

QUÀ TẶNG TỪ KÊNH XÂY MARKETING X PHƯƠNG BUILDER

KỊCH BẢN 7 VIDEO ĐẦU TIÊN CHO CHỦ SPA

Từ chưa lộ mặt đến nói thẳng vào máy - mỗi video một ý, dưới 45 giây, quay bằng điện thoại

Từ khoá: 7 VIDEO

1 CHUẨN BỊ TRONG 30 PHÚT

- ☐ Điện thoại quay dọc, lau sạch ống kính, đặt trên chân máy hoặc chồng sách ngang tầm mắt
- ☐ Đứng quay mặt về phía cửa sổ hoặc đèn trắng; không đứng ngược sáng
- ☐ Micro cài áo loại rẻ cũng được - tiếng rõ quan trọng hơn hình đẹp
- ☐ Nền phía sau: tủ thảo dược, quầy lễ tân, góc phòng gọn - không có khách, không có vùng cơ thể hở
- ☐ Viết 3 ý chính ra giấy dán cạnh điện thoại; không đọc thuộc lòng từng chữ
- ☐ Quay cả 7 video trong 2-3 buổi, rồi mới ngồi xem lại và chọn bản dùng

2 LỘ TRÌNH 7 VIDEO (TĂNG DẦN MỨC LỘ MẶT)

#	Chủ đề	Cách quay	Mức lộ mặt
1	Vì sao tôi mở spa này	Quay tay chuẩn bị thảo dược, giọng kể	Không lộ mặt
2	Một buổi sáng ở spa trước giờ mở cửa	Quay cảnh mở cửa, pha trà, lau giường; giọng kể	Không lộ mặt
3	3 câu tôi luôn hỏi khách buổi đầu	Quay từ vai trở xuống, tay cầm phiếu thăm khám	Nửa người
4	Một thói quen làm cổ vai hay mỏi	Ngồi nghiêng 45 độ so với máy, nhìn vào tay mình hoặ	Lộ mặt, không nhìn máy
5	Điều tôi dặn mọi khách trước khi về	Đứng ở cửa spa, nhìn vào máy	Lộ mặt, nhìn máy
6	Trả lời một câu khách hay hỏi	Ngồi quầy lễ tân, nói thẳng vào máy	Lộ mặt, nhìn máy
7	Tôi muốn spa mình là nơi thế nào	Đứng giữa spa, nói thẳng vào máy, kết bằng lời mời	Lộ mặt, nhìn máy

3

LỜI MẪU VIDEO 1-3 (SỬA THEO CÂU CHUYỆN THẬT CỦA ANH CHỊ)

- ☐ Video 1: "Tôi mở spa này sau nhiều năm nhìn mẹ tôi đau vai gáy mà không biết đi đâu cho yên tâm. Nên ở đây, buổi đầu tiên luôn là ngồi hỏi chuyện, rồi mới làm. Tôi là [tên], chủ của [tên spa]."
- ☐ Video 2: "Bây giờ sáng, trước khi mở cửa, việc đầu tiên là nấu nồi nước thảo dược mới. Không để qua đêm. Rồi thay khăn, lau giường, pha một ấm trà. Khách chưa đến, nhưng mọi thứ phải sẵn sàng như đang có khách."
- ☐ Video 3: "Khách đến lần đầu, tôi luôn hỏi ba câu. Một: anh chị khó chịu ở đâu nhiều nhất. Hai: bị bao lâu rồi, lúc nào nặng hơn. Ba: đã thử cách gì rồi. Hỏi xong mới biết nên làm gì, và không nên làm gì."

4

LỜI MẪU VIDEO 4-7

- ☐ Video 4: "Anh chị có hay ngồi làm việc mà kẹp điện thoại giữa tai và vai không? Thói quen này làm một bên cổ vai phải gồng rất lâu. Thử đeo tai nghe, hoặc bật loa ngoài. Việc nhỏ, nhưng làm đều sẽ thấy khác."
- ☐ Video 5: "Trước khi khách về, tôi luôn dặn: tối nay uống đủ nước ấm, đừng tắm khuya, và nếu thấy ê nhẹ thì là bình thường, nhưng đau tăng lên thì nhắn tôi ngay."
- ☐ Video 6: "Khách hay hỏi: làm bao nhiêu buổi thì đỡ? Tôi nói thật: tùy cơ địa, không ai hứa chắc được. Nên ở đây mình hẹn nhau xem lại sau buổi thứ ba, rồi mới tính tiếp."
- ☐ Video 7: "Tôi muốn spa mình là nơi người ta đến để được nghỉ, được hỏi han, và về nhà thấy nhẹ người hơn. Nếu anh chị ở gần [khu vực], ghé uống trà với tôi một buổi nhé."

5

MẸO KHI ĐỨNG TRƯỚC MÁY

Vấn đề	Cách xử lý
Run, nói vấp	Nói câu đầu 3 lần liền rồi mới bấm quay; vấp thì dừng 2 giây, nói lại từ đầu câu, cắt sau
Không biết để tay đâu	Cầm một vật thật: phiếu thăm khám, nắm thảo dược, chén trà
Giọng đều đều	Tưởng tượng đang nói với một khách quen ngồi đối diện
Sợ bình luận xấu	Tắt thông báo 24 giờ đầu; chỉ trả lời câu hỏi thật, bỏ qua câu chê bai
Muốn xoá sau khi xem	Quy tắc: không xoá video nào trong 7 video đầu; chỉ ghi lại điều muốn làm khác lần sau

6 LƯU Ý AN TOÀN NỘI DUNG

- ☐ Không nói "khỏi hẳn", "chữa dứt điểm", "cam kết hết đau"
- ☐ Không quay mặt khách, không quay vùng cơ thể hở; khách đồng ý bằng tin nhắn mới được quay tay, vai qua khăn
- ☐ Không so sánh, không chê spa khác
- ☐ Có nhắc đến bệnh lý thì luôn thêm: "trường hợp bệnh lý anh chị nên đi khám chuyên khoa"

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.