

# 10 KỊCH BẢN CHỐT SALE TINH GỌN

---

# KỊCH BẢN 01

- **B1:** Nêu tính năng của sản phẩm
- **B2:** Điểm vượt trội của sản phẩm so với các đơn vị đối thủ
- **B3:**
  - Những lợi ích sản phẩm mang lại cho khách hàng
  - Trong công thức chốt sale này thì phần trọng tâm chính là LỢI ÍCH
  - Tập trung vào mặt lợi ích từ sản phẩm để “hạ gục” khách hàng. Vì theo tâm lý của người mua, **khi lợi ích của họ được đề cao.** Thì đây chính là yếu tố họ quan tâm hơn cả

## KỊCH BẢN 02

- **B1: (Nêu vấn đề)** Đề cập đến các vấn đề, tình trạng khách hàng đang gặp phải
- **B2: (Chạm vào nỗi đau)** Xoáy sâu và làm trầm trọng thêm vấn đề
- **B3: (Giải quyết vấn đề)** Đưa ra giải pháp để giải quyết vấn đề đó chính là sản phẩm/ dịch vụ mà bạn muốn chốt Sale

## KỊCH BẢN 03

- **B1:** Tình trạng của khách hàng trước khi sử dụng sản phẩm
- **B2:** Tình trạng của khách hàng sau khi sử dụng sản phẩm
- **B3:** Cầu nối của Before - After ở đây chính là sản phẩm. Điều này đưa ra nhằm nhấn mạnh lợi ích mà sản phẩm mang lại cho khách hàng

## KỊCH BẢN 04

**HÃY TRÌNH BÀY SẢN PHẨM - DỊCH VỤ BÁN THEO KỊCH BẢN NHẤN MẠNH ƯU ĐIỂM**

**SẢN PHẨM / DỊCH VỤ:**

- **B1:** Nó hữu dụng thế nào ?
- **B2:** Vấn đề của khách hàng cấp bách ra sao ?
- **B3:** Dịch vụ / sản phẩm độc đáo khác biệt ở chỗ nào ?
- **B4:** Sự tối ưu và đơn giản được nhấn mạnh

## KỊCH BẢN 05

- **B1: (Gây sự chú ý)** Đầu tiên là gây sự chú ý với khách hàng bằng cách khiến họ tập trung vào sản phẩm
- **B2: (Tạo sự thích thú)** Sau đó, tạo sự thích thú cho khách hàng với sản phẩm/ dịch vụ của mình bằng cách cho trải nghiệm, dùng thử
- **B3: (Nhấn mạnh nỗi đau)** Đánh vào nỗi đau hoặc tạo ra nhu cầu ở khách hàng
- **B4: (Chốt Sale)** Kêu gọi mua hàng - chốt sale

## **KỊCH BẢN 06**

- **HÃY BIẾT CÁCH DẪN DẮT KHÁCH HÀNG DỰA VÀO KỊCH BẢN 5 SỰ CẢN TRỞ**
- **ĐÓNG VAI KHÁCH HÀNG KHÁC TRONG TƯ VẤN KHÁCH HÀNG VÀ TRÌNH BÀY SẢN PHẨM DỊCH VỤ NHƯ MỘT GIẢI PHÁP**
  - Tôi không đủ tiền
  - Tôi không có thời gian
  - Tôi không thích
  - Tôi không tin
  - Tôi không cần

## KỊCH BẢN 07

- Vì sao sản phẩm của bạn tốt nhất ?
- Vì sao KHÁCH HÀNG phải mua nó ?
- Vì sao KHÁCH HÀNG phải tin bạn ?



## KỊCH BẢN 08

- **B1: (Tập trung vào kết quả)** Là một hoặc nhiều bức ảnh trước - sau thể hiện quy trình thực hiện, kết quả đã thực hiện thu hút sự chú ý, tò mò từ khách hàng
- **B2: (Cam kết)** Đưa ra lời cam kết với khách hàng về sản phẩm/ dịch vụ bán
- **B3: (Dẫn chứng)** Đưa ra dẫn chứng cụ thể để chứng minh cho lời cam kết đó
- **B4: (Chốt Sale)** Kêu gọi mua hàng, chốt sale sử dụng combo chính sách quà tặng, khuyến mại hấp dẫn

## KỊCH BẢN 09

### KỊCH BẢN BÁN HÀNG BẰNG CÂU CHUYỆN:

- **B1:** Nói về nhân vật chính của câu chuyện. Nhân vật này có thể là người mua hàng, người đang dùng sản phẩm/ Dịch vụ công ty của bạn
- **B2:** Kể chuyện xoay quanh nhân vật chính liên quan đến sản phẩm. Dịch vụ bán với phần cao trào chạm vào nỗi đau của khách hàng, gây được hứng thú cho khách hàng
- **B3:** Trình bày giải pháp mà nhân vật chính đã làm để giải quyết vấn đề gặp phải. Từ đó lồng ghép sản phẩm bạn cần chốt Sale vào trong đó

# KỊCH BẢN 10

## KỊCH BẢN NÀY RẤT ĐƠN GIẢN:

- **B1: (Đồng ý / Đồng cảm với khách hàng)** Nhận ra vấn đề của khách hàng, thừa nhận và đồng ý với vấn đề đó
- **B2: (Hứa)** Hứa rằng sẽ giải quyết vấn đề của họ
- **B3: (Xem trước)** Cho họ biết giải pháp sẽ thực hiện để giải quyết vấn đề của họ

**Thank you !**

---