ cần một người chỉ đường, chưa cần một người bán.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing	chuyen-gia-seo · nghien-cuu-doi-thu	youtube-research · ai-seo · content-strategy

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: chuyên gia SEO và nghiên cứu hành vi tìm kiếm, hiểu cách người
Việt gõ tìm trên Google, YouTube, TikTok và hỏi AI.
Việc: từ hồ sơ khách hàng trong kho, lập bảng từ khoá và câu hỏi
khách hay gõ, hay hỏi, rồi gom thành 30 chủ đề nội dung.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ 02. Đây là 20 cụm tôi tự
nghĩ ra: [dán]. Đây là 15 câu hỏi tôi chép từ bình luận và nhóm:
[dán]. Đây là 3 đối thủ khách tôi hay so sánh: [tên kênh hoặc
trang].
Vạch: bảng 4 cột — từ khoá/câu hỏi · nỗi đau tương ứng · giai đoạn
(mới biết / đang tìm hiểu / sắp mua) · kênh phù hợp (Google,
YouTube, TikTok, Zalo). Sau bảng, 30 chủ đề, mỗi chủ đề một dòng,
chia ba nhóm theo giai đoạn. Không bịa lượt tìm kiếm; chỗ nào không
có số thật thì ghi "ước lượng".
```

Dòng cuối, "không bịa lượt tìm kiếm", Cương cố tình ghi. AI rất hay trả về những con số nhìn rất thật. Số không có nguồn thì không phải số. Ở bước này Ní cần biết khách gõ gì, chưa cần biết bao nhiêu người gõ. Cụm nào lặp lại ở cả Google, cả bình luận, cả nhóm Zalo, cụm đó đáng làm trước.

Đầu ra đo được. Một bảng từ khoá và câu hỏi có ít nhất 50 dòng. Một danh sách 20 đến 50 chủ đề nội dung, chia theo ba giai đoạn. Mỗi chủ đề ghi rõ nó phục vụ nỗi đau nào trong hồ sơ. Đó là kho nguyên liệu cho tầng 2. Từ hôm đó, câu hỏi "hôm nay đăng gì" đã có sẵn câu trả lời.

Lỗi hay gặp. Chạy theo từ khoá nhiều người tìm nhưng không liên quan sản phẩm; "cách giảm cân" có cả triệu người tìm, nhưng nếu Ní bán ghế thì người đó không mua ghế. Chọn từ khoá theo cách người bán nói, không theo cách người mua nói. Chỉ lấy từ khoá sắp mua, bỏ hết giai đoạn mới biết, trong khi phần lớn khách đến từ giai đoạn mới biết, qua

một video kể chuyện chứ không phải một bài so sánh giá. Tin vào con số AI đưa ra mà không hỏi nguồn. Và lỗi quen thuộc nhất: làm một bảng rất đẹp, rồi không ai mở lại. Bảng này phải nằm ngay cạnh lịch nội dung, mở mỗi tuần.



Càng nhìn kỹ một người, càng thấy rõ mình nên nói gì. Nhìn mọi người thì chẳng thấy ai.

CHUYỆN CỦA CƯƠNG Ở TẦNG NÀY

Cương không làm tầng 1 sớm. Suốt những năm đứng sân khấu, Cương tin rằng mình hiểu khách vì mình gặp họ mỗi ngày. Gặp hàng chục nghìn người, nghe hàng nghìn câu hỏi, có cần viết ra giấy nữa không?

Có. Vì gặp nhiều mà không ghi, thì thứ đọng lại là cảm giác, không phải hồ sơ. Cảm giác không giao cho ai được. Không giao cho trợ lý, không

giao cho nhân viên, càng không giao cho máy. Nên ngày Cương bắt đầu xây hệ thống của mình, việc đầu tiên không phải dựng web. Việc đầu tiên là ngồi xuống viết ra: người Cương muốn phục vụ nhất là ai.

Bây giờ, trước mọi trang Cương dựng, dù là trang nhận sách, trang sự kiện hay trang bán Bộ Não, đều có một hồ sơ khách hàng làm trước. Không có hồ sơ thì không bắt tay vào trang. Đó là luật Cương tự đặt cho mình, sau khi đã nhiều lần làm ngược.

Trong chương trình 30 Ngày, Cương dành trọn Buổi 1 cho việc này, không dạy gì khác. Khung Cương dùng ở đó đầy đủ hơn tám mục trong chương này. Mười yếu tố, Cương gọi là Dream Customer Canvas: Avatar, Nhân khẩu học, Việc cần làm, Nỗi đau, Lợi ích, Hiện diện, Nguồn thông tin, Hành vi và vai trò mua hàng, Yếu tố trung thành, Phản đối phổ biến. Tám mục trong sách là bản gọn để Ní tự làm tối nay. Mười yếu tố là bản đầy đủ khi làm cùng người cầm đèn. Cả hai dẫn về một chỗ: một người thật, gọi tên được.

Có một điều Cương nói thật. Hồ sơ khách hàng của chính Cương cho Học Viện AI FOR CEO vẫn đang được sửa. Mỗi lớp đi qua, Cương lại thêm vài câu nói mới của học viên, gạch vài điều mình từng tưởng. Người sợ công nghệ nói về nỗi sợ của họ bằng những câu rất khác với những gì Cương hình dung lúc đầu. Họ không nói "tôi sợ công nghệ". Họ nói "để khi nào rảnh", "mình lớn tuổi rồi", "thuê người làm cho nhanh". Nếu không ghi lại, Cương đã viết cho một người không tồn tại, và những người thật thì lướt qua.

Hồ sơ khách hàng không phải một tập tài liệu. Nó là lời hứa nói chuyện với đúng một người, cho đến khi người đó thấy mình được hiểu.

RANH GIỚI CỦA TẦNG NÀY

Tầng 1 là tầng chạm vào dữ liệu khách nhiều nhất, nên cũng là tầng dễ vi phạm nhất mà không hay.

Không dán số điện thoại, căn cước, địa chỉ, lịch sử mua của khách thật vào công cụ AI công cộng. Mô tả nhóm, không đưa từng người. Câu nói của khách thì được chép, nhưng bỏ tên, bỏ chi tiết nhận dạng.

Dữ liệu khách thu có mục đích, lưu có thời hạn. Hỏi khách để hiểu họ hơn, không phải để bán danh sách hay chia cho người khác.

Và một ranh giới mềm hơn: không dùng hồ sơ để thao túng. Biết nỗi sợ của khách là để nói cho họ nghe sự thật về nỗi sợ đó, không phải để khoét vào. Hệ thống ngầm xây trên nỗi sợ thì chạy được một mùa. Xây trên sự thật thì chạy được nhiều năm.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní bán thời trang công sở, nghe Cương bảo chọn một người, liền cãi.

— Cương ơi, khách của em là tất cả chị em. Chọn một người thì em mất hết mấy người kia.

— Tháng rồi, ai mua của Ní nhiều lần nhất?

— Mấy chị làm ngân hàng, kế toán. Có chị mua một lần ba bốn bộ.

— Vì sao họ mua nhiều vậy?

— Tại ngày nào cũng phải mặc chỉn chu đi làm, mà không có giờ đi lựa.

— Ní vừa đọc cho Cương nghe nửa trang hồ sơ đó.

— Nhưng nếu em chỉ nói với mấy chị ngân hàng, mấy bạn sinh viên bỏ đi thì sao?

— Bây giờ Ní đang nói với tất cả. Mấy bạn sinh viên có ở lại không?

— ...Cũng không.

— Vậy Ní đâu có mất ai. Ní chỉ đang chưa giữ được ai.

— Thế em viết cho đúng một chị ngân hàng thôi à?

— Viết cho một chị, đến khi chị ấy đọc xong và nhắn: "Sao shop biết hay vậy?" Lúc đó Ní sẽ thấy, bạn bè của chị ấy cũng tìm tới.

NGỘ RA

Mình không mất khách vì chọn một người. Mình mất khách vì không ai thấy mình đang nói với họ.

TỰ VẤN

- Nếu phải chọn đúng một người để phục vụ trong ba tháng tới, người đó là ai, và Ní có gọi tên được không?
- Mười câu khách nói trước khi mua, Ní đã chép được nguyên văn câu nào chưa, hay toàn là câu Ní nghĩ họ sẽ nói?

- Lần gần nhất Ní gõ thử câu hỏi của khách lên Google và lên AI, để xem nó trả lời bằng nội dung của ai, là khi nào?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 hồ sơ khách hàng một trang cho một người gọi tên được, và 30 chủ đề nội dung rút ra từ hồ sơ đó.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Lấy ra 10 khách Ní thích phục vụ nhất, chép 10 câu họ từng nói, nguyên văn (45 phút) → một trang ghi chép thô.
2. Ngày 2 — Nói "Phỏng vấn tôi" với Bộ Não (skill phong-van-dien-kho), hoặc tự điền tám mục bằng tay → hồ sơ nháp, có tên người.
3. Ngày 3 — Gọi trưởng phòng Marketing đào sâu và phản biện theo câu lệnh ở Bước 1 → hồ sơ một trang kèm 5 điểm cần kiểm chứng.
4. Ngày 4–5 — Nhắn hoặc gọi cho 3 khách thật, hỏi 5 điểm đó, sửa hồ sơ → bản hồ sơ có dấu vết khách thật, lưu vào kho tri thức.
5. Ngày 6 — Tự ghi 20 cụm "khách gõ gì lúc 11 giờ đêm", gõ thử lên Google, YouTube, TikTok và một công cụ AI, chép thêm câu hỏi → danh sách thô 50 dòng.
6. Ngày 7 — Gọi trưởng phòng Marketing lập bảng từ khoá và chủ đề theo câu lệnh ở Bước 2 → bảng 4 cột và 30 chủ đề đã đánh số.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 file hồ sơ khách hàng đủ tám mục nằm trong kho tri thức. 10 câu nói nguyên văn của khách. 3 khách thật đã được hỏi lại. 30 chủ đề nội dung đánh số, chia ba giai đoạn. Và 1 người ngoài nghề đọc hồ sơ xong, tả lại được khách của Ní là ai.

CÂU ĐỂ NHỚ

Mọi người nghĩa là không ai cả.

VIỆC LÀM NGAY

Mở Zalo, tìm ba khách Ní quý nhất. Chép lại mỗi người một câu họ từng nhắn trước khi mua, nguyên văn. Ba câu, mười lăm phút. Đó là ba dòng đầu tiên của hồ sơ, và là việc của Ngày 1.

CỬA NGỎ

Bộ Não AI — 878 Agent · 398 Skill · 10 trưởng phòng

Bảy ngày ở trên, Ní làm một mình với giấy bút vẫn xong. Nhưng nếu Ní biết tính mình, viết được nửa trang rồi để đó, như Cương từng để suốt bảy năm, thì có một cách khác. Đội 878 người trong sách này không phải hình ảnh ẩn dụ. Nó có thật, nằm trong máy Cương, và có thể nằm trong máy Ní. Việc đầu tiên nó làm là ngồi phỏng vấn Ní về khách của Ní, từng câu một, rồi điền hồ sơ thay Ní. AI hỗ trợ, Ní vẫn là người quyết.

10x.levancuong.com

Tầng 2 trên bản đồ: nơi mình bước ra cho người ta thấy, trước khi mong người ta tìm đến.



Tầng 2 · Thu hút (I) — Hệ thống video

Hôm ngồi kê lại những gì mình đang có để viết cuốn sách này, Cương mở kênh YouTube Lê Văn Cương Official ra đếm.

Chín trăm sáu mươi lăm video.

Hơn bảy trăm ba mươi nghìn lượt xem.

Hai trăm chín mươi mốt giờ nội dung.

Hơn mười một nghìn ba trăm người theo dõi.

Cương nhìn mấy con số ấy một lúc lâu. Hai trăm chín mươi mốt giờ, nếu ai đó ngồi xem liền không nghỉ, là hơn mười hai ngày đêm. Gần hết số video đó làm trước khi có AI, bằng sức người, từng cái một, trong những năm Cương ôm hết việc.

Rồi một ý nghĩ đến, không dễ chịu lắm: bảy trăm ba mươi nghìn lượt xem ấy, xem xong rồi, họ đi đâu?

Cương không biết. Dưới những video đó không có một trang nhận quà. Không có một chuỗi thư. Không có một chỗ nào để người vừa xem xong,

đang còn ấm, bước thêm một bước về phía Cương. Mưa rất lớn. Bể thì chưa xây.

Cương kể chuyện này không phải để tiếc. Kể để Ní đừng lặp lại. Làm video mà không có chỗ dẫn về thì giống gánh nước ra tưới đường: mệt thật, ướt thật, mà không cây nào lớn.



Chín trăm sáu mươi lăm video như chín trăm sáu mươi lăm ngôi sao. Sáng thật, nhưng chưa nối thành chòm để dẫn đường cho ai.

Tầng 2 trả lời một câu hỏi: làm sao để đúng người trong hồ sơ nhìn thấy mình, đều đặn, mà mình không phải bỏ nghề chính để đi làm người dựng phim?

Trên tấm bản đồ, Cương còn đặt cho tầng này một cái tên nữa: Kết nối. Thu hút không phải là nói to hơn người khác. Là kết nối đúng người,

đúng nhu cầu. Cột đầu tiên của tấm bản đồ ghi bốn việc: tối ưu trang cá nhân, định vị giá trị, chia sẻ câu chuyện, tạo nội dung thu hút. Video là cách nhanh nhất để làm cả bốn việc đó cùng lúc, vì người ta nghe được giọng, nhìn được tay, thấy được người.

Tầng này có bảy bước, dài nhất trong bản đồ, nên Cương tách làm hai chương. Chương này lo phần hình và tiếng: YouTube, TikTok, Instagram, tức bước 3, bước 5 và bước 6. Chương sau lo phần chữ, cộng đồng và ngôi nhà riêng: Facebook, Threads, Zalo, website. Số bước Cương giữ đúng như trên bản đồ, nên Ní thấy nhảy số thì đừng ngạc nhiên.

Nhà máy video: bốn nguyên lý trước khi mở kênh

Cương hình dung một chị chủ tiệm bánh ở một thị xã nhỏ. Chín giờ tối, kéo cửa tiệm xong, chị dựng điện thoại vào hũ đường, bấm quay. Chị nói được hai câu thì ngừng, xoá. Quay lại. Tới lần thứ mười hai, chị xoá hết và tắt đèn. "Mặt mình lên hình kỳ quá."

Sáng hôm sau, trong lúc bắt bông kem lên chiếc bánh đầu ngày, chị với tay bấm quay. Không mặt, không lời. Chỉ có đôi tay, chiếc bánh xoay chậm, và sau đó chị gõ thêm một dòng chữ: "Bánh sinh nhật cho bé trai 5 tuổi mê khủng long." Ba mươi giây. Đó là video đầu tiên chị dám đăng.

Chị không cần can đảm hơn. Chị cần một cách làm khác. Bốn nguyên lý dưới đây là cách làm khác đó, và chúng đúng cho cả ba kênh trong chương này.

Một kịch bản gốc, nhiều biến thể. Ní không cần nghĩ ra một trăm ý. Ní có 30 chủ đề từ tầng 1. Lấy một chủ đề, đổi câu mở, đổi ví dụ, đổi lời mời

cuối, đổi khung dọc thành khung ngang, là có năm đến mười video. Một lần nghĩ, mười lần đăng.

Ba giây đầu quyết định. Người xem cho Ní đúng ba giây trước khi ngón tay lướt đi. Câu mở tốt nhất thường nằm sẵn trong hồ sơ khách hàng, ở mục "mười câu họ hay nói". "Ngồi văn phòng tám tiếng, lưng em mỏi không chịu nổi." Người đang mỏi lưng nghe câu đó sẽ dừng.

Ba mức lộ diện: bàn tay, giọng, gương mặt. Mức một, chỉ có đôi tay đang làm việc, sản phẩm, màn hình, chữ chạy. Mức hai, thêm giọng mình nói. Mức ba, lên mặt. Bắt đầu ở mức nào cũng được. Không ai bắt Ní lên hình ngay ngày đầu, và chị chủ tiệm bánh ở trên đã bắt đầu ở mức một.

Lịch thắng hứng. Người làm video theo hứng thì tuần có năm cái, tuần không có cái nào. Nhà máy thì khác: một buổi quay ra cả lô, rồi đăng theo lịch. Hôm Ní bận, kênh vẫn chạy.



Nhà máy không chờ cảm hứng. Nhà máy chạy theo dây chuyền, và người chủ đứng ở khâu duyệt.

◆ Bước 3 — YouTube

Là gì. YouTube là thư viện video mà người ta đến để tìm, không phải để lướt. Họ gõ một câu hỏi, rồi ngồi lại nghe câu trả lời. Vì thế nó hợp với hai loại: video dài tám đến hai mươi phút, trả lời trọn một câu hỏi, để xây uy tín; và Shorts dưới một phút, để người mới gặp Ní lần đầu.

Điều quý nhất của YouTube là video sống lâu. Một bài đăng trên mạng xã hội trôi đi sau vài ngày. Một video trả lời đúng câu hỏi thì nhiều năm sau vẫn có người gõ tìm và gặp. Đoạn video Thầy Phạm Thành Long coach Cương trước đông người, từ năm 2019, đến hôm nay đã được xem 69.000 lượt. Nó vẫn đứng đó, như một cuốn sách trên kệ thư viện, ai cần thì tìm thấy.

Vì sao thời nay khác. Ngày trước, một video dài nuốt trọn một ngày: nghĩ đề tài, viết dàn ý, quay, dựng, gõ phụ đề, làm ảnh bìa, đặt tiêu đề. Người làm nghề chính không kham nổi mỗi tuần một cái. Giờ gần hết những việc quanh chuyện quay, agent làm được: tìm xem người ta đang hỏi gì, viết dàn ý, đề xuất tiêu đề theo đúng câu khách gõ, gợi ý ảnh bìa, cắt đoạn ngắn, chạy phụ đề. Việc còn lại của Ní là việc không ai làm thay được: ngồi xuống, và nói thật.

Và người xem cũng đã khác. Với rất nhiều người, YouTube bây giờ là nơi hỏi cách làm. Muốn sửa cái gì, học cái gì, chọn mua cái gì, họ gõ lên đó trước. Ai có mặt đúng lúc với câu trả lời rõ, người đó được tin trước.

Làm thế nào.

1. Mở 30 chủ đề của tầng 1. Chọn 10 chủ đề thuộc nhóm "đang tìm hiểu". Đó là 10 video dài đầu tiên.

2. Mỗi video trả lời một câu hỏi. Tiêu đề là chính câu khách gõ, không phải tên sản phẩm. "Ngồi nhiều đau lưng, chọn ghế thế nào?" chứ không phải "Giới thiệu ghế X đời mới".
3. Dàn ý ba phần. Ba mươi giây đầu nói thẳng video này trả lời gì, cho ai. Phần thân ba ý, mỗi ý một ví dụ. Phần kết một việc người xem làm được ngay và một lời mời nhẹ.
4. Ngồi xuống, nói như nói với một người: người có tên trong hồ sơ. Không cần phòng thu. Cần đủ sáng, rõ tiếng, và đừng đọc.
5. Từ mỗi video dài, cắt ba đến năm đoạn ngắn làm Shorts. Một lần nói, bốn đến sáu video.
6. Hai dòng đầu phần mô tả: tóm ý và một đường dẫn về nơi Ní muốn người xem tới. Chưa có trang nhận quà thì tạm dẫn về Zalo; chương 18 sẽ thay nó bằng một trang đàng hoàng.
7. Giữ nhịp một video dài và ba Shorts mỗi tuần. Đủ mười hai tuần rồi mới ngồi đánh giá.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-noi-dung	quan-ly-youtube · san-xuat-video	youtube-research · video-content-strategist · viral-hook-writer

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người quản lý kênh YouTube cho một [nghề của Ní], hiểu người
Việt tìm cách làm trên YouTube thế nào.
Việc: lập kế hoạch 10 video dài đầu tiên và viết dàn ý chi tiết cho
video số 1.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ khách hàng và danh sách
30 chủ đề. Tôi quay bằng điện thoại, nói một mình, mỗi tuần quay
được một buổi 2 giờ. Mức lộ diện của tôi: [bàn tay / giọng / gương
mặt].
Vạch: bảng 10 video — tiêu đề (đúng câu khách hay gõ, dưới 60 ký tự)
· câu hỏi video trả lời · 3 ý chính · lời mời cuối video. Riêng
video 1: dàn ý nói 8–10 phút, 3 phương án cho 30 giây mở đầu, đánh
dấu 3 đoạn cắt được thành Shorts. Không hứa kết quả, không dùng số
liệu chưa có nguồn.
```

Đầu ra đo được. Số video dài và Shorts đăng đúng lịch mỗi tuần. Tổng giờ xem. Số người theo dõi mới. Và con số quan trọng nhất với hệ thống ngầm: bao nhiêu người bấm từ video sang nơi Ní dẫn về. Ba con số đầu YouTube tự đếm. Con số cuối, Ní đếm bằng một đường dẫn dùng riêng cho YouTube.

Lỗi hay gặp. Làm video về điều mình thích nói, không phải điều khách đang hỏi. Đặt tiêu đề theo tên sản phẩm. Mở đầu bằng một phút chào hỏi và giới thiệu bản thân. Bỏ cuộc sau mười video vì "không ai xem", trong khi một kênh mới cần vài tháng mới có hình. Không để đường dẫn nào trong mô tả. Và mua lượt xem, mua người theo dõi: con số đẹp lên, nhưng khách thật thì không vì thế mà tới.

◆ Bước 5 — TikTok

Là gì. TikTok là nơi người ta lướt, không phải tìm. Video dọc, mười lăm đến sáu mươi giây. Nền tảng đẩy video theo nội dung, nên một kênh mới tinh vẫn có thể được người lạ nhìn thấy, miễn video giữ được người xem. Với nhiều người làm nghề, đây là nơi một người lạ gặp mình lần đầu tiên.

Có hai kiểu kênh. Kênh cá nhân của người chủ: kể chuyện nghề, chia sẻ điều mình biết, một con người thật. Kênh thương hiệu: sản phẩm, hậu trường, khách hàng. Nếu Ní kinh doanh nhỏ, Cương khuyên bắt đầu bằng kênh cá nhân, vì người ta tin một con người trước khi tin một cái tên tiệm.

Nội dung xoay vòng quanh sáu nhóm: bắt xu hướng theo đúng chất của mình, chia sẻ chuyên môn, chuyện khách hàng thật khi họ đã đồng ý, hậu trường, chuyện riêng của người chủ, và lời mời nhẹ. Xoay đủ sáu nhóm thì kênh không nhàm, và không biến thành một tờ rơi quảng cáo.

Vì sao thời nay khác. Mỗi ngày một video ngắn, nếu làm tay, là công việc toàn thời gian. Đó là lý do phần lớn chủ tiệm bỏ cuộc sau hai tuần. Giờ có hai thứ đã đổi. Thứ nhất, từ một hồ sơ khách hàng, AI viết ra mười kịch bản trong lúc Ní pha xong ấm trà. Thứ hai, có công cụ dựng tự động: ghép cảnh, chạy phụ đề, lồng nhạc. Cương có App Edit Video, một AI Agent tự dựng video hàng loạt. Anh Tiến Lợi, làm bất động sản ở Bắc Ninh, đã làm ra 100 video bằng chính app đó. Anh làm bất động sản, không làm nghề dựng phim.

Trong chương trình 30 Ngày, Buổi 4 dành cho các công cụ dựng tự động, Buổi 5 dành cho việc sản xuất theo lô. Hai buổi đó chính là bước 5 này,

có người ngồi cạnh.

Nhưng Cương nhắc luôn mặt kia: làm hàng loạt thì một lỗi cũng bị nhân lên hàng loạt. Nên luật không đổi: máy dựng, người duyệt.

Làm thế nào.

1. Chọn mức lộ diện cho ba mươi ngày đầu: bàn tay, giọng, hay gương mặt. Chọn mức Ní làm được ngay mai, không phải mức Ní ước.
2. Viết mười câu mở từ mười câu khách hay nói trong hồ sơ. Giữ nguyên chữ của khách càng nhiều càng tốt.
3. Mỗi kịch bản ba nhịp: câu mở ba giây, một ý duy nhất trong hai mươi đến bốn mươi giây, một lời mời nhẹ (theo dõi, bình luận một chữ, hoặc bấm đường dẫn ở hồ sơ kênh).
4. Quay theo lô. Một buổi hai giờ, quay liền mười video thô. Ở mức bàn tay thì gom ảnh và đoạn quay sản phẩm, đưa vào công cụ dựng.
5. Duyệt từng video theo bốn câu cấm trước khi đăng: không cam kết kết quả tuyệt đối, không mô tả mỹ phẩm hay thực phẩm như thuốc, không đánh giá giả, không ảnh trước sau khi chưa có văn bản đồng ý.
6. Đăng mỗi ngày một video, cùng một khung giờ. Sau hai tuần, xem video nào giữ người xem lâu nhất, lấy nó làm kịch bản gốc, nhân thêm năm biến thể.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-noi-dung	quan-ly-kenh-tiktok-thuong-hieu · quan-ly-kenh-ca-nhan-tiktok · san-xuat-reels-short	edit-video-reels-coban · viral-hook-writer

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người sản xuất video ngắn cho kênh cá nhân của một [nghề của
Ní], viết cho người Việt lướt điện thoại buổi tối.
Việc: từ 1 chủ đề gốc, viết 10 kịch bản video 30–45 giây, mỗi kịch
bản một câu mở khác nhau.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Chủ đề gốc: [dán 1 trong 30 chủ đề].
Mười câu khách hay nói: [dán nguyên văn]. Mức lộ diện: [bàn tay /
giọng / gương mặt]. Tôi quay bằng điện thoại, một mình.
Vạch: mỗi kịch bản 3 nhịp — câu mở dưới 12 chữ · một ý duy nhất ·
một lời mời nhẹ. Ghi kèm cảnh quay gợi ý và dòng chữ hiện trên màn
hình. Giọng nói chuyện, không giọng quảng cáo. Không cam kết kết
quả, không mô tả sản phẩm như thuốc, không dùng tên hay hình người
khác.
```

Đầu ra đo được. Ba mươi video trong ba mươi ngày. Với mỗi video: bao nhiêu phần người xem ở lại qua ba giây đầu, bao nhiêu phần xem hết, bao nhiêu bình luận là câu hỏi thật. Và số người bấm vào đường dẫn ở hồ sơ kênh. Bình luận là câu hỏi quý hơn lượt thả tim, vì mỗi câu hỏi là một chủ đề mới cho tuần sau.

Lỗi hay gặp. Chạy theo xu hướng không dính gì tới nghề mình: lượt xem nhiều mà không có ai trong hồ sơ. Nhồi ba, bốn ý vào một video. Mở đầu bằng "xin chào mọi người, hôm nay mình sẽ". Dùng nhạc, hình mình không có quyền dùng. Lấy mặt hay giọng người khác khi họ chưa đồng ý. Đăng ba ngày rồi nghỉ một tuần. Và để máy dựng cả lô rồi đăng thẳng, không ai xem lại.

◆ Bước 6 — Instagram

Là gì. Instagram là nơi của hình ảnh. Có Reels, tức video ngắn như TikTok. Có lưới ảnh, giống mặt tiền cửa hàng. Có Story, những mẩu nhỏ trong ngày. Nó hợp nhất với nghề mà khách mua bằng mắt: thời trang, làm đẹp, bánh trái, nội thất, du lịch, và hợp với nhóm khách trẻ. Ní nhìn lại ba chân dung trên bản đồ tầng 1 sẽ thấy: Instagram chỉ có mặt ở chân dung thứ ba, người tập luyện 20 đến 40 tuổi. Hai chân dung kia thì không.

Vì sao thời nay khác. Trước đây muốn có một lưới ảnh nhìn ra hồn phải có người chụp, người thiết kế. Giờ AI giúp làm ảnh bìa, giữ một kiểu màu, một kiểu chữ. Quan trọng hơn: Reels dùng lại được chính những video Ní đã làm cho TikTok. Bước 6 gần như không thêm việc quay, chỉ thêm việc đăng. Vì vậy Cương xếp nó sau TikTok.

Và Cương nói thẳng: không phải nghề nào cũng cần Instagram. Khách của Ní không ở đó thì Ní không cần ở đó. Bỏ qua bước này không có gì phải áy náy. Mình xây doanh nghiệp, không xây bộ sưu tập kênh.

Làm thế nào.

1. Mở hồ sơ, mục "nơi họ lui tới". Có Instagram không? Không có thì dừng ở đây, sang chương sau.
2. Dọn mặt tiền: ảnh đại diện rõ mặt hoặc rõ sản phẩm, một câu giới thiệu nói mình giúp ai việc gì, một đường dẫn duy nhất.
3. Chín ô đầu của lưới ảnh: ba ô nói mình là ai, ba ô nói mình giúp được gì, ba ô là sản phẩm thật, khách thật.

4. Mỗi video ngắn đã duyệt, đăng lại thành Reels bằng bản gốc, không dính dấu của nền tảng khác.
5. Mỗi ngày một, hai Story: hậu trường, một câu khách vừa hỏi, một bình chọn nhỏ.
6. Trả lời tin nhắn trong ngày. Tin nhắn ở đây là cửa bước sang tầng 3 và tầng 4.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-noi-dung	quan-ly-instagram	social-content

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người quản lý Instagram cho một thương hiệu [ngành của Ní], gu gọn gàng, nhất quán.
Việc: thiết kế "mặt tiền" Instagram gồm câu giới thiệu, bố cục 9 ô đầu, và lịch 2 tuần dùng lại video đã có.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là giọng thương hiệu. Tôi đã có 10 video ngắn: [liệt kê tiêu đề]. Ảnh thật tôi đang có: [mô tả].
Vạch: 3 phương án câu giới thiệu dưới 150 ký tự · sơ đồ 9 ô (mỗi ô ghi nội dung và dòng chữ trên ảnh) · lịch 14 ngày gồm Reels, ảnh, Story · chú thích mỗi bài dưới 80 chữ. Chỉ dùng ảnh khách khi đã có văn bản đồng ý.
```

Đầu ra đo được. Một mặt tiền hoàn chỉnh: câu giới thiệu, đường dẫn, chín ô. Số Reels đăng mỗi tuần. Số người theo dõi mới. Số tin nhắn đến.

Lỗi hay gặp. Ảnh rất đẹp mà không nói mình giúp ai. Mỗi bài một kiểu màu, một kiểu chữ. Mua người theo dõi. Và lỗi lớn nhất: mở kênh vì "ai cũng có", trong khi khách của mình không ở đó.

CHUYỆN CỦA CƯƠNG Ở TẦNG NÀY

Chín trăm sáu mươi lăm video của Cương không đến từ một nhà máy. Chúng đến từ giai đoạn Cương ôm hết việc: vừa đứng lớp, vừa chạy video, vừa lo cộng đồng. Một người làm tất cả thì làm được nhiều, nhưng không làm thành hệ thống được.

Hai video được xem nhiều nhất dạy Cương một điều. Một cái mang tên "MC hoạt náo làm chủ sân khấu nghìn người": 120.000 lượt xem. Cái còn lại là đoạn Thầy Phạm Thành Long coach Cương trước đông người: 69.000 lượt xem, cao thứ hai của kênh. Trong đoạn đó Cương bị hỏi khó, và Cương đã chọn đăng nguyên như vậy. Cả hai đều là Cương đang làm nghề thật, trước người thật, không phải ngồi một mình trước ống kính đọc một kịch bản đã gọt. Cái thật đi xa hơn cái đẹp.

Điều khác của hôm nay nằm ở phía sau video. Ngày xưa, người xem xong không có chỗ nào để đi tiếp. Bây giờ Cương có chỗ dẫn họ về: một trang sách tặng, một trang sự kiện, một trợ lý Zalo trả lời ngày đêm. Và Cương có App Edit Video, để việc dựng không còn là việc của riêng đôi tay mình.

Nói thật với Ní một điều còn yếu. Kênh riêng cho Học Viện AI FOR CEO chưa mạnh. Gần như mọi thứ vẫn đang xoay quanh thương hiệu cá nhân của Cương. Đó là phần đang xây, và Cương xây nó bằng đúng các bước trong chương này.

Một video không có chỗ dẫn về là một trận mưa không có bể.

RANH GIỚI CỦA TẦNG NÀY

Không dùng mặt, giọng của người khác khi họ chưa đồng ý. Kể cả khi công cụ làm được điều đó rất dễ.

Kiểm tra quyền dùng nhạc và hình trước khi đăng. Không chắc thì không dùng.

AI viết, AI dựng, người duyệt. Bốn câu cấm áp cho từng video, không trừ cái nào.

Không dựng cảnh gây hiểu lầm. Chuyện khách hàng chỉ kể khi khách đồng ý. Ảnh trước sau phải có văn bản đồng ý.

Làm hàng loạt thì duyệt hàng loạt. Tuần đầu dùng công cụ dựng tự động, Ní xem từng video trước khi nó lên sóng.

ĐỐI THOẠI

Sau một buổi học, có một Ní làm nghề chăm sóc da nán lại, nói nhỏ với Cương.

— Cương ơi, phần video chắc em xin bỏ. Em ngại lên hình lắm.

— Ní ngại cái gì nhất?

— Mặt em không ăn hình. Giọng em lại giọng quê.

— Khách tới tiệm, Ní có che mặt không?

— Dạ đâu có.

— Họ có chê giọng Ní không?

— Không. Có chị còn bảo nghe giọng em thấy tin.

— Vậy người ngại không phải khách. Là Ní.

— Nhưng lên mạng khác chứ. Người ta soi dữ lắm.

— Thì tuần này Ní chưa cần lên mặt. Quay đôi tay Ní đang làm cho khách thôi. Được không?

— Tay thì... được.

— Tuần sau thêm giọng Ní nói một câu. Tuần sau nữa mình tính tiếp.

— Vậy là em không phải lên hình ngay?

— Không ai bắt. Nhưng Cương đoán, tới tuần thứ tư, chính Ní sẽ muốn khách thấy mặt người đang chăm da cho họ.

NGỘ RA

Người xem không đợi một gương mặt đẹp. Họ đợi một người thật, biết việc, và xuất hiện đều. Cái mình ngại, phần nhiều chỉ có mình thấy.

TỰ VẤN

- Trong 30 chủ đề của tầng 1, ba chủ đề nào Ní nói được ngay bây giờ mà không cần chuẩn bị?
- Ní đang ở mức lộ diện nào, và điều gì thật sự đang giữ Ní lại ở mức đó?
- Nếu ngày mai một video của Ní có một nghìn người xem, họ bấm vào đâu để gặp lại Ní?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 14 ngày, đăng 10 video ngắn và 1 video dài từ 3 chủ đề của tầng 1, tất cả cùng dẫn về một nơi.

THỜI HẠN

14 ngày.

1. Ngày 1 — Chọn 3 chủ đề và 1 mức lộ diện, ghi ra giấy; đặt một đường dẫn chung vào hồ sơ kênh → 3 chủ đề, 1 mức, 1 đường dẫn.
2. Ngày 2 — Gọi trưởng phòng Nội dung viết 10 kịch bản ngắn theo câu lệnh ở Bước 5, rồi sửa cho ra giọng mình → 10 kịch bản đã duyệt.
3. Ngày 3 — Quay một lô trong một buổi 2 giờ → 10 đoạn quay thô.
4. Ngày 4 — Dựng bằng tay hoặc bằng công cụ dựng tự động, soát bốn câu cấm → 10 video sẵn sàng.
5. Ngày 5–14 — Mỗi ngày đăng 1 video, cùng khung giờ; đăng lại thành Shorts và Reels nếu khách của Ní có ở đó; ghi số xem vào một bảng → 10 video đã đăng.
6. Ngày 8–10 — Gọi trưởng phòng Nội dung lập dàn ý video dài số 1 theo câu lệnh ở Bước 3, rồi quay → 1 video dài 8–10 phút.
7. Ngày 12 — Đăng video dài lên YouTube, tiêu đề là câu khách gõ → 1 video dài đang chạy.
8. Ngày 14 — Nhìn bảng số, khoanh video giữ người xem tốt nhất làm kịch bản gốc cho lô sau → 1 kịch bản gốc.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

10 video ngắn đếm được trên kênh. 1 video dài trên YouTube. 1 đường dẫn giống nhau ở hồ sơ kênh và trong mô tả video. 1 bảng ghi số xem của 10 video, có khoanh tròn cái tốt nhất.

CÂU ĐỂ NHỚ

Một lần nghĩ, mười lần đăng. Nhà máy không chờ cảm hứng.

VIỆC LÀM NGAY

Cầm điện thoại, quay 30 giây đôi tay Ní đang làm đúng việc Ní làm giỏi nhất. Không mặt, không lời. Gõ thêm một dòng chữ là câu khách hay hỏi. Chưa cần đăng. Mười lăm phút, và Ní có video số 0 nằm trong máy.

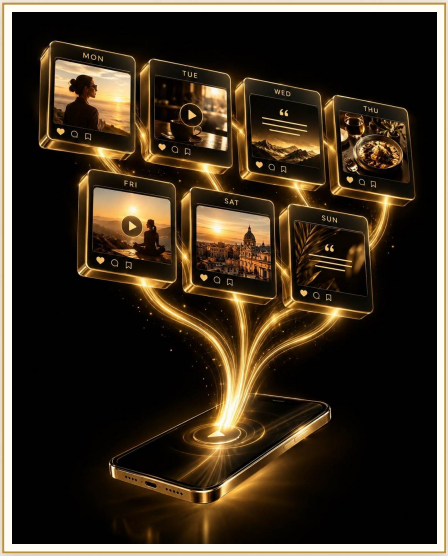
CỬA NGỎ

Cỗ Máy 100 Video

Mười video đầu là khó nhất. Từ video thứ mười một, mọi chuyện là chuyện của dây chuyền. Cương viết riêng một cuốn về dây chuyền đó, tên là Cỗ Máy 100 Video, và tặng miễn phí: cách làm video affiliate tử tế cùng AI, kể cả khi Ní chưa có sản phẩm riêng hay chưa dám lên hình. Nhận sách xong, Ní còn nhận bảy lá thư trong ba mươi ngày, mỗi lá giao một việc nhỏ. Còn nếu Ní muốn tự đi bằng chương này, mười bốn ngày ở trên là đủ để bắt đầu.

100video.levancuong.com

Tầng 2 · Thu hút (II) — Chữ, cộng đồng và ngôi nhà riêng



Một nguồn, nhiều kênh. Người chủ không cần có mặt ở mọi nơi. Nội dung thì cần.

Chương hình dung một chị bán đồ thủ công ở một thành phố nhỏ. Năm năm, chị nuôi một trang Facebook từ con số không. Từng

tấm ảnh, từng dòng chú thích, từng tin nhắn trả lời lúc nửa đêm.

Một sáng thứ Ba, chị mở điện thoại và thấy một dòng thông báo: trang của chị đã bị hạn chế.

Không có ai để gọi. Không có quầy nào để ra hỏi. Chị lục lại xem mình còn giữ được gì của khách: vài chục số điện thoại người quen, một cuốn sổ ghi đơn. Hết. Ly cà phê trên bàn nguội dần. Chị ngồi nhìn màn hình và nghĩ một câu mà Cương mong Ní không bao giờ phải nghĩ: "Năm năm của mình, hoá ra nằm trong nhà người ta."

Chương trước lo phần hình và tiếng của tầng 2. Chương này lo ba thứ còn lại: chữ, cộng đồng, và một ngôi nhà đứng tên mình. Nó trả lời hai câu hỏi. Làm sao có mặt ở nhiều nơi mà không phải làm việc nhiều lần? Và nếu ngày mai một kênh đóng cửa, khách còn tìm được mình ở đâu?

Bốn bước của chương: Facebook là bước 4, Threads là bước 7, Zalo cùng các mạng khác là bước 8, blog và website là bước 9.

Ba nguyên lý trước khi mở thêm một kênh nào

Một nguồn, nhiều kênh. Mỗi tuần Ní chỉ cần làm ra một "nguồn": một video dài như ở chương trước, hoặc một bài viết gốc tám trăm đến một nghìn hai trăm chữ, trả lời trọn một câu hỏi trong bảng của tầng 1. Từ nguồn đó chảy ra một bài Facebook, vài mẩu Threads, một tin Zalo, một bài blog, và mấy video ngắn. Ní nghĩ một lần. Phần chia nhỏ, đổi giọng cho hợp từng nơi, Bộ Não làm. Trong mười hai quy trình của Bộ Não có QT08, Một tháng nội dung: đầu tháng chạy một lần, ra lịch cả tháng cùng bài nháp, theo tỷ lệ sáu phần cho đi, ba phần chứng minh, một phần mời.

Đừng xây kênh, hãy xây doanh nghiệp. Kênh là con đường, không phải cái đích. Câu hỏi đúng không phải "kênh này có bao nhiêu người theo dõi", mà là "kênh này đưa được bao nhiêu người về nhà mình". Vì vậy Ní không cần bảy kênh. Ní cần một kênh chủ lực nơi khách trong hồ sơ đang ở, một kênh phụ dùng lại nội dung, và một ngôi nhà.

Nhà thuê và nhà riêng. Mạng xã hội là nhà thuê: đông người qua lại, nhưng chủ nhà đổi luật lúc nào mình không biết trước. Website, danh sách email, danh sách người quan tâm trên Zalo là nhà riêng: vắng hơn lúc đầu, nhưng đứng tên mình. Thuê để gặp người. Về nhà riêng để giữ người. Chị bán đồ thủ công ở đầu chương không sai vì dùng Facebook. Chị chỉ thiếu một cánh cửa dẫn khách từ nhà thuê về nhà mình.

◆ Bước 4 — Facebook

Là gì. Với phần đông khách Việt từ ba mươi tuổi trở lên, Facebook vẫn là nơi họ ghé mỗi ngày. Ở đó Ní có ba thứ. Trang cá nhân, nơi người ta vào xem Ní là ai. Fanpage, mặt tiền của thương hiệu, nơi nhận tin nhắn và về sau chạy quảng cáo. Nhóm, nơi những người cùng mối quan tâm trò chuyện với nhau.

Tấm bản đồ tầng 2 ở đầu chương trước vẽ quy trình kết nối năm bước: tối ưu trang cá nhân, xây dựng cộng đồng, tạo nội dung giá trị, tương tác và tư vấn, chuyển đổi thành khách hàng. Facebook là nơi làm được cả năm bước trên cùng một nền. Trên bản đồ, Cương cũng ghi mục tiêu bằng số việc: mỗi ngày kết nối với năm mươi đến một trăm người mới, mỗi tuần hai mươi đến ba mươi cuộc tư vấn. Đó là cái thước Cương đặt

cho mình khi làm hết sức, không phải lời hứa cho ai. Ní đặt con số của Ní theo sức của Ní.

Vì sao thời nay khác. Có hai điều đã đổi. Một, bài của trang ngày càng khó tới người theo dõi nếu không ai trò chuyện bên dưới. Nên trang cá nhân và nhóm, nơi người thật nói với người thật, quan trọng hơn trước. Hai, AI viết một bài đăng trong vài chục giây, nên ai cũng đăng nhiều hơn, và bảng tin ồn hơn. Giữa cái ồn đó, bài có một chi tiết thật, một chuyện thật, một giọng người thật mới được đọc hết. AI viết nháp. Chi tiết thật thì chỉ Ní có.

Làm thế nào.

1. Dọn trang cá nhân như dọn phòng khách. Ảnh đại diện rõ mặt. Ảnh bìa nói Ní giúp ai việc gì. Phần giới thiệu là một câu định vị. Ghim một bài "mình là ai, mình giúp được ai". Câu định vị là việc của Buổi 2 trong chương trình 30 Ngày; chưa có thì viết tạm: "Mình giúp [ai] làm được [việc gì]."
2. Lập lịch theo tỷ lệ 6:3:1. Mười bài thì sáu bài cho đi (chia sẻ, hướng dẫn, kể chuyện nghề), ba bài chứng minh (kết quả thật, hậu trường, lời khách đã đồng ý), một bài mời.
3. Mỗi bài một ý. Mở bằng một câu khách hay nói. Kết bằng một câu hỏi để người đọc có cớ trả lời.
4. Mỗi tuần một buổi phát trực tiếp hai mươi đến ba mươi phút, trả lời đúng ba câu hỏi lấy từ bảng của tầng 1.
5. Nếu mở nhóm thì nhỏ mà thật. Nội quy ba dòng. Mỗi ngày một câu hỏi hoặc một chia sẻ. Mỗi tháng một buổi gặp nhỏ.

6. Tin nhắn đến thì trả lời trong ngày, rồi mời người ta sang Zalo hoặc trang nhận quà. Đừng để cuộc trò chuyện chết trong hộp thư.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing	quan-ly-fanpage-facebook · quan-ly-group-cong-dong-fb · viet-caption-chuyen-doi	social-content

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: người quản lý fanpage và trang cá nhân cho một [nghề của Ní],
viết cho người Việt 30–50 tuổi đọc Facebook buổi tối.
Việc: lập lịch 10 bài cho 2 tuần theo tỷ lệ 6 cho đi – 3 chứng minh
– 1 mời, và viết nháp cả 10 bài.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ khách hàng và giọng
thương hiệu. Nguồn của tuần: [dán bài gốc hoặc nội dung video dài].
Chuyện thật tôi kể được: [2–3 chuyện]. Kết quả khách thật đã đồng ý
cho kể: [nếu có].
Vạch: mỗi bài 120–250 chữ, mở bằng một câu khách hay nói, một ý duy
nhất, kết bằng một câu hỏi. Chỉ 1 bài mời. Không cam kết kết quả,
không đánh giá giả, không mô tả sản phẩm như thuốc. Đánh dấu những
chỗ tôi cần tự thêm chi tiết thật.
```

Đầu ra đo được. Số bài đăng đúng lịch mỗi tuần. Số bình luận là câu hỏi. Số tin nhắn đến. Số người bấm từ Facebook về trang nhận quà hoặc Zalo. Nếu có nhóm: số thành viên lên tiếng ít nhất một lần trong tuần.

Lỗi hay gặp. Ngày nào cũng đăng bài bán. Chia sẻ lại bài người khác mà không viết thêm chữ nào. Mở nhóm rồi bỏ, hoặc nhóm chỉ có chủ nhóm nói. Mua tương tác, dùng tài khoản ảo để bình luận mồi. Cãi nhau với

khách ngay dưới bài. Và đăng nguyên văn AI viết, không có lấy một chi tiết của riêng mình.

◆ Bước 7 — Threads

Là gì. Threads là nơi của chữ ngắn. Một, hai, ba câu. Không cần hình, không cần dựng. Giống ngồi quán cà phê nói ra một ý vừa nghĩ tới. Nó hợp với người làm nghề bằng suy nghĩ: trainer, coach, người tư vấn, người viết. Trên bản đồ, ô Threads ghi ba dòng: chia sẻ ngắn gọn, tương tác cộng đồng, kết nối sâu hơn.

Vì sao thời nay khác. Ở nơi này, người làm nghề nghiêm túc có mặt còn thưa, nên một giọng thật dễ được nghe thấy hơn. Người đọc ở đây thích giọng thật và rất nhanh nhận ra giọng quảng cáo. Còn với AI, một bài gốc bóc ra được năm, bảy mẩu ngắn, gần như không tốn thêm công. Đây là bước rẻ nhất trong cả tầng 2.

Làm thế nào.

1. Từ bài gốc mỗi tuần, bóc ra năm mẩu: một quan sát, một câu hỏi, một sai lầm mình từng mắc, một mẹo nhỏ, một câu khách nói làm mình nghĩ.
2. Mỗi ngày đăng một mẩu. Viết như nói.
3. Trả lời bình luận trong hai mươi bốn giờ đầu.
4. Mười mẩu thì chỉ một mẩu có lời mời.
5. Mẩu nào được nhiều người hưởng ứng, ghi lại. Đó là chủ đề cho video dài hoặc bài blog tuần sau. Threads là nơi thử ý tốn ít công nhất.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-noi-dung	quan-ly-threads-x	x-twitter-growth

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người viết Threads cho một [nghề của Ní], giọng thật, gọn,
không quảng cáo.
Việc: từ bài gốc dưới đây, bóc thành 7 bài ngắn cho 7 ngày.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là giọng thương hiệu. Bài gốc:
[dán]. Ba câu tôi hay nói ngoài đời: [dán].
Vạch: mỗi bài 1–3 câu, dưới 60 chữ, mỗi bài một dạng (quan sát, câu
hỏi, sai lầm từng mắc, mẹo nhỏ, câu khách nói). Chỉ 1 trong 7 bài có
lời mời. Không nhồi hashtag, không biểu tượng thừa.
```

Đầu ra đo được. Bảy bài mỗi tuần. Số lượt trả lời. Số ý được hưởng ứng và đã chuyển thành chủ đề lớn cho tuần sau.

Lỗi hay gặp. Viết như fanpage. Chèn đường dẫn bán hàng vào mọi bài. Lao vào tranh cãi để lấy tương tác. Bỏ sau hai tuần vì chưa thấy gì.

◆ Bước 8 — Zalo và các mạng xã hội khác

Là gì. Zalo là nơi người Việt nhắn tin mỗi ngày. Với nhiều khách trung niên, nhiều chủ doanh nghiệp ở tỉnh, đó là ứng dụng họ mở nhiều hơn bất cứ thứ gì khác. Trong chương trình 30 Ngày, Cương đặt tên Buổi 9 là khai thác mỏ vàng khách hàng trên Zalo, vì thế.

Ở đó Ní có ba thứ. Zalo OA, tài khoản chính thức của thương hiệu, gửi được tin cho người đã bấm quan tâm, chia theo nhóm, và gửi tin thông báo theo đúng quy định của nền tảng. Nhóm Zalo, một cộng đồng nhỏ. Zalo cá nhân, cho những mối quan hệ thật. Ở tầng 2, Zalo để có mặt và mời về. Sang tầng 4, nó trở thành kênh nuôi dưỡng chính.

Còn "các mạng khác" thì chọn theo hồ sơ. Bán cho doanh nghiệp thì nghĩ tới LinkedIn. Bán bằng hình ảnh như nội thất, cưới hỏi, thời trang thì nghĩ tới Pinterest. Nguyên tắc vẫn vậy: khách ở đâu, mình có mặt ở đó, bằng nội dung đã có sẵn.

Vì sao thời nay khác. Một thời, làm Zalo nghĩa là kết bạn hàng loạt, nhắn hàng loạt. Cương biết rõ thời đó, vì trong giai đoạn ôm hết việc, tự tay làm marketing Zalo cũng là một trong những việc Cương ôm. Cách ấy giờ vừa làm phiền người nhận, vừa dễ bị khoá tài khoản. Điều đã đổi: có kênh chính thống, và có AI soạn tin riêng cho từng nhóm khách. Ít mà đúng thắng nhiều mà phiền.

Làm thế nào.

1. Mở Zalo OA cho thương hiệu. Điền đủ thông tin, ảnh, một câu giới thiệu.
2. Đặt lời chào tự động và ba nút đầu tiên: nhận quà, xem sản phẩm, gặp người thật.
3. Mời người ta bấm quan tâm từ mọi nơi: cuối video, cuối bài Facebook, trên website. Mời bằng một lý do rõ ràng, không mời suông.
4. Gắn nhãn theo ba nhóm: mới biết, đang tìm hiểu, đã mua.

5. Mỗi tuần một tin có ích cho từng nhóm. Ba tin cho đi rồi mới một tin mời.
6. Nếu có nhóm Zalo: nội quy rõ, lịch sinh hoạt rõ, và người chủ có mặt mỗi ngày mười phút.
7. Video cho Zalo làm ngắn, chữ to, phụ đề rõ, nói chậm. Người xem ở đây phần nhiều lớn tuổi hơn người xem TikTok.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing	quan-ly-zalo-oa · san-xuat-video-zalo · quan-ly-cong-dong	community-marketing

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: người vận hành Zalo OA cho một [nghề của Ní], khách chủ yếu 35-60 tuổi, mở Zalo mỗi ngày.
Việc: soạn lời chào, 3 nút đầu tiên, và 4 tin gửi trong 4 tuần cho nhóm "mới quan tâm".
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Quà tôi đang có: [tên, nếu có]. Nguồn nội dung 4 tuần: [4 chủ đề]. Người thật trả lời khi khách cần: [ai, giờ nào].
Vạch: lời chào dưới 50 chữ · mỗi tin dưới 120 chữ, một ý, một việc làm được ngay · 3 tin cho đi, 1 tin mời nhẹ · tin nào cũng có cách ngừng nhận. Chỉ dùng tính năng chính thống của Zalo. Không nhắn cho người chưa đồng ý nhận.
```

Đầu ra đo được. Số người quan tâm OA. Số tin gửi đúng lịch. Số người trả lời hoặc bấm vào tin. Số câu hỏi nhận được mỗi tuần. Với nhóm: số người lên tiếng trong tuần.

Lỗi hay gặp. Dùng công cụ kết bạn, nhắn tin hàng loạt. Thêm người vào nhóm khi chưa hỏi họ. Tuần nào cũng gửi tin bán. Để nhóm thành cái chợ ai vào cũng rao. Không có người thật khi khách cần. Và dán danh sách số điện thoại khách vào công cụ AI công cộng để nhờ "soạn tin cho từng người".

◆ Bước 9 — Blog và website

Là gì. Website là ngôi nhà đứng tên Ní trên Internet. Blog là thư viện trong ngôi nhà đó. Mỗi bài blog trả lời một câu trong bảng từ khoá của tầng 1. Người gõ câu hỏi lên Google gặp bài viết, bước vào nhà, và thấy những căn phòng khác: Ní là ai, Ní giúp được gì, quà để ở đâu.

Trong chương trình 30 Ngày, Buổi 7 có tên "Website 10.000 USD". Con số đó nói về chuẩn của trang: thiết kế, tốc độ, khả năng giữ người. Không nói về số tiền phải bỏ ra.

Vì sao thời nay khác. Ngày trước, muốn có website phải thuê. Mất tiền, mất hàng tháng, và muốn sửa một chữ cũng phải nhắn người ta. Cương đứng đúng ở chỗ đó suốt bảy năm. Và Ní còn nhớ buổi chiều ở Đồ Sơn: tám mươi tư anh chị em loay hoay cả buổi chưa xong một trang bán hàng đơn giản. Khoảng cách không nằm ở năng lực, mà ở công cụ trong tay. Giờ Ní mô tả bằng tiếng Việt, Bộ Não dựng, và trang lên mạng trong một buổi.

Điều thứ hai đã đổi: người ta bắt đầu hỏi AI thay vì chỉ gõ Google, và AI đọc các trang web để trả lời. Một bài blog rõ ràng, trả lời thẳng, viết từ

trải nghiệm thật, có cơ hội được AI dẫn lại. Chuyện này Cương nói kỹ ở tầng 6.

Làm thế nào.

1. Mua tên miền đứng tên mình, và giữ tài khoản. Ai làm giúp cũng được, nhưng chìa khoá phải nằm trong tay Ní.
2. Dựng năm trang cốt lõi: trang chủ, về mình, sản phẩm hoặc dịch vụ, blog, liên hệ và nhận quà.
3. Mỗi tuần một bài blog tám trăm đến một nghìn rưỡi chữ, lấy từ bài gốc hoặc video dài của tuần. Đoạn đầu trả lời thẳng câu hỏi. Phần sau giải thích. Cuối bài một lời mời.
4. Tiêu đề là câu khách gõ. Các đề mục là những câu hỏi con.
5. Nối trang với Google Search Console để biết bài nào đang được nhìn thấy.
6. Sáu tháng mở lại bài cũ một lần, sửa chỗ không còn đúng.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing / truong-phong-cong-nghe	viet-bai-seo-website · quan-ly-website-ky-thuat	content-production · schema-markup

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing, phối hợp trưởng phòng Công nghệ.
Vai: người viết bài cho website của một [nghề của Ní], viết cho
người đọc trước, cho máy tìm kiếm sau.
Việc: viết 1 bài blog trả lời câu hỏi "[dán 1 câu trong bảng từ
khoá]", và đề xuất sơ đồ 5 trang cốt lõi cho website của tôi.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Chất liệu: [dán nội dung video dài hoặc
ghi chú]. Trải nghiệm thật của tôi về chủ đề này: [2–3 ý]. Nơi tôi
muốn người đọc tới sau khi đọc xong: [trang nhận quà / Zalo].
Vạch: bài 1.000–1.200 chữ; đoạn đầu trả lời thẳng trong 3 câu; 4–6
đề mục là câu hỏi con; cuối bài 1 lời mời nhẹ; kèm tiêu đề dưới 60
ký tự và mô tả dưới 155 ký tự. Không bịa số liệu, không dẫn nguồn
không có thật. Phần website: sơ đồ 5 trang, mỗi trang 3 dòng nội
dung chính.
```

Đầu ra đo được. Một website năm trang đang chạy, trên tên miền đứng tên Ní. Số bài blog mỗi tháng. Lượt hiển thị và lượt nhấp trong Google Search Console. Số người từ blog bấm sang trang nhận quà.

Lỗi hay gặp. Website đẹp mà rỗng, không có bài nào. Để người làm hộ giữ luôn tên miền và mật khẩu. Viết cho máy, nhồi từ khoá tới mức người đọc không nổi. Bài không có lấy một lời mời hay một đường dẫn. Đăng ba bài rồi bỏ một năm. Chép bài từ nơi khác về.

CHUYỆN CỦA CƯƠNG Ở TẦNG NÀY

Có một giai đoạn Cương có mặt ở rất nhiều nơi mà không có nhà. Cương chạy video, làm marketing Zalo, đào tạo đội nhóm, đứng sân khấu, lo cộng đồng, tất cả cùng lúc. Hồi đó Cương hay nói: "Tôi vắng một tuần là mọi thứ chậm lại." Tối về nhà thì hết pin. Và một câu hỏi cứ trở lại: mình đang xây cho ai? Cương tạo ra kết quả lớn cho tổ chức của người khác, còn cái của mình thì chưa vững.

Bây giờ Cương có một ngôi nhà. levancuong.com là trang trung tâm, với một blog hơn năm mươi bài: về Cương, về AI Agent theo từng ngành, về thương hiệu, về nội tâm. Từ ngôi nhà đó mở ra các phòng: trang Bộ Não, trang 30 Ngày, trang sách tặng, trang sự kiện, app Bản Đồ Bản Thể. Trên Zalo có một trợ lý trả lời những câu hỏi thường gặp cả ngày lẫn đêm, và có điểm chuyển sang người thật khi câu hỏi vượt quá phần của máy.

Cương nói thật: nhiều trang trong số đó mới chạy được vài tuần, số liệu còn ít. Hơn năm mươi bài blog là một khởi đầu, chưa phải một thư viện. Nhưng khác với những năm trước, lần này từng viên gạch đều nằm trên đất của Cương.

Thuê nhà để gặp người. Xây nhà để giữ người.

RANH GIỚI CỦA TẦNG NÀY

Chỉ dùng kênh và tính năng chính thống. Không công cụ kết bạn hay nhắn tin hàng loạt. Không thêm ai vào nhóm khi chưa hỏi họ.

Không tài khoản ảo, không bình luận mồi, không đánh giá giả. Một cộng đồng xây bằng người giả thì khi cần người thật lên tiếng, sẽ không có ai.

AI viết, người duyệt. Bốn câu cấm áp cho từng bài đăng, từng tin Zalo, từng bài blog.

Không dán danh sách khách thật vào công cụ AI công cộng. Tin nhắn cho khách soạn theo nhóm, không theo từng số điện thoại.

Bài blog viết từ trải nghiệm của mình, không chép. Ảnh dùng phải có quyền dùng.

Và trong cộng đồng, người thật phải có mặt. Lịch đăng thì tự động được. Sự có mặt thì không.

ĐỐI THOẠI

Một Ní bán đồ gia dụng nhắn Cương sau ba tháng đăng bài.

— Cương ơi, em đăng đều ba tháng rồi mà không ai xem. Chắc em không hợp làm nội dung.

— Ba tháng đó Ní đăng gì?

— Hàng mới về, giá, khuyến mãi. Ngày nào em cũng đăng.

— Mười bài thì mấy bài là bán?

— ...Chắc cả mười.

— Nếu Ní có một người hàng xóm, lần nào gặp cũng mời mua hàng, Ní có ra chào không?

— Em trốn luôn.

— Vậy không phải người ta không xem. Người ta đang trốn.

— Nhưng không bán thì em đăng gì?

— Tuần rồi khách hỏi Ní câu gì nhiều nhất?

— Nồi chiên không dầu loại nào dễ rửa.

— Đó. Viết một bài trả lời đúng câu đó, thật như Ní đang đứng ở quầy. Sáu bài như vậy, ba bài kể chuyện khách dùng thật, rồi mới tới một bài mời.

— Mười bài mới được bán một bài thôi à?

— Ní bán ngày nào cũng được, ở trang bán hàng. Còn ở đây, Ní đang cho người ta một lý do để ghé.

NGỘ RA

Không ai xem chưa chắc vì mình dở. Nhiều khi chỉ vì mình nói toàn chuyện của mình. Đổi sang nói chuyện của họ, người ta quay lại.

TỰ VẤN

- Nếu ngày mai kênh Ní đang dựa vào nhiều nhất đóng cửa, khách còn tìm được Ní ở đâu?
- Mười bài gần nhất của Ní: mấy bài cho đi, mấy bài chứng minh, mấy bài mời?
- Tên miền, tài khoản trang, tài khoản Zalo OA của Ní đang đứng tên ai, và ai giữ mật khẩu?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 14 ngày, từ 2 bài gốc, có 10 bài đăng đúng tỷ lệ 6:3:1 trên một kênh chữ chủ lực, 1 Zalo OA có lời chào và 4 tin soạn sẵn, 1 website 5 trang với 2 bài blog.

THỜI HẠN

14 ngày.

1. Ngày 1 — Mở hồ sơ, chọn một kênh chữ chủ lực (Facebook hoặc Threads); dọn trang cá nhân → ảnh, câu giới thiệu, một bài ghim.
2. Ngày 2 — Viết hoặc nói ra bài gốc số 1 từ một chủ đề của tầng 1 → 1 bài gốc 800–1.200 chữ.
3. Ngày 3 — Gọi trưởng phòng Marketing lập lịch và viết nháp 10 bài theo câu lệnh ở Bước 4, rồi tự thêm chi tiết thật → 10 bài đã sửa.
4. Ngày 4–13 — Mỗi ngày đăng 1 bài, trả lời bình luận trong ngày → 10 bài đã đăng.
5. Ngày 5 — Mở Zalo OA; gọi trưởng phòng Marketing soạn lời chào, 3 nút và 4 tin theo câu lệnh ở Bước 8 → OA có lời chào, 4 tin chờ gửi.
6. Ngày 6–8 — Gọi trưởng phòng Marketing cùng trưởng phòng Công nghệ dựng website 5 trang trên tên miền đứng tên Ní → website đang chạy.
7. Ngày 9–12 — Viết bài gốc số 2; từ hai bài gốc ra 2 bài blog theo câu lệnh ở Bước 9 → 2 bài blog trên website.
8. Ngày 14 — Nối Google Search Console; đếm số câu hỏi nhận được và số người quan tâm OA → 1 bảng số đầu tiên.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

10 bài đã đăng, đếm được đúng 6 cho đi, 3 chứng minh, 1 mời. 1 Zalo OA có lời chào và 4 tin soạn sẵn. 1 website 5 trang chạy trên tên miền đứng tên Ní, có 2 bài blog. 1 bảng ghi số câu hỏi và số người quan tâm sau hai tuần.

CÂU ĐỂ NHỚ

Mạng xã hội là nhà thuê để gặp người. Website là nhà riêng để giữ người.

VIỆC LÀM NGAY

Mở mười bài gần nhất Ní đã đăng. Bên cạnh mỗi bài ghi một chữ: Đ nếu là cho đi, C nếu là chứng minh, M nếu là mời. Đếm lại. Viết tỷ lệ thật của Ní lên một mảnh giấy, dán cạnh màn hình. Mười lăm phút.



Tầng 3 trên bản đồ: bày dòng suối của tầng 2 đổ về một chỗ. Chỗ đó phải có cái bể.

Tầng 3 · Thu lead

Năm 2022, Cương đứng chờ đến lượt mình ở Success Business Summit. Phía trước là một hội trường ba nghìn rưỡi người. Cương là diễn giả trẻ nhất chương trình, và trong đầu chỉ có một nỗi lo: lỡ mình nhạt thì sao?

Rồi cũng tới lượt. Cương nói hết phần của mình, cúi chào, bước xuống.

Một năm sau, sân khấu còn lớn hơn: năm nghìn rưỡi người ở Trung tâm Hội nghị Quốc gia.

Chín nghìn người, trong hai lần đứng. Cả hai lần Cương chỉ lo đúng một việc: nói cho hay. Phải nhiều năm sau, khi ngồi vẽ tấm bản đồ này, Cương mới hỏi mình câu đáng hỏi hơn: trong chín nghìn người ấy, mình giữ lại được tên của bao nhiêu người?

Gần như không ai.

Không phải vì họ không muốn gặp lại Cương. Mà vì Cương không để lại cho họ một cánh cửa nào. Không có một món quà để họ mang về. Không có một trang để họ ghi tên. Họ vỗ tay, chụp một tấm hình, rồi tan vào thành phố. Hôm sau Cương lại bắt đầu từ con số không, với một hội trường khác.

Tầng 3 trả lời một câu hỏi: làm sao để người vừa xem xong, đang còn ấm, tự nguyện để lại tên và cách liên lạc, để mình được phép nói chuyện tiếp với họ?

Người làm marketing gọi người đó là lead, khách tiềm năng. Cương thích hiểu giản dị hơn: đó là một người đã mở cửa. Chưa mua gì. Chưa hứa gì. Chỉ nói: "Được, Cương cứ nhắn cho tôi."

Ní nhìn tấm bản đồ. Dải ở giữa là bảy kênh của tầng 2: YouTube, Facebook, TikTok, Instagram, Threads, các mạng khác, blog và website. Bảy dòng suối. Chiếc nam châm và màn hình máy tính phía trên là nơi bảy dòng đổ về. Góc phải có bốn nấc: người lạ biết đến mình, người quan tâm xem và tương tác, khách tiềm năng để lại thông tin, rồi cơ hội kinh doanh khi họ được tư vấn và chăm sóc. Tầng 3 lo đúng một bước nhảy trong bốn nấc đó, từ nấc hai lên nấc ba. Và ở góc trên của bản đồ, Cương ghi một câu nhắc chính mình: khách hàng không tự đến; mình phải xuất hiện đúng nơi, đúng cách, đúng thông điệp.

Bước nhảy ấy cần hai thứ. Một món quà đáng để người ta ghi tên, đó là bước 10. Và một trang để ghi, đó là bước 11.

◆ Bước 10 — Quà giá trị

Là gì. Quà giá trị, tiếng nghề gọi là lead magnet, là một thứ có ích thật mà Ní tặng không, để đổi lấy quyền được liên lạc tiếp. Chữ quan trọng nhất trong câu đó là "thật".

Có sáu dạng quà Ní hay gặp, cũng là sáu dạng Cương ghi trong bản đồ tổng:

- Sách mỏng hoặc ebook: một vấn đề, một lối ra, đọc trong một buổi tối.
- Checklist: một trang, đánh dấu từng việc.
- Mẫu có sẵn: điền vào là dùng được.
- Khoá học nhỏ: ba đến năm video ngắn, mỗi video một việc.
- Công cụ hoặc app: bảng tính, máy tính nhỏ, bài tự đánh giá.
- Tài liệu: bảng tra, bộ câu hỏi, bản tổng hợp.

Cương hình dung một anh chụp ảnh cưới ở tỉnh. Khách của anh hỏi đi hỏi lại một chuyện: trước ngày chụp cần chuẩn bị gì. Anh trả lời từng người, mỗi lần gõ lại từ đầu, có hôm gõ tới nửa đêm. Rồi một tối anh gom hết những câu trả lời ấy vào một trang giấy, đặt tên "Hai mươi việc cần chốt trước ngày chụp ảnh cưới". Từ hôm đó, ai hỏi anh cũng gửi trang ấy. Và ai muốn nhận thì để lại tên với số Zalo.

Anh không sáng tác gì mới. Anh chỉ đóng gói thứ mình vẫn cho đi mỗi ngày. Phần lớn món quà tốt đều sinh ra như vậy.

Một món quà tốt qua được năm câu hỏi:

1. Nó có gỡ đúng một nỗi đau ghi trong hồ sơ khách hàng không? Một nỗi đau thôi, không phải năm.
2. Người nhận có làm được một việc gì đó trong mười lăm phút đầu không?
3. Nó có phải bước đầu tiên trên con đường dẫn tới sản phẩm chính của Ní không?
4. Đọc xong, người ta có thấy cách Ní làm nghề không?
5. Tên gọi có nói rõ kết quả không?

Trong sáu dạng, sách là món quà nặng ký nhất. Một bài đăng giữ người ta ba mươi giây. Một cuốn sách mỏng năm, bảy chục trang giữ họ vài buổi tối, và khi gấp sách lại, họ đã được Ní dạy một điều. Bộ Não có sẵn một quy trình cho việc này, QT11, Viết sách và phễu bán tự động. Nó đi một mạch chín việc: dựng dàn ý, chấp bút từng chương từ ghi chú của Ní, biên tập, đặt tên và lên ý tưởng bìa, viết trang tặng sách, soạn bảy lá thư sau khi nhận sách, dựng luồng gửi tự động, bóc sách thành ba mươi nội dung, và lên kế hoạch ra mắt. Giữa đường nó dừng hai chỗ chờ Ní quyết: duyệt dàn ý và duyệt tên sách. Trong chương trình 30 Ngày, đây là việc của Buổi 6.

Còn công cụ và app là món quà người ta dùng đi dùng lại. Cương có một cái: Bản Đồ Bản Thể, ở hieuminh.levancuong.com. Một app miễn phí giúp người ta hiểu mình qua ba lớp, có thử thách bốn mươi chín ngày đi cùng cộng đồng. Cương không bán nó, và không bán gì trong đó. Nó là món quà để những người cùng mối quan tâm tìm thấy nhau. Buổi 8 của 30 Ngày dành cho việc dựng những công cụ nhỏ như thế.



Món quà không cần to. Nó cần thật, và cần làm người nhận muốn mở tiếp cánh cửa phía sau.

Vì sao thời nay khác. Bảy năm trước Cương biết rõ mình nên có một cuốn sách tặng. Nhưng viết sách cần mấy tháng ngồi yên. Dàn trang cần thuê người. Làm một công cụ nhỏ thì cần lập trình viên. Nên Cương để đó, như để rất nhiều thứ khác.

Giờ khoảng cách ấy ngắn lại nhiều. Ní nói vào điện thoại, đưa bản ghi và mớ ghi chú cho Bộ Não, nó chấp bút thành chương, giữ giọng của Ní. Công cụ nhỏ cũng vậy. Chị Khánh Hoà làm tư vấn tài chính bất động sản, trong ba ngày dựng xong một tool Báo giá và Dòng tiền cho một dự án. Cương không nói chị dùng nó làm quà. Cương chỉ muốn Ní thấy: một người không làm công nghệ, hiểu nghề mình, dựng được một công cụ trong ba ngày.

Nhưng mặt kia cũng đổi theo. Vì làm dễ, nên những cuốn ebook rỗng ruột xuất hiện khắp nơi, và người ta dè dặt hơn hẳn trước khi để lại số điện thoại. Họ đã mệt với lời hứa. Thời nay, quà phải mọc ra từ nghề thật của Ní, phải làm được việc ngay, thì mới đáng để người ta ghi tên.

Làm thế nào.

1. Mở hồ sơ khách hàng, chọn nỗi đau đứng đầu.
2. Hỏi: "Bước đầu tiên để bớt nỗi đau này là gì?" Câu trả lời chính là món quà. Không phải cả con đường. Chỉ bước đầu tiên.
3. Chọn dạng theo người nhận. Người lớn tuổi hợp với một trang checklist chữ to hoặc một video ngắn. Dân văn phòng hợp với mẫu có sẵn. Người thích tự tính toán hợp với công cụ.
4. Gom chất liệu Ní đã có: những câu trả lời Ní nhắn cho khách nhiều lần nhất, bài giảng, ghi chú, bản ghi âm. Đưa cho Bộ Não viết nháp, rồi Ní sửa cho ra giọng mình.
5. Đặt tên theo kết quả. "Bảy ngày quay xong video đầu tiên" rõ hơn "Cẩm nang video toàn tập".
6. Đưa cho ba đến năm khách quen dùng thử. Hỏi đúng một câu: "Anh chị làm được việc gì sau khi đọc?" Không ai trả lời được thì sửa quà, chưa dựng trang vội.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-noi-dung	xay-thang-san-pham-so · chap-but-tu-ghi-chu · dat-ten-sach-concept-bia	lead-magnets · free-tools

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người thiết kế quà tặng thu hút khách cho một [nghề của Ní],
hiểu khách Việt dè dặt khi để lại số điện thoại.
Việc: đề xuất 5 ý tưởng quà giá trị, giúp tôi chọn 1, rồi viết trọn
món quà đó từ chất liệu tôi đưa.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ khách hàng và sản phẩm.
Nỗi đau số một của khách: [dán]. Sản phẩm chính mà quà sẽ dẫn tới:
[tên]. Chất liệu có sẵn: [ghi chú, bài giảng, những câu tôi hay nhắn
trả lời khách].
Vạch: mỗi ý tưởng ghi dạng quà (checklist / mẫu / sách mỏng / khoá
học nhỏ / công cụ), tên gọi nói rõ kết quả, và việc người nhận làm
được trong 15 phút đầu. Món được chọn: viết đủ, không quá 8 trang,
hoặc 1 trang nếu là checklist, đúng giọng của tôi. Kèm 3 phương án
tên. Không hứa kết quả, không mô tả sản phẩm như thuốc, không bịa số
liệu.
```

Đầu ra đo được. Một món quà hoàn chỉnh: có tên, có file hoặc đường dẫn mở được trên điện thoại. Ba đến năm người thật đã dùng thử và nói được họ làm được việc gì. Một câu Ní viết ra giấy: quà này dẫn tới sản phẩm nào của mình.

Lỗi hay gặp. Quà quá to: một cuốn ba trăm trang, một khoá hai mươi video. Người ta tải về rồi cất. Quà chẳng dính gì tới sản phẩm chính: tặng công thức nấu ăn để bán bảo hiểm thì người đến không phải người mua. Quà là tờ quảng cáo trá hình, mở ra toàn lời mời. Tên hứa một đằng, ruột một nẻo. Để AI viết trọn, không có lấy một trải nghiệm thật của mình. Và tặng xong rồi im lặng, không có gì tiếp theo; chuyện này tầng 4 sẽ lo.

◆ Bước 11 — Trang nhận quà

Là gì. Trang nhận quà, tiếng nghề gọi là squeeze page, là một trang web chỉ có một việc: đổi món quà lấy cái tên và một cách liên lạc. Một trang. Một lời hứa. Một hành động.

Ní nhìn màn hình máy tính trên tấm bản đồ. Một dòng tiêu đề nhận ngay ebook miễn phí. Ba ô: họ và tên, email, số điện thoại. Một nút "Nhận ngay". Hết. Không có menu. Không có mười đường dẫn. Người vào chỉ có hai lựa chọn: ghi tên, hoặc đi.

Một trang nhận quà đủ dùng gồm bảy phần: tiêu đề nói kết quả; một dòng nói quà này cho ai; hình món quà; ba đến năm gạch lợi ích; biểu mẫu hai, ba ô; một nút; và một dòng nói rõ Ní sẽ gửi gì, bao lâu một lần, dừng nhận bằng cách nào. Đi kèm là trang cảm ơn hiện ra ngay sau khi người ta bấm nút: quà nằm ở đâu, việc đầu tiên nên làm, và một lời mời kết nối Zalo nếu họ muốn.

Vì sao thời nay khác. Ní còn nhớ buổi chiều ở Đồ Sơn: tám mươi tư anh chị em loay hoay cả buổi chưa xong một trang bán hàng đơn giản. Trang nhận quà còn đơn giản hơn trang bán hàng, vậy mà nó từng là bức tường của Cương trong bảy năm. Dựng trang phải nhờ người. Nối biểu mẫu phải nhờ người. Sửa một chữ cũng phải nhờ người.

Giờ Ní tả trang bằng tiếng Việt, Bộ Não viết và dựng. Biểu mẫu tự chảy về một trang tính Google. Mỗi lần có người ghi tên, một thư báo về hộp thư của Ní. Trang đăng ký sự kiện của Cương đang chạy đúng như thế. Trong 30 Ngày, Buổi 3 dành cho việc dựng trang.

Người ghi tên cũng đã khác. Số điện thoại bây giờ là thứ người ta giữ kỹ. Nên trang thời nay phải hỏi ít hơn, và nói rõ hơn mình sẽ dùng thông tin ấy làm gì.

Làm thế nào.

1. Viết tiêu đề bằng tên quà cộng kết quả. Dùng chữ của khách, lấy từ mục "mười câu họ hay nói" trong hồ sơ.
2. Viết ba đến năm gạch lợi ích. Mỗi gạch là một nỗi đau được gỡ, không phải một tính năng.
3. Hỏi ít nhất có thể. Tên và email là đủ để gửi thư. Chỉ xin số điện thoại khi Ní thật sự chăm khách qua Zalo, và ghi rõ lý do ngay cạnh ô đó.
4. Nối biểu mẫu về một trang tính Google. Bật thư báo mỗi khi có người mới.
5. Dựng trang cảm ơn.
6. Tự điền thử hai lần, một lần bằng điện thoại, một lần bằng máy tính. Thấy dòng mới hiện trong trang tính, thấy thư báo về, thấy quà mở được, mới coi là xong.
7. Gắn đường dẫn trang này vào mọi nơi của tầng 2: mô tả video YouTube, hồ sơ kênh TikTok và Instagram, bài ghim Facebook, nút trên Zalo OA, cuối mỗi bài blog. Ở chương 16, Cương bảo Ní tạm dẫn người xem về Zalo. Giờ thì thay bằng trang này.
8. Đo một con số: số người ghi tên chia cho số lượt vào trang. Khi đã có chừng một trăm lượt vào, thử đổi tiêu đề và so lại. Mỗi lần chỉ đổi một thứ.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing	quan-ly-landing-page · toi-uu-chuyen-doi-web	landing-page-generator · form-cro

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: người dựng trang nhận quà cho một [nghề của Ní], viết gọn, mỗi trang chỉ làm một việc.
Việc: viết nội dung và dựng trang nhận quà cho món quà "[tên quà]", kèm trang cảm ơn.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Quà này giúp [ai] làm được [việc gì]. Sau khi nhận quà, họ sẽ nhận từ tôi: [ví dụ: 7 lá thư trong 30 ngày]. Thông tin tôi cần xin: [tên, email; số điện thoại nếu chăm qua Zalo]. Biểu mẫu chảy về: [trang tính Google của tôi].
Vạch: trang không có menu, không có đường dẫn nào khác ngoài nút nhận quà. Gồm tiêu đề nói kết quả (dưới 14 chữ), 1 dòng cho ai, 3–5 gạch lợi ích, hình quà, biểu mẫu tối đa 3 ô, 1 nút, 1 dòng nói rõ tôi sẽ gửi gì và cách dừng nhận. Trang cảm ơn: cách nhận quà, 1 việc làm ngay, lời mời kết nối Zalo. Không khan hiếm giả, không đồng hồ đếm ngược giả, không lời chứng thực chưa xin phép.
```

Đầu ra đo được. Một trang nhận quà mở được trên điện thoại. Một biểu mẫu đã thử thành công: có dòng trong trang tính, có thư báo về. Một trang cảm ơn. Đường dẫn đã gắn ở ít nhất năm nơi. Và hai con số Ní ghi mỗi tuần: số người ghi tên, và tỷ lệ ghi tên trên lượt vào. Cương không đưa cho Ní một con số "chuẩn" nào, vì mỗi nghề mỗi khác. Con số đáng tin duy nhất là con số của chính Ní tuần này so với tuần trước.

Lỗi hay gặp. Trang có menu, có đủ thứ đường dẫn, người vào đi lạc trước khi kịp ghi tên. Biểu mẫu tám ô, hỏi cả ngày sinh lẫn địa chỉ. Không có trang cảm ơn, người ta bấm xong không biết quà ở đâu. Không tự điền thử: biểu mẫu hỏng cả tuần mà chủ không hay, và những người đã ghi

tên trong tuần đó thì mất hẳn. Chạy quảng cáo về một trang chưa ai kiểm. Bật đồng hồ đếm ngược cho một món quà lúc nào cũng có. Và mua một danh sách số điện thoại về rồi gọi đó là lead.

CHUYỆN CỦA CƯƠNG Ở TẦNG NÀY

Suốt nhiều năm Cương nghĩ mình không cần tầng này. Người ta biết tên mình rồi, cần gì một cái biểu mẫu. Đó là một trong những ý nghĩ đắt nhất của Cương. Nhiều người biết tên Cương thật. Nhưng Cương không có cách nào nói tiếp với họ một câu.

Thứ đầu tiên Cương dựng trọn vẹn cho tầng này là một cuốn sách tặng: Cỗ Máy 100 Video, ở 100video.levancuong.com. Luồng của nó đi thế này. Một người xem video hoặc đọc bài của Cương, bấm vào đường dẫn. Họ tới một trang chỉ có một việc: nhận sách. Ba ô: tên, email, số điện thoại. Họ bấm nút. Thông tin chảy về một trang tính Google. Từ trang tính đó, một đoạn kịch bản nhỏ của Google tự gửi cho họ bảy lá thư trong ba mươi ngày. Còn cuốn sách thì mở ra ngay, dưới dạng bản đọc lật trang trên màn hình.

Cương không phải dân kỹ thuật, và luồng này Cương dựng cùng Bộ Não, từng khúc một. Bảy lá thư ấy thuộc về tầng 4, chương sau kể kỹ. Ở đây Cương chỉ muốn Ní nhìn thấy một điều: toàn bộ tầng 3 của Cương là một cuốn sách, một trang, và một trang tính. Không hơn.

Trang đăng ký sự kiện một ngày ở offline.levancuong.com cũng chạy theo đúng nguyên lý đó: người ta ghi tên, thông tin về trang tính, và một thư báo đến hộp thư của Cương ngay lúc ấy. Còn Bản Đồ Bản Thể là món quà Cương để ngỏ hẳn, không đòi gì sau đó.

Cương nói thật: những trang này còn mới, có trang mới chạy vài tuần, con số còn ít. Có khâu Cương vẫn còn làm tay. Nhưng so với chín nghìn người năm ấy không để lại một cái tên, thì mỗi dòng mới hiện lên trong trang tính bây giờ, với Cương, là một người đã mở cửa.

Chín nghìn người vỗ tay rồi về. Một dòng trong trang tính thì ở lại.

RANH GIỚI CỦA TẦNG NÀY

Tầng 3 là lúc người ta trao cho Ní thứ riêng tư của họ. Giữ không cẩn thận là mất hết phần còn lại.

Thu có mục đích. Ngay trên trang, nói rõ Ní sẽ gửi gì, bao lâu một lần. Người ta ghi tên để nhận một cuốn sách thì không có nghĩa họ đồng ý nghe gọi điện chào hàng.

Lưu có thời hạn. Người đã lâu không mở thư, không trả lời, thì dọn khỏi danh sách. Danh sách không phải thứ để tích cho nhiều.

Có lối dừng. Mọi lá thư, mọi tin Zalo đều có cách dừng nhận, và dừng là dừng thật.

Không mua, không xin, không đổi danh sách với ai. Người chưa từng nói "được" với Ní thì không phải lead của Ní.

Quà đúng như tên. Hứa bảy việc thì trong ruột có đủ bảy việc.

Không tự ý thêm ai vào nhóm. Không cài sẵn dấu đồng ý ở những ô người ta không để ý.

Trang tính chứa tên và số điện thoại của khách thì chỉ người cần mới được xem. Và không dán nó vào công cụ AI công cộng.

Với nghề chạm tới sức khoẻ, tiền bạc, pháp lý: món quà không chẩn đoán, không hứa kết quả, không thay lời của người có chuyên môn.

ĐỐI THOẠI

Một Ní dạy làm bánh online nhắn cho Cương, giọng hơi nản.

— Cương ơi, em làm quà tặng rồi. Mấy chục người tải về, không ai mua gì. Người ta lấy xong là đi mất.

— Quà của Ní là gì?

— Một cuốn tổng hợp năm mươi công thức bánh. Em gom cả tuần mới xong.

— Trong mấy chục người đó, có ai làm được cái bánh nào chưa?

— Em... không biết.

— Sau khi họ tải, Ní gửi gì cho họ?

— Dạ không. Em chờ họ nhắn.

— Vậy chưa chắc họ đi mất. Ní mở cửa, đưa quà, rồi Ní đóng cửa lại.

— Nhưng cũng có người chỉ thích đồ miễn phí thôi mà Cương.

— Có. Cứ để họ lấy. Quà thật thì không tiếc. Nhưng năm mươi công thức là to quá, người ta cất đi. Một công thức, làm được ngay tối nay bằng cái nồi ở nhà, thì họ làm.

— Một công thức thôi á? Nghe ít quá.

— Ít, mà họ làm xong, chụp hình gửi Ní. Lúc đó Ní có một người đã tin tay nghề của Ní.

— Rồi sao nữa?

— Rồi hôm sau Ní hỏi họ một câu: "Bánh có nở không?"

— ...Em chưa từng hỏi ai câu đó.

— Câu đó là việc của tầng 4. Còn ở tầng này, Ní chỉ cần làm cho xong ba việc: quà nhỏ, làm được ngay, và xin đúng một cái tên với một cách liên lạc.

NGỘ RA

Không phải người ta lấy quà rồi đi mất. Là mình trao quà rồi im lặng. Món quà không phải câu kết. Nó là câu mở đầu của một cuộc trò chuyện.

TỰ VẤN

- Tuần vừa rồi có bao nhiêu người xem nội dung của Ní, và Ní biết tên của mấy người trong số đó?
- Câu trả lời nào Ní đã nhắn cho khách nhiều lần nhất? Nó đã đủ để thành một món quà chưa?
- Nếu chính Ní vào trang nhận quà của mình bằng điện thoại, Ní có sẵn lòng để lại số điện thoại không? Vì sao?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 món quà giá trị hoàn chỉnh và 1 trang nhận quà đang chạy, biểu mẫu chảy về trang tính, đường dẫn gắn ở 5 nơi, và 5 người thật đã ghi tên nhận quà.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Chọn nỗi đau số một trong hồ sơ, viết ra "bước đầu tiên"; gọi trưởng phòng Nội dung đề xuất 5 ý tưởng quà theo câu lệnh ở Bước 10 → 1 ý tưởng được chọn, có tên.
2. Ngày 2 — Gom chất liệu có sẵn, để Bộ Não viết nháp, Ní sửa cho ra giọng mình → 1 món quà hoàn chỉnh, mở được trên điện thoại.
3. Ngày 3 — Gửi cho 3 khách quen dùng thử, hỏi "anh chị làm được việc gì sau khi đọc?" → 3 phản hồi, quà đã sửa.
4. Ngày 4 — Gọi trưởng phòng Marketing viết và dựng trang nhận quà cùng trang cảm ơn theo câu lệnh ở Bước 11 → 2 trang nháp.
5. Ngày 5 — Nối biểu mẫu về trang tính Google, bật thư báo; tự điền thử bằng điện thoại và máy tính → 2 dòng thử trong trang tính.
6. Ngày 6 — Nói "Soát trước khi đăng" với Bộ Não cho cả trang lẫn quà; gắn đường dẫn ở 5 nơi của tầng 2 → 5 nơi có đường dẫn.
7. Ngày 7 — Mời 5 người thật trong nhóm khách của Ní vào nhận quà; hỏi một người xem chỗ nào trên trang khó hiểu → 5 dòng thật trong trang tính.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 file quà có tên. 1 trang nhận quà và 1 trang cảm ơn mở được trên điện thoại. Trang tính có ít nhất 7 dòng, gồm 2 dòng thử và 5 dòng thật. 5 ảnh chụp màn hình 5 nơi đã gắn đường dẫn. 1 con số tỷ lệ ghi tên đầu tiên, viết vào sổ.

CÂU ĐỂ NHỚ

Cho trước một điều có ích thật, rồi mới xin một cái tên.

VIỆC LÀM NGAY

Mở Zalo, tìm câu trả lời Ní đã nhắn cho khách nhiều lần nhất. Chép nó ra một trang giấy. Phía trên, viết ba cái tên có thể đặt cho nó nếu nó là một món quà. Mười lăm phút. Trang giấy đó là bản nháp đầu tiên của tầng 3, và là việc của Ngày 1.

CỬA NGỎ

21 Chiến Lược Gia Tăng Khách Hàng Tiềm Năng

Một món quà và một trang nhận quà là cách chắc tay nhất để bắt đầu có khách tiềm năng. Nhưng không phải cách duy nhất. Cương đã gom hai mươi mốt cách vào một cuốn, 21 Chiến Lược Gia Tăng Khách Hàng Tiềm Năng, và để Ní đọc miễn phí. Ní đọc để chọn ra một, hai cách hợp với nghề mình, rồi quay lại chương này dựng cái bể hứng. Còn nếu Ní muốn đi thẳng, bảy ngày ở trên là đủ.

heyzine.com/flip-book/3b4e02ead0.html

Tầng 4 trong bản đồ của Cường: niềm tin được xây từ những lần quan tâm nhỏ nhưng đều đặn.



CHƯƠNG

Tầng 4 · Nuôi dưỡng

Năm giờ sáng ở Thanh Hoá. Cương ngồi yên mười lăm phút, chưa mở điện thoại. Rồi Cương xỏ giày, chạy dọc bờ sông Mã. Trời chưa sáng hẳn.

Trong lúc Cương chạy, ở một hộp thư nào đó, có thể một lá thư vừa tới. Dòng đầu tiên viết:

"Hai hôm trước Cương nhờ Ní quay một video ba mươi giây. Ní quay chưa?"

Đó là lá thư thứ hai của cuốn Cỗ Máy 100 Video. Nó tự đi vào ngày thứ hai sau khi một người lạ để lại tên và email để nhận sách. Không ai bấm gửi. Cương không biết nó đi lúc nào, đến tay ai. Nhưng người nhận đọc xong vẫn thấy có một người đang hỏi mình, và đang đợi mình trả lời một chữ "RỒI".

Đó là tầng 4. Tầng này trả lời một câu hỏi mà bảy năm trước Cương không trả lời nổi: sau khi người ta đã biết mình, đã nhận quà của mình, thì ba mươi ngày tiếp theo chuyện gì xảy ra, khi mình không có mặt?

Ở tầng 3, Ní đã có cái bể hứng nước. Nhưng nước nằm trong bể không nuôi được gì. Phải có mương dẫn ra ruộng, mỗi ngày một ít, đúng lúc cây

cần. Tầng 4 là cái mương đó. Nó đưa người ta đi từ biết sang tin, từ tin sang sẵn sàng mua. Đoạn đường này không đi bằng một bài đăng hay. Nó đi bằng những lần quan tâm nhỏ, lặp lại, đúng nhịp.

Cương học điều này từ chỗ thiếu của chính mình. Hơn hai mươi nghìn học viên đã đi qua các lớp của Cương. Họ gặp Cương, họ xúc động, họ về nhà. Rồi giữa hai lần gặp không có gì nối. Không một lá thư. Không một lần hỏi "anh chị đã làm chưa?". Cương thắp lửa rồi đi, để lửa tự tắt. Người làm vườn gieo hạt xong bỏ đi một tháng thì không cây nào lên nổi.



Gieo hạt là tầng 3. Tưới mỗi ngày là tầng 4. Không ai tưới một lần thật nhiều rồi bỏ đi.

Tầng 4 có hai bước. Bước 12 là chuỗi thư giá trị, thứ gửi đi theo lịch của từng người. Bước 13 là chatbot 24/7 cùng những điểm chạm người thật,

thứ đón người ta về lúc 11 giờ đêm và kéo họ ra khỏi màn hình để gặp mình bằng mặt, bằng giọng.

◆ Bước 12 — Chuỗi thư giá trị (email / Zalo)

Là gì. Chuỗi thư giá trị là một bộ thư Ní viết sẵn một lần, rồi hệ thống tự gửi cho từng người mới theo một lịch cố định, tính từ ngày họ bước vào danh sách. Mỗi thư làm đúng một việc: trao một giá trị nhỏ, nhắc một việc nhỏ, hoặc kể một chuyện thật. Không bán. Gần cuối chuỗi mới mở cửa mời.

Ní để ý chữ "từng người". Gửi cho cả danh sách khi có việc là đứng giữa chợ nói to một câu. Chuỗi thư là ngồi xuống cạnh từng người, đúng vào ngày thứ hai, ngày thứ năm của riêng họ. Người vào hôm nay và người vào tháng sau được đón như nhau. Viết một lần, chăm được một nghìn người, mỗi người vẫn thấy mình được chăm riêng.

Vì sao thời nay khác. Bảy năm trước, Cương biết mình cần một chuỗi thư như vậy. Nhưng viết bảy lá thư ra hồn cần một tuần ngồi yên, mà Cương không có tuần nào yên. Cài cho nó tự gửi cần một người kỹ thuật, mà Cương không có. Nên Cương để đó.

Hôm nay ba thứ đã đổi. Một, bản nháp không còn mất một tuần: Bộ Não đọc hồ sơ khách hàng, đọc những câu khách hay hỏi, đọc kho tri thức của Ní, rồi viết bảy bản nháp trong một buổi sáng. Ní từ người viết thành người biên tập. Hai, gửi tự động không còn cần kỹ thuật viên: một biểu mẫu, một trang tính Google, một đoạn kịch bản gửi thư, hoặc một kênh Zalo chính thống. Cương không phải dân kỹ thuật và đã tự cài

được, với Bộ Não ngồi cạnh chỉ từng bước. Ba, người nhận đã khác. Họ mệt với lời hứa. Một lá thư chung chung bị quét đi trong nửa giây. Một lá thư ngắn, có một việc làm được tối nay, ký tên một người thật, thì được giữ lại.

Thêm một điều của riêng người Việt mình: khách mở Zalo nhiều hơn mở email. Nên chuỗi tốt có cả hai lối. Zalo để chạm nhanh. Email để giữ, vì danh sách email là thứ Ní sở hữu.

Làm thế nào.

1. Chọn lời hứa của chuỗi. Ba mươi ngày này đưa người nhận tới đâu? Với Cỗ Máy 100 Video, lời hứa là: hết ba mươi ngày, Ní đã có video thứ nhất và biết đường tới video thứ một trăm. Lời hứa phải nhỏ hơn sản phẩm Ní bán, và là thứ người ta tự làm được bằng món quà đã nhận.

2. Vẽ lịch bảy thư. Cương dùng lịch ngày 0, 2, 5, 10, 17, 24, 30. Thưa dần: ba thư đầu dồn trong năm ngày vì người ta còn nóng, sau đó giãn ra vì không ai muốn bị một người chưa thân nhắn mỗi ngày. Mỗi thư một vai. Thư 1 giao quà và giao một việc rất nhỏ cho tối nay. Thư 2 hỏi "làm chưa?" và mời trả lời một chữ. Thư 3 và 4 gỡ hai chỗ người ta hay kẹt nhất. Thư 5 động viên đoạn giữa, mời kể chỗ đang vướng. Thư 6 nhắc ranh giới và chỉ bước tiếp theo trong thang giá trị. Thư 7 tổng kết, mở các cánh cửa, mời sang Zalo. Trên tấm bản đồ đầu chương, Cương vẽ một lịch gọn hơn: năm thư vào ngày 1, 3, 7, 14, 21. Lịch nào cũng được, miễn thưa dần và mỗi thư một việc.

3. Đặt luật cho từng thư. Tiêu đề là một câu hỏi. Thân thư dưới ba trăm chữ. Một việc làm được trong mười lăm phút. Một nút bấm. Ký tên

thật của Ní. Cuối thư nói rõ thư sau đến ngày nào.

4. Giao Bộ Não viết nháp. Gọi trưởng phòng Marketing, đưa lịch và luật ở trên, bảo đọc kho tri thức trước. Câu lệnh mẫu ở dưới.

5. Sửa giọng. Cương đọc to từng thư. Câu nào ngoài đời Cương không nói vậy thì sửa. Câu nào nghe như quảng cáo thì xoá. Thư nào chưa có chuyện thật của mình thì thêm một chuyện, dù chỉ hai dòng. Thư 2 của Cương có đúng một chuyện: video đầu tiên Cương quay lại năm lần, xem lại chỉ muốn xoá, vẫn đăng.

6. Soát trước khi gửi. Chạy "soát trước khi đăng" cho cả bảy thư. Không hứa thu nhập, không khan hiếm giả, có dòng huỷ nhận ở mọi lá.

7. Cài gửi tự động và gửi thử. Trước khi mở cho khách, Ní tự điền biểu mẫu bằng email của mình và nhờ ba người quen điền. Xem thư 1, thư 2 có đến đúng ngày, đúng tên, không rơi vào hộp quảng cáo.

8. Trả lời thật. Thư chạy tự động, nhưng mỗi hồi âm phải có người thật đọc. Chữ "RỒI" của một người lạ là khoảnh khắc họ bước thêm một nấc. Để chữ đó rơi vào im lặng là phí cả chuỗi.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing	email-zalo-automation · quan-ly-email-newsletter	email-sequence

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: chuyên gia viết chuỗi thư nuôi dưỡng cho [ngành của Ní], viết như một người thật nói chuyện với một người.
Việc: viết 7 lá thư gửi trong 30 ngày cho người vừa nhận [tên món quà], theo lịch ngày 0, 2, 5, 10, 17, 24, 30. Lời hứa của chuỗi: hết 30 ngày người nhận [kết quả nhỏ họ tự làm được].
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ khách hàng và giọng thương hiệu. Hai chỗ khách hay kẹt nhất khi dùng món quà này là [chỗ kẹt 1] và [chỗ kẹt 2]. Bước tiếp theo trong thang giá trị của tôi là [tên sản phẩm kế tiếp].
Vạch: mỗi thư dưới 300 chữ, tiêu đề là một câu hỏi, có đúng một việc làm trong 15 phút và một nút bấm. Ký tên tôi. Thư 1–5 không bán. Thư 6 mới giới thiệu bước tiếp theo, giới thiệu như chỉ đường, không thúc. Không hứa thu nhập, không khan hiếm giả, không cam kết kết quả. Mỗi thư có dòng huỷ nhận. Trả về bảng tóm tắt 7 thư (ngày, tiêu đề, vai trò, nút bấm) rồi đến từng thư đầy đủ.
```

Đầu ra đo được. Bảy lá thư đã duyệt. Lịch đã cài, đã gửi thử thành công cho chính Ní. Khi chạy thật, mỗi tuần Ní nhìn bốn con số: tỷ lệ mở từng thư, tỷ lệ nhấp nút từng thư, số người trả lời, và số người bước sang nấc tiếp theo ở thư 6 và thư 7. Cương không đưa Ní một "chuẩn ngành" để so, vì Cương không có số đó cho ngành của Ní. Ní so với chính mình: tuần này với tuần trước, thư này với thư kia. Thư nào tỷ lệ mở rơi mạnh thì sửa tiêu đề. Thư nào mở nhiều mà không ai nhấp thì sửa việc giao.

Lỗi hay gặp. Bán ngay từ thư 1. Gửi một lúc cho cả danh sách thay vì chạy theo ngày của từng người. Thư dài như bài báo. Thư chỉ có lời khuyên, không có việc làm. Ký "Đội ngũ" trong khi người ta nhận quà từ một con người. Gửi xong không ai đọc hồi âm. Mua danh sách email người lạ rồi đổ vào chuỗi. Và lỗi của người sợ công nghệ: viết xong bảy thư rồi để trong máy, chờ "khi nào có người cài giúp".

◆ Bước 13 — Chatbot 24/7 & điểm chạm người thật

Là gì. Bước 13 có hai nửa, và Cương cố tình để chung một bước, để Ní không làm nửa này mà quên nửa kia.

Nửa thứ nhất là chatbot: lớp trả lời đầu tiên cho những câu hỏi lặp lại trên Zalo, trên trang, trên fanpage. Giá bao nhiêu. Nhận quà ở đâu. Lịch học thế nào. Phần lớn tin nhắn Ní nhận mỗi ngày xoay quanh vài chục câu giống nhau. Chatbot trả lời những câu đó, bất kể mấy giờ.

Nửa thứ hai là điểm chạm người thật: workshop trực tuyến, livestream định kỳ, buổi hỏi đáp, chuyện học viên thật, cuộc gọi khi khách sắp quyết định. Niềm tin xây ở nửa thứ nhất là niềm tin mỏng. Niềm tin xây ở nửa thứ hai là niềm tin dày. Hệ thống ngầm cần cả hai.

Vì sao thời nay khác. Cương hình dung một chị chủ tiệm spa nhỏ ở một thị xã. Mười một giờ đêm, con đã ngủ, điện thoại sáng lên: "Bên chị thứ Bảy còn lịch không ạ?" Chị mệt, định sáng mai trả lời. Sáng mai, khách đã đặt tiệm bên kia đường, vì tiệm bên kia trả lời lúc 11 giờ 02.

Nhắn tin là quầy thu ngân của người Việt. Bảy năm trước, muốn có người trả lời đêm, Ní phải thuê người trực hoặc tự thức. Cương đã tự thức, và cái giá là cạn dầu. Hôm nay một kịch bản vài chục câu, giao cho một agent, đặt lên kênh chính thống, lo được phần lặp lại. Nhưng bot tốt không phải bot biết nhiều nhất. Bot tốt là bot biết dừng đúng chỗ, biết câu nào không phải việc của nó.

Điều thứ hai đã đổi: càng nhiều thứ tự động quanh mình, người ta càng quý một buổi có người thật trả lời đúng câu hỏi của họ. Tự động hoá

không làm người thật mất giá. Nó cho Ní thời gian để có mặt ở đúng chỗ cần có mặt.

Làm thế nào.

1. Gom câu hỏi thật. Mở inbox, Zalo, bình luận của ba mươi ngày gần nhất, chép ra hai mươi câu khách hỏi nhiều nhất. Chỉ chép câu hỏi, không chép tên, không chép số điện thoại.

2. Chia ba nhóm. Nhóm một, bot trả lời ngay: giá niêm yết, địa chỉ, lịch, cách nhận quà. Nhóm hai, bot hỏi thêm đúng một câu rồi mới trả lời hoặc chuyển. Nhóm ba, bắt buộc chuyển người thật: câu về sức khoẻ, pháp lý, thuế; khách đang bực; khách khiếu nại; khách hỏi câu cuối trước khi quyết một gói lớn.

3. Viết kịch bản bằng giọng mình. Mỗi câu trả lời ngắn, thật, kết bằng một bước tiếp theo nhỏ. Bot nói rõ nó là trợ lý, không giả làm Ní.

4. Viết điểm chuyển người thật thành chữ. Chuyển khi nào. Chuyển cho ai. Trong bao lâu. Bot nói thật với khách: "Câu này Cương sẽ trả lời Ní trong giờ làm việc, muộn nhất 9 giờ sáng mai." Lời hứa đó phải được giữ.

5. Đặt lên kênh chính thống: Zalo OA, fanpage, khung chat trên trang. Không dùng công cụ nhắn hàng loạt ngoài luồng.

6. Lên lịch điểm chạm người thật. Mỗi tháng ít nhất một livestream hoặc workshop, chủ đề lấy từ câu hỏi nhóm hai. Ghi ngày giờ vào thư 5 hoặc thư 6 của chuỗi, để người đang được nuôi dưỡng có một cánh cửa bước ra gặp người thật.

7. Tuần đầu đọc hết. Bảy ngày đầu, mỗi tối Ní đọc toàn bộ hội thoại. Câu nào bot trả lời sai, sửa ngay. Câu nào kịch bản chưa có, thêm vào. Chạy đúng liên tục rồi mới buông, và vẫn đọc mẫu mỗi tuần.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-ban-hang	chatbot-tu-van-tu-dong · tro-ly-cskh · cham-soc-lead-nong · xay-kich-ban-livestream · to-chuc-su-kien	—

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Bán hàng.
Vai: chuyên gia thiết kế kịch bản chăm sóc khách tự động cho [ngành của Ní], hiểu rằng bot chỉ làm phần lặp lại, người thật làm phần quyết định.
Việc: từ 20 câu hỏi dưới đây, dựng kịch bản chatbot cho Zalo OA và fanpage, chia ba nhóm: trả lời ngay / hỏi thêm một câu rồi trả lời / chuyển người thật. Kèm quy tắc chuyển người thật viết thành chữ.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. 20 câu khách hỏi nhiều nhất: [dán 20 câu, không có tên hay số điện thoại]. Người nhận chuyển là [tên/vai], giờ làm việc [khung giờ].
Vạch: mỗi câu trả lời dưới 60 chữ, giọng tôi, kết bằng một bước tiếp theo nhỏ. Bot tự giới thiệu là trợ lý, không giả làm tôi. Không trả lời bất kỳ câu nào về sức khoẻ, pháp lý, thuế; gặp là chuyển. Khách bực hoặc khiếu nại: chuyển ngay. Không cam kết kết quả, không hứa thu nhập. Trả về bảng 3 cột: câu hỏi – nhóm – câu trả lời hoặc hành động chuyển; cuối cùng là đoạn quy tắc chuyển người thật.
```

Đầu ra đo được. Một kịch bản ít nhất hai mươi câu, có nhóm, có điểm chuyển ghi thành chữ, đã đặt lên kênh chính thống. Mỗi tuần Ní xem: bao nhiêu hội thoại bot tự xử lý xong, bao nhiêu phải chuyển người; khách đợi bao lâu mới có câu trả lời đầu tiên; bao nhiêu người từ bot đi

tới một hành động thật; bao nhiêu câu hỏi mới xuất hiện mà kịch bản chưa có. Với điểm chạm người thật: số người dự, số câu hỏi được trả lời trong buổi.

Lỗi hay gặp. Bot giả làm người. Bot tư vấn thay bác sĩ, luật sư, kế toán. Không có điểm chuyển. Có điểm chuyển nhưng người nhận không trả lời, cửa mở ra một căn phòng trống. Nhắn hàng loạt không được phép, bị khoá kênh. Tự động hoá luôn cuộc gọi trước khi khách quyết định gói lớn. Và một lỗi âm thầm: có bot rồi thì không bao giờ livestream, không gặp ai nữa, vì "hệ thống lo rồi". Hệ thống lo phần lặp lại. Phần còn lại là Ní.



Người chủ ngủ, điện thoại vẫn trả lời khách. Nhưng sáng mai, câu khó nhất vẫn đợi người thật.

CHUYỆN CỦA CƯƠNG Ở TẦNG NÀY

Tầng 4 của Cương bắt đầu từ một cuốn sách tặng.

Cuốn Cỗ Máy 100 Video nằm ở 100video.levancuong.com. Ai muốn đọc thì để lại tên, email, số điện thoại. Biểu mẫu đổ về một trang tính Google. Từ đó, một đoạn kịch bản nhỏ cài bằng Google Apps Script tự gửi bảy lá thư trong ba mươi ngày: ngày 0, 2, 5, 10, 17, 24, 30.

Thư đầu giao sách và giao một việc rất nhỏ: tối nay quay ba mươi giây về một món đồ trong nhà mà mình thật lòng thích, không cần đăng. Thư hai hỏi "Ní đã có video số một chưa?". Thư ba hỏi "Món nào Ní dám đứng tên?" và đưa năm câu hỏi để chọn: Tin, Cần, Thấy, Vừa, Đáng. Thư bốn nói về ba giây đầu của video. Thư năm đến vào ngày thứ mười bảy, đúng đoạn giữa dễ bỏ cuộc nhất, chỉ để động viên. Thư sáu nhắc bảy ranh giới và chỉ đường sang Bộ Não AI. Thư bảy tổng kết và mời sang Zalo. Hết ba mươi ngày là thôi. Cương ghi rõ điều đó ngay trong thư đầu, để người nhận biết mình không bị nhắn mãi.

Cương nói thật: luồng này còn rất mới, số liệu còn ít, chưa có con số nào đáng khoe. Điều Cương có hôm nay mà bảy năm trước không có là: lá thư ngày thứ hai tự đi, và trong thư đầu có một dòng Cương cam kết giữ, "Ní cứ trả lời thư này nếu muốn hỏi gì. Cương đọc."

Cuốn thứ hai là Làm Bạn Với Cảm Xúc. Sách đi kèm chín mươi lá thư, mỗi ngày một lá. Người đọc không chỉ nhận một cuốn sách. Họ có ba tháng được gõ cửa mỗi sáng. Đó là chuỗi nuôi dưỡng dài nhất Cương từng dựng, và nó dạy Cương một điều: khi đã viết xong, trao cho một nghìn người cũng bằng công trao cho một người.

Nửa thứ hai của tầng 4, Cương có một trợ lý Zalo ở số 0962 502 556. Nó trả lời những câu hỏi thường gặp về sách, về Bộ Não, về lịch học, ngày cũng như đêm. Nó có điểm chuyển người thật: câu nào vượt kịch bản, nó chuyển cho Cương hoặc đội của Cương. Bên trong nó chạy bằng gì

không quan trọng với Ní. Điều quan trọng là Cương ngủ mà người hỏi vẫn có câu trả lời, còn câu khó thì sáng ra đợi Cương.

Điểm chạm người thật, Cương chưa bao giờ bỏ. Mười hai buổi Zoom của chương trình 30 Ngày là mười hai điểm chạm. Buổi 9 cài Zalo. Buổi 11 dựng chính kịch bản chăm sóc 24/7 này trên máy từng học viên. Ở đó có người thật nhìn từng màn hình, trả lời từng câu. Cương tự động hoá lá thư. Cương không tự động hoá cái nhìn vào mắt nhau qua màn hình lúc chín giờ tối thứ Tư.

Thư chạy tự động. Hồi âm là người thật.

RANH GIỚI CỦA TẦNG NÀY

Tầng 4 là tầng Ní cầm danh sách của người khác trong tay. Danh sách đó là niềm tin.

Không mua danh sách. Không thêm ai vào chuỗi khi họ chưa tự để lại thông tin. Mọi lá thư có dòng huỷ nhận, và huỷ là huỷ thật.

Dữ liệu thu có mục đích, lưu có thời hạn. Không dán danh sách khách thật vào công cụ AI công cộng. Mô tả nhóm khách, không đưa từng người.

Chatbot bắt buộc có điểm chuyển người thật. Bot không tư vấn sức khoẻ, pháp lý, thuế. Bot không giả làm người. Chỉ dùng kênh chính thống, không spam.

Không tự động hoá điểm chạm chuyển hoá. Khoảnh khắc một người sắp đặt niềm tin vào mình là khoảnh khắc người thật cần người thật. Hệ thống đưa họ tới đó. Ní là người đón.

Tuần đầu chạy tự động, người kiểm đầu ra mỗi ngày.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní làm đào tạo kỹ năng, giữ một danh sách người để lại email sau một buổi chia sẻ, nói với Cương sau giờ học.

— Em có danh sách đó ba tháng rồi mà chưa gửi gì. Gửi hoài em sợ làm phiền người ta.

— Ba tháng qua Ní gửi họ mấy lá?

— ...Chưa lá nào.

— Vậy Ní chưa làm phiền ai. Ní chỉ để họ quên Ní thôi.

— Nhưng bảy lá trong một tháng, có nhiều quá không Cương?

— Lá đầu Ní định viết gì?

— Giới thiệu khoá học của em.

— Đó mới là lá làm phiền. Thử đổi: lá đầu giao một việc mười lăm phút, làm xong họ được một thứ. Lá đó có phiền không?

— Nếu em là người nhận thì... em sẽ mở.

— Thư phiền là thư đòi. Thư được chờ là thư cho. Ai không muốn nhận nữa thì có dòng huỷ, họ bấm là xong.

— Còn bot nữa. Em để bot trả lời, khách thấy giả thì sao?

— Bot của Ní có nói nó là bot không?

— Em định để nó xưng tên em.

— Giả là ở chỗ đó. Để nó nói thật: "Em là trợ lý, câu này em trả lời được, câu kia em chuyển chị ấy." Khách không giận trợ lý. Khách giận khi bị lừa.

NGỘ RA

Làm phiền không nằm ở số lá thư. Nó nằm ở chỗ mình đòi hay mình cho. Còn im lặng ba tháng cũng là một câu trả lời, chỉ là câu trả lời mình không định nói.

TỰ VẤN

- Người cuối cùng để lại thông tin cho Ní, từ hôm đó đến nay, đã nhận được gì từ Ní mà không cần Ní có mặt?
- Trong những câu khách hỏi nhiều nhất tuần qua, bao nhiêu câu Ní đã trả lời bằng tay, lặp đi lặp lại, lúc mấy giờ?
- Lần gần nhất Ní gặp khách tiềm năng bằng mặt, bằng giọng, trong một buổi có nhiều người cùng dự, là bao giờ?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 14 ngày, có 1 chuỗi 7 lá thư đang tự gửi theo lịch 0-2-5-10-17-24-30 và 1 kịch bản chatbot 20 câu có điểm chuyển người thật, đang chạy trên một kênh chính thống.

THỜI HẠN

14 ngày.

1. Ngày 1 — Vẽ bảy ô, ghi việc của từng thư và lời hứa của cả chuỗi (30 phút) → 1 tờ lịch bảy thư.
2. Ngày 2–3 — Gọi trưởng phòng Marketing, dùng skill email-sequence, viết nháp theo câu lệnh mẫu → 7 bản nháp.
3. Ngày 4–5 — Đọc to, sửa giọng, thêm chuyện thật; chạy "soát trước khi đăng" → 7 thư đã duyệt.
4. Ngày 6–7 — Cùng chuyên viên email-zalo-automation cài gửi tự động; tự điền biểu mẫu và nhờ 3 người quen điền → thư 1 về đúng tên, đúng hộp thư.
5. Ngày 8–9 — Chép 20 câu khách hỏi nhiều nhất, chia ba nhóm; gọi trưởng phòng Bán hàng dựng kịch bản cùng chuyên viên chatbot-tu-van-tu-dong → bảng 20 câu và đoạn quy tắc chuyển người thật.
6. Ngày 10–11 — Đặt kịch bản lên Zalo OA hoặc fanpage; nhờ 5 người quen nhắn thử, đọc lại, sửa → 5 hội thoại thử.
7. Ngày 12–14 — Mở cho khách thật, mỗi tối đọc hết hội thoại; chốt ngày giờ một buổi livestream hoặc workshop trong tháng và ghi vào thư 5 → 1 lịch gặp người thật đã công bố.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

7 lá thư đã cài, có ảnh chụp thư 1 và thư 2 về đúng hộp thư của chính Ní. 1 kịch bản 20 câu có dòng quy tắc chuyển người thật. 5 hội thoại thử đã đọc và sửa. 1 ngày giờ livestream hoặc workshop đã nằm trên lịch.

CÂU ĐỂ NHỚ

Niềm tin không đến từ một bài đăng hay. Nó đến từ lá thư ngày thứ hai, ngày thứ năm, ngày thứ mười bảy, gửi đi khi Ní đang ngủ và được trả lời khi Ní thức.

VIỆC LÀM NGAY

Lấy một tờ giấy, vẽ bảy ô, ghi bảy ngày: 0, 2, 5, 10, 17, 24, 30. Dưới mỗi ô viết một dòng: thư này giao việc gì cho người nhận. Chưa viết thư, chỉ viết việc. Mười lăm phút.

CỬA NGỎ

Làm Bạn Với Cảm Xúc

Muốn biết một chuỗi nuôi dưỡng trông thế nào từ phía người nhận, Ní thử làm người nhận một lần. Cuốn Làm Bạn Với Cảm Xúc kèm chín mươi lá thư, mỗi ngày một lá. Đọc để làm bạn với mình, và để ý cách từng lá thư gõ cửa. Rồi về dựng bảy lá cho khách của Ní.

lambanvoicamxuc.levancuong.com

Tầng 5 trong bản đồ của Cường: giải pháp đúng cộng thời điểm đúng mới thành doanh thu bền.



CHƯƠNG

Tầng 5 · Bán hàng

Chiều 10 tháng 9 năm 2026, Đồi Rồng, Đồ Sơn. Một buổi chiều trong chương trình năm ngày bốn đêm. Tám mươi tư anh chị em trong lớp loay hoay cả buổi chiều, chưa làm xong một trang bán hàng đơn giản.

Cương cũng là một học viên trong lớp ấy. Cương nhìn quanh và nghĩ: khoảng cách không nằm ở năng lực, mà ở công cụ trong tay.

Rồi Cương thấy lại chính mình. Nhiều năm liền, mọi đồng tiền của Cương đều phải có mặt mới kiếm được. Đứng lớp thì có. Lên sân khấu thì có. Vắng một tuần là mọi thứ chậm lại. Hàng trăm sân khấu, mà không có một trang nào đứng bán thay Cương lúc Cương ngủ.

Tầng 5 trả lời hai câu hỏi. Một: khi một người đã tin Ní, làm sao để họ mua mà không cần Ní đứng đó thuyết phục từng người? Hai: sau lần mua đầu, con đường tiếp theo của họ là gì, để một khách không chỉ là một đơn?

Trước khi vào bước, Cương nói rõ một điều. Trên tấm bản đồ tầng này, Cương ghi: bán hàng không phải là ép ai mua, mà là giúp họ có cuộc sống tốt hơn. Người đi qua tầng 4 là người đã tin. Việc của tầng 5 là đưa cho

họ một đề nghị rõ ràng, thật, và một cánh cửa dễ bước. Chốt bằng sự thật thì khách quay lại. Chốt bằng áp lực thì khách không quay lại.

Tầng này có ba bước: trang bán hàng, thang giá trị và bán thêm, kênh bán bổ sung.

◆ Bước 14 — Trang bán hàng

Là gì. Trang bán hàng là người bán hàng giỏi nhất của Ní, viết thành một trang, làm việc hai mươi bốn giờ. Một trang, một sản phẩm, một nút. Cương viết mọi trang bán hàng của mình theo công thức mười sáu bước. Mười sáu bước là mười sáu cánh cửa nhỏ trong đầu người đọc. Mở đủ, họ đi tới nút bấm. Đóng một cửa giữa đường, họ rơi ra ngoài.

Thứ tự là một phần của công thức. Người mua đi theo trình tự: dừng lại, thấy mình trong đó, tin người viết, rồi mới nghe về sản phẩm, rồi mới tính toán, rồi mới quyết. Đảo thứ tự là mất người đọc.

Vì sao thời nay khác. Khách hôm nay đọc trang trước khi hỏi. Họ tự tìm hiểu, và nay hỏi cả AI. Trang bán hàng là người bán đầu tiên họ gặp, trước cả Ní. Trang nói dở, họ không bao giờ nhắn.

Viết một trang mười sáu bước từng là việc của người viết quảng cáo chuyên nghiệp, mất nhiều ngày. Bộ Não có skill 16buocbanhang: nó đọc hồ sơ khách hàng, đọc sản phẩm trong kho tri thức, viết nháp đủ mười sáu bước đúng thứ tự trong một buổi. Dựng trang cũng không còn cần dân kỹ thuật. Buổi 3 của chương trình 30 Ngày, mỗi học viên dựng trang của mình ngay trên máy, từ hồ sơ khách hàng buổi 1 và câu định vị buổi

2. Thứ làm tám mươi tư người mắc kẹt cả buổi chiều ở Đồ Sơn, giờ là một buổi tối có người cầm đèn đi cùng.

Làm thế nào.

1. Chuẩn bị hai thứ trước khi viết: hồ sơ khách hàng ở bước 1, và một câu nói rõ sản phẩm này giúp ai, làm được gì. Thiếu hai thứ này, trang sẽ nói về Ní thay vì nói về khách.

2. Đi qua mười sáu bước theo đúng thứ tự. Bước 1 đến 3 để khách dừng lại. Bước 4 đến 7 để khách tin. Bước 8 đến 13 để lý trí của khách gật đầu. Bước 14 đến 16 đưa khách qua cửa.

Bước	Tên	Việc của bước này
1	Headline (tiêu đề chính)	Một dòng nói đúng điều khách muốn hoặc đúng nỗi đau họ đang chịu. Dòng này quyết định họ có đọc tiếp không.
2	Sub-headline (tiêu đề phụ)	Cây cầu giữ họ thêm vài giây: nói rõ hơn lời hứa ở trên, cho ai.
3	Nỗi đau	Tả tình cảnh của họ bằng chính câu họ hay nói, để họ thấy "đây đúng là tôi". Kết bằng một câu mở lối.
4	Uy tín	Ní là ai mà họ nên nghe. Người Việt tin người trước, tin sản phẩm sau, nên bước này đứng sớm.
5	Trước / Sau	Một chuyện thật về một người có đúng nỗi đau ở bước 3, và họ đã đi tới đâu.
6	Lợi ích	Mỗi lợi ích khớp một nỗi đau ở bước 3. Không thêm lợi ích không ai hỏi.
7	Cảm xúc	Vẽ một ngày bình thường của họ khi vấn đề đã được gỡ, bằng chi tiết đời thường.
8	Rõ ràng	Mua cái gì, nhận cái gì, bao giờ, bằng cách nào. Viết như hướng dẫn.

Bước	Tên	Việc của bước này
9	Giá trị lớn	Cho thấy thứ họ nhận đáng hơn con số họ trả: so với tự làm, thuê làm, hoặc không làm.
10	Xử lý từ chối	Viết ra năm băn khoăn khách hay có nhất và trả lời thẳng từng cái, trước khi họ kịp hỏi.
11	Lý do mua ngay	Một lý do thật vì sao hôm nay tốt hơn tháng sau.
12	Giới hạn thật	Số chỗ thật, ngày đóng thật. Không có thì nói thật sản phẩm không làm được gì. Không bịa.
13	Gói giá trị	Liệt kê từng thứ trong gói, cộng lại, đặt cạnh con số họ trả.
14	Quà tặng	Một hai món thật, giúp người đang phân vân nghiêng về có.
15	Lời chứng thực thật	Ba đến năm lời của người đã dùng, đã xin phép, mỗi lời khớp một nỗi đau ở bước 3.
16	Lời kêu gọi	Một động từ, một nút, và một dòng nói rõ nếu không hợp thì sao.

Hai bước Ní đừng bỏ. Bước 4, nhiều người bỏ vì ngại khoe. Cương viết bước này theo bài học rút ra từ lần được Thầy Phạm Thành Long coach năm 2019: giới thiệu bản thân là kể mình giúp được ai. Kể người mình đã giúp thì không phải khoe. Bước 10, nhiều người bỏ vì lười nghĩ. Khách sẽ mang đúng băn khoăn đó đi hỏi nơi khác.

3. Giao Bộ Não viết nháp, mỗi bước một tiêu đề riêng để Ní dễ soát. Câu lệnh mẫu ở dưới.

4. Thay mọi chỗ có thể giả bằng thật. Lời chứng thực là người thật, đã xin phép. Giới hạn thật. Quà thật. Chuyện trước sau thật. Chỗ nào chưa có bằng chứng, để trống hoặc bỏ bước, không để AI bịa cho đủ.

5. Soát trước khi đăng. Không cam kết kết quả tuyệt đối, không hứa thu nhập, không khan hiếm giả. Ngành có quy định riêng thì qua trưởng phòng Pháp lý.

6. Dựng trang từ bản đã duyệt. Mở trên điện thoại phải đọc được. Nút bấm nối thẳng về nơi Ní nhận đơn.

7. Đo và sửa. Sau một tuần: bao nhiêu người vào, họ cuộn tới đâu, bao nhiêu người bấm nút, bao nhiêu người hoàn tất. Chỗ người ta dừng cuộn là chỗ cửa đang đóng.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-ban-hang	copywriter-ban-hang · quan-ly-landing-page	16buocbanhang · copywriting · page-cro

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Bán hàng, dùng skill 16buocbanhang.
Vai: người viết trang bán hàng cho [ngành của Ní], viết bằng giọng
của tôi, để khách tin người trước rồi mới tin sản phẩm.
Việc: viết trang bán hàng cho [tên sản phẩm] theo đúng 16 bước, đúng
thứ tự, mỗi bước có tiêu đề riêng.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ khách hàng và mô tả sản
phẩm. Sản phẩm này giúp [ai] làm được [việc gì]. Lời chứng thực thật
đã xin phép: [dán]. Giới hạn thật: [số chỗ hoặc ngày đóng; nếu không
có thì ghi "không có"]. Quà kèm thật: [liệt kê].
Vạch: tiêu đề chính dưới 15 chữ. Nỗi đau viết bằng câu khách hay
nói. Bước 10 đủ 5 băn khoăn và câu trả lời thẳng. Không có giới hạn
thật thì bước 12 viết những điều sản phẩm không làm được, không bịa
số chỗ. Không cam kết kết quả tuyệt đối, không hứa thu nhập, không
bịa lời chứng thực. Một nút duy nhất ở cuối. Trả về bản đầy đủ, rồi
bảng kiểm 16 dòng: bước nào đã đủ, bước nào tôi còn phải bổ sung
bằng chứng thật.
```

Đầu ra đo được. Một trang đang online, đọc được trên điện thoại, đủ mười sáu bước theo thứ tự, một nút. Mỗi tuần: số người vào trang, họ cuộn tới đâu, tỷ lệ bấm nút, tỷ lệ hoàn tất.

Lỗi hay gặp. Bỏ bước 4 và bước 10. Đảo thứ tự, đẩy lời chứng thực lên đầu khi khách chưa thấy nỗi đau. Khan hiếm giả, "chỉ còn ba suất" mà tháng nào cũng còn ba suất. Lời chứng thực do AI viết hộ. Nhiều nút, nhiều sản phẩm trên một trang. Và lỗi cũ nhất: không có trang, bán mãi bằng inbox, với mỗi khách lại kể lại từ đầu.

◆ Bước 15 — Thang giá trị & bán thêm

Là gì. Thang giá trị là dãy sản phẩm xếp từ thấp lên cao theo mức cam kết của khách: miễn phí, nhỏ, lõi, làm cùng, đồng hành. Mỗi bậc một lời hứa riêng. Dùng xong bậc này, người ta thấy mình cần bậc kia. Bán thêm là đưa đúng bậc tiếp theo, đúng lúc họ vừa thấy kết quả.



Vì sao thời nay khác. Ngày trước, người học xong với Cương thì về nhà, và giữa hai lần gặp không có gì nối. Muốn mời họ đi tiếp, Cương lại phải có mặt, lại phải đứng lên nói.

Và làm ra các bậc thấp của thang từng rất khó. Một cuốn sách mất cả năm. Một công cụ nhỏ phải thuê lập trình. Giờ Bộ Não chấp bút sách từ ghi chú của Ní, dựng app nhỏ từ mô tả bằng lời. Buổi 6 của 30 Ngày viết sách. Buổi 8 dựng app.

Làm thế nào.

1. Liệt kê mọi thứ Ní có thể trao cho khách, từ nhỏ đến lớn: một bảng kiểm, một cuốn sách mỏng, một công cụ nhỏ, một khoá ngắn, sản phẩm lõi, gói làm cùng, chương trình đồng hành. Chưa lọc vội.

2. Xếp thành bốn hoặc năm bậc theo mức khách phải bỏ ra, cả tiền, thời gian lẫn niềm tin. Bậc đầu luôn miễn phí. Bậc cuối dành cho người đã đi qua các bậc trước.

3. Viết cho mỗi bậc ba dòng: lời hứa, bằng chứng, và lý do bước tiếp, tức là xong bậc này họ sẽ thấy thiếu gì mà bậc trên có. Dòng thứ ba là mối nối. Không có nó, thang rời thành từng thanh gỗ.

4. Đặt ba điểm bán thêm: ngay sau khi mua (một món đi kèm tự nhiên), sau khi dùng xong (bậc tiếp theo), khi họ thấy kết quả (lời mời làm cùng). Cả ba ghi được vào chuỗi thư ở tầng 4, để hệ thống nhắc đúng ngày.

5. Viết lời mời như người chỉ đường. "Ní đã làm xong bước này. Bước tiếp theo nằm ở đây, nếu Ní muốn." Không giảm giá để ép.

6. Gộp thành combo khi hai thứ đi cùng nhau tự nhiên. Combo tốt là combo mà tách ra khách thiệt.

Giao cho Bộ Não.

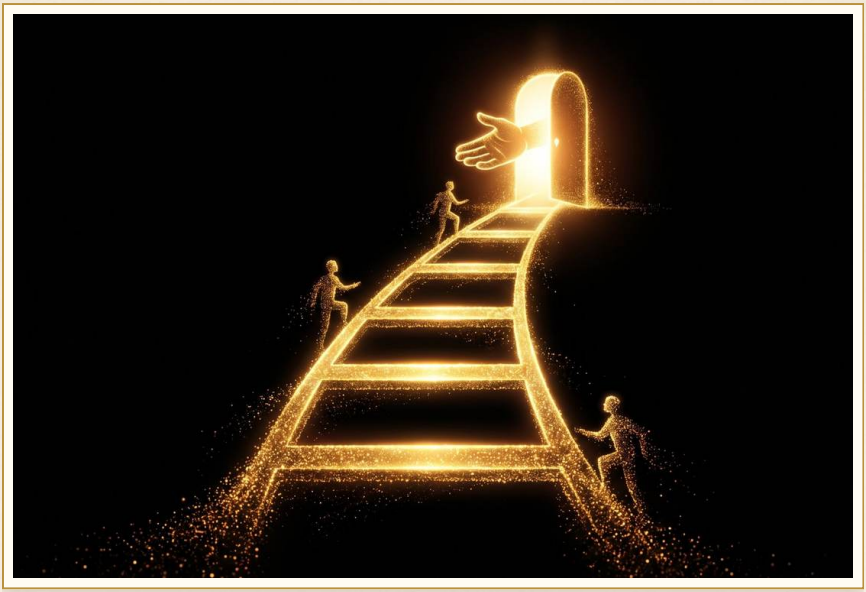
Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-chien-luoc	xay-thang-san-pham-so · ban-them-cross-sell · xay-goi-combo-dich-vu	pricing-strategy

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Chiến lược.
Vai: người thiết kế thang sản phẩm cho một chuyên gia ngành [ngành
của Ní], hiểu rằng mỗi bậc phải tự nhiên dẫn lên bậc sau.
Việc: từ danh sách dưới đây, xếp thành thang giá trị 4–5 bậc; mỗi
bậc ghi lời hứa, bằng chứng, lý do khách bước tiếp. Chỉ ra 3 điểm
bán thêm và viết lời mời cho từng điểm.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Những thứ tôi có hoặc có thể làm: [liệt
kê]. Khách hiện vào nhiều nhất ở bậc: [mô tả]. Sản phẩm lõi của tôi
là [tên].
Vạch: bậc đầu miễn phí. Không quá 5 bậc. Lời mời bán thêm dưới 80
chữ, viết như chỉ đường, không giảm giá để ép, không khan hiếm giả,
không hứa thu nhập. Trả về bảng 5 cột: bậc – tên – lời hứa – bằng
chứng – lý do bước tiếp; rồi 3 lời mời; cuối cùng chỉ ra mối nối nào
trong thang còn yếu.
```

Đầu ra đo được. Một tờ thang giá trị, bốn hoặc năm bậc, mỗi bậc đủ ba dòng. Mỗi tháng Ní xem: giá trị đơn trung bình, tỷ lệ khách mua bậc tiếp theo, tỷ lệ khách quay lại. Ba con số này đứng yên thì nhìn lại mối nối giữa các bậc.

Lỗi hay gặp. Bán quá nhiều thứ, mỗi thứ một hướng. Không có bậc miễn phí. Nhảy bậc, mời người mới nhận quà hôm qua vào chương trình cao nhất. Giảm giá sản phẩm lõi để bán thêm, phá giá trị của nó trong mắt người đã mua đúng giá. Và thang không nối: bậc nào cũng tốt, nhưng dùng xong bậc này không ai thấy cần bậc kia.



Mỗi bậc một lời hứa. Mối nối giữa hai bậc mới là thứ giữ cho thang không rời ra.

◆ Bước 16 — Kênh bán bổ sung: sàn thương mại điện tử và đại sứ giới thiệu

Là gì. Hai kênh này không thay trang bán hàng. Chúng đứng cạnh.

Sàn thương mại điện tử, như Shopee, Lazada, TikTok Shop, là nơi khách đã sẵn thói quen mua. Hợp với hàng hữu hình, sách in. Khách trên sàn là khách của sàn; việc của Ní là bán được và mời họ về nhà mình.

Đại sứ giới thiệu là người đã dùng sản phẩm của Ní, giới thiệu cho người phù hợp, nhận hoa hồng một tầng trên đơn thật. Một tầng nghĩa là: A giới thiệu B, A nhận hoa hồng trên đơn của B. Hết. B giới thiệu C thì B nhận, A không nhận thêm gì. Không có tầng dưới tầng.

Vì sao thời nay khác. Trước, ai giới thiệu ai phải ghi tay. Nay mỗi đại sứ có một đường dẫn riêng, đơn nào từ đâu tới đều có dấu. Và như Cương nói ở chương 10, niềm tin đã dời từ quảng cáo sang con người thật. Một người bạn nói "tôi dùng rồi, hợp với anh đấy" đáng hơn mọi bài quảng cáo. Đại sứ là cách biến điều người ta vẫn làm thành một dòng chảy có ghi nhận và có lời cảm ơn.

Vì sao chỉ một tầng, Cương phải nói kỹ. Cương bước vào kinh doanh mạng lưới từ năm 2011, và bài học Cương mang ra là: kinh doanh mạng lưới không sai, cái sai là bán sản phẩm mà quên xây người. Khi hoa hồng chảy xuống nhiều tầng, người ta dễ quay sang tuyển người thay vì phục vụ khách, vì tiền nằm ở chỗ tuyển. Ở nước mình, bán hàng đa cấp là ngành kinh doanh có điều kiện, phải đăng ký, và chỉ dành cho hàng hoá. Khoá học, dịch vụ, sản phẩm số mà trả hoa hồng nhiều tầng là bước vào vùng cấm. Một tầng giữ cho mỗi đồng hoa hồng gắn với một đơn thật, một người dùng thật. Ní định thiết kế gì hơn một tầng, hỏi luật sư trước.

Làm thế nào.

Với sàn, ba việc. Một, chỉ đưa lên sàn thứ hợp với sàn; dịch vụ cần tư vấn sâu không bán kiểu đó. Hai, giao Bộ Não viết tiêu đề, mô tả, từ khoá theo cách sàn tìm kiếm. Ba, trong mỗi gói hàng kèm một món quà nhỏ dẫn về trang nhận quà, để khách của sàn thành người trong danh sách của Ní. Đánh giá chỉ là đánh giá thật.

Với đại sứ, năm việc. Một, điều kiện vào: đã dùng sản phẩm. Người chưa dùng mà giới thiệu thì chỉ lặp lại lời quảng cáo. Hai, luật viết thành chữ: một tầng, tỷ lệ bao nhiêu, tính trên đơn thật đã thanh toán, trả ngày nào, không phí tham gia, không bắt buộc mua. Ba, công cụ: một trang đăng ký, một đường dẫn riêng cho mỗi người, một bảng họ tự xem được. Bốn,

bộ nội dung giới thiệu tử tế, nói thật về sản phẩm, không hứa thu nhập cho người mua lẫn người giới thiệu. Năm, trả đúng hạn.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-ban-hang	dang-san-pham-toi-uu-san-tmdt · affiliate-cong-tac-vien	referral-program · yen-web-affiliate

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Bán hàng.
Vai: người thiết kế chương trình đại sứ giới thiệu cho [ngành của Ní], hiểu ranh giới giữa giới thiệu một tầng và bán hàng đa cấp.
Việc: dựng chương trình đại sứ một tầng cho [tên sản phẩm], gồm điều kiện tham gia, luật hoa hồng viết thành chữ, nội dung trang đăng ký, 3 bài giới thiệu mẫu.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Tỷ lệ hoa hồng tôi chọn: [x%]. Ngày trả hằng tháng: [ngày]. Cách ghi nhận đơn: [đường dẫn riêng / mã giới thiệu].
Vạch: chỉ một tầng, ghi rõ "không có tầng dưới". Không phí tham gia, không bắt buộc mua. Không hứa thu nhập cho đại sứ, không hứa kết quả cho người mua. Bài mẫu viết như người đã dùng kể lại, dưới 200 chữ.
Cuối cùng là bảng 5 dòng những điều chương trình này tuyệt đối không làm, và những điểm tôi cần hỏi luật sư.
```

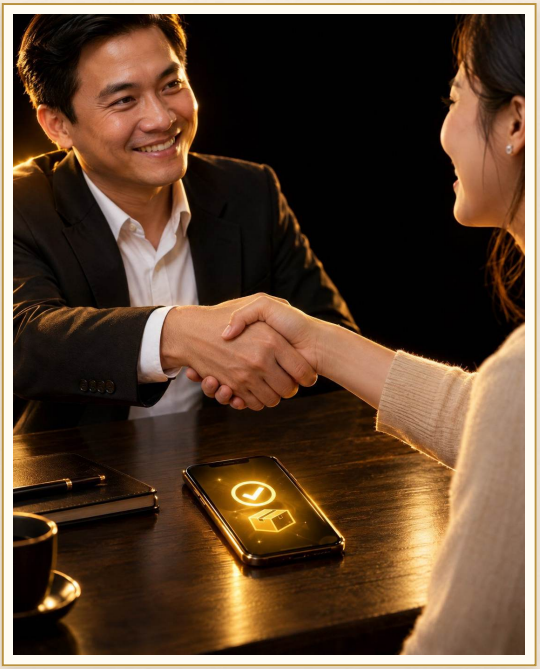
Đầu ra đo được. Với sàn: số đơn mỗi tháng, phí sàn trên mỗi đơn, số khách từ sàn đã về danh sách của Ní. Với đại sứ: số đại sứ có ít nhất một đơn trong ba mươi ngày, số đơn từ giới thiệu, phần đơn đến từ giới thiệu so với tổng. Con số cuối này là thước đo của chữ Chuyển Hoá: khách thành người giới thiệu.

Lỗi hay gặp. Thêm tầng thứ hai "cho đại sứ có động lực". Hứa thu nhập cho đại sứ. Thu phí tham gia. Trả chậm, trừ lắt nhắt. Để đại sứ nói quá về sản phẩm mà không ai soát. Đánh giá giả trên sàn. Và coi sàn là nhà: toàn bộ khách nằm trong tay sàn, một ngày sàn đổi luật là mất hết.

CHUYỆN CỦA CƯƠNG Ở TẦNG NÀY

Các trang bán hàng của Cương đang chạy đều đi theo mười sáu bước: 10x.levancuong.com bán Bộ Não AI; 30ngay.levancuong.com cho chương trình 30 Ngày, có video xem lại buổi học và kết quả học viên thật; truyennhan.levancuong.com cho Truyền Nhân 4T; offline.levancuong.com cho sự kiện một ngày, biểu mẫu đăng ký tự chảy về trang tính Google và báo email ngay khi có người điền. Tất cả đi ra từ Bộ Não trong máy Cương: nó viết nháp, Cương sửa cho ra giọng mình, soát rồi mới lên.

Chỗ khó nhất với Cương là bước 12. Bộ Não AI không có giới hạn số chỗ nào thật. Vậy Cương viết gì ở đó? Trên trang 10x có một mục tên là "Giới hạn thật — để ní không thất vọng". Trong đó Cương ghi những điều Bộ Não không làm được: nó không thay được người, cà phê với nhân viên hay gọi cho một khách đang giận vẫn là việc của Ní. Kho tri thức trống thì kết quả chung chung. Nó không thay bác sĩ, luật sư, kế toán. Và mười lần là hiệu suất làm việc, không phải doanh thu, Cương không hứa số. Cương đặt mục đó ngay trên trang bán hàng. Viết vậy có thể mất vài người. Cương chấp nhận: người đọc xong mục đó mà vẫn mua là người sẽ ở lại lâu.



Trang bán hàng đưa khách tới cửa. Cái bắt tay cuối cùng vẫn là của người thật.

Thang giá trị của Cương hôm nay có năm bậc. Bậc đầu miễn phí: app Bản Đồ Bản Thể để hiểu mình, và sách tặng như Cỗ Máy 100 Video. Bậc hai là sách. Bậc ba là Bộ Não AI, sản phẩm lõi. Bậc bốn là 30 Ngày Ứng Dụng AI. Bậc năm là Truyền Nhân 4T, cho người có sẵn cộng đồng ở địa phương, muốn mang hệ thống ngầm về cho cộng đồng của mình. Mối nối là thứ thật: đọc sách xong thì muốn có công cụ; có công cụ thì muốn có người đi cùng; đi cùng xong, có người muốn mang về dạy lại. Cương không ghi giá ở đây, vì giá đổi, còn thang thì ở lại.

Kênh bổ sung của Cương là đại sứ. Chương trình Đại sứ lan toả nằm ở 10x.levancuong.com, mục affiliate: giới thiệu người phù hợp, nhận ba mươi phần trăm trên đơn thật, một tầng, không phí tham gia, không bắt

buộc mua. Trang sự kiện một ngày có công cụ để đại sứ tự tạo đường dẫn giới thiệu của mình. Sàn thương mại điện tử không phải kênh chính của Cương, vì Cương bán dịch vụ và sản phẩm số.

Cương nói thật một chỗ còn yếu: việc xác nhận thanh toán của Cương có chỗ còn làm tay. Chưa đẹp. Đang sửa.

Chốt bằng sự thật thì khách quay lại. Hệ thống ngầm sống bằng khách quay lại.

RANH GIỚI CỦA TẦNG NÀY

Không cam kết thu nhập, không cam kết kết quả tuyệt đối, dù trên trang, trong thư, hay trong lời đại sứ.

Không khan hiếm giả. Không có giới hạn thật thì không bịa giới hạn.

Lời chứng thực là người thật, lời thật, có xin phép. Ảnh trước sau phải có văn bản đồng ý. Mỹ phẩm, thực phẩm không mô tả như thuốc.

Đại sứ chỉ một tầng. Hoa hồng gắn với đơn thật, không gắn với việc tuyển người. Không phí tham gia, không ép mua.

Cuốn sách này không thay luật sư. Hợp đồng, chính sách hoa hồng, quảng cáo ngành có điều kiện: nhờ người có chuyên môn xem trước khi công bố.

Và cái bắt tay cuối cùng không tự động hoá. Trang đưa khách tới cửa. Người đón họ vào là người thật.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní dạy làm bánh tại nhà, học trò quý, nhưng cứ tới đoạn nói học phí là nói lảng. Ní ấy ngồi lại với Cương sau một buổi học.

— Em ngại bán lắm Cương. Người ta quý em, em mở miệng mời mua là sợ mất lòng.

— Lần gần nhất có người hỏi "chị có lớp nào không", Ní trả lời sao?

— Em bảo để em xem lịch rồi báo. Rồi em... không báo.

— Người đó giờ học ở đâu?

— Học chỗ khác rồi. Em thấy họ đăng ảnh.

— Vậy ai mất lòng ai?

— ...

— Họ hỏi là họ đang cần. Ní im là Ní bỏ họ lại với cái cần đó.

— Nhưng viết hẳn một trang để bán, em thấy mình như đang khoe.

— Trên trang đó, Ní định viết về mình mấy dòng, về họ mấy dòng?

— Em định kể em học ở đâu, làm bao năm.

— Thử ngược lại. Mười dòng đầu chỉ tả đúng cái bếp của họ, mẻ bánh xẹp của họ. Dòng thứ mười một mới kể Ní đã giúp ai ra khỏi chỗ đó. Vậy có phải khoe không?

— Vậy thì giống... đưa tay ra hơn.

— Trang bán hàng là bàn tay đưa ra sẵn. Nắm hay không là quyền của họ. Ní không ép ai. Ní chỉ đừng giấu tay đi.

NGỘ RA

Ngại bán nhiều khi là sợ cho mình, không phải thương người ta. Người đang cần mà không tìm thấy cửa mới là người bị bỏ lại.

TỰ VẤN

- Nếu đêm nay có một người đã tin Ní và muốn mua, họ sẽ bấm vào đâu? Trang đó có trả lời được năm băn khoăn lớn nhất của họ không?
- Khách mua xong sản phẩm lõi của Ní, bước tiếp theo của họ là gì? Ní đã viết ra chưa, hay họ phải tự đoán?
- Ai đã từng kể về Ní cho người khác mà Ní chưa bao giờ cảm ơn bằng một cơ chế rõ ràng?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 14 ngày, có 1 trang bán hàng đủ 16 bước đang online, 1 thang giá trị 4–5 bậc viết trên một tờ giấy, và 1 bản luật đại sứ một tầng viết thành chữ.

THỜI HẠN

14 ngày.

1. Ngày 1 — Soát trang hoặc bài bán hàng gần nhất theo 16 bước, khoanh hai bước thiếu nặng nhất (30 phút) → 1 bảng kiểm 16 dòng.

2. Ngày 2–3 — Gom bằng chứng thật: lời chứng thực đã xin phép, một chuyện trước sau, giới hạn thật, quà thật → 1 tệp bằng chứng.
3. Ngày 4–5 — Gọi trưởng phòng Bán hàng, dùng skill 16buocbanhang viết nháp; đọc to, sửa giọng → 1 bản nháp đủ 16 bước.
4. Ngày 6–7 — Chạy "soát trước khi đăng"; giao chuyên viên quan-ly-landing-page dựng trang; nhờ 3 người đúng nhóm khách đọc trên điện thoại → 1 trang online và 3 góp ý.
5. Ngày 8–9 — Gọi trưởng phòng Chiến lược xếp thang; tự viết ba dòng cho mỗi bậc → 1 tờ thang giá trị.
6. Ngày 10–11 — Viết 3 lời mời bán thêm, đặt vào thư 6 và thư 7 của chuỗi ở tầng 4 → 3 lời mời đã nằm trong chuỗi.
7. Ngày 12–14 — Gọi chuyên viên affiliate-cong-tac-vien viết luật đại sứ một tầng; gửi cho 5 người đã dùng sản phẩm đọc và hỏi lại → 1 bản luật và 5 phản hồi. Nếu Ní bán hàng hữu hình, thêm một việc: đưa 1 sản phẩm lên sàn cùng chuyên viên dang-san-pham-toi-uu-san-tmdt.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 đường dẫn trang bán hàng mở được trên điện thoại. 1 bảng kiểm 16 bước đã đánh dấu đủ, bước nào bỏ có ghi lý do. 1 tờ thang 4–5 bậc, mỗi bậc đủ ba dòng. 1 bản luật đại sứ một tầng dài không quá một trang, đã có 5 người đọc.

CÂU ĐỂ NHỚ

Trang bán hàng là bàn tay đưa ra sẵn. Thang giá trị là con đường sau cái bắt tay đầu tiên.

VIỆC LÀM NGAY

Mở trang bán hàng hiện có của Ní, hoặc bài đăng bán hàng gần nhất. Đi qua mười sáu bước trong bảng, đánh dấu có hay chưa. Khoanh tròn hai bước thiếu nặng nhất. Mười lăm phút.

CỬA NGỎ

Đại sứ lan toả

Nếu Ní đã dùng Bộ Não AI và thấy nó hợp với một người bạn cùng nghề, có chương trình Đại sứ lan toả: giới thiệu đúng người, nhận ba mươi phần trăm trên đơn thật, một tầng, không phí tham gia. Cương không mời Ní đi tuyển ai. Cương chỉ mời Ní kể thật cho người đang cần.

10x.levancuong.com/affiliate/

Tầng 6 trong bản đồ của Cường: tăng trưởng không phải là may mắn, mà là hệ thống.



Tầng 6 · Tăng trưởng

Ngày 28 tháng 9 năm 2026, Sài Gòn. Lớp học một ngày, ai cũng mang laptop. Cương đưa lên màn hình một con số.

257.

Đó là số lượt hiển thị trên Google trong hai mươi tám ngày đầu của anhtusolar.com, một học viên làm năng lượng mặt trời. Phía sau con số ấy là một bảng điều khiển quản lý bốn website, tám trăm bảy mươi bảy bài viết, nối với Google Search Console. Tỷ lệ nhấp 5,8 phần trăm.

Cương nói với cả phòng: "Tôi nói thật: 257 chưa phải con số lớn. Nhưng nó là con số thật, đo được, từ tháng đầu."

Ní nhìn tấm bản đồ ở trang trước sẽ thấy trên mấy cái màn hình có những con số rất đẹp. Cương nói trước cho rõ: đó là số vẽ để dễ hình dung một bảng đo trông ra sao. Số thật trong chương này nhỏ hơn nhiều, và Cương đưa đúng từng số. Cương chọn đưa một con số nhỏ lên màn hình hôm ấy vì tăng trưởng không bắt đầu từ con số lớn. Nó bắt đầu từ lúc mình có một con số, dù bé, và biết nó từ đâu ra.

Tầng 6 trả lời hai câu hỏi. Một: khi cỗ máy từ tầng 1 đến tầng 5 đã chạy được với một ít người, làm sao để nhiều người đúng hơn tìm thấy nó,

đều đặn, với chi phí mình chịu được? Hai: làm sao biết đồng nào đang làm việc, đồng nào đang cháy?

Có một thứ tự Cương đã nói ở chương 13 và nhắc lại ở đây: tầng 6 chỉ đổ tiền khi tầng 3, 4, 5 đã chạy. Bể còn thủng mà gọi thêm mưa thì chỉ ướt đất.

Tầng này có hai bước, và chúng khác tính nhau. Bước 17 giống ngọn hải đăng. Nó không chạy đi tìm tàu. Nó đứng yên một chỗ, sáng mỗi đêm, và tàu tự tìm về. Dựng lâu, nhưng dựng xong thì sáng mãi. Bước 18 giống thuê thuyền ra khơi đón khách. Nhanh, chủ động, nhưng mỗi chuyến một lần trả tiền, và chỉ nên thuê khi bến đã có chỗ đón.



Hải đăng không chạy đi tìm tàu. Nó đứng yên, sáng mỗi đêm, đúng một chỗ.

◆ Bước 17 — SEO & được AI trích dẫn

Là gì. SEO là làm cho trang và bài viết của Ní hiện ra khi người ta gõ câu hỏi của họ lên Google. Đó là phần quen thuộc. Phần mới là: khi người ta không gõ Google nữa mà hỏi thẳng một công cụ AI, thì AI trả lời bằng nội dung của ai? Của Ní, hay của người khác?

Bước 17 lo cả hai. Và với ai kinh doanh có địa điểm, một tiệm, một phòng khám, một lớp học, còn có thêm hồ sơ doanh nghiệp trên Google, thứ hiện ra cùng bản đồ khi người ta tìm "gần đây".

Vì sao thời nay khác. Ở chương 10 Cương đã nói về dịch chuyển thứ ba: người mua tự tìm hiểu trước khi hỏi, và nay hỏi cả AI. Google trả về mười đường dẫn, mình đứng thứ bảy vẫn còn cơ hội được bấm. AI trả về một câu trả lời, có khi kèm vài nguồn. Không nằm trong vài nguồn đó, Ní vô hình.

Cương không biết chính xác AI chọn nguồn theo công thức nào, và ngoài những hãng làm ra chúng, không ai biết chắc. Điều Cương quan sát được là: nó hay lấy những trang trả lời thẳng vào câu hỏi, viết rõ ràng, có tên người chịu trách nhiệm, và được nơi khác nhắc tới. Tức là những thứ một người đọc tử tế cũng cần.

Điều thứ hai đã đổi là công viết. Năm mươi bài trả lời năm mươi câu hỏi của khách từng là việc của một đội viết trong nhiều tháng. Nay Bộ Não viết nháp, Ní biên tập. Nhưng chính vì ai cũng viết được bằng AI, mạng đang ngập bài chung chung giống hệt nhau. Thứ còn giá trị là thứ AI không tự có: trải nghiệm thật của Ní, số thật của Ní, tên thật của Ní. Trên tấm bản đồ có bốn chữ cái E-E-A-T. Đó là cách Google gọi bốn điều

nó muốn thấy ở một trang đáng tin: trải nghiệm, chuyên môn, uy tín, độ tin cậy. Chữ đầu tiên là trải nghiệm. Người làm nghề thật có lợi thế ở đúng chữ đó.

Làm thế nào.

1. Lấy lại danh sách câu hỏi ở bước 2. Hai mươi đến năm mươi câu khách gõ lên Google, YouTube, TikTok và hỏi AI. Đó là mỏ của bước này. Chưa có danh sách thì quay lại tầng 1.

2. Xếp câu hỏi thành cụm. Mỗi cụm có một bài trụ trả lời câu lớn, và vài bài nhánh trả lời các câu nhỏ quanh nó. Các bài trong cụm dẫn sang nhau. Một tiệm rèm cửa chẳng hạn: bài trụ "Chọn rèm cho phòng ngủ hướng tây", bài nhánh về vải, về giá, về cách đo, về cách giặt.

3. Viết mỗi bài theo một khuôn. Tiêu đề là chính câu hỏi của khách. Hai ba câu đầu trả lời thẳng, để người vội đọc xong là có đáp án, và AI lấy được nguyên đoạn. Sau đó mới giải thích. Trong bài có ít nhất một chuyện thật hoặc một con số thật của Ní. Có tên tác giả, có ngày cập nhật. Cuối bài có vài câu hỏi đáp ngắn.

4. Lo phần kỹ thuật tối thiểu. Trang mở nhanh trên điện thoại. Có sơ đồ trang để Google biết đường đọc. Có dữ liệu có cấu trúc, một lớp nhãn giúp máy hiểu đây là bài viết, đây là câu hỏi đáp, đây là doanh nghiệp. Ní không cần tự tay làm. Giao cho Bộ Não bằng skill schema-markup và nhờ chạy skill seo-audit soát lại.

5. Nối Google Search Console. Miễn phí. Từ hôm nối, Ní nhìn thấy bốn thứ: trang mình hiện ra bao nhiêu lượt, được bấm bao nhiêu lượt, tỷ lệ nhấp, và người ta gõ câu gì thì gặp mình. Không nối thì Ní đang viết trong bóng tối.

6. Nếu có địa điểm, làm hồ sơ doanh nghiệp trên Google cho tử tế. Điền đủ mục, ảnh thật, giờ mở cửa đúng. Mời khách hài lòng để lại đánh giá thật, và trả lời mọi đánh giá, kể cả cái chê.

7. Mỗi tháng tự đo một lần chuyện AI. Mở vài công cụ AI, hỏi mười câu khách hay hỏi nhất. Ghi vào một bảng: nó có nhắc tới mình không, nó dẫn nguồn nào. Tháng sau hỏi lại. Bảng này thô, nhưng là thước đo duy nhất Ní tự cầm được.

8. Giữ nhịp. Mỗi tuần vài bài theo sức, đều tay. Mỗi tháng mở Search Console: bài nào hiện ra nhiều mà ít người bấm thì sửa tiêu đề; câu nào người ta gõ mà mình chưa có bài thì viết.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing	chuyen-gia-seo · viet-bai-seo-website · quan-ly-google-business	seo-audit · ai-seo · schema-markup

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing, dùng skill ai-seo.
Vai: chuyên gia SEO cho [ngành của Ní], viết cho người đọc trước,
cho máy sau.
Việc: từ danh sách câu hỏi của khách dưới đây, xếp thành các cụm chủ
đề (mỗi cụm 1 bài trụ và 4-6 bài nhánh), rồi viết bài đầu tiên của
cụm quan trọng nhất.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Danh sách câu hỏi: [dán 20-50 câu].
Trải nghiệm thật tôi muốn đưa vào bài đầu tiên: [một chuyện, một con
số của chính tôi]. Trang của tôi: [địa chỉ].
Vạch: tiêu đề là đúng câu hỏi của khách. 2-3 câu đầu trả lời thẳng.
Bài 800-1.200 chữ, có tên tác giả, có 3 câu hỏi đáp ở cuối. Không
bịa số liệu, không bịa "nghiên cứu cho thấy"; chỗ nào cần số mà tôi
chưa có thì ghi "chưa có dữ liệu". Không nhồi từ khoá. Trả về: bảng
các cụm, rồi bài viết, rồi danh sách những chỗ tôi cần bổ sung trải
nghiệm thật.
```

Đầu ra đo được. Số bài đã đăng, xếp theo cụm. Trong Search Console: lượt hiển thị, lượt nhấp, tỷ lệ nhấp, và số câu tìm kiếm mà trang hiện ra. Tỷ lệ nhấp tính đơn giản: lượt nhấp chia lượt hiển thị. Ní thử với số của anhtusolar.com: 257 lượt hiển thị nhân 5,8 phần trăm, ra khoảng mười lăm lượt nhấp. Nhỏ. Nhưng nhìn vào đó, người làm biết bài nào đang được thấy để viết tiếp đúng hướng. Thêm một bảng mười câu hỏi AI, cột có hay không. Với hồ sơ trên Google: số đánh giá thật và số lần người ta bấm gọi, bấm chỉ đường. Cương không đưa "chuẩn ngành" nào ở đây. Ní so tháng này với tháng trước của chính mình.

Lỗi hay gặp. Viết cho máy, nhồi từ khoá đến mức người đọc không nổi. Đăng một trăm bài AI viết mà không có lấy một dòng trải nghiệm thật. Không nối Search Console. Hai tuần chưa thấy khách thì bỏ, trong khi hải đăng tính bằng tháng, không tính bằng ngày. Mua đường dẫn, dùng

mẹo. Đánh giá giả trên bản đồ. Và dựng toàn bộ trên đất thuê, không có một trang nào mang tên miền của mình.

◆ Bước 18 — Quảng cáo có đo lường

Là gì. Quảng cáo là trả tiền để đề nghị của Ní hiện ra trước mắt đúng người, trên Facebook, Google, YouTube, TikTok, Zalo. Chữ quan trọng nằm ở vế sau: có đo lường. Nghĩa là trước khi tiêu đồng đầu tiên, Ní đã có ba con số viết ra giấy: một lead mình chịu được tối đa bao nhiêu tiền, một khách mình chịu được tối đa bao nhiêu tiền, và tới ngưỡng nào thì dừng.

Vì sao thời nay khác. Ngày càng nhiều người cùng mua một chỗ đứng trên cùng một màn hình điện thoại. Chỗ đứng đắt dần. Cùng lúc, các nền tảng tự lo phần phân phối nhiều hơn trước. Nên việc của người chủ không còn là thuộc từng nút bấm. Việc của người chủ là ba thứ máy không quyết thay được: đề nghị có đúng không, mẫu quảng cáo có thật không, và phép tính có ra không.

Phần nặng thì Bộ Não đỡ: viết năm phiên bản lời quảng cáo để thử, lên ý tưởng hình, tính ngưỡng, đọc số từng ngày. Nhưng có một điều không đổi dù thời nào. Quảng cáo chỉ khuếch đại cái đang có. Trang nhận quà chưa ai để lại thông tin, chuỗi thư chưa chạy, trang bán chưa tự chốt được ai, thì quảng cáo chỉ giúp Ní mất tiền nhanh hơn.

Làm thế nào.

1. Kiểm ba cửa trước khi chạy. Trang nhận quà ở tầng 3 đã có người thật để lại thông tin từ nguồn tự nhiên chưa? Chuỗi thư ở tầng 4 đang tự

gửi chưa? Trang bán ở tầng 5 đã có đơn nào đến mà Ní không phải nhắn tay chưa? Thiếu cửa nào, quay lại cửa đó.

2. Làm phép tính. Bốn công thức, không cần hơn.

Con số	Cách tính
Chi phí mỗi lead	Tiền quảng cáo ÷ số người để lại thông tin
Chi phí mỗi khách	Tiền quảng cáo ÷ số khách mua
Tỷ lệ chốt	Số khách mua ÷ số lead
Chi phí mỗi khách tối đa (CAC trần)	Phần lãi gộp trên một đơn mà Ní chấp nhận bỏ ra để có khách đó

Một ví dụ bằng số giả sử, chỉ để thấy cách tính, không phải số của ngành nào. Giả sử một đơn của Ní giá hai triệu, tiền hàng và giao hết tám trăm nghìn, còn lãi gộp một triệu hai. Ní quyết dành tối đa một nửa để có khách, vậy CAC trần là sáu trăm nghìn. Nếu sổ của Ní cho thấy cứ mười lead thì chốt được một, chi phí mỗi lead tối đa là sáu mươi nghìn. Chạy vài ngày mà mỗi lead vượt hẳn con số đó, Ní dừng, sửa, rồi mới thử lại. Tỷ lệ chốt phải lấy từ sổ của chính Ní. Chưa có sổ thì chạy thử thật nhỏ để có sổ.

3. Rà trang đích. Quảng cáo dẫn về một trang, một hành động. Không dẫn về trang chủ, không dẫn về trang cá nhân.

4. Làm nhiều mẫu để thử. Ba đến năm hình hoặc video, năm phiên bản lời. Dùng skill ad-creative. Mẫu tốt nhất thường là mẫu thật nhất: chính Ní, chính khách của Ní đã đồng ý lên hình.

5. Soát trước khi lên. Chạy "soát trước khi đăng", ngành có quy định riêng thì qua trưởng phòng Pháp lý. Một mẫu vi phạm có thể làm khoá cả tài khoản.

6. Chạy nhỏ, đọc số ngày 3, ngày 5, ngày 7. Mỗi lần chỉ đổi một thứ, để biết thứ gì tạo ra khác biệt. Ngày 7 Ní ra một trong ba quyết định: tiếp, tăng, hay dừng.

7. Bám lại người đã xem mà chưa mua, bằng một thông điệp khác: một chuyện học viên, một câu trả lời cho băn khoăn hay gặp. Không lặp lại đúng mẫu cũ cho đến khi người ta phát ngán.

8. Sau hai tuần, nhìn cả phễu. Người rơi nhiều nhất ở tầng nào thì sửa tầng đó. Nhiều khi vấn đề không nằm ở quảng cáo. Nó nằm ở trang nhận quà hoặc lá thư thứ hai.

Tám việc này là quy trình QT04 trong Bộ Não, "Chiến dịch quảng cáo từ 0". Ní gõ một câu, Bộ Não đi lần lượt từng bước và dừng lại ở hai chỗ chờ Ní quyết: duyệt ngân sách, và ngày 7 tiếp hay dừng. Hai chỗ đó không ai quyết thay người chủ.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
truong-phong-marketing	quan-ly-quang-cao · chay-ads-google · chay-ads-tiktok · quan-ly-quang-cao-zalo · retargeting-remarketing · toi-uu-chi-phi-quang-cao	paid-ads · ad-creative · ab-test-setup

CÂU LỆNH MẪU

```
Chạy quy trình QT04.
Vai: trưởng phòng Marketing cùng chuyên viên toi-uu-chi-phi-quang-cao và quan-ly-quang-cao, làm việc cho một người chủ chưa từng chạy quảng cáo có sổ sách.
Việc: lập kế hoạch một chiến dịch thử 14 ngày cho [tên sản phẩm]. Bắt đầu bằng việc tính CAC trần, chi phí mỗi lead tối đa và ngưỡng dừng, rồi mới tới mẫu quảng cáo.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Giá bán: [số]. Chi phí trên mỗi đơn: [số]. Tỷ lệ chốt từ lead theo sổ của tôi: [số, hoặc "chưa có"]. Ngân sách tối đa tôi chấp nhận mất để học: [số]. Trang đích: [địa chỉ]. Kênh khách của tôi hay ở: [kênh].
Vạch: trang đầu tiên chỉ gồm phép tính và ngưỡng dừng, viết bằng lời thường. Chỉ dùng số tôi đưa; thiếu số nào thì hỏi tôi, không tự đặt, không dùng "chuẩn ngành". 5 phiên bản lời quảng cáo dưới 80 chữ, không cam kết kết quả, không khan hiếm giả, không mô tả mỹ phẩm hay thực phẩm như thuốc. Dừng chờ tôi duyệt ngân sách trước khi làm tiếp. Lịch đọc số: ngày 3, 5, 7, 14.
```

Đầu ra đo được. Một tờ một trang ghi CAC trần, chi phí mỗi lead tối đa, ngân sách thử, ngưỡng dừng. Một báo cáo ngày 7 và một báo cáo ngày 14, mỗi báo cáo năm dòng: tiền đã tiêu, số lead, chi phí mỗi lead, số khách, chi phí mỗi khách, đặt cạnh mức trần. Và một quyết định viết ra bằng chữ. Đây cũng là bảng số Cương cho học viên mang về ở buổi 12 của chương trình 30 Ngày: chi phí mỗi lead, tỷ lệ chốt, giá trị đơn trung bình.

Lỗi hay gặp. Chạy khi tầng 3 đến tầng 5 chưa có. Không có ngưỡng dừng. Đo lượt thích và lượt xem thay vì lead và khách. Đổi năm thứ cùng lúc rồi không biết thứ nào có tác dụng. Sốt ruột tắt sau một ngày, hoặc ngược lại, để chạy cả tháng không nhìn. Dẫn về trang chủ. Nội dung vi phạm, mất tài khoản. Và giao hết cho người chạy thuê trong khi mình

không hiểu ba con số, đến lúc họ báo "đang tối ưu" cũng không biết hỏi lại câu gì.

CHUYỆN CỦA CƯƠNG Ở TẦNG NÀY

Tầng 6 của Cương đi đường hải đăng trước.

Trang levancuong.com là trang trung tâm, có một blog hơn năm mươi bài: về hành trình của Cương, về AI Agent cho từng ngành, về thương hiệu, về nội tâm. Bên cạnh đó là kênh YouTube với 965 video và hơn 730.000 lượt xem, thứ Cương tích từng cái một từ trước khi có AI. Chín trăm sáu mươi lăm ngọn đèn nhỏ. Những năm trước, Cương thắp chúng mà không có bến nào phía sau. Người ta thấy đèn, ghé qua, rồi đi. Bây giờ phía sau mỗi ngọn đèn mới có chỗ đón: một món quà, một chuỗi thư, một trang bán.

Cương nói thật chỗ còn yếu. Nhiều trang của Cương mới chạy vài tuần, số liệu còn ít, chưa đủ để rút ra điều gì đáng tin. Kênh riêng của Học Viện AI FOR CEO chưa mạnh, mọi thứ vẫn xoay quanh tên của Cương. Vì vậy trong chương này Cương không kể con số quảng cáo nào của mình. Cương chưa có số đủ lâu để dám in vào sách. Thứ Cương đưa Ní là phép tính và quy trình QT04. Bước đầu tiên của quy trình ấy không phải viết quảng cáo. Nó là tính ngưỡng dừng.

Còn con số 257 của anhtusolar.com thì Cương giữ lại như một tấm ảnh. Bốn website, tám trăm bảy mươi bảy bài, một bảng điều khiển nối Search Console, của một người làm năng lượng mặt trời chứ không phải một công ty phần mềm. Tháng đầu, Google mới cho hiện ra hai trăm năm mươi bảy lượt. Ai chỉ nhìn số sẽ thất vọng. Người làm nghề nhìn vào thì thấy thứ khác: biết bài nào đang được thấy, câu nào người ta gõ, và tháng

sau nên viết gì. Không có hệ thống thì đến cả con số để cải thiện mình cũng không có.

Cương ước gì năm 2019 mình có một con số 257 như thế. Hồi đó Cương có hàng trăm sân khấu, và không có một bảng đo nào.

Một con số nhỏ mà thật thì sửa được. Một cảm giác lớn mà mơ hồ thì không.

RANH GIỚI CỦA TẦNG NÀY

Quảng cáo không cam kết kết quả tuyệt đối, không hứa thu nhập, không khan hiếm giả. Mỹ phẩm, thực phẩm không mô tả như thuốc. Ảnh trước và sau phải có văn bản đồng ý của người trong ảnh.

Ngành có điều kiện về quảng cáo, như sức khoẻ, tài chính, thì hỏi người có chuyên môn pháp lý trước khi chạy. Bộ Não rà sơ bộ được. Nó không thay luật sư.

Đánh giá trên bản đồ chỉ là đánh giá thật. Không mua, không tự viết, không nhờ người quen viết hộ.

Bài viết không chép của người khác, không bịa số liệu, không bịa "theo nghiên cứu". AI viết, người duyệt, và người đứng tên chịu trách nhiệm.

Danh sách khách chỉ dùng trong phạm vi khách đã đồng ý. Không tải số điện thoại của khách lên công cụ lạ.

Ngưỡng dừng là lời hứa với chính mình. Tới ngưỡng thì dừng, không "thêm vài ngày nữa xem sao". Và không đổ vào quảng cáo khoản tiền mà

mất đi Ní không ngủ được.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní bán đặc sản quê qua mạng, từng chạy quảng cáo hai lần, kể với Cương bằng giọng vẫn còn tiếc.

— Em chạy hai lần rồi Cương. Đốt tiền lắm. Lần nào cũng mất.

— Hai lần đó Ní dẫn người ta về đâu?

— Về trang cá nhân của em.

— Tới đó rồi người ta làm gì tiếp?

— Thì nhắn cho em. Ai không nhắn thì thôi.

— Bao nhiêu người nhắn, bao nhiêu người mua, Ní có ghi lại không?

— Em không ghi. Em chỉ nhớ là hết tiền.

— Vậy Ní chưa biết quảng cáo có đốt tiền hay không. Ní mới biết mình đã tiêu tiền mà không có sổ.

— Nhưng ai cũng bảo phải chạy mới có khách.

— Trước khi chạy, một người để lại số điện thoại, Ní chịu được tối đa bao nhiêu tiền?

— Em chưa tính bao giờ.

— Tính cái đó trước. Mười lăm phút. Có con số đó rồi thì quảng cáo hết là canh bạc. Nó thành một phép thử có điểm dừng.

— Còn nếu thử rồi vẫn vượt mức?

— Thì dừng. Dừng đúng lúc cũng là một kết quả. Ní mất một khoản nhỏ, và biết chỗ nào trong đường đi của khách cần sửa.

NGỘ RA

Tiền quảng cáo không tự cháy. Nó cháy khi mình không biết trước mình chịu được bao nhiêu, và không biết lúc nào phải dừng.

TỰ VẤN

- Nếu hôm nay một người lạ hỏi AI đúng câu mà khách của Ní hay hỏi nhất, AI sẽ trả lời bằng nội dung của ai?
- Ba cửa ở tầng 3, 4, 5 của Ní, cửa nào đã tự chạy, cửa nào vẫn phải có Ní đứng đó?
- Một khách mới, Ní chịu được tối đa bao nhiêu tiền để có họ? Con số đó Ní đã viết ra giấy chưa?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 14 ngày, có Google Search Console đã nối với trang của Ní, 5 bài trả lời 5 câu khách hay hỏi đã đăng, 1 bảng "hỏi AI 10 câu", và 1 tờ phép tính quảng cáo ghi CAC trần, chi phí mỗi lead tối đa, ngưỡng dừng.

THỜI HẠN

14 ngày.

1. Ngày 1 — Hỏi vài công cụ AI 10 câu khách hay hỏi nhất, ghi lại có

nhắc tới mình không, dẫn nguồn nào (30 phút) → 1 bảng 10 dòng.

2. Ngày 2 — Nối Google Search Console cho trang của Ní, nhờ chuyên viên quan-ly-website-ky-thuat chỉ từng bước → 1 ảnh chụp màn hình trang đã xác minh.
3. Ngày 3–4 — Gọi trưởng phòng Marketing, cùng chuyên viên chuyen-gia-seo xếp danh sách câu hỏi thành cụm; chọn một cụm 5 bài làm trước → 1 sơ đồ cụm.
4. Ngày 5–9 — Mỗi ngày một bài cùng chuyên viên viet-bai-seo-website; Ní thêm chuyện thật, số thật; chạy "soát trước khi đăng" → 5 bài đã đăng, có tên tác giả.
5. Ngày 10 — Có địa điểm thì hoàn thiện hồ sơ trên Google cùng chuyên viên quan-ly-google-business và mời 3 khách hài lòng đánh giá thật; không có địa điểm thì dùng skill schema-markup gắn nhãn cho 5 bài → 1 hồ sơ đủ mục, hoặc 5 bài đã gắn nhãn.
6. Ngày 11–12 — Cùng chuyên viên toi-uu-chi-phi-quang-cao làm phép tính: lãi gộp một đơn, CAC trần, chi phí mỗi lead tối đa, ngưỡng dừng → 1 tờ một trang.
7. Ngày 13–14 — Kiểm ba cửa của tầng 3, 4, 5. Đủ thì gõ "Chạy quy trình QT04" với một ngân sách thử; chưa đủ thì ghi rõ cửa nào thiếu và hẹn ngày quay lại → 1 quyết định viết ra giấy.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 ảnh chụp Search Console đã có dữ liệu của trang. 5 đường dẫn bài đã đăng. 1 bảng 10 câu hỏi AI có cột "có" và "không". 1 tờ phép tính có đủ ba con số và chữ ký của chính Ní bên dưới ngưỡng dừng.

CÂU ĐỂ NHỚ

Dựng hải đăng trước, thuê thuyền sau. Và trước khi thuê thuyền, viết ra giấy mình chịu được bao nhiêu một chuyến.

VIỆC LÀM NGAY

Mở một công cụ AI bất kỳ. Hỏi ba câu mà khách của Ní hay hỏi nhất. Ghi lại nó trả lời bằng nội dung của ai. Mười lăm phút.



Tầng 7 trong bản đồ của Cường: hệ thống không làm mình vất vả hơn, nó giúp mình tự do hơn.

CHƯƠNG

Tầng 7 · Hệ thống hoá

Chiều 28 tháng 9 năm 2026, Sài Gòn. Phần cuối của lớp học một ngày. Cương hỏi cả phòng một câu:

"Nếu mai anh chị nghỉ 7 ngày, việc gì sập đầu tiên?"

Câu đó Cương không nghĩ ra để hỏi cho hay. Cương đã sống trong nó.

Có một giai đoạn Cương ôm cùng lúc năm việc: chạy video marketing, marketing Zalo, đào tạo đội nhóm, sân khấu, cộng đồng sản phẩm. Việc nào cũng chạy, vì việc nào cũng có Cương. Rồi Cương phải tự nhận một câu không dễ nghe: "Tôi vắng một tuần là mọi thứ chậm lại." Tối về tới nhà là hết pin. Và một câu hỏi cứ quay lại: mình đang xây cho ai?

Sáu tầng trước, Ní đã có sáu đoạn ống. Hiểu khách. Thu hút. Thu lead. Nuôi dưỡng. Bán hàng. Tăng trưởng. Mỗi đoạn tự nó đã có ích. Nhưng sáu đoạn ống rời nhau thì nước vẫn phải có người xách từ đoạn này sang đoạn kia. Người xách đó là Ní.

Tầng 7 trả lời câu hỏi cuối của tấm bản đồ: làm sao nối sáu đoạn thành một dòng chảy liền, tự chạy, đo được, sửa được, và trao lại được, để nó không dừng khi Ní dừng?

Có hai điều Cương nói trước.

Một, tầng 7 đứng cuối bản đồ nhưng không làm cuối. Nó là nền móng, làm dần từ ngày đầu. Mỗi lần Ní làm xong một việc ở bất kỳ tầng nào, hỏi thêm một câu: lần sau việc này ai làm, theo tờ giấy nào?

Hai, tự động hoá không phải việc đầu tiên. Trong năm chặng Cương đặt ra cho Học Viện, tự động hoá đứng ở chặng bốn, không phải chặng một. Việc nào chưa làm tay cho ra kết quả thì chưa tự động hoá. Đem một việc đang sai giao cho máy, nó chỉ sai nhanh hơn và sai đều hơn.



Một thành phố chạy đúng giờ không phải vì có người đứng vặn từng cái kim.

◆ Bước 19 — Dòng chảy khách hàng

(Customer Flow)

Là gì. Dòng chảy khách hàng là bản vẽ một trang về con đường một người đi qua doanh nghiệp của Ní. Bảy nấc: người lạ, người xem, người theo dõi, khách tiềm năng, khách hàng, khách trung thành, người giới thiệu. Giữa hai nấc luôn có một cái đẩy, thứ đưa người ta bước lên. Bước 19 làm bốn việc với bản vẽ ấy: tự động hoá, đo lường, tối ưu, nhân bản.



Ní đi cùng Cương qua từng nấc. Ở mỗi chỗ nối, hỏi ba câu: điều gì đẩy người ta lên, ai lo, và đếm bằng gì.

Từ nấc này lên nấc kia	Điều đẩy người ta lên	Ai lo trong Bộ Não	Đếm bằng gì
Người lạ → Người xem	Một nội dung trả lời đúng câu họ đang hỏi, hiện ra đúng chỗ họ tìm (tầng 1, 2, 6)	truong-phong-noi-dung · chuyen-gia-seo	Lượt xem, lượt hiển thị
Người xem → Người theo dõi	Một lý do để quay lại: nội dung ra đều, có lời hẹn kỳ sau (tầng 2)	lap-content-calendar-tong · phat-trien-cong-dong-nguoi-theo-doi	Người theo dõi mới

Từ nấc này lên nấc kia	Điều đẩy người ta lên	Ai lo trong Bộ Não	Đếm bằng gì
Người theo dõi → Khách tiềm năng	Một món quà đáng để lại tên, trên một trang chỉ có một hành động (tầng 3)	quan-ly-landing-page	Người để lại thông tin mỗi tuần
Khách tiềm năng → Khách hàng	Niềm tin tích dần qua thư, trợ lý, buổi gặp; rồi một đề nghị rõ ràng (tầng 4, 5)	email-zalo-automation · chatbot-tu-van-tu-dong · copywriter-ban-hang	Tỷ lệ chốt
Khách hàng → Khách trung thành	Lời hứa được giữ, được hướng dẫn dùng, được chỉ bậc tiếp theo đúng lúc (tầng 5)	cham-soc-khach-vip · ban-them-cross-sell	Tỷ lệ khách quay lại
Khách trung thành → Người giới thiệu	Một kết quả họ tự hào, một cách giới thiệu dễ, một lời cảm ơn có cơ chế	marketing-truyen-mieng · affiliate-cong-tac-vien	Số người giới thiệu

Hai điều về bản vẽ này. Thứ nhất, người ta không chỉ đi lên. Họ rơi ra ở giữa. Người đã hỏi mà chưa mua, có chuyên viên theo-doi-sau-tu-van-khong-chot lo một chuỗi chăm tiếp. Khách cũ im lặng đã lâu, có chuyên viên win-back-khach-cu. Thứ hai, nấc bảy không phải điểm cuối. Người giới thiệu mang một người lạ mới về nấc một. Đường thẳng khép thành vòng. Từ lúc đó hệ thống tự lớn, không chỉ nhờ sức Ní.

Vì sao thời nay khác. Bảy năm trước, muốn nối các đoạn với nhau phải có phần mềm đắt tiền và người kỹ thuật ngồi cạnh. Muốn có báo cáo phải có người gom số mỗi tuần. Còn quy trình thì nằm trong đầu người chủ. Cương không có phần mềm, không có người kỹ thuật, và mọi quy trình nằm trong đầu Cương. Nên Cương xách nước bằng tay.

Hôm nay một người cộng AI là một đội. Việc liên nhiều phòng, Ní nói một câu, Chánh văn phòng phân rã ra từng phòng. Chuyên viên ky-su-tu-dong-hoa nối biểu mẫu với trang tính, với thư, với thông báo. Chuyên viên xay-dashboard-dieu-hanh gom số về một màn hình. Hai câu "đầu tuần" và "đầu tháng" gọi ra cả một nhịp điều hành. Tất cả bằng tiếng Việt, như nhắn Zalo.

Nhưng cũng chính vì tự động dễ quá mà có một rủi ro mới: người ta tự động hoá cả thứ không nên. Nền tảng này dạy hai việc cùng lúc. Cái gì nên giao cho máy. Và cái gì tuyệt đối giữ lại cho người.

Trên tấm bản đồ có liệt kê nhiều công cụ. Cương không bàn công cụ ở đây, vì công cụ đổi theo năm. Thứ ở lại là bản vẽ.

Làm thế nào.

1. Vẽ dòng chảy đang có. Một tờ giấy, bảy nấc. Dưới mỗi nấc ghi số người Ní đang có ở đó, ước cũng được. Giữa hai nấc ghi thứ đang đẩy người ta lên. Chỗ nào Ní không ghi được gì, đó là chỗ ống đứt. Nhiều người lần đầu vẽ mới thấy khoảng giữa của mình trống: có người xem, có khách mua, mà không có gì nối hai đầu.

2. Trả lời câu hỏi bảy ngày. Viết ra ba việc sẽ sập đầu tiên nếu Ní nghỉ một tuần. Rồi liệt kê thêm mười việc Ní tự làm lặp lại mỗi tuần, ghi số giờ ước tính bên cạnh. Ba việc đầu là thứ phải hệ thống hoá trước. Mười việc sau là hàng chờ.

3. Chia việc vào ba rổ. Rổ một, máy làm: việc lặp lại, có quy tắc rõ, sai thì sửa được, như gửi thư xác nhận, nhắc lịch, gom số. Rổ hai, máy nháp, người duyệt: bài viết, thư, kịch bản, báo cáo. Rổ ba, người làm: cuộc

gọi khi khách sắp quyết định, lời xin lỗi khi khách giận, buổi ngồi với một người trong đội. Rổ ba không bao giờ chuyển sang rổ một.

4. Tự động hoá từng việc theo ba ô: kích hoạt, xử lý, kết quả. Kích hoạt là chuyện gì xảy ra thì việc bắt đầu: có người điền biểu mẫu, có đơn mới, tới sáng thứ Hai. Xử lý là máy làm gì. Kết quả là ra cái gì, gửi cho ai. Ví dụ: có người đăng ký sự kiện, đó là kích hoạt. Thông tin ghi vào trang tính, đó là xử lý. Người chủ nhận email báo ngay, đó là kết quả. Mỗi lần dựng một luồng. Bảy ngày đầu, người kiểm đầu ra mỗi ngày. Chạy đúng liên tục rồi mới dựng luồng thứ hai.



Kích hoạt, xử lý, kết quả. Mỗi bánh răng một việc, và tuần đầu luôn có người đứng xem nó quay.

5. Đo trên một màn hình. Một bảng bảy dòng cho bảy nấc. Mỗi dòng một con số của tuần này. Giữa hai dòng là tỷ lệ chuyển, tính bằng số người ở nấc sau chia số người ở nấc trước. Thêm một dòng của riêng Ní: số giờ tuần này mình không phải làm việc lặp lại nữa. Bảng không

cần đẹp. Một trang tính là đủ. Bảng có bốn mươi chỉ số thì không ai đọc.

6. Tối ưu theo nhịp, mỗi lần một chỗ. Sáng thứ Hai, bốn mươi lăm phút, Ní nói "đầu tuần": Bộ Não đưa báo cáo tuần trước, ai cần chăm, kênh nào cần chỉnh, lịch nội dung tuần, và chờ Ní duyệt ưu tiên. Chiều thứ Sáu, ba mươi phút, Ní nói "cuối tuần": tiền tuần tới có đủ không, ba việc của tuần sau là gì. Đó là quy trình QT12, tuần làm việc chuẩn của người chủ. Mục tiêu ghi ngay đầu tờ quy trình ấy là người chủ dành dưới hai giờ mỗi tuần cho bàn giấy, phần còn lại cho người và cho quyết định. Đó là đích để nhắm, không phải lời hứa. Ngày một đến ngày ba hằng tháng, Ní nói "đầu tháng": quy trình QT02 gom tháng cũ thành báo cáo một trang, chỉ ra dịch vụ nào lãi, kênh nào ra khách, tiền có đủ vận hành không, rồi đề xuất ba ưu tiên. Ní chọn. Trong mỗi buổi nhịp, nhìn bảng bảy dòng và chỉ sửa một chỗ: chỗ rò lớn nhất. Chuyên viên phan-tich-pheu-chuyen-doi chỉ ra chỗ đó. Sửa năm chỗ một lúc thì không biết chỗ nào có tác dụng.

7. Nhân bản bằng quy trình một trang. Cương có một luật cho chính mình: việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang và giao lại. Một trang gồm bốn phần: dùng khi nào; cần chuẩn bị gì; chuỗi bước, ai làm, ra cái gì; và người chủ phải quyết ở chỗ nào. Mười hai quy trình trong Bộ Não đều mang hình dạng đó. Tờ giấy tốt là tờ giấy mà một người khác, hoặc một agent, cầm lên làm được mà không phải hỏi lại Ní.

Giao cho Bộ Não.

Trưởng phòng	Chuyên viên	Skill
chanh-van-phong	thiet-ke-hanh-trinh-khach · ky-su-tu-dong-hoa · xay-dashboard-dieu-hanh · phan-tich-pheu-chuyen-doi · marketing-truyen-mieng · cham-soc-khach-vip	chay-quy-trinh · tuan-cua-sep · dau-thang · analytics-tracking · soat-truoc-khi-dang

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi Chánh văn phòng.
Vai: người điều phối các phòng để dựng dòng chảy khách hàng cho một doanh nghiệp nhỏ ngành [ngành của Ní], nơi người chủ đang tự làm gần hết.
Việc: từ bản vẽ 7 nấc và danh sách việc dưới đây, (1) chỉ ra 2 chỗ đứt lớn nhất trong dòng chảy; (2) với 3 việc sẽ sập nếu tôi nghỉ 7 ngày, vẽ mỗi việc thành 3 ô Kích hoạt – Xử lý – Kết quả; (3) đề xuất một bảng điều hành một màn hình, 7 dòng theo 7 nấc.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Bản vẽ của tôi: [7 nấc, số người ước tính ở mỗi nấc, thứ đang đẩy giữa các nấc]. 3 việc sập đầu tiên: [liệt kê]. 10 việc lặp lại mỗi tuần và số giờ: [liệt kê]. Công cụ tôi đang có: [biểu mẫu, trang tính, Zalo OA, email…].
Vạch: chia mọi việc vào 3 rổ: máy làm / máy nháp, người duyệt / người làm. Cuộc gọi khi khách sắp quyết định, xử lý khách đang giận, trò chuyện với nhân sự luôn ở rổ "người làm". Mỗi luồng tự động ghi rõ ai kiểm đầu ra trong 7 ngày đầu. Không đề xuất mua công cụ mới khi công cụ đang có làm được. Không tự đặt số liệu; thiếu số nào thì hỏi tôi. Trả về một trang cho mỗi phần, viết bằng lời thường.
```

Đầu ra đo được. Một tờ dòng chảy bảy nấc có số của chính Ní. Số luồng tự động đang chạy và đã qua tuần kiểm. Một bảng điều hành một màn hình. Số buổi nhịp tuần và nhịp tháng đã họp đủ. Số quy trình một trang đã viết và đã có người khác chạy thử. Và ba con số của tầng này: số giờ

mỗi tuần Ní không còn phải làm việc lặp lại, tỷ lệ khách quay lại, số người giới thiệu. Con số đầu Ní tự ghi, không ai đo hộ được.

Lỗi hay gặp. Tự động hoá việc chưa từng chạy tay cho ra kết quả. Mua công cụ trước khi vẽ dòng chảy. Dựng năm luồng một lúc, hỏng không biết hỏng ở đâu. Buông ngay từ ngày đầu, không ai kiểm. Bảng điều hành quá nhiều số. Quy trình viết xong cất trong ngăn kéo, vẫn làm theo trí nhớ. Hệ thống nằm trong đầu một người, người đó vắng là dừng. Và lỗi nặng nhất: giao cho máy đúng khoảnh khắc người ta cần gặp một con người.

CHUYỆN CỦA CƯƠNG Ở TẦNG NÀY

Luồng tự động đầu tiên Cương dựng rất nhỏ. Trang offline.levancuong.com, nơi đăng ký sự kiện một ngày. Có người điền biểu mẫu, thông tin tự chảy về một trang tính Google, và một email báo về cho Cương ngay lúc đó. Ba ô. Kích hoạt, xử lý, kết quả. Trang ấy còn có một công cụ để đại sứ tự tạo đường dẫn giới thiệu của mình. Không có gì to tát. Nhưng một người từng làm bài Internet Power System cho xong để qua môn, vì sợ, nay tự tay nối được ba ô đó.

Luồng thứ hai dài hơn. Trang 100video.levancuong.com: biểu mẫu nhận sách, trang tính, bảy lá thư trong ba mươi ngày, rồi bản sách đọc lật trang. Luồng thứ ba là trợ lý Zalo trả lời câu hỏi thường gặp ngày đêm, câu khó thì chuyển cho người.

Đặt tất cả lên bảy nấc, dòng chảy của Cương hôm nay trông thế này. Một người lạ gặp một trong 965 video, hoặc một trong hơn năm mươi bài blog. Họ xem. Họ theo dõi kênh. Họ nhận một món quà: app Bản Đồ Bản Thể, hoặc cuốn sách tặng, và thành khách tiềm năng. Bảy lá thư đi

cùng họ một tháng. Có người đi tiếp sang sách, sang Bộ Não AI, thành khách hàng. Có người vào chương trình 30 Ngày, đi cùng nhau mười hai buổi. Và có người quay lại giới thiệu, qua chương trình Đại sứ lan toả, hoặc mang cả hệ thống về cộng đồng của mình qua Truyền Nhân. Bảy năm trước Cương có người xem và có học viên, còn khoảng giữa thì trống. Hôm nay đủ bảy nấc, dù có nấc còn mỏng.

Đứng sau tất cả là Bộ Não AI trong máy Cương. Nó viết, dựng, soát mọi thứ vừa kể. Nhịp đầu tuần, đầu tháng ở trên nằm sẵn trong đó. Mười hai quy trình trong đó đều theo một luật: việc lặp lại thì viết thành một trang, và giao lại được.

Cương nói thật những chỗ chưa xong. Việc xác nhận thanh toán có chỗ còn làm tay. Hỏi Cương câu bảy ngày hôm nay, Cương chỉ ngay vào chỗ đó. Nhiều trang mới chạy vài tuần, bảng số còn mỏng. Kênh riêng của Học Viện AI FOR CEO chưa mạnh, mọi thứ vẫn xoay quanh tên Cương. Một hệ thống còn xoay quanh tên một người là hệ thống chưa xong. Cương biết, và đang sửa.

Lần này Cương không ôm. Học Viện có năm người, mỗi người một phần việc rõ. Điều Cương đang rèn mỗi ngày là buông đúng việc. Cương từng viết về mình: "Tôi buông chậm... chính tôi làm chưa đủ mạnh." Bài học Cương mang theo từ giai đoạn ấy là giỏi làm không bằng giỏi trao.

Đầu năm 2026, khi đồng hành cùng học viên tại một đơn vị đối tác, Cương thấy những người không biết lập trình làm ra phần mềm chạy được. Cương nói một câu đến giờ vẫn nhớ: "Họ làm ra phần mềm mà tôi tự làm cũng không nổi. Hệ thống tạo ra người giỏi hơn tôi." Đó là chữ nhân bản, hiểu cho đúng. Nhân bản không phải tạo ra những bản sao

của mình. Nhân bản là để lại một con đường mà người đi sau đi xa hơn người mở.

Bây giờ, bữa tối ở nhà, điện thoại của Cương úp xuống. Trợ lý vẫn trả lời những câu quen. Câu khó thì sáng mai đợi Cương.

Tự do không phải điểm xuất phát. Tự do là kết quả của hệ thống.

Bảy tầng, mười chín bước, Ní đã đi hết trên giấy. Phần sau của cuốn sách là dựng nó bằng tay mình.

RANH GIỚI CỦA TẦNG NÀY

Không tự động hoá điểm chạm chuyển hoá. Khoảnh khắc người thật cần người thật thì người thật phải có mặt. Đây là ranh giới Cương giữ kỹ nhất.

Tuần đầu của mọi luồng tự động, người kiểm đầu ra mỗi ngày. Chỉ buông khi nó đã chạy đúng liên tục.

AI viết, người duyệt. Mọi nội dung ra công khai đi qua "soát trước khi đăng". Hệ thống chạy nhanh thì một lỗi cũng được nhân lên nhanh.

Dữ liệu khách thu có mục đích, lưu có thời hạn, ai được xem bảng nào phải rõ. Không đưa danh sách khách thật vào công cụ AI công cộng.

Bảng điều hành giúp Ní quyết định. Nó không thay kế toán có chứng chỉ cho việc kê khai và báo cáo chính thức.

AI làm phần nặng, người chủ giữ phần tinh: định hướng, duyệt, quyết, và kết nối con người. Phần tinh ấy không giao cho máy.

Và một ranh giới cho chính người chủ. Cương có một câu tự nhắc: tự do một mình thì gọi là trốn. Hệ thống hoá để có mặt nhiều hơn với người mình thương và người mình phục vụ, không phải để biến mất.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní mở trung tâm ngoại ngữ nhỏ, việc gì cũng qua tay mình, nán lại nói với Cương khi lớp đã về gần hết.

— Em nghe chữ tự động là em sợ. Tự động rồi em mất kiểm soát.

— Bây giờ Ní đang kiểm soát bằng gì?

— Bằng em. Việc gì em cũng xem qua.

— Lần gần nhất Ní ốm phải nghỉ, có việc gì trôi không?

— ...Có. Mấy phụ huynh nhắn hỏi lịch, không ai trả lời.

— Vậy mấy ngày đó ai kiểm soát?

— Không ai cả.

— Ní không đang kiểm soát. Ní đang gánh. Kiểm soát là khi Ní vắng mà vẫn biết chuyện gì đang chạy.

— Nhưng máy trả lời sai thì sao? Uy tín của em chứ có phải của máy đâu.

— Bảy ngày đầu, mỗi tối Ní đọc hết những gì nó trả lời. Sai câu nào sửa câu đó. Câu khó thì nó không trả lời, nó chuyển cho Ní.

— Vậy là em vẫn phải xem à?

— Xem một bảng mười phút, thay vì trả lời một trăm tin. Ní vẫn là người quyết. Ní chỉ thôi làm người chạy.

— Còn phần em thích nhất, ngồi nói chuyện với phụ huynh?

— Phần đó giữ nguyên. Hệ thống sinh ra để Ní có giờ cho đúng phần đó.

NGỘ RA

Ôm hết không phải là kiểm soát. Kiểm soát là khi mình vắng mà vẫn biết việc gì đang chạy, chỗ nào đang rò, và ai đang lo.

TỰ VẤN

- Nếu mai Ní nghỉ 7 ngày, việc gì sập đầu tiên?
- Trong bảy nấc, nấc nào của Ní đang không có gì đẩy người ta bước lên?
- Việc nào Ní đã làm tới lần thứ hai, lần thứ mười, mà vẫn chưa có một tờ quy trình để trao?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 14 ngày, có 1 tờ dòng chảy 7 nấc ghi số của chính Ní, 1 luồng tự động đã chạy qua 7 ngày kiểm, 1 bảng điều hành 7 dòng, 2 buổi nhịp tuần đã họp cùng Bộ Não, và 3 quy trình một trang.

THỜI HẠN

14 ngày.

1. Ngày 1 — Viết 3 việc sập đầu tiên nếu nghỉ 7 ngày; vẽ 7 nấc, ghi số người và thứ đang đẩy giữa các nấc (45 phút) → 1 tờ dòng chảy.
2. Ngày 2 — Gọi Chánh văn phòng theo câu lệnh mẫu; cùng chuyên viên thiet-ke-hanh-trinh-khach đánh dấu 2 chỗ đứt lớn nhất → 1 bản vẽ có 2 dấu đỏ.
3. Ngày 3–4 — Vẽ ba ô kích hoạt, xử lý, kết quả cho 3 việc; cùng chuyên viên ky-su-tu-dong-hoa dựng luồng đầu tiên → 1 luồng chạy thử, 2 luồng trên giấy.
4. Ngày 5–11 — Mỗi tối 10 phút kiểm đầu ra của luồng đầu tiên, sai đâu sửa đó → 7 dòng nhật ký kiểm.
5. Ngày 6–7 — Cùng chuyên viên xay-dashboard-dieu-hanh dựng bảng 7 dòng theo 7 nấc, thêm dòng "giờ không phải làm việc lặp lại" → 1 bảng điều hành.
6. Thứ Hai và thứ Sáu gần nhất — Nói "đầu tuần" rồi "cuối tuần" với Bộ Não (skill tuan-cua-sep) → 1 danh sách ưu tiên tuần đã duyệt, 1 danh sách 3 việc tuần sau.
7. Ngày 13–14 — Viết 3 quy trình một trang cho 3 việc Ní đã làm từ hai lần trở lên; đưa một người khác, hoặc một agent, làm thử một tờ mà không hỏi lại Ní → 3 tờ quy trình, 1 lần chạy thử.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 tờ dòng chảy 7 nấc có số. 1 luồng tự động có đủ 7 dòng nhật ký kiểm. 1 ảnh chụp bảng điều hành 7 dòng. 2 biên bản nhịp tuần. 3 tờ quy trình một trang, trong đó 1 tờ đã có người khác làm theo được.

CÂU ĐỂ NHỚ

Việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang và giao lại.

VIỆC LÀM NGAY

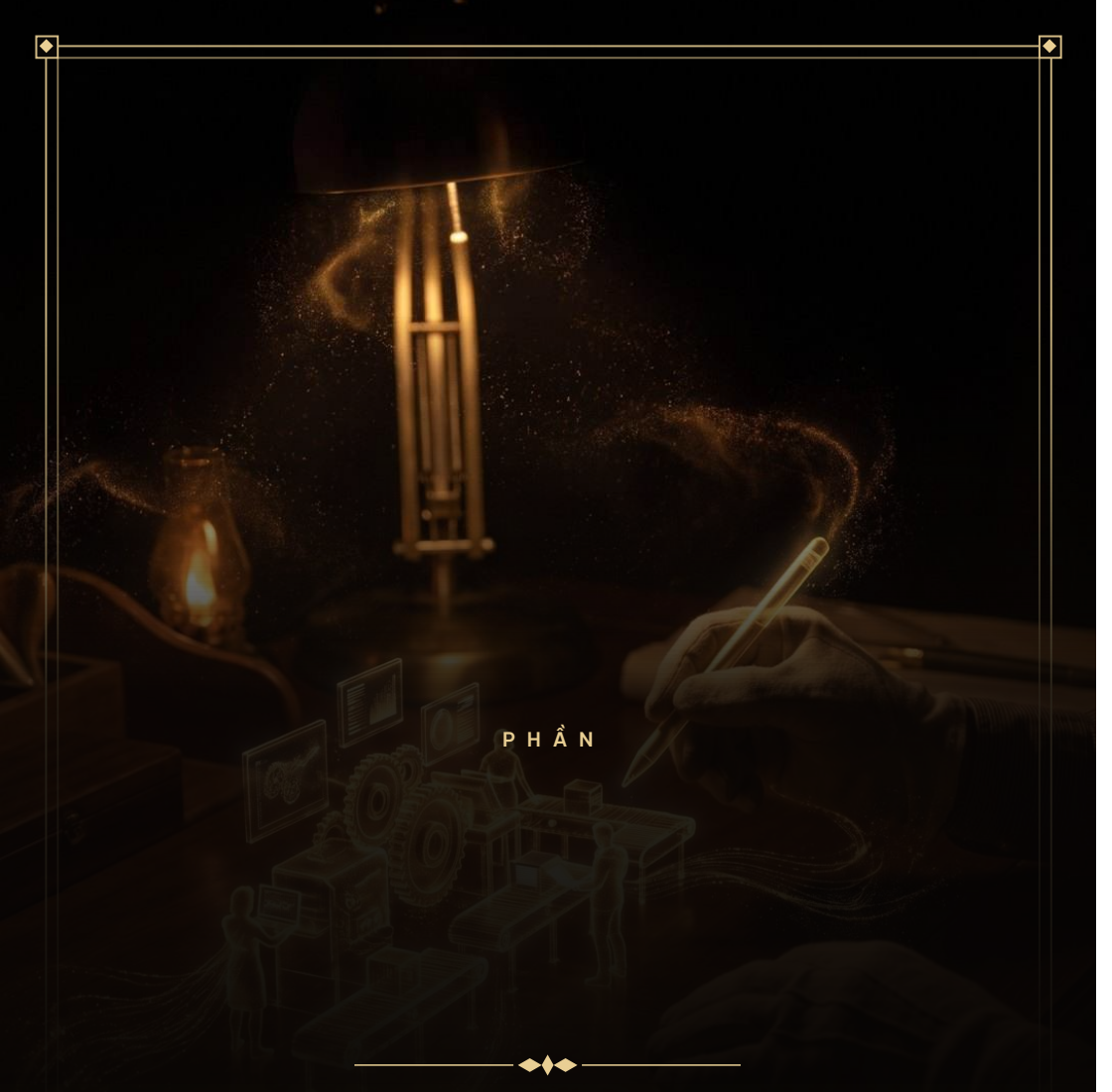
Lấy một tờ giấy, viết câu hỏi lên đầu trang: "Nếu mai mình nghỉ 7 ngày, việc gì sập đầu tiên?" Viết ra ba việc. Khoanh việc số một. Mười lăm phút.

CỬA NGỎ

Bộ Não AI — 878 Agent · 398 Skill · 10 trưởng phòng

Tầng 7 là tầng Ní cần một Chánh văn phòng. Đội 878 người trong cuốn sách này không phải hình ảnh ẩn dụ. Nó có thật, nằm trong máy Cương, và có thể nằm trong máy Ní: mười phòng ban, mười hai quy trình, có buổi làm cùng để cá nhân hoá theo nghề của Ní. AI hỗ trợ, Ní vẫn là người quyết. Còn nếu Ní muốn đi bằng giấy bút trước, kế hoạch mười bốn ngày ở trên là đủ để bắt đầu.

10x.levancuong.com



PHẦN

Dựng hệ thống ngầm của chính Ní

Kiến thức chỉ có giá trị khi thành hành động ra kết quả.

23 Chụp X-quang hệ thống ngầm của Cương

24 Thang giá trị và dòng tiền

25 Ba mươi ngày dựng hệ thống ngầm đầu tiên

26 Một tuần làm việc cùng Bộ Não thứ hai

27 Những người đi trước bằng AI

28 Bảng điều khiển và bẫy cái bẫy

Chụp X-quang hệ thống ngầm của Cương

Đêm mồng 9 rạng mồng 10 tháng 9 năm 2026, Đồi Rồng, Đồ Sơn. Chương trình năm ngày bốn đêm của 84 anh chị em đang đi qua những ngày sâu nhất. Cương còn ngồi với bài tập: viết dòng thời gian của đời mình, rồi viết ra sứ mệnh.

Viết dòng thời gian là một việc lạ. Mình tưởng mình thuộc đời mình rồi. Đến khi đặt từng năm cạnh nhau trên giấy mới thấy: có năm đứng rất cao, có năm gãy xuống, và có một khao khát nằm nguyên một chỗ từ năm 2017, không nhích.

Gần 2 giờ 40 sáng, Cương viết xuống một câu: "Thắp lửa rồi phải trao hệ thống, không thì lửa tắt theo mình."

Đêm đó Cương chụp X-quang đời mình. Chương này Cương chụp X-quang hệ thống của mình, theo đúng cách ấy: đặt mọi thứ cạnh nhau, rồi nhìn thẳng vào chỗ gãy.

Đi khám, bác sĩ không bảo Ní "tin tôi đi". Bác sĩ đưa tấm phim lên hộp đèn. Chỗ nào lành, chỗ nào rạn, chỗ nào đang liền lại, nhìn là thấy.

Phần III Cương đã trao Ní tấm bản đồ bảy tầng. Bản đồ thì sạch sẽ. Đời không sạch như thế. Nên trước khi Ní tự dựng, Cương muốn đưa một hệ thống thật lên hộp đèn: hệ thống của chính Cương, chụp đúng ngày Cương ngồi viết chương này, đầu tháng Mười năm 2026. Có chỗ chạy ổn. Có chỗ mới dựng được vài tuần, số còn nhỏ. Có chỗ còn làm tay.

Cương không chụp để khoe. Cương chụp vì bảy năm trước, điều Cương thiếu nhất không phải lời khuyên. Lời khuyên thì nhiều. Cương thiếu một người dám mở máy ra cho Cương xem: đây, cái của tôi, nó trông thế này, nó đang thiếu thế này, và tôi đang vá chỗ này.

Bảy tầng trên một tấm phim

Cương đặt toàn bộ những gì đang chạy lên đúng bảy tầng của bản đồ. Cột giữa là thứ đang có. Cột phải là thứ còn yếu.

Tầng	Thứ Cương đang có	Còn yếu gì
1 · Hiểu khách hàng	Năm hồ sơ trong kho tri thức của Bộ Não: doanh nghiệp, khách hàng, sản phẩm, giọng thương hiệu, đối thủ. Khung Dream Customer Canvas mười yếu tố Cương dùng cho buổi đầu tiên của 30 Ngày. Mọi trang bán hàng đều viết sau khi có hồ sơ khách.	Cương phục vụ nhiều nhóm cùng lúc: trainer, chủ doanh nghiệp nhỏ, người có cộng đồng ở tỉnh. Hồ sơ từng nhóm còn phải nuôi dày thêm bằng câu hỏi thật khách gửi về mỗi tuần.

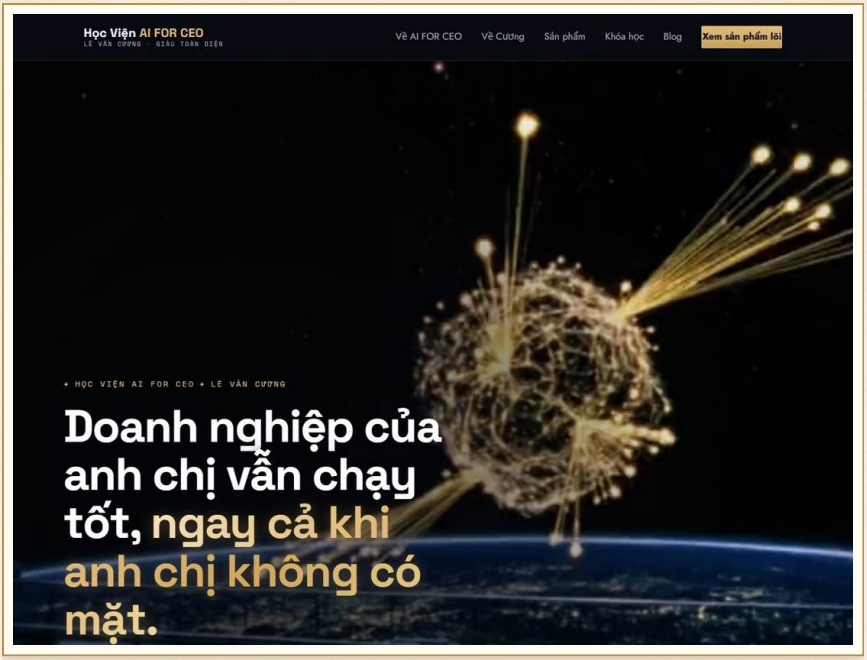
Tầng	Thứ Cương đang có	Còn yếu gì
2 · Thu hút	levancuong.com là trang trung tâm, blog hơn 50 bài. Kênh YouTube Lê Văn Cương Official: 965 video, hơn 730.000 lượt xem, 291 giờ nội dung, hơn 11.300 người theo dõi.	Mọi thứ vẫn xoay quanh thương hiệu cá nhân; kênh riêng cho AI FOR CEO chưa mạnh. Kho video cũ làm trước thời AI, chưa được nối xuống tầng 3 một cách có hệ thống.
3 · Thu lead	100video.levancuong.com nhận sách tặng, form chảy thẳng về Google Sheet. hieuminh.levancuong.com, app Bản Đồ Bản Thể miễn phí. Bốn cuốn sách đọc miễn phí. offline.levancuong.com, form đăng ký sự kiện tự về Sheet và báo email ngay khi có người đăng ký.	Nhiều trang mới chạy vài tuần, số người đăng ký còn ít. Chưa đủ dữ liệu để biết món quà nào hút nhất.
4 · Nuôi dưỡng	Bảy lá thư tự động trong 30 ngày cho người nhận sách Cỗ Máy 100 Video. Chín mươi lá thư, mỗi ngày một lá, đi kèm Làm Bạn Với Cảm Xúc. Trợ lý Zalo 0962 502 556 trả lời câu hỏi thường gặp ngày đêm, có điểm chuyển sang người thật.	Mới có chuỗi thư dài cho hai sản phẩm. Các cửa còn lại Cương còn phải viết thêm.
5 · Bán hàng	10x.levancuong.com bán Bộ Não AI, kèm trang Đại sứ lan toả: giới thiệu nhận 30%, một tầng, không phí. 30ngay.levancuong.com có video xem lại buổi học và kết quả học viên thật. truyennhan.levancuong.com dành cho người muốn mang hệ thống về cộng đồng của mình. Thang giá trị năm bậc đã rõ.	Xác nhận thanh toán có chỗ còn làm tay. Khách chuyển khoản xong, có lúc vẫn là người thật ngồi đối chiếu.

Tầng	Thứ Cương đang có	Còn yếu gì
6 · Tăng trưởng	Hơn 50 bài blog gieo cho Google và cho các công cụ AI trích dẫn.	Tầng Cương chưa dám ghi điểm cao. SEO mới gieo, quảng cáo chưa đổ tiền lớn, vì đúng nguyên tắc của bản đồ: tầng 3 đến tầng 5 phải chạy ổn trước đã.
7 · Hệ thống hoá	Bộ Não AI 878 Agent nằm trong máy, 12 quy trình, tuần làm việc theo QT12. Form tự chảy, email tự báo, thư tự gửi. Đội năm người: founder, kỹ thuật, đại diện thương hiệu, pháp lý, phát triển thị trường.	Nhiều luồng vẫn đi qua tay Cương duyệt. Cương đang tập buông đúng việc, chưa buông được hết.

Ní đọc cột phải kỹ hơn cột giữa nhé. Cột giữa là thứ ai cũng đưa lên trang bán hàng. Cột phải mới là thứ dạy Ní nên bắt đầu từ đâu.

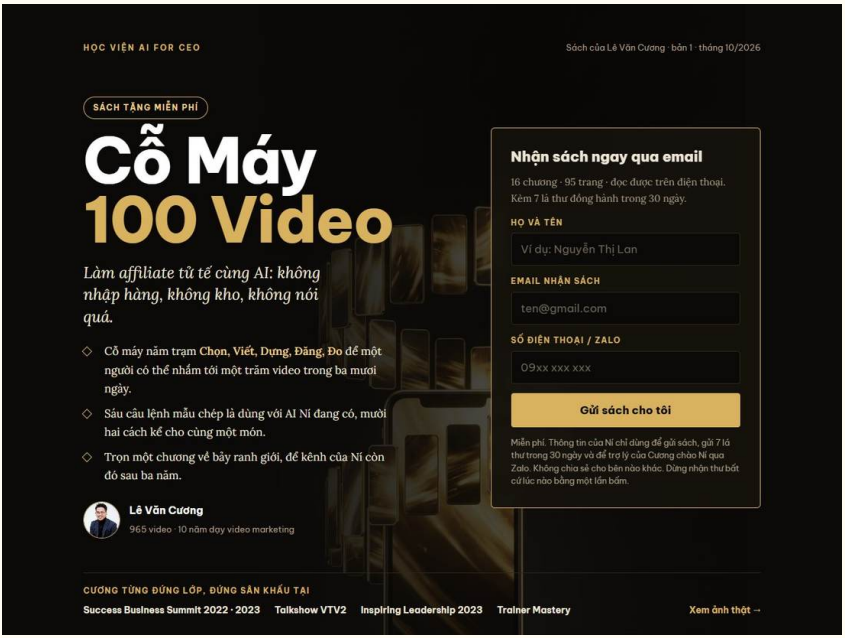
Đi một vòng qua từng tầng

Tầng 2 của Cương có một thứ rất lạ: tài sản lớn nhất lại là thứ làm trước khi có hệ thống. 965 video. 291 giờ. Bảy năm Cương đứng nói, quay, đăng, rồi để đó. Mưa lớn. Mà không có bể. Việc của Cương bây giờ là nối kho ấy xuống tầng 3. Nước cũ, bể mới.



levancuong.com, ngôi nhà chính. Mọi con đường trên Internet của Cương đều dẫn về đây.

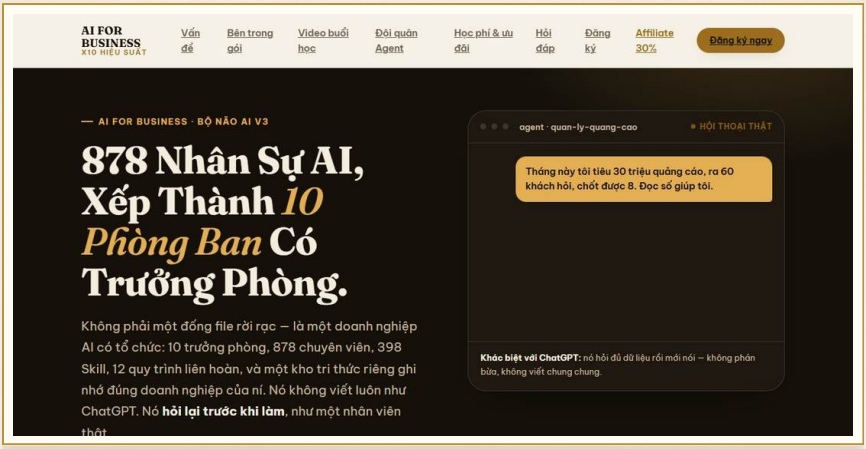
Tầng 3 là tầng Cương vui nhất khi làm, vì nó là thứ bảy năm trước Cương không dựng nổi. Một trang nhận sách. Người ta gõ tên, email, số điện thoại. Form chảy về Sheet. Một dòng mới hiện lên trong bảng tính mà không ai phải chép tay. Với nhiều người đó là chuyện nhỏ. Với Cương, đó là thứ bảy năm trước làm mãi không ra.



100video.levancuong.com. Nhận sách xong, bảy lá thư tự đi trong 30 ngày, không ai phải nhớ.

Tầng 4 là tầng Ní có thể kiểm chứng ngay bây giờ, không cần tin Cương. Lát nữa Cương chỉ cách.

Tầng 5 là nơi thang giá trị đứng. Ba trang, ba bậc khác nhau của cùng một con đường. Bộ Não AI cho người muốn có đội ngũ trong máy. 30 Ngày cho người muốn có người dẫn đi từng buổi. Truyền Nhân cho người muốn mang cả hệ thống về cộng đồng địa phương của mình.



10x.levancuong.com. Đội 878 người trong sách này không phải hình ảnh ẩn dụ. Nó nằm ở đây.



30ngay.levancuong.com. Cuốn sách là tấm bản đồ. Trang này là chuyến đi có người cầm đèn đi cùng.

Tầng 6 Cương cố tình để thấp. Đổ quảng cáo lúc này là đổ nước vào bể chưa trám. Khi tầng 3, 4, 5 còn mới vài tuần, chưa có số đo, mỗi đồng đổ vào Cương không biết nó chảy đi đâu.

Tầng 7 là Bộ Não, là mười hai quy trình, là cái lịch tuần Cương sẽ kể ở chương 26. Và là năm con người thật. Cương ghi rõ năm người vì có một bài học Cương trả rất đắt: lần trước Cương xây lớn mà xây một mình. Lần này nhỏ hơn, nhưng không một mình.

Chín chữ hiện thực

Khi ngồi kể lại hành trình bảy năm cho cuốn sách này, có một câu dài bật ra: Cương đang hiện thực hoá bằng vật chất, giá trị, sản phẩm, khách hàng, offer, mô hình dòng tiền, cộng đồng, môi trường tốt, và định vị bản thân rõ ràng. Chín chữ. Cương nói câu đó trong một hơi, vì chín chữ ấy là chín thứ bảy năm trước Cương chỉ có trong đầu.

Giờ Cương đi qua từng chữ, mỗi chữ một bằng chứng. Không có bằng chứng thì Cương nói là chưa có.

Vật chất. Là thứ sờ được, mở ra được, gõ tên miền vào là hiện ra. Bảy trang đang chạy dưới cùng một mái nhà levancuong.com, chưa kể các trang sách. Chín đầu sách đã viết. Một app. Một Bộ Não nằm trong máy. Cương nói thêm một điều cho thật: thu nhập của Cương lúc này vào khoảng năm mươi triệu một tháng. Không bằng một ngày đứng lớp năm 2019. Nhưng năm 2019, Cương không có mặt là không có đồng nào. Còn con số bây giờ có những phần đến từ trang web, từ sách, từ những thứ chạy khi Cương đang chạy bộ bờ sông Mã. Nhỏ, mà khác bản chất.

Giá trị. Hơn 20.000 học viên, hơn 500 chương trình đào tạo, 25 lớp Trainer Mastery với hơn 600 chủ doanh nghiệp. Đó là giá trị Cương tích luỹ bằng giọng nói và đôi chân. Cái mới của năm nay không phải tạo thêm giá trị. Là đóng gói giá trị cũ vào thứ không cần Cương có mặt: sách, app, chuỗi thư, kịch bản cho agent.

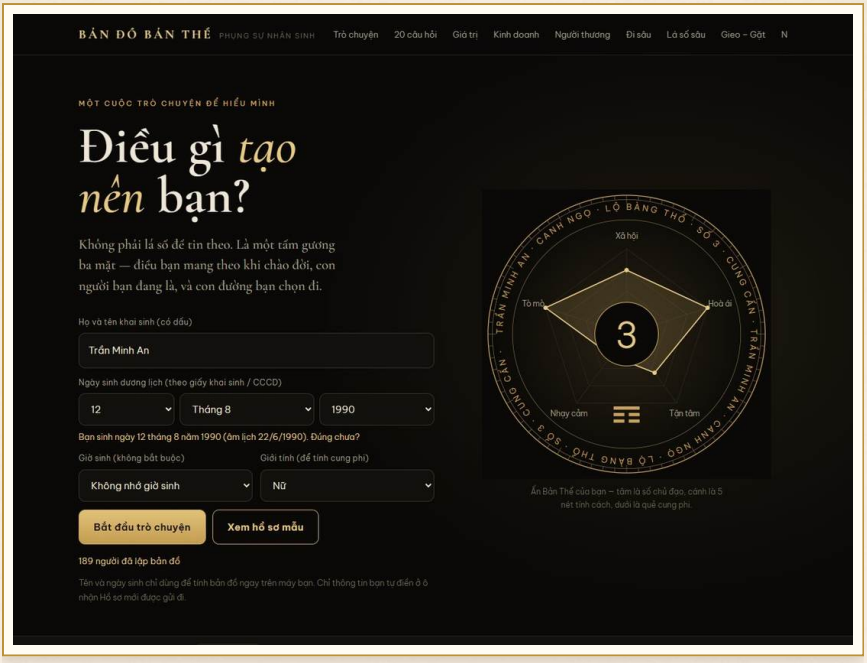
Sản phẩm. Bảy năm trước Cương có đúng một sản phẩm: chính Cương đứng trên sân khấu. Giờ Cương có một thang. Quà miễn phí, sách, Bộ Não AI, 30 Ngày, Truyền Nhân. Mỗi bậc phục vụ một người ở một chỗ khác nhau trên đường đi. Chương sau Cương nói kỹ về cái thang này.

Khách hàng. Gần 200 người đang sở hữu Bộ Não AI, con số trên trang bán hàng tháng Chín. Những học viên 30 Ngày có kết quả thật đang treo trên trang. 150 học viên trong hai tháng đầu năm tại một đơn vị đối tác mà Cương trực tiếp đồng hành. Và bên cạnh những con số đó là một con số Cương không đếm được: những người đã gặp Cương ở hàng trăm sân khấu rồi đi đâu không rõ. Khách hàng của một hệ thống ngầm khác khách hàng của một sân khấu ở chỗ: họ có tên trong bảng tính.

Offer. Mỗi sản phẩm của Cương chỉ hứa một điều, và không có điều nào là thu nhập. Bộ Não hứa một đội ngũ trong máy. 30 Ngày hứa mỗi buổi ra một thứ chạy thật. Đại sứ lan toả hứa đúng một tầng hoa hồng trên đơn thật, không phí, không ép mua. Cương học được rằng offer rõ thì khách tự xếp mình vào đúng bậc. Offer mờ thì khách hỏi mười câu rồi đi.

Mô hình dòng tiền. Tiền vào từ thang, không từ một chỗ. Người nhận quà có thể mua sách, người đọc sách có thể lấy Bộ Não, rồi 30 Ngày, rồi Truyền Nhân. Và đại sứ giới thiệu người mới vào từ đầu thang. Cương nói thật chỗ gãy: mắt xích xác nhận thanh toán còn tay. Đó là việc Cương đang vá.

Cộng đồng. Nhóm học viên 30 Ngày đồng hành sau khoá. Thử thách 49 ngày cùng cộng đồng trên app Bản Đồ Bản Thể. Những người đại sứ. 84 anh chị em Đồ Sơn, nơi Cương là học viên chứ không phải người đứng lớp. Chỗ yếu: cộng đồng mang tên AI FOR CEO chưa có hình hài riêng, vẫn là cộng đồng quanh Cương.



hieuminh.levancuong.com. App miễn phí, không bán. Cương tặng để người ta hiểu mình trước khi xây gì.

Môi trường. Là thứ Cương học được ở WIPA, qua chuyên gia Ngô Mạnh Cường, một người em, một đồng nghiệp: tâm thức là nhân, hệ thống là phương tiện, môi trường là nơi chuyển hoá. Cương đặt mình vào ba môi trường: lớp học nơi Cương là học viên, những người anh em đã có cỗ máy trước Cương, và đội năm người ngồi cùng bàn. Người thắp lửa mà ở một mình thì cạn dầu. Cương đã cạn một lần rồi.

Định vị. Cương không phải chuyên gia kỹ thuật. Cương là người từng sợ công nghệ, giờ dùng chính trải nghiệm đó để dắt người khác qua nỗi sợ ấy. Một câu sứ mệnh viết đêm Đồ Sơn: thắp lửa, trao hệ thống, để 10.000 người thắp tiếp. Mọi trang, mọi sách, mọi agent của Cương đều phải trả

lời được: cái này có giúp một trainer hay một chủ doanh nghiệp nhỏ tự dựng được hệ thống không? Không thì bỏ.



truyennhan.levancuong.com. Bậc cao nhất của thang: không phải mua một thứ, mà mang cả hệ thống về cho cộng đồng mình.

Chỗ gãy trên phim

Cương gom lại ba chỗ gãy, để Ní thấy chủ của một hệ thống ngầm trông như thế nào khi nói thật.

Một. Kênh riêng cho AI FOR CEO chưa mạnh. Toàn bộ sức hút vẫn mang tên Lê Văn Cương. Nghĩa là nếu một ngày Cương muốn lùi lại, phần nổi của tảng băng sẽ hụt. Cương biết, và đang làm từng bước để tên Học Viện đứng được một mình.

Hai. Nhiều trang mới chạy vài tuần. Số còn ít. Cương chưa dám nói trang nào hiệu quả, chuỗi thư nào mở nhiều. Bảng điều khiển ở chương

28 Cương cũng đang điền dần bằng số thật, chứ không điền sẵn.

Ba. Thanh toán còn tay. Đây là mắt xích Cương sẽ tự động hoá tiếp, nhưng Cương để nó là tay thêm một thời gian: tuần đầu của mọi luồng tự động, người phải kiểm đầu ra mỗi ngày.

Hệ thống ngầm không phải thứ dựng xong rồi khoe. Nó là thứ dựng dở mà vẫn dám cho người khác xem.

Ní có thấy không: ba chỗ gãy đều không nằm ở công nghệ. Chỗ gãy nằm ở thời gian chưa đủ và ở thói quen ôm việc của chính Cương. Công nghệ, lần đầu tiên trong bảy năm, không còn là cái chặn.

Nhắn thử một tin

Cương nói ở trên là tầng 4 của Cương Ní có thể kiểm chứng. Đây là cách.

Ní lấy điện thoại, mở Zalo, nhắn cho số 0962 502 556 một câu bất kỳ về Bộ Não, về 30 Ngày, về cách cài, về lịch học. Nhắn lúc nào cũng được, kể cả mười một giờ đêm. Ní sẽ nhận được câu trả lời. Nếu câu hỏi của Ní đi quá chỗ trợ lý biết, nó sẽ nói thật là cần chuyển cho người thật, và Cương hoặc đội sẽ vào.

Cương mời Ní làm việc này không phải để bán gì. Cương mời vì có một khoảng cách rất lớn giữa đọc "chatbot 24/7 có điểm chuyển người thật" trong chương 19 và tự tay thấy nó trả lời mình lúc nửa đêm. Khoảng cách

ấy chính là khoảng cách giữa biết và tin. Ní tin rồi thì mới dám dựng cái của Ní.

Tấm phim của Ní

Cương chụp phim của mình để Ní có mẫu. Giờ đến lượt Ní.

Ní kẻ lại cái bảng bảy dòng ở đầu chương và điền thật. Tầng nào chưa có gì thì ghi "chưa có". Tầng nào có một cái fanpage đăng thất thường thì ghi đúng như thế, đừng ghi "đang xây". Nếu Ní thấy khó viết cột phải, đó là dấu hiệu Ní đang nhìn hệ thống của mình bằng mắt người bán chứ chưa phải mắt bác sĩ.

Nếu Cương kẻ bảng này vào năm 2019, năm Cương tưởng mình đang ở đỉnh, tầng 2 sẽ kín chữ, còn những tầng phải tự chạy khi Cương vắng mặt sẽ đầy chữ "tay" và "chưa có". Nhìn tờ giấy như thế không phải để buồn. Để thấy rõ việc phải làm.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní xem hết mấy trang web của Cương rồi nhắn, giọng chùng hẳn xuống.

— Cương ơi, hệ thống của Cương bảy tầng, bảy trang, chín cuốn sách. Em nhỏ xíu, có mỗi cái fanpage. Sao em theo nổi.

— Ní đếm giúp Cương: cột "còn yếu gì" của Cương có mấy dòng?

— ...Bảy. Tầng nào cũng có.

— Vậy Cương cũng đang dở cả bảy tầng. Ní nhìn vào số trang. Cương nhìn vào chỗ đứt.

— Nhưng Cương có 965 video. Em có mười mấy cái.

— 965 video đó Cương làm lúc chưa có cái bể nào. Ní chọn đi: 965 video mà không có danh sách khách, hay mười video với một cái form chảy về bảng tính?

— ...Cái sau.

— Cái sau Ní làm được trong tháng này. Cương mất bảy năm mới có.

— Em sợ dựng lên rồi lèo tèo vài người, xấu hổ lắm.

— Cương có trang mới chạy vài tuần, số còn ít. Cương in nó vào sách đây. Ní thấy Cương xấu hổ không?

— Không. Em thấy... thật.

— Thì đó. Nhỏ mà thông thì vẫn là hệ thống. To mà đứt thì chỉ là mệt.

NGỘ RA

Mình không cần một hệ thống to bằng của ai. Mình cần biết chỗ nào của mình đang đứt, và dám viết nó ra giấy.

TỰ VẤN

- Trong bảy tầng, tầng nào Ní viết được cột "đang có" dài nhất, và tầng nào Ní phải ghi "chưa có"?
- Nếu ngày mai Ní cho một người lạ xem tấm X-quang này, chỗ nào Ní muốn giấu đi? Chỗ đó có phải đúng chỗ cần làm trước không?
- Trong chín chữ hiện thực, chữ nào Ní có bằng chứng, chữ nào chỉ mới có trong đầu?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 3 ngày, có tấm X-quang hệ thống của chính Ní: 1 bảng bảy tầng điền đủ hai cột, 9 chữ hiện thực có ghi bằng chứng, và 1 tầng được chọn làm trước.

THỜI HẠN

3 ngày.

1. Ngày 1 — Kẻ bảng bảy tầng, ba cột, điền thật trong 30 phút. Có Bộ Não thì nói: "Gọi Chánh văn phòng, đọc kho tri thức rồi hỏi tôi từng tầng tôi đang có gì, còn yếu gì" → bảng bảy dòng, có ghi ngày.
2. Ngày 2 — Viết chín chữ hiện thực, cạnh mỗi chữ một bằng chứng hoặc chữ "trống" (30 phút). Nhắn trợ lý Zalo của Cương một câu để tận mắt thấy tầng 4 chạy → tờ chín chữ và ảnh chụp đoạn trả lời.
3. Ngày 3 — Đưa bảng cho một người Ní tin, hỏi đúng một câu: "Nhìn vào đây, chỗ nào đang đứt?" Rồi khoanh một tầng làm trước, gọi trưởng phòng Chiến lược xin ba việc đầu tiên cho tầng đó → một tầng được khoanh, ba việc được viết ra.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bảng bảy tầng đã chụp ảnh, có ngày tháng. 9 dòng hiện thực, đếm được mấy dòng có bằng chứng. 1 người đã xem và chỉ ra ít nhất một chỗ đứt. 1 tầng được khoanh tròn kèm ba việc đầu tiên.

CÂU ĐỂ NHỚ

Cột "còn yếu gì" dạy Ní nhiều hơn cột "đang có".

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, kẻ bảng bảy dòng ba cột và điền riêng cột "còn yếu gì" trước. Chụp lại, ghi ngày. Ba mươi ngày nữa, sau khi đi hết chương 25, Ní chụp tấm thứ hai.

CỬA NGỎ

Hỏi trợ lý của Cương

Ní muốn thấy một mảnh của hệ thống ngầm đang chạy thật chứ không nằm trên giấy? Nhắn cho trợ lý Zalo của Cương một câu hỏi bất kỳ về Bộ Não, 30 Ngày hay cách cài đặt. Để ý xem nó trả lời thế nào, và xem nó dừng ở đâu để nhường cho người thật.

zalo.me/0962502556

Thang giá trị và dòng tiền

Năm 2019, nếu Ní hỏi "Cương bán gì?", Cương sẽ trả lời rất nhanh: Cương bán ngày đào tạo. Một ngày đứng lớp, một khoản. Có tháng gần một tỷ. Cương tưởng mình đã có một cỗ máy.

Thực ra Cương có một cái thang một bậc.

Bậc duy nhất ấy rất cao. Muốn mua phải mua cả ngày của Cương, với số tiền chỉ doanh nghiệp đủ lớn mới trả nổi. Người chưa đủ tiền, không có bậc nào để đặt chân. Người đã mua rồi, không có bậc nào để leo tiếp. Và điều quan trọng nhất: cái bậc ấy chỉ tồn tại khi Cương đang đứng trên đó.

Năm 2021, Cương bước xuống. Không còn bậc nào cả. Cương từng nói mình gãy không phải vì dịch, dịch chỉ là cái cớ. Cương gãy vì giàu đúng một thứ, nghèo tất cả những thứ còn lại. Nói theo ngôn ngữ của chương này: Cương có một bậc rất đắt và không có cái thang.

Cái thang một bậc không chỉ là chuyện của Cương. Cương hình dung một chị dạy làm bánh ở một thành phố nhỏ. Lớp cuối tuần của chị lúc nào cũng kín chỗ. Một tối thứ Ba, điện thoại chị sáng lên hai lần, cách

nhau mười phút. Tin thứ nhất của một cô gái lạ: "Chị ơi, em chưa đủ tiền học cả khoá, chị có gì nhỏ hơn không ạ?" Chị nhắn lại: "Chưa em ạ." Tin thứ hai của một học viên cũ: "Em học xong khoá rồi, chị có lớp nào tiếp không?" Chị cũng nhắn lại: "Chưa em ạ."

Hai người. Một người chưa bước vào được, một người đã đi hết đường. Cả hai nhận cùng một câu trả lời. Chị không mất khách vì dạy dở. Chị mất khách vì cái thang chỉ có một bậc.

Thang giá trị là gì

Thang giá trị là cách Ní xếp những thứ mình trao cho khách theo thứ tự từ dễ nhận đến khó nhận, từ nhẹ đến sâu. Người lạ đặt chân lên bậc thấp nhất mà không mất gì. Đi lên mỗi bậc, họ nhận nhiều hơn, cam kết nhiều hơn, và trả nhiều hơn. Không ai bị ép leo. Ai dừng ở bậc nào cũng đã nhận được một thứ trọn vẹn ở bậc đó.

Cương dùng năm bậc. Ní có thể gộp còn bốn, nhưng đừng ít hơn ba.



Bậc một, quà miễn phí. Thứ Ní cho đi mà không hỏi gì ngoài một cái tên và một địa chỉ để gửi. Checklist, sách mỏng, công cụ nhỏ, một app.

Bậc hai, sản phẩm nhỏ. Thứ khách bỏ ra một khoản nhỏ để thử xem Ní có thật như lời. Một cuốn sách, một buổi học ngắn, một bộ mẫu.

Bậc ba, sản phẩm lõi. Thứ Ní giỏi nhất, giải quyết gọn một bài toán của khách. Đây là cái nuôi cả thang.

Bậc bốn, làm cùng. Không còn bán một thứ, mà đi cùng khách một quãng. Khoá có người dẫn, chương trình có nhóm, có buổi gặp.

Bậc năm, đồng hành hay đối tác. Người đi hết bốn bậc trên và muốn mang thứ của Ní về cho người của họ. Họ không còn là khách. Họ là người cùng thắp.

Mỗi bậc phải có một lời hứa riêng, và lời hứa bậc trên không được là lời hứa bậc dưới nói to hơn. Nếu bậc hai và bậc ba cùng hứa "giúp Ní bán

được hàng", khách sẽ hỏi: vậy mua cái nào? Và phần lớn người bị hỏi câu đó sẽ không mua cái nào cả.

Thang của Cương, nhìn từng bậc

Cương kể thang của mình để Ní có một ví dụ sờ được. Cương không ghi giá, vì giá là thứ thay đổi, còn cấu trúc thì ở lại.

Bậc	Thứ Cương đặt ở đó	Lời hứa của bậc này	Người đứng ở bậc này đang cần gì
1 · Quà	App Bản Đồ Bản Thể (hieuminh.levancuong.com), sách Cỗ Máy 100 Video, bốn cuốn đọc miễn phí	Hiểu mình trước, và thấy Cương làm thật	Một lý do để tin, chưa cần mua gì
2 · Sản phẩm nhỏ	Hành Trình Triệu Đô, Chinh Phục Nghề Trainer, Làm Bạn Với Cảm Xúc	Đọc xong, biết con đường của Cương và có 90 lá thư đi cùng	Một trải nghiệm nhỏ, trọn vẹn, ít rủi ro
3 · Lõi	Bộ Não AI, 878 Agent trong máy	Có một đội ngũ làm phần nặng, Ní giữ phần tinh	Công cụ, để tự tay làm cái của mình
4 · Làm cùng	30 Ngày Ứng Dụng AI, 12 buổi, mỗi buổi ra một thứ chạy thật	Không đi một mình, có người cầm đèn, có nhóm	Nhịp, kỷ luật, người gỡ vướng

Bậc	Thứ Cương đặt ở đó	Lời hứa của bậc này	Người đứng ở bậc này đang cần gì
5 · Đồng hành	Truyền Nhân 4T, cho người có sẵn cộng đồng ở địa phương	Mang cả hệ thống về cho cộng đồng mình, có huấn luyện và kèm cặp	Một con đường dài, không phải một sản phẩm

Ní để ý vài chỗ.

Bậc một của Cương là một cái app không bán. Cương bị hỏi nhiều: làm cả một app rồi cho không, phí quá. Không phí. App Bản Đồ Bản Thể là chỗ Cương đặt niềm tin đầu tiên. Người ta dùng, thấy mình trong đó, rồi mới hỏi Cương là ai. Bảy năm sân khấu dạy Cương một điều: khán giả vỗ tay rồi về, vì Cương không có bậc một để họ đặt chân sau khi vỗ tay.

Bậc hai của Cương là sách. Sách là sản phẩm nhỏ tốt nhất Cương biết: rẻ, trọn vẹn, và nó làm việc cho Cương ở những chỗ Cương không tới được. Một cuốn trong đó kèm 90 lá thư, mỗi ngày một lá. Nghĩa là bậc hai của Cương tự nó đã là một chuỗi nuôi dưỡng chín mươi ngày.

Bậc ba là Bộ Não. Cương đặt công cụ ở giữa thang, không đặt khoá học. Vì người đọc sách của Cương phần lớn không thiếu bài học, họ thiếu cái để làm. Công cụ đi trước, hướng dẫn đi sau. Đó là thứ tự Cương rút ra từ bảy năm đi ngược: học rất nhiều, và không có gì để làm.

Bậc bốn và bậc năm Cương tách rõ. 30 Ngày là làm cùng. Truyền Nhân là đồng hành, có phỏng vấn xét duyệt năm bước, không phải ai nộp tiền cũng nhận. Cương nói trước điều này ngay trên trang, vì bậc cao nhất

của thang không phải chỗ để bán được nhiều. Nó là chỗ để chọn đúng người.

Ba luật của cái thang

Luật một: giá trị trước, giao dịch sau. Ở mỗi bậc, khách phải nhận được thứ gì đó trước khi Ní mời họ lên bậc kế. Nhận sách trước, bảy lá thư trước, rồi lá thư cuối mới nhắc đến Bộ Não. Người nhận quà mà ngay hôm sau bị mời mua là người sẽ không mở lá thư thứ hai.

Luật hai: mỗi bậc đứng được một mình. Người dừng ở bậc một mãi mãi vẫn phải thấy mình được lợi. Nếu quà của Ní chỉ là một cái mồi, khách nhận ra ngay, và họ nhớ rất lâu. Cương làm app Bản Đồ Bản Thể như một sản phẩm thật, có thử thách 49 ngày, có cộng đồng, vì Cương muốn người chỉ dùng app cũng đi được một quãng.

Luật ba: bậc trên mọc ra từ nhu cầu của bậc dưới. Người có Bộ Não rồi sẽ gặp một nỗi vướng mới: có đội ngũ trong máy mà không biết bắt đầu từ việc nào, mỗi tối mở máy ra rồi đóng lại. Chính nỗi vướng ấy sinh ra 30 Ngày. Người đi hết 30 Ngày lại gặp nỗi vướng khác: mình làm được rồi, bạn bè trong hội ở tỉnh cũng muốn, mình dạy họ thế nào? Nỗi vướng ấy sinh ra Truyền Nhân. Ní không cần bịa ra bậc trên. Ní chỉ cần lắng nghe người ở bậc dưới đang vướng gì.

Thang không phải để ép khách leo. Thang là để ai dừng ở đâu cũng có chỗ đứng.

Dòng tiền lặp lại

Cương không thích chữ "thu nhập thụ động". Chữ ấy hứa một thứ không có thật: tiền tự chảy mà không ai làm gì. Thứ có thật là dòng tiền có hệ thống, nghĩa là tiền vào không chỉ từ một cú bán, mà từ nhiều cửa, lặp đi lặp lại, và phần lớn cửa không cần Ní đứng canh.

Thang giá trị tạo ra ba dòng lặp.

Dòng một: người cũ leo tiếp. Một người đã mua bậc hai, nếu bậc hai tốt, sẽ hỏi về bậc ba. Ní không phải đi tìm họ. Họ đã có tên trong bảng tính của Ní, đã nhận thư của Ní. Chi phí để bán cho họ gần như là chi phí viết một lá thư.

Dòng hai: chuỗi thư đưa người mới lên. Bảy lá thư của Cỗ Máy 100 Video chạy không cần Cương. Người đăng ký hôm nay, ba mươi ngày sau vẫn đang nhận thư, dù Cương đang ở tỉnh hay đang ở bể bơi. Mỗi người mới vào bậc một là một chuỗi mới tự bắt đầu.

Dòng ba: đại sứ đưa người mới vào. Người đã dùng, thấy tốt, giới thiệu người khác. Đây là dòng Cương quý nhất, vì nó mang đến đúng người, với niềm tin có sẵn.

Ba dòng này cộng lại không hứa với Ní một con số nào. Cương không hứa, và Ní đừng tin ai hứa. Thứ ba dòng này hứa là: tháng nào Ní nghỉ một tuần, tiền không về số không. Năm 2019 Cương không có điều đó. Một tuần không đứng lớp là một tuần trắng.

Vì sao chỉ một tầng

Chương trình Đại sứ lan toả của Cương chỉ có một tầng. Người giới thiệu nhận hoa hồng trên đơn thật của người mình giới thiệu. Hết.

Người được giới thiệu nếu đi giới thiệu tiếp, họ nhận phần của họ, Ní không nhận gì từ tầng dưới của họ.

Cương đi qua kinh doanh mạng lưới từ năm 2011. Cương biết cái gì đúng và cái gì dễ hỏng trong mô hình nhiều tầng. Nhiều tầng nghĩa là thưởng bắt đầu gắn với việc tuyển người, không gắn với việc bán được hàng. Khi đó người ta bán giấc mơ thay vì bán sản phẩm, và pháp luật nhìn vào rất nghiêm. Cương làm một tầng để thưởng chỉ gắn với đơn thật, để không ai phải mua hàng để được quyền giới thiệu, và để Ní có thể ngủ ngon.

Nếu Ní dựng đại sứ cho thang của mình, Cương xin ba điều: một tầng, không phí tham gia, không bắt mua. Ba điều này không giúp Ní đi nhanh. Chúng giúp Ní đi bền.

Bốn cái bẫy khi dựng thang

Bán quá nhiều thứ. Cương từng có một thời ôm hết: video, Zalo, đào tạo đội nhóm, sân khấu, cộng đồng sản phẩm. Việc nào cũng chạy, mà hỏi Cương đang xây cái gì của mình thì Cương không trả lời được. Thang có ba đến năm bậc, mỗi bậc một thứ. Nhiều hơn là chợ, không phải thang.

Giảm giá để bán. Giảm một lần, khách đợi lần sau. Giảm hai lần, khách không bao giờ mua giá thật nữa. Thang của Cương có một bậc Cương đặt luật từ ngày đầu: giá chỉ đi lên theo số người tham gia, không bao giờ đi xuống. Cương đặt luật trước để chính mình không đổi ý lúc yếu lòng. Nếu Ní muốn cho bớt, hãy cho thêm giá trị, đừng bớt giá.

Hoa hồng nhiều tầng. Cương nói rồi. Một tầng.

Nhảy thẳng lên bậc cao. Nhiều người có nghề giỏi làm ngay sản phẩm đắt nhất, vì tính ra "mỗi khách là một khoản lớn". Rồi họ ngồi chờ. Không ai leo lên bậc năm của một cái thang không có bậc một. Cương dựng Truyền Nhân sau khi đã có app, có sách, có Bộ Não, có 30 Ngày. Thứ tự này không phải ngẫu nhiên.

Giao cho Bộ Não

Thang là việc của phòng Chiến lược. Đây là câu Cương gõ, Ní sửa lại theo nghề của mình.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Chiến lược, giao cho chuyên viên xay-thang-san-
pham-so.
Vai: người thiết kế thang sản phẩm cho một chuyên gia ngành [ngành
của tôi].
Việc: dựng thang giá trị 5 bậc cho tôi: quà miễn phí, sản phẩm nhỏ,
sản phẩm lõi, làm cùng, đồng hành.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Tôi đang có sẵn: [liệt kê thứ tôi đang
bán hoặc đang cho]. Khách của tôi hay vướng ở: [nỗi vướng].
Vạch: mỗi bậc ghi 4 dòng: tên, lời hứa một câu, người ở bậc này đang
cần gì, bậc này mọc ra từ nỗi vướng nào của bậc dưới. Không ghi giá.
Không hứa thu nhập. Chỉ ra bậc nào tôi đang thiếu. Trả về một bảng.
```

Ní đọc bảng trả về, rồi làm một việc máy không làm được: gạch đi bậc nào Ní không tin. Thang chỉ chạy khi chủ thang tin từng bậc.

Khi Ní đã có giá trị mà chưa có thang

Phần đông người đọc đến chương này đang ở đúng chỗ Cương đứng năm 2019. Có nghề thật. Có khách thật. Thu tiền thật. Và chỉ có một

bậc, là chính mình.

Cương không khuyên Ní vứt cái bậc ấy. Cương khuyên Ní xây thêm bậc bên dưới và bên trên nó. Chương 25 sẽ đi từng ngày để dựng bậc một và nối nó vào bậc lõi.

Nhưng có một việc Cương phải nói thật: dựng thang là việc dễ hiểu mà khó làm một mình. Không khó vì kỹ thuật. Khó vì khi tự vẽ, ai cũng vẽ cái thang mình muốn bán, không phải cái thang khách muốn leo. Trong 30 Ngày, buổi thứ hai là định vị, và buổi mười hai ráp lại toàn bộ chuỗi đã dựng suốt mười một buổi trước để tìm ra điểm chốt nằm ở đâu. Ở giữa là mười buổi làm cùng, có người nhìn bài của Ní bằng mắt khách, có cả nhóm góp ý chéo cho nhau. Lối vào Cương để ở cuối chương.

Còn nếu Ní tự đi, hãy làm một việc thay cho người dẫn: mang cái thang đi hỏi ba khách cũ. Họ sẽ nói cho Ní biết bậc nào thừa, bậc nào hụt, nhanh hơn mọi cuốn sách.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní dạy tiếng Anh cho người đi làm, vẽ xong cái thang thì nhắn Cương.

— Cương ơi, em vẽ rồi. Thang của em có đúng một bậc. Em chỉ có một khoá học thôi, lấy đâu ra năm bậc.

— Khoá của Ní dài bao lâu?

— Ba tháng.

— Trong ba tháng đó, buổi nào học viên hay nói "giá mà biết cái này sớm hơn"?

— Buổi đầu. Buổi em chỉ cách tự kiểm tra xem mình hổng ở đâu.

— Bậc một của Ní đó. Tách buổi ấy ra, làm thành một bài tự kiểm tra, cho không.

— Cho không thì ai mua khoá nữa?

— Người làm bài xong biết mình hổng ở đâu. Họ cần gì tiếp?

— ...Cần người vá chỗ hổng.

— Ai vá?

— Em.

— Vậy Ní vừa có bậc một và bậc ba. Còn học viên học xong ba tháng, họ hay hỏi Ní câu gì?

— "Học xong rồi em luyện với ai?"

— Bậc bốn nằm ngay trong câu hỏi đó. Ní không thiếu sản phẩm. Ní có một khoá học đang ôm cả cái thang trong bụng.

NGỘ RA

Dựng thang không phải là làm thêm bốn thứ mới. Là tháo thứ mình đang có ra thành từng bậc, để người chưa sẵn sàng có chỗ đặt chân, và người đi xong có chỗ đi tiếp.

TỰ VẤN

- Thang của Ní hôm nay có mấy bậc? Nếu chỉ có một, bậc ấy có tồn tại khi Ní không có mặt không?

- Người dừng ở bậc thấp nhất của Ní có nhận được thứ gì trọn vẹn, hay chỉ nhận được một lời mời mua?
- Lần gần nhất Ní giảm giá là vì khách cần, hay vì Ní sợ?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 thang giá trị năm bậc viết gọn trên một trang, mỗi bậc một lời hứa không trùng nhau, và 1 món quà bậc một đã có tên, có dàn ý.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Vẽ năm bậc trên giấy, điền thứ đang có vào đúng bậc, bậc trống ghi chữ "trống" (20 phút) → tờ thang bản tay.
2. Ngày 2–3 — Gõ câu lệnh trong chương cho trưởng phòng Chiến lược, giao chuyên viên xay-thang-san-pham-so. Đọc bảng trả về, gạch bậc nào Ní không tin → bảng năm bậc, mỗi bậc bốn dòng.
3. Ngày 4 — Hỏi ba khách cũ hai câu: "Trước khi mua, giá mà có thứ gì?" và "Mua xong rồi, đang vướng gì tiếp?" Chép nguyên văn → sáu câu trả lời.
4. Ngày 5–6 — Sửa thang theo lời khách. Chọn món quà bậc một, gọi trưởng phòng Nội dung dựng dàn ý (skill lead-magnets) → tên quà và dàn ý một trang.
5. Ngày 7 — Viết luật đại sứ của Ní trong ba dòng, hoặc ghi rõ "chưa mở". Nói "Soát trước khi đăng" với năm câu lời hứa → thang bản

chốt.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 trang thang năm bậc, không có hai lời hứa nào giống nhau. 3 khách cũ đã được hỏi, 6 câu trả lời đã chép lại. 1 món quà có tên và dàn ý. 5 lời hứa đã qua soát, không câu nào hứa thu nhập hay kết quả tuyệt đối.

CÂU ĐỂ NHỚ

Giàu đúng một thứ là có một bậc rất đắt mà không có cái thang.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, lấy một tờ giấy, vẽ năm bậc thang, điền thứ Ní đang có vào đúng bậc. Bậc trống, viết chữ "trống" thật to. Tờ giấy này Ní sẽ cần lại ở ngày thứ bảy của chương sau.

CỬA NGỎ

30 Ngày Ứng Dụng AI — Xây Hệ Thống Ngầm

Nếu Ní đã có nghề thật, có khách thật, mà cái thang vẫn chỉ có một bậc là chính mình: 30 Ngày Ứng Dụng AI đi từ hồ sơ khách hàng đến bán hàng theo đúng thứ tự của cái thang này, mỗi buổi ra một thứ chạy thật, có người cầm đèn đi cùng. Cuốn sách là tấm bản đồ. 30 Ngày là chuyến đi.

30ngay.levancuong.com

CHƯƠNG

Ba mươi ngày dựng hệ thống ngầm đầu tiên

Chiều 28 tháng 9 ở Sài Gòn. Cả phòng đã ngồi với laptop từ tám giờ sáng. Trên tay Cương là xấp thẻ cam kết sắp phát, mỗi thẻ có bảy dòng cho bảy ngày, một ô ký tên và một ô ghi tên bạn đồng hành. Trước khi phát, Cương nói một câu:

"Tôi đã thấy rất nhiều người về từ sự kiện với cảm xúc rất cao, và ba ngày sau mọi thứ quay về như cũ."

Cương nói câu đó bằng kinh nghiệm của người trong cuộc. Bảy năm trước Cương học Internet Power System của Thầy Long, một hệ thống rất hay, cầm tay chỉ việc. Và Cương làm cho xong để qua môn. Chỉ vậy thôi.

Ní vừa đọc xong bảy tầng, mười chín bước. Đây là lúc nguy hiểm nhất của cuốn sách: lúc Ní thấy hay. Thấy hay rồi gấp sách lại, ba ngày sau mọi thứ quay về như cũ. Chương này Cương viết để chặn đúng ba ngày đó.



Ba mươi nhịp cầu. Mỗi ngày một nhịp, không nhịp nào dài quá chín mươi phút.

Khác gì so với bảy năm trước

Bảy năm trước, mỗi bước trong bản đồ là một ngọn núi. Dựng một trang nhận quà nghĩa là học một phần mềm, thuê một người, chờ một tuần, sửa ba lần. Cương có tư duy, có kỹ năng, và đứng yên trước ngọn núi vì không có công cụ.

Hôm nay mỗi bước là một buổi tối. Phần nặng, tức là viết nháp, dựng khung, nối dây, có đội agent làm. Phần của Ní là kể cho đúng, duyệt cho kỹ, và quyết. Vì vậy lộ trình dưới đây chỉ xin Ní 60 đến 90 phút mỗi ngày. Không hơn. Cương cố tình không cho hơn, vì người làm chủ đã đủ kiệt sức rồi.

Năm luật trước khi bắt đầu

Một. Mỗi ngày 60 đến 90 phút, làm một việc. Không dồn ba ngày vào chủ nhật. Dồn là cách nhanh nhất để bỏ.

Hai. Mỗi ngày phải có một đầu ra sờ được: một file, một đường link, một ảnh chụp màn hình. Không có đầu ra thì hôm đó chưa xong.

Ba. AI viết, Ní duyệt. Mọi thứ ra công khai đều đi qua câu lệnh "Soát trước khi đăng". Không ngoại lệ.

Bốn. Ngày thứ bảy của mỗi tuần là ngày nhìn lại, không làm việc mới.

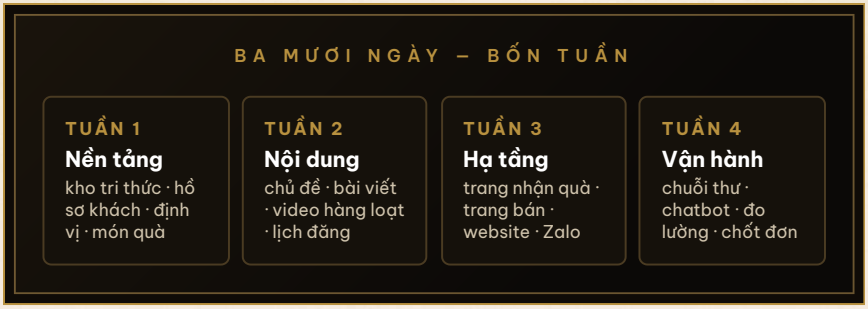
Năm. Không nhảy tuần. Tuần 1 chưa xong thì chưa sang tuần 2. Trang bán hàng viết khi chưa có hồ sơ khách là trang viết cho không ai cả.

Thêm một lời dặn: trong ba mươi ngày này, Ní chỉ dựng cho một sản phẩm, cái lõi của thang. Đừng dựng cho cả năm bậc. Một đường ống thông từ đầu đến cuối quý hơn năm đường ống dở dang.

Cần gì trong tay

Cột thứ ba trong các bảng dưới đây ghi tên người Ní sẽ gọi: trưởng phòng nào, chuyên viên nào, câu lệnh nào. Những cái tên ấy không phải ví dụ. Đó là tên thật trong Bộ Não AI: 878 Agent, 10 trưởng phòng, kho tri thức riêng và 12 quy trình, nằm ngay trên máy, nghe lệnh tiếng Việt. Có Bộ Não trong máy, Ní đọc bảng rồi gõ đúng như thế.

Chưa có Bộ Não, Ní vẫn đi được con đường này. Dùng công cụ AI nào Ní đang có, giao việc theo công thức 4V ở chương 14, lấy mười chín câu lệnh mẫu ở Phụ lục B. Sẽ chậm hơn, vì mỗi lần Ní phải kể lại từ đầu mình là ai, bán gì, cho ai. Nhưng đi được. Cuốn sách này viết ra để Ní tự đi được.



Tuần 1 · Nền tảng

Tuần này không có gì lên mạng. Ní sẽ sốt ruột. Cứ sốt ruột, và cứ làm đúng thứ tự.

Ngày	Việc 60–90 phút	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra
1	Nói "Chạy quy trình QT01", rồi ngồi yên trả lời phỏng vấn. Trả lời thật, kể cả chỗ chưa rõ.	skill phong-van-dien-kho	Năm hồ sơ trong kho tri thức, bản đầu
2	Bỏ bảng giá, bài cũ, những câu khách hay hỏi (đã xoá tên và số điện thoại) vào hộp nạp. Nói "Xử lý hộp nạp". Đọc lại năm hồ sơ, sửa chỗ sai.	skill xu-ly-hop-nap · bien-tap-giu-giong-brand	Kho có chất liệu thật, kèm năm quy tắc giọng của Ní
3	Dựng hồ sơ khách hàng tám mục (Bước 1). Tự tay gạch chỗ máy đoán sai.	truong-phong-marketing → nghien-cuu-thi-truong, phan-tich-hanh-vi-khach	Hồ sơ khách hàng một trang
4	Viết câu định vị: Ní giúp ai, đạt điều gì, khác người khác ở đâu. Sửa phần giới thiệu trên Facebook, Zalo.	chan-doan-thuong-hieu-ca-nhan · xay-personal-brand-chu	Một câu định vị, đã đưa lên trang cá nhân

Ngày	Việc 60–90 phút	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra
5	Gom những câu khách hay gõ, hay hỏi (Bước 2). Chọn 30 chủ đề.	chuyen-gia-seo · skill youtube-research, ai-seo	Danh sách 30 chủ đề nội dung
6	Chọn món quà giá trị (Bước 10): thứ nhỏ nhất giải quyết trọn một nỗi vướng của khách. Dựng dàn ý.	truong-phong-noi-dung → xay-thang-san-pham-so · skill lead-magnets	Tên quà và dàn ý một trang
7	Nói "Cuối tuần". Nhìn lại sáu ngày. Hoàn thiện tờ thang năm bậc đã vẽ ở chương 24.	skill tuan-cua-sep · truong-phong-chien-luoc	Ba việc ưu tiên tuần 2 và cái thang năm bậc

Ngày 1 là ngày quan trọng nhất của cả ba mươi ngày, và là ngày dễ làm ẩu nhất. Ní kể càng thật, 29 ngày sau máy làm càng trúng. Thiếu vốn thì AI đoán, AI đoán thì ra văn chung chung.

Ngày 3 có một lỗi Cương gặp ở gần như mọi lớp: hỏi khách của Ní là ai, câu trả lời là "ai cũng mua được". Mọi người nghĩa là không ai cả. Nếu hồ sơ của Ní đọc lên mà Ní không hình dung ra một gương mặt cụ thể, làm lại ngày 3.

Mỗi ngày trong bảng chỉ là một câu Ní gõ vào máy. Ví dụ câu của ngày 3:

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: chuyên gia nghiên cứu khách hàng ngành [ngành của tôi].
Việc: dựng hồ sơ khách hàng mục tiêu một trang cho [tên sản phẩm lõi].
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Khách mua nhiều nhất của tôi là [mô tả nhóm khách, không ghi tên, không ghi số điện thoại].
Vạch: trả về 8 mục: họ là ai, nỗi đau, mong muốn, nơi họ lui tới trên mạng, 10 câu họ hay nói, lý do họ chưa mua, điều khiến họ tin, điều khiến họ sợ. Chỗ nào đoán thì ghi rõ là đoán. Không bịa số liệu.
```

Hai mươi chín ngày còn lại cũng vậy: đổi Vai, đổi Việc, giữ nguyên cách giao. Mười chín câu lệnh đầy đủ nằm ở Phụ lục B.

Tuần 2 · Nội dung và video

Tuần này phần nổi của tảng băng bắt đầu nhô lên. Bài đầu tiên, video đầu tiên. Chưa cần hay. Cần ra.

Ngày	Việc 60–90 phút	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra
8	Từ 30 chủ đề, lên lịch nội dung bốn tuần: sáu phần cho đi, ba phần chứng minh, một phần mời.	lap-content-calendar-tong	Lịch có chủ đề từng ngày
9	Viết năm bài, mỗi bài chạm một nỗi đau trong hồ sơ. Tự gạch bốn câu cấm.	viet-caption-chuyen-doi · bien-tap-giu-giong-brand	Năm bài đã duyệt
10	Nói "Soát trước khi đăng". Sửa theo bảng lỗi. Đăng bài đầu tiên lên kênh chính.	skill soat-truoc-khi-dang · quan-ly-fanpage-facebook	Một bài đã lên, có đường link

Ngày	Việc 60–90 phút	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra
11	Chuyển năm bài thành năm kịch bản video ngắn, mỗi cái một câu mở giữ người xem ba giây đầu.	san-xuat-reels-short · skill viral-hook-writer	Năm kịch bản
12	Làm ba video đầu. Chọn mức lộ diện Ní chịu được: bàn tay, giọng nói, hay gương mặt.	san-xuat-video · skill edit-video-reels-coban	Ba video, đăng một
13	Viết xong món quà. Bản đọc được, chưa cần đẹp. Đặt tên.	chap-but-tu-ghi-chu · dat-ten-sach-concept-bia	File quà bản một
14	Nói "Cuối tuần". Đếm: mấy bài, mấy video đã lên. Xếp số còn lại vào lịch tuần 3.	skill tuan-cua-sep	Bảng đếm và lịch đăng tuần 3

Ngày 10 là ngày nhiều người dừng. Bài viết xong rồi, đọc lại thấy chưa hay, để mai sửa. Mai lại thấy chưa hay. Cương có 965 video trên YouTube, và nhiều video trong số đó giờ xem lại Cương muốn làm khác đi. Nhưng không có video thứ nhất thì không có video thứ chín trăm.

Ngày 12, đừng so mình với anh Tiến Lợi làm 100 video. Anh ấy cũng bắt đầu bằng video thứ nhất. Hôm nay Ní làm ba.

Tuần 3 · Hạ tầng

Tuần này Ní đào bể. Đây cũng là tuần mà bảy năm trước Cương đứng lại.

Ngày	Việc 60–90 phút	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra
15	Dựng trang nhận quà (Bước 11): một trang, một lời hứa, một ô điền.	quan-ly-landing-page · skill landing-page-generator, form-cro	Trang nhận quà bản nháp
16	Nối form về Google Sheet, có email báo khi có người đăng ký. Đưa trang lên mạng. Tự đăng ký thử.	truong-phong-cong-nghe → ky-su-tu-dong-hoa	Trang đang online, tên Ní nằm ở dòng đầu trong Sheet
17	Viết trang bán sản phẩm lõi theo 16 bước (Bước 14).	truong-phong-ban-hang → copywriter-ban-hang · skill 16buocbanhang	Trang bán bản nháp
18	Soát trang bán: không hứa thu nhập, không khan hiếm giả, lời chứng thực phải là thật. Đưa lên mạng.	skill soat-truoc-khi-dang · toi-uu-chuyen-doi-web	Trang bán đang online
19	Dựng ngôi nhà riêng (Bước 9): một trang chủ nối hai trang trên, đưa ba bài của tuần 2 lên làm blog.	viet-bai-seo-website · quan-ly-website-ky-thuat	Website có trang chủ và ba bài
20	Dựng kênh Zalo chính thống (Bước 8): lời chào, năm câu khách hay hỏi, đường dẫn về trang quà.	quan-ly-zalo-oa	Kênh Zalo có lời chào và năm câu trả lời
21	Nói "Cuối tuần". Nhờ ba người quen đi thử cả con đường: xem bài, nhận quà, đọc trang bán. Ghi lại chỗ họ vấp.	skill tuan-cua-sep · thiet-ke-hanh-trinh-khach	Danh sách chỗ vấp và việc tuần 4

Ngày 16 là ngày Cương muốn Ní nhớ. Ní tự gõ tên mình vào form, và nó hiện ra trong bảng tính mà không ai chép tay. Cái bể của Ní vừa hứng giọt nước đầu tiên.

Ngày 16 cũng là ngày dễ vướng kỹ thuật nhất: tên miền, đưa trang lên mạng, nối form. Nếu vướng, đừng ngồi một mình ba tiếng. Hỏi trưởng phòng Công nghệ từng bước, chụp màn hình lỗi đưa cho nó. Vẫn vướng nữa thì đây đúng là chỗ nên có một người ngồi cạnh.

Ngày 18, khi trang bán hàng của Ní lên mạng, Ní vừa làm xong thứ mà 84 anh chị em trong lớp Đồ Sơn loay hoay cả một buổi chiều chưa xong. Không phải vì Ní giỏi hơn họ. Vì trong tay Ní có công cụ.

Ngày 21 đừng bỏ. Ní là người dựng nên Ní không bao giờ vấp trên đường của chính mình. Ba người quen sẽ vấp ở những chỗ Ní không ngờ.

◆ Tuần 4 · Vận hành

Tuần này Ní cho nước vào bể, và học cách không đứng canh.

Ngày	Việc 60–90 phút	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra
22	Viết chuỗi bảy lá thư (Bước 12), gửi vào ngày 0, 2, 5, 10, 17, 24, 30. Cho trước, mời sau.	email-zalo-automation · skill email-sequence	Bảy lá thư bản nháp
23	Soát bảy lá. Nối để lá đầu tự gửi khi có người đăng ký. Tự đăng ký lần nữa để kiểm.	skill soat-truoc-khi-dang · ky-su-tu-dong-hoa	Lá thư số 0 tự đến hộp thư của Ní

Ngày	Việc 60–90 phút	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra
24	Dựng kịch bản trả lời tự động (Bước 13): ít nhất năm câu hỏi thường gặp, và điểm chuyển sang người thật.	truong-phong-ban-hang → chatbot-tu-van-tu-dong	Kịch bản chạy trên Zalo, có điểm dừng
25	Viết năm câu từ chối khách hay nói và câu trả lời chân thành. Dựng nhịp hỏi thăm bảy ngày cho người hỏi mà chưa mua.	xu-ly-phan-doi · theo-doi-sau-tu-van-khong-chot	Kịch bản chốt một trang
26	Xếp nội dung còn lại vào lịch tự đăng hai tuần.	lap-content-calendar-tong · ky-su-tu-dong-hoa	Lịch hai tuần chạy không cần đăng tay
27	Dựng bảng điều khiển bảy tầng (chương 28), điền số thật của 26 ngày qua.	xay-dashboard-dieu-hanh · phan-tich-pheu-chuyen-doi	Bảng một trang, số thật
28	Nói "Cuối tuần". Vẽ dòng chảy bảy nấc của Ní, đánh dấu chỗ đứt.	skill tuan-cua-sep · thiet-ke-hanh-trinh-khach	Sơ đồ dòng chảy có chỗ đứt
29	Mời thật. Gửi lời mời đến những người đã nhận quà và người quen đúng hồ sơ. Tự tay trả lời từng người.	cham-soc-lead-nong soạn nháp, Ní gửi	Ít nhất một lịch hẹn hoặc một giao dịch
30	Chấm lại năm mảnh ghép. Chụp tấm X-quang thứ hai. Viết ba việc cho ba mươi ngày kế.	truong-phong-chien-luoc	Phiếu chấm và kế hoạch tháng thứ hai (Phụ lục D)

Tuần này có một luật an toàn: thứ gì vừa tự động thì bảy ngày đầu Ní kiểm đầu ra mỗi ngày. Thư có đến không, đến đúng người không, chatbot trả lời có sai không. Chạy đúng liên tục rồi mới buông tay.

Ngày 24, đừng dựng một chatbot biết hết. Dựng một chatbot biết năm câu và biết dừng. Câu nào về sức khoẻ, pháp lý, thuế, hoặc khách đang bực, nó nhường cho người thật.

Ngày 29 Cương cố tình để Ní làm tay. Đây là điểm chạm chuyển hoá: khoảnh khắc một người lạ quyết định tin Ní. Khoảnh khắc đó cần người thật. Hai mươi tám ngày trước là để Ní có thời gian và có sức cho đúng ngày này.

Năm mảnh ghép sống

Hết ba mươi ngày, Cương không hỏi Ní đã học được gì. Cương hỏi năm thứ này còn sống không.

1. Hồ sơ khách hàng và câu định vị đang được dùng để viết mọi thứ khác, không nằm trong ngăn kéo.
2. Ít nhất một trang đang online.
3. Kho nội dung đang chạy theo lịch, không cần Ní đăng tay mỗi ngày.
4. Kênh Zalo hoặc chatbot đang trả lời khách thật.
5. Ít nhất một giao dịch hoặc một lịch hẹn thật đến từ hệ thống.

Chữ quan trọng là chữ "sống". Một trang web nằm trong máy chưa lên mạng là bài tập. Một trang web có người lạ vào đăng ký là mảnh ghép sống.

Cương nói thật về mảnh thứ năm: không ai hứa được nó cho Ní. Cương không hứa. Có giao dịch hay không còn tuỳ sản phẩm, tuỳ khách, tuỳ việc Ní làm ở ngày 29. Cương chỉ dám nói điều này: khi bốn mảnh đầu đang sống, mảnh thứ năm có chỗ để xảy ra. Còn khi không có mảnh nào, nó chỉ xảy ra lúc Ní có mặt.

Hệ thống ngầm đầu tiên không cần lớn. Nó cần thông: một người lạ đi được từ đầu đến cuối mà không cần Ní dắt tay.

Nếu ba mươi ngày nghe còn xa: thẻ bảy ngày

Có người đọc đến đây và thấy ngợp. Cương hiểu. Vậy đừng bắt đầu bằng ba mươi. Bắt đầu bằng bảy.

Đây là thẻ cam kết Cương phát cho học viên chiều 28 tháng 9. Cương chép lại, bỏ ngày tháng, chỉnh vài chữ cho người chưa ngồi trong phòng hôm đó, để Ní điền ngày của mình. Mỗi ngày một việc, 30 đến 60 phút.

Ngày	Việc	Bằng chứng gửi bạn đồng hành
1	Viết hồ sơ khách hàng mục tiêu một trang, giao việc theo 4V	Ảnh chụp hồ sơ
2	Viết một bài, duyệt theo bốn câu cấm, đăng	Đường link bài
3	Làm xong một video từ một kịch bản	Đường link video
4	Viết kịch bản trả lời tin nhắn: năm câu hỏi thường gặp và điểm chuyển người thật. Dùng với khách thật	Ảnh kịch bản
5	Vẽ một việc lặp lại thành ba ô: kích hoạt, xử lý, kết quả. Chạy thử, tự kiểm đầu ra	Ảnh luồng
6	Ghi số thật: giờ tiết kiệm được, tương tác của bài, số tin nhắn đã xử lý	Bảng số của chính Ní

Ngày	Việc	Bằng chứng gửi bạn đồng hành
7	Tổng kết với bạn đồng hành: làm được gì, vướng gì, làm gì tiếp	Tin nhắn tổng kết

Thẻ có một dòng Ní không được bỏ trống: tên bạn đồng hành. Một người, bất kỳ ai, đang muốn dựng thứ gì đó của họ. Mỗi tối chụp màn hình gửi nhau. Không cần hoàn hảo, chỉ cần làm. Bảy ngày một mình thì dễ bỏ ở ngày thứ ba. Bảy ngày có người chờ ảnh của mình thì khác.

Xong bảy ngày, Ní đã có trong tay một phần của tuần 1 và tuần 2. Ba mươi ngày lúc đó không còn xa nữa.

Khi Ní trượt một ngày

Ní sẽ trượt. Con ốm, khách gấp, một ngày mệt không muốn mở máy. Cương cũng trượt.

Luật của Cương: trượt một ngày thì hôm sau làm đúng việc của ngày bị trượt, cả lịch lùi một ngày. Không bù dồn hai việc vào một tối. Trượt quá ba ngày liền thì quay về ngày thứ bảy gần nhất, nói "Cuối tuần", nhìn lại rồi đi tiếp từ đó. Ba mươi ngày thành ba mươi lăm ngày không sao cả. Ba mươi ngày thành "để tháng sau" mới là chuyện.

Và nếu Ní nhận ra mình là kiểu người một mình thì khó giữ nhịp, đó không phải điểm yếu. Cương cũng thế. Bảy năm Cương tự đi và đứng yên. Đến giờ, đã có công cụ trong tay, Cương vẫn chọn ngồi vào một lớp làm học viên: có thầy, có 84 anh chị em bên cạnh, có những bài tập khiến Cương thức đến gần sáng. Có môi trường thì đi xa hơn.

Ba mươi ngày trong chương này và mười hai buổi của chương trình 30 Ngày Ứng Dụng AI đi cùng một con đường, cùng bốn chặng: nền tảng và định vị, nội dung hàng loạt, hạ tầng số, vận hành tự động và chốt đơn. Khác nhau đúng một điều: ở đó có người đi trước cầm đèn. Hai lối vào, một cho công cụ, một cho chuyến đi có người dẫn, Cương để ở cuối chương.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní bán hàng online, con còn nhỏ, xem xong bảng ba mươi ngày thì nhắn Cương.

— Cương ơi, em đọc bảng mà hoa mắt. Ba mươi ngày, ngày nào cũng có việc. Em sợ không theo kịp.

— Tối qua Ní trả lời tin nhắn khách đến mấy giờ?

— Gần mười hai giờ.

— Cộng lại mất bao lâu?

— Chắc hai tiếng, rải rác.

— Bảng của Cương xin Ní chín mươi phút. Ít hơn cái Ní đang trả mỗi tối.

— Nhưng cái kia em quen tay rồi. Cái này em phải nghĩ.

— Đúng. Nên ngày 1 Ní không phải nghĩ gì mới cả. Ní chỉ trả lời câu hỏi về chính nghề của Ní. Làm được không?

— Cái đó thì được.

— Vậy Ní theo kịp ngày 1. Cương không hỏi Ní có theo kịp ba mươi ngày không. Cương hỏi Ní có làm được việc của hôm nay không.

— Lỡ đến ngày 16 em kẹt kỹ thuật thì sao?

— Thì Ní kẹt ở ngày 16, với một kho tri thức, một hồ sơ khách, năm bài, ba video và một món quà trong tay. Kẹt như thế vẫn hơn hôm nay rất nhiều.

— ...Ừ nhỉ. Kẹt mà có đồ.

NGỘ RA

Mình không cần theo kịp ba mươi ngày. Mình chỉ cần làm xong việc của hôm nay, rồi lặp lại điều đó ba mươi lần.

TỰ VẤN

- Trong ba mươi ngày tới, khung giờ 60 đến 90 phút nào trong ngày là của riêng Ní, không ai lấy được?
- Bạn đồng hành của Ní là ai? Ní nhắn cho người đó hôm nay được không?
- Trong năm mảnh ghép sống, hôm nay Ní đang có mấy mảnh? Mảnh nào gần nhất?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày đầu tiên, làm trọn Tuần 1: kho tri thức có 5 hồ sơ, 1 hồ sơ khách hàng một trang, 1 câu định vị, 30 chủ đề nội dung và 1 dàn ý quà.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Nói "Chạy quy trình QT01", trả lời phỏng vấn (skill phong-van-dien-kho) → 5 hồ sơ bản đầu.
2. Ngày 2 — Bỏ tài liệu vào hộp nạp, nói "Xử lý hộp nạp", sửa hồ sơ → kho có chất liệu thật và 5 quy tắc giọng.
3. Ngày 3 — Gọi trưởng phòng Marketing dựng hồ sơ khách hàng tám mục → 1 trang hồ sơ.
4. Ngày 4 — Gọi chan-doan-thuong-hieu-ca-nhan viết câu định vị → 1 câu, đã đưa lên trang cá nhân.
5. Ngày 5 — Gọi chuyen-gia-seo gom câu hỏi của khách → 30 chủ đề đã đánh số.
6. Ngày 6 — Gọi trưởng phòng Nội dung chọn và dựng món quà → tên quà và dàn ý một trang.
7. Ngày 7 — Nói "Cuối tuần" → 3 việc ưu tiên tuần 2; gửi bạn đồng hành ảnh chụp sáu đầu ra.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

5 file hồ sơ nằm trong kho tri thức. 1 hồ sơ khách hàng mà một khách thật đọc xong nói "đúng là tôi". 1 câu định vị đang nằm trên trang cá nhân. 30 chủ đề đã đánh số. 7 ảnh chụp màn hình đã gửi cho bạn đồng hành.

CÂU ĐỂ NHỚ

Không cần lớn. Cần thông.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút: mở lịch, khoanh ngày bắt đầu, không muộn hơn thứ Hai tới. Rồi nhắn cho bạn đồng hành một dòng: "Tôi bắt đầu ngày này. Mỗi tối tôi gửi bạn một ảnh chụp màn hình. Hôm nào không thấy, bạn hỏi tôi nhé."

CỬA NGỎ

Bộ Não AI — 878 Agent · 398 Skill · 10 trưởng phòng

Những cái tên ở cột "Gọi ai" không phải ví dụ. Đó là 878 Agent, 10 trưởng phòng, kho tri thức riêng và 12 quy trình của Bộ Não AI, chạy ngay trên máy Ní, nghe lệnh tiếng Việt như nhắn Zalo. Gần 200 người đang dùng. AI làm phần nặng, Ní vẫn là người quyết.

10x.levancuong.com

CỬA NGỎ

30 Ngày Ứng Dụng AI — Xây Hệ Thống Ngầm

Ní không thiếu nỗ lực. Ní thiếu một hệ thống, và đôi khi thiếu một người ngồi cạnh đúng cái ngày bị vướng. 30 Ngày Ứng Dụng AI là chính lộ trình này, đi cùng nhau: 12 buổi Zoom tối thứ Hai, Tư, Sáu, mỗi buổi ra một thứ chạy thật, có cộng đồng đồng hành. Cuốn sách là tấm bản đồ. 30 Ngày là chuyến đi có người cầm đèn đi cùng.

30ngay.levancuong.com

CHƯƠNG

Một tuần làm việc cùng Bộ Não thứ hai

Năm giờ sáng thứ Hai, Thanh Hoá. Trời còn tối. Cương dậy, và câu đầu tiên trong đầu vẫn là câu cũ: hôm nay mình thắp lửa cho ai?

Mười lăm phút đầu Cương không chạm vào điện thoại. Ngồi yên, biết ơn mấy điều, rồi xỏ giày ra bờ sông Mã. Chạy về, mồ hôi chưa ráo, Cương mới mở máy. Việc đầu tiên trong tuần là gõ hai chữ:

CÂU LỆNH MẪU

```
Đầu tuần.
```

Hai chữ. Rồi ngồi đọc.

Có một thời, sáng thứ Hai của Cương khác hẳn. Đó là thời Cương chạy cùng lúc video, Zalo, đào tạo đội nhóm, sân khấu, cộng đồng sản phẩm. Sáng thứ Hai nghĩa là mở điện thoại ra và thấy mọi thứ đang chờ mình. Hồi ấy Cương nói một câu, giờ nghĩ lại vẫn thấy nặng: "Tôi vắng một tuần là mọi thứ chậm lại."

Lúc đó câu ấy nghe như mình quan trọng. Giờ Cương hiểu nó là dấu hiệu của một người chưa có hệ thống.

Hệ thống là nhịp

Đọc đến tầng 7, nhiều Ní hình dung hệ thống ngầm như một cỗ máy: bấm nút, nó chạy, mình đi chơi. Không phải vậy. Nó giống thửa ruộng hơn. Có ngày gieo, ngày tưới, ngày thăm đồng, ngày gặt. Người làm ruộng giỏi không phải người quần quật nhất. Là người thuộc nhịp.

Bộ Não có sẵn một nhịp như thế, tên là QT12, tuần làm việc chuẩn. Mục tiêu của nó ghi một dòng: người chủ dành dưới hai giờ mỗi tuần cho bàn giấy, phần còn lại cho con người và cho quyết định.

Cương nói rõ để Ní khỏi hiểu lầm. Hai giờ đó là giờ đọc báo cáo, lên lịch, chốt ưu tiên. Không phải cả tuần Ní chỉ làm hai giờ. Phần còn lại Ní vẫn làm, nhưng làm việc của người chủ: gặp khách, nói chuyện với người, duyệt, quyết. AI làm phần nặng, người chủ giữ phần tinh.



Ní không đứng ra làm thay cả đội. Ní đứng giữa, và quyết.

Lịch một tuần mẫu

Đây là tuần của Cương, rút gọn cho một người làm chủ một mình hoặc có đội rất nhỏ. Ní chỉnh ngày giờ theo đời mình, nhưng giữ đủ các nhịp.

Khi nào	Bao lâu	Ní nói gì với máy	Ai làm	Ní nhận được gì, và quyết gì
Thứ Hai, sáng	45 phút	"Đầu tuần."	Skill tuan-cua-sep gọi lần lượt: báo cáo kinh doanh tuần trước, trưởng phòng Bán hàng, trưởng phòng Marketing, lịch nội dung tuần	Tuần trước ra sao, khách nào cần chăm, kênh nào cần chỉnh, tuần này đăng gì. Ní duyệt ưu tiên tuần.
Mỗi sáng	5 phút	"Gọi Chánh văn phòng. Hôm nay tôi có..."	Chánh văn phòng chia việc xuống đúng phòng	Việc nào máy làm, việc nào chờ Ní quyết.
Thứ Ba đến thứ Năm	30–45 phút mỗi ngày	"Chạy quy trình QT08", hoặc "Viết theo lịch tuần này"	Trưởng phòng Nội dung và các chuyên viên viết bài, viết caption, dựng kịch bản video	Bản nháp. Ní đọc, sửa cho ra giọng mình, duyệt.
Trước mỗi lần đăng	5 phút	"Soát trước khi đăng."	Skill soat-truoc-khi-dang	Bảng lỗi kèm câu thay thế. Ní sửa rồi mới đăng.
Thứ Tư	15 phút	"Xử lý hộp nạp."	Skill xu-ly-hop-nap	Tài liệu, phản hồi khách trong tuần thành tri thức trong kho.
Thứ Sáu, chiều	30 phút	"Cuối tuần."	Skill tuan-cua-sep gọi: dòng tiền tuần tới, trưởng phòng Chiến lược	Tiền tuần tới có đủ không, ba việc tuần sau. Ní chốt ba việc.

Khi nào	Bao lâu	Ní nói gì với máy	Ai làm	Ní nhận được gì, và quyết gì
Thứ Bảy	Tuỳ Ní	Không nói gì với máy	Chính Ní	Việc của người thật: gặp khách, gọi học viên, đứng lớp, livestream.
Chủ nhật				Nghỉ.
Ngày 1 đến 3 mỗi tháng	Một buổi	"Đầu tháng."	Skill dau-thang	Bảng tháng một trang: chốt tháng cũ, lên tháng mới.

Cộng phần bàn giấy cố định: 45 phút thứ Hai, 30 phút thứ Sáu, 15 phút thứ Tư, mỗi sáng 5 phút. Chưa tới hai giờ một tuần. Phần sản xuất giữa tuần là việc duyệt, Ní làm lúc nào đầu óc tỉnh nhất.

Ní có đội thì thứ Tư thêm một câu cho trưởng phòng Nhân sự: tuần này ai cần được gặp riêng. Ní làm một mình thì bỏ qua dòng đó.

Về QT08: đây là quy trình cho cả một tháng nội dung, có lịch từng ngày theo tỷ lệ sáu phần cho đi, ba phần chứng minh, một phần mời. Tuần đầu tháng Ní chạy trọn quy trình. Ba tuần sau Ní chỉ lấy bài trong lịch ra, sửa, soát, đăng.

Những câu Ní nói với máy

Cương chép lại đúng những câu Cương gõ. Ní thấy đó, không có câu nào là "mật lệnh". Toàn là lời người chủ nói với trợ lý.

Sáng thứ Hai:

CÂU LỆNH MẪU

```
Đầu tuần.
Số liệu tuần trước tôi để trong hộp nạp. Việc còn tồn: [liệt kê].
Cho tôi biết tuần trước ra sao và đề xuất ba ưu tiên tuần này.
Chỗ nào thiếu số thì ghi "chưa có dữ liệu", đừng đoán.
```

Mỗi sáng:

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi Chánh văn phòng.
Hôm nay tôi có ba việc: trả lời các câu khách hỏi trong tuần, viết
bài kể chuyện một học viên, kiểm lại trang nhận quà.
Chia việc cho đúng phòng. Việc nào cần tôi quyết thì dừng lại hỏi
tôi.
```

Giữa tuần:

CÂU LỆNH MẪU

```
Chạy quy trình QT08.
Ưu tiên tháng này: [một câu]. Chất liệu tôi để trong hộp nạp: ảnh,
phản hồi khách, lịch sự kiện.
Dừng cho tôi duyệt lịch trước khi viết. Bài nào là bài mời mua thì
đưa tôi duyệt riêng.
```

Trước khi đăng bất cứ thứ gì:

CÂU LỆNH MẪU

```
Soát trước khi đăng bài này:
[dán bài vào đây]
```

Chiều thứ Sáu:

CÂU LỆNH MẪU

```
Cuối tuần.
Tuần này tôi làm được: [liệt kê]. Chưa làm được: [liệt kê].
Cho tôi ba việc tuần sau, và nói thẳng việc nào tôi nên bỏ.
```

Còn hai câu ngắn nhất: "Xử lý hộp nạp" mỗi thứ Tư, và "Đầu tháng" mỗi tháng một lần. Cả nhịp tuần gói trong chừng ấy.

Ní để ý dòng "Việc nào cần tôi quyết thì dừng lại hỏi tôi". Đó là dòng phân biệt người giao việc với người bị máy dắt. Quy trình nào của Bộ Não cũng có sẵn những điểm dừng như thế: duyệt ưu tiên tuần, duyệt lịch trước khi viết, duyệt bài mời trước khi đăng. Máy làm đến đó thì đứng chờ.

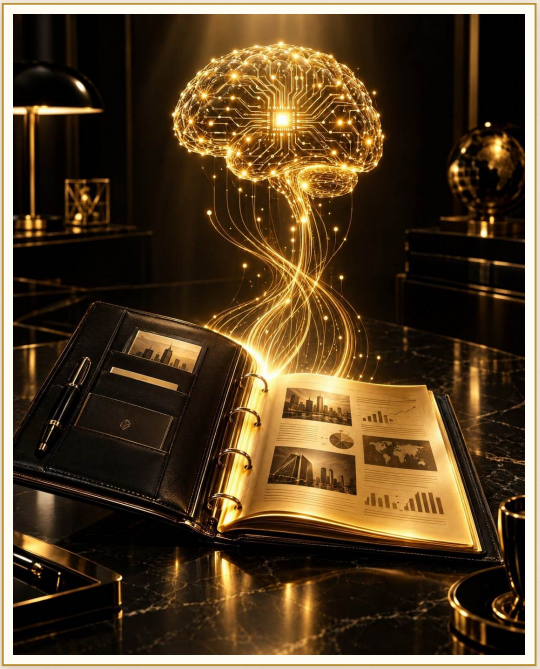
Cánh cửa bắt buộc

Trong cả tuần chỉ có một câu Cương không cho phép mình quên: "Soát trước khi đăng".

Nó soát bốn lớp. Lớp pháp lý: có cam kết kết quả tuyệt đối không, có mô tả mỹ phẩm hay thực phẩm như thuốc không, có dính đến dữ liệu khách không. Lớp giọng: có đúng giọng của Ní không. Lớp văn máy: có câu nào sáo rỗng, đọc lên biết ngay không phải người viết. Lớp số liệu: con số nào không có nguồn. Nó không viết lại bài của Ní. Nó chỉ ra câu lỗi và đưa câu thay.

AI viết rất mượt. Chính vì mượt nên dễ trượt: một câu hứa quá tay, một con số nghe hay mà không có thật. Một bài vi phạm có thể làm hỏng cả

trăm bài tốt. Năm phút soát là năm phút rẻ nhất trong tuần.



Kho tri thức là trí nhớ của cả đội. Mỗi tuần Ní nạp thêm một ít, mỗi tuần đội hiểu Ní hơn một ít.

Thứ Tư, nuôi trí nhớ

"Xử lý hộp nạp" nghe như việc dọn dẹp. Thật ra đó là việc làm cho tuần sau thông minh hơn tuần này.

Trong tuần, Ní gặp một câu hỏi lạ của khách, một lời khen cụ thể, một bảng giá mới, một tấm ảnh lớp học. Ní thả hết vào hộp nạp, nhớ xoá tên và số điện thoại của khách trước. Thứ Tư nói một câu, tất cả thành tri thức xếp gọn trong kho. Từ đó, agent nào viết bài, soạn thư, dựng kịch bản cũng đọc kho trước khi làm.

Đây là lý do tuần thứ mười của Ní sẽ khác tuần thứ nhất. Không phải vì Ní gõ lệnh giỏi hơn. Vì kho của Ní dày hơn.

Thứ Bảy không nói gì với máy

Cương cố ý để một ngày trong lịch không có câu lệnh nào.

Thứ Bảy là ngày của điểm chạm chuyển hoá: một cuộc gọi cho học viên đang nản, một buổi cà phê với khách cũ, một lớp học mà Cương đứng đó bằng xương bằng thịt. Những việc này Cương không giao, và sẽ không bao giờ giao. Sáu ngày kia tồn tại để Cương có sức cho ngày này.

Rồi chủ nhật nghỉ thật. Bữa tối, điện thoại úp xuống. Cương đã sống qua những năm có rất nhiều sân khấu và rất ít bữa cơm. Tự do mà chỉ có một mình thì gọi là trốn.

Hệ thống không lấy việc khỏi tay Ní. Nó trả Ní về đúng việc chỉ Ní làm được.

Tuần đầu tiên sẽ không mượt

Cương nói trước để Ní khỏi nản.

Sáng thứ Hai đầu tiên, báo cáo của Ní sẽ có rất nhiều dòng "chưa có dữ liệu". Đúng như thế mới đúng. Bộ Não được dặn không bịa số. Kho chưa có gì thì nó nói chưa có. Mỗi dòng "chưa có dữ liệu" là một việc Ní biết cần bắt đầu ghi lại.

Tuần đầu, bài máy viết sẽ chưa ra giọng Ní. Ní sửa. Thứ Tư, Ní thả mấy bài đã sửa vào hộp nạp. Tuần sau nó gần hơn.

Và tuần đầu của bất cứ thứ gì vừa tự động, Ní kiểm đầu ra mỗi ngày. Thư có đi không, bài có lên đúng giờ không, câu trả lời tự động có sai không. Chạy đúng liên tục rồi mới buông.

Thường đến tuần thứ ba, thứ tư, nhịp mới ngấm. Lúc đó Ní sẽ thấy một điều lạ: sáng thứ Hai không còn nặng nữa.

Chưa có Bộ Não, Ní vẫn giữ được nhịp này. Ba khung giờ cố định, và hỏi công cụ AI Ní đang có đúng những câu ở trên, kèm công thức 4V. Nó không có kho tri thức để nhớ Ní, nên lần nào Ní cũng phải kể lại từ đầu. Nhưng nhịp thì vẫn là của Ní. Còn nếu Ní muốn có sẵn cả đội đứng sau sáu câu ấy, lối vào Cương để ở cuối chương.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní bán hàng một mình, đọc xong cái lịch thì nhắn Cương.

— Cương ơi, em làm một mình. Không nhân viên, không phòng ban. "Tuần của sếp" nghe to quá.

— Tuần rồi Ní làm những việc gì?

— Viết bài, trả lời khách, đóng hàng, tính tiền, nghĩ xem tuần sau bán gì.

— Năm việc. Marketing, bán hàng, vận hành, tài chính, chiến lược. Ní có đủ năm phòng ban. Chỉ là cả năm trưởng phòng đều tên Ní.

— ...Nghe vậy còn mệt hơn.

— Thì đó. Giờ mỗi phòng có một trưởng phòng khác đứng tên. Ní giữ lại một ghế thôi: ghế người quyết.

— Nhưng 878 agent, em dùng sao hết.

— Cương cũng đâu dùng hết mỗi tuần. Tuần của Cương quanh đi quẩn lại sáu câu.

— Sáu câu thôi á?

— Đầu tuần. Gọi Chánh văn phòng. Chạy quy trình. Xử lý hộp nạp. Soát trước khi đăng. Cuối tuần. Mỗi tháng thêm một câu: Đầu tháng.

— Thế mấy trăm agent kia để làm gì?

— Để khi Ní nói "Đầu tuần", có đúng người đứng dậy làm. Ní vào quán ăn đâu cần biết tên từng người trong bếp.

— Vậy em chỉ cần gọi món.

— Gọi món, nếm, và nói "chưa được, làm lại". Việc đó không ai làm thay Ní.

NGỘ RA

Mình không cần thuộc 878 cái tên. Mình cần một nhịp tuần và vài câu nói đúng lúc. Phần còn lại là việc của đội.

TỰ VẤN

- Sáng thứ Hai của Ní đang bắt đầu bằng điện thoại, hay bằng một câu hỏi do Ní chọn?
- Tuần rồi, việc nào Ní làm mà một trưởng phòng làm được? Việc nào chỉ Ní làm được?

- Nếu mỗi tuần chỉ có hai giờ cho bàn giấy, Ní giữ lại việc gì?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, chạy trọn một tuần theo nhịp: 1 buổi mở tuần, 5 buổi sáng gọi Chánh văn phòng, ít nhất 3 nội dung đi qua "Soát trước khi đăng", và 1 buổi đóng tuần.

THỜI HẠN

7 ngày, bắt đầu từ thứ Hai.

1. Thứ Hai — Nói "Đầu tuần" (45 phút, skill tuan-cua-sep) → 3 ưu tiên tuần và lịch nội dung tuần đã duyệt.
2. Thứ Ba đến thứ Năm — Mỗi sáng 5 phút gọi Chánh văn phòng. Lấy bài theo lịch, sửa cho ra giọng mình, nói "Soát trước khi đăng" rồi mới đăng → ít nhất 3 nội dung đã soát và đã lên.
3. Thứ Tư — Thả tài liệu trong tuần vào hộp nạp (đã xoá tên, số điện thoại khách), nói "Xử lý hộp nạp" → kho tri thức có thêm mục mới.
4. Thứ Sáu — Nói "Cuối tuần" (30 phút) → 3 việc tuần sau, và một con số: tuần này Ní ngồi bàn giấy mấy giờ.
5. Thứ Bảy — Không mở lệnh. Gọi hoặc gặp 3 khách, chép lại mỗi người một câu họ nói nguyên văn → 3 câu để thả vào hộp nạp tuần sau.
6. Chủ nhật — Nghỉ. Bữa tối, điện thoại úp xuống.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 tờ lịch tuần dán cạnh máy. 5 dấu tích cho 5 buổi sáng. Ít nhất 3 nội dung có bảng soát kèm theo. 1 con số giờ bàn giấy của tuần. 3 việc tuần sau đã chốt trước tối thứ Sáu.

CÂU ĐỂ NHỚ

Hệ thống không phải cỗ máy. Hệ thống là nhịp.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, viết lên một tờ giấy ba khung giờ cố định của tuần: sáng thứ Hai 45 phút, chiều thứ Sáu 30 phút, mỗi sáng 5 phút. Dán cạnh máy. Đặt nhắc lịch trên điện thoại cho thứ Hai tới.

CỬA NGÕ

Bộ Não AI — 878 Agent · 398 Skill · 10 trưởng phòng

Sáu câu trong chương này chỉ có nghĩa khi phía sau có người nghe. Bộ Não AI là đội ngũ đó: 878 Agent, 398 Skill, 10 phòng ban có trưởng phòng, Chánh văn phòng điều phối, kho tri thức riêng của Ní và 12 quy trình xếp sẵn. Chạy trên máy Ní, nghe lệnh tiếng Việt, có buổi làm cùng để Ní đi trọn tuần đầu tiên. AI hỗ trợ, Ní vẫn là người quyết.

10x.levancuong.com

CHƯƠNG

Những người đi trước bằng AI

Gần trưa 28 tháng 9, Sài Gòn. Cả phòng vừa xem xong hình tảng băng, vừa giơ một ngón, hai ngón để phân biệt chatbot với agent. Laptop nằm sẵn trên bàn. Phần thực hành để dành cho buổi chiều.

Cương biết trong phòng đang có một câu hỏi chưa ai nói ra: nghe thì hay, nhưng người như mình có làm nổi không?

Câu hỏi ấy không trả lời bằng lý lẽ được. Nên Cương kể bốn câu chuyện. Một người làm phòng cháy chữa cháy. Một người tư vấn tài chính bất động sản. Một người bán bất động sản ở Bắc Ninh. Một trang web về năng lượng mặt trời. Kể xong, Cương nói với cả phòng rằng không ai trong bốn người ấy là dân công nghệ, rồi thêm:

"Họ không học nhiều hơn anh chị. Họ chỉ làm khác một điều: họ hành động ngay."

Chương này Cương kể lại bốn câu chuyện ấy cho Ní, chậm hơn một chút. Có một luật Cương tự đặt cho mình: chỉ kể đúng những gì Cương

biết chắc, đúng từng con số. Chỗ nào không biết, Cương nói là không biết. Cương không đặt lời vào miệng ai.

Ba buổi của anh Vinh

Anh Vinh làm ngành phòng cháy chữa cháy. Chưa từng viết một dòng code. Ở chương 8 Cương đã kể lúc mình đứng nhìn màn hình phần mềm của anh mà rùng mình. Ở đây Cương chỉ đặt lại mấy con số cạnh nhau.

Ba buổi học. Hai website. Một phần mềm dự toán tám phân hệ, hơn sáu mươi đầu việc. Và anh đem nó ra dự toán một công trình 360 mét vuông, quy đổi 2,51 tỷ đồng.

Ní đọc lại dòng cuối. Một công trình thật, một con số tiền tỷ. Người ta không đem đồ chơi ra tính một việc như thế.

Rồi Ní thử tách ra: trong phần mềm ấy, cái gì là của máy, cái gì là của anh?

Của máy là những dòng lệnh. Còn tám phân hệ là tám phần việc của nghề anh. Hơn sáu mươi đầu việc là hơn sáu mươi thứ một người làm dự toán phải nhớ. Máy không biết một công trình phòng cháy cần tính những gì. Anh biết. Cái hiểu nghề của anh nằm cả trong danh sách ấy.

AI không cho anh cái nghề. AI cho cái nghề của anh một đôi tay.

Ba ngày của chị Khánh Hoà

Chị Khánh Hoà làm tư vấn tài chính bất động sản.

Nghề này có một câu mà khách nào rồi cũng hỏi: căn này trả thế nào, dòng tiền ra sao? Mỗi khách một số tiền, một cách vay, một kỳ hạn. Mỗi

lần trả lời là một lần tính lại.

Trong ba ngày, chị dựng xong một công cụ cho dự án Vinhomes Saigon Park Hóc Môn. Tên của nó là Báo giá và Dòng tiền. Ní để ý cái tên: nó chính là câu hỏi của khách, viết gọn lại.

Điều Cương quý ở câu chuyện này không phải tốc độ. Là cách chọn. Chị không làm một thứ cho vui, cũng không làm một thứ thật to. Chị nhắm đúng một việc của nghề mình, cho đúng một dự án. Nhỏ, và dùng được ngay.

Phần lớn người mới cầm AI trong tay đều muốn làm thứ gì đó thật lớn: một cái app cho cả ngành, một hệ thống cho cả công ty. Rồi thứ thật lớn ấy nằm dở trong máy. Câu chuyện của chị chỉ cho Ní một lối khác: bắt đầu từ đúng chỗ đang đau, và làm vừa đủ để hết đau chỗ đó.

Một trăm video của anh Tiến Lợi

Anh Tiến Lợi làm bất động sản ở Bắc Ninh. Anh làm ra 100 video bằng App Edit Video, công cụ để AI Agent tự dựng video hàng loạt.

Con số 100 này Cương hiểu bằng da thịt. Kênh YouTube của Cương có 965 video, tích luỹ qua nhiều năm, phần lớn từ trước thời AI. Video nào cũng phải có người ngồi quay, ngồi cắt. Cương biết một video tốn những gì. Nên khi nghe một người bán bất động sản làm ra một trăm video, Cương không hỏi anh ấy giỏi dựng phim đến đâu. Cương biết ngay là cách làm đã đổi.

Cương nói thật chỗ Cương không biết: Cương không có trong tay số lượt xem của một trăm video ấy, cũng không có số khách đến từ chúng. Nên Cương không nói. Điều Cương biết chắc chỉ có thế này: một người

làm nghề, không phải người làm phim, đã có trong tay một trăm video để xuất hiện trước khách của mình. Với tầng 2 của bản đồ, có mặt đều là điều kiện đầu tiên.

Con số 257 của anhtusolar.com

Câu chuyện thứ tư không có gương mặt. Nó là một bảng số.

anhtusolar.com là trang về năng lượng mặt trời. Người chủ dựng một bảng điều khiển quản lý bốn website với 877 bài viết, nối với Google Search Console, công cụ cho biết người ta tìm gì trên Google thì thấy trang của mình.

Hai mươi tám ngày đầu, bảng ấy báo về: 257 lượt hiển thị. Tỷ lệ nhấp 5,8%. Tính ra khoảng mười lăm lượt nhấp.

Mười lăm. Cương viết con số đó vào sách, và biết có người đọc đến đây sẽ cười.

Cương không cười. Bảy năm đứng sân khấu, gặp hàng chục ngàn người, Cương không có nổi một con số như thế. Không phải con số to. Là con số biết đường về: bài nào được thấy, bài nào được nhấp, tháng sau nên viết tiếp cái gì. 257 chưa lớn. Nhưng nó thật, đo được ngay từ tháng đầu, và nó chỉ cho người chủ việc phải làm tiếp theo.

Chương sau Cương nói kỹ về chuyện đo. Ở đây Ní chỉ cần nhớ: trong bốn câu chuyện, đây là câu chuyện ít hào quang nhất, và là câu chuyện giống ngày đầu của Ní nhất.

Tám mươi tư và một trăm năm mươi

Bốn câu chuyện ấy không rơi từ trên trời xuống. Đầu năm 2026, tại một đơn vị đối tác nơi Cương giữ vai phát triển cộng đồng, tháng Một có 50 học viên, tháng Hai có 100. Một trăm năm mươi người Cương trực tiếp đồng hành trong hai tháng. Trong số đó có những người không biết code đã làm ra phần mềm chạy được. Còn hôm nay, gần 200 người đang giữ Bộ Não AI trong máy mình.

Cương cũng phải nói điều ngược lại cho đủ. Bốn câu chuyện là bốn câu chuyện. Cương không nói cả một trăm năm mươi người đều làm được như anh Vinh. Ngần ấy năm đứng lớp, Cương đã thấy rất nhiều người nghe thấy hay, gật đầu, rồi về nhà cất sổ. Thời có AI cũng vậy thôi. Công cụ nằm im trong máy thì không dựng nên thứ gì.



Một lớp Trainer Mastery. Những năm đứng lớp dạy Cương một điều: người ta không đổi lúc nghe, người ta đổi lúc bắt tay làm.

Rồi có một buổi chiều cho Cương thấy mặt kia của chuyện này. Đồ Sơn, ngày 10 tháng 9. Tám mươi tư anh chị em trong lớp, toàn người có nghề, có khách, loay hoay cả buổi chiều chưa xong một trang bán hàng đơn giản. Cương ngồi giữa họ, ở ghế học viên.

Ní đặt hai hình ảnh cạnh nhau. Một bên, người chưa từng viết code có phần mềm sau ba buổi. Một bên, những người giỏi nghề không kém vướng cả buổi chiều ở một trang web. Họ không khác nhau về trí tuệ. Không khác nhau về nỗ lực. Khoảng cách không nằm ở năng lực, mà ở công cụ trong tay.

Nhưng công cụ mới là một nửa. Nửa kia nằm ở ba điểm chung dưới đây.

Ba điểm chung

Cương đã đứng 25 lớp Trainer Mastery với hơn 600 chủ doanh nghiệp, đã gặp hơn 20.000 học viên. Nhìn người ta học mãi rồi quen mắt: ai sẽ làm, ai sẽ cất sổ, thường lộ ra rất sớm. Bốn câu chuyện trên có chung ba thứ.

Một, họ hiểu nghề của mình rất sâu. Người ta hay hỏi Cương: em không rành công nghệ, có làm được không? Câu hỏi đúng phải là: Ní có rành nghề của Ní không? AI viết được code. AI không biết khách của Ní hay hỏi gì lúc mười giờ đêm, không biết bước nào trong nghề của Ní mà làm ẩu là hỏng cả việc. Phần đó phải có người đưa cho nó.

Hai, họ bắt đầu từ một nỗi đau thật. Không ai trong bốn câu chuyện bắt đầu bằng câu "AI làm được gì nhỉ?". Họ bắt đầu bằng một việc của nghề mình: dự toán, báo giá, video, bài viết. Sáng 28 tháng 9, Cương cho cả phòng viết ra mười việc lặp lại mình đang tự làm mỗi tuần, ghi số giờ, rồi

khoanh ba việc tốn giờ nhất. Ba việc được khoanh ấy chính là chỗ nên bắt đầu.

Ba, họ hành động ngay. Ní nhìn đơn vị đo trong bốn câu chuyện: ba buổi, ba ngày, hai mươi tám ngày. Không có chữ "năm" nào. Cương thì có: bảy năm. Kiến thức chỉ có giá trị khi thành hành động ra kết quả.



Học viên tri ân sau một khoá học. Niềm vui lớn nhất của người đứng lớp là thấy học trò làm được điều mình chưa làm nổi.

Còn một điểm chung thứ tư, ít ai để ý: không ai trong họ ngồi một mình. Họ là học viên. Họ có một lớp, có người làm cùng, có ai đó để hỏi lúc vướng. Cương cũng vậy, có công cụ rồi vẫn tìm một lớp để ngồi. Nếu Ní muốn có một ngày như thế, lối vào Cương để ở cuối chương.

Người hiểu nghề nhất trong ngành của Ní là ai? Chính Ní.

Thứ còn thiếu chỉ là một đôi tay cho cái nghề ấy. Và đôi tay đó giờ đã có.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní làm kế toán dịch vụ, nghe xong bốn câu chuyện thì nhắn Cương.

— Cương ơi, mấy anh chị đó giỏi sẵn rồi. Em bình thường lắm, không có gì đặc biệt.

— Ní làm nghề mấy năm rồi?

— Mười một năm.

— Trong mười một năm đó, việc gì Ní làm đi làm lại nhiều nhất?

— Nhắc khách gửi chứng từ. Tháng nào cũng nhắc, khách nào cũng nhắc.

— Ní nhắc theo thứ tự nào? Cương hỏi thật, Cương không biết.

— Đầu tháng nhắc nhẹ. Mồng mười nhắc lần hai, kèm danh sách còn thiếu. Sát hạn thì gọi điện.

— Ní vừa đọc cho Cương một quy trình ba bước, có mốc ngày, có mức độ. Cương có ngồi nghĩ cả năm cũng không ra.

— Cái đó ai làm kế toán chẳng biết.

— Đúng. Còn máy thì không biết. Chuyện anh Vinh cũng chỉ có vậy: thứ mà người trong nghề ai cũng biết, và máy thì không.

— ...Vậy em bắt đầu từ cái việc nhắc chứng từ đó hả?

— Từ đúng cái việc Ní ghét nhất. Nội dung Ní có sẵn rồi. Chỉ thiếu đôi tay.

NGỘ RA

Thứ mình tưởng "ai làm nghề chẳng biết" chính là thứ máy không có. Mình không thiếu cái đặc biệt. Mình thiếu thói quen coi điều mình biết là tài sản.

TỰ VẤN

- Việc nào trong nghề Ní làm đi làm lại nhiều nhất? Nếu phải dạy cho người mới, Ní dạy mấy bước?
- Đơn vị đo của Ní đang là "ngày" hay "năm"? Việc Ní định làm với AI đã nằm ở chữ "để khi nào rảnh" bao lâu rồi?
- Nếu câu chuyện thứ năm trong chương này là chuyện của Ní, Ní muốn nó có những con số nào?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, biến 1 việc lặp lại tốn giờ nhất trong nghề của Ní thành 1 công cụ nhỏ chạy được, và dùng nó cho 1 việc thật.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Viết 10 việc lặp lại Ní đang tự làm mỗi tuần, ghi số giờ ước tính, khoanh 3 việc tốn giờ nhất (30 phút) → 1 danh sách có số giờ.
2. Ngày 2 — Chọn 1 trong 3 việc. Viết ra từng bước như đang dạy người mới, không ghi tên hay số điện thoại của khách. Bỏ vào hộp nạp, nói "Xử lý hộp nạp" → 1 trang quy trình nằm trong kho tri thức.
3. Ngày 3–4 — Gọi trưởng phòng Công nghệ, giao chuyên viên ky-su-tu-dong-hoa dựng bản thử nhỏ nhất: một bảng tính, một biểu mẫu, hoặc một công cụ đơn giản. Vẽ trước ba ô: kích hoạt, xử lý, kết quả → 1 bản thử mở được trên máy.
4. Ngày 5 — Dùng bản thử cho 1 việc thật của tuần này. Tự kiểm từng con số nó trả ra trước khi tin → 1 việc thật đã xong bằng công cụ, kèm danh sách chỗ sai.
5. Ngày 6 — Sửa chỗ sai. Đưa cho 1 người cùng nghề dùng thử, ngồi nhìn họ dùng, không giải thích → danh sách chỗ họ vấp.
6. Ngày 7 — Ghi số thật: việc này trước mất bao lâu, giờ mất bao lâu. Gửi bạn đồng hành ảnh chụp màn hình và hai con số → 1 dòng số đo của chính Ní.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 danh sách 10 việc có số giờ, 3 việc được khoanh. 1 công cụ mở được, đã dùng cho 1 việc thật. 1 người cùng nghề đã dùng thử. 2 con số trước và sau do chính Ní đo.

CÂU ĐỂ NHỚ

AI không cho Ní cái nghề. AI cho cái nghề của Ní một đôi tay.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, viết ra 10 việc lặp lại Ní đang tự làm mỗi tuần. Bên cạnh mỗi việc ghi một con số giờ. Khoanh 3 việc Ní ghét nhất. Đừng nghĩ tới AI vội. Chỉ cần nhìn cho rõ danh sách.

CỬA NGỎ

Một ngày Ứng Dụng AI Agent

Bốn câu chuyện trong chương này không bắt đầu ở nhà một mình. Chúng bắt đầu trong một lớp học, có người làm cùng. Sự kiện Ứng Dụng AI Agent là một ngày như thế: Ní mang laptop tới, làm cùng nhau 6 hệ thống, và mang về thứ nằm trên máy của mình chứ không chỉ một cuốn sổ ghi chép.

offline.levancuong.com

CHƯƠNG

Bảng điều khiển và bảy cái bẫy

Lúc viết chương này, Cương mở lại kênh YouTube của mình. 965 video. Hơn 730.000 lượt xem. Cương kéo xuống tìm một video cũ, video về MC hoạt náo làm chủ sân khấu nghìn người. Con số nằm ngay dưới tiêu đề: 120.000 lượt xem.

Con số ấy từng làm Cương rất vui. Hôm nay nhìn lại, Cương hỏi nó một câu: trong 120.000 lượt xem ấy, bao nhiêu người đã để lại tên? Bao nhiêu người thành học viên? Bao nhiêu người quay lại lần hai?

Cương không trả lời được. Cương có con số của phần nổi. Không có con số nào của phần chìm.

Rồi Cương đặt cạnh nó con số ở chương trước: 257 lượt hiển thị, tỷ lệ nhấp 5,8%, của một trang web về năng lượng mặt trời trong 28 ngày đầu. Nhỏ hơn mấy trăm lần. Nhưng người chủ trang ấy biết bài nào được thấy, bài nào được nhấp, tháng sau viết gì.

120.000 làm Cương vui. 257 chỉ cho người ta việc phải làm tiếp.

Chương này nói về loại con số thứ hai.

Ba luật khi đo

Đo ít. Mỗi tầng một đến ba con số, cả bảng nằm gọn trên một trang. Bảng nào phải cuộn mới đọc hết là bảng Ní sẽ thôi mở sau hai tuần.

Đo đều. Cùng một ngày mỗi tuần. Với Cương là sáng thứ Hai, ngay sau hai chữ "Đầu tuần". Một con số đo một lần không nói được gì. Bốn con số của bốn tuần liền mới bắt đầu nói.

Đo thật, và so với chính mình. Trong chương này Ní sẽ không thấy câu nào kiểu "tỷ lệ mở thư tốt là bao nhiêu phần trăm". Cương không đưa, vì hai lẽ. Mỗi nghề, mỗi tệp khách một khác, con số của người bán khoá học không dùng được cho người bán bánh. Và Cương không có con số ấy trong tay thì Cương không bịa. Thước đo duy nhất Ní cần là tuần trước của chính Ní.

Bảng điều khiển bảy tầng

Mỗi tầng của bản đồ có vài con số riêng. Cương ghi luôn cách tính, để Ní không phải đoán.

Tầng	Chỉ số	Cách tính	Nó trả lời câu hỏi gì
1 · Hiểu khách hàng	Số chủ đề có gốc từ hồ sơ	Đếm những chủ đề trong lịch nội dung được rút ra từ hồ sơ khách hàng. Muốn kỹ hơn: số bài có gốc từ hồ sơ ÷ tổng số bài đã đăng trong tuần	Mình đang viết cho khách, hay viết cho mình?
2 · Thu hút	Lượt xem, giờ xem, người theo dõi mới	Lấy từ chính kênh, ghi lại mỗi tuần. Người theo dõi mới = số cuối tuần − số đầu tuần	Có thêm người lạ nào thấy mình không?
3 · Thu lead	Lead mỗi tuần; tỷ lệ đăng ký trang quà	Lead = số dòng mới trong bảng tính. Tỷ lệ đăng ký = số người để lại thông tin ÷ số người vào trang quà	Người xem có chịu bước thêm một bước không?
4 · Nuôi dưỡng	Tỷ lệ mở, tỷ lệ nhấp, số người trả lời	Tỷ lệ mở = số thư được mở ÷ số thư gửi đi. Tỷ lệ nhấp = số lượt nhấp ÷ số thư gửi đi. Số trả lời: đếm tay	Họ còn nghe mình không?
5 · Bán hàng	Tỷ lệ chốt; giá trị đơn trung bình	Tỷ lệ chốt = số người mua ÷ số người được mời. Giá trị đơn trung bình = tổng tiền thu ÷ số đơn	Lời mời đã đủ rõ chưa? Thang có ai leo không?
6 · Tăng trưởng	Chi phí mỗi lead; chi phí mỗi khách	Chi phí mỗi lead = tiền quảng cáo ÷ số lead từ quảng cáo. Chi phí mỗi khách = tiền quảng cáo ÷ số khách mới từ quảng cáo	Mỗi đồng đổ vào đang chảy đi đâu?
7 · Hệ thống hoá	Giờ chủ tiết kiệm mỗi tuần; tỷ lệ khách quay lại; số người giới thiệu	Giờ tiết kiệm = số giờ trước đây Ní tự làm − số giờ bây giờ, cho cùng những việc ấy. Tỷ lệ quay lại = số khách mua từ lần hai ÷ tổng số khách. Người giới thiệu: đếm số khách mới đến qua lời giới thiệu trong tháng	Mai nghỉ bảy ngày, việc gì sập?

Vài điều về cái bảng này.

Tầng 1 là tầng người ta hay bỏ qua không đo, vì nó không có nút "xem thống kê". Nhưng nó là con số báo sớm nhất. Nếu mười bài Ní đăng tuần này chỉ có hai bài rút từ hồ sơ khách, tám bài còn lại là Ní viết theo hứng. Ba tuần sau tầng 2 sẽ tụt, và Ní sẽ không hiểu vì sao.

Tầng 6 chỉ đo khi Ní đã đổ tiền. Chưa chạy quảng cáo thì để trống, ghi "chưa chạy". Ô trống ấy không xấu. Trong tấm X-quang ở chương 23, tầng Cương chưa dám ghi điểm cao cũng là tầng 6.

Tầng 7 có con số Cương thích nhất: giờ chủ tiết kiệm. Đó là con số duy nhất trong bảng đo trực tiếp chữ "tự do". Sáng 28 tháng 9 Cương cho cả phòng viết mười việc lặp lại và số giờ mỗi tuần. Tờ giấy ấy chính là số đo đầu kỳ của tầng 7. Ní đã viết nó ở chương trước rồi.

Lấy số ở đâu

Ní không cần phần mềm nào cả. Một bảng tính, bảy dòng cho bảy tầng, mỗi tuần thêm một cột. Mười lăm phút sáng thứ Hai.

Có Bộ Não trong máy thì Ní giao phần dựng khung:

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi chuyên viên xay-dashboard-dieu-hanh.
Vai: người dựng bảng điều hành cho một doanh nghiệp rất nhỏ.
Việc: dựng bảng điều khiển 7 tầng trên một trang, mỗi tầng tối đa 3 chỉ số.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Số tuần này của tôi: [dán số vào]. Tầng nào tôi chưa có số thì để trống.
Vạch: mỗi chỉ số ghi rõ cách tính và nơi lấy số. So tuần này với tuần trước của chính tôi, không so với "chuẩn ngành". Ô nào thiếu ghi "chưa có dữ liệu", không đoán. Cuối bảng chỉ ra một tầng đang nghẽn nhất và vì sao.
```

Từ tuần thứ hai, Ní chỉ cần nói "Đầu tuần" rồi dán số mới vào. Khi nào thấy một tầng tụt mà không hiểu vì sao, gọi thêm chuyên viên phan-tich-pheu-chuyen-doi, nhờ nó soi xem người ta rơi ở bước nào.

Tuần đầu, bảng của Ní sẽ có rất nhiều ô "chưa có dữ liệu". Cứ để vậy. Một ô trống ghi thật quý hơn một ô đầy ghi đại.

Phiếu chấm 0 đến 5

Con số cho biết tuần này so với tuần trước. Phiếu chấm cho biết cả hệ thống đang ở đâu. Ní chấm mỗi tháng một lần.

Thang điểm giống thang Cương dùng chiều 28 tháng 9, Cương chỉ ghi rõ thêm các nấc ở giữa. 0 là chưa có gì. 1 là có ý, chưa có gì trên giấy. 2 là có bản nháp, chưa chạy thật. 3 là đang chạy, nhưng Ní còn làm tay hoặc phải kiểm mỗi ngày. 4 là chạy ổn, Ní kiểm mỗi tuần, có số đo. 5 là chạy ổn không cần Ní, có số đo, và đã viết thành quy trình người khác làm theo được.

Tầng	Điểm 3 trông thế nào	Điểm 5 trông thế nào	Điểm của Ní
1 · Hiểu khách hàng	Có hồ sơ khách một trang, đang dùng để viết	Hồ sơ được nuôi mỗi tháng bằng câu hỏi thật của khách; mọi nội dung đều rút từ đó	
2 · Thu hút	Đăng đều mỗi tuần, Ní tự làm tay	Lịch tự chạy, một nguồn ra nhiều kênh, Ní chỉ duyệt	
3 · Thu lead	Có trang quà đang online, đã có người đăng ký	Lead về đều mỗi tuần, form tự chảy về bảng tính, biết tỷ lệ đăng ký	
4 · Nuôi dưỡng	Có chuỗi thư hoặc kịch bản trả lời, Ní kiểm mỗi ngày	Thư tự đi, trả lời tự động có điểm chuyển người thật, biết tỷ lệ mở	
5 · Bán hàng	Có trang bán đang online, đã có người mua qua đó	Thang có nhiều bậc, khách cũ leo tiếp, biết tỷ lệ chốt	
6 · Tăng trưởng	Có bài lên Google, hoặc đã thử quảng cáo nhỏ có đo	Biết chi phí mỗi lead, mỗi khách; biết kênh nào tăng, kênh nào dừng	
7 · Hệ thống hoá	Vài việc lặp lại đã tự động, Ní còn kiểm mỗi ngày	Nghỉ bảy ngày không việc nào sập; việc lặp lại nào cũng có quy trình một trang	

Cách đọc phiếu: đừng cộng tổng. Tổng 20 điểm với tầng 1 được 1 điểm là một ngôi nhà đẹp xây trên cát. Ní nhìn ba chỗ.

Tầng 1 dưới 3: dừng mọi việc khác, quay lại tầng 1.

Tầng 3, 4, 5 có tầng nào dưới 3: chưa đổ tiền vào tầng 6.

Tầng thấp nhất trong các tầng còn lại: đó là việc của tháng này. Một tầng thôi.

Và chấm thật. Không ai chấm hộ Ní, cũng không ai xem. Phiếu đầy đủ kèm cách đọc kết quả nằm ở Phụ lục C.

Bẫy cái bẫy

Có bảng điều khiển rồi, Ní sẽ nhìn ra bẫy cái bẫy này sớm hơn. Cương kể từng cái, vì gần như cái nào Cương cũng đã rơi vào hoặc đứng nhìn người khác rơi.

Bẫy thứ nhất, xây kênh thay vì xây doanh nghiệp. Đây là cái bẫy của chính Cương. 965 video, hơn 11.300 người theo dõi, và rất nhiều năm không có cái bể nào ở dưới. Kênh là nhà thuê, chủ nhà đổi luật lúc nào không báo. Dấu hiệu trên bảng: tầng 2 có số, tầng 3 để trống. Lối ra: mỗi nội dung Ní đăng phải có một con đường dẫn về trang nhận quà.

Bẫy thứ hai, mua công cụ trước khi có hồ sơ khách. Cương hình dung một chủ tiệm trong một tháng mua ba phần mềm: gửi thư, dựng trang, trả lời tự động. Cả ba đều tốt. Cả ba đều nằm im, vì mở cái nào ra nó cũng hỏi đúng một câu: viết cho ai? Cương nói luôn về thứ Cương làm ra: Bộ Não cũng thế thôi. Nếu Ní chưa sẵn lòng ngồi yên 30 phút trả lời phỏng vấn ở ngày đầu, 878 agent sẽ viết cho một người khách không có thật. Lối ra: hồ sơ trước, công cụ sau.

Bẫy thứ ba, đo số phù phiếm. Lượt xem, lượt thích, số người theo dõi. Chúng không xấu, chúng là tầng 2. Chúng thành bẫy khi Ní chỉ nhìn mỗi chúng, như Cương với con số 120.000. Phép thử: nhìn một con số xong, Ní có biết tuần này làm gì khác đi không? Không biết thì đưa nó ra khỏi bảng.

Bẫy thứ tư, tự động hoá điểm chạm chuyển hoá. Trong năm chặng của Học Viện, tự động hoá đứng ở chặng bốn, không phải chặng một. Và có những chỗ không bao giờ được giao cho máy: lúc khách đang phân vân trước một quyết định lớn, lúc khách buồn, lúc khách vừa mua xong và cần biết có người thật đứng sau. Lối ra: viết ra ba khoảnh khắc khách của Ní cần người thật, rồi khoá chúng lại. Máy lo phần còn lại để Ní có sức cho ba khoảnh khắc ấy.

Bẫy thứ năm, spam. Có danh sách trong tay là ngứa tay. Gửi thêm một tin nữa, mời thêm một lần nữa, kéo người ta vào thêm một nhóm nữa. Mỗi tin không ai cần là một lần Ní rút bớt niềm tin đã gửi. Dấu hiệu trên bảng: tỷ lệ mở đi xuống từng tuần. Lối ra: trước khi gửi, hỏi một câu, người nhận có cảm ơn mình vì tin này không? Dùng kênh chính thống. Ai bảo dừng thì dừng.

Bẫy thứ sáu, nói quá. AI viết rất mượt, và cái mượt ấy kéo câu chữ đi xa hơn sự thật lúc nào không hay: chắc chắn, tuyệt đối, ai cũng làm được. Bốn câu cấm ở chương 14 sinh ra cho đúng chỗ này. Lối ra: "Soát trước khi đăng", mọi bài, mọi lần. Chốt bằng sự thật thì khách quay lại. Chốt bằng áp lực thì khách không quay lại.

Bẫy thứ bảy, ôm hết. Cái bẫy cũ nhất của Cương, và là cái Cương vẫn đang gỡ. Cương từng tự nhận: "Tôi buông chậm... chính tôi làm chưa đủ mạnh." Thời có AI, bẫy này mặc áo mới: giao việc cho máy rồi ngồi sửa từng dấu phẩy, duyệt đi duyệt lại, cuối cùng vẫn là mình làm hết. Dấu hiệu trên bảng: giờ chủ tiết kiệm không nhích lên. Lối ra là luật Cương đang tập sống theo: việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang và giao lại. Giỏi làm không bằng giỏi trao.

Bẫy cái bẫy, không cái nào thuộc về công nghệ. Cả bẫy đều là chuyện của người chủ. Bảng điều khiển đo được hệ thống, còn người ngồi trước cái bảng thì không bảng nào đo hộ. Phần cuối của cuốn sách sẽ bắt đầu từ chính người ấy.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní mới dựng xong trang nhận quà, nghe Cương nhắc tới bảng điều khiển thì chùn lại.

— Cương ơi, số của em nhỏ lắm. Tuần rồi có sáu người đăng ký. Em ngại đo.

— Tuần trước nữa mấy người?

— Em không biết. Em có ghi đâu.

— Vậy sáu là nhiều hay ít?

— ...Em không biết luôn.

— Thì đó. Ní không ngại số nhỏ. Ní đang không có số.

— Nhưng ghi ra thấy nản lắm. Người ta toàn khoe nghìn với vạn.

— Cương có một video 120.000 lượt xem. Ní hỏi Cương bao nhiêu người trong đó thành học viên đi.

— Bao nhiêu ạ?

— Cương không biết. Còn Ní biết đúng sáu cái tên. Trong sáu người đó, mấy người mở lá thư đầu?

— Bốn.

— Bốn trên sáu. Ní vừa đo tầng 4 xong. Hai người kia vì sao chưa mở, Ní thử nhắn hỏi một người xem.

— Hỏi được hả Cương?

— Sáu người thì hỏi được. Sáu nghìn người thì không. Số nhỏ là lúc duy nhất Ní được nghe từng người.

NGỘ RA

Mình không ngại con số nhỏ. Mình ngại nhìn thẳng vào nó. Mà số nhỏ lại là lúc dễ sửa nhất, và là lúc duy nhất mình còn gọi tên được từng người.

TỰ VẤN

- Con số nào Ní xem nhiều nhất mỗi ngày? Xem xong, Ní có làm gì khác đi không?
- Trong bảy cái bẫy, cái nào Ní đọc tới mà thấy nhột nhất?
- Nếu mai Ní nghỉ bảy ngày, việc gì sập đầu tiên? Việc đó đang nằm ở tầng mấy?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bảng điều khiển bảy tầng trên một trang với số thật của tuần, 1 phiếu chấm 0 đến 5, và gọi tên được 1 cái bẫy Ní đang đứng trong đó kèm 1 việc để bước ra.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Chấm phiếu 0 đến 5 cho bảy tầng, khoanh tầng thấp nhất (15 phút) → 1 phiếu chấm có ghi ngày.
2. Ngày 2 — Kẻ bảng tính bảy dòng. Có Bộ Não thì gõ câu lệnh trong chương cho chuyên viên xay-dashboard-dieu-hanh → 1 bảng một trang, mỗi tầng tối đa 3 chỉ số, có ghi cách tính.
3. Ngày 3–4 — Đi lấy số thật của tuần này cho từng tầng. Tầng nào chưa có, ghi "chưa có dữ liệu" → cột số đầu tiên.
4. Ngày 5 — Đọc lại bảy cái bẫy. Khoanh 1 cái đúng với mình nhất, viết 1 việc cụ thể để bước ra, làm trong tuần → 1 cái bẫy được gọi tên, 1 việc đã làm.
5. Ngày 6 — Với tầng thấp nhất trên phiếu, gọi trưởng phòng phụ trách tầng đó xin ba việc cho tháng này → 3 việc được viết ra.
6. Ngày 7 — Đặt lịch lặp lại: sáng thứ Hai hằng tuần 15 phút cập nhật số, ngày đầu tháng chấm lại phiếu → 2 lời nhắc trên điện thoại.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 phiếu chấm bảy tầng có ngày tháng. 1 bảng một trang có ít nhất 1 con số thật ở các tầng Ní đang có. 1 cái bẫy được gọi tên và 1 việc đã làm để ra. 2 lời nhắc lịch đã đặt.

CÂU ĐỂ NHỚ

Con số đáng giữ là con số nhìn xong biết phải làm gì.

VIỆC LÀM NGAY

Trong 15 phút, chấm phiếu 0 đến 5 cho bảy tầng của Ní. Chấm thật. Khoanh tầng thấp nhất, chụp lại, ghi ngày.



PHẦN

Giá trị · Hệ thống · Tự do

Thắp lửa rồi phải trao hệ thống, không thì lửa tắt theo mình.

29 Gốc của hệ thống là người chủ

30 Nhân · Duyên · Quả

31 Từ một người thắp lửa đến mười nghìn người thắp tiếp

32 Di sản số

CHƯƠNG

Gốc của hệ thống là người chủ

Năm giờ sáng. Chuông chưa reo.

Cương mở mắt trước nó. Nhiều năm nay vẫn vậy. Câu đầu tiên trong đầu không phải là lịch họp, không phải tin nhắn đêm qua ai gửi, không phải một con số nào. Câu đầu tiên là một câu hỏi: hôm nay mình thắp lửa cho ai?

Rồi mười lăm phút không điện thoại. Ngồi yên. Thở. Biết ơn vài thứ nhỏ đến mức ngày thường không ai để ý: một đêm ngủ được, một cơ thể còn chạy được, một ngày nữa được làm việc mình chọn.

Rồi mới ra bờ sông Mã. Có hôm chạy. Có hôm xuống nước bơi.

Cương kể nghi thức này không phải để Ní bắt chước giờ dậy. Mỗi người có một nhịp riêng. Cương kể vì có một điều Cương đã trả giá rất đắt để hiểu, và chương này là để nói về điều đó.

Cả cuốn sách đến đây nói về phần chìm của tảng băng. Bảy tầng, mười chín bước, đội agent, dòng chảy khách hàng. Nhưng còn một thứ nằm dưới cả phần chìm. Thứ đó không phải công nghệ.

Thứ đó là người chủ.

Nếu ví hệ thống ngầm như một cái cây, thì các tầng là thân, các bước là cành, khách hàng là quả. Còn rễ là Ní. Rễ không ai thấy. Rễ không có trên bản đồ. Nhưng rễ hỏng thì không có tầng nào đứng được.

Năm 2019, cỗ máy chạy rất mạnh

Nhìn lại năm 2019 bằng con mắt của bản đồ bảy tầng, Cương thấy mình hồi đó đã có nhiều thứ. Có ngách. Có phễu. Có thương hiệu cá nhân. Đứng hàng trăm sân khấu. Nếu chấm điểm tầng Thu hút và tầng Bán hàng, con số sẽ rất cao.

Mưa rất lớn.

Rồi năm 2021, gãy. Hai lần. Gần mười năm tích luỹ ra đi, kèm theo một khoản nợ. Mất ngủ. Trầm cảm. Cương từng viết một câu về thời gian đó và vẫn giữ nguyên: "Có những lúc đứng giữa hai lựa chọn: một là chết, hai là làm lại."

Nhiều người hỏi: vì dịch à?

Cương từng gật. Vin vào đó dễ hơn. Nhưng khi đủ bình tĩnh để nhìn thẳng, Cương biết dịch chỉ là cái cớ. Cương gãy vì một lý do ngắn hơn nhiều: giàu đúng một thứ, nghèo tất cả những thứ còn lại.

Giàu tiền. Nghèo trí tuệ, nên ảo tưởng không làm nhiều cũng có nhiều tiền. Nghèo tâm thái, nên càng thua càng máu. Nghèo phẩm chất, nên hứa mà không giữ. Nghèo nhân cách, nên sống bằng vỏ bọc, cái tôi ngạo mạn. Nghèo thể chất, nên gãy là nằm luôn, không đứng dậy nổi ngay.

Cỗ máy năm 2019 không hỏng vì thiếu bước nào trong mười chín bước. Nó hỏng vì cái rễ.

Cây Đủ Đầy

Sau 2021, Cương tìm về học nội tâm. Ở đó, Cương được trao một tấm bản đồ khác hẳn các bản đồ marketing từng học. Nó không có phễu, không có kênh. Nó là một cái cây.

Nội tâm là gốc.

Sức khoẻ và mối quan hệ là hai trụ.

Tài chính là quả.

Chỉ vậy. Nhưng khi đặt mười năm của mình lên cái cây đó, Cương thấy rõ một điều rất khó chịu. Cương đã hái quả mà không tưới gốc. Hái mãi. Hái cho đến khi cây chết.

Thành công là so với người khác. Đủ đầy là so với chính mình. Năm 2019 Cương rất thành công. Và rất không đủ đầy.

Tiền nằm ở số bảy

Từ cái cây đó, Cương học một định nghĩa khác về chữ giàu. Không phải một chữ. Bảy chữ.

Giàu trí tuệ. Giàu tâm thái. Giàu phẩm chất. Giàu nhân cách. Giàu năng lực. Giàu thể chất. Giàu vật chất.

Tiền nằm ở số bảy. Sáu cái đầu nuôi cái thứ bảy. Cái thứ bảy không nuôi ngược được sáu cái đầu.

Vì sao chuyện này phải nằm trong một cuốn sách về hệ thống ngầm và AI Agent?

Vì hệ thống ngầm là công cụ để hái quả đều hơn, kể cả khi mình ngủ. Nhưng nó không tưới gốc thay Ní được. Và tệ hơn: nó nhân lên đúng cái rễ đang có.

Một người chủ nghèo tâm thái cầm 878 agent trong tay sẽ không bỗng dưng điềm tĩnh. Người đó sẽ nóng ruột nhanh hơn, đổi hướng nhanh hơn, bỏ cuộc nhanh hơn, vì giờ mọi thứ ra rất nhanh. Một người nghèo phẩm chất tự động hoá được lời hứa, thì lời hứa không giữ sẽ đến với nhiều người hơn, đều đặn hơn. Một người quen ôm hết việc được thêm một đội mười phòng ban, thì sẽ ôm thêm mười phòng ban.

AI không đổi Ní thành người khác. Nó nhân lên đúng con người Ní đang là.

Cho nên trước khi hỏi dựng tầng nào trước, có một câu hỏi phải trả lời trước nữa: mình đang nhân lên cái gì?

Tâm thức · Hệ thống · Môi trường

Năm 2026, Cương ngồi ghế học viên ở WIPA, chương trình 100 Ngày Doanh Nghiệp Số. Chuyên gia Ngô Mạnh Cường, một người em và cũng là đồng nghiệp của Cương, đặt ba nền tảng cho một người làm chuyên gia: Tâm thức là nhân. Hệ thống là phương tiện. Môi trường là nơi chuyển hoá.

Nghe xong, Cương thấy cả hành trình của mình được xếp lại gọn trong ba chữ.

Năm 2019, Cương có hệ thống, có phương tiện, mà tâm thức chưa có. Gãy.

Từ 2021 đến 2025, Cương tưới lại tâm thức, mà hệ thống thì trống. Mưa lớn, không có bể. Cương kể rồi ở chương 6.

Năm 2026, lần đầu Cương có cả ba cùng lúc. Tâm thức được tưới. Hệ thống đang dựng bằng chính tay mình. Và môi trường: WIPA, 84 anh chị em Đồ Sơn, gần 200 người cùng dùng Bộ Não, những lớp mà người này làm xong trang web thì chỉ cho người kia.

Từ đó Cương có ba câu để tự soi, và Ní dùng được ngay.

Nếu Ní có nhiều lượt xem, nhiều bài, mà không ai chuyển đổi, hãy nhìn lại tâm thức: mình đang đăng từ chỗ thiếu hay từ chỗ đủ? Người ta cảm được, dù không gọi tên được.

Nếu Ní có tâm thức tốt, sản phẩm thật sự giá trị, mà không lan toả được, hãy nhìn lại hệ thống. Đó là lúc bảy tầng mười chín bước có việc để làm.

Nếu cả hai đều ổn mà người đến với Ní chưa thật sự đổi, hãy nhìn lại môi trường. Người ta không chuyển hoá một mình trước màn hình. Người ta chuyển hoá giữa những người khác.

Cuốn sách này gần như toàn bộ là chữ thứ hai. Cương viết nó vì chữ thứ hai là chỗ Cương thiếu suốt bảy năm. Nhưng Cương không muốn Ní đọc xong lại giàu đúng một thứ.

Người thắp lửa mà cạn dầu

Có một giai đoạn Cương ôm hết. Video marketing, Zalo, đào tạo đội nhóm, sân khấu, cộng đồng sản phẩm, cùng lúc. Tự làm vì tự làm nhanh hơn. Về nhà hết pin. "Tôi vắng một tuần là mọi thứ chậm lại."

Giai đoạn đó để lại ba bài học. Phải xây cái của mình. Giỏi làm không bằng giỏi trao. Và bài thứ ba, Cương để sau cùng vì nó khó nhất: phải yêu mình đủ. Người thắp lửa mà cạn dầu thì chẳng thắp được cho ai.

Yêu mình đủ không phải ích kỷ. Ích kỷ là lấy của người khác về mình. Yêu mình đủ là giữ cho ngọn đèn trong mình còn dầu, để còn cái mà cho. Hai trụ của cái cây, sức khoẻ và mối quan hệ, chính là dầu. Bữa tối gia đình, điện thoại úp xuống, là một cách châm dầu. Cương từng có những ngày về nhà hết pin, không còn gì cho trụ đó. Giờ thì khoá ô ấy trong lịch trước, việc xếp sau.

Từ khoá Cương đang rèn hôm nay có hai chữ: an vui. Nó không có trong bảng tra agent nào. Không có skill nào chạy được nó.



Biển sáng sớm. Mỗi sải tay là một lần tưới gốc.

Cương bơi. Cương đạp xe. Hướng tới một cuộc thi ba môn phối hợp mà Cương chưa biết bao giờ mình đủ sức. Không phải để có huy chương. Cái thân này là phương tiện duy nhất để đi hết hành trình. Trong bảy sự giàu, chữ thể chất không nằm đó để trang trí.



Đường dài không cần nhanh. Cần còn đạp được vào ngày mai.

Và có một điều Cương nhận ra rất muộn, nên viết ở đây để Ní nhận ra sớm hơn.

Năm 2021, Cương mất ngủ triền miên. Hôm nay, hệ thống của Cương chạy khi Cương ngủ. Hai câu đó nối với nhau bằng một câu ở giữa mà hồi đó Cương không thấy:

Muốn hệ thống chạy khi mình ngủ, trước hết mình phải ngủ được.

Ngủ được không phải vì hết việc. Ngủ được vì việc đã có chỗ chảy. Thư đã có lịch gửi. Câu hỏi của khách đã có người trả lời, có điểm chuyển về người thật vào sáng mai. Và trong đầu người chủ không còn tiếng ồn của những việc chưa ai nhận.

Nhưng chiều ngược lại cũng đúng. Người chủ không ngủ được thì không dựng nổi hệ thống nào tử tế. Người thiếu ngủ ra quyết định tồi. Quyết định tồi tạo ra hệ thống tồi. Hệ thống tồi làm người ta mất ngủ thêm. Vòng đó Cương đã đi một lần, không muốn Ní đi.

Rễ trước. Tầng sau.

Gốc trước, tầng sau

Học Viện của Cương có năm chặng: phát triển bản thân, phát triển đội ngũ, giải phóng lãnh đạo, tự động hoá doanh nghiệp, kiến tạo di sản. Tự động hoá đứng ở chặng bốn. Không phải chặng một. Cương xếp vậy không phải vì công nghệ khó. Vì công nghệ nhân lên con người, nên con người phải đi trước.

Nếu Ní đang đứng trước bản đồ bảy tầng và chưa biết bắt đầu từ đâu, Cương xin đề nghị một tầng không có trên bản đồ. Gọi là tầng không. Tầng hiểu mình.

Tầng này không mất tiền, không cần agent, chỉ cần một buổi tối thật với mình. Nhưng nó quyết định sáu tầng trên sẽ nhân lên cái gì.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní dựng xong gần hết các tầng, nhắn Cương vào một tối muộn.

— Cương ơi, em có trang rồi, có chuỗi thư rồi, chatbot cũng chạy rồi. Mà em vẫn mệt.

— Mệt ở đâu? Tay hay đầu?

— Đầu. Em cứ mở máy ra kiểm. Một tiếng mở một lần.

— Kiểm cái gì?

— Xem có ai đăng ký không. Xem thư gửi chưa. Xem nó có trả lời sai không.

— Tuần đầu thì nên kiểm mỗi ngày. Ní chạy được bao lâu rồi?

— Gần hai tháng.

— Hai tháng nó sai mấy lần?

— ...Hai lần. Lần nào em cũng sửa xong trong mười phút.

— Vậy hệ thống không làm Ní mệt. Cái làm Ní mệt là Ní chưa tin nó, và chưa cho mình được nghỉ.

— Nhưng lỡ nó sập lúc em ngủ thì sao?

— Thì sáng dậy sửa mười phút, như hai lần trước. Tối nay Ní thử một việc: mười giờ úp điện thoại, sáng mai ăn sáng xong mới mở. Rồi nhắn Cương xem mất gì.

— Em sợ mất khách.

— Cương cũng từng sợ vậy, nên ôm hết, canh hết. Cái giá của việc đó Cương kể ở trên rồi. Nó không nhỏ như vài người khách đâu.

NGỘ RA

Dựng xong hệ thống mà vẫn mệt, thì chỗ cần sửa không nằm trong máy. Nó nằm ở người đang ngồi canh cái máy.

TỰ VẤN

- Nếu chấm bảy sự giàu của mình từ 0 đến 5, con số thấp nhất đang nằm ở đâu, và nó có phải là số bảy không?
- Tuần này Ní làm việc gì đến hết pin mà không ai bắt?
- Buổi sáng của Ní bắt đầu bằng điện thoại hay bằng một câu hỏi?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bảng chấm bảy sự giàu, 1 nghi thức buổi sáng mười lăm phút làm đủ ít nhất 5 lần, và 1 trang quy trình cho một việc Ní đang ôm.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Kẻ bảy dòng, ghi bảy sự giàu, chấm mỗi dòng từ 0 đến 5 thật lòng, khoanh con số thấp nhất ngoài số bảy (20 phút) → 1 tờ bảng chấm dán cạnh màn hình.

2. Ngày 2 — Viết nghi thức buổi sáng của riêng Ní trong ba dòng: giờ dậy, câu hỏi đầu tiên, một việc mười lăm phút cho con số vừa khoanh → 1 tấm thẻ đặt cạnh giường.
3. Ngày 3–5 — Làm nghi thức mỗi sáng trước khi mở điện thoại; mỗi tối úp điện thoại đúng giờ đã hẹn và đánh một dấu vào tờ giấy → 3 dấu sáng, 3 dấu tối.
4. Ngày 6 — Liệt kê 3 việc Ní làm đến hết pin trong tuần, chọn 1 việc viết thành quy trình một trang để giao cho người hoặc cho agent (nếu có Bộ Não, gọi Chánh văn phòng nhờ chia việc đó ra từng bước rồi Ní duyệt) → 1 trang quy trình.
5. Ngày 7 — Chấm lại con số đã khoanh, viết ba dòng: cái gì đổi, cái gì chưa, tuần sau giữ gì → 1 đoạn ghi chú.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 tờ bảng chấm có đủ 7 con số; ít nhất 5 dấu nghi thức sáng trên tờ giấy; 1 trang quy trình cho việc đã buông; 1 đoạn ghi chú ba dòng ở ngày thứ bảy.

CÂU ĐỂ NHỚ

Muốn hệ thống chạy khi mình ngủ, trước hết mình phải ngủ được.

VIỆC LÀM NGAY

Ngay bây giờ, lấy một tờ giấy, kẻ bảy dòng, chấm bảy sự giàu từ 0 đến 5 và khoanh con số thấp nhất ngoài số bảy. Mười lăm phút. Đó là ngày 1 của kế hoạch.

CỬA NGỎ

Bản Đồ Bản Thể

Trước khi dựng tầng nào, hãy dành một buổi tối hiểu mình ba lớp. Cương làm một app miễn phí cho việc đó, tên là Bản Đồ Bản Thể, có thử thách 49 ngày đi cùng cộng đồng. Không bán. Chỉ để Ní biết mình đang nhân lên cái gì, trước khi nhân.

hieuminh.levancuong.com

CHƯƠNG

Nhân · Duyên · Quả

Mỗi tối trước khi ngủ, Cương viết ba điều biết ơn. Thói quen giữ từ những năm tìm về học nội tâm. Ba dòng, không hơn.

Có một tối sau Đồ Sơn, Cương viết xong hai dòng rồi dừng ở dòng thứ ba. Cây bút nằm yên trên trang giấy khá lâu.

Vì có một câu hỏi chen vào.

Bảy năm ấy có uổng không?

Bảy năm từ hai chữ "cỗ máy" nghe lần đầu, đến lúc tự tay dựng được cỗ máy đầu tiên. Bảy năm biết mình nên làm gì mà không làm. Nếu tính bằng cơ hội, bằng nhân duyên, bằng nguồn lực đã rơi qua kẽ tay, Cương đã kê ra ở chương 6, và bản kê đó không ngắn.

Người ta không viết biết ơn cho thứ mình còn tiếc. Nên dòng thứ ba tối hôm đó để trống.

Câu trả lời không đến ngay. Nó đến từ từ, theo cách người làm ruộng hiểu đất: không bằng lý lẽ, mà bằng việc nhìn xem cuối cùng cái gì mọc lên.

Hạt giống năm 2017

Người gieo hạt không biết hạt nào sẽ nảy. Chỉ biết gieo.

Năm 2017, ở chương trình Cash Machine của thầy Richdad Lộc, Cương nghĩ lần đầu về một cỗ máy làm việc trên Internet, làm cả khi mình ngủ. Một hạt rơi xuống đất.

Rồi Marketing Bão của thầy Nguyễn Phúc Quang Ngọc. Thêm nước. Cương hiểu marketing là một hệ thống, không phải vài bài đăng.

Tháng 3 năm 2019, Thầy Phạm Thành Long. Internet Power System. Nắng gắt. Khao khát lên tới tột cùng. Một hệ thống rất hay, cầm tay chỉ việc. Và Cương làm cho xong để qua môn.

Hạt nằm trong đất. Bảy năm.

Hồi đó Cương nghĩ hạt chết rồi. Không phải. Hạt không chết.

Hạt chờ.

Nhân là tất cả những gì mình đã gieo

Chữ nhân thường bị hiểu hẹp: nhân là cái mình muốn, cái mình định làm. Không đủ. Nhân là tất cả những gì mình đã gieo, kể cả thứ mình tưởng đã vứt đi.

Bảy năm người ngoài gọi là trì hoãn, nhìn kỹ lại, là bảy năm gieo bốn thứ.

Thứ nhất, tư duy. Từ ba người thầy, Cương có trong đầu hình hài một hệ thống trước khi có tay để dựng nó. Nên khi AI Agent tới, Cương không phải học lại hệ thống là gì. Cương chỉ cần dựng cái đã thấy.

Thứ hai, kỹ năng. Giọng nói là cơ bắp, tập mỗi ngày. Hàng trăm sân khấu. Bán hàng. Đội nhóm. Hai mươi lăm lớp Trainer Mastery. Khi giao cho agent viết một trang bán hàng, Cương biết trang bán hàng tốt trông ra sao, vì đã đứng bán trước mặt người thật rất nhiều lần. Agent viết nhanh. Cương biết sửa chỗ nào.

Thứ ba, con người. Hơn hai mươi nghìn học viên. Hơn một trăm doanh nghiệp. Anh em Eagle Camp. Những người đã thấy Cương trên sân khấu, trong lớp, trên kênh. Hồ sơ khách hàng, Cương làm xong trong một buổi, vì đã gặp họ ngoài đời suốt bao nhiêu năm, từ những ngày phụng sự năm 2013 tới nghề trainer từ 2017. Trợ lý Zalo của Cương có gì để trả lời? Bao nhiêu năm câu hỏi của học viên.

Thứ tư, câu chuyện. Năm 2021 là một vết sẹo. Nhưng vết sẹo là thứ AI không có. Cuốn sách này, những lá thư tự động, những bài blog, đều lấy chất liệu từ chỗ Cương đã đau. Không có 2021, Cương không có gì để viết ngoài kỹ thuật.

Và còn 965 video trên kênh YouTube, quay từ trước khi có AI. Hồi quay, Cương chỉ nghĩ là đang chia sẻ. Hôm nay nhìn lại, đó là tầng Thu hút đã nằm sẵn, 291 giờ nội dung, mà một người bắt đầu từ số không phải mất nhiều năm mới có.

Vậy có uổng không?

Cương không muốn nguỵ biện. Cái giá là thật. Những cơ hội rơi là thật. Những người Cương đã gặp rồi không có gì để giữ, là thật.

Nhưng cái gieo cũng là thật.

Cương không đổi cái này lấy cái kia. Cương giữ cả hai.

Duyên đến khi tay đã có gì để cầm

Chương 12 nói về chuỗi năm đúng: tư duy đúng, kỹ năng đúng, công cụ đúng, mô hình đúng, kết quả đúng. Bảy năm Cương có hai mắt xích đầu và thiếu mắt xích thứ ba. AI Agent đến, là mắt xích thứ ba.

Cương gọi đó là duyên. Không phải vì nó huyền bí. Vì nó không do Cương tạo ra. Cương không viết ra AI. Cương không quyết định nó tới năm nào. Nó tới. Vào lúc tay Cương đã có gì để nạp vào.

Đầu năm 2026, Cương đứng trong một lớp học ở một đơn vị đối tác. Trên màn hình của một học viên là phần mềm dự toán: tám phân hệ, hơn sáu mươi đầu việc, đang chạy thử trên một công trình 360 mét vuông. Người làm ra nó là anh Vinh, ngành phòng cháy chữa cháy, chưa từng viết một dòng code. Ba buổi học.

Cương đứng nhìn cái màn hình ấy và rùng mình. Trong đầu chỉ có một câu: họ làm ra phần mềm mà mình tự làm cũng không nổi.

Rồi một ý thứ hai đến, chậm hơn, và ở lại lâu hơn. Anh Vinh làm được không phải nhờ AI. Anh làm được vì anh hiểu nghề của mình rất sâu. AI chỉ làm một việc: biến cái hiểu nghề đó thành công cụ. Những năm làm nghề của anh là nhân. AI là duyên. Phần mềm là quả.

Thử đặt ngược lại. Nếu AI Agent tới với Cương năm 2017, Cương sẽ nạp gì vào kho tri thức? Chưa có hai mươi nghìn học viên. Chưa có 965 video. Chưa có 2021. Chưa có gì để đóng gói. Công cụ mạnh đến với bàn tay trống thì cũng chỉ là một món đồ đắt tiền nằm trong máy.

Cương từng viết về người thầy: gặp Thầy đúng lúc quan trọng hơn gặp Thầy giỏi. Câu đó đúng cả với công cụ. Đúng cả với cuốn sách Ní đang

cầm. Có người đọc nó năm nay và nó chưa đổi được gì. Có người đọc nó lúc tay đã có gì, và nó đổi rất nhiều.



Hạt gieo từ năm 2017. Nước tưới nhiều năm. Quả đầu tiên hái năm 2026.

Quả đang chín, chưa chín hết

Cương không muốn vẽ ở đây một bức tranh đã hoàn tất, vì nó chưa hoàn tất.

Quả đã có vài trái. Một trang trung tâm với hơn năm mươi bài. Những trang nhận quà, trang bán, trang sự kiện, form tự chảy về bảng tính, bảy lá thư tự gửi trong ba mươi ngày. Trợ lý Zalo trả lời ngày đêm. Gần hai trăm người cùng dùng Bộ Não. Một ngày 28 tháng 9 ở Sài Gòn, cả phòng mở laptop làm sáu hệ thống.

Và nhiều trái còn xanh. Nhiều trang mới chạy vài tuần, số liệu còn ít. Kênh riêng cho Học Viện chưa mạnh. Vài chỗ xác nhận thanh toán vẫn làm tay.

Cương kể cả trái chín lẫn trái xanh, vì đây là chỗ nhiều người nản. Người ta thường chỉ chụp ảnh trái chín. Ní nhìn vào, tưởng cây nhà người ta ra quả sau một đêm. Không có cây nào như vậy. Cây nào cũng có những năm chỉ thấy đất.

Biết ơn theo thứ tự

Chương này là chương biết ơn. Cương biết ơn theo thứ tự thời gian, vì thứ tự cũng là một phần của nhân duyên.

Biết ơn tập đoàn Toppion và chuyên gia Loan Văn Sơn. Năm 2013, nơi hạt mầm muốn trở thành trainer được gieo, khi Cương còn đứng ở hàng ghế phụng sự.

Biết ơn thầy Richdad Lộc. Hai chữ cỗ máy.

Biết ơn thầy Nguyễn Phúc Quang Ngọc. Ngọn lửa thứ hai, đúng lúc ngọn thứ nhất cần thêm củi.

Biết ơn Thầy Phạm Thành Long. Buổi coach trước đông người làm Cương "quá nhục" với mục tiêu và kết quả của mình. Cương chọn đăng công khai cả đoạn ấy, 69.000 lượt xem, vì đó là lần Cương được soi thật vào chính mình. Và biết ơn một hệ thống cầm tay chỉ việc mà bảy năm sau Cương mới đủ tay để cầm. Thầy không cho mình cái mình chưa có. Thầy gọi tên cái mình đã có mà chưa biết.

Biết ơn anh em Eagle Camp, Dr. Ngọc và những người anh em đã đi trước. Nhờ họ, Cương biết quả là có thật, không phải lời hứa trên slide.

Biết ơn chuyên gia Ngô Mạnh Cường, một người em, một đồng nghiệp, và WIPA, nhân duyên đã kết nối Cương với những người cùng đường. Nơi Cương ngồi ghế học viên ở tuổi ba mươi tư, sau gần mười năm làm trainer chuyên nghiệp. Ngồi xuống học lại cũng là một cách tưới gốc.

Biết ơn 84 anh chị em Đồ Sơn, và buổi chiều chưa làm xong trang bán hàng. Không có buổi chiều đó, không có cuốn sách này.

Biết ơn năm 2021. Cương không viết dòng này dễ dàng. Nhưng không có 2021, Cương vẫn giàu đúng một thứ, và hệ thống hôm nay sẽ nhân lên đúng con người năm 2019.

Biết ơn cái bếp không có nước mắm. Nơi câu hỏi đầu tiên được hỏi.



Nhiều năm cúi chào khán phòng. Bây giờ Cương biết mình cúi trước những gì.

Tối hôm viết xong bản kê này, dòng thứ ba trong cuốn sổ không còn trống. Cương viết: biết ơn bảy năm.

Không có gì mất đi. Chỉ chờ đủ duyên.

Nhân của Ní

Giờ đến lượt Ní.

Những khoá Ní đã học mà chưa triển khai. Những khách Ní đã gặp rồi để trôi. Những bài đã viết, những video đã quay, những năm làm nghề, những lần gãy.

Theo cách nhìn của chương này, đó không phải là uổng. Đó là nhân. Nó đang nằm trong đất, chờ. Ní không cần gieo lại từ đầu. Ní cần nhìn xem mình đã gieo gì, rồi đưa nó vào kho tri thức, vào hồ sơ khách hàng, vào chuỗi thư, vào kịch bản trả lời. Tầng 1 của Ní có thể xong trong một buổi, nếu Ní đã gặp khách của mình đủ nhiều ngoài đời.

Nhân là phần mình gieo. Duyên là phần đời đưa tới. Quả là chỗ hai thứ gặp nhau.

Ní lo được một phần. Và phần đó quyết định có quả hay không.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní ngoài bốn mươi, ngồi lại sau một buổi học, đợi mọi người về gần hết mới hỏi.

— Cương ơi, em nói thật. Mấy thứ này em học từ sáu năm trước. Học xong cất đó. Giờ em mới làm thì muộn chưa?

— Sáu năm đó Ní làm gì?

— Thì vẫn bán hàng. Vẫn gặp khách. Mà toàn làm tay.

— Gặp chừng bao nhiêu người?

— Em không đếm. Vài nghìn chắc có.

— Ní nhớ họ hay hỏi câu gì không?

— Nhớ chứ. Hỏi đi hỏi lại có mấy câu, em thuộc lòng.

— Vậy một người mới vào nghề hôm nay, cầm đúng công cụ này, có thuộc mấy câu đó không?

— ...Không.

— Họ có công cụ mà chưa có gì để nạp. Ní có sáu năm để nạp mà chưa có công cụ. Ai muộn hơn?

— Nhưng em tiếc. Giá em làm sớm.

— Cương cũng tiếc. Tiếc là thật, không cần chối. Tiếc xong thì viết mấy câu khách hay hỏi đó ra giấy đi. Tối nay. Đó là kho tri thức của Ní, bản đầu tiên.

NGỘ RA

Muộn hay không, không tính bằng năm. Tính bằng việc tay mình đang có gì để đưa vào công cụ. Những năm tưởng đứng yên, hoá ra là những năm gom.

TỰ VẤN

- Trong những năm Ní gọi là "chưa làm được gì", Ní đã gieo được gì ở bốn thứ: tư duy, kỹ năng, con người, câu chuyện?
- Trong chuỗi năm đúng, mắt xích nào Ní đang thiếu, và nó có phải là công cụ không?
- Ai là người Ní chưa nói lời biết ơn, dù không có họ thì không có hôm nay?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bảng nhân đủ 10 dòng, 20 câu khách hay hỏi đã viết ra kèm câu trả lời, cả hai nằm trong kho tri thức, và 3 lời biết ơn đã gửi tới người thật.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Kẻ bảng ba cột, mười dòng: việc từng làm hoặc từng học mà tưởng uổng · nó để lại cho mình cái gì · hôm nay đưa được vào tầng nào của bản đồ (30 phút) → 1 bảng nhân.
2. Ngày 2–3 — Viết ra 20 câu khách hay hỏi nhất và câu Ní thường trả lời, bằng đúng lời Ní nói hằng ngày (mỗi ngày 30 phút) → 1 file 20 câu.
3. Ngày 4 — Đưa bảng nhân và 20 câu vào kho tri thức: bỏ hai file vào hộp nạp rồi nói "xử lý hộp nạp"; nếu chưa có Bộ Não, lưu vào một thư mục tên Kho tri thức → 2 file nằm đúng chỗ.
4. Ngày 5–6 — Viết ba lời biết ơn cho ba người: một người thầy, một người đi trước, một người khách cũ. Mỗi lời ba câu, nói rõ họ đã cho Ní cái gì. Gửi đi → 3 tin nhắn đã gửi.
5. Ngày 7 — Nhìn lại chuỗi năm đúng, khoanh mắt xích đang thiếu, viết một dòng: tuần tới bù bằng việc gì → 1 dòng cam kết.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bảng nhân đủ 10 dòng; 1 file 20 câu hỏi kèm câu trả lời; 2 file đã lưu trong kho tri thức; 3 lời biết ơn đã gửi, chụp màn hình được.

CÂU ĐỂ NHỚ

Không có gì mất đi. Chỉ chờ đủ duyên.

VIỆC LÀM NGAY

Viết ngay năm dòng đầu của bảng nhân: năm việc Ní từng làm hoặc từng học mà tưởng uổng, và mỗi việc để lại cho Ní cái gì. Mười lăm phút.

CỬA NGỎ

Hành Trình Triệu Đô

Phần nhân dài nhất của Cương, từ cái bếp không có nước mắm, Kon Tum, 2011, 2019, 2021 cho tới hôm nay, Cương viết trọn trong cuốn Hành Trình Triệu Đô. Dành cho Ní nào muốn biết hệ thống trong sách này mọc lên từ mảnh đất nào.

hanhtrinhtrieudo.levancuong.com

CHƯƠNG

Từ một người thắp lửa đến mười nghìn người thắp tiếp

Hai giờ bốn mươi sáng.

Đồi Rồng, Đồ Sơn. Đêm mùng chín rạng mùng mười tháng chín năm 2026. Cả khu đã im từ lâu. Cương vẫn ngồi viết.

Bài dòng thời gian xong rồi. Những mốc, những dấu cộng, dấu trừ, và ba chữ rút ra từ đó: Lửa, Liều, Lỳ. Còn lại bài cuối. Một câu. Sứ mệnh.

Viết. Gạch. Viết lại. Có câu nghe rất hay mà đọc lên không thấy mình trong đó. Có câu rất thật mà nhỏ quá, nhỏ đến mức không đáng thức tới giờ này để viết.

Gần sáng, có một câu ở lại:

"Tôi thắp lửa và trao hệ thống để 10.000 trainer và chủ doanh nghiệp giải phóng giá trị của mình, tự do, giàu toàn diện — rồi đi thắp lửa cho người khác."

Cương đọc lại. Rồi đọc lại lần nữa. Và thấy sợ.

Không phải sợ con số. Cương đã gặp hơn hai mươi nghìn người, mười nghìn nghe không xa. Cương sợ ở vế cuối. "Rồi đi thắp lửa cho người khác." Vì nếu vế đó không xảy ra, cả câu chỉ còn là một người đứng sân khấu nhiều hơn, mệt hơn, và lửa vẫn tắt theo mình.

Trong bài tập đêm đó, Cương viết thêm một câu, như lời nhắc cho chính mình:

"Thắp lửa rồi phải trao hệ thống, không thì lửa tắt theo mình."

Thức tỉnh, nhận thức, rồi mới là sứ mệnh

Chiều hôm sau, chuyện Cương kể ở chương 1 xảy ra. 84 anh chị em, một buổi chiều, một trang bán hàng đơn giản chưa xong.

Cương gọi đó là thức tỉnh. Không phải thức tỉnh về AI. Thức tỉnh về khoảng cách. Khoảng cách không nằm ở năng lực, mà ở công cụ trong tay. Những người ngồi trong phòng hôm đó có nghề, có khách, có lửa. Thiếu đúng một thứ.

Nhận thức đến sau, chậm hơn, trong những tuần sau Đồ Sơn. Nếu khoảng cách nằm ở công cụ, thì việc của Cương không phải là đứng sân khấu hay hơn. Việc của Cương là đưa công cụ đến tay. Và không ai đưa được tận tay mười nghìn người. Một người chỉ có hai tay.

Sứ mệnh chỉ thật sự thành hình khi Cương chấp nhận điều đó. Không phải Cương thắp cho mười nghìn người. Cương thắp cho những người sẽ thắp tiếp. Đó là nghĩa của chữ "trao" trong câu sứ mệnh. Trao, không phải cho mượn.

Ba bước ấy, thức tỉnh, nhận thức, phát triển sứ mệnh, không đi tắt được. Viết sứ mệnh khi chưa thức tỉnh thì chỉ ra một câu khẩu hiệu. Câu khẩu

hiệu treo lên tường được, nhưng không gọi ai dậy lúc năm giờ sáng.

Một ngọn đèn sáng một góc phòng

Biệt danh xưa của Cương là Cương Sân Khấu. Hàng trăm sân khấu. Hội trường ba nghìn rưỡi người năm 2022. Năm nghìn rưỡi người năm 2023. Những buổi đó, lửa trong phòng rất lớn.

Rồi đèn tắt. Người về. Lửa đó đi đâu?

Nhiều năm Cương không biết. Đó là chuyện mưa không có bể của chương 6, nhưng ở một tầng sâu hơn: không chỉ khách rơi, mà lửa rơi.



Quay lưng lại sân khấu không phải để rời đi. Để nhìn cùng một hướng với người đứng dưới.

Một người thắp một ngọn đèn thì sáng một góc phòng. Dù ngọn đèn ấy lớn đến đâu, dù hội trường năm nghìn người, vẫn chỉ là một góc. Góc đó tối lại khi người cầm đèn đi.

Mười nghìn người cùng thắp thì sáng cả một thế hệ. Và khó tắt. Vì không ai cầm cả mười nghìn ngọn.



Không ai thắp được cả dãy. Mỗi người chỉ cần châm sang ngọn kế bên.

Khác biệt giữa hai hình ảnh ấy không nằm ở độ lớn của lửa. Nằm ở chỗ: lửa có trao được không.

Sân khấu trao được cảm hứng. Cảm hứng thường không sống qua ba ngày. Cương đã thấy rất nhiều người về từ sự kiện với cảm xúc rất cao, ba ngày sau mọi thứ như cũ. Hệ thống thì trao được. Một quy trình một

trang. Một bộ hồ sơ khách hàng. Một chuỗi thư. Một đội agent trong máy. Những thứ đó ở lại khi Cương đã về.

Giỏi làm không bằng giỏi trao. Cương học câu đó trong giai đoạn ôm hết việc. Giờ hiểu nó rộng hơn: giỏi thắp không bằng giỏi trao lửa.

Năm tháng ở tỉnh

Từ khoảng tháng tư đến tháng chín năm 2026, Cương rời Sài Gòn, đi các tỉnh, làm cùng chủ doanh nghiệp ở đó. Những nơi mà nói hai chữ AI Agent, người ta nhìn rất lạ.

Cương không bỏ về. Ngồi xuống, mở máy, làm cùng.

Thứ Cương mang về không phải lý thuyết. Bốn chữ: Đi. Thử. Sai. Sửa. Cái gì không chạy ở tỉnh, bỏ. Cái gì người chưa từng nghe tới AI Agent vẫn làm được, giữ.

Và một nhận thức nặng hơn bốn chữ ấy. Người giỏi ở tỉnh không thiếu. Có những người làm nghề lâu năm, có cộng đồng tin mình, hiểu khách của mình hơn bất kỳ chuyên gia nào ở thành phố. Họ thiếu một người ở ngay tỉnh đó, cầm được hệ thống, ngồi cạnh họ mà làm.

Cương không thể ở mọi tỉnh cùng lúc. Và Cương có một nỗi sợ, nói thật: nếu Cương dừng lại, hoặc giữ hệ thống này cho riêng mình, thì rất nhiều người ở tỉnh lẻ, đúng như Cương của mười năm trước, sẽ không bao giờ chạm vào nó.

Nỗi sợ ấy là lý do chương này tồn tại.

Kinh doanh môi trường

Ở WIPA, chuyên gia Ngô Mạnh Cường gọi môi trường là nơi chuyển hoá. Tâm thức là nhân, hệ thống là phương tiện, môi trường là nơi người ta thật sự đổi.

Cương ngẫm điều đó rất lâu, rồi nhìn lại những thứ mình làm ra. Bộ Não AI là công cụ. Ba mươi ngày là một chuyến đi. Nhưng thứ thật sự đổi con người không phải công cụ, cũng không phải chuyến đi. Là chỗ người ta ngồi cùng nhau. Người này làm xong trang web thì chỉ cho người kia. Người kia im hai ngày thì có người nhắn hỏi. Người mới vào tuần đầu nhận được trước khi phải cho đi cái gì.

Cương gọi việc mình đang làm là kinh doanh môi trường. Nghe lạ, nhưng đúng. Thứ Cương muốn trao không phải 878 agent. Là một chỗ để người ta trở thành. Agent là thứ giúp chỗ đó vẫn chạy khi Cương vắng.

Từ đó, một câu Cương từng viết cho chính mình thành luật của cả hệ thống: tự do một mình thì gọi là trốn. Một người chủ dựng xong hệ thống ngầm, có khách, có thời gian, rồi rút về một mình, thì chưa tới đích. Đích là người đó quay lại, châm sang ngọn kế bên.

Nhân bản bằng quy trình

Trong ba câu Cương sống theo, câu đầu tiên có ba vế: Chia sẻ bằng trải nghiệm. Dẫn dắt bằng thành tựu. Nhân bản bằng quy trình.

Vế thứ ba gắn với điều Cương học ở Thầy Phạm Thành Long: cách hệ thống hoá tri thức. Hai mươi lăm lớp Trainer Mastery, hơn sáu trăm chủ

doanh nghiệp, là lần Cương nhân bản nghề trainer. Bây giờ Cương nhân bản thứ khó hơn: cả một hệ thống ngầm.



Hai chữ Truyền Nhân, Cương đã đứng dưới nó từ năm 2023. Hồi đó truyền nghề. Giờ truyền cả hệ thống.

Người Cương tìm là người đã có sẵn một cộng đồng ở địa phương mình. Có nghề. Có người tin. Muốn mang hệ thống ngầm về cho cộng đồng ấy, không chỉ cho riêng mình. Cương gọi họ là Truyền Nhân, và đặt bốn chữ T để soi: Tầm, Tài, Tướng, Tâm.

Cách làm là huấn luyện, chuyển giao, kèm cặp. Bốn mảng: trainer, sân khấu, bán hàng, hệ thống Internet. Có phỏng vấn xét duyệt năm bước, vì không phải ai nộp tiền cũng nhận. Một người cầm danh mà không đứng lớp, không làm, thì không thắp được cho ai, lại chiếm chỗ của một người có lửa thật.

Cương cũng nói rõ, như đã nói với mọi người Cương gặp: thu nhập và kết quả của một Truyền Nhân phụ thuộc vào hành động của chính người đó. Hệ thống thì trao được. Lửa thì phải tự giữ.

Con số mười nghìn còn xa. Cương viết chương này ở điểm bắt đầu, không phải ở đích. Nhưng Cương viết nó ra, như một lời hứa với chính mình đêm Đồ Sơn, để sau này có người đọc lại và kiểm.

Một người thắp một ngọn đèn thì sáng một góc phòng. Mười nghìn người cùng thắp thì sáng cả một thế hệ.

ĐỐI THOẠI

Có một Ní còn trẻ, mới mở tiệm được hai năm, nghe chuyện mười nghìn người xong thì nói thẳng.

— Cương nói thật nha. Em nghe sứ mệnh thấy xa quá. Em chỉ muốn kiếm tiền, lo cho nhà em trước đã.

— Vậy là Ní có sứ mệnh rồi đó. Lo cho nhà. Cương cũng bắt đầu từ đúng chỗ đó.

— Nhưng nó đâu có to tát gì.

— Cần gì to. Cho Cương hỏi: tháng rồi có khách nào mua xong quay lại cảm ơn Ní không?

— Có. Một chị, nói nhờ em tư vấn kỹ mà chị đỡ mất tiền oan.

— Lúc đó Ní thấy sao?

— Vui. Vui hơn lúc chốt đơn, kỳ ghê.

— Không kỳ. Chị đó có kể với ai không?

— Chị kể với em gái. Em gái chị giờ cũng là khách của em.

— Vậy Ní vừa thắp một ngọn, và ngọn đó vừa châm sang ngọn kế bên. Ní gọi là bán hàng cũng được. Cương gọi là bắt đầu.

— Rồi mười nghìn người thì sao?

— Con số đó là của Cương, không phải của Ní. Ní viết con số của Ní. Mười người cũng được. Nhưng nhớ viết về sau: mười người đó sẽ làm gì tiếp cho người khác.

NGỘ RA

Sứ mệnh không nằm ở trên cao. Nó nằm ngay trong lần gần nhất có người quay lại cảm ơn mình. Việc còn lại là làm cho lần đó lặp lại được, và trao được.

TỰ VẤN

- Lửa Ní thắp cho khách, cho học viên, cho đội nhóm, đang được giữ bằng gì sau khi Ní rời phòng?
- Trong cộng đồng của Ní, ai có thể châm tiếp nếu Ní trao cho họ một quy trình một trang?
- Câu sứ mệnh của Ní đã có vế "rồi họ làm gì tiếp cho người khác" chưa?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 câu sứ mệnh đã đọc to cho 2 người nghe, 1 quy trình một trang đã trao cho 1 người làm thử, và 1 danh sách 3 người có thể thắp tiếp.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Viết 5 bản nháp câu sứ mệnh theo khung: "Tôi [làm gì] và [trao gì] để [bao nhiêu] [ai] [được gì], rồi [họ làm gì tiếp]". Đọc to từng bản, giữ bản nào đọc lên thấy mình (30 phút) → 1 câu sứ mệnh viết tay.
2. Ngày 2 — Đọc câu đó cho 2 người nghe: một người trong nhà, một người trong nghề. Ghi lại họ hỏi gì → 2 lần đọc, vài dòng ghi chú.
3. Ngày 3–4 — Chọn một việc Ní làm tốt nhất và hay được hỏi nhất, viết thành quy trình một trang (nếu có Bộ Não, nói với Chánh văn phòng: "viết giúp tôi quy trình một trang từ ghi chú này", rồi tự duyệt từng dòng) → 1 trang quy trình.
4. Ngày 5 — Viết tên 3 người trong cộng đồng của Ní có thể làm theo trang đó. Trao cho 1 người, ngồi cùng họ làm lần đầu → 1 danh sách 3 tên, 1 người đã làm thử.
5. Ngày 6–7 — Hỏi người đó vấp ở đâu, sửa trang quy trình, rồi mời họ chỉ lại cho một người nữa → 1 trang đã sửa, 1 lời mời đã gửi.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 câu sứ mệnh dán ở nơi Ní thấy mỗi sáng; 2 người đã nghe Ní đọc; 1 trang quy trình đã qua tay người khác và đã sửa một lần; 1 danh sách 3 cái tên.

CÂU ĐỂ NHỚ

Thắp lửa. Trao hệ thống. Để 10.000 người thắp tiếp.

VIỆC LÀM NGAY

Viết bản nháp đầu tiên của câu sứ mệnh theo khung trên, rồi đọc to một lần cho chính mình nghe. Mười lăm phút. Chưa cần hay, chỉ cần có.

CỬA NGÕ

Truyền Nhân 4T™

Nếu Ní đang có một cộng đồng ở quê mình, có nghề, có người tin, và đọc chương này thấy bên cạnh mình có những ngọn đèn đang chờ được châm, thì có một con đường tên là Truyền Nhân 4T. Có phỏng vấn, có xét duyệt, không phải ai cũng nhận, và kết quả nằm ở hành động của chính người đi. Cương kể để Ní biết nó có. Chọn hay không là của Ní.

truyennhan.levancuong.com

CHƯƠNG

Di sản số

Trong những ngày viết phần cuối cuốn sách này, có một buổi tối Cương mở trang thống kê kênh YouTube của mình. Không định làm gì. Chỉ mở ra nhìn.

Chín trăm sáu mươi lăm video. Hơn bảy trăm ba mươi nghìn lượt xem. Hơn mười một nghìn ba trăm người theo dõi. Và một dòng nhỏ trước giờ Cương ít để ý: 291 giờ nội dung.

Cương nhẩm thử. 291 giờ là hơn mười hai ngày đêm nói không nghỉ.

Mười hai ngày đêm ấy Cương đã nói xong từ lâu. Có video quay từ năm 2019. Nhưng tất cả vẫn nằm đó, vẫn có người bấm xem, vào những giờ Cương đang ngủ, đang chạy bên sông Mã, đang ăn cơm với gia đình.

Một ý nghĩ đến, rất bình thản: nếu mai mình không nói được nữa, 291 giờ này vẫn nói.

Ở chương 22, Cương hỏi Ní: nếu mai nghỉ bảy ngày, việc gì sập đầu tiên? Tối hôm đó, Cương tự hỏi mình câu khó hơn.

Nếu nghỉ bảy năm?

Nếu không quay lại?

Câu hỏi ấy không u ám. Nó là câu hỏi của người trồng cây. Người trồng cây không hỏi mình còn sống bao lâu. Người trồng cây hỏi cây này còn ra quả cho ai.

Di sản không phải tượng đài

Hai chữ di sản nghe to. Nghe như chuyện của người đã rất giàu, rất già, có tên trên một toà nhà. Cương từng nghĩ vậy, nên từng nghĩ nó chưa phải việc của mình.

Giờ Cương hiểu nó nhỏ hơn và gần hơn nhiều. Di sản số là những thứ vẫn giúp được người khác khi mình không có mặt.

Một tượng đài không giúp ai. Một video chỉ cách viết hồ sơ khách hàng giúp được một người lúc ba giờ sáng.

Và nếu Ní để ý, định nghĩa ấy gần như trùng với định nghĩa hệ thống ngầm ở chương 9: những dòng chảy tự vận hành, ngay cả khi người chủ không có mặt. Hai thứ là một, chỉ khác nhau ở khoảng thời gian mình vắng.

Bảy ngày thì gọi là hệ thống. Bảy năm thì gọi là di sản.

Nghĩa là mười chín bước Ní đã đọc không chỉ để có khách. Mỗi bước làm tử tế là một viên gạch của thứ ở lại. Cương thấy có bốn loại gạch.

Một cuốn sách

Tri thức nằm trong đầu thì đi theo mình. Nằm trên giấy thì ở lại.

Cương viết Hành Trình Triệu Đô để con đường đã đi không mất. Viết Chinh Phục Nghề Trainer để nghề không mất. Viết Làm Bạn Với Cảm Xúc, kèm chín mươi lá thư mỗi ngày một lá, để điều học được sau năm 2021 không mất. Viết Văn Hoá Cộng Đồng Bền Vững, chỉ tặng không bán, để tri ân chuyên gia Ngô Mạnh Cường và WIPA.

Ngày trước, một cuốn sách là chuyện vài năm. Giờ trong máy Cương có đội chấp bút, có cả một quy trình viết sách kèm phễu tự động. Cuốn Ní đang cầm cũng đi qua đội ấy: Cương kể, đội agent chấp bút, Cương đọc lại, sửa, bỏ, viết thêm chỗ chưa thật. AI làm phần nặng. Phần đã từng đau thì vẫn phải là người.

Ní không cần viết dày. Những năm làm nghề của Ní, kể ra, đã là một cuốn. Và như chương 18 đã nói, cuốn đó cũng là món quà mạnh nhất của tầng Thu lead. Một việc, hai lần dùng.

Một kênh video

965 video kia quay trước khi có AI, từng cái một. Cương không khuyên Ní làm lại cách đó. Cương kể để nói một điều: kênh video không chạy ngay, nhưng chạy rất lâu.

Trong số đó có video Cương bị hỏi khó trước đông người, đến mức "quá nhục" với mục tiêu và kết quả của mình. 69.000 lượt xem. Cương chọn đăng nguyên.

Vì di sản phải thật. Người đến sau cần biết Cương từng sợ gì, từng bị hỏi câu gì mà không trả lời được. Chỉ để lại phần đẹp thì người sau chỉ biết

ngưỡng mộ. Ngưỡng mộ không giúp ai đi được bước nào.

Với hệ thống video ở chương 16, Ní không cần mười năm để có một kho như vậy. Nhưng có một việc không agent nào làm thay: quyết định để lại cả phần chưa đẹp của mình.

Một đội agent

Đây là loại gạch mà thế hệ trước không có.

Doanh nghiệp nhỏ ngày xưa nằm trong đầu ông chủ. Ông chủ nghỉ, người kế tục mở cửa ra mà không biết khách quen là ai, đã hứa gì với ai, vì sao giá lại như thế.

878 agent trong máy Cương, nhìn kỹ, không phải 878 món công cụ. Là 878 cách làm việc đã được viết ra: ai đóng vai gì, làm việc gì, đầu ra phải đạt chuẩn nào. Cạnh đó là kho tri thức riêng, năm hồ sơ: doanh nghiệp, khách hàng, sản phẩm, giọng thương hiệu, đối thủ. Điền một lần, cả đội dùng mãi.

Nghĩa là người cầm tiếp chỉ cần mở máy là có cả trí nhớ của Cương. Cách Cương nói. Người Cương phục vụ. Điều Cương không bao giờ hứa.

Cái luật Cương nhắc suốt cuốn sách, đến đây mới lộ hết nghĩa: việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang và giao lại. Hồi trước Cương nghĩ luật đó để đỡ mệt. Giờ hiểu nó để ở lại.

Một cộng đồng

Ba thứ trên là của mình. Thứ tư không phải của mình. Vì thế nó bền nhất.

Một cộng đồng tự vận hành là nơi người đi trước kéo người đi sau mà không cần ai nhắc. 84 anh chị em Đồ Sơn, gần 200 người cùng dùng Bộ Não, những chủ doanh nghiệp ở các tỉnh Cương đã ngồi làm cùng: đó là phần cộng đồng đang có. Còn nhỏ. Còn phải tưới.

Và trong cộng đồng có người kế tục. Đầu năm 2026, nhìn những phần mềm học viên làm ra, Cương đã nói một câu: "Họ làm ra phần mềm mà tôi tự làm cũng không nổi. Hệ thống tạo ra người giỏi hơn tôi."

Lúc nói, Cương chỉ thấy rùng mình. Giờ Cương thấy đó là định nghĩa.

Di sản tốt nhất không phải bản sao của mình. Là người giỏi hơn mình, đứng trên thứ mình để lại.



Mỗi cuốn sách, mỗi video, mỗi trang quy trình là một ngăn kệ. Người đến sau không phải xây lại từ nền.

Bảng kiểm di sản số

Bốn loại gạch, bốn dòng. Ní chấm thật, mỗi dòng một chữ: có, đang, hoặc chưa.

Thứ để lại	Câu hỏi kiểm	Dấu hiệu đã có	Dấu hiệu chưa có
Tri thức đã viết ra	Nếu mai Ní không nghe được điện thoại, người ta tìm điều Ní biết ở đâu?	Có sách, bài, video; người lạ tự học được mà không cần hỏi Ní	Điều hay nhất của Ní chỉ có khi Ní đứng nói
Quy trình đã đóng gói	Việc Ní làm đến lần thứ hai đã thành một trang chưa?	Người mới, hoặc agent, làm được phần lớn việc theo trang đó	Câu quen miệng: "cái này phải tôi làm mới được"

Thứ để lại	Câu hỏi kiểm	Dấu hiệu đã có	Dấu hiệu chưa có
Cộng đồng tự vận hành	Tuần Ní vắng, ai đón người mới?	Người cũ tự trả lời, tự chỉ việc, tự nhắc nhau	Nhóm im khi Ní im
Người kế tục	Ai đang cầm một phần hệ thống mà không cần Ní duyệt từng việc?	Có ít nhất một người làm ra thứ Ní tự làm không nổi	Mọi quyết định vẫn quay về tay Ní

Cương chấm cho mình, nói thật: dòng một có. Dòng hai đang, nhờ đội agent. Dòng ba đang. Dòng bốn mới bắt đầu.

Học Viện của Cương có năm chặng, và kiến tạo di sản là chặng thứ năm. Không ai bắt đầu từ chặng năm. Nhưng người nghĩ về nó từ chặng một thì bước nào cũng khác đi. Viết hồ sơ khách hàng sẽ kỹ hơn, vì biết người chưa gặp mình sẽ dùng nó. Chọn lời hứa sẽ cẩn thận hơn, vì lời hứa sẽ còn được gửi đi rất lâu sau khi mình quên.

Cương muốn để lại một hệ thống bài bản. Không phải vì nó đẹp. Vì người sau không phải bắt đầu lại từ cái bếp không có nước mắm.



Thành phố còn sáng rất lâu sau khi người thắp đèn đã về.

Thư gửi con cháu, và người đến sau

Cương viết lá thư này cho người sẽ đọc nó khi Cương không còn ngồi cạnh.

Gửi con, gửi cháu, và gửi cả người chưa từng gặp, một ngày nào đó mở kho này ra.

Không chắc để lại được bao nhiêu của. Nhưng có vài thứ chắc để lại được.

Một cách bắt đầu buổi sáng: dậy trước chuông, hỏi hôm nay mình thắp lửa cho ai, mười lăm phút không điện thoại.

Một cái luật: việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành một trang, rồi trao đi.

Những video nói sai, bị hỏi khó, không trả lời được. Để biết người đi trước từng sợ thế nào, mà vẫn đi.

Một đội trong máy, nhớ giùm cách nói, cách làm, và những điều không bao giờ được hứa.

Một câu: tiền nằm ở số bảy.

Và một câu hỏi không có đáp án sẵn: hôm nay mình có thể giúp ai đó tốt hơn?

Đừng cất những thứ này đi. Hãy dùng. Rồi làm tốt hơn. Đó là cách duy nhất để chúng còn sống.

Cương

ĐỐI THOẠI

Có một Ní làm nghề đã lâu, nghe Cương nói chuyện di sản xong thì cười.

— Cương có sách, có gần nghìn video. Em có gì đâu mà để lại.

— Ní làm nghề bao lâu rồi?

— Mười bốn năm.

— Người mới vào nghề hay hỏi Ní câu gì nhất?

— Hỏi làm sao biết khách nào nên nhận, khách nào nên từ chối.

— Ní trả lời được không?

— Được chứ. Em mất trắng mấy lần mới biết.

— Câu trả lời đó đang nằm ở đâu?

— ...Trong đầu em.

— Vậy Ní có thứ để lại. Chỉ là nó chưa ra khỏi đầu. Mai Ní nghỉ, nó nghỉ theo.

— Nhưng viết ra thì ai đọc?

— Người mới vào nghề năm sau. Người làm thay Ní tuần Ní ốm. Và chính Ní ba năm nữa, lúc đã quên vì sao mình làm vậy.

— Em viết dở lắm.

— Không cần viết. Tối nay bấm ghi âm, kể lại lần mất trắng đầu tiên, mười phút. Mai đưa cho agent chấp bút thành một trang. Ní chỉ cần đọc lại, sửa chỗ nó viết sai ý Ní.

NGỘ RA

Mình không thiếu thứ để lại. Mình thiếu việc đưa nó ra khỏi đầu. Di sản bắt đầu từ trang đầu tiên được viết ra, không phải từ ngày mình có tên tuổi.

TỰ VẤN

- Trong bốn dòng của bảng kiểm, dòng nào của Ní đang trống nhất?
- Nếu người cầm tiếp mở máy của Ní sáng mai, họ tìm thấy gì, và không tìm thấy gì?
- Ní có dám để lại cả phần chưa đẹp của mình không?

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày, có 1 bảng kiểm di sản số đã chấm, 3 trang tri thức và quy trình đã viết ra, lưu vào kho, và 1 người đã làm thử theo một trang mà không cần Ní đứng cạnh.

THỜI HẠN

7 ngày.

1. Ngày 1 — Chấm bảng kiểm bốn dòng bằng ba chữ có, đang, chưa; khoanh dòng trống nhất (15 phút) → 1 bảng kiểm đã chấm.
2. Ngày 2 — Bấm ghi âm, kể mười phút về bài học đắt nhất trong nghề. Nếu có Bộ Não, giao chuyên viên chap-but-tu-ghi-chu chấp bút thành một trang, rồi Ní đọc lại và sửa; nếu chưa có, tự gõ lại thành một trang → 1 trang tri thức.
3. Ngày 3–4 — Chọn 2 việc Ní làm đến lần thứ hai nhiều nhất, viết mỗi việc thành quy trình một trang: khi nào bắt đầu, từng bước, đầu ra trông thế nào, điều cấm → 2 trang quy trình.
4. Ngày 5 — Đưa cả 3 trang vào kho tri thức: bỏ vào hộp nạp rồi nói "xử lý hộp nạp", hoặc lưu vào một thư mục tên Di sản → 3 file đặt tên rõ ràng.
5. Ngày 6 — Trao 1 trang quy trình cho 1 người làm thử khi Ní không đứng cạnh; ghi lại họ vấp ở đâu → 1 người đã làm thử, vài dòng ghi chú.
6. Ngày 7 — Sửa trang đó theo chỗ họ vấp, rồi viết năm dòng thư gửi người đến sau của riêng Ní → 1 trang đã sửa, 1 lá thư năm dòng.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 bảng kiểm bốn dòng đã chấm; 3 trang nằm trong kho, mở ra đọc được; 1 người làm xong việc theo trang quy trình mà không phải hỏi Ní; 1 lá thư năm dòng viết tay.

CÂU ĐỂ NHỚ

Di sản số là thứ vẫn giúp được người khác khi mình không có mặt.

VIỆC LÀM NGAY

Chép bảng kiểm bốn dòng ra giấy, chấm mỗi dòng một chữ: có, đang, hoặc chưa. Khoanh dòng trống nhất. Mười lăm phút. Đó là ngày 1 của kế hoạch.

CỬA NGÕ

Học Viện AI FOR CEO

Những thứ Cương đã viết ra, đã đóng gói, đã xếp thành lớp, Cương để chung một chỗ: Học Viện AI FOR CEO, nơi học và nơi cộng đồng gặp nhau. Ní có thể ghé xem cái kệ ấy trông thế nào, trước khi dựng cái kệ của riêng mình.

hocvien.levancuong.com

LỜI KẾT

Con đường Cương đã đi, Ní cũng đi được



Người viết cuốn sách này từng đứng bảy năm trước một cánh cửa. Giờ đứng ở phía bên kia, giữ cửa cho Ní.

Ní thân mến,

Cương viết những dòng cuối này vào một buổi sáng như mọi buổi sáng. Dậy trước chuông. Mười lăm phút im lặng. Một

vòng chạy bên sông Mã. Rồi mới ngồi vào bàn.

Ní đọc đến đây là đã đi cùng Cương qua bảy năm đứng trước một cánh cửa, một tảng băng, bảy tầng, mười chín bước, một đội 878 người trong máy, ba mươi ngày đầu tiên, rồi bốn chương về gốc, về nhân duyên, về lửa, về thứ để lại.

Trước khi Ní gấp sách, Cương muốn nói vài điều, như nói với một người ngồi cạnh. Không phải từ sân khấu.

Ở đầu sách có ba câu. Cương xin viết lại, vì sau ba mươi hai chương, Ní sẽ đọc chúng khác đi.

Con đường Cương đã đi, Ní cũng đi được.

Những nỗi đau Cương đã trải qua, Ní không nhất thiết phải trải qua.

Nhưng những gì Cương làm được, chắc chắn Ní sẽ làm tốt hơn — gấp trăm, gấp vạn lần.

Ba câu, đọc lại

Câu thứ nhất. Từ hai chữ "cỗ máy" năm 2017 đến cỗ máy đầu tiên tự tay dựng năm 2026, phần lớn quãng đó Cương đứng yên trước cửa. Ní không cần đứng lâu như vậy. Không phải vì Ní giỏi hơn Cương hồi đó. Vì cánh cửa đã mở, và tấm bản đồ đã vẽ xong. Ní có trong tay thứ Cương không có năm 2019: công cụ. Và có thêm một thứ nữa: một người đi trước vài bước, còn nhớ đường.

Câu thứ hai. Năm 2021. Những năm ôm hết việc. Bảy năm sợ máy móc. Những trận mưa lớn không có bể. Cương kể không phải để Ní thương. Kể để Ní bước qua đoạn đó mà không phải trả cùng một cái giá.

Chỉ có một đoạn Cương mong Ní đừng bước qua: đoạn tưới gốc ở chương 29. Hệ thống nhân lên con người đang cầm nó. Đừng để cuốn sách này biến Ní thành người giàu đúng một thứ.

Câu thứ ba. Câu này không phải khiêm tốn. Là điều Cương đã nhìn thấy tận mắt.

Anh Vinh, ngành phòng cháy chữa cháy, chưa từng viết một dòng code, sau ba buổi có phần mềm dự toán hơn sáu mươi đầu việc. Chị Khánh Hoà, tư vấn tài chính bất động sản, ba ngày có công cụ báo giá và dòng tiền của riêng mình. Cương đứng nhìn những thứ ấy và nói một câu đến giờ vẫn đúng: "Hệ thống tạo ra người giỏi hơn tôi."

Ní hiểu nghề của Ní hơn Cương. Ní biết khách của Ní hơn bất kỳ agent nào. Thứ Ní thiếu, Cương đã cố đặt hết vào cuốn sách này. Còn thứ Cương không có, là thứ Ní đang có sẵn: một cái nghề Cương không biết làm, một cộng đồng Cương chưa từng gặp.

Nên hai chữ "tốt hơn" không phải lời chúc. Nó là điều Cương tin, và tin có cơ sở.

Sáu chữ của người đi đường dài

Cương từng đi con đường này bằng cách nghiến răng, và biết nghiến răng dẫn tới đâu. Nên trước khi Ní đi, Cương gửi sáu chữ. Không phải sáu kỹ thuật. Sáu cách bước.

Đơn giản. Một tầng một lúc, tầng 1 trước. Việc nào chưa rõ đầu ra thì chưa làm. Mười chín bước nghe nhiều, nhưng mỗi tuần Ní chỉ đứng trên một hai bước. Thấy rối là dấu hiệu mình đang ôm quá một tầng.

Vui vẻ. Việc này kéo dài nhiều tháng, cái gì không vui thì không sống qua tháng thứ hai. Coi mỗi tầng như một màn chơi. Xong một thứ nhỏ, khoe với một người. Vui không phải phần thưởng ở cuối đường. Vui là thứ nuôi mình trên đường.

Tin tưởng. Tin công cụ đủ để giao việc. Tin quy trình đủ để không lén làm lại bằng tay. Tin mình đủ để thôi nói "mình có phải dân kỹ thuật đâu". Tuần đầu, kiểm đầu ra mỗi ngày. Chạy đúng rồi thì buông.

Nhẹ nhàng. AI làm phần nặng, người chủ giữ phần tinh. Nhẹ nhàng không phải lười. Là biết việc nào của ai, rồi để yên cho nó được làm. Cương mất nhiều năm mới học được hai chữ này, và vẫn đang học.

Dụng tâm. Không tự động hoá điểm chạm chuyển hoá. AI viết, người duyệt. Chỉ hứa điều mình giữ được. Dữ liệu của khách là niềm tin khách gửi, không phải nguyên liệu. Hệ thống không có tâm thì chỉ chạy nhanh hơn về phía sai.

Thường xuyên. Mỗi sáng một câu gọi Chánh văn phòng. Mỗi đầu tuần bốn mươi lăm phút. Mỗi đầu tháng một bảng. Sẽ có một quãng mọi thứ chán, số chưa lên, chỉ muốn bỏ. Ai đi đường dài cũng gặp quãng đó. Người qua được không phải người giỏi hơn. Là người hôm ấy vẫn làm một việc nhỏ.

Sáu chữ ấy dẫn về ba chữ Cương theo cả sự nghiệp: Giá trị, Hệ thống, Tự do. Giá trị thật trước. Hệ thống ở giữa. Tự do đến sau cùng, vì nó là kết quả. Không đi tắt được qua chữ ở giữa.

NGỘ RA

Tấm bản đồ không đưa ai tới nơi. Đôi chân mới đưa. Và bước đầu tiên luôn nhỏ hơn mình tưởng: một tờ giấy, một nhóm khách, sáu mươi phút.

◆ KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

Cương đã thấy rất nhiều người rời một buổi học với cảm xúc rất cao, ba ngày sau mọi thứ như cũ. Cuốn sách nào cũng có thể bị gấp lại theo cách đó.

Nên đây là bảy ngày đầu tiên sau khi Ní gấp sách. Chưa cần mua gì. Chưa cần cài gì. Việc đầu tiên làm ngay hôm nay, trước khi ngủ.

MỤC TIÊU

Trong 7 ngày kể từ hôm gấp sách, có 1 hồ sơ khách hàng một trang đã được 1 người thật xác nhận, 20 chủ đề nội dung, 1 bài đã đăng, 1 phiếu chấm bảy tầng, và 1 lịch ba mươi ngày đã ghi ngày bắt đầu.

THỜI HẠN

7 ngày, tính từ hôm nay.

1. Ngày 1, hôm nay — Mở một tờ giấy hoặc một file trắng. Viết tên nhóm khách mua nhiều nhất của Ní, rồi trả lời tám mục của Bước 1: họ là ai, nỗi đau, mong muốn, nơi họ lui tới trên mạng, mười câu họ hay nói, lý do họ chưa mua, điều khiến họ tin, điều khiến họ sợ. Có

Bộ Não thì gọi trưởng phòng Marketing bằng câu lệnh mẫu của Bước 1 ở Phụ lục B; chưa có thì tự viết, xấu cũng được (60 phút) → 1 hồ sơ khách hàng một trang.

2. Ngày 2 — Đưa hồ sơ cho 1 người thật trong nhóm khách ấy đọc, hỏi một câu: "Có đúng là anh chị không?" Sửa theo lời họ → hồ sơ đã sửa, 1 người xác nhận.
3. Ngày 3 — Từ hồ sơ, rút ra 20 chủ đề nội dung: mỗi nỗi đau, mỗi câu khách hay nói là một chủ đề → 1 danh sách 20 chủ đề đánh số.
4. Ngày 4 — Viết 1 bài từ chủ đề số 1, bằng giọng của Ní. Soát bốn câu cấm trước khi đăng, có Bộ Não thì nói "soát trước khi đăng". Đăng → 1 đường dẫn bài đã đăng.
5. Ngày 5 — Chấm phiếu bảy tầng ở Phụ lục C, từ 0 đến 5. Khoanh một tầng làm trước: không hẳn tầng thấp điểm nhất, mà tầng nếu làm được sẽ gỡ cho Ní nhiều giờ nhất → 1 phiếu chấm, 1 tầng đã khoanh.
6. Ngày 6 — Nhắn cho 1 người bạn đồng hành: gửi phiếu chấm, nói tầng Ní chọn, hẹn mỗi tuần báo nhau một lần → 1 tin nhắn đã gửi, 1 lịch hẹn.
7. Ngày 7 — Mở lộ trình ba mươi ngày ở chương 25. Ghi ngày bắt đầu. Khoá trong lịch mỗi ngày 60 đến 90 phút cho nó, như khoá một cuộc hẹn với khách quan trọng nhất → 1 lịch ba mươi ngày đã khoá giờ.

KẾT QUẢ RÕ RÀNG

1 hồ sơ khách hàng một trang có 1 người thật nói "đúng là tôi"; 20 chủ đề đã đánh số; 1 bài đã đăng, có đường dẫn; 1 phiếu chấm bảy tầng có khoanh một tầng; 1 người bạn đồng hành biết kế hoạch của Ní; 1 lịch ba mươi ngày có ngày bắt đầu.

Làm xong ngày 1, Ní đã đặt viên gạch đầu tiên của hệ thống ngầm. Mọi tầng sau đứng trên nó. Và nó chỉ cần Ní, không cần ai khác.

CỬA NGỎ

30 Ngày Ứng Dụng AI — Xây Hệ Thống Ngầm

Cuốn sách là tấm bản đồ. 30 Ngày là chuyến đi có người cầm đèn đi cùng: mười hai buổi tối, mỗi buổi ra một thứ chạy thật, đi đúng bảy tầng Ní vừa đọc, và có một cộng đồng cùng đi để quãng chán Ní không phải qua một mình. Tự làm bằng cuốn sách này vẫn được. Còn nếu Ní muốn có người ngồi cạnh, chuyến đi ấy ở đây.

30ngay.levancuong.com

CỬA NGỎ

Trò chuyện với Cương

Nếu điều Ní muốn nói dài hơn một câu hỏi về công cụ, như một cộng đồng ở quê mình đang cần hệ thống, con đường Truyền Nhân, hay chỉ là Ní đang đứng ở đâu trên tấm bản đồ, thì đây là số Zalo của Cương. Dành cho những cuộc trò chuyện sâu.

zalo.me/0779441319

Câu hỏi mỗi sáng

AI, hệ thống, tự động hoá, đến cùng chỉ là công cụ. Mục đích vẫn là con người: khách của Ní được phục vụ tốt hơn, đội của Ní bớt kiệt sức, và Ní

có thời gian cho những người mình thương.

Nên Cương khép cuốn sách bằng câu Cương tự hỏi mỗi sáng, đổi một chữ để trao lại.

Hôm nay Ní có thể giúp ai đó tốt hơn?

Nếu sáng mai, câu ấy đến với Ní trước cả cái điện thoại, thì cuốn sách này đã làm xong việc của nó.

Phần còn lại là của Ní.

Con đường Cương đã đi, Ní cũng đi được.

Nếu có khó khăn chỉ vì ta chưa làm

Dấn thân đi nào anh em

Tận nhân lực, tri thiên mệnh

Làm cho trời xanh phải thấu.

Cương

PHỤ LỤC A

Bảng tra 19 bước

Ní không cần nhớ 878 cái tên. Biết việc mình đang làm thuộc bước nào, dò đúng dòng, gọi trưởng phòng ở cột thứ hai, trưởng phòng tự giao xuống chuyên viên. Cột cuối là thứ phải nằm trong tay Ní thì bước đó mới tính là xong.

Tầng 1 · Hiểu khách hàng

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B1 · Hồ sơ khách hàng	`truong-phong-marketing`	`nghien-cuu-thi-truong` · `phan-tich-hanh-vi-khach` · `khao-sat-trai-nghiem-sau`	`customer-research` · `phong-van-dien-kho`	Một trang hồ sơ đủ 8 mục cho một người gọi tên được. Ít nhất 10 câu nói nguyên văn của khách thật. 3–5 điểm cần đi hỏi lại khách.

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B2 · Từ khoá và câu hỏi của khách	`truong-phong-marketing`	`chuyen-gia-seo` · `nghien-cuu-doi-thu`	`youtube-research` · `ai-seo` · `content-strategy`	Bảng từ khoá và câu hỏi ít nhất 50 dòng. 20–50 chủ đề nội dung, chia ba giai đoạn: mới biết, đang tìm hiểu, sắp mua.

Tầng 2 · Thu hút

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B3 · YouTube	`truong-phong-noi-dung`	`quan-ly-youtube` · `san-xuat-video`	`youtube-research` · `video-content-strategist` · `viral-hook-writer`	Danh sách chủ đề video rút từ bước 2. Một kịch bản trọn vẹn. Ít nhất 1 video đã lên kênh, tiêu đề viết theo câu khách hay gõ. Lịch đăng 4 tuần.

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B4 · Facebook	truong-phong-marketing	quan-ly-fanpage-facebook · quan-ly-group-cong-dong-fb · viet-caption-chuyen-doi	social-content	Phần giới thiệu trang đã sửa theo câu định vị. 5 bài đã duyệt, mỗi bài chạm một nỗi đau trong hồ sơ. Ít nhất 1 bài đã đăng, có đường link.
B5 · TikTok	truong-phong-noi-dung	quan-ly-kenh-tiktok-thuong-hieu · quan-ly-kenh-ca-nhan-tiktok · san-xuat-reels-short	edit-video-reels-coban · viral-hook-writer	5 kịch bản video ngắn, mỗi cái có câu mở giữ người xem 3 giây đầu. 3 video đã dựng, ít nhất 1 đã đăng.
B6 · Instagram	truong-phong-noi-dung	quan-ly-instagram	social-content	Phần giới thiệu có câu định vị và đường dẫn về trang nhận quà. 3 nội dung đầu tiên, chuyển từ bài hoặc video gốc, đã lên.
B7 · Threads	truong-phong-noi-dung	quan-ly-threads-x	x-twitter-growth	10 bài ngắn cắt từ một bài dài. Lịch đăng 2 tuần.

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B8 · Zalo và mạng xã hội khác	truong-phong-marketing	quan-ly-zalo-oa · san-xuat-video-zalo · quan-ly-cong-dong	community-marketing	Kênh Zalo chính thống có lời chào, câu trả lời cho 5 câu khách hay hỏi, và đường dẫn về trang nhận quà.
B9 · Blog/Website	truong-phong-marketing (bài viết) / truong-phong-cong-nghe (kỹ thuật)	viet-bai-seo-website · quan-ly-website-ky-thuat	content-production · schema-markup	Website đang online, trang chủ nối về trang nhận quà và trang bán. 3 bài blog đầu tiên.

Bảy dòng không có nghĩa là làm cả bảy kênh cùng lúc. Chọn một kênh chính, làm cho đều, rồi mới thêm kênh thứ hai.

Tầng 3 · Thu lead

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B10 · Quà giá trị (lead magnet)	`truong-phong-noi-dung`	`xay-thang-san-pham-so` · `chap-but-tu-ghi-chu` · `dat-ten-sach-concept-bia`	`lead-magnets` · `free-tools`	Một món quà có tên, giải quyết trọn một nỗi vướng của khách. File bản một, đọc được hoặc dùng được ngay.
B11 · Trang nhận quà (squeeze page)	`truong-phong-marketing`	`quan-ly-landing-page` · `toi-uu-chuyen-doi-web`	`landing-page-generator` · `form-cro`	Một trang đang online: một lời hứa, một ô điền, một nút bấm. Thông tin đăng ký tự chảy về bảng tính. Ní đã tự đăng ký thử và thấy tên mình ở dòng đầu.

Tầng 4 · Nuôi dưỡng

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B12 · Chuỗi thư giá trị (email/Zalo)	`truong-phong-marketing`	`email-zalo-automation` · `quan-ly-email-newsletter`	`email-sequence`	7 lá thư đã soát, gửi vào ngày 0, 2, 5, 10, 17, 24, 30. Lá số 0 tự đến khi có người đăng ký.
B13 · Chatbot 24/7 và điểm chạm người thật	`truong-phong-ban-hang`	`chatbot-tu-van-tu-dong` · `tro-ly-cskh` · `cham-soc-lead-nong` · `xay-kich-ban-livestream` · `to-chuc-su-kien`	—	Kịch bản trả lời ít nhất 5 câu khách hay hỏi, ghi rõ điểm chuyển sang người thật. Lịch một buổi gặp người thật trong tháng: livestream, workshop hoặc buổi kể ca thật.

Bước 13 chưa có skill riêng. Phần máy do các chuyên viên lo, nửa còn lại là việc của người thật.

Tầng 5 · Bán hàng

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B14 · Trang bán hàng	truong-phong-ban-hang	copywriter-ban-hang · quan-ly-landing-page	16buocbanhang · copywriting · page-cro	Một trang bán sản phẩm lõi đủ 16 bước, đã qua soát, đang online. Lời chứng thực là lời thật, có sự đồng ý của khách.
B15 · Thang giá trị và bán thêm	truong-phong-chien-luoc	xay-thang-san-pham-so · ban-them-cross-sell · xay-goi-combo-dich-vu	pricing-strategy	Một tờ thang 5 bậc, mỗi bậc một lời hứa riêng. Một lời mời bước tiếp cho người vừa mua.
B16 · Kênh bán bổ sung	truong-phong-ban-hang	dang-san-pham-toi-uu-san-tmdt · affiliate-cong-tac-vien	referral-program · yen-web-affiliate	Chọn một trong hai: sản phẩm đã đăng trên sàn với mô tả đầy đủ; hoặc chính sách người giới thiệu một trang, một tầng, tính trên đơn thật, kèm cách tạo đường link giới thiệu.

Tầng 6 · Tăng trưởng

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B17 · SEO và được AI trích dẫn	truong-phong-marketing	chuyen-gia-seo · viet-bai-seo-website · quan-ly-google-business	seo-audit · ai-seo · schema-markup	Bản soát website kèm danh sách việc sửa theo thứ tự. 4 bài trả lời thẳng câu hỏi của khách. Hồ sơ Google Business điền đủ nếu có địa điểm. Lượt hiển thị và tỷ lệ nhấp được ghi lại mỗi tháng.
B18 · Quảng cáo có đo lường	truong-phong-marketing	quan-ly-quang-cao · chay-ads-google · chay-ads-tiktok · quan-ly-quang-cao-zalo · retargeting-remarketing · toi-uu-chi-phi-quang-cao	paid-ads · ad-creative · ab-test-setup	Một đợt chạy thử trên một kênh, có mức chi trần Ní tự đặt và điều kiện dừng. 3 mẫu quảng cáo đã soát. Bảng ghi chi phí mỗi lead và chi phí mỗi khách theo tuần.

Tầng này chỉ đổ tiền khi tầng 3, 4, 5 đã chạy thật.

Tầng 7 · Hệ thống hoá

Bước	Gọi trưởng phòng	Chuyên viên (agent)	Skill	Đầu ra phải có
B19 · Dòng chảy khách hàng (Customer Flow)	`chanh-van-phong`	`thiet-ke-hanh-trinh-khach` · `ky-su-tu-dong-hoa` · `xay-dashboard-dieu-hanh` · `phan-tich-pheu-chuyen-doi` · `marketing-truyen-mieng` · `cham-soc-khach-vip`	`chay-quy-trinh` · `tuan-cua-sep` · `dau-thang` · `analytics-tracking` · `soat-truoc-khi-dang`	Sơ đồ dòng chảy 7 nấc, có đánh dấu chỗ đứt. Bảng điều khiển một trang, số thật. Ít nhất một việc lặp lại đã thành quy trình một trang và tự chạy. Nhịp đầu tuần, cuối tuần, đầu tháng đã nằm trong lịch.

Dù đang ở bước nào, trước khi một thứ trong cột cuối ra công khai, Ní nói với máy một câu: "Soát trước khi đăng". Skill `soat-truoc-khi-dang` đứng ở dòng cuối bảng, nhưng nó canh cửa cho cả mười chín bước.

PHỤ LỤC B

Mười chín câu lệnh mẫu

Mỗi bước một câu lệnh, đủ bốn phần Vai, Việc, Vốn, Vạch như đã nói ở chương 14. Có Bộ Não trong máy, Ní chép câu lệnh, điền những chỗ trong [ngoặc vuông] rồi gõ. Dùng công cụ AI khác, Ní bỏ dòng gọi trưởng phòng và thay câu "đọc KHO-TRI-THUC trước" bằng vài dòng tự kể: làm nghề gì, bán gì, cho ai, giọng nói ra sao.

Chữ "tôi" trong khối lệnh là lời Ní gõ vào máy. Phần Vạch của câu nào cũng có vài điều cấm. Đừng xoá. Máy viết rất nhanh, nên cái sai cũng đi rất nhanh.

B1 · Hồ sơ khách hàng

Dùng khi: Ní chưa có hồ sơ khách viết ra giấy, hoặc sắp dựng một trang, một chiến dịch mới.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: chuyên gia nghiên cứu khách hàng ngành [ngành của tôi], hiểu
cách người mua Việt Nam suy nghĩ và nói chuyện.
Việc: dựng hồ sơ khách hàng một trang cho một người cụ thể, sản phẩm
[tên sản phẩm lõi], rồi chỉ ra chỗ nào tôi đang tự đoán thay khách.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Mười khách tôi thích phục vụ nhất có
điểm chung: [mô tả nhóm, không ghi tên, không ghi số điện thoại].
Mười câu họ từng nói: [dán nguyên văn, đã bỏ tên].
Vạch: trả về 8 mục: họ là ai, nỗi đau, mong muốn, nơi họ lui tới
trên mạng, 10 câu họ hay nói, lý do họ chưa mua, điều khiến họ tin,
điều khiến họ sợ. Mỗi mục tối đa 4 dòng. Cuối cùng liệt kê 5 điểm
tôi nên đi hỏi khách thật. Chỗ nào đoán thì ghi rõ là đoán. Không
bịa số liệu.
```

B2 · Từ khoá và câu hỏi của khách

Dùng khi: đã có hồ sơ khách, và Ní cần biết nên làm nội dung về chuyện gì.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: chuyên gia SEO và nghiên cứu hành vi tìm kiếm, hiểu cách người
Việt gõ tìm trên Google, YouTube, TikTok và hỏi AI.
Việc: lập bảng từ khoá và câu hỏi khách hay gõ, hay hỏi, rồi gom
thành 30 chủ đề nội dung.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ khách hàng. 20 cụm tôi tự
nghĩ ra: [dán]. 15 câu hỏi tôi chép từ bình luận và nhóm: [dán]. 3
nơi khách tôi hay đem ra so sánh: [tên kênh hoặc trang].
Vạch: bảng 4 cột: từ khoá hoặc câu hỏi, nỗi đau tương ứng, giai đoạn
(mới biết / đang tìm hiểu / sắp mua), kênh phù hợp. Sau bảng là 30
chủ đề đánh số, chia ba nhóm theo giai đoạn. Không bịa lượt tìm
kiếm; không có số thật thì ghi "ước lượng".
```

B3 · YouTube

Dùng khi: Ní muốn có video dài trả lời câu hỏi của khách, nằm lại trên mạng nhiều năm.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người quản lý kênh YouTube cho [nghề của tôi], viết kịch bản như người thật nói chuyện, không như đọc bài.
Việc: chọn 4 chủ đề đáng làm video dài trước trong danh sách của tôi, rồi viết trọn kịch bản cho chủ đề số 1.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Danh sách chủ đề: [dán]. Mức lộ diện tôi chịu được: [bàn tay / giọng nói / gương mặt]. Thiết bị tôi có: [điện thoại, micro…].
Vạch: mỗi chủ đề kèm 3 tiêu đề viết theo đúng câu khách hay gõ. Kịch bản dài [8–10] phút, gồm câu mở 15 giây, 3 ý chính có ví dụ, lời mời nhận quà ở cuối; kèm mô tả video. Tiêu đề không giật gân sai nội dung, không hứa kết quả. Ví dụ nào tôi chưa cung cấp thì để trống cho tôi điền, không tự bịa.
```

B4 · Facebook

Dùng khi: Ní cần bài viết đều tay cho trang hoặc nhóm, mà mỗi lần ngồi viết lại bí.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: người viết bài Facebook cho [nghề của tôi], viết như đang kể chuyện với một người quen.
Việc: viết 5 bài cho [trang / nhóm / trang cá nhân] của tôi, mỗi bài chạm một nỗi đau trong hồ sơ khách hàng.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ giọng thương hiệu. 5 chủ đề tôi chọn: [dán]. Một chuyện thật tôi muốn kể: [kể ngắn]. Lời mời cuối bài: [nhận quà / nhắn tin / xem video].
Vạch: mỗi bài 150–250 chữ, câu đầu khiến đúng người dừng lại, cuối bài chỉ một lời mời. Trong 5 bài có 3 bài cho đi, 1 bài kể chuyện thật tôi đã đưa, 1 bài mời. Không cam kết kết quả tuyệt đối, không tả mỹ phẩm hay thực phẩm như thuốc, không tự viết lời khen thay khách. Viết xong tự soát theo "Soát trước khi đăng".
```

B5 · TikTok

Dùng khi: Ní muốn biến bài đã viết thành video ngắn mà không phải nghĩ lại từ đầu.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: biên kịch video ngắn cho [nghề của tôi], giỏi viết câu mở giữ người xem ba giây đầu.
Việc: chuyển 5 bài viết của tôi thành 5 kịch bản video 30–45 giây.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. 5 bài gốc: [dán]. Mức lộ diện của tôi: [bàn tay / giọng nói / gương mặt]. Tôi quay bằng [điện thoại], dựng bằng [công cụ đang có].
Vạch: mỗi kịch bản có 3 phương án câu mở, lời thoại viết như nói, ghi chú cảnh quay từng đoạn, chữ hiện trên màn hình và lời mời cuối. Một video chỉ nói một ý. Không dùng mặt hay giọng của người khác; nhạc và hình phải là thứ được phép dùng. Không hứa kết quả.
```

B6 · Instagram

Dùng khi: khách của Ní thích xem hình, và Ní đã có sẵn bài hoặc video ở kênh khác.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người quản lý trang Instagram cho [nghề của tôi], biết kể một ý bằng vài tấm hình.
Việc: viết lại phần giới thiệu trang, rồi chuyển 3 nội dung tôi đã có thành 3 bài nhiều ảnh, mỗi bài 5–7 khung.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Câu định vị của tôi: [dán]. 3 nội dung gốc: [dán bài hoặc kịch bản]. Đường dẫn tôi muốn đặt ở phần giới thiệu: [link trang nhận quà].
Vạch: phần giới thiệu tối đa 3 dòng, nói rõ tôi giúp ai việc gì. Mỗi khung một câu ngắn; khung đầu là câu hỏi của khách, khung cuối là lời mời. Kèm lời dẫn dưới bài và gợi ý hình cho từng khung. Ảnh khách, ảnh trước và sau chỉ dùng khi tôi xác nhận đã có văn bản đồng ý.
```

B7 · Threads

Dùng khi: Ní có nhiều suy nghĩ ngắn về nghề, và muốn một chỗ trò chuyện hằng ngày bằng chữ.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người viết bài ngắn trên Threads cho [nghề của tôi], giọng đời thường, thẳng, không giảng đạo.
Việc: từ một bài dài của tôi, cắt ra 10 bài ngắn và xếp lịch đăng 2 tuần.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước, nhất là hồ sơ giọng thương hiệu. Bài gốc: [dán]. Ba điều tôi tin trong nghề: [ghi]. Một cách làm phổ biến mà tôi không đồng tình: [ghi].
Vạch: mỗi bài dưới 80 chữ, một ý. Trong 10 bài có 6 bài chia sẻ, 3 bài đặt câu hỏi mời trò chuyện, 1 bài dẫn về trang nhận quà. Nêu quan điểm nhưng không chê đích danh ai. Không bịa trải nghiệm tôi chưa kể.
```

B8 · Zalo và mạng xã hội khác

Dùng khi: khách nhắn Zalo nhiều hơn mọi kênh khác, và Ní muốn một kênh chính thống thay cho việc nhắn tay từng người.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: người quản lý kênh Zalo chính thống cho [nghề của tôi], hiểu khách Việt quen nhắn tin trước khi mua.
Việc: soạn bộ nội dung khởi động cho kênh Zalo của tôi: lời chào người mới quan tâm, câu trả lời cho 5 câu khách hay hỏi, và 4 tin gửi trong tháng đầu.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. 5 câu khách hay hỏi nhất: [dán]. Món quà tôi tặng người mới: [tên, link]. Giờ tôi trực tin nhắn: [khung giờ].
Vạch: lời chào tối đa 4 dòng, có đường dẫn về trang nhận quà. Mỗi câu trả lời tối đa 5 dòng; câu nào về sức khoẻ, pháp lý, thuế thì ghi "chuyển cho người thật". Trong 4 tin có 3 tin cho đi, 1 tin mời. Chỉ gửi cho người đã bấm quan tâm, luôn có cách để họ ngừng nhận. Không spam.
```

B9 · Blog/Website

Dùng khi: Ní muốn có ngôi nhà riêng trên mạng, nơi mọi kênh khác dẫn về.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing. Phần đưa trang lên mạng thì phối hợp
trưởng phòng Công nghệ.
Vai: người viết bài website cho [nghề của tôi], viết để người đọc
hiểu trước, máy tìm kiếm hiểu sau.
Việc: dựng khung trang chủ nối về trang nhận quà và trang bán, rồi
viết 3 bài blog đầu tiên từ danh sách chủ đề của tôi.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. 3 chủ đề tôi chọn: [dán]. Tên miền:
[tên miền, hoặc ghi "chưa có"]. Hai trang cần nối: [link trang nhận
quà], [link trang bán].
Vạch: trang chủ 5 khối: tôi giúp ai, giúp việc gì, bằng chứng thật,
món quà, cách liên hệ. Mỗi bài 800–1.200 chữ, tiêu đề là câu khách
hay gõ, đoạn đầu trả lời thẳng câu hỏi, cuối bài mời nhận quà. Kèm
hướng dẫn từng bước đưa lên mạng cho người không rành kỹ thuật.
Không chép bài của người khác, không bịa số liệu.
```

B10 · Quà giá trị

Dùng khi: Ní có người xem, nhưng chưa có lý do để họ để lại tên và cách liên lạc.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Nội dung.
Vai: người thiết kế quà tặng giá trị cho [nghề của tôi], biết gói kinh nghiệm thành thứ dùng được ngay.
Việc: đề xuất 3 phương án quà, giúp tôi chọn một, rồi dựng dàn ý và viết bản đầu.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Nỗi vướng khách hay hỏi tôi nhất: [ghi]. Ghi chú, bài cũ, bản ghi những buổi tôi từng chia sẻ: [dán, hoặc bỏ vào hộp nạp rồi ghi tên file]. Sản phẩm lõi mà món quà sẽ dẫn tới: [tên].
Vạch: mỗi phương án ghi rõ dạng quà (danh sách kiểm, mẫu điền sẵn, sách ngắn, công cụ nhỏ), lời hứa một câu, và thời gian khách dùng xong. Quà phải gỡ trọn một nỗi vướng nhỏ, dùng được trong 30 phút. Kèm 5 tên gọi để tôi chọn. Chỉ dùng kinh nghiệm tôi cung cấp; thiếu thì hỏi lại tôi, không tự bịa ca, không hứa kết quả.
```

B11 · Trang nhận quà

Dùng khi: món quà đã xong, và Ní cần một trang để người lạ để lại tên, email rồi nhận quà.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: người dựng trang nhận quà, hiểu rằng trang này chỉ có một việc: mời đúng người để lại thông tin.
Việc: viết nội dung và dựng trang nhận quà cho [tên món quà], có form nối về bảng tính.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Món quà: [tên, dạng, khách nhận được gì]. Người nhận: [người trong hồ sơ khách hàng]. Sau khi đăng ký tôi muốn họ: [nhận link qua email / vào Zalo].
Vạch: một trang, một lời hứa, một form, một nút. Tiêu đề nói rõ khách nhận được gì; 3–5 dòng lợi ích; form chỉ hỏi [tên, email, số điện thoại]. Có một dòng nói rõ tôi dùng thông tin để làm gì, và họ ngừng nhận lúc nào cũng được. Không đồng hồ đếm ngược giả, không ghi "chỉ còn vài suất" khi không đúng. Kèm cách tự đăng ký thử để kiểm.
```

B12 · Chuỗi thư giá trị

Dùng khi: đã có người đăng ký nhận quà, và Ní không muốn họ nhận xong rồi quên mình.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: người viết chuỗi thư nuôi dưỡng cho [nghề của tôi], viết như một người đi trước nhắn cho người đi sau.
Việc: viết 7 lá thư gửi trong 30 ngày cho người vừa nhận [tên món quà], vào các ngày 0, 2, 5, 10, 17, 24, 30.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Món quà họ vừa nhận: [tên]. Ba chuyện thật tôi có thể kể: [ghi ngắn]. Sản phẩm tôi sẽ mời ở cuối chuỗi: [tên]. Kênh gửi: [email / Zalo].
Vạch: mỗi lá 150–300 chữ, một ý, một lời mời hành động, tiêu đề dưới 10 chữ. Cho trước, mời sau: các lá đầu chỉ trao giá trị, lời mời mua để về cuối chuỗi. Lá nào cũng có cách ngừng nhận thư. Chuyện kể phải là chuyện tôi đã cung cấp. Không cam kết kết quả, không khan hiếm giả.
```

B13 · Chatbot 24/7 và điểm chạm người thật

Dùng khi: những tin nhắn lặp đi lặp lại đang lấy gần hết buổi tối của Ní.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Bán hàng.
Vai: người thiết kế kịch bản trả lời tự động cho [nghề của tôi],
lịch sự, ngắn gọn, biết lúc nào phải dừng.
Việc: viết kịch bản trả lời cho [5–10] câu khách hay hỏi nhất, và
quy định rõ điểm chuyển sang người thật.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Các câu khách hay hỏi: [dán, đã bỏ tên
và số điện thoại]. Giờ tôi trực: [khung giờ]. Kênh chạy: [Zalo /
Messenger / website]. Người nhận tin chuyển tiếp: [tôi / tên nhân
viên].
Vạch: mỗi câu trả lời tối đa 4 dòng; lời chào nói rõ đây là trợ lý
tự động. Chuyển sang người thật khi khách hỏi về sức khoẻ, pháp lý,
thuế; khi khách đang bực; khi khách hỏi đến lần thứ hai mà chưa được
việc. Câu nào không có trong kho thì nói "để tôi nhờ người hỗ trợ",
không đoán. Kèm đề xuất một buổi livestream hoặc workshop trong
tháng để khách được gặp người thật.
```

B14 · Trang bán hàng

Dùng khi: Ní có sản phẩm lõi, và muốn một trang nói thay mình lúc mình không có mặt.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Bán hàng.
Vai: người viết trang bán hàng cho [nghề của tôi], bán bằng sự thật,
không bằng sức ép.
Việc: viết trang bán cho [tên sản phẩm lõi] theo công thức 16 bước.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Sản phẩm gồm: [liệt kê]. Giá và cách
thanh toán: [ghi]. Lời khách thật đã đồng ý cho dùng: [dán]. Ba lý
do khách hay chần chừ: [ghi]. Giới hạn có thật, nếu có: [số chỗ,
ngày khai giảng].
Vạch: đủ 16 phần từ tiêu đề đến lời kêu gọi, mỗi phần ghi nhãn để
tôi dễ sửa. Lời chứng thực chỉ lấy từ phần tôi dán; thiếu thì để
trống cho tôi bổ sung, không viết thay khách. Không cam kết thu nhập
hay kết quả tuyệt đối. Giới hạn nào tôi không đưa thì không tự thêm.
Viết xong tự soát theo "Soát trước khi đăng" và liệt kê những câu
cần tôi xác nhận.
```

B15 · Thang giá trị và bán thêm

Dùng khi: khách mua một lần rồi thôi, hoặc Ní đang bán nhiều thứ rời rạc không nối với nhau.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Chiến lược.
Vai: người cố vấn thiết kế thang sản phẩm cho [nghề của tôi], đặt lợi ích lâu dài của khách lên trước.
Việc: xếp những thứ tôi đang có thành một thang 5 bậc, chỉ ra bậc còn thiếu, và viết lời mời bước tiếp cho người vừa mua [tên sản phẩm].
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Những thứ tôi đang bán và đang tặng: [liệt kê kèm giá]. Sản phẩm khách mua nhiều nhất: [tên]. Mua xong, khách hay hỏi thêm: [ghi].
Vạch: bảng 5 bậc: quà miễn phí, sản phẩm nhỏ, sản phẩm lõi, làm cùng, đồng hành. Mỗi bậc một lời hứa riêng và một câu nói rõ dành cho ai, chưa dành cho ai. Lời mời bước tiếp dưới 120 chữ, khách từ chối vẫn thấy được tôn trọng. Không giảm giá phá thương hiệu, không ép mua kèm, không bịa số liệu thị trường.
```

B16 · Kênh bán bổ sung

Dùng khi: trang bán chính đã chạy, và Ní muốn mở thêm một cửa: sàn thương mại điện tử hoặc người giới thiệu.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Bán hàng.
Vai: người xây kênh bán bổ sung cho [nghề của tôi], rành [sàn thương mại điện tử / chương trình người giới thiệu].
Việc: [chọn một] viết bài đăng sản phẩm cho sàn [tên sàn]; hoặc soạn chính sách người giới thiệu một trang kèm bộ lời giới thiệu mẫu.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Sản phẩm: [tên, mô tả, giá]. Nếu lên sàn: [ảnh đang có, chính sách đổi trả]. Nếu làm người giới thiệu: [mức chia sẻ tôi chịu được, cách tôi ghi nhận đơn].
Vạch: bài đăng sàn có tiêu đề theo câu khách hay gõ, 5 lợi ích, thông tin đổi trả rõ ràng. Chính sách giới thiệu chỉ một tầng, tính trên đơn thật, không thu phí tham gia, không bắt mua hàng. Lời giới thiệu mẫu không hứa thu nhập, không nói quá về sản phẩm. Không tạo đánh giá giả.
```

B17 · SEO và được AI trích dẫn

Dùng khi: website đã có bài, và Ní muốn người lạ tự tìm thấy mình trên Google lẫn trong câu trả lời của AI.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: chuyên gia SEO cho doanh nghiệp nhỏ, hiểu cả máy tìm kiếm lẫn cách các công cụ AI chọn nguồn để trích.
Việc: soát website của tôi, xếp việc cần sửa theo thứ tự, rồi lập kế hoạch 4 bài trả lời thẳng những câu khách hay hỏi.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Website: [địa chỉ]. Bảng từ khoá và câu hỏi: [dán, hoặc ghi tên file]. Số liệu tìm kiếm tôi đang có: [dán, hoặc ghi "chưa có"]. Địa điểm kinh doanh: [có / không].
Vạch: danh sách việc sửa chia 3 mức: làm ngay, làm trong tháng, để sau; mỗi việc ghi ai làm và mất bao lâu. Mỗi bài trong kế hoạch có câu hỏi gốc, đoạn trả lời thẳng 2–3 câu đặt ngay đầu bài, và trải nghiệm thật hoặc nguồn làm cơ sở. Không hứa thứ hạng, không bịa lượt tìm kiếm, không nhồi từ khoá.
```

B18 · Quảng cáo có đo lường

Dùng khi: trang nhận quà, chuỗi thư và trang bán đã chạy thật với khách tự tìm đến, giờ Ní muốn thêm người vào.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi trưởng phòng Marketing.
Vai: người chạy quảng cáo cho doanh nghiệp nhỏ, coi từng đồng của tôi như tiền của chính mình.
Việc: lập kế hoạch chạy thử 14 ngày trên [một kênh] để đưa người về [trang nhận quà], kèm 3 mẫu quảng cáo và bảng theo dõi.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Mức chi tối đa tôi chịu được cho đợt thử: [số tiền]. Số thật đang có: [lượt vào trang, tỷ lệ đăng ký, tỷ lệ mua]. Một khách mang về cho tôi khoảng: [số tiền]. Bài tự nhiên đang được xem nhiều nhất: [link].
Vạch: từ số tôi đưa, tính mức chi trần cho một lead và một khách, ghi rõ cách tính. Mỗi mẫu quảng cáo có tiêu đề, lời dẫn, gợi ý hình. Bảng theo dõi theo ngày: tiền chi, lượt nhấp, số lead, chi phí mỗi lead. Ghi sẵn điều kiện dừng. Không dự báo doanh thu, không đưa "chuẩn ngành" khi không có nguồn. Lời quảng cáo không cam kết kết quả, không tả sản phẩm như thuốc.
```

B19 · Dòng chảy khách hàng

Dùng khi: các tầng đã có mảnh ghép riêng lẻ, và Ní muốn nối chúng thành một đường thông, đo được, vẫn chạy khi mình vắng.

CÂU LỆNH MẪU

```
Gọi Chánh văn phòng.
Vai: người thiết kế hệ thống vận hành cho một doanh nghiệp nhỏ do
một người chủ gánh chính.
Việc: vẽ dòng chảy 7 nấc của tôi từ người lạ đến người giới thiệu,
đánh dấu chỗ đứt, rồi đề xuất 3 việc lặp lại nên tự động hoá trước.
Vốn: đọc KHO-TRI-THUC trước. Những thứ đang chạy: [liệt kê trang,
kênh, chuỗi thư, kịch bản trả lời]. Số thật 30 ngày qua: [dán].
Những việc tôi đang làm tay mỗi tuần: [liệt kê kèm số giờ].
Vạch: sơ đồ 7 nấc, mỗi nấc ghi điều gì đẩy khách lên nấc kế, ai lo
(máy hay người), đo bằng số nào. Mỗi việc đề xuất tự động hoá vẽ
thành 3 ô: kích hoạt, xử lý, kết quả. Đánh dấu rõ những điểm chạm
phải giữ cho người thật, không tự động hoá. Thứ gì mới tự động thì
tuần đầu có người kiểm đầu ra mỗi ngày. Chỗ nào thiếu số thì ghi
"chưa có dữ liệu".
```

Câu lệnh nào dùng đến lần thứ hai, Ní sửa cho hợp nghề mình rồi lưu lại thành một file. Việc gì làm đến lần thứ hai thì viết thành quy trình một trang. Mười chín file ấy là bộ quy trình đầu tiên của Ní.

PHỤ LỤC C

Phiếu tự chấm bảy tầng

Mười phút, một cây bút. Chấm theo thứ đang chạy thật hôm nay, không chấm theo thứ Ní định làm. Không ai xem phiếu này ngoài Ní, nên chấm thấp cũng không sao. Chấm sai mới đáng tiếc.

Thang điểm

Mỗi tầng một điểm, từ 0 đến 5. Bảng dưới tả ba mốc: 0, 3 và 5. Thấy mình nằm giữa mốc 0 và mốc 3 thì cho 1 hoặc 2. Đã qua mốc 3 mà chưa tới mốc 5 thì cho 4.

Tầng	0 điểm	3 điểm	5 điểm	Điểm của Ní
1 · Hiểu khách hàng	Hỏi khách là ai, câu trả lời là "mọi người". Chưa có gì viết ra giấy.	Có hồ sơ một trang cho một người cụ thể và một danh sách chủ đề. Chưa hỏi lại khách thật, ít khi mở ra dùng.	Hồ sơ có câu nói nguyên văn của khách, đã hỏi lại khách thật, nằm trong kho tri thức. Mọi nội dung đều viết từ đó. Ba tháng sửa một lần.	…

Tầng	0 điểm	3 điểm	5 điểm	Điểm của Ní
2 · Thu hút	Đăng khi có hứng, hoặc không đăng. Không có lịch.	Có một kênh chính đăng đều theo lịch ít nhất bốn tuần liền. Chủ đề lấy từ câu hỏi của khách.	Một nội dung gốc ra nhiều kênh theo lịch. Có website riêng. Ní biết bài nào đưa người về trang nhận quà.	…
3 · Thu lead	Người xem xong rồi đi. Không có quà, không có chỗ để lại tên.	Có một món quà và một trang nhận quà đang online, thông tin tự chảy về bảng tính. Lead còn thưa, chưa đo tỷ lệ đăng ký.	Tuần nào cũng có lead mới từ người lạ. Ní biết tỷ lệ đăng ký của trang và biết nguồn nào mang lead về.	…
4 · Nuôi dưỡng	Khách để lại tên xong thì không nghe gì thêm. Tin nhắn trả lời tay, có khi sót.	Có chuỗi thư tự gửi và kịch bản trả lời câu hỏi thường gặp, có điểm chuyển người thật. Chưa xem số mở, số trả lời.	Chuỗi thư chạy đều; mỗi tháng Ní đọc số mở, số trả lời để sửa. Tháng nào cũng có ít nhất một buổi khách được gặp người thật.	…

Tầng	0 điểm	3 điểm	5 điểm	Điểm của Ní
5 · Bán hàng	Chỉ bán được khi Ní trực tiếp nhắn tin hoặc gọi điện. Không có trang bán.	Có trang bán sản phẩm lõi đang online, đã qua soát. Thang giá trị đã vẽ ra giấy. Đơn vẫn chủ yếu chốt tay.	Người lạ đi từ món quà đến trang bán và mua được mà không cần Ní dắt tay. Người mua xong nhận được lời mời bước tiếp. Ní biết tỷ lệ chốt và giá trị đơn trung bình.	...
6 · Tăng trưởng	Chưa ai tìm thấy Ní qua tìm kiếm. Hoặc đã chạy quảng cáo mà không biết một lead tốn bao nhiêu.	Website đã soát và sửa lỗi chính, có bài trả lời câu hỏi của khách. Nếu chạy quảng cáo thì có mức chi trần và ghi được chi phí mỗi lead.	Tháng nào cũng có người lạ tự tìm tới qua tìm kiếm. Quảng cáo chỉ chạy khi tầng 3, 4, 5 đã thông. Ní biết chi phí mỗi lead, mỗi khách, và biết khi nào dừng.	...

Tầng	0 điểm	3 điểm	5 điểm	Điểm của Ní
7 · Hệ thống hoá	Ní nghỉ một tuần là mọi thứ chậm lại. Không có con số nào để nhìn.	Đã vẽ dòng chảy bảy nấc và biết chỗ đứt. Có bảng điều khiển một trang. Vài việc lặp lại đã tự chạy. Có nhịp đầu tuần, cuối tuần.	Việc lặp lại nào cũng có quy trình một trang. Số được xem theo tuần, theo tháng và dùng để sửa. Khách cũ quay lại, có người giới thiệu. Ní vắng bảy ngày, dòng chảy vẫn đi, phần cần người thật đã có người lo.	…

Muốn chấm cho chắc tay, Ní xem các chỉ số theo từng tầng ở chương 28.

Cách đọc kết quả

Điểm thấp nhất chưa chắc là chỗ làm trước. Cương đọc phiếu theo thứ tự ba câu hỏi.

Một. Tầng 1 có dưới 3 không? Nếu có, quay về tầng 1, chưa cần nhìn sáu tầng còn lại. Hồ sơ khách chưa rõ thì tầng nào xây lên cũng lệch.

Hai. Chỗ nào đang nghẽn? Nhìn hai tầng đứng cạnh nhau. Tầng trước cao điểm mà tầng sau thấp hẳn, đó là chỗ nước chảy đến rồi đổ ra ngoài. Tầng 2 được 4 mà tầng 3 được 0: mưa đều mà không có bể. Tầng 3 được

4 mà tầng 4 được 1: có danh sách mà không ai chăm. Gỡ chỗ nghẽn trước, vì nó đang làm phí công của những tầng đứng trước nó.

Ba. Tầng nào đang lấy nhiều giờ nhất của Ní mỗi tuần? Ghi cạnh mỗi tầng số giờ Ní làm tay trong bảy ngày qua. Nếu không thấy chỗ nghẽn nào rõ, chọn tầng gỡ ra được nhiều giờ nhất. Giờ gỡ ra là vốn để xây tầng kế.

Hai lưu ý. Tầng 6 thấp chưa phải chuyện gấp: khi tầng 3, 4, 5 chưa đạt 3 thì cứ để tầng 6 thấp, vì đổ tiền quảng cáo lúc này là đổ nước vào bể thủng. Tầng 7 thì ngược lại, không để dành đến cuối: mỗi tuần viết một việc lặp lại thành quy trình một trang, điểm tầng 7 tự nhích lên.

Mỗi lần chỉ chọn một tầng. Tổng điểm không nói lên nhiều. Một hệ thống 3 điểm đều cả bảy tầng chạy tốt hơn một hệ thống có hai tầng 5 và năm tầng 0. Và đừng so phiếu của mình với phiếu của ai. Chỉ so với chính mình ba mươi ngày trước.

Tầng Ní chọn gỡ trong 30 ngày tới: .....

Vì: .....

Ngày chấm và ngày chấm lại

Ghi ngày vào phiếu. Ba mươi ngày sau chấm lại, đặt hai dòng cạnh nhau. Tầng nào nhích lên, Ní biết công mình đã đi đâu. Tầng nào đứng yên, Ní biết ba mươi ngày tới dành cho ai.

Lần chấm	Ngày	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	Tầng chọn gỡ
Lần 1 · hôm nay	… / … / …	…	…	…	…	…	…	…	…
Lần 2 · sau 30 ngày	… / … / …	…	…	…	…	…	…	…	…
Lần 3 · sau 60 ngày	… / … / …	…	…	…	…	…	…	…	…
Lần 4 · sau 90 ngày	… / … / …	…	…	…	…	…	…	…	…

PHỤ LỤC D

Đi trọn chín mươi ngày

Ba mươi ngày ở chương 25 dựng xong một đường ống thông từ đầu đến cuối. Phụ lục này là hai tháng kế, từ ngày 31 đến ngày 90, để Ní đi trọn chín mươi ngày đầu của hệ thống ngầm. Tháng thứ hai giữ cho nước chảy đều. Tháng thứ ba mới mở rộng dòng, và bắt đầu rút tay mình ra.

Cương không ghi mục tiêu doanh thu vào hai bảng dưới đây. Doanh thu còn tuỳ sản phẩm, tuỳ khách, không ai hứa thay Ní được. Thứ Ní nắm chắc trong tay là số việc mình làm ra mỗi tuần, nên cột cuối chỉ ghi những thứ đếm được, chụp màn hình được.

Những nhịp giữ nguyên

Mỗi ngày vẫn 60 đến 90 phút, một việc. Ngày thứ bảy của mỗi tuần vẫn nói "Cuối tuần" và không làm việc mới. Mọi thứ ra công khai vẫn đi qua "Soát trước khi đăng". Trượt một ngày thì theo luật ở chương 25: hôm sau làm đúng việc bị trượt, không bù dồn.

Thêm một nhịp nền chạy suốt tám tuần: mỗi tuần 3 bài viết, 2 video ngắn, 1 bài blog. Đó là mức Cương gợi ý. Nếu nặng, Ní hạ xuống mức mình giữ được, nhưng đã chọn mức nào thì giữ đủ tám tuần. Ở giai đoạn này, đều quan trọng hơn nhiều.

Tuần cuối của mỗi tháng dài hơn hai ngày. Hai ngày đó để nhìn lại.

Tháng 2 · Ngày 31–60 · Giữ cho nước chảy đều

Tuần	Việc chính	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra đếm được
Tuần 5 (ngày 31–37)	Nói "Đầu tháng", đọc bảng điều khiển của ba mươi ngày đầu, chọn một chỗ đứt để gỡ trong tháng. Nói "Chạy quy trình QT08" để lên lịch nội dung bốn tuần từ những chủ đề chưa dùng.	skill `dau-thang` · skill `chay-quy-trinh` · `lap-content-calendar-tong`	1 bảng tháng một trang. 1 lịch nội dung 4 tuần. Nhịp nền tuần đầu đã lên: 3 bài, 2 video, 1 bài blog.
Tuần 6 (ngày 38–44)	Một nguồn, nhiều kênh: mỗi bài gốc cắt thành bài ngắn và video ngắn. Mở thêm đúng một kênh phụ mà người trong hồ sơ khách hay lui tới.	`truong-phong-noi-dung` → `san-xuat-reels-short` · `quan-ly-instagram` hoặc `quan-ly-threads-x` · `bien-tap-giu-giong-brand`	1 kênh phụ có 5 nội dung đầu tiên. Nhịp nền đủ.

Tuần	Việc chính	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra đếm được
Tuần 7 (ngày 45–51)	Đọc số của chuỗi bảy lá thư: lá nào được mở, lá nào có người trả lời. Sửa 2 lá yếu nhất. Bắt đầu gửi lá thư tuần cho người đã đi hết chuỗi. Thêm vào kịch bản trả lời những câu khách thật đã hỏi trong tháng đầu.	`email-zalo-automation` · `quan-ly-email-newsletter` · skill `email-sequence` · `chatbot-tu-van-tu-dong`	2 lá thư đã sửa. 1 lá thư tuần đã gửi, từ đây mỗi tuần một lá. Kịch bản trả lời thêm 5 câu mới. Nhịp nền đủ.
Tuần 8 (ngày 52–60)	Một buổi gặp người thật: livestream hoặc buổi chia sẻ nhỏ cho người đã nhận quà. Hỏi lại 5 người đã nhận quà hoặc đã mua, sửa hồ sơ khách. Nhắn lại người từng hỏi mà chưa mua. Cập nhật bảng điều khiển, chấm lại phiếu ở Phụ lục C.	`xay-kich-ban-livestream` · `khao-sat-trai-nghiem-sau` · `theo-doi-sau-tu-van-khong-chot` · `xay-dashboard-dieu-hanh`	1 buổi gặp người thật đã diễn ra. 5 người đã được hỏi lại, hồ sơ khách có thêm câu nói mới. Bảng điều khiển đủ số của 60 ngày. 1 phiếu chấm mới. Nhịp nền đủ.

Tuần 6, đừng mở ba kênh. Một kênh thôi, và chỉ mở khi kênh chính vẫn đều.

Tuần 7 là lần đầu Ní sửa hệ thống bằng con số thay vì bằng cảm giác. Số của tháng đầu còn ít, đừng vội kết luận lớn. Chỉ cần tìm ra lá thư yếu

nhất và sửa nó.

Tuần 8, buổi gặp người thật không cần đông. Năm người ngồi nghe trọn buổi quý hơn năm mươi người lướt ngang.

◆ Tháng 3 · Ngày 61–90 · Mở rộng dòng và rút tay ra

Tuần	Việc chính	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra đếm được
Tuần 9 (ngày 61–67)	Nói "Đầu tháng". Soát website, sửa những lỗi xếp ở mức làm ngay. Từ tuần này, bài blog mỗi tuần viết theo kiểu trả lời thẳng một câu khách hay hỏi, đoạn đầu trả lời luôn. Điền đủ hồ sơ Google Business nếu Ní có địa điểm. Bắt đầu ghi lượt hiển thị và tỷ lệ nhấp.	skill `dau-thang` · `chuyen-gia-seo` · skill `seo-audit`, `ai-seo`, `schema-markup` · `quan-ly-google-business`	1 bản soát kèm danh sách việc sửa. Các việc mức làm ngay đã sửa xong. Lượt hiển thị và tỷ lệ nhấp đã có trong bảng điều khiển. Nhịp nền đủ.
Tuần 10 (ngày 68–74)	Chạy thử quảng cáo, chỉ khi tầng 3, 4, 5 trong phiếu đã từ 3 điểm trở lên: một kênh, một mức chi trần Ní tự đặt, 3 mẫu, 14 ngày. Chưa đủ điều kiện thì dùng tuần này gỡ tầng đang nghẽn.	`truong-phong-marketing` → `quan-ly-quang-cao` · `toi-uu-chi-phi-quang-cao` · skill `paid-ads`, `ad-creative`, `ab-test-setup`	1 kế hoạch thử có mức chi trần và điều kiện dừng. 3 mẫu quảng cáo đã soát. Bảng theo dõi có số thật từng ngày. Nhịp nền đủ.

Tuần	Việc chính	Gọi ai trong Bộ Não	Đầu ra đếm được
Tuần 11 (ngày 75–81)	Viết 3 việc Ní đang lặp lại mỗi tuần thành quy trình một trang. Chọn một việc để tự động: kích hoạt, xử lý, kết quả. Kiểm đầu ra mỗi ngày trong bảy ngày. Đọc số quảng cáo của tuần đầu, quyết giữ, sửa hay dừng.	`chanh-van-phong` → `ky-su-tu-dong-hoa` · `phan-tich-pheu-chuyen-doi` · skill `analytics-tracking`	3 quy trình một trang. 1 việc mới tự chạy, đã kiểm đủ 7 ngày. 1 quyết định về quảng cáo, ghi kèm chi phí mỗi lead. Nhịp nền đủ.
Tuần 12 (ngày 82–90)	Tự tay nhắn cảm ơn những khách đã mua. Soạn chính sách người giới thiệu một trang: một tầng, tính trên đơn thật, không thu phí. Nhắn lại khách cũ đã lâu chưa quay lại. Vẽ lại dòng chảy bảy nấc, chấm phiếu, viết ba việc cho chín mươi ngày kế.	`marketing-truyen-mieng` · `affiliate-cong-tac-vien` · skill `referral-program` · `cham-soc-khach-vip` · `win-back-khach-cu` · skill `tuan-cua-sep`	5 khách đã nhận lời cảm ơn do chính Ní gửi. 1 chính sách giới thiệu một trang. 1 sơ đồ dòng chảy bản mới. 1 phiếu chấm sau 90 ngày. 3 việc cho chín mươi ngày kế.

Tuần 10 có hai chữ "chỉ khi". Cương không viết cho có. Quảng cáo đưa thêm người vào một đường ống. Đường ống còn thủng thì thêm người chỉ là thêm tiền chảy ra ngoài. Phần mức chi trần và cách tính nằm ở chương 21 và câu lệnh B18.

Tuần 11, thứ gì vừa tự động thì bảy ngày đầu Ní vẫn kiểm đầu ra mỗi ngày. Chạy đúng liên tục rồi mới buông tay.

Tuần 12, lời cảm ơn Cương để Ní gửi bằng tay. Máy soạn nháp được, nhưng người bấm gửi và người đọc câu trả lời phải là Ní. Người giới thiệu không sinh ra từ một chính sách. Họ sinh ra từ cảm giác mình được nhớ tới.

Đếm lại sau chín mươi ngày

Thứ đếm (từ ngày 31 đến ngày 90)	Mức Cương gợi ý	Số của Ní
Bài viết đã đăng	24	…
Video ngắn đã đăng	16	…
Bài blog mới	8	…
Lá thư tuần đã gửi	6	…
Buổi gặp người thật	1	…
Khách được hỏi lại hoặc được cảm ơn	10	…
Quy trình một trang	3	…
Việc lặp lại mới tự chạy	1	…
Lần chấm phiếu bảy tầng	2	…

Bảng này không có dòng nào về tiền. Làm đủ những dòng trên, Cương không dám nói doanh thu của Ní sẽ ra sao. Cương chỉ biết lúc đó Ní có

trong tay một hệ thống đang chạy, và đủ số thật để tự trả lời câu hỏi: chín mươi ngày kế, sửa chỗ nào trước.

PHỤ LỤC E

Nói cho dễ hiểu

Cương đã cố viết cuốn sách này bằng lời thường. Nhưng nghề nào cũng có vài chữ riêng, và đi học ở đâu Ní cũng sẽ nghe lại chúng. Gặp chữ nào chưa rõ, lật ra đây.

Chữ về khách và về trang

Từ	Nói cho dễ hiểu
Lead (khách tiềm năng)	Người đã để lại tên và cách liên lạc cho Ní. Giống người ghé quán chưa mua gì, nhưng đã cho số điện thoại và dặn "có hàng mới thì báo chị".
Lead magnet (quà giá trị)	Món quà Ní tặng để người xem sẵn lòng để lại tên: một cuốn sách ngắn, một danh sách kiểm, một công cụ nhỏ. Giống miếng bánh mời thử trước cửa tiệm, ngon thật thì người ta mới bước vào.
Squeeze page (trang nhận quà)	Một trang web chỉ có một việc: mời người xem điền tên để nhận quà. Một lời hứa, một ô điền, một nút bấm, không có lối rẽ nào khác.

Từ	Nói cho dễ hiểu
Sales page (trang bán hàng)	Trang nói thay Ní khi Ní không có mặt: sản phẩm là gì, dành cho ai, được gì, mua thế nào. Giống người đứng quầy giỏi nhất của tiệm, trực cả đêm mà không mệt.
Landing page (trang đích)	Tên gọi chung cho trang mà người ta đặt chân tới sau khi bấm vào một đường link. Trang nhận quà và trang bán hàng đều là landing page, mỗi trang chỉ mời một hành động.
Upsell (bán thêm)	Lời mời bước lên bậc kế tiếp, dành cho người vừa mua. Khách ăn tô phở, quán hỏi "thêm quẩy không chị?". Hỏi đúng lúc, đúng thứ khách cần thì là phục vụ, không phải ép.
Funnel (phễu)	Đường đi của khách từ lúc biết Ní đến lúc mua, vẽ thành hình cái phễu: miệng rộng vì nhiều người xem, đáy hẹp vì ít người mua. Việc của Ní là tìm chỗ phễu đang thủng.
Customer flow (dòng chảy khách hàng)	Cả con đường một người đi qua: người lạ, người xem, người theo dõi, khách tiềm năng, khách hàng, khách trung thành, người giới thiệu. Phễu dừng ở chỗ mua; dòng chảy đi tiếp tới chỗ khách quay lại và dắt người khác tới.

Chữ về đo lường và tăng trưởng

Từ	Nói cho dễ hiểu
Traffic (lượt truy cập)	Số người ghé vào trang của Ní. Giống lượng người đi ngang cửa tiệm: đông là tốt, nhưng đông mà không ai bước vào thì phải xem lại biển hiệu.
SEO	Việc làm cho bài viết, trang web của Ní hiện ra khi khách gõ câu hỏi lên Google, và nay là khi khách hỏi AI. Giống mở tiệm ở đúng con đường khách hay đi tìm, rồi treo biển cho rõ.
CTR (tỷ lệ nhấp)	Trong số người nhìn thấy bài hay quảng cáo của Ní, bao nhiêu người bấm vào. Ví dụ 100 người đi ngang biển hiệu, 6 người đẩy cửa bước vào, thì tỷ lệ nhấp là 6%.
CAC (chi phí để có một khách)	Tổng tiền Ní bỏ ra để có thêm một người mua. Ví dụ chi 1 triệu đồng quảng cáo mà được 4 khách, thì mỗi khách tốn 250 nghìn. Số này phải nhỏ hơn số tiền một khách mang lại, không thì càng bán càng lỗ.
Retargeting (quảng cáo nhắc lại)	Quảng cáo chỉ hiện cho người đã từng ghé trang của Ní mà chưa mua. Giống cô bán hàng nhớ mặt khách: "Hôm trước chị xem cái áo này, nay về đủ cỡ rồi đó." Nhắc vừa phải thì dễ thương, bám quá thì thành làm phiền.
Dashboard (bảng điều khiển)	Một trang gom những con số quan trọng nhất, nhìn một lần là biết hệ thống đang khoẻ hay yếu. Giống bảng đồng hồ trên xe máy: xăng còn bao nhiêu, đang chạy nhanh hay chậm, đèn nào đang báo.

Từ	Nói cho dễ hiểu
Zalo OA và ZNS	Zalo OA là tài khoản chính thức của doanh nghiệp trên Zalo, như tấm biển hiệu có đăng ký đàng hoàng. ZNS là dịch vụ gửi tin thông báo qua Zalo tới số điện thoại của khách, kiểu xác nhận đơn hay nhắc lịch hẹn. Cả hai là kênh chính thống, dùng để chăm khách chứ không phải để spam.

Chữ về Bộ Não AI

Từ	Nói cho dễ hiểu
Chatbot	Chương trình trả lời tin nhắn tự động. Mình hỏi, nó đáp, xong. Giống một cuốn từ điển biết nói.
AI Agent	Một chuyên viên ảo có vai, có quy trình, có tiêu chuẩn đầu ra. Ní giao việc, nó làm ra sản phẩm rồi chuyển cho agent khác làm tiếp. Giống một nhân viên đã được đào tạo. Chatbot trả lời, Agent làm việc.
Skill	Một quy trình đã đóng gói sẵn, Ní nói đúng việc là nó tự chạy từ đầu đến cuối. Giống tờ hướng dẫn dán ở quầy: ai đứng ca cũng làm ra đúng một kết quả. Ví dụ nói "Phỏng vấn tôi", máy tự hỏi từng câu rồi tự điền hồ sơ.
Trưởng phòng	Agent đứng đầu một trong mười phòng ban của Bộ Não: Chiến lược, Tài chính, Bán hàng, Marketing, Nội dung, Nhân sự, Vận hành, Pháp lý, Ngành, Công nghệ. Ní không cần nhớ 878 cái tên, chỉ cần biết việc thuộc phòng nào rồi gọi trưởng phòng.

Từ	Nói cho dễ hiểu
Chánh văn phòng	Agent lo những việc dính tới nhiều phòng. Giống người thư ký trưởng: nhận một việc lớn, tách ra từng phần, giao đúng phòng, rồi gom kết quả về cho Ní.
Kho tri thức	Nơi Bộ Não giữ năm hồ sơ về Ní: doanh nghiệp, khách hàng, sản phẩm, giọng thương hiệu, đối thủ. Agent nào cũng đọc kho trước khi làm, nên Ní kể một lần, cả đội nhớ.
Hộp nạp	Thư mục để Ní bỏ tài liệu thô vào: bảng giá, bài cũ, ghi chú, ảnh chụp. Nói "Xử lý hộp nạp", máy đọc, tóm tắt rồi xếp vào kho. Giống cái khay "giấy tờ đến" trên bàn văn phòng.
Quy trình QT	Mười hai chuỗi việc lớn đã xếp sẵn thứ tự, đánh số từ QT01 đến QT12. Ví dụ QT01 là ngày đầu làm quen với Bộ Não, QT08 là một tháng nội dung. Ní nói "Chạy quy trình QT08", máy đi từng bước và dừng ở chỗ cần Ní quyết.
4V	Công thức giao việc cho AI, gồm Vai (AI đóng vai ai), Việc (làm ra cái gì), Vốn (bối cảnh Ní đưa), Vạch (tiêu chuẩn và điều cấm). Giống giao việc cho thợ: thợ gì, làm gì, nhà mình ra sao, làm tới đâu thì gọi là xong.

PHỤ LỤC F

Những cánh cửa đang mở

Cuốn sách khép lại ở đây, còn những cánh cửa dưới này vẫn mở. Cương xếp theo đúng thứ tự của thang giá trị, quà miễn phí đứng trước rồi lên dần từng bậc, nên Ní không cần vội và cũng không cần đi hết. Cửa nào Ní cũng tự bước vào được, vào lúc Ní thấy mình cần.

Quà tặng

CỬA NGỎ

Bản Đồ Bản Thể

Miễn phí. Hiểu mình ba lớp trước khi xây bất cứ thứ gì. Không bán, không bao giờ bán.

hieuminh.levancuong.com

CỬA NGỎ

Cỗ Máy 100 Video

Sách tặng miễn phí. Làm video tử tế cùng AI, kèm bảy lá thư đồng hành trong ba mươi ngày.

100video.levancuong.com

CỬA NGỎ

AI Agent — cuốn 1

Đọc miễn phí. Câu chuyện về AI Agent kể bằng ngôn ngữ đời thường.

heyzine.com/flip-book/2bc0345d1a.html

CỬA NGỎ

21 Chiến Lược Gia Tăng Khách Hàng Tiềm Năng

Đọc miễn phí.

heyzine.com/flip-book/3b4e02ead0.html

Sách

CỬA NGỎ

Hành Trình Triệu Đô

Con đường của Cương, từ cái bếp không có nước mắm đến hôm nay.

hanhtrinhtrieudo.levancuong.com

CỬA NGỎ

Chinh Phục Nghề Trainer

Bản điện tử cho kỷ nguyên AI Agent: những người thầy và nghề đào tạo.

chinhphuctrainer.levancuong.com

CỬA NGỎ

Làm Bạn Với Cảm Xúc

Kèm chín mươi lá thư, mỗi ngày một lá.

lambanvoicamxuc.levancuong.com

Công cụ và lớp học

CỬA NGỎ

Bộ Não AI — 878 Agent · 398 Skill · 10 trưởng phòng

Đội nhân sự số chạy trên máy Ní, nghe lệnh bằng tiếng Việt. Xem ba câu chuyện thật trước khi quyết định.

10x.levancuong.com

CỬA NGỎ

30 Ngày Ứng Dụng AI — Xây Hệ Thống Ngầm

Mười hai buổi làm cùng, mười hai thứ chạy thật. Ní không thiếu nỗ lực, Ní thiếu một hệ thống.

30ngay.levancuong.com

CỬA NGỎ

Một ngày Ứng Dụng AI Agent

Mang laptop đến, ngồi cạnh nhau, làm cho xong.

offline.levancuong.com

Đồng hành

CỬA NGỎ

Truyền Nhân 4T™

Dành cho người muốn mang hệ thống ngầm về cho cộng đồng của mình. Có phỏng vấn, không phải ai đăng ký cũng nhận.

truyennhan.levancuong.com

CỬA NGỎ

Đại sứ lan toả

Giới thiệu người phù hợp, nhận ba mươi phần trăm một tầng trên đơn thật. Không phí, không bắt buộc mua.

10x.levancuong.com/affiliate/

CỬA NGỎ

Học Viện AI FOR CEO

Nơi học và cộng đồng của những người xây hệ thống ngầm.

hocvien.levancuong.com

Trò chuyện

CỬA NGỎ

Hỏi trợ lý của Cương

Zalo 0962 502 556. Hỏi về sản phẩm, cài đặt, lịch học — ngày hay đêm.

zalo.me/0962502556

CỬA NGỎ

Trò chuyện với Cương

Zalo 0779 441 319. Dành cho người muốn trò chuyện sâu về hệ thống cho cộng đồng mình.

zalo.me/0779441319



Cương đã đứng hàng trăm sân khấu, gặp hàng chục ngàn người — rồi nhìn họ đi qua như mưa qua mái, vì không có một cái bể để giữ.

Bảy năm sau, cái bể ấy được xây bằng 878 nhân sự số, nói tiếng Việt, làm việc cả khi chủ ngủ.

Con đường Cương đã đi, Ní cũng đi được.

LÊ VĂN CƯƠNG

Trainer chuyên nghiệp từ 2017 · 20.000+ học viên · 965 video · Sáng lập Học Viện AI FOR CEO

Đi cùng người cầm đèn
30 Ngày Ứng Dụng AI — Xây Hệ Thống Ngầm
30ngay.levancuong.com