

Gỡ đúng nút để viết **chạm** hơn



Growth Content K44

Recap Buổi 3



Em ngồi cả tiếng rồi...
vẫn không ra câu đầu tiên.



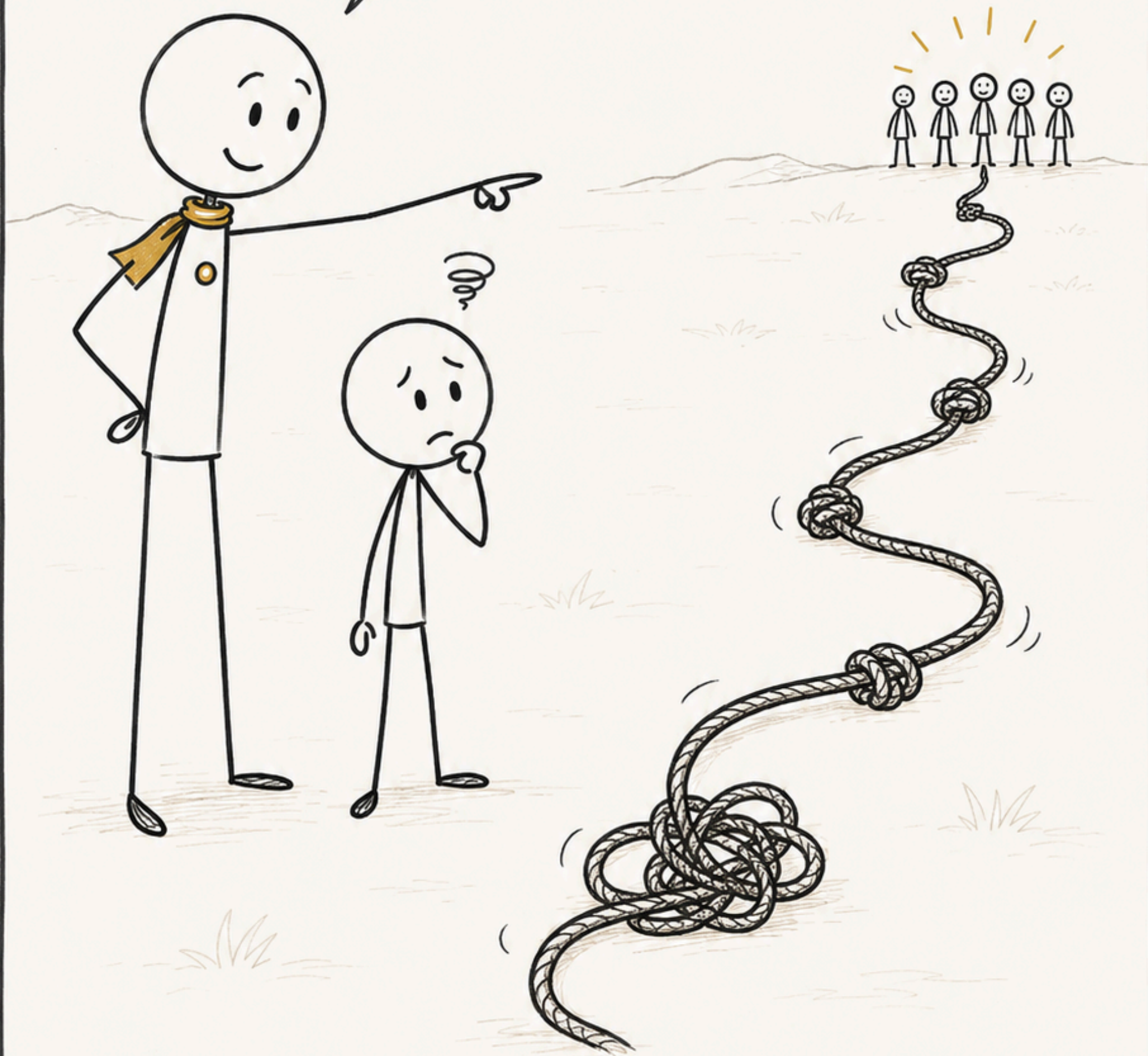
Chắc em
thiếu công thức.

Có thể.
Nhưng thêm công thức
chưa chắc gỡ đúng nút.



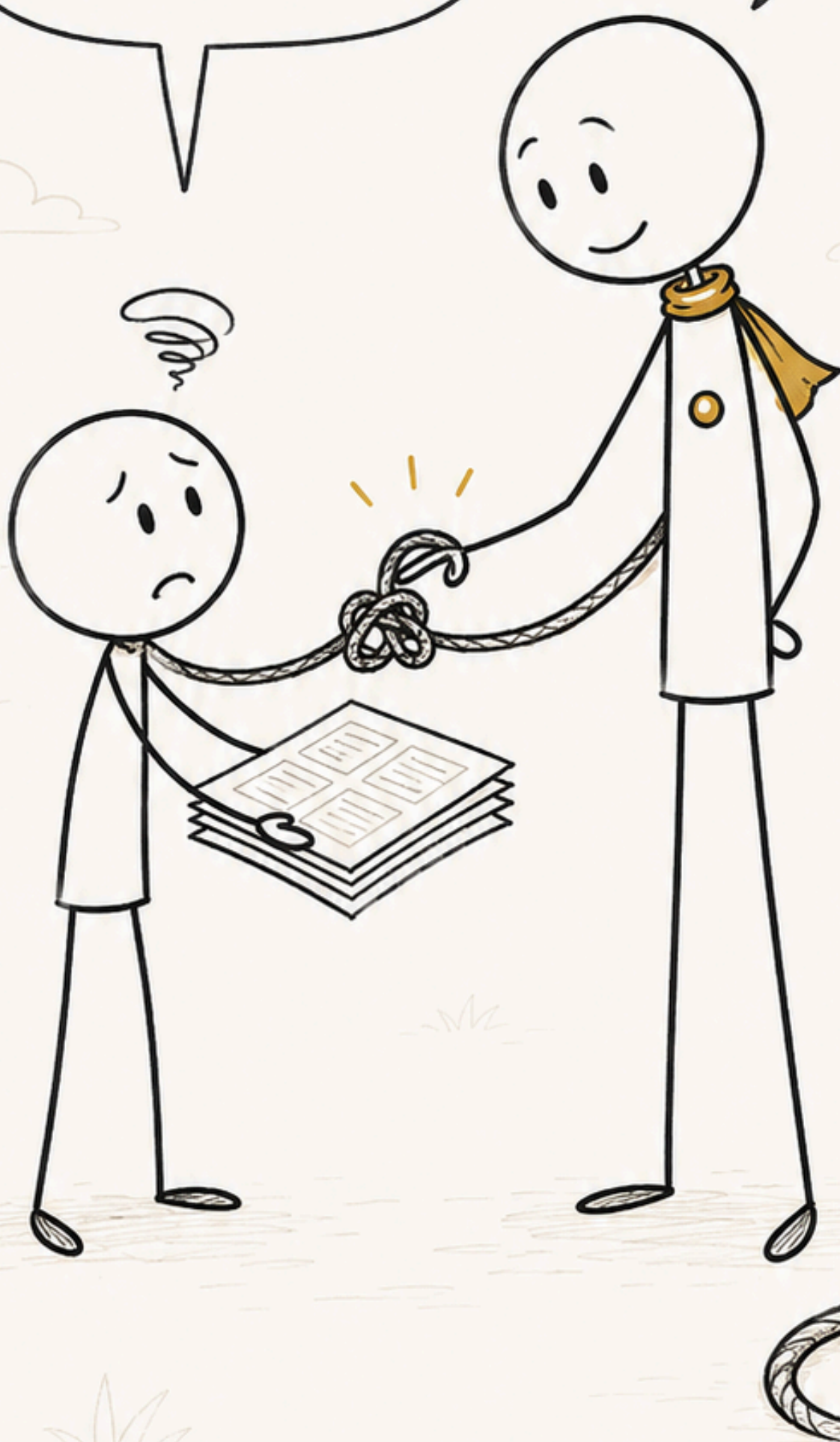
Đây là đường
từ em đến khách hàng.

Đây rối ở đâu,
content kẹt ở đó.



Em học thêm
10 mẫu hook
nữa được không?


Nếu cảm xúc
đang khóa, công thức
chỉ làm em áp lực hơn.



Vậy em
không thiếu
ý tưởng à?


Có thể em chỉ
chưa mở được
dòng bên trong.





Thử 10 phút thôi.
Bật nhạc. Viết
không sửa.

Không cần
hay hả?



Không cần hay.
Chỉ cần thật.

À... vậy là
để cảm xúc
chảy lại.

Bữa cơm gần nhất
em ăn cùng bố mẹ
là khi nào?



Ủa... câu này
làm em nhớ
nhiều thứ.

Nhưng em vẫn
không biết khách
hàng muốn nghe gì.

Trước khi hiểu họ,
em cần hiểu mình đã.



Content chạm thường
bắt đầu từ một cảnh
rất cụ thể.

Vậy em
không cần viết
to tát ngay.

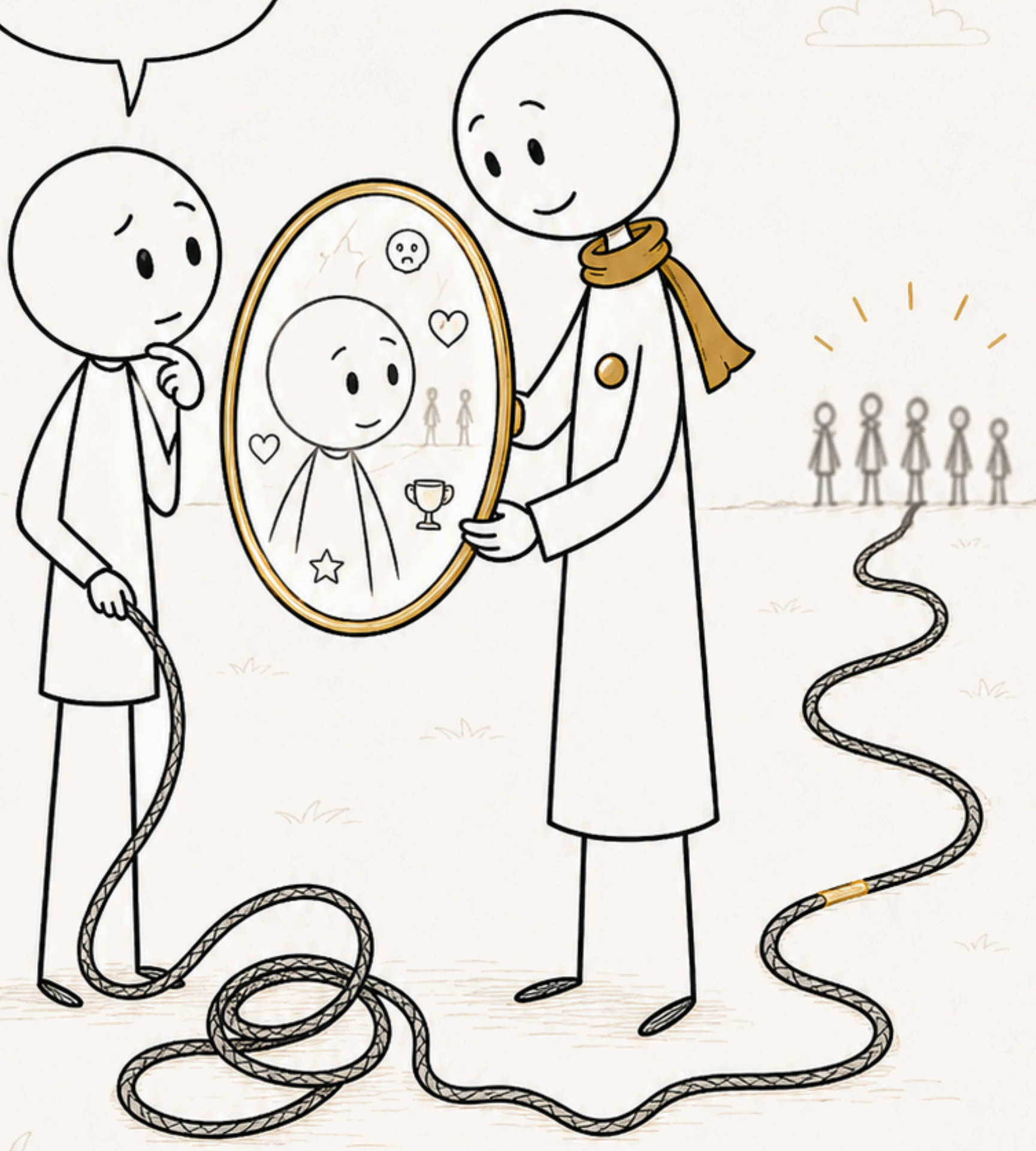


Bữa cơm gần nhất
em ăn cùng bố mẹ
là khi nào?

- _____
- _____
- _____

Sao lại nhìn em?

Vì khách hàng cũng có nỗi sợ, mong muốn và hy vọng như em.



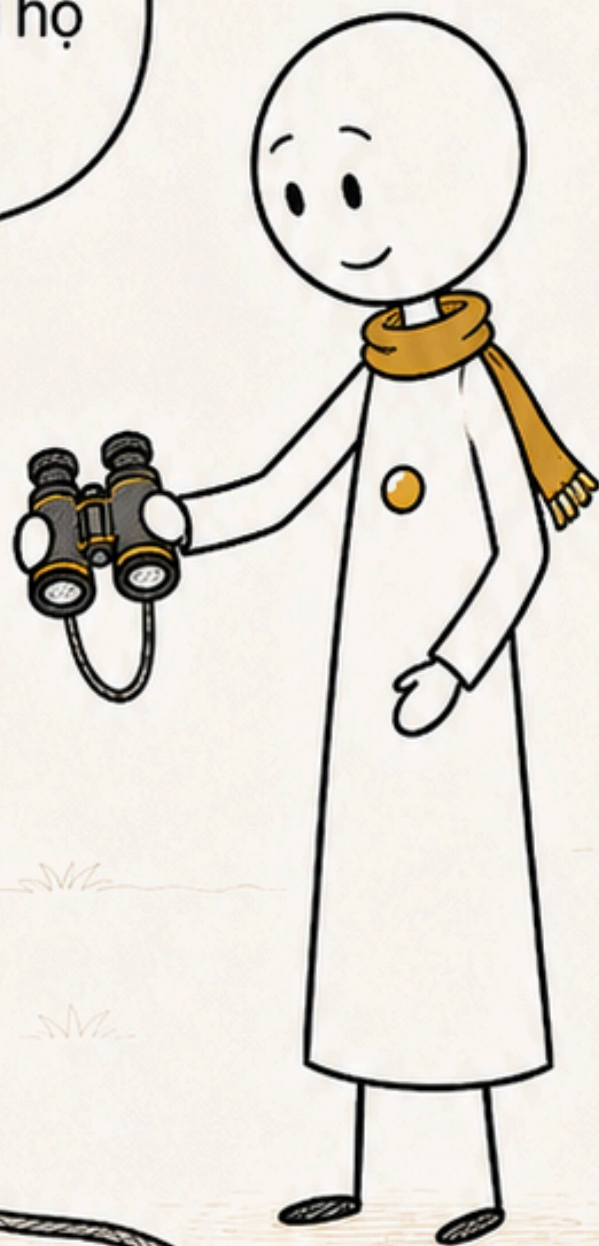
Nếu cùng tộp mà
vẫn không chạm, có thể
cái tôi đang nói quá nhiều.


Thử đổi thành:
họ cần nghe gì?



Nếu em chưa
từng sống đời họ
thì sao?

Vậy đừng đoán.
Hãy quan sát.





Kênh của em
nên nói về gì?

Đừng chọn
bằng hứng thú
nhất thời.

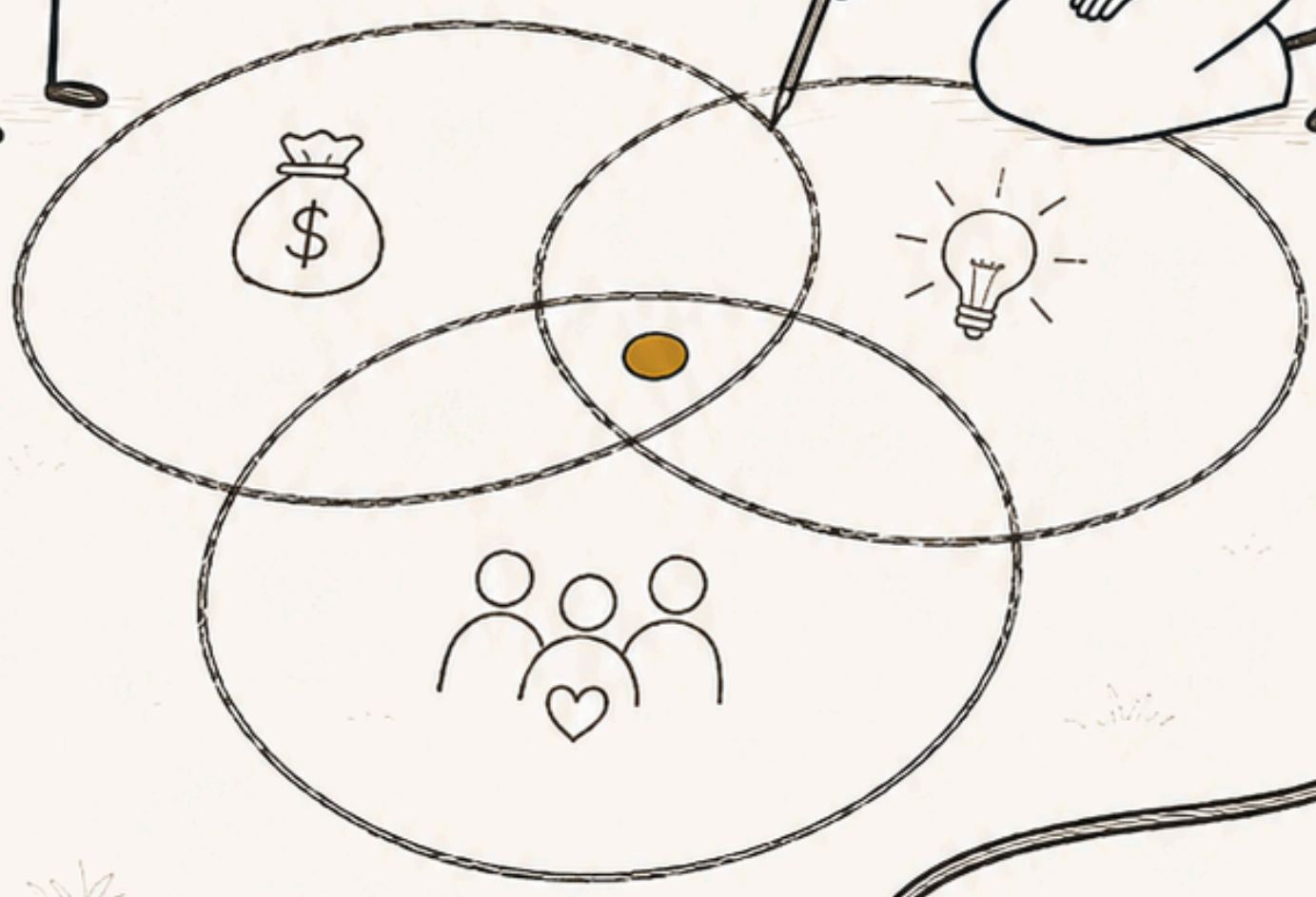


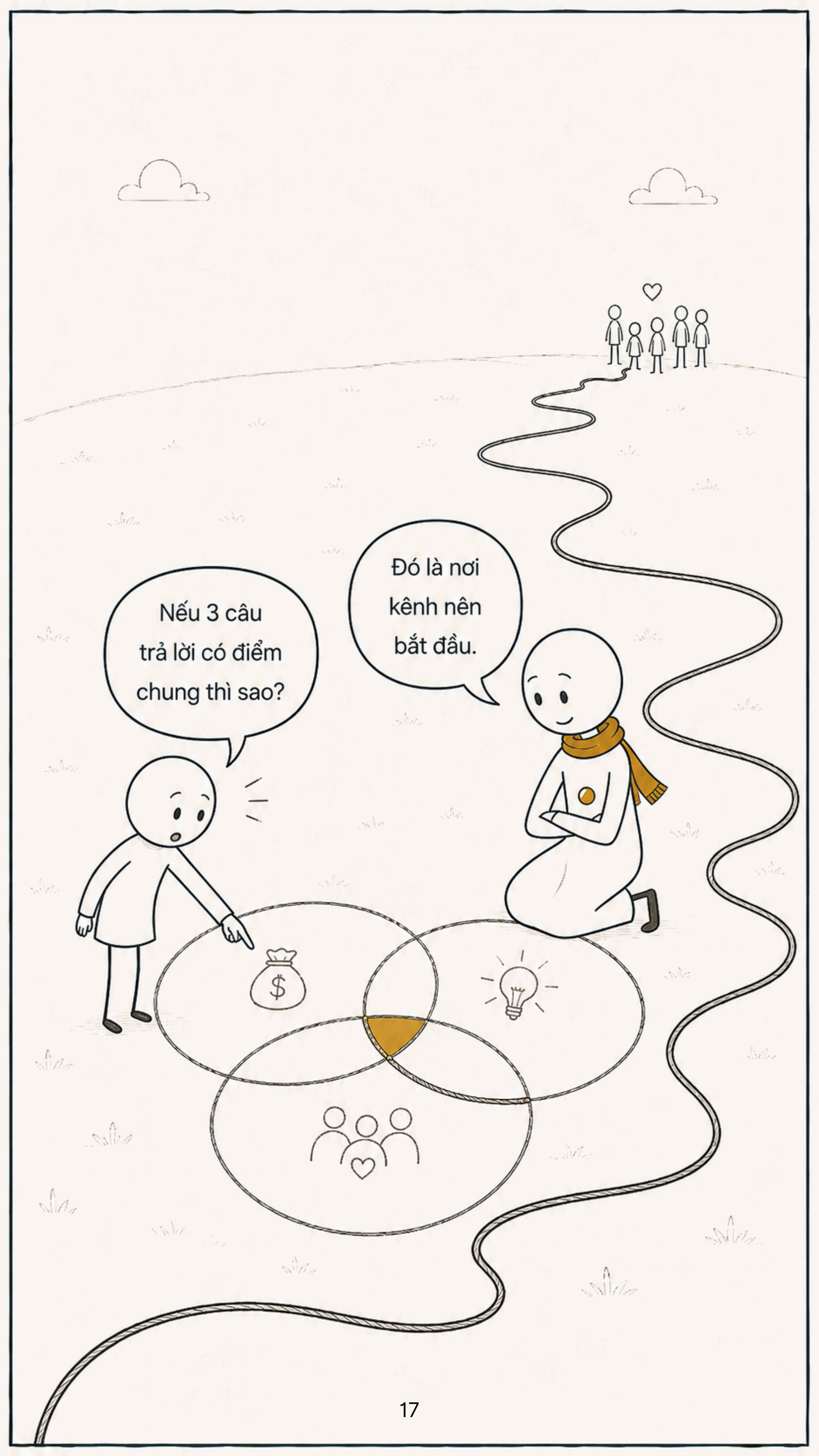
Trả lời 3 câu này:

Em từng kiếm tiền
tốt nhất từ việc gì?

Em thấy sáng nhất
khi làm gì?

Người khác lắng nghe em
vì điều gì?



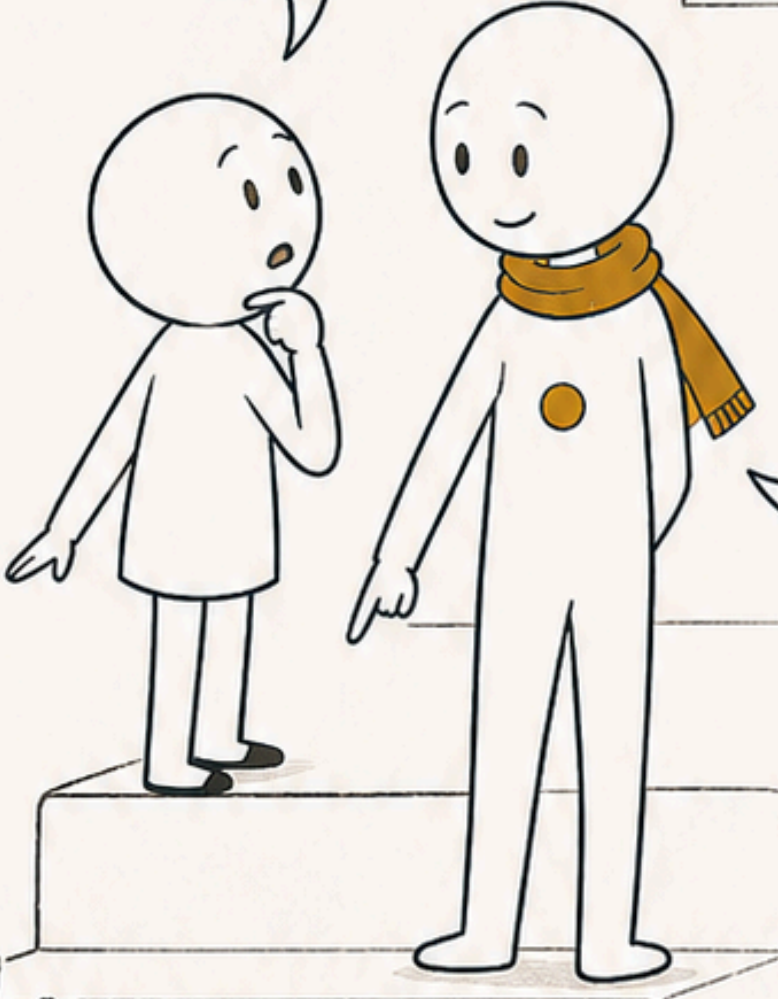


Nếu 3 câu
trả lời có điểm
chung thì sao?

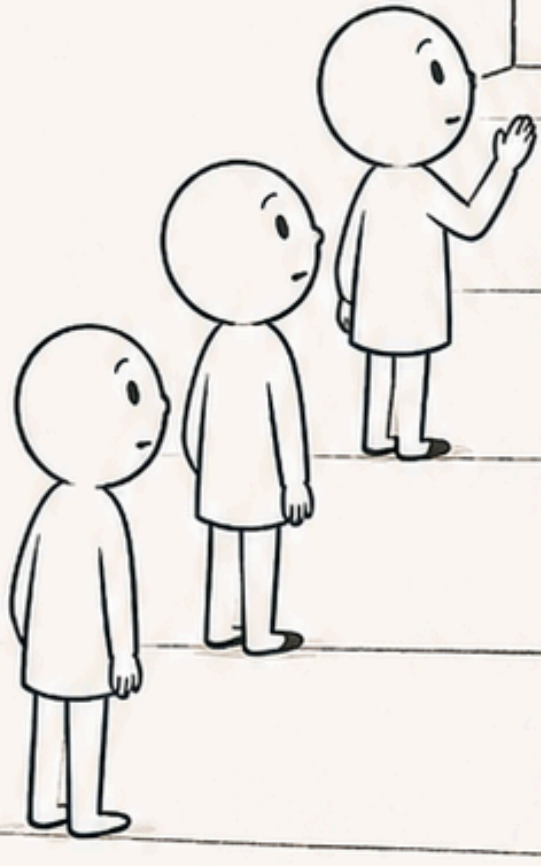
Đó là nơi
kênh nên
bắt đầu.




Nhưng em
chưa phải
chuyên gia.



Em không cần
giỏi nhất. Chỉ cần
giúp được người
đi sau một đoạn.



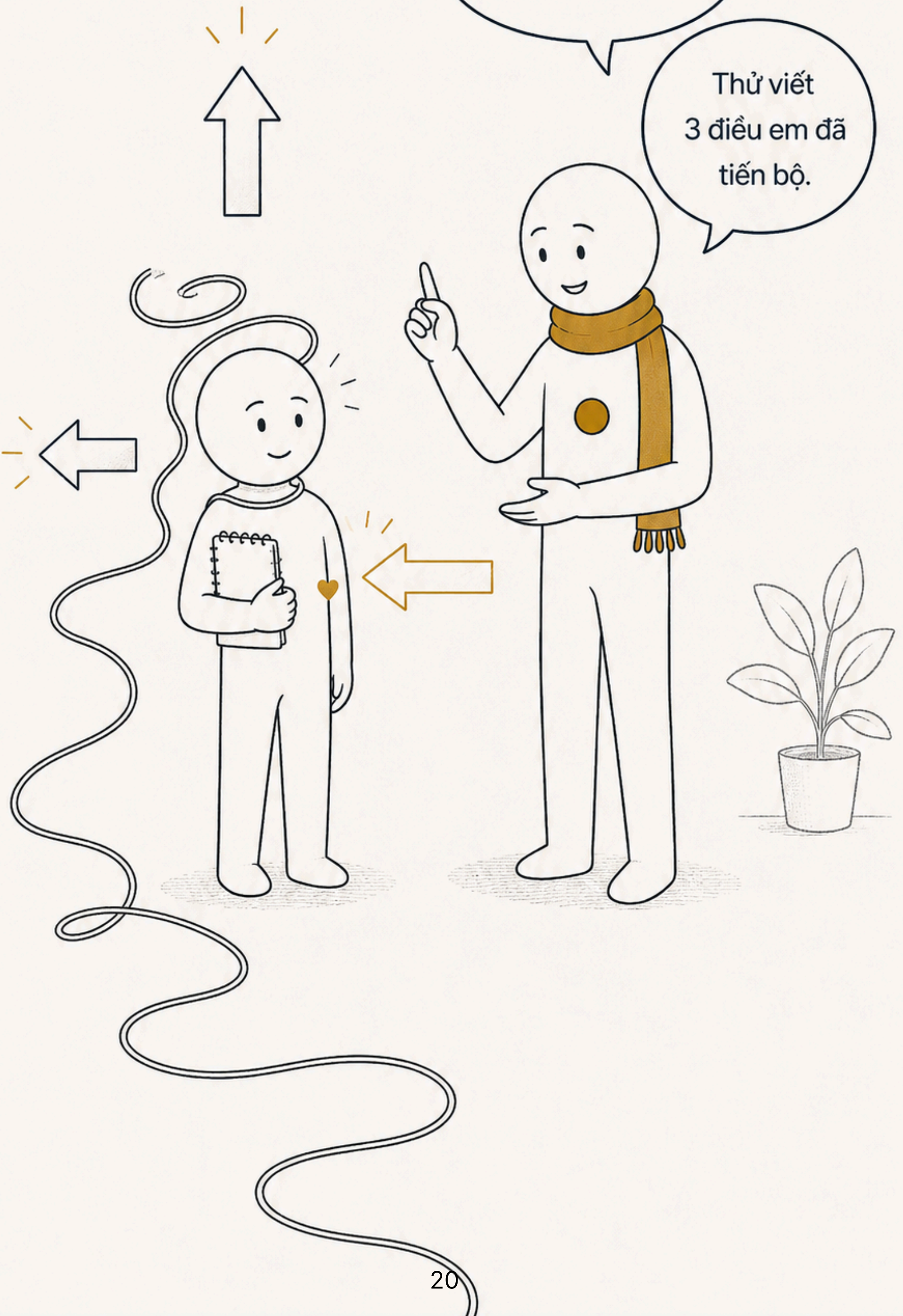


Em thấy
ai cũng giỏi
hơn mình.

Em đang so
hậu trường của mình
với sân khấu của họ.

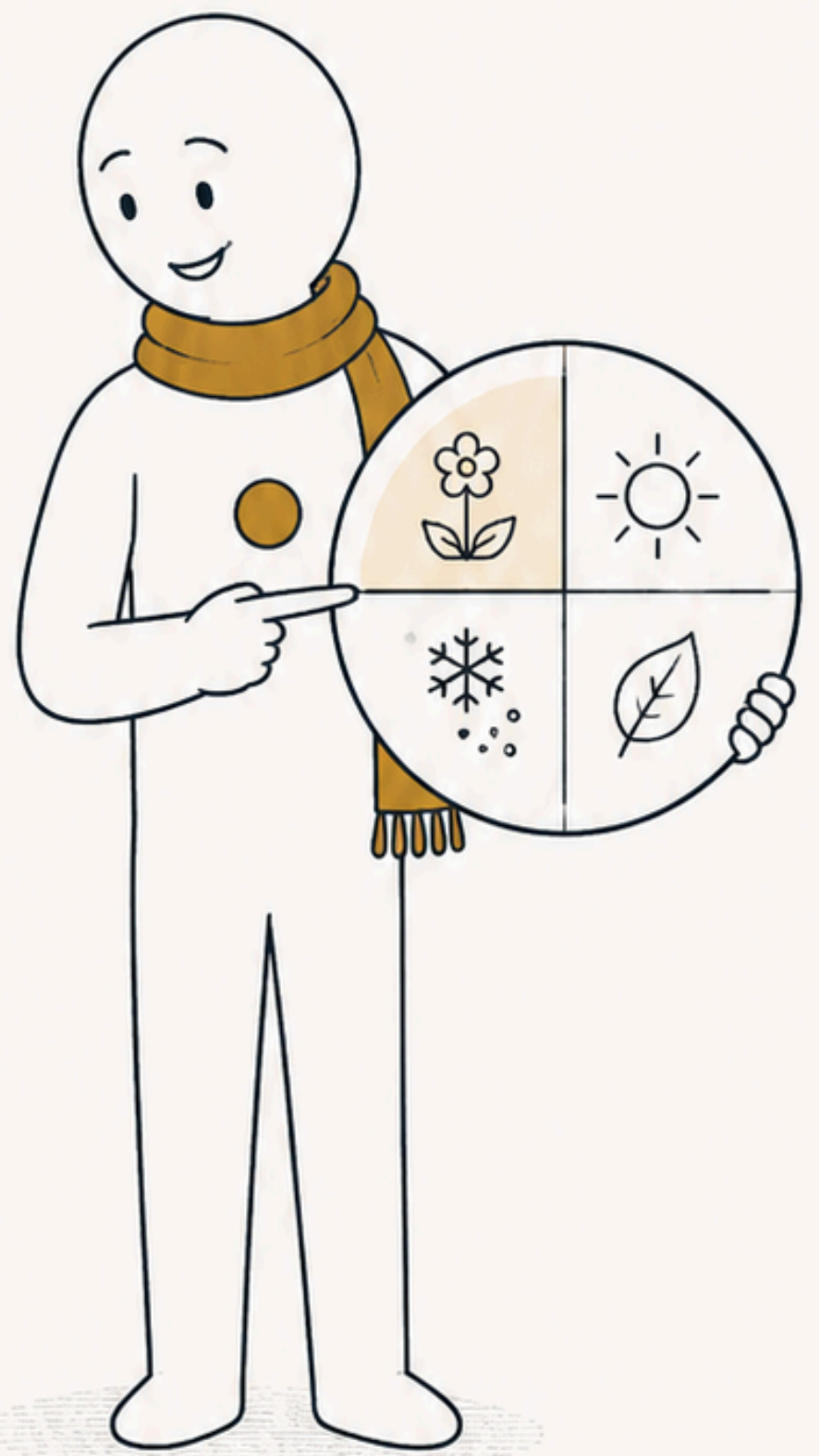
Nhìn lên để học.
Nhìn lại để ghi nhận.

Thử viết
3 điều em đã
tiến bộ.



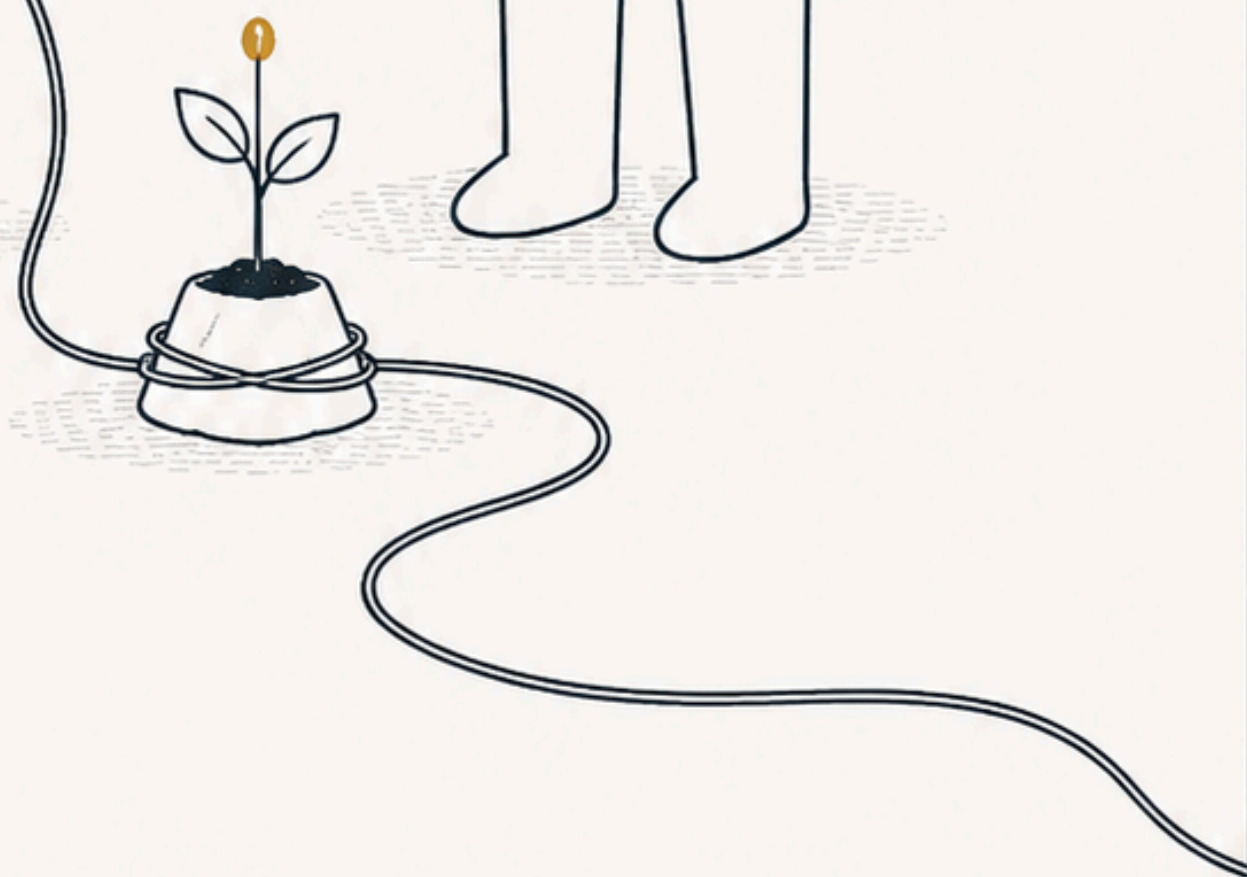
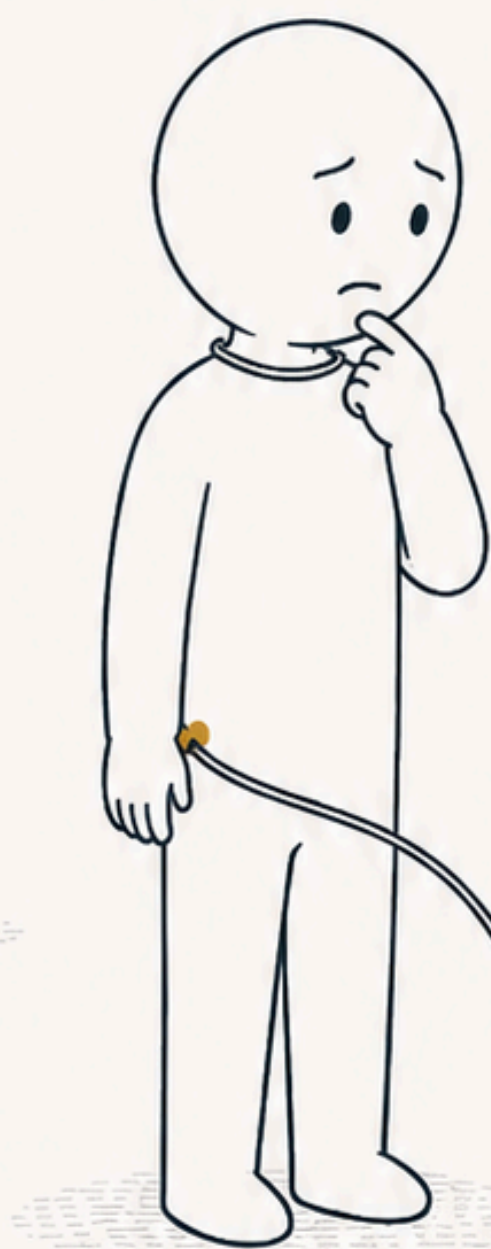
Em làm rồi mà
chưa thấy kết quả.

Có thể em đang
ở Mùa Xuân.



Mùa Xuân
nghĩa là gì?

Là mùa thử.
Chưa phải
mùa thu hoạch.



Khi thấy tín hiệu
đúng, hãy lập lại
có kỷ luật.

Thử làm 5 biến thể
từ format đang
hiệu quả.



Khi kênh bắt đầu
ra tiền, hãy hệ
thống hóa.

Đừng chỉ hứng
lên rồi làm.



Concept cũ
chững lại là
thất bại ă?

Không. Đó là
lúc tái định vị.



Em đang
thử rất nhiều
dự án.

Vậy em đang
nuôi quá nhiều
Mùa Xuân.



Chọn 1-2
dự án để
chăm kỹ trước.

Có dòng tiền
ổn hơn, rồi hãy
gieo thêm.



Em vẫn không
biết họ nghĩ gì.

Đừng đoán
trong đầu. Đi đọc
nơi họ nói thật.



Lấy đúng
ngôn ngữ
của họ.

Đọc
comment thì
lấy gì?



Họ than gì?
Hỏi gì?
Sợ gì?
Muốn gì?

Chép 5 câu
nguyên văn.



Than phiền



Câu hỏi



Nỗi sợ



Mong muốn

Hook lấy
từ đâu ra?

Nơi người ta
tâm sự thật thường
có hook rất mạnh.



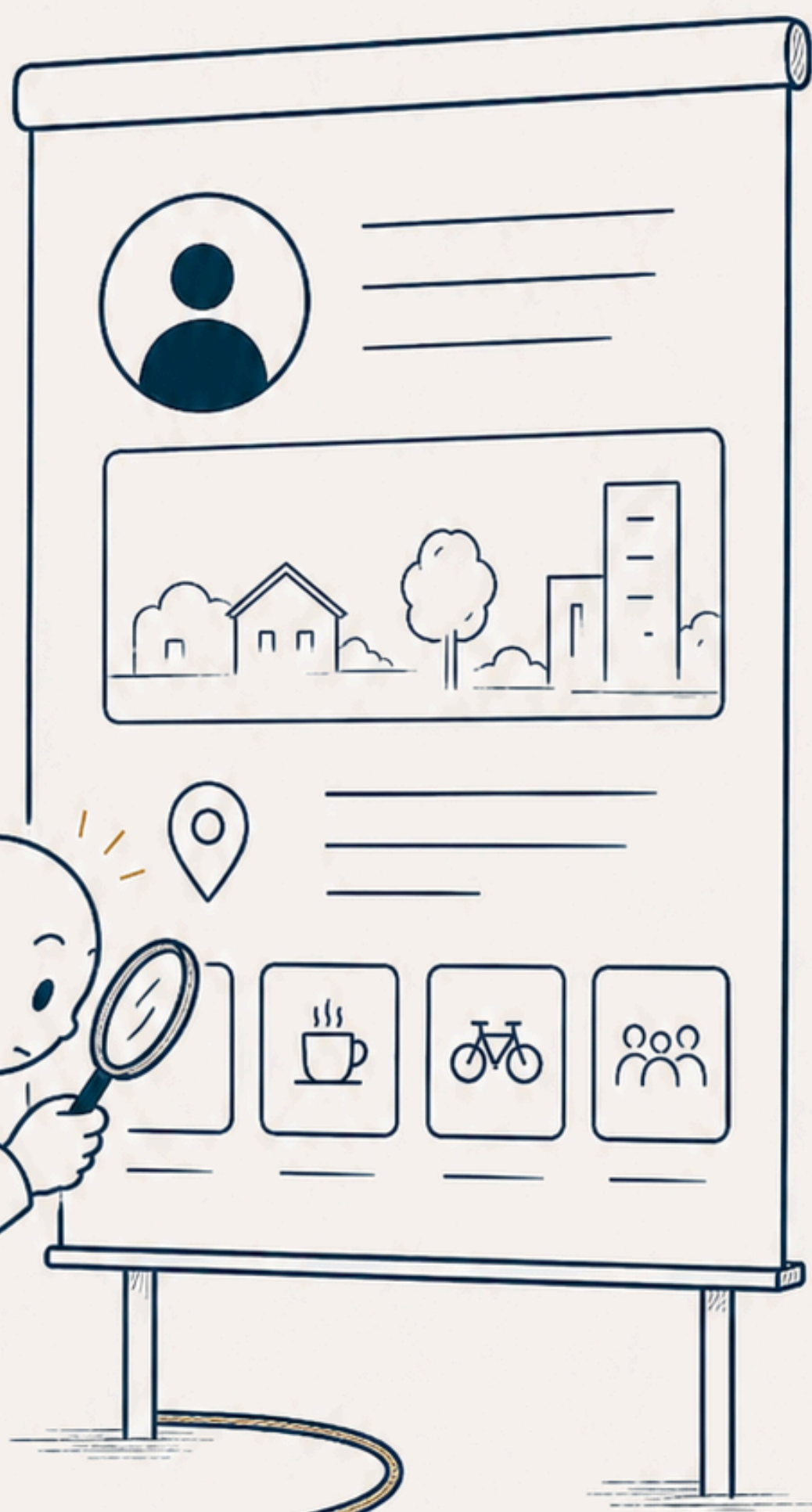
Profile cho em
thấy bối cảnh sống,
không chỉ độ tuổi.

Thử ghi 5
dấu hiệu lặp lại.



Mình quan sát
để hiểu, không phải
để phán xét.

Ảnh, nơi sống,
gu thẩm mỹ
đều là dữ liệu.



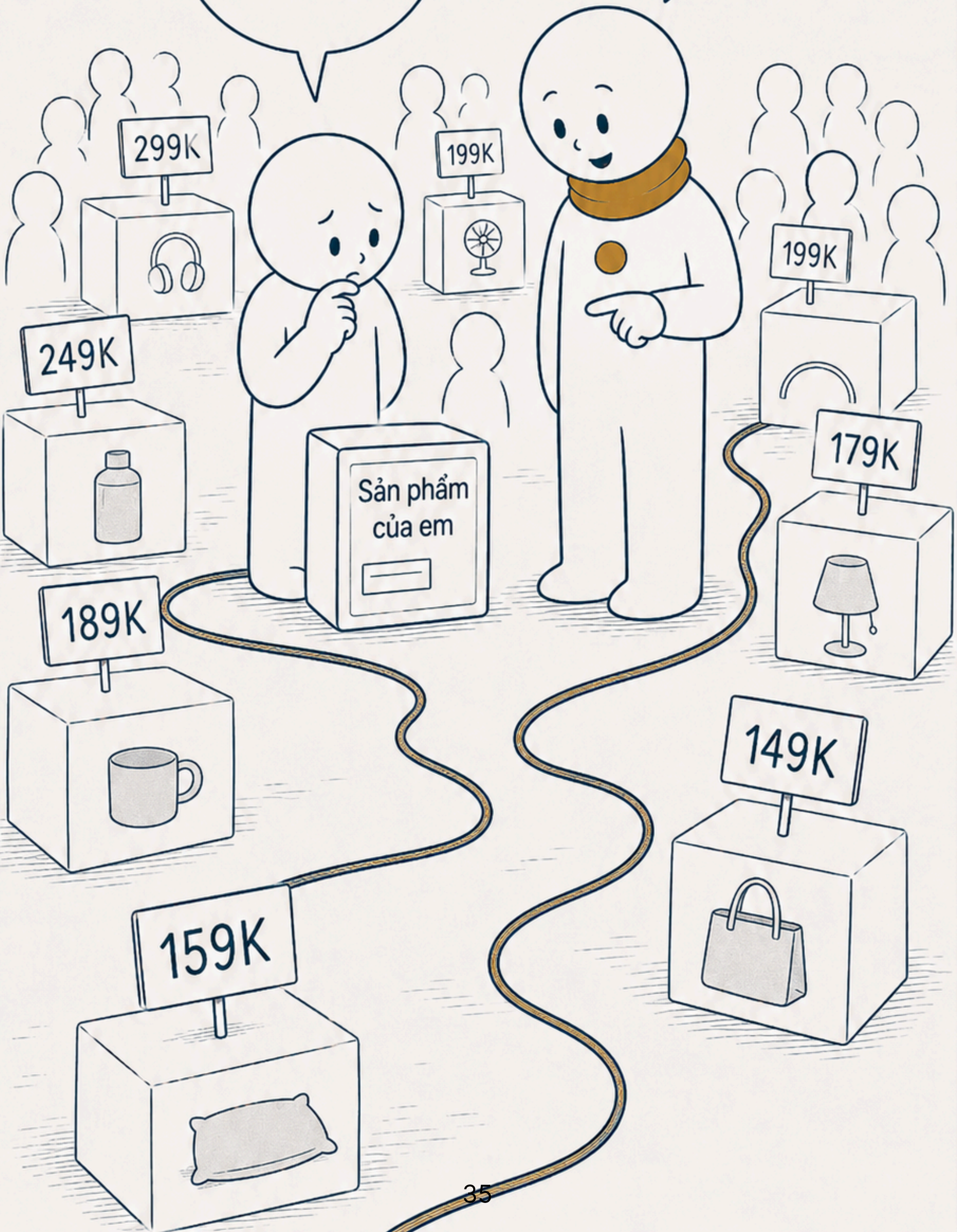
Em sợ
hỏi khách hàng.

Một câu thật
của khách mạnh hơn
10 câu mình tự nghĩ.



Em cứ phải
giảm giá mới
bán được.

Nội sàn đông người,
nhưng em bị so giá
trực tiếp.



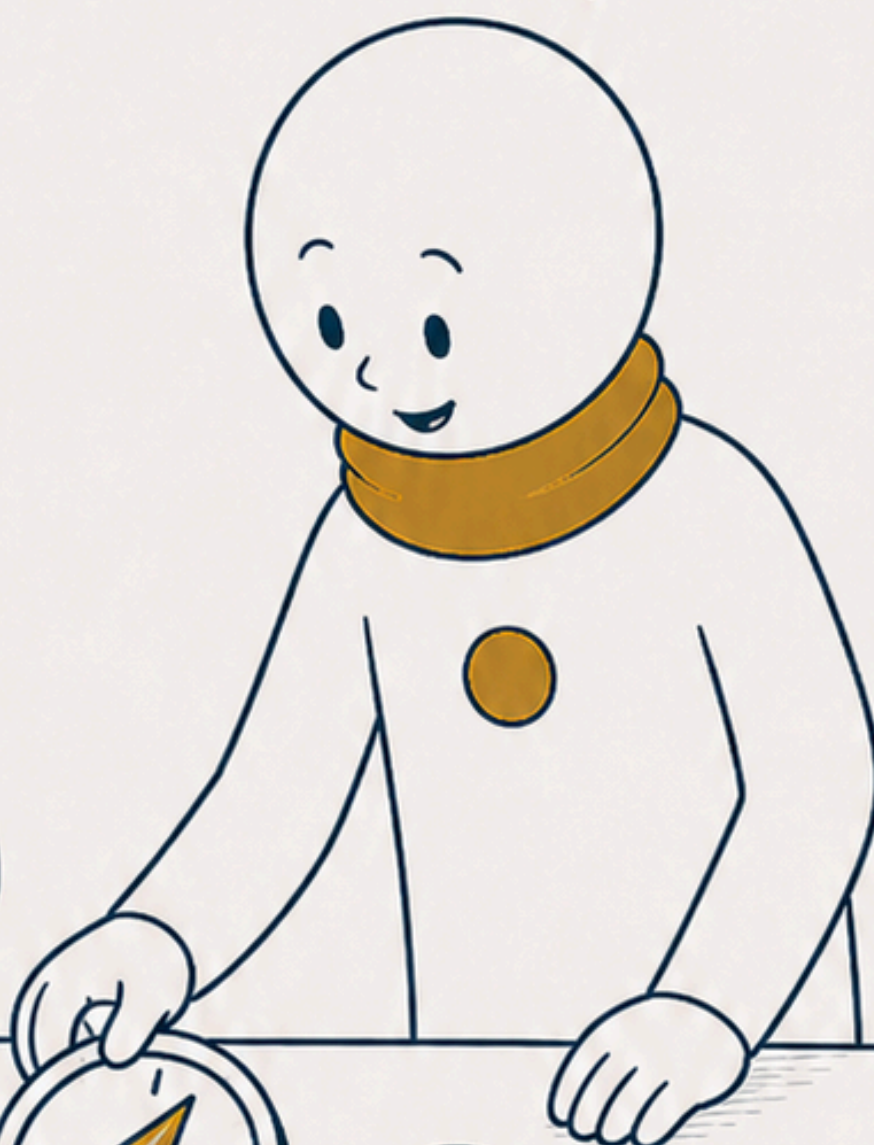
Shop nhỏ
cần tự tạo dòng
người từ social.

Chọn một kênh
kéo traffic trước.



Vậy content
chạm không phải
viết hoa mỹ hơn?

Đúng. Nó đến từ
nguyên liệu thật.



CẢM XÚC
THẬT



GÓC NHÌN
RÕ RÀNG



TIẾNG NÓI
KHÁCH HÀNG



Hiểu mình,
hiểu người,
rồi mới viết.

Giờ em
biết bắt đầu
từ đâu rồi.



Muốn viết chạm,
mình không cần kéo mạnh hơn.



Mình cần gõ đúng nút.

Create deeper,
grow wider.

