

QUÀ TẶNG TỪ KÊNH XÂY MARKETING X PHƯƠNG BUILDER

MẪU VẼ CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG SPA DƯỠNG SINH

Một trang giấy - một người cụ thể - dùng cho quảng cáo, nội dung và tư vấn

Từ khoá: CHÂN DUNG

1. CÁCH DÙNG MẪU NÀY

Đừng ngồi tưởng tượng. Mở sổ khách, chọn 10 khách tốt nhất (đã mua liệu trình, quay lại đều, giới thiệu người khác). Gọi hoặc hỏi trực tiếp 5-7 người theo mục 5, rồi mới điền phiếu. Mỗi spa nên có 2-3 chân dung, không hơn.

- ☐ Dùng đúng từ khách nói ("cổ cứng như cục đá", "chiều nào cũng như đội nổi"), không dùng từ chuyên môn.
- ☐ Đặt tên cho chân dung (ví dụ "chị Hương văn phòng") để cả team gọi chung một tên.
- ☐ Dán phiếu ở quầy và phòng nhân viên. Viết bài, chạy quảng cáo, tư vấn đều hỏi: "Câu này có nói với chị Hương không?"

2. PHIẾU CHÂN DUNG (ĐIỀN CHO TỪNG NGƯỜI)

Câu hỏi	Ví dụ điền sẵn	Spa của anh chị
Tên gọi chân dung	Chị Hương văn phòng	
Tuổi, nghề, nơi sống	35 tuổi, kế toán, ở cách spa 3 km	
Một ngày của họ	8 giờ đến 18 giờ ngồi máy tính, tối đón con, 23 giờ mới ngủ	
Câu 1 - Họ là ai (điều làm họ khác người khác)	Ngồi máy 10 tiếng mỗi ngày, ít vận động	
Câu 2 - Họ khó chịu gì, lúc nào nặng nhất	Vai gáy cứng, 15 giờ chiều nặng đầu, tối khó ngủ	
Câu 3 - Họ đã thử gì, vì sao chưa hài lòng	Dán cao, uống thuốc, massage tiệm gần nhà - đỡ vài hôm lại bị	
Câu 4 - Họ sợ gì khi đi spa	Sợ bị ép mua thẻ, sợ làm đau, sợ spa không sạch	
Ai quyết định chi tiền	Tự quyết dưới 1 triệu, trên đó hỏi chồng	
Họ xem gì, ở đâu	Facebook buổi trưa, TikTok tối 21-23 giờ, nhóm Zalo phụ huynh	
Khung giờ rảnh để đến spa	Trưa 12-13 giờ, tối sau 19 giờ 30, sáng Chủ nhật	

3. BA CHÂN DUNG MẪU CHO SPA DƯỠNG SINH

Lưu ý: không hứa “khỏi”, không nói thay bác sĩ. Người có bệnh lý nền, đau nặng, tê nhiều cần khuyên đi khám chuyên khoa trước.

Chân dung	Khó chịu chính	Đã thử	Sợ gì	Điều họ cần nghe
Chị Hương văn phòng, 30-40 tuổi	Vai gáy cứng, nặng đầu buổi chiều, khó ngủ	Dán cao, uống thuốc, massage giá rẻ	Bị ép mua thẻ, mất thời gian	“Trưa 45 phút, có lộ trình rõ, không ép thẻ”
Chú Tâm về hưu, 58-65 tuổi	Mỏi lưng, gối khi đi lại, lạnh chân	Xoa dầu, con cái đưa đi nhiều nơi	Làm mạnh tay, không hợp tuổi	“Thăm khám kỹ trước, lực tay nhẹ, có lương y theo dõi”
Anh Tuấn lái xe, 35-50 tuổi	Đau lưng, tê chân sau chuyến dài	Nằm nghỉ, uống thuốc giảm đau	Tốn tiền, không có thời gian	“Buổi tối muộn, 60 phút, dặn bài giãn cơ làm trên xe”

4. TỪ CHÂN DUNG RA NỘI DUNG VÀ QUẢNG CÁO

Chân dung	Câu mở đầu quảng cáo mẫu	3 đề tài video
Chị Hương văn phòng	"Ngồi máy tính cả ngày, 3 giờ chiều là cổ cứng, đầu nặng?"	Bài giãn cổ tại bàn; Vì sao chiều hay nặng đầu; 45 phút trưa ở spa gồm những gì
Chú Tâm về hưu	"Đi bộ buổi sáng mà gối cứ mỏi, chân lạnh về đêm?"	Ngâm chân đúng cách cho người lớn tuổi; Lực tay thế nào là vừa; Khi nào nên đi khám trước
Anh Tuấn lái xe	"Chạy xe đường dài xong, lưng như gãy làm đôi?"	3 tư thế ngồi lái đỡ mỏi; Giãn lưng 2 phút ở trạm dừng; Buổi tối muộn ở spa

5. MƯỜI CÂU HỎI KHÁCH CŨ ĐỂ LẤY DỮ LIỆU THẬT

- ☐ Lần đầu anh chị tìm đến spa là vì chuyện gì?
- ☐ Lúc đó anh chị khó chịu nhất ở đâu, lúc nào trong ngày?
- ☐ Trước khi đến đây, anh chị đã thử những cách nào?
- ☐ Điều gì làm anh chị còn ngần ngại trước khi đặt lịch?
- ☐ Anh chị biết đến spa qua đâu? Xem bài nào, ai giới thiệu?
- ☐ Anh chị thường rảnh khung giờ nào trong tuần?
- ☐ Sau vài buổi, anh chị cảm nhận khác gì trong sinh hoạt?
- ☐ Nếu kể với bạn, anh chị sẽ tả spa mình bằng câu nào?
- ☐ Điều gì làm anh chị quay lại?
- ☐ Có điều gì spa nên làm tốt hơn không?

6. NĂM LỖI HAY GẶP KHI VẼ CHÂN DUNG

- ☐ Ghi "nữ 20-60 tuổi, thu nhập khá" - đó là nhóm người, không phải chân dung.
- ☐ Tự nghĩ ra thay vì hỏi khách thật.
- ☐ Chỉ ghi nỗi đau, quên ghi nỗi sợ khi đi spa - chính nỗi sợ làm khách không đặt lịch.
- ☐ Vẽ quá nhiều chân dung, cuối cùng vẫn nói với tất cả.
- ☐ Vẽ xong cắt ngắn kéo, không dùng khi viết bài và tư vấn.

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.

