

QUÀ TẶNG TỪ KÊNH XÂY MARKETING X PHƯƠNG BUILDER

MẪU PHIẾU THĂM KHÁM BUỔI ĐẦU

10 phút hỏi đúng - khách tự thấy cần lộ trình

Từ khoá: LỘ TRÌNH

1 CÁCH DÙNG PHIẾU NÀY

Dùng trong 10 phút đầu, TRƯỚC khi khách lên giường. KTV hoặc lương y hỏi, khách trả lời, người hỏi ghi lại. Cuối buổi dùng chính phiếu này để giải thích lộ trình.

- ☐ Ngồi ngang tầm mắt khách, không cầm điện thoại
- ☐ Hỏi xong mới đề xuất, không đề xuất trong lúc hỏi
- ☐ Giữ phiếu trong hồ sơ khách, buổi sau mở ra đối chiếu

2 PHẦN A - THÔNG TIN KHÁCH

Mục	Ghi chú
Họ tên, tuổi, nghề nghiệp	Nghề ngồi nhiều / đứng nhiều / lao động nặng
Nguồn biết đến spa	Quảng cáo / người quen / Google Maps / đi ngang
Số điện thoại / Zalo	Xin phép nhắn nhắc lịch

3 PHẦN B - NỖI ĐAU HIỆN TẠI (QUAN TRỌNG NHẤT)

- ☐ Anh/chị khó chịu ở đâu nhiều nhất? (vai gáy, lưng, đầu, chân, giấc ngủ)
- ☐ Bị bao lâu rồi? Lúc nào nặng hơn trong ngày?
- ☐ Chấm điểm mức khó chịu từ 0 đến 10
- ☐ Nó ảnh hưởng gì tới công việc, giấc ngủ, gia đình?
- ☐ Đã thử cách gì rồi? Kết quả ra sao?

4 **PHẦN C - LƯU Ý AN TOÀN**

- ☐ Có đang mang thai, bệnh tim mạch, huyết áp, tiểu đường không?
- ☐ Có vết thương, bệnh da, vừa phẫu thuật không?
- ☐ Đang dùng thuốc gì?
- ☐ Trường hợp cần khám chuyên khoa: khuyên khách đi khám trước, không nhận làm

5 **PHẦN D - ĐỀ XUẤT LỘ TRÌNH (ĐIỀN CUỐI BUỔI)**

Luôn nói 'mục tiêu cảm nhận', không hứa 'khỏi hẳn'. Mỗi cơ địa khác nhau.

Giai đoạn	Số buổi	Mục tiêu khách cảm nhận
Giảm khó chịu	Buổi 1-3	Nhẹ vai gáy, ngủ dễ hơn
Ổn định	Buổi 4-7	Ít tái lại khi làm việc
Duy trì	Buổi 8-10	Tự biết cách giữ tư thế, bài tập tại nhà

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