

PHAN DUYÊN

Nhà sáng lập Kho sỉ An Khánh · Phân phối nước giặt & hoá chất tẩy rửa

Chapter Human Link Online · BNI Vùng Hà Nội 6



MỤC LỤC

- Bảng thông tin thành viên & doanh nghiệp
- Thông tin cá nhân & gia đình · Thông tin khác
- GAINS 2.0
- Danh sách khách hàng tiêu biểu & Mạng lưới
- Kế hoạch xây dựng Contact Sphere
- Phiếu đặt quan hệ hợp tác

BẢNG THÔNG TIN THÀNH VIÊN

Họ và tên: Phan Thị Hồng Duyên ("Phan Duyên")

Sinh năm: 1989

Giới tính: Nữ

Số di động: 0968 122 311

Quê quán & nơi sống: Bắc Giang

Ngày lập bảng: 22/07/2026

Tên Chapter: BNI HumanLink online — BNI Vùng: Hà Nội 6 (HN6)

Ngày gia nhập BNI: 30/06/2026 — ngày chapter HumanLink ra mắt

Học vấn: ĐH Nông nghiệp 1 Hà Nội — Công nghệ thực phẩm

THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

Tên doanh nghiệp: Hộ kinh doanh Phan Thị Hồng Duyên — thương hiệu **Kho sỉ An Khánh**

Ngành nghề (ghế BNI): Phân phối nước giặt & hoá chất tẩy rửa

Địa điểm kinh doanh: Số 26 đường Anh Thơ 4, Phường Bắc Giang, Bắc Ninh (phục vụ khu vực Bắc Giang – Bắc Ninh – Lạng Sơn)

Số năm hoạt động: Bán hàng online từ 2018 · kho sỉ toàn thời gian từ 2021 (hộ kinh doanh đăng ký chính thức 13/09/2022)

Công việc trước đây: 10 năm làm QC (kiểm soát chất lượng) & R&D tại các công ty điện tử KCN Bắc Giang – Bắc Ninh

Triết lý kinh doanh: "Bán đúng nhu cầu - Đồng hành đến thành công."

Tầm nhìn: Trở thành hệ thống phân phối nước giặt và hóa chất tẩy rửa uy tín hàng đầu khu vực miền Bắc, đồng thời xây dựng cộng đồng hàng nghìn phụ nữ tự chủ tài chính thông qua mô hình kinh doanh không ôm hàng.

Giá trị cốt lõi: Uy tín · Đồng hành · Chính trực · Chất lượng · Cho là nhận

THÔNG TIN CÁ NHÂN & GIA ĐÌNH

Gia đình: Chồng — Nguyễn Văn Liên. Hai con: con trai Huy Khánh (2016) và con gái Khánh An (2019) — tên "Kho sĩ An Khánh" ghép từ tên hai con.

Kết nối qua Internet

- Website: phanthihongduyen.com
- Facebook cá nhân: Phan Duyên — facebook.com/PhanDuyen89 (5.400+ bạn bè)
- Fanpage: Kho sĩ An Khánh + nhóm khách sỉ hoạt động hằng ngày
- YouTube: @phanduyen89

Giải trí & sở thích

- Chạy bộ — đang tập theo giáo án cho giải marathon tháng 10/2026 (mục tiêu giành huy chương)
- Đọc sách, học các chương trình về kinh doanh và marketing
- Kết nối và hỗ trợ mẹ bỉm, phụ nữ khởi nghiệp

THÔNG TIN KHÁC

Khát vọng cháy bỏng của tôi

Giúp thật nhiều phụ nữ — nhất là mẹ bỉm sữa, người ít vốn, chưa có kinh nghiệm — có thể bắt đầu kinh doanh mà không phải ôm hàng, không phải chôn vốn, đúng như cách tôi đã đứng dậy từ khoản nợ hơn 400 triệu với số vốn 1 triệu đồng. Tôi tin người bán hàng tử tế thì đi được đường dài.

Sứ mệnh của tôi: "Tôi kết nối yêu thương và truyền cảm hứng tới cộng đồng chị em phụ nữ khởi nghiệp từ con số 0, giúp họ phát triển bản thân, tự chủ kinh tế — để từ đó mỗi người xây dựng được một gia đình hạnh phúc, gắn kết và bền vững. Mỗi khi nhìn thấy một người phụ nữ tự tin đứng vững trên đôi chân của mình, tôi cảm thấy cuộc đời mình thực sự có ý nghĩa."

Điều bí mật chưa ai biết về tôi

- Số vốn khởi nghiệp 1 triệu đồng của tôi là những tờ 10.000đ mới tôi để dành mừng tuổi Tết
- Tôi chấp nhận chịu phần thiệt về mình — tự bỏ vốn ôm hàng trước, để chị em không phải bỏ nhiều vốn như tôi ngày trước mà vẫn thoải mái bán đủ các mặt hàng với giá vẫn tốt
- Em trai tôi từng là thí sinh Đường lên đỉnh Olympia (VTV3), vào tới trận thi Quý

Chìa khoá thành công của tôi: Bán hàng bằng câu hỏi mẹ dạy từ gánh rau ngoài chợ: "Chị định nấu món gì?" — hỏi để giúp khách chọn đúng, không phải hỏi để bán. Và kỷ luật chất lượng của 10 năm nghề QC: mọi đơn hàng kiểm 2 lần trước khi giao, có camera khu xuất hàng.

GAINS 2.0 — GOALS (MỤC TIÊU 2026)

Mục tiêu 90 ngày (đến ~tháng 10/2026)

- Giành huy chương giải marathon tháng 10/2026 (mục tiêu cá nhân — rèn kỷ luật, sức bền)
- Tăng doanh thu +30% so với hiện tại
- Có thêm 20 khách hàng mới
- 4 ngành referral cốt lõi: mẹ & bé · sản phụ khoa · mỹ phẩm—chăm sóc da · kế toán/tiểu thương (bám Contact Sphere)

Trong kinh doanh (12 tháng)

- Phát triển thêm 100 cộng tác viên mới tại Bắc Giang, Bắc Ninh và Lạng Sơn
- Xây dựng mạng lưới bán hàng ổn định, khách sỉ quay lại đều
- Hỗ trợ nhiều phụ nữ có thêm thu nhập từ kinh doanh online (theo đúng năng lực và nỗ lực của từng người — không cam kết con số thu nhập)

Trong BNI

- **Referral & 1-2-1:** mỗi tháng trao ít nhất 2 referral chất lượng; hoàn thành 1-2-1 với toàn bộ thành viên chapter trong 2 tháng
- **Học tập:** hoàn thành khóa MSP 2.0 (6 buổi, tối thứ 3) và các khóa đào tạo nâng cao của BNI; dự đủ họp thứ 5, giữ tinh thần học tập suốt đời
- **Đối tác (Power Team):** xây dựng nhóm đối tác cùng tệp khách nhưng không cạnh tranh (sản phụ khoa · mẹ & bé · mỹ phẩm/chăm sóc da · sửa máy giặt · kế toán thuế) để giới thiệu 2 chiều
- **Bảo trợ thành viên:** giới thiệu thành viên mới cho chapter, ưu tiên ngành chapter còn thiếu (mẹ & bé · vận chuyển nội tỉnh · phòng khám nhi/bác sĩ nhi)
- **Khách mời:** mỗi tuần mời ít nhất 1 vị khách phù hợp đến buổi họp — vì trách nhiệm và văn hoá Cho là Nhận

GAINS 2.0 — ACHIEVEMENTS, INTERESTS, SKILLS

Achievements — Thành tựu

- Đã giúp hơn **400 chị em** bắt đầu bán hàng không vốn lớn – không kinh nghiệm – không ôm hàng; nhiều người từ tay trắng nay có thu nhập đều
- Tự đứng dậy từ khoản nợ hơn 400 triệu với vốn 1 triệu, **trả hết nợ cuối 2023**
- Kiểm hàng 2 lần + camera khu giao hàng (kỷ luật từ 10 năm nghề QC/R&D điện tử)
- Nhận lại hàng khi khách "bom"/từ chối → người bán không phải gánh nặng hàng tồn
- Xây dựng & duy trì cộng đồng chị em phụ nữ khởi nghiệp (nhóm khách sỉ + fanpage hằng ngày)
- Tích cực học tập & kết nối: cộng đồng IPS16 (Phạm Thành Long); gia nhập BNI

Interests — Sở thích

- Chạy bộ (đang tập giải marathon tháng 10/2026)
- Đọc sách, học các chương trình kinh doanh & marketing
- Kết nối, hỗ trợ mẹ bỉm và phụ nữ khởi nghiệp
- Giao lưu cộng đồng doanh nhân

Skills — Kỹ năng

- Lắng nghe và tư vấn theo nhu cầu thật — hỏi đúng câu để khách tự nói ra nhu cầu, sở trường từ gánh rau của mẹ
- Chọn hàng & kiểm soát chất lượng — nghề QC/R&D 10 năm; kiểm hàng 2 lần, đổi trả minh bạch
- Hướng dẫn người mới bán hàng từ con số 0 — chọn hàng, đăng bài, tư vấn, chốt đơn, đổi trả; đồng hành đến khi có đơn
- Thiết kế mô hình bán không ôm hàng — khách của đại lý đặt mới lấy hàng, không chôn vốn, giảm rủi ro cho người ít vốn

Kỹ năng mở cửa thêm cơ hội giới thiệu

- Xây dựng & dẫn dắt cộng đồng — quy tụ và giữ nhịp một nhóm chị em khởi nghiệp hằng ngày
- Sáng tạo nội dung & bán hàng online — viết bài, dựng kênh (Facebook, YouTube, website) để kéo khách bằng câu chuyện thật
- Kỷ luật & bền bỉ — 10 năm nghề QC + đang tập marathon: làm gì cũng đi đến cùng

Đó là cách Phan Duyên làm việc: **hỏi thật – kiểm kỹ – đồng hành đến khi ra đơn.**

NETWORKS — MẠNG LƯỚI MỐI QUAN HỆ

Kênh / cộng đồng	Quy mô
Khách sỉ thường xuyên tại Bắc Giang (người bán online, tạp hoá, shop mẹ & bé)	400 khách
Bạn bè Facebook cá nhân (PhanDuyen89)	5.400+
Tập người quen thân (thị trường ẩm)	~435 người
Fanpage Kho sỉ An Khánh + nhóm khách sỉ	2 fanpage + nhóm sỉ hoạt động hằng ngày
Cộng đồng học viên kinh doanh (Phạm Thành Long — IPS16)	Hàng trăm doanh nhân toàn quốc
Đồng nghiệp cũ 10 năm tại các công ty điện tử KCN Bắc Giang – Bắc Ninh	Mạng lưới công nhân viên KCN
Website phanthihongduyen.com + YouTube @phanduyen89	Kênh nội dung đang xây
Hội nhóm mẹ bỉm sữa Bắc Giang (đúng tệp khách)	Cộng đồng địa phương
Câu lạc bộ / cộng đồng chạy bộ (đang tập marathon)	Điểm kết nối doanh nhân yêu thể thao

Mạng lưới muốn khai thác thêm (chưa liên hệ): Hội Phụ nữ địa phương · hội doanh nhân/doanh nghiệp Bắc Giang – Bắc Ninh · các sự kiện kết nối BNI vùng trong 12 tháng tới.

DANH SÁCH 5 KHÁCH HÀNG GẦN NHẤT

#	Khách hàng	Ngành nghề	Đến từ đâu	Giúp khách giải quyết gì
1	Hộ KD chị Ngô Thị Thảo	Hộ kinh doanh cá nhân	Người quen giới thiệu / Facebook	Cần nguồn hàng sỉ ổn định, giá tốt, không phải ôm hàng
2	Hộ KD Gia Dụng Anh Khôi	Cửa hàng gia dụng	Người quen giới thiệu / Facebook	Cần nguồn sỉ giao đúng – đủ – đổi trả minh bạch
3	Hộ KD Tạp Hóa Rực Hưng	Cửa hàng tạp hoá	Người quen giới thiệu / Facebook	Nhập thêm nước giặt, nước rửa chén giá tốt cho cửa hàng
4	Hộ KD chị Nguyễn Thị Thủy (Win)	Hộ kinh doanh cá nhân	Người quen giới thiệu / Facebook	Muốn bán thêm mà sợ ôm hàng — có đơn mới lấy hàng
5	Hộ KD anh Đỗ Anh Ngọc	Hộ kinh doanh cá nhân	Người quen giới thiệu / Facebook	Cần nguồn hàng uy tín để bán lại

Điểm đắt giá: khách sỉ của tôi hầu hết đến từ lời giới thiệu truyền miệng và Facebook — mô hình của tôi vốn sống bằng referral. Đó chính là lý do tôi ở đây, trong BNI.

KẾ HOẠCH XÂY DỰNG CONTACT SPHERE

Vòng kết nối: nhóm ngành phục vụ CÙNG tệp khách của tôi (phụ nữ 25–45 có gia đình + chủ cửa hàng nhỏ) nhưng không cạnh tranh — tôi ưu tiên hẹn 1-2-1 trước. Doanh nghiệp tôi còn nhỏ nên danh sách gọn, sẽ khám phá và mở rộng dần.

Ngành của đối tác	Vì sao cùng tệp khách	Cách hợp tác 2 chiều
Mẹ & bé (shop bỉm sữa, đồ sơ sinh)	Mẹ bỉm là khách của cả hai	Họ gặp mẹ bỉm muốn thêm thu nhập → giới thiệu tôi; tôi có 400 khách sỉ cần nguồn bỉm sữa → giới thiệu họ
Bác sĩ sản phụ khoa	Mẹ bầu, mẹ bỉm — đúng tệp của tôi nhất	Khách của họ muốn thêm thu nhập tại nhà → tôi; khách của tôi cần khám thai, khám sản → họ
Phòng khám / bác sĩ nhi, tai mũi họng	Phòng chờ toàn mẹ bỉm đưa con đi khám — đúng tệp chị em muốn thêm thu nhập	Khách của họ muốn thu nhập tại nhà → tôi; khách của tôi cần khám cho con → họ
Mỹ phẩm / spa / chăm sóc da	Cùng tệp phụ nữ 25–45	Trao đổi khách hai chiều tương tự
Sửa chữa máy giặt	Gia đình có máy giặt là khách chung	Thợ đến nhà là lúc tư vấn nước giặt hợp máy → tôi; khách của tôi cần sửa máy → họ
Kế toán thuế	Hộ kinh doanh, tiểu thương — chính là khách sỉ của tôi	Khách sỉ của tôi cần sổ sách, khai thuế → họ; khách của họ cần nguồn hàng → tôi
Vận chuyển / logistics nội tỉnh	Chủ shop là khách chung	Khách sỉ của tôi cần ship → họ; khách gửi hàng của họ cần nguồn hàng → tôi

Đang mua mỗi tháng: nguồn hàng nước giặt & hoá chất tẩy rửa · vận chuyển/ship · phần mềm quản lý bán hàng · quảng cáo, dịch vụ in ấn · dịch vụ giặt khô, vệ sinh nhà cửa. Sẽ kết nối dần: bảo hiểm · dược sĩ/nhà thuốc · thẩm mỹ viện · nha khoa · chăm sóc sau sinh/yoga mẹ bầu. Ngoài chapter: Hội Phụ nữ địa phương · hội nhóm mẹ bỉm sữa Bắc Giang · phòng khám sản nhi.

Contact Sphere Top 3 — 3 ngành chapter chưa có, tôi cam kết mời chủ doanh nghiệp đến buổi họp:

1. Shop mẹ & bé — mẹ bỉm là khách của cả hai, giới thiệu 2 chiều tự nhiên nhất
2. Vận chuyển / logistics nội tỉnh — chủ shop là khách chung, tôi cũng đang mua dịch vụ ship mỗi ngày
3. Phòng khám nhi / bác sĩ nhi — phòng chờ toàn mẹ bỉm, đúng những người tôi giúp được

Cam kết 2 chiều trong mỗi buổi 1-2-1: tôi sẽ hỏi Top 3 của bạn và để ý mời khách thuộc Top 3 đó giúp bạn — mong bạn cũng để ý Top 3 của tôi. Cho là nhận!

PHIẾU ĐẶT QUAN HỆ HỢP TÁC

(Các mối liên hệ + Lời giới thiệu) × Chất lượng SP/DV = Doanh thu đến từ BNI

Họ tên: Phan Duyên làm đối tác với _____ vào ngày _____

Bí quyết: tôn trọng thời gian của nhau, lắng nghe, tích cực, tập trung vào vấn đề cần thảo luận. Nắm hết thông tin của nhau rồi thì bắt đầu ra ngoài tìm khách hàng tiềm năng cho đối tác của bạn.

1. Mô tả cụ thể sản phẩm/dịch vụ tôi cung cấp

Kho sỉ An Khánh phân phối nước giặt & hoá chất tẩy rửa giá sỉ (nước giặt là dòng chủ lực) tại Bắc Giang – Bắc Ninh – Lạng Sơn, theo mô hình cộng tác viên/đại lý **không ôm hàng**: khách của đại lý đặt mới lấy hàng, không chôn vốn. Kèm dịch vụ đồng hành người mới bán hàng từ con số 0: chọn hàng, đăng bài, tư vấn, chốt đơn, đổi trả.

2. Khác biệt gì với đối thủ cạnh tranh?

- Không ôm hàng, không chôn vốn — có đơn mới nhập, hợp người ít vốn, mới bắt đầu
- Kiểm hàng 2 lần + camera khu xuất hàng — quy trình sinh ra từ chính việc tôi từng bị nguồn hàng giao thiếu mà không ai chịu trách nhiệm; 10 năm nghề QC đứng sau cam kết này
- Đồng hành trọn gói — không chỉ bỏ sỉ, mà hướng dẫn đến khi đại lý ra đơn; đổi trả minh bạch

3. Khách hàng & thị trường mục tiêu

- Phụ nữ 25–45 muốn thêm thu nhập — mẹ bỉm sữa, người muốn ở nhà chăm con vẫn có thu nhập, người làm thêm nghề tay trái
- Chủ cửa hàng nhỏ — tạp hoá, shop mẹ & bé cần nguồn sỉ ổn định giá tốt
- Cơ sở dùng hoá phẩm số lượng lớn — tiệm giặt là, homestay, quán ăn
- Doanh nghiệp mua quà tặng nhân viên/tri ân dịp lễ Tết

4. Ngành nghề nào có thể kết hợp mà Chapter chưa có?

- Hội Phụ nữ địa phương, trung tâm chăm sóc mẹ & bé, phòng khám sản nhi, phòng khám / bác sĩ nhi, tai mũi họng — nơi tập trung đúng tệp phụ nữ có gia đình, mẹ bỉm sữa
- Vận chuyển/logistics nội tỉnh Bắc Giang – Bắc Ninh — chủ shop là khách chung, giới thiệu 2 chiều
- Shop mẹ & bé — đối chiếu roster chapter: chưa có ghế này

5. Cách mở đầu hội thoại để khách nói ra nhu cầu

Với chị em muốn thêm thu nhập: *"Chị có bao giờ muốn bán thêm gì đó mà ngại vốn, sợ ôm hàng không?"*
Với chủ cửa hàng: *"Cửa hàng mình đang nhập nước giặt, nước rửa chén ở đâu — nguồn có ổn định và cho đổi trả không?"*

6. Cụm từ nghe thấy = lời giới thiệu tốt cho tôi

- "Muốn bán thêm gì đó mà sợ ôm hàng" · "Vốn ít thì kinh doanh gì được?"
- "Muốn ở nhà chăm con mà vẫn có thu nhập" · "Muốn làm thêm nghề tay trái ngoài giờ"
- "Đang tìm nguồn hàng sỉ uy tín" · "Cửa hàng muốn nhập thêm nước giặt, nước rửa chén giá tốt"
- "Công ty sắp lễ/Tết, đang tìm quà tặng nhân viên thiết thực"

7. Đây là referral tốt cho tôi

Người thực sự muốn bắt đầu kinh doanh, dành được 1–2 giờ/ngày, biết dùng điện thoại & mạng xã hội, sẵn sàng học hỏi — hoặc chủ cửa hàng đang hoạt động, doanh nghiệp mua quà tặng số lượng lớn.

8. Đây là referral KHÔNG thích hợp

Người muốn giàu nhanh nhưng không muốn học và làm · người không có thời gian bán hàng · người chỉ so giá mà không quan tâm chất lượng.

Cách giới thiệu tốt nhất: hỏi khách trước, khách đồng ý thì gửi Zalo/SĐT kèm 1 dòng bối cảnh — tôi chủ động liên hệ trong 24 giờ và báo lại kết quả.

9. Quan niệm sai thường gặp

Quan niệm sai	Điều nên nói
"Bán hàng online kiểu này phải ôm một đống hàng về nhà, lỗ là ôm hết"	Mô hình của chị Duyên là có đơn mới lấy hàng — không ôm hàng, không chôn vốn, đổi trả minh bạch
"Kinh doanh là phải giàu nhanh"	Chị Duyên đi lên từ vốn 1 triệu, trả hết nợ 400 triệu sau 5 năm — thu nhập theo đúng năng lực và nỗ lực từng người, không ai cam kết con số cả

Mục 10–14 (điền trong buổi gặp trực tiếp)

10. HÀi lòng với phần trình bày SP/DV trong Chapter? [Có/Không] · Ý kiến:

11. Từ 1–10, đánh giá mức độ phù hợp để hợp tác tốt hơn:

12. Tôi cần làm gì khác để đạt mức số 10:

13. Ngoài ngành chính, bạn còn kinh doanh mảng nào khác?

14. Bạn có đang gặp khó khăn gì trong hành trình BNI mà tôi có thể giúp?

Ghi chú của tôi cho mục 13: ghế BNI của tôi là nước giặt & hoá chất tẩy rửa; kho An Khánh có thêm nhóm hàng gia dụng thiết yếu phục vụ khách sỉ hiện hữu — không vi phạm độc quyền ngành nghề của thành viên nào trong chapter.

CAM KẾT GIVERS GAIN CỦA TÔI

Mỗi tháng tôi trao ít nhất **2 referral chất lượng**, và đặt mục tiêu hoàn thành 1-2-1 với toàn bộ thành viên chapter trong 2 tháng đầu. Mạng lưới **400 khách sỉ + ~435 người quen thân** của tôi là nguồn khách trực tiếp cho nhiều ngành trong Chapter — hãy nói cho tôi biết khách lý tưởng của anh/chị trông như thế nào.

"Từ gánh rau của mẹ đến kho sỉ An Khánh." — Cho là nhận! — Phan Duyên