



ĐỌC THỬ MIỄN PHÍ — TRỌN VẸN CHƯƠNG 1

Chỉ Việc Chi Tiết Cho Người Mới Bắt Đầu

Lộ trình 20 chương bắt đầu bán hàng online
không ôm hàng — cầm tay chỉ việc từng bước

Tác giả

PHAN DUYÊN

Người sáng lập Kho sỉ gia dụng An Khánh

Đây là bản đọc thử — bạn giữ chương này, dù có mua hay không.

Chương 1 — Cách dùng cuốn này: lộ trình 30 ngày, mỗi ngày một việc nhỏ

Bạn cầm cuốn sách này trên tay.

Lật vài trang.

Và trong đầu vẫn vang lên đúng một câu: *"Rồi... bắt đầu từ đâu bây giờ?"*

Tôi hiểu cảm giác đó.

Vì năm 2018, khi tôi ngồi trước điện thoại mà trong ví chỉ còn đúng 1 triệu đồng, tôi cũng không biết bắt đầu từ đâu.

Không phải tôi thiếu quyết tâm.

Mà là tôi thiếu một thứ đơn giản hơn nhiều: **một danh sách việc để làm hôm nay.**

Cuốn miễn phí tôi tặng bạn trước đây nói về **VÌ SAO** — vì sao phụ nữ ít vốn vẫn bán được hàng, vì sao bạn không cần ôm hàng.

Cuốn này khác.

Cuốn này nói về **LÀM THẾ NÀO.**

Cầm tay bạn. Chỉ từng việc. Từng ngày.

Vì sao lại là "mỗi ngày một việc nhỏ"?

Tôi từng thấy nhiều chị bỏ cuộc.

Không phải vì họ lười.

Mà là vì họ cố làm tất cả trong một buổi tối, rồi kiệt sức, rồi thấy "mình không hợp".

Bạn vẫn đi làm. Bạn vẫn chăm con. Bạn không có 8 tiếng mỗi ngày cho việc này.

Nên tôi chia nhỏ ra.

Mỗi ngày, bạn chỉ làm **một việc**. Ba mươi phút, có ngày ít hơn.

Một việc nhỏ hôm nay có thể trông chẳng đáng gì. Nhưng ba mươi việc nhỏ nối lại thành một con đường.

Ba mươi ngày sau, bạn quay đầu nhìn lại và giật mình: bạn đã đi xa hơn bạn nghĩ.

Khẩu hiệu của cả cuốn sách này, tôi mong bạn dán lên tường:

Học đến đâu, thực hành đến đó.

Đừng đọc hết rồi mới làm. Đọc một chương, làm một việc. Xong mới sang chương sau.

Một lời thành thật trước khi bắt đầu

Tôi phải nói rõ với bạn điều này.

Ba mươi ngày trong cuốn sách này là để bạn **bắt đầu bài bản**.

Không phải "30 ngày làm giàu". Không phải "30 ngày đổi đời".

Tôi không hứa với bạn con số nào cả, vì tôi không biết bạn sẽ làm chăm đến đâu, kiên trì đến đâu.

Kết quả tùy vào nỗ lực của bạn. Và kinh doanh luôn có rủi ro — có tháng đắt hàng, có tháng ế.

Những con số bạn thấy tôi kể (kho gần 3.000 mã hàng, khoảng 75 đơn mỗi ngày) là **của tôi**, sau nhiều năm. Tôi kể để bạn hình dung một mô hình, không phải để bạn nghĩ tháng sau bạn sẽ như thế.

Điều tôi chắc chắn: sau 30 ngày này, bạn sẽ không còn ngồi hỏi "bắt đầu từ đâu" nữa.

Vì bạn đã đi rồi.

Bảng lộ trình 30 ngày — công cụ của chương này

Đây là bảng bạn sẽ dùng suốt cuốn sách. Mỗi ngày làm xong một việc, đánh dấu vào cột "Xong" (viết chữ X, hoặc dán một sticker — tôi thích cách dán sticker, nhìn cả hàng rất đã).

Ngày	Việc nhỏ hôm nay	Xong
------	------------------	------

1	Đọc chương 1, in bảng lộ trình này ra dán lên tường	☐
2	Chấm điểm 4 nhóm hàng, chọn 1 nhóm để bắt đầu (chương 2)	☐
3	Viết ra 10 sản phẩm trong nhóm đã chọn mà bạn thấy quanh mình	☐
4	Chọn 3 sản phẩm đầu tiên để tập trung	☐
5	Liệt kê những người quanh bạn có thể là khách của 3 sản phẩm này	☐
6	Tìm và ghi lại 3 nguồn hàng cho nhóm của bạn	☐
7	Soi kỹ 3 nguồn: giá, đổi trả, có cho nhập lẻ không	☐
8	Nghỉ nhẹ — đọc lại và chấm 3 nguồn theo checklist chọn nguồn	☐
9	Chốt 1 nguồn hàng để nhập thử	☐
10	Nhập thử 1 sản phẩm (chỉ 1, đừng ôm nhiều)	☐
11	Cầm sản phẩm trên tay, viết ra 5 điều bạn thích ở nó	☐
12	Dọn một góc sáng, chụp 5 tấm ảnh sản phẩm bằng điện thoại	☐
13	Chọn 3 ảnh đẹp nhất, chỉnh sáng nhẹ	☐
14	Viết bài bán hàng đầu tiên theo mẫu trong sách	☐
15	Đọc lại bài, sửa cho giống lời bạn nói chuyện thật	☐

Ngày	Việc nhỏ hôm nay	Xong
16	Lập trang bán (trang cá nhân hoặc trang mới) cho gọn gàng	☐
17	Đăng bài bán hàng đầu tiên	☐
18	Nhắn tin cho 5 người quen giới thiệu sản phẩm	☐
19	Trả lời mọi bình luận, tin nhắn trong ngày	☐
20	Ghi lại 5 câu hỏi khách hay hỏi nhất	☐
21	Soạn sẵn câu trả lời cho 5 câu hỏi đó	☐
22	Tập chốt đơn: dẫn khách từ hỏi giá đến đặt hàng	☐
23	Lên đơn thật đầu tiên (dù chỉ 1 đơn cũng ăn mừng)	☐
24	Lưu thông tin khách: tên, số điện thoại, đã mua gì	☐
25	Gói hàng cẩn thận, gửi kèm một lời cảm ơn viết tay	☐
26	Hỏi thăm khách sau khi nhận hàng	☐
27	Đăng bài thứ hai với một sản phẩm hoặc góc nhìn mới	☐
28	Nhìn lại: bài nào nhiều người hỏi, sản phẩm nào được quan tâm	☐
29	Lên kế hoạch nhập thêm cho 7 ngày tới dựa trên phản hồi thật	☐
30	Tự thưởng, và viết ra 3 điều bạn đã làm được	☐

Bạn thấy không? Không có ngày nào bảo bạn "kiếm 10 triệu".

Mỗi ngày chỉ là một việc nhỏ, làm được ngay sau bữa cơm tối.

Nhưng đi hết 30 dòng này, bạn đã có: một nhóm hàng, một nguồn tin cậy, những tấm ảnh của riêng bạn, những bài bán hàng, những khách đầu tiên và một thói quen làm mỗi ngày.

Đó mới là thứ đáng giá.

Cách đi cùng cuốn sách này

Ba điều nhỏ để bạn không lạc:

Một, mỗi chương gắn với một hoặc vài ngày trong bảng. Đọc chương, làm việc của ngày đó, tick vào ô.

Hai, đừng nhảy cóc. Ngày 10 nhập hàng thì ngày 2 phải chọn xong nhóm. Đi theo thứ tự cho chắc.

Ba, có ngày bạn bận quá không làm được — không sao. Hôm sau làm tiếp, đừng bỏ luôn. Đi chậm còn hơn đứng yên.

Cuốn sách này không thông minh. Nó chỉ kiên trì.

Và tôi tin sự kiên trì mới là thứ đưa bạn đi xa, chứ không phải sự thông minh.



Làm ngay: In bảng lộ trình 30 ngày ở trên ra một tờ giấy, dán lên chỗ bạn hay ngồi. Rồi tick vào ô Ngày 1 — vì bạn vừa đọc xong chương này, bạn đã hoàn thành việc đầu tiên.

Bạn vừa đọc xong 1 trong 20 chương.

Và bạn đã có việc để làm ngay tối nay — Ngày 1 trong bảng lộ trình.

19 chương còn lại là 19 bộ công cụ tiếp theo, đúng thứ tự bạn cần:

- Phiếu chấm chọn nhóm hàng & sản phẩm đầu tiên (Ch.2–3)
- Lịch hàng gia dụng để bán theo 12 tháng (Ch.4)
- Phiếu soi nguồn hàng 7 câu + mẫu tin nhắn hỏi giá — để không bị lừa (Ch.5–6)
- Checklist nhập thử không chôn vốn + bảng tính giá (Ch.7–8)
- Khung bài bán hàng + **15 mẫu caption điền là đăng** (Ch.9–10)
- Chụp ảnh bằng điện thoại + lịch đăng 7 ngày + trang cá nhân tạo niềm tin (Ch.11–13)
- 10 câu trả lời khách + kịch bản xử lý từ chối + mẫu chốt đơn (Ch.14–16)
- Chăm khách quay lại + bán kèm + bảng theo dõi đơn + kế hoạch 90 ngày (Ch.17–20)

Kèm 4 quà tặng: bộ mẫu caption · danh mục hàng theo mùa · ưu đãi nhập tại Kho sỉ An Khánh · ebook "Xử Lý Sự Từ Chối Của Khách Hàng".

Giá niêm yết: 699.000đ

149.000đ

Giá ra mắt — khi đợt ra mắt kết thúc, giá về mức niêm yết

TÔI MUỐN BẮT ĐẦU – 149.000đ

Đặt ngay tại trang bán — nơi bạn vừa nhận bản đọc thử này · Giao kín đáo qua Zalo/Email

Còn phân vân? Nhắn Zalo **0968.122.311** hỏi tôi trước — đừng mua vội.

Tôi không hứa bạn giàu sau một đêm. Tôi chỉ đưa bạn đúng những gì tôi đã làm thật.

— **Phan Duyên**

Kết quả kinh doanh của mỗi người khác nhau, tùy nỗ lực, kỹ năng, thời gian và thị trường. Kinh doanh luôn có rủi ro. Sách cung cấp lộ trình và cách làm — không cam kết bất kỳ mức thu nhập nào.