

QUÀ TẶNG TỪ KÊNH XÂY MARKETING X PHƯƠNG BUILDER

LỊCH ĐĂNG BÀI 4 TUẦN CHO SPA DƯỠNG SINH

3 loại bài - 5 bài mỗi tuần - 20 đề tài viết sẵn

Từ khoá: LỊCH ĐĂNG

1. BA LOẠI BÀI VÀ VIỆC CỦA TỪNG LOẠI

Loại bài	Việc của nó	Dấu hiệu bài tốt	Lỗi hay gặp
Kiến thức	Cho khách hiểu vì sao mình khó chịu, thấy spa là người hiểu chuyện	Khách lưu bài, chia sẻ, hỏi "vậy em bị vậy thì sao"	Chép kiến thức y khoa dài dòng, hứa chữa khỏi
Niềm tin	Cho khách thấy quy trình thật, người thật, cảm nhận thật	Khách hỏi "spa ở đâu", "ai làm"	Đăng ảnh khách chưa xin phép, ảnh hờ hang
Mời	Cho khách một lý do và một bước tiếp theo rõ ràng	Có tin nhắn đặt lịch trong 48 giờ	Mời khi chưa cho gì, giá giảm sốc, "số lượng có hạn" giả

2. TUẦN 1 VÀ TUẦN 2 (5 BÀI MỖI TUẦN: THỨ HAI, BA, NĂM, SÁU, CHỦ NHẬT)

Ngày	Loại	Đề tài cụ thể	Định dạng
T1 - Thứ Hai	Kiến thức	3 thói quen khiến vai gáy cứng mỗi chiều (và cách sửa tại bàn)	Video 30-45 giây, lương y hoặc chủ spa nói
T1 - Thứ Ba	Niềm tin	10 phút thăm khám trước buổi đầu ở spa mình gồm những gì	Video hậu trường, quay tay và phiếu thăm khám
T1 - Thứ Năm	Kiến thức	Vì sao ngồi văn phòng hay lạnh tay chân về chiều	Ảnh thẻ 5 trang
T1 - Thứ Sáu	Niềm tin	Một ngày của kỹ thuật viên: chuẩn bị phòng, khăn, thảo dược	Video 20 giây
T1 - Chủ nhật	Mời	Mở 10 suất thăm khám buổi đầu tuần sau, đặt lịch qua tin nhắn	Ảnh + chữ ngắn
T2 - Thứ Hai	Kiến thức	Gối cao hay gối thấp: chọn thế nào cho đỡ mỏi cổ	Video 30 giây
T2 - Thứ Ba	Niềm tin	Cảm nhận của một khách văn phòng sau 4 buổi (đã xin phép, không lộ mặt)	Ảnh chụp tin nhắn đã che tên
T2 - Thứ Năm	Kiến thức	Ngâm chân thảo dược: làm tại nhà thế nào cho đúng	Video hướng dẫn
T2 - Thứ Sáu	Niềm tin	Tủ thảo dược của spa: mình dùng gì, lấy ở đâu	Video cận cảnh thảo dược
T2 - Chủ nhật	Mời	Khung giờ trưa cho dân văn phòng 45 phút, đặt trước 1 ngày	Ảnh + chữ ngắn

3. TUẦN 3 VÀ TUẦN 4

Ngày	Loại	Đề tài cụ thể	Định dạng
T3 - Thứ Hai	Kiến thức	Đau lưng khi lái xe đường dài: 3 điều chỉnh tư thế	Video 30 giây
T3 - Thứ Ba	Niềm tin	Khi nào spa mình KHÔNG nhận làm, mà khuyên khách đi khám	Video chủ spa nói thẳng
T3 - Thứ Năm	Kiến thức	Khó ngủ: 3 việc trước giờ ngủ 30 phút	Ảnh thẻ 5 trang
T3 - Thứ Sáu	Niềm tin	Hỏi nhanh kỹ thuật viên: làm nghề bao lâu, học ở đâu	Video phỏng vấn ngắn
T3 - Chủ nhật	Mời	Gói 5 buổi cho người đau vai gáy, nói rõ lộ trình từng buổi	Video + bảng giá rõ
T4 - Thứ Hai	Kiến thức	Chườm nóng hay chườm lạnh: khi nào dùng cái nào	Video 30 giây
T4 - Thứ Ba	Niềm tin	Trả lời 5 câu khách hay hỏi nhất ở quầy	Video nhiều đoạn ngắn
T4 - Thứ Năm	Kiến thức	Bài giãn cổ 3 phút làm tại bàn	Video làm mẫu
T4 - Thứ Sáu	Niềm tin	Vệ sinh khăn, dụng cụ sau mỗi khách	Video hậu trường
T4 - Chủ nhật	Mời	Tặng buổi thăm khám cho người thân của khách cũ	Ảnh + chữ ngắn

4. CÔNG THỨC VIẾT TIÊU ĐỀ CHO TỪNG LOẠI BÀI

- ☐ Kiến thức: "[Số] thói quen khiến [nỗi đau] mỗi [thời điểm]" - ví dụ: 3 thói quen khiến lưng mỏi mỗi tối.
- ☐ Kiến thức: "[Việc A] hay [Việc B]: chọn thế nào khi bị [nỗi đau]".
- ☐ Niềm tin: "Điều gì xảy ra trong [số] phút đầu khi anh chị đến spa [tên]".
- ☐ Niềm tin: "Khi nào chúng tôi từ chối khách" - bài này tạo tin tưởng rất mạnh.
- ☐ Mời: "[Số] suất [dịch vụ] cho [đúng người], đặt trước [hạn]" - nói rõ điều kiện, không giảm giá sốc.

5. CHECKLIST TRƯỚC KHI BẮM ĐĂNG

- ☐ Bài này thuộc loại nào? Tuần này đã đủ tỷ lệ chưa?
- ☐ Không có từ hứa kết quả: "khởi hẳn", "trị dứt điểm", "hết đau ngay".
- ☐ Không có hình hở lưng, hở ngực, khăn kéo thấp, vết đỏ sau giác hơi.
- ☐ Khách xuất hiện trong ảnh, video, tin nhắn đã đồng ý bằng văn bản chưa?
- ☐ Cuối bài có đúng MỘT việc cho người đọc làm (lưu, hỏi, nhắn, đặt lịch)?

6. SAU 4 TUẦN ĐO GI

Chỉ số	Đo ở đâu	Đọc thế nào
Số tin nhắn hỏi mỗi tuần	Hộp thư fanpage	Chỉ số quan trọng nhất, hơn cả lượt thích
Lượt lưu và chia sẻ bài kiến thức	Thống kê bài viết	Cao nghĩa là đề tài trúng nỗi đau, làm tiếp đề tài đó
Số lịch đặt từ bài mời	Sổ lễ tân ghi nguồn	Thấp thì xem lại lý do mời và hạn
Bài nào khách nhắc tới ở quầy	Hỏi khách "chị thấy bài nào"	Nhân bản dạng bài đó

Tài liệu mang tính tham khảo cho chủ cơ sở spa dưỡng sinh / y học cổ truyền. Khi tư vấn khách: không hứa khởi bệnh, khuyên khách có bệnh lý đi khám chuyên khoa.