



Lời khuyên

Tận
dụng
nhân
tính
để
kiếm
tiền



Tính xấu của con người chính là nguồn gốc của lợi nhuận.

Trong xã hội, khả năng quan trọng nhất để đứng vững là hiểu được nhân tính. Hiểu biết về con người giúp ta thành công mọi mặt. Có hai loại tiền dễ kiếm nhất, một là kiếm tiền bằng cách tận dụng điểm yếu của con người, hai là kiếm tiền bằng cách tận dụng ưu điểm của con người. Ai hiểu được con người sẽ hiểu được tiền bạc!

Thực ra, cơ hội kiếm tiền chưa bao giờ giảm, chỉ là yêu cầu đối với bộ não của bạn tăng cao mà thôi.

Có một bộ phim tên là “Seven” (1995), liệt kê 7 tội lỗi của con người, bao gồm kiêu ngạo, đổ ky, giận dữ, lừa dối, tham lam, dục vọng và tham ăn. Đây là những tính cách bẩm sinh của con người, là điều mà tất cả các tôn giáo yêu cầu phải tránh. Tuy nhiên, logic cơ bản của kinh doanh lại trái ngược với logic tôn giáo, kinh doanh chính là tận dụng, thậm chí là phóng đại những tính xấu của con người để tạo nên huyền thoại kinh doanh.



Các trang web kết bạn tận dụng dục vọng của bạn, ngành tài chính tận dụng lòng tham của bạn, ngành ẩm thực và rượu tận dụng sự tham ăn của bạn, mua sắm trực tuyến tận dụng sự lười biếng của bạn, hội nhóm Flex tận dụng lòng kiêu ngạo của bạn, ngành công nghiệp game tận dụng lòng đố kỵ và cơn giận của bạn, cho phép bạn giải tỏa sự ức chế và bức xúc trong cuộc sống thực qua trò chơi. Mỗi một nhà lãnh đạo kinh doanh đều là cao thủ tận dụng bản tính con người, chính tính xấu của con người là nguồn gốc của lợi nhuận.

Ví dụ, nếu bạn thích phụ nữ đẹp, bạn sẽ thấy điện thoại của mình mỗi lần đều trôi qua các hình ảnh của phụ nữ đẹp. Nếu bạn thích hát, bạn sẽ thấy các màn trình diễn của các tài năng ẩn giấu.

Nếu bạn muốn giàu có, bạn sẽ thấy các bài diễn thuyết kinh tế kích thích bạn. Bản tính của bạn, trước mặt tất cả các bậc thầy kinh doanh, đều bị bóc trần không chỗ nào che giấu. Những gì bạn thích, họ sẽ cung cấp cho bạn nhiều hơn, lấp đầy mọi thời gian và sự chú ý của bạn, cho đến khi bạn nhận ra điện thoại của mình đầy ắp những thứ bạn yêu thích.

Nếu bạn muốn sa đọa, họ sẽ để bạn sa đọa không bao giờ quay đầu. Nếu bạn muốn tiến bộ, họ sẽ khiến bạn luôn tiến bộ, điều này khiến người mạnh càng mạnh hơn, còn người yếu càng yếu hơn

Thực tế, mỗi ngày bạn đều sống trong bố cục của người khác, những thứ bạn thấy mỗi ngày đều là những thứ người ta muốn bạn thấy. Những người thực sự đặt ra các bố cục đều là cao thủ hiểu biết về bản chất con người.

Thế giới này về bản chất chỉ là một trò chơi được thiết kế bởi con người, bạn chọn làm người điều khiển trò chơi, hay là người bị điều khiển. Người thường thấy người khác thư thả uống cà phê, sẽ nghĩ mình làm thế nào để trở thành người thư thả đó. Còn cao thủ nghĩ, mình làm sao trở thành ông chủ bán cà phê cho họ. Bạn hàng ngày nghiên cứu loại người nào? Điều này quyết định số phận của bạn

Bí mật kiếm tiền lớn, là xem bạn biết cách sắp đặt hay không

Xin thắng thần mà nói, thế giới này giống như một “sòng bạc”, trong đó chỉ có ba loại người: Người thứ nhất là người bố cục (người mở sòng), người thứ hai là người làm chủ sòng (chủ bàn), và người thứ ba là người đặt cược (con bạc). 99% người trên thế giới thuộc về loại thứ ba, còn lại 1% thuộc về hai loại đầu tiên, và trong số 1% này, chỉ có 1% thuộc về loại thứ nhất. Để mở mang suy nghĩ của bạn, tôi xin đưa ra một ví dụ: Tất cả những người làm ăn, đều tuân theo ba cách làm sau:

1. Cách làm truyền thống: Sử dụng tiền của chính mình để đặt cược

Bạn phát hiện một cơ hội kinh doanh, muốn khởi nghiệp, sau đó sử dụng tiền tiết kiệm của mình cộng với tiền vay từ bạn bè và khoản vay từ ngân hàng, gom góp được 1 tỷ, rồi bắt đầu khởi nghiệp. Cách này thuộc về đầu tư dựa trên nợ. Nghĩa là bạn vay nợ để khởi nghiệp, 80% người khởi nghiệp đều làm theo cách này. Nếu công ty thất bại, tất cả tài sản của bạn sẽ bị chủ nợ và ngân hàng thu giữ. Có nghĩa là bạn tự mình đặt cược, thua cuộc thì mất hết.

2. Cao thủ: Sử dụng tiền của người khác để đặt cược

Làm một bản trình bày PowerPoint về kế hoạch phát triển công ty, kéo những người bạn, khách hàng xung quanh vào một nhóm, kể lể về quá trình đầu tư 1 tỷ để trong tương lai kiếm được 100 tỷ một cách hấp dẫn, sau đó bán 30% cổ phần với giá 1 tỷ, kêu gọi mọi người cùng đầu tư. Chỉ cần bạn nói đủ hay, sẽ có người sẵn lòng cùng đầu tư. Ngay cả khi công ty cuối cùng phá sản, tiền của nhà đầu tư mất trắng, ít nhất bạn cũng đã nhận được một số lương trong vài năm. Hơn nữa, bạn không nợ bất kỳ ai một xu nào, những gì thua lỗ đều là tiền của các cổ đông, cách này thuộc về đầu tư dựa trên cổ phần. Có nghĩa là sử dụng tiền của người khác để đặt cược





3. Cao thủ đỉnh cao:

Kiểm tiền từ phần trăm của tất cả người đặt cược

Cách chơi ở cấp độ cao hơn là, công khai kêu gọi vốn từ toàn xã hội, mỗi nhà đầu tư theo số tiền góp vào sẽ chiếm một phần cổ phần tương ứng trong dự án, và có thể chia sẻ lợi nhuận tương lai của công ty. Những người góp tiền có thể giao dịch cổ phần của mình, sau đó bạn định giá công ty cao một chút, ước lượng 100 tỷ, vừa mở cửa bạn đã có giá trị hàng chục triệu đô la, tìm cơ hội bán ra, trực tiếp giàu có, điều này được gọi là phát hành cổ phiếu. Các công ty lớn đều chơi theo cách này, khi nhà đầu tư tham gia, những người đặt cược và những người mở cửa đã bắt đầu thu hoạch và chuẩn bị rời đi. Cùng là khởi nghiệp, nhưng người có danh tính khác nhau, cách làm khác nhau, kết quả hoàn toàn khác nhau, đây chính là sự khác biệt giữa kiếm tiền, thu tiền và phát tài.

Con bạc chính là kiếm tiền, chủ bàn là thu tiền, còn người mở sòng bạc mới thực sự là phát tài. Sự khác biệt giữa ba nhóm này là gì?

Ví dụ, khi mọi người phát hiện ra một mỏ vàng trong một ngọn núi lớn, tất cả đều đổ xô đi đào vàng. Lúc này, bạn cũng theo đó đi đào, cơ bản là đã không còn vàng để đào nữa. Bạn nên làm gì? Không phải là tham gia vào đội ngũ tìm vàng, mà là bán nước, thực phẩm, công cụ, sách về kỹ năng đào vàng trên đường đến mỏ vàng, kiếm tiền từ những người đi đào vàng.

Trong thời đại này, bản chất cốt lõi của việc kiếm tiền là: kiếm tiền từ những người muốn kiếm tiền! Bạn thấy vì sao YouTube có thể phát triển lớn như vậy, chính là vì họ kiếm tiền từ những người muốn kiếm tiền. “Kinh tế hàng rong” vừa nổi lên, những người được lợi đầu tiên không phải là những người trước đây bán hàng rong, mà là những người cung cấp xe bán hàng rong như.

Một người bạn của tôi trước đây, làm livestream không mấy nổi bật, sau đó tự mình tạo một bộ công cụ livestream, bán cho những người làm livestream, và bỗng nhiên bán chạy

Airbnb không sở hữu bất kỳ căn hộ hoặc biệt thự nào, nhưng mọi người trên khắp thế giới đều đang sử dụng dịch vụ của họ để tìm chỗ ở khi đi du lịch, những người cho thuê bạn rộn nhưng không kiếm được nhiều tiền, trong khi Airbnb không sở hữu một bất động sản nào nhưng giá trị thị trường của họ đã đạt hàng trăm tỷ đô la chỉ nhờ một ứng dụng điện thoại, không cần bất kỳ thứ gì khác.

Nhìn lại bản thân bạn, tiền nhà, tiền điện nước, lương nhân viên, bận rộn suốt ngày đêm, làm việc cật lực, bạn chỉ kiếm được bao nhiêu tiền trong một năm? Điều này có đáng để bạn suy ngẫm không?



Taobao không có hàng hóa, Qunar không có khách sạn, Ctrip không có máy bay, nhưng số tiền họ kiếm được nhiều hơn rất nhiều so với các công ty có hàng hóa, khách sạn và máy bay. Tại sao lại như vậy?

Câu trả lời chỉ có một, họ tất cả đều là người mở “sòng bạc”, họ kiếm tiền từ nhà cái và người chơi cờ bạc, nhà cái chính là nhà hàng, khách sạn, hãng hàng không, còn người chơi cờ bạc là người tiêu dùng. Ông Hà Hồng Sơn mở rất nhiều sòng bạc nhưng chính ông không bao giờ chơi cờ bạc, bởi vì ông hiểu rõ phương thức thực sự để làm giàu không phải là chơi cờ bạc mà là tìm cách kiếm tiền từ người chơi cờ bạc.

Vì vậy, đừng bao giờ “chơi cờ bạc”, mà hãy trở thành người “mở sòng bạc”! Đừng trở thành một “quân cờ” mà phải trở thành người “đánh cờ”

Một ví dụ thực tế: (Hiểu được điều này bạn sẽ không bao giờ thiếu tiền nữa)

Giả sử bạn rất giỏi làm bánh cuốn và muốn mở quán bánh cuốn để kiếm tiền, lúc này bạn cần suy nghĩ kỹ một câu hỏi:

Đó có phải là bán bánh cuốn để kiếm tiền hay là bán quán bánh cuốn để kiếm tiền?

Nếu một đĩa bánh cuốn 15.000 đồng, lợi nhuận thuần của bạn là 5.000 đồng, muốn kiếm 100 tỷ đồng, bạn phải bán bao nhiêu đĩa bánh cuốn? Bạn phải bán 20 triệu đĩa bánh cuốn! Điều này gần như không thể làm được trong suốt cuộc đời này và cả kiếp sau nữa. Nhưng nếu bạn không kiếm tiền từ việc bán bánh cuốn mà là kiếm tiền từ việc bán quán bánh cuốn, thì mọi việc sẽ khác đi.

Bạn hoàn toàn có thể tiêu chuẩn hóa quy trình mở quán bánh cuốn, cách làm bánh cuốn và các công thức nhân bánh giống như McDonald's. Sau đó tổ chức hội thảo giới thiệu để người khác mua quyền nhượng quán của bạn, mỗi quán bánh cuốn bạn thu phí nhượng quyền 50 triệu đồng, 200 quán sẽ là 10 tỷ đồng, 2.000 quán sẽ là 100 tỷ đồng



Điều này chưa bao gồm phí đào tạo mà bạn thu, cung cấp bột gạo, nhân thịt, rau củ, máy làm bánh cuốn, chi phí trang trí... tất cả các khâu đó bạn đều có lợi nhuận.

Bạn hiểu tại sao McDonald's, KFC có thể mở chuỗi cửa hàng trên toàn thế giới chứ? Họ không kiếm tiền từ khách hàng trong quán mà kiếm tiền từ các nhà nhượng quyền.

ất cả các loại bánh cuốn và món ăn để giao cho các quán, quán chỉ cần hâm nóng lại một chút là có thể phục vụ. Quy trình này đơn giản đến mức một đứa trẻ có thể làm được sau 3 ngày đào tạo, không cần đầu bếp, không phụ thuộc vào người giỏi. Như vậy bạn có thể nhân rộng được quy mô. Lúc này, bạn là người lập kế hoạch, là người mở “sòng bạc”, các nhà nhượng quyền là nhà cái, còn khách hàng là người chơi cờ bạc

Dù các quán có lãi hay lỗ thì bạn vẫn luôn có lợi nhuận ổn định. Bởi vì bạn kiếm tiền không phải từ khách hàng mà từ người mở quán. Bạn có thể xem xét chuỗi Trung Nguyên E-Coffee, hiện nay đã có hơn 700 cửa hàng khắp các tỉnh thành trong nước, hơn 1.000 hợp đồng nhượng quyền được ký kết thành công. Đừng kiếm tiền từ việc bán cafe, hãy kiếm tiền từ việc bán quán cafe, đó chính là khác biệt giữa người mở “sòng bạc” và người “vào sòng bạc”.



Bí quyết để tiền đuổi theo bạn

Để khách hàng ôm tiền đuổi theo chúng ta là điều mà mọi ông chủ đều mong muốn!

Tuy nhiên, trong thực tế, đa số mọi người hàng ngày đều ôm sản phẩm đuổi theo khách hàng, bạn càng đuổi theo cuồng nhiệt, khách hàng càng chạy nhanh hơn, cuối cùng khách hàng trực tiếp lẫn tránh như tránh tà, còn bạn thì thở hồng hộc như chó béc-xê... rồi bắt đầu than thở: “Khỉ thật, kinh doanh thật khó khăn...” Vậy nên, điều bạn cần nghiên cứu là, tại sao càng bạn đuổi theo khách hàng thì khách càng chạy nhanh? Lý do rất đơn giản, không ai muốn bị thuyết phục, con người muốn bị hấp dẫn. Vì vậy, chúng ta thấy một số doanh nghiệp kinh doanh cực kỳ đắt hàng, bí quyết kiếm tiền của họ giống như siêu mẫu mặc bikini vẫy tay với bạn, khiến bạn không thể cưỡng lại được!

Tôi xin đưa ra một ví dụ, hy vọng có thể khơi gợi suy nghĩ sâu sắc của các vị chủ, tôi nghĩ mọi người đều biết Nước Mắm Nam Ngư, hãy nhớ lại lúc bạn mua sản phẩm này, có phải nhân viên bán hàng đến giới thiệu và thuyết phục chúng ta không, hay chính chúng ta tự chủ động chạy đến siêu thị hoặc cửa hàng tiện lợi để mua Nước Mắm Nam Ngư?

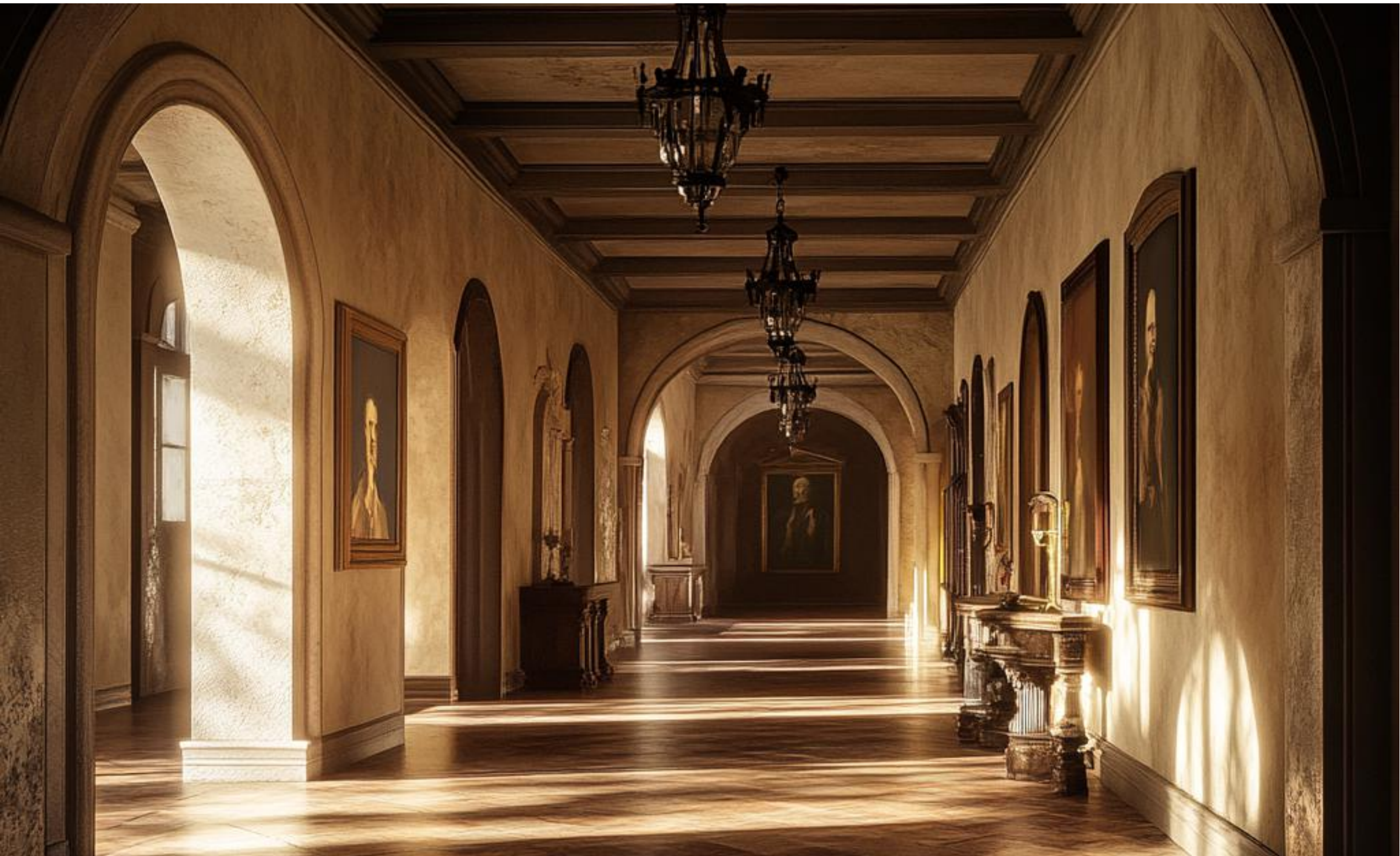
Câu trả lời là sau đấy phải không? Trên thực tế, không có người giới thiệu hoặc thuyết phục chúng ta mua sản phẩm này, nhưng hàng triệu người Việt tự đem tiền chạy đến siêu thị mua Nam Ngư sử dụng, vậy làm thế nào mà không có nhân viên bán hàng mà vẫn có thể khiến nhiều khách hàng như vậy tự động mua sản phẩm?

Để giải thích vấn đề này, chúng ta cần phải hiểu trước một nguyên lý rất quan trọng, nếu hiểu được, bạn cũng có thể khiến khách hàng của mình ôm tiền đuổi theo bạn.

Trước hết, chúng ta hãy phân tích xem con người tạo ra hành vi mua hàng chủ động như thế nào?



Để giải thích điều này, chúng ta cần học tập từ Phật giáo, bởi vì “công ty” này đã hoạt động hàng nghìn năm, nhân viên chưa bao giờ nghỉ việc hay chuyển việc, bạn chưa bao giờ nghe nói có người theo đạo Phật một hai ba năm rồi đột nhiên đổi sang theo đạo Cơ đốc giáo, đúng không? Hơn nữa, số lượng khách hàng của họ chiếm tới một phần mười dân số thế giới, và điểm quan trọng là tất cả khách hàng đều tự nguyện theo đuổi, không một ai bị ép buộc, vậy công ty này đã làm như thế nào?

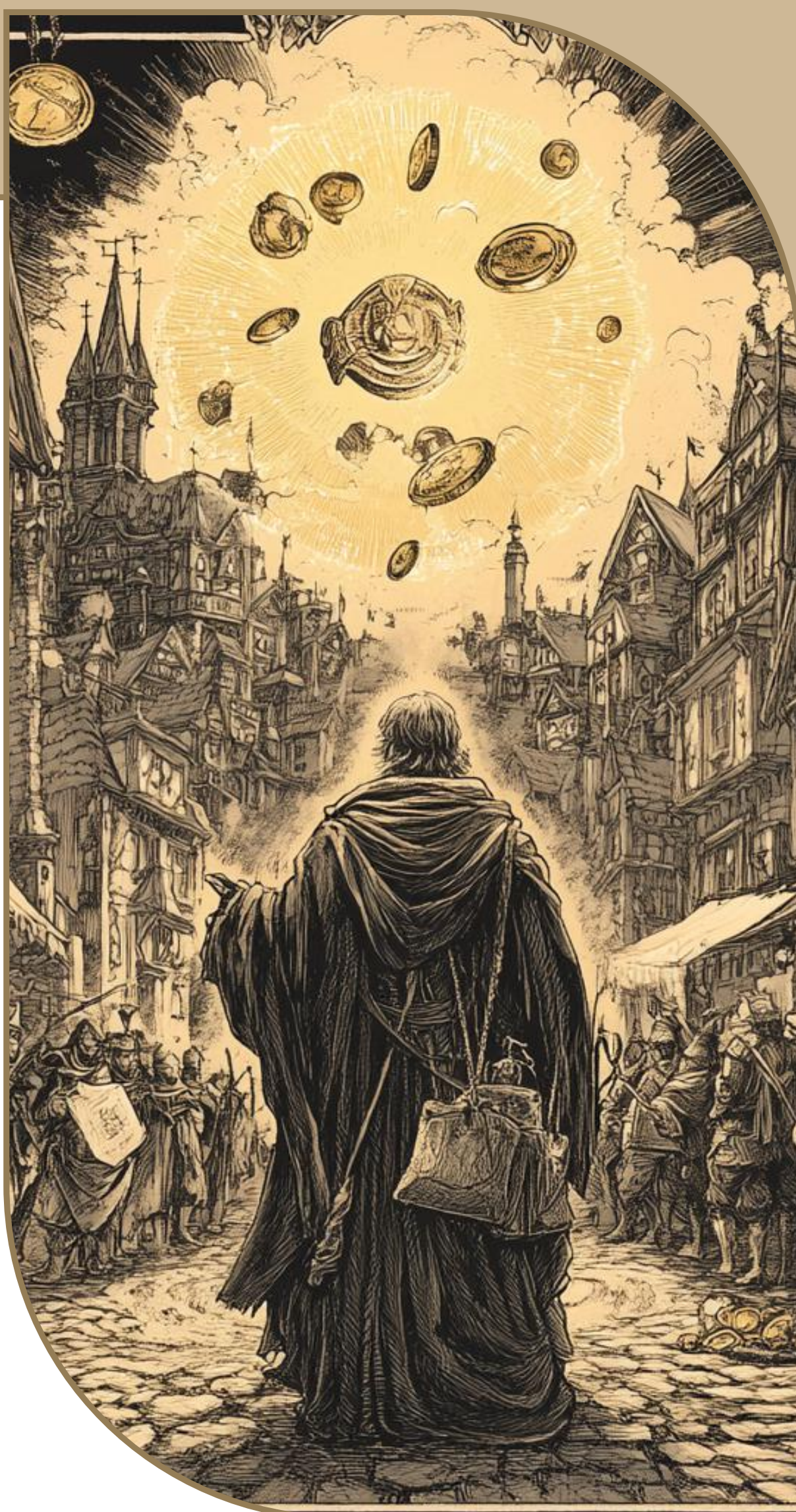


Nếu chúng ta có thể tìm ra logic đằng sau điều này, thì chúng ta có thể giải thích được động cơ hành vi mua hàng của tất cả khách hàng. Bây giờ, hãy lấy giấy bút ra và viết ba từ, từ thứ nhất là hình mẫu, từ thứ hai là cầu nối, từ thứ ba là Thiên đàng (ở đây, Thiên đàng chỉ Cực Lạc thế giới của phương Tây).

Chúng ta hãy xem Phật giáo làm thế nào mà thành công đến vậy. Bước đầu tiên của Đức Phật là trở thành thần tượng của mọi người, vậy Đức Phật đã trở thành thần tượng của mọi người như thế nào? Ngài dựa vào việc có rất nhiều người liên tục truyền bá câu chuyện về Ngài. Tôi muốn hỏi mọi người, khi tôi nhắc đến Đức Phật, liệu có ngay lập tức trong đầu bạn hiện lên một hình ảnh vĩ đại, rất đáng tôn kính như một thần tượng không? Tôi nghĩ chắc chắn là có rồi. Tại sao lại có cảm giác như vậy?

Bởi vì từ khi bạn còn nhỏ đến khi lớn lên, bạn ít nhiều đã nghe được một số câu chuyện về Phật tổ, chẳng hạn như câu chuyện quen thuộc nhất mà chúng ta đã nghe về Phật tổ là câu chuyện Phật tổ dưới gốc cây bồ đề, ngồi thiền 49 ngày và đắc đạo. Vậy, làm thế nào bạn biết được những sự kiện hàng nghìn năm trước?





Đó là bởi vì tất cả các tín đồ Phật giáo đều truyền bá câu chuyện về Phật tổ và Phật giáo, vì vậy dù Phật tổ sống cách đây hàng nghìn năm, chỉ cần chúng ta nghe đến Phật tổ, chúng ta ngay lập tức có cảm giác về một hình mẫu vĩ đại. Vậy bước thứ hai, Phật tổ đã làm như thế nào?

Một ngày nọ, hình mẫu của chúng ta, Phật tổ, chỉ tay về một phía và nói với mọi người rằng ở đó có một thiên đàng, đó là thế giới Tây Phương Cực Lạc. Và hình mẫu của chúng ta đã miêu tả thiên đàng một cách đẹp đẽ, nói rằng ở đó vàng bạc đầy đất. Khi hình mẫu nói rằng nơi đó đẹp đẽ như vậy. Thì tất cả chúng ta đều nghĩ, sau khi chết nếu có thể đến Tây Phương Cực Lạc, đến thiên đàng thì tốt biết mấy. Và thế là chúng ta hỏi Phật tổ, làm thế nào để có thể đến thiên đàng?

Lúc này, chúng ta bước vào bước thứ ba, Phật tổ sẽ nói cho chúng ta biết cây cầu dẫn đến thiên đàng. Có hai cách, tất cả mọi người đều có cơ hội đến thiên đàng, cách thứ nhất là xuất gia, cách thứ hai, bạn không cần phải xuất gia, chỉ cần bạn tin vào Phật giáo là được, điều này được gọi là đệ tử tại gia. Vậy, xuất gia và tin vào Phật giáo chính là cây cầu dẫn đến thiên đàng.

Phật tổ thông qua ba bước, khiến toàn thế giới có rất nhiều người chủ động theo đuổi mình, bước đầu tiên, trở thành hình mẫu của mọi người, bước thứ hai, nói cho mọi người biết có một thiên đàng, bước thứ ba, muốn đến thiên đàng bạn phải trở thành đệ tử của Phật giáo, trở thành đệ tử của Phật giáo chính là cây cầu dẫn đến thiên đàng.

Câu chuyện này được kể không nhằm mục đích gây sốc hay làm rối bởi cảm xúc của ai, mà thông qua nó để hiểu rõ hơn về ý nghĩa của việc tạo dựng một hình mẫu, thiên đàng và cách thức xây dựng “cây cầu” trong việc thu hút và giữ chân khách hàng hoặc người theo đạo trong trường hợp của Phật giáo. Nó nhấn mạnh sức mạnh của việc tạo dựng một hình ảnh mạnh mẽ, một mục tiêu hấp dẫn (thiên đàng) và cách thức để đạt được mục tiêu đó (cây cầu), điều này có thể áp dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau của cuộc sống, không chỉ trong tôn giáo hay kinh doanh.





Tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với mọi người một câu chuyện, qua câu chuyện này, bạn sẽ hiểu sâu sắc hơn về ý nghĩa thực sự của hình mẫu, thiên đàng và cây cầu. Đây là một sự kiện tin tức thực sự.

Mọi người có thể tìm kiếm trên Baidu để biết được, có thể bạn sẽ ngạc nhiên không thể tin nổi sau khi nghe câu chuyện này. Sự kiện này xảy ra vào ngày 28 tháng 2 năm 2013, tại thành phố Thành Đô, tỉnh Tứ Xuyên, Trung Quốc, tại một cây cầu địa phương có tên là Cầu Cứu Nhân. Vào buổi chiều hôm đó, một người đàn ông đi qua Cầu Cứu Nhân, và trong khi đang đi, một người phụ nữ đột nhiên lao ra từ một nơi nào đó, có lẽ là đã say rượu, nhanh chóng đè người đàn ông xuống đất, cởi quần anh ta và mạnh mẽ lao lên. Sau một thời gian chống cự, cuối cùng người đàn ông đã bị khuất phục, và kết quả là người phụ nữ này đã thành công “cưỡng hiếp” người đàn ông đó.

Sau khi sự việc kết thúc, người đàn ông này đã chạy đến đồn cảnh sát địa phương để báo cáo. Cảnh sát địa phương đã rất coi trọng vụ việc này và ngay lập tức mở cuộc điều tra. Chính vì vậy, tin tức về sự việc nhanh chóng lan truyền khắp nơi địa phương.

Trong những ngày tiếp theo, luôn có nhóm nam giới 2-2, 3-3 tụ tập ở Cầu Cứu Nhân, và cuối cùng đã có hàng nghìn người đàn ông tụ tập tại đây, rồi giơ tay lên cao kêu gọi “Chị gái, hãy quay trở lại”. Tình hình tại hiện trường lúc đó đã trở nên hỗn loạn, gần như trở thành một điểm du lịch nổi tiếng của địa phương. Nếu có người bán cơm chiên trứng ở hiện trường, có lẽ họ có thể kiếm được hàng chục nghìn đồng trong một ngày. Cuối cùng, cho đến khi lực lượng cảnh sát thành phố Thành Đô phải huy động một lượng lớn nhân viên và tốn không ít sức lực mới có thể đuổi được những người đàn ông này đi và kiểm soát được Cầu Cứu Nhân

Kể xong câu chuyện này, có lẽ mọi người sẽ nghĩ, điều này thật là không thể tưởng tượng nổi, những người đàn ông đó đang nghĩ gì vậy? Một người ngốc có thể hiểu được, nhưng hàng nghìn, hàng vạn người lại đều ngốc sao? Họ thực sự nghĩ rằng có thể tìm thấy “chị gái” đó ư? Nếu là tôi, tôi chắc chắn sẽ không đi, tôi chắc chắn không đến nổi ngốc như vậy.



Bạn có đi không, tôi không biết bạn ngốc hay không! Nhưng hàng nghìn, hàng vạn người đã đi, đó là một sự thật không thể chối cãi. Điểm mấu chốt ở đây là bạn có thể đặt mình vào vị trí của họ để suy nghĩ, nếu như khách hàng của chúng ta cũng theo đuổi sản phẩm của chúng ta như những người đàn ông này, điều đó có phải là quá tuyệt vời không? Tôi nói cho bạn biết, bạn chỉ cần hiểu rõ bản chất con người, đảm bảo rằng chiến lược tiếp thị của công ty bạn cũng có thể đạt được kết quả như vậy.

Thực tế, những người đàn ông đi đến Cầu Cứu Nhân lúc đầu có thể biết họ đang làm gì, nhưng những người đến sau hoàn toàn không biết mình đang làm gì, chỉ thấy mọi người đều đi, họ cũng theo chân đi. Thực tế, khách hàng của chúng ta cũng giống như vậy, những khách hàng xếp hàng đầu tiên biết họ đang làm gì, nhưng những khách hàng phía sau khi thấy người phía trước xếp hàng tự nhiên cũng sẽ theo hàng. Đa số mọi người mua sản phẩm thực sự không biết họ mua vì lý do gì, trong đầu họ chỉ có một ý tưởng rằng mọi người đều đã mua, vì vậy tôi cũng nên mua.



Tôi sẽ phân tích một chút nhé, từ góc độ marketing, tại sao sẽ xuất hiện tình huống như vậy? Thứ nhất, người đàn ông đó bị phụ nữ cưỡng hiếp, việc này khiến ông ta trở thành thần tượng của tất cả đàn ông, trải nghiệm hạnh phúc khi bị phụ nữ cưỡng hiếp trở thành thiên đường của đàn ông, nhưng chỉ có đến Cầu Cứu Nhân mới có thể đạt được thiên đường này, Cầu Cứu Nhân trở thành cầu nối cho toàn bộ sự kiện.

Khi làm marketing cho doanh nghiệp, nếu không có thần tượng, thiên đường và cầu nối, thì khách hàng sẽ không có khả năng cầm tiền đuổi theo chúng ta.





1. 4 loại tiền sinh lời cao nhất:

- Loại 1 là tiền từ sự chênh lệch thông tin, tôi biết điều bạn không biết;

Trước đây, có những lĩnh vực kinh doanh dễ làm là vì sự bất đối xứng thông tin, gây ra sự bất cân bằng giữa người bán hàng và người mua hàng, vì thế xuất hiện một nhóm người buôn bán đứng ra làm trung gian và kiếm lời từ đó. Nhưng khi thông tin ngày càng minh bạch, người bán và người dùng có thể kết nối chính xác bất cứ lúc nào, các khâu trung gian sẽ biến mất nhanh chóng, thời đại kiếm lời từ chênh lệch giá cũng sẽ kết thúc.

- Loại 2 là tiền từ sự chênh lệch nhận thức, tôi hiểu điều bạn không hiểu;

Tương lai của thương mại sẽ chuyển từ sự bất đối xứng về thông tin sản phẩm sang sự bất đối xứng về nhận thức não bộ. Bất kỳ việc kiếm tiền nào cũng là hành động giết hạ cấp, người có nhận thức cao luôn gạt hái được từ người có nhận thức thấp. Vì vậy, bạn sẽ thấy, những người ở tầng khác nhau nói ra những điều hoàn toàn khác biệt, thậm chí trái ngược về quan niệm.

- Loại 3 là tiền từ sức thi hành, tôi biết và bạn cũng biết, nhưng bạn không làm, tôi làm;
- Loại 4 là tiền từ lực cạnh tranh cốt lõi, bạn hiểu và tôi cũng hiểu, nhưng tôi làm tốt hơn bạn, tôi dạy bạn nhưng bạn vẫn không thể học theo.





2. Tuân theo bản chất con người của người khác

Để chinh phục trái tim người khác, bạn cần phải thỏa mãn dục vọng của họ. Nói một cách đơn giản, đối với những người có năng lực, bạn cần biết họ thích gì và không thích gì, cung cấp những gì họ thích để họ muốn tham gia cùng bạn.

Những người thực sự giỏi, cần phải vượt qua rào cản về tiền bạc và tình cảm.

Kinh doanh chính là trò chơi đổi chút tiền nhỏ lấy tiền lớn. Bản chất con người là dục vọng, bằng cách kích thích và kiểm soát dục vọng, bạn có thể điều khiển trái tim người khác. Chỉ cần bạn có thể thiết kế một trò chơi chia tiền, chia danh tiếng, khiến người khác vì dục vọng mà làm việc cật lực, bạn sẽ thành công.

Đối với nội bộ, chia tiền phải nhiều hơn so với ngành nghề khác, những người có tài ăn thịt, kẻ tầm thường uống súp, người ngu dốt nhai xương. Đối với hậu cần, 3 người làm việc của 5 người, nhận lương của 4 người.

Đối với bên ngoài, luôn khiến người khác cảm thấy mình có lợi. Bản chất con người có lòng tham, chỉ cần bạn khiến họ cảm thấy mình có được lợi ích, họ sẽ tiếp tục tìm đến bạn mua hàng.

Xiaomi, Pinduoduo, Shopee đều là những ví dụ về việc tận dụng tâm lý con người thích lợi dụng (Rẻ hơn nhưng vẫn chất lượng), từ đó trở thành những công ty khổng lồ. Phía trước chỉ thu hút người dùng, phía sau mới kiếm tiền. Nếu chỉ muốn kiếm tiền từ phía trước, cơ bản là sẽ không kiếm được tiền.

3. Chống lại bản chất con người của chính mình

Để tiến bộ không ngừng, bạn cần phải chống lại bản chất con người của mình. Bản chất của động vật là thích ở trong vùng thoải mái, đa số động vật sau khi no bụng thì chỉ thích phơi nắng.

Con người, mặc dù đã tiến hóa cao hơn động vật, nhưng cuối cùng vẫn mang trong mình gen lười biếng. Bạn muốn khác biệt so với người khác, bạn cần phải làm những việc khác biệt. Vượt qua bản chất con người của mình, người khác xem tivi, bạn đọc sách; người khác chơi game, bạn nghiên cứu; người khác mơ mộng, bạn hành động; người khác lãng phí thời gian, bạn tận dụng thời gian.



Tuân theo bản chất con người của người khác, và chống lại bản chất con người của bản thân, bạn sẽ vượt qua được đa số những người giỏi!

4. Vấn đề = Tiền bạc

Người nghèo đều cho rằng họ muốn tiền, nhưng hãy suy nghĩ kỹ ai là người nghĩ đến việc muốn có tiền mỗi ngày? Đúng, là người ăn xin. Vì vậy ai chỉ đầu óc muốn tiền thì cũng sẽ trở thành người nghèo. Tiền chỉ là phần đền đáp tự nhiên khi bạn giúp người khác giải quyết được một vấn đề nào đó. Vì vậy, điều bạn cần không phải là tiền, mà là bạn có thể giải quyết những vấn đề nào đó cho ai đó? Khi bạn tìm ra được vấn đề bạn có thể giúp người khác giải quyết thì người ta tự động sẽ đưa tiền cho bạn.

Jack Ma tìm ra cách làm cho không ai gặp khó khăn trong kinh doanh. Steve Jobs tìm ra cách sử dụng điện thoại để thay đổi thế giới. Chúng tôi tìm ra cách truyền bá kiến thức về bản chất con người và chiến tranh thương mại, để không ai khởi nghiệp mà lỗ vốn

Còn bạn tìm ra được gì?

Khi bạn nhận ra rõ ràng trong đời này mình sẽ giúp người khác giải quyết vấn đề gì, cuộc đời bạn sẽ bước vào giai đoạn cao hơn. Giải quyết vấn đề nhỏ thì được đền đáp nhỏ, giải quyết vấn đề lớn thì được đền đáp lớn.

Người nghèo luôn có tư duy kiếm tiền giống như đi săn, luôn muốn chiếm lấy lợi thế của người khác, hoàn toàn trông vào may mắn, năm này qua năm khác lại phải bắt đầu từ đầu. Người giàu có tư duy trồng trọt, từng chút một gieo hạt, chăm bón, tạo ra giá trị đóng góp, trước tiên đem lại lợi ích cho người khác, sau đó tự thân mới có được lợi ích lâu dài.

Nhớ rằng: Kẻ thù lớn nhất của việc kiếm tiền chính là luôn nghĩ đến việc kiếm tiền nhanh!



Bí quyết khởi nghiệp không tốn chi phí

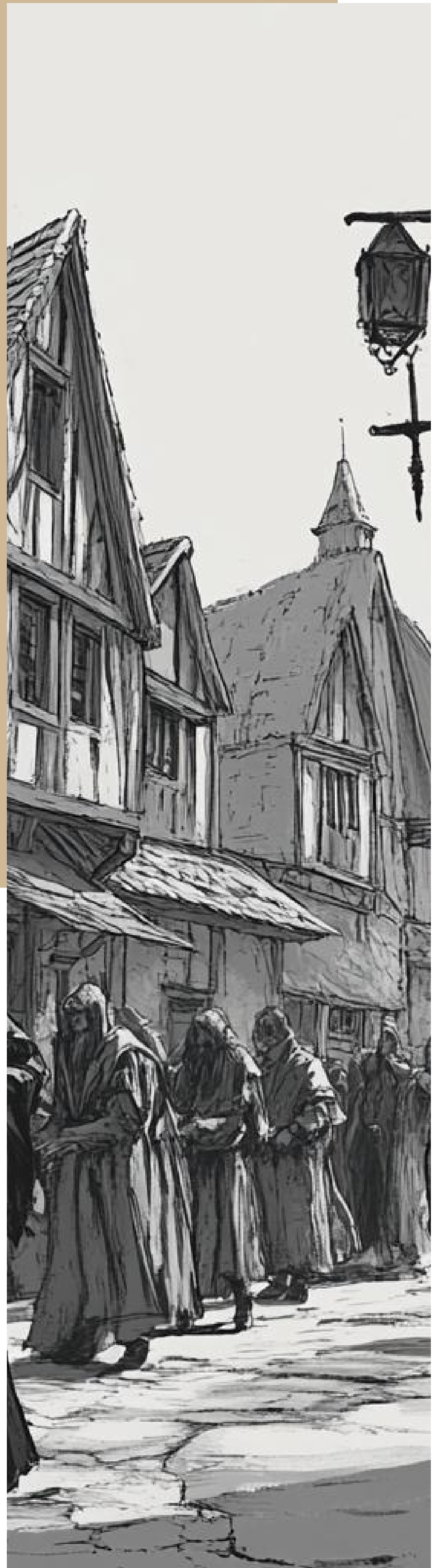
Tôi thường nghe nhiều người phàn nàn quá nghèo, tôi nói “vậy bạn hãy khởi nghiệp đi”, họ nói: “Không có tiền thì khởi nghiệp làm sao?” Thực ra, khởi nghiệp không liên quan nhiều đến tiền. Ví dụ, bạn thấy một quảng cáo nói chỉ cần đầu tư XX tiền là có thể ổn định kiếm lời, bạn có nghĩ cơ hội tốt như vậy sẽ đến lượt bạn không? Những tập đoàn tài phiệt nắm giữ vốn lớn, họ có bỏ qua cơ hội kiếm tiền như vậy không?

Bản chất của vốn là theo đuổi lợi nhuận, và khứu giác của các tập đoàn nhạy bén hơn nhiều so với người dân thường, dù bạn có chút tiền, làm sao bạn có thể so với họ? Dự án chỉ cần có tiền là kiếm được lời, chắc chắn không phải dành cho chúng ta, muốn dùng tiền làm vốn cho việc khởi nghiệp, túi tiền của bạn so với các tập đoàn tài chính, chỉ là hạt cát trong sa mạc.

Khi gặp dự án chỉ cần đầu tư một ít tiền là kiếm lời ổn định, bạn hầu như chỉ là một món ăn ngon cho họ. Hãy nhớ, khởi nghiệp là khởi nghiệp, đầu tư là đầu tư, khởi nghiệp là kiếm tiền từ con người, còn đầu tư mới là tiền sinh ra tiền, đó là hai chuyện khác nhau.

Muốn làm tốt công việc kinh doanh, đừng làm kẻ xin xỏ.

Kẻ xin xỏ chính là kẻ bị lợi dụng, bất cứ ai trực tiếp giới thiệu dự án cụ thể đều là những kẻ lợi dụng người khác, không có ngoại lệ, những dự án ngay khi ra mắt đã mở rộng quy mô toàn quốc, tầng lớp trên cùng kiếm được rất nhiều, trong khi người dân mất đi số tiền tiết kiệm nhọc nhằn qua nhiều năm.



Sự nhận thức về tư duy chính là sự tàn phá của một tầng lớp lên tầng lớp khác!

Jack Ma từng nói, khởi nghiệp phải tự mình bước đi, nếu bạn tin rằng có người sẽ tặng bạn lợi ích, cơ bản là bạn sẽ không thành công, nhiều người mơ ước có thể theo dòng chảy lớn để nhặt tiền, khi thị trường đã ổn định, không có sức mạnh thực sự, chắc chắn sẽ trở thành vật tế thần.

Có người nói: “Thế giới lớn như thế, người nhiều như vậy, chỉ mình tôi thôi à?”

Suy nghĩ đó không sai, sai ở chỗ mọi người đều nghĩ như vậy. Thị trường nước ta trong hai năm qua, tiền bạc như ruồi không đầu, chỗ nào có mùi, chúng ta sẽ lao đến, sau đó tiền bạc sẽ ‘nổ tung’, và những ‘ruồi không đầu’ sẽ tiếp tục tìm kiếm mục tiêu tiếp theo.

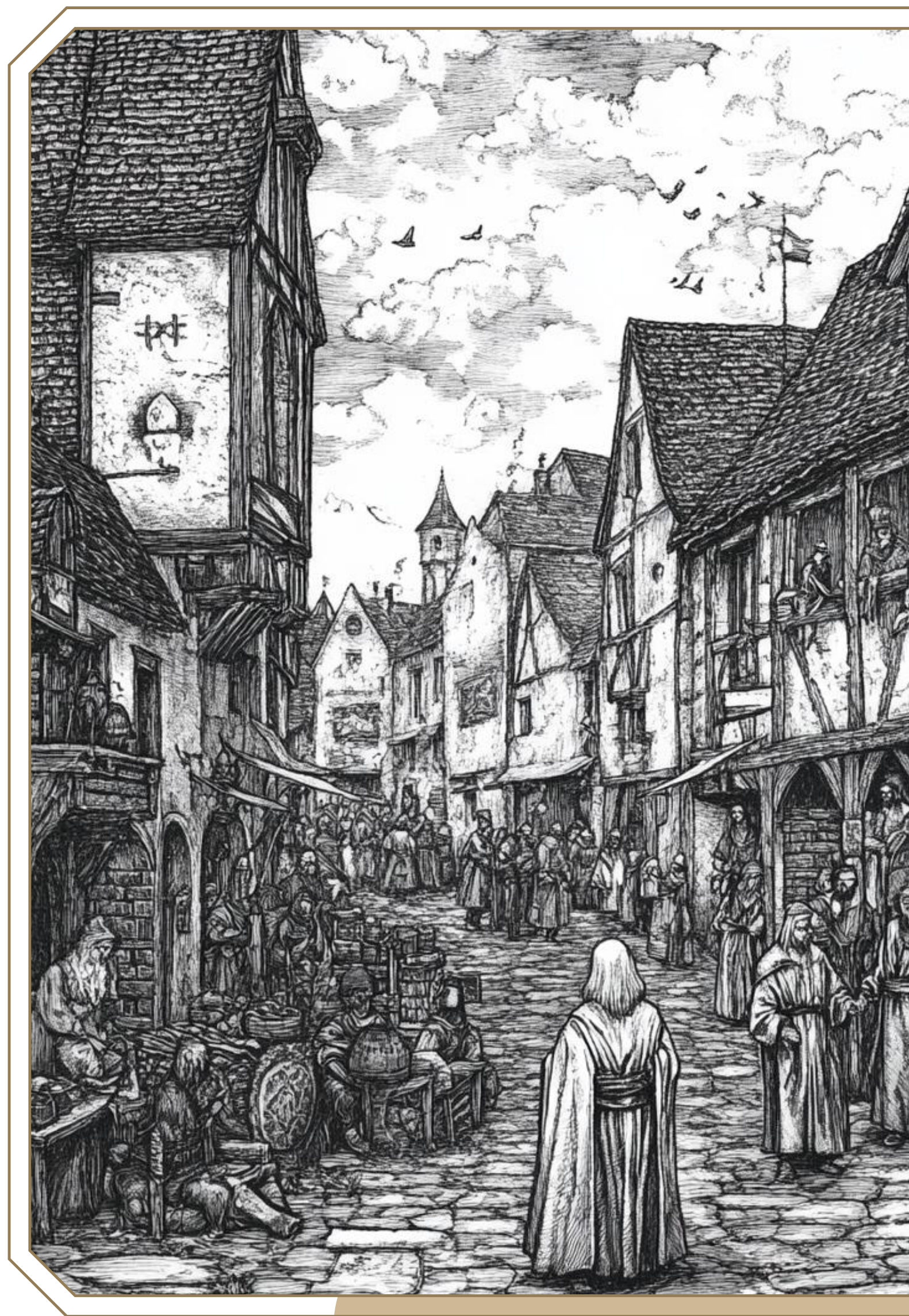
Thường có người nói, nếu còn chưa làm tốt công việc làm công ăn lương thì đừng nói đến khởi nghiệp. Đừng bao giờ tin câu nói đó, người nói vậy chắc chắn là kẻ chưa từng khởi nghiệp nào nhưng cố tạo vẻ sâu sắc.

Làm công và khởi nghiệp là hai lối tư duy hoàn toàn khác nhau, một kiểu là tư duy vua chúa, một kiểu là tư duy dân chúng.

Những người làm công ăn lương giỏi thường khó khởi nghiệp, những người khởi nghiệp giỏi thì không thể làm tốt công việc của một ‘chó săn’.

Ông chủ là ông chủ, nhân viên là nhân viên, hai loại công việc này có bản chất hoàn toàn khác nhau và không bao giờ thay đổi được.

Có những loại người khởi nghiệp nào?



Loại thứ nhất, kiểu tổng hợp nguồn lực: Những người này không có tiền, không có kỹ thuật, không có sản phẩm, chuyên tìm người khác hợp tác, tổ chức một bàn chơi, kiếm lời từ giữa, nếu dự án thất bại, họ sẽ tiếp tục với dự án khác, dù sao họ cũng không phải bỏ tiền ra, thường gọi là “không thủ sáo bạch lang”.

Loại thứ hai, kiểu đầu tư: Chuyên nghiên cứu ngành nào kiếm tiền nhanh thì đầu tư vào đó, một câu nói: “Các người cần tiền, tôi có, nhưng phải chia phần lợi nhuận với tôi.”



Loại thứ ba, cổ đông góp vốn: Những người này có công việc của riêng mình, được người khác đánh giá cao và được mời làm đối tác, họ thường có kỹ năng chuyên môn trong một lĩnh vực nào đó, thực tế không khác biệt nhiều so với làm công ăn lương, chỉ cao cấp hơn một chút.

Loại thứ tư, “kẻ chảy máu đầu”: Nhìn thấy người khác khởi nghiệp, mua xe hơi, họ cũng lao vào làm, không có một phương pháp hiệu quả, hầu hết đều thất bại liên tục, không có nhận thức rõ ràng về khởi nghiệp, chỉ dựa vào sự nhiệt huyết, không loại trừ khả năng thành công, nhưng tỷ lệ rất thấp.

Loại thứ năm, người theo phong trào: Những người này mù quáng theo đuổi xu hướng, bất cứ ai kinh doanh gì, họ cũng phải theo sát, họ đi đến nơi nào có ‘biển đỏ’, chọn những ngành nghề đang nóng bỏng. Bản chất của khởi nghiệp là tránh xa cạnh tranh, đi sau người khác mà vẫn nghĩ mình là ‘đầu gà’, có tầm nhìn, thực tế chỉ là ‘pháo hôi’.

Loại thứ sáu, người bị lợi dụng chuyên nghiệp: Đa số những người này là người mới, không có kỹ năng chuyên môn cốt lõi, không có phương pháp luận, không muốn bỏ thời gian, công sức, không muốn chịu rủi ro, vẫn mơ ước về việc làm giàu, họ rất dễ bị lợi dụng, bị lừa tiền bạc, sức lực, và mối quan hệ.

Họ nghĩ mình đang khởi nghiệp, nhưng thực tế chỉ là đang bị lợi dụng, nghĩ mình là ‘móc câu’ nhưng thực tế chỉ là ‘con cá’, chìa khóa của khởi nghiệp luôn là con người, là tư duy, là nhận thức, chứ không phải tiền bạc.”





Tỷ lệ thành công khởi nghiệp của đại chúng thấp, lý do chính có hai điểm:

Thứ nhất, thiếu hệ thống nhận thức về kinh doanh. Ví dụ, bạn mua một chiếc xe hơi mới, nhưng bạn không học cách lái xe hơi, điều đáng sợ hơn là ngày mai bạn phải lái chiếc xe đó. Nếu hy vọng có một chuyến du lịch tự lái, bạn có nghĩ là điên rồ không? Phương thức như vậy tỷ lệ gây tai nạn hư hỏng xe và thương vong con người tự nhiên sẽ rất cao.

Thứ hai, thiếu kiểm tra cần thiết. Ví dụ, một bộ bài 54 lá, bạn muốn rút được Joker đen, bạn sẽ cố gắng rút nhiều lần hơn. Có người rút lá đầu tiên đã được, người khác phải rút đến lá cuối cùng mới được, nhưng chỉ cần số lần đủ nhiều, sớm muộn gì bạn cũng sẽ đạt được ý muốn.

Đó là lý do tại sao không nên đầu tư quá nhiều tiền vào khởi nghiệp, giữ nguồn lực, nếu không được thì rút lui, chuyển sang việc khác. Tuyệt đối đừng cầm cự một lần, nếu không khi thất bại sẽ không thể đứng dậy được nữa. Hiện nay khởi nghiệp chính là thử sai với chi phí thấp, số lần phải đủ nhiều, đổi ván nhanh, đừng làm những ngành truyền thống kiểu đánh bạc cược một lần.

Logic kinh doanh đã thay đổi từ lâu

1. Khi khởi nghiệp, chúng ta không cần phải đầu tư vốn, chúng ta bán trí tuệ, bán khóa học, bán âm thanh, bán video, bán ý tưởng.
2. Làm ăn trên Lazada, Shopee đã không còn dễ dàng, nhiều người chỉ cần lợi dụng sự thiếu kiến thức của đại chúng về công nghệ chỉ cần giúp đặt và thanh toán hàng từ nước ngoài, vẫn kiếm được tiền.
3. Nhiều người trên Tiktok, trong các nhóm Facebook, Zalo bán các khóa học riêng, hướng dẫn tán tỉnh, hướng dẫn yoga, hướng dẫn giảm cân, v.v.
4. Một người bạn của tôi ở làng quê, sắp xếp vài máy tính, chuyên giúp mọi người quét mã đăng ký – mở WeChat đã bị chặn, kiếm được hơn 400 triệu một năm.
5. Trên YouTube, Tiktok beta, Facebook nhiều người được gọi là “review phim”, tải video từ Douyin, Weibo hay các trang mạng xã hội của nước ngoài về dùng công cụ dịch lại và đăng lên mạng xã hội trong nước, ước tính thu nhập hàng tháng có thể đạt đến cả trăm triệu.
6. Một số chàng trai gan dạ, chuyên tìm các sự kiện huyền bí để phát trực tiếp, lượng fan khổng lồ, một tập chương trình mang lại thu nhập cao hơn nhiều so với việc đi làm.
7. Còn có các nhà sáng tạo nội dung thời trang, tìm và tải video một cô gái ăn mặc xinh đẹp, hoặc tự quay video về cách phối đồ, gắn link affiliate, cũng kiếm được bộn tiền.

Có vô số ví dụ về việc kiếm tiền trên internet như thế này, bạn không phải là không phải là không kiếm được tiền, mà là bạn không có tư duy kiếm tiền.

Những người hàng ngày la hét bảo bạn đầu tư tiền để giàu có đều là kẻ lừa đảo. Những việc thực sự kiếm tiền thường là kiếm tiền một cách âm thầm, người trong cuộc ai cũng không muốn nói, và người ngoài cuộc cũng không tin.

Nhớ rằng, khi tư duy thay đổi, thị trường sẽ mở ra. Đừng bao giờ nghĩ bạn biết tất cả, những người như thế thực sự là gốc nhất!

Kim chỉ nam cho người khởi nghiệp!

Khi mới bắt đầu khởi nghiệp, việc mù quáng học theo các công ty lớn gần như chắc chắn sẽ tự hủy hoại bản thân.

Con lạc đà vượt qua sa mạc, con thỏ hỏi lạc đà bí quyết vượt sa mạc, lạc đà nói một đồng những lời tưởng chừng đúng đắn như: kiên trì, cố gắng. Sau khi nghe xong, thỏ đi với đầy tự tin.

Ngày hôm sau, mọi người phát hiện ra xác của con thỏ nằm trên sa mạc...

Những lời lạc đà nói với thỏ đều đúng, nhưng lạc đà không nói cho thỏ biết rằng: nó có cái gù (cái bướu trên lưng của lạc đà, cho phép nó trữ nước và thức ăn).

Giai đoạn khởi nghiệp để sống sót: Hãy tìm một vài đối thủ cạnh tranh mạnh nhất, đóng giả làm nhân viên bí mật nghiên cứu sản phẩm, dịch vụ, mô hình kinh doanh của họ, kết hợp và lai tạo.

Đừng thuê văn phòng cao cấp, cũng đừng tuyển nhân viên, chỉ cần vài người đồng sáng lập cùng nhau chiến đấu. Như vậy chi phí của bạn sẽ thấp hơn đối thủ, bạn có thể bán với giá rẻ hơn.

Bước đầu, hãy kiếm tiền từ người thân quen, thu được khoản tiền đầu tiên rồi nâng cấp sản phẩm, dịch vụ, tiếp thị, mở rộng thêm thị trường.

Nếu đầu tư quá nhiều ngay từ đầu thì xác suất thất bại rất cao.

