

QUÀ TẶNG TỪ KÊNH XÂY MARKETING X PHƯƠNG BUILDER

MẪU TIN TUYỂN KỸ THUẬT VIÊN + 10 CÂU HỎI PHÒNG VẤN

Con số rõ - lộ trình rõ - môi trường rõ. Điền vào chỗ [] là đăng được

Từ khoá: TUYỂN DỤNG

1. MẪU TIN TUYỂN ĐẦY ĐỦ (SỬA CHỖ [])

[TÊN SPA] - SPA DƯỠNG SINH ĐÔNG Y TẠI [QUẬN, THÀNH PHỐ] TUYỂN [SỐ] KỸ THUẬT VIÊN

Bạn sẽ làm gì: bấm huyệt, xoa bóp vai gáy - lưng, ngâm chân thảo dược, gội đầu dưỡng sinh theo quy trình của spa. Mỗi ngày khoảng [4-6] khách, có lịch hẹn trước.

Thu nhập (ví dụ, sửa theo spa): lương cứng [6.000.000đ] + [30.000đ] mỗi giờ dịch vụ + thưởng [200.000đ] cho mỗi khách mua liệu trình và quay lại từ buổi thứ 3. Trả lương ngày [5] hằng tháng, có bảng tính rõ ràng.

Lộ trình: chưa có nghề được đào tạo bài bản [2 tháng], có lương học việc [X]đ. Sau [6 tháng] xét lên kỹ thuật viên chính, sau [12 tháng] xét trường ca.

Môi trường: ca [9h-17h] hoặc [13h-21h], nghỉ [4] ngày mỗi tháng. Spa KHÔNG ép khách mua thẻ, KHÔNG có dịch vụ nhạy cảm, khách có hành vi không đúng mực được dừng buổi ngay và quản lý xử lý.

Ứng tuyển: nhắn Zalo [số] hoặc đến trực tiếp [địa chỉ] từ [giờ]. Xem video một ngày làm việc của team tại [link].

2. NĂM TIÊU ĐỀ THAY CHO “CẦN TUYỂN KTV”

- ☐ “Tuyển kỹ thuật viên dưỡng sinh - lương cứng [6 triệu] + thưởng theo khách quay lại”
- ☐ “Chưa có nghề? Học bài bản 2 tháng, có lương học việc, làm việc tại [quận]”
- ☐ “Spa dưỡng sinh không ép khách, không dịch vụ nhạy cảm - tuyển [3] bạn làm lâu dài”
- ☐ “Ca cố định [9h-17h], nghỉ 4 ngày mỗi tháng - tuyển kỹ thuật viên bấm huyệt”
- ☐ “Bạn thích nghề chăm sóc sức khoẻ? [Tên spa] đào tạo từ đầu”

3. BẢNG THU NHẬP MINH HOẠ (VÍ DỤ, TỰ ĐIỀU CHỈNH)

Ghi rõ “ví dụ” trong tin đăng. Người tìm việc tin con số có cách tính hơn là con số tròn to.

Khoản	Cách tính	Ví dụ một tháng
Lương cứng	Cố định	6.000.000đ
Tiền giờ dịch vụ	30.000đ x số giờ làm	30.000đ x 100 giờ = 3.000.000đ
Thưởng giữ khách	200.000đ x khách quay lại từ buổi 3	200.000đ x 5 khách = 1.000.000đ
Tổng ví dụ		Khoảng 10.000.000đ - con số minh hoạ, không phải cam kết

4. VIDEO ĐĂNG KÈM 30 GIÂY (QUAY BẰNG ĐIỆN THOẠI)

- ☐ Giây 0-5: chủ spa nói 1 câu “Spa mình đang tìm [3] bạn kỹ thuật viên, mình nói rõ lương và cách làm việc nhé.”
- ☐ Giây 5-15: cảnh phòng trị liệu sạch, khăn gấp, tủ thảo dược, kỹ thuật viên chuẩn bị phòng.
- ☐ Giây 15-25: một bạn kỹ thuật viên nói “Mình vào làm khi chưa có nghề, học 2 tháng...”
- ☐ Giây 25-30: chữ trên màn hình: lương cứng, lộ trình, cách ứng tuyển.
- ☐ Không quay khách, không quay cảnh hở hang. Chỉ quay tay, dụng cụ, không gian.

5. MƯỜI CÂU HỎI PHÒNG VẤN VÀ NGHE GI

Câu hỏi	Để biết điều gì	Dấu hiệu tốt
1. Vì sao bạn muốn làm nghề chăm sóc sức khỏe?	Động lực	Nói về con người, không chỉ về tiền
2. Kể về một lần bạn chăm sóc người thân bị mệt, đau	Sự tận tâm	Kể cụ thể, có chi tiết
3. Công việc trước bạn nghỉ vì sao?	Mức gắn bó	Không đổ lỗi hoàn toàn cho người khác
4. Khách nói “em làm đau quá” thì bạn làm gì?	Xử lý tình huống	Dừng, hỏi, giảm lực, xin lỗi
5. Khách kể chuyện riêng, bạn phản hồi thế nào?	Giao tiếp, giữ ý	Lắng nghe, không bình luận, không kể chuyện mình
6. Khách có hành vi không đúng mực, bạn làm gì?	Ý thức an toàn	Dừng buổi, báo quản lý ngay
7. Bạn đứng làm liên tục 60-90 phút được không?	Sức khỏe	Trả lời thật, biết giới hạn
8. Ca làm, ngày nghỉ bạn mong muốn?	Khớp lịch	Rõ ràng, không mập mờ
9. Nếu được học 2 tháng, bạn cam kết làm bao lâu?	Gắn bó	Có con số cụ thể
10. Bạn có câu hỏi gì cho spa?	Mức quan tâm	Hỏi về đào tạo, quy trình, không chỉ hỏi lương

6. BÀI THỬ THỰC HÀNH 15 PHÚT

- ☐ Chuẩn bị phòng trong 5 phút: trải khăn, sắp dụng cụ, chỉnh đèn - quan sát sự ngăn nắp.
- ☐ Đóng vai đón khách 3 phút: chào, mời trà, hỏi khách khó chịu ở đâu.
- ☐ Người có nghề: bấm vai gáy 5 phút trên quản lý (mặc đồ đầy đủ) - chấm lực tay, sự chú ý.
- ☐ Người chưa có nghề: xem mẫu 1 động tác rồi làm lại - chấm khả năng học.
- ☐ Chấm theo thang 1-5: thái độ, sạch sẽ, giao tiếp, học nhanh. Dưới 3 điểm ở mục thái độ thì không nhận, dù tay nghề tốt.

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.

