

EBOOK TẶNG BẠN

BỘ 200 CÂU HOOK 3 GIÂY VÀNG

Dành cho 20 ngành nghề — Xây dựng thương hiệu cá nhân trên TikTok



THÙY LINH

Người đồng hành đào tạo xây dựng thương hiệu cá nhân

Từ người xem lướt qua — thành người dừng lại — thành khách hàng

BỘ 200 CÂU HOOK 3 GIÂY VÀNG

Cẩm nang mở đầu video cho người xây dựng thương hiệu cá nhân trên TikTok

Biên soạn và tổng hợp

THÙY LINH

Học viện đào tạo SBT Academy

Công ty Cổ phần Quốc tế SBT Thái Dương

Zalo: SBT Thái Dương — 0818.122.339

Cuốn sách này được biên soạn để tặng riêng cho cộng đồng học viên và anh chị em đồng hành cùng SBT Academy.

Vui lòng không chỉnh sửa nội dung khi chia sẻ lại. Nếu thấy hữu ích, bạn hãy gửi trọn cuốn sách cho người đang cần nó.

Thư ngỏ

Gửi anh chị em đang trên hành trình xây dựng thương hiệu cá nhân,

Trên TikTok, bạn không có ba mươi giây để thuyết phục ai cả. Bạn có ba giây.

Ba giây đó quyết định người xem sẽ dừng lại nghe bạn nói, hay lướt tiếp sang video của người khác. Điều nghiệt ngã là nội dung của bạn có thể rất hay, sản phẩm của bạn có thể rất tốt, tâm huyết của bạn có thể rất lớn — nhưng nếu câu mở đầu không giữ được người ta, thì tất cả phần còn lại sẽ không ai biết đến.

Trong quá trình đồng hành cùng anh chị em, tôi nhận ra hầu hết mọi người đều mắc chung một lỗi: mở video bằng lời chào. "Xin chào cả nhà, hôm nay em xin giới thiệu...". Chỉ riêng câu đó đã tiêu hết ba giây quý giá nhất, và người xem đã đi mất từ lúc nào.

Cuốn sách nhỏ này ra đời từ đó. Trong đây có hai trăm câu hook được viết sẵn cho hai mươi ngành nghề khác nhau — từ sức khỏe, tiểu đường, nhân sâm, massage, thời trang, đạo lý cuộc sống, cho tới bất động sản, bảo hiểm, ẩm thực, nông sản quê. Mỗi câu đều được cân nhắc để nói ra vừa đúng ba giây và khiến người xem phải dừng ngón tay lại.

Nhưng tôi không mong bạn chỉ chép lại. Vì vậy phần đầu cuốn sách là mười công thức viết hook và tám quy tắc quay ba giây đầu. Khi bạn hiểu được cái khung bên dưới, bạn sẽ tự viết ra hai trăm câu tiếp theo cho riêng ngành của mình — và đó mới là thứ tôi thật sự muốn trao cho bạn.

Thương hiệu cá nhân không được xây bằng một video viral. Nó được xây bằng việc bạn xuất hiện đều đặn, nói đúng thứ khách hàng đang cần nghe, và giữ được sự tử tế trong từng câu chữ. Cuốn sách này chỉ giúp bạn phần mở đầu. Phần còn lại — sự đều đặn và sự tử tế — là của bạn.

Chúc bạn có những video đầu tiên thật bùng nổ.

Thùy Linh

Học viện đào tạo SBT Academy

Thùy Linh



Tôi không phải người giỏi công nghệ. Tôi là người bán hàng, người xây kênh — và tôi từng loay hoay đúng những gì bạn đang gặp: quay xong không ai xem, live mấy tiếng không ai chốt, cầm điện thoại lên mà không biết hôm nay nên nói gì.

Thứ thay đổi mọi thứ không phải một chiếc máy quay tốt hơn, cũng không phải một cái đèn đắt tiền. Là ngày tôi hiểu ra: người ta không rời đi vì nội dung của mình dở, mà vì ba giây đầu mình chưa cho họ một lý do để ở lại.

Từ khi sửa đúng ba giây đó, kênh lớn dần, khách nhắn tin đều hơn, và quan trọng nhất là tôi không còn sợ mỗi lần bật máy quay. Hôm nay tôi làm công việc đồng hành cùng anh chị em đi lại chặng đường ấy, ngắn hơn và đỡ vất hơn tôi ngày trước.

Cuốn sách này là thứ tôi đúc kết lại và viết ra sao cho một người chưa biết gì cũng làm theo được.

"Bạn không cần giỏi nhất. Bạn chỉ cần bắt đầu, và không bỏ cuộc."

Cách đọc cuốn sách này

Cuốn sách được chia làm bốn phần, và tốt nhất bạn nên đi theo đúng thứ tự đó.

Bước 1 — Đọc phần công thức trước

Nhiều người mở sách ra là lật ngay tới ngành của mình, chép mấy câu rồi quay. Cách đó cho bạn ba video, không cho bạn một kỹ năng. Hãy dành mười lăm phút đọc Phần I, bạn sẽ hiểu vì sao một câu giữ được người xem còn câu kia thì không.

Bước 2 — Sửa cách quay ba giây đầu

Hook hay mà quay sai thì vẫn mất người xem. Tám quy tắc ở Phần II là những thứ bạn sửa được ngay trong video tiếp theo, không tốn thêm đồng nào.

Bước 3 — Lật tới ngành của bạn

Phần III có hai mươi ngành, mỗi ngành mười câu. Bạn không cần đọc hết. Tìm đúng ngành của mình, và nếu ngành bạn không có trong danh sách, hãy đọc ngành gần nhất rồi thay từ khóa vào — cấu trúc câu vẫn dùng được.

Bước 4 — Làm theo lịch ba mươi ngày

Phần IV là lịch đăng gợi ý và ba lỗi thường gặp khiến hook hay vẫn không ra đơn. Đây là phần bạn nên đọc lại sau khi đã ra được mười video đầu tiên.

Một lời khuyên: đừng cố quay hết hai trăm câu. Mỗi tuần chọn ba câu, quay ba video, xem câu nào giữ chân tốt nhất rồi đi sâu theo hướng đó. Đều đặn ba video một tuần trong ba tháng sẽ đưa bạn đi xa hơn ba mươi video trong một tuần rồi bỏ.

Mục lục

Nhấn Ctrl + click vào từng mục để nhảy tới trang tương ứng.

P H Ầ N

I

Mười công thức viết hook ba giây

Hiểu cái khung bên dưới, bạn sẽ tự viết được hai trăm câu tiếp theo.

Mỗi công thức dưới đây là một cái khuôn. Bạn chỉ cần thay nội dung ngành của mình vào chỗ trống là có ngay một câu hook mới. Đọc xong, hãy thử viết một câu cho ngành của bạn ngay bên lề trang sách này.

Công thức 1 · Phủ định niềm tin cũ

Đánh sập điều người xem đang tin, buộc họ phải xem tiếp để biết mình sai ở đâu.

| Ví dụ: "Bạn không mất ngủ. Bạn đang ngủ sai cách."

Công thức 2 · Con số cụ thể

Số lẻ, số nhỏ, số bất ngờ tạo cảm giác nội dung có thật và có thể áp dụng.

| Ví dụ: "3 khoản chi nhỏ đang ăn mất vài chục triệu mỗi năm của bạn."

Công thức 3 · Cảnh báo mất mát

Con người sợ mất nhiều hơn thích được. Cảnh báo giữ chân tốt hơn lời hứa.

| Ví dụ: "Xây nhà xong mới tiếc: 5 chỗ hầu như ai cũng làm sai."

Công thức 4 · Kể chuyện cá nhân

Bắt đầu bằng "tôi" khiến người xem nghe như bạn bè tâm sự, không như quảng cáo.

| Ví dụ: "Tôi từng mất 300 triệu chỉ vì một câu nói bỏ qua."

Công thức 5 · Gọi đúng tên nhóm người

Nêu độ tuổi, nghề, hoàn cảnh cụ thể để đúng người dừng lại.

| Ví dụ: "Nếu bạn trên 40, dừng lại 30 giây nghe điều này."

Công thức 6 · Câu hỏi buộc trả lời trong đầu

Não người tự động trả lời câu hỏi, và khi đã trả lời thì khó lướt qua.

| Ví dụ: "Nếu ngày mai mất việc, bạn sống được bao lâu?"

Công thức 7 · Tiết lộ bí mật nghề

Vị thế người trong nghề tạo uy tín tức thì trong 3 giây.

| Ví dụ: "Làm nghề 12 năm, tôi chạm vào lưng là biết bạn đang căng thẳng."

Công thức 8 · Nghịch lý – nói ngược

Câu nghe sai nhưng lại đúng, tạo tò mò cực mạnh.

| Ví dụ: "Người đáng tròn bụng mặc đồ rộng."

Công thức 9 · Chỉ ra thủ phạm bất ngờ

Người xem đang đổ lỗi cho A, bạn chỉ ra thủ phạm là B.

| Ví dụ: "Tóc rụng nhiều thường không phải do dầu gội."

Công thức 10 · Chạm vào gia đình

Cha mẹ, con cái là điểm chạm cảm xúc mạnh nhất với tệp 35–60 tuổi.

Ví dụ: "Cha mẹ còn sống là bạn còn một con đường để về."

P H Ầ N

II

Tám quy tắc quay ba giây đầu

Hook hay mà quay sai thì vẫn mất người xem.

Tám quy tắc này áp dụng được cho mọi ngành, mọi mức đầu tư thiết bị. Bạn sửa được ngay trong video tiếp theo mà không tốn thêm chi phí nào.

1. Cắt bỏ lời chào

Đừng "xin chào cả nhà, hôm nay mình sẽ...". Ba giây đầu là tài sản quý nhất, đừng tiêu vào phần giới thiệu.

2. Nói câu hook ngay giây thứ 0

Máy quay bật lên là vào thẳng câu hook. Phần dẫn dắt để sau.

3. Một câu — một ý

Hook dài quá 15 chữ là mất lực. Ngắn, rõ, dứt khoát.

4. Chữ chạy trên màn hình

Nhiều người xem tắt tiếng. Đặt câu hook thành chữ lớn ở 1/3 trên màn hình.

5. Nhìn thẳng ống kính

Ánh mắt tạo cảm giác bạn đang nói riêng với một người, không phải nói với đám đông.

6. Có chuyển động trong 3 giây đầu

Bước tới, giơ sản phẩm, xoay máy — bất cứ thứ gì khiến khung hình không đứng yên.

7. Hook phải khớp với nội dung

Hook giật mà nội dung rỗng sẽ khiến người xem lướt sớm, và lần sau thuật toán không đẩy bạn nữa.

8. Thử 3 hook cho cùng 1 nội dung

Cùng một video, đổi 3 câu mở đầu khác nhau, đăng cách nhau vài ngày. Số liệu sẽ cho bạn biết tệp của bạn thích kiểu nào.

P H Ầ N

III

Hai trăm câu hook theo hai mươi ngành nghề

Mỗi ngành mười câu, kèm ghi chú về tệp khách và cách thể hiện.

Ngành 1. SỨC KHỎE & PHÒNG BỆNH

Tập khách: nữ 35–60, quan tâm sức khỏe bản thân và cha mẹ. Giọng điệu: ân cần, không dọa nạt.

1. Cơ thể bạn đã báo động trước 6 tháng — chỉ là bạn không nghe.
2. Người khỏe không phải người không bệnh, mà là người phát hiện sớm.
3. 3 dấu hiệu buổi sáng nói lên sức khỏe của bạn cả năm nay.
4. Tôi từng nghĩ mệt là do tuổi. Đi khám xong mới biết mình sai.
5. Đừng đợi đến lúc nằm viện mới thấy tiền bạc là vô nghĩa.
6. Có một thói quen buổi tối đang âm thầm rút ngắn tuổi thọ của bạn.
7. Nếu bạn trên 40, dừng lại 30 giây nghe điều này.
8. Khỏe mạnh không đắt. Bệnh tật mới đắt.
9. Tôi 52 tuổi, leo 5 tầng vẫn không thở dốc. Đây là lý do.
10. Bạn đi khám mỗi năm 1 lần, nhưng bỏ qua đúng chỉ số quan trọng nhất.

Ngành 2. TIỂU ĐƯỜNG & BỆNH MẠN TÍNH

Tập khách: người bệnh và người chăm sóc. Ưu tiên sự đồng cảm — họ đã nghe quá nhiều lời hứa hẹn.

11. Đường huyết của bạn có thể đã cao 5 năm rồi mà bạn không hề biết.
12. Người tiểu đường sợ nhất không phải đường — mà là biến chứng.
13. Vẫn ăn cơm mà đường huyết ổn: thứ tự ăn quan trọng không kém lượng ăn.
14. Mẹ tôi sống chung với tiểu đường 10 năm. Sai lầm lớn nhất bà từng mắc là...
15. 3 món được gắn mác 'healthy' mà người tiểu đường cần cẩn thận.
16. Không phải bạn ăn nhiều đường. Là bạn ăn sai giờ.
17. HbA1c là gì, và vì sao nó nói nhiều hơn chỉ số đường huyết buổi sáng?
18. Tê chân về đêm — đừng chủ quan nếu bạn có đường huyết cao.
19. Tôi từng cắt sạch tinh bột. Và đó là một quyết định sai.
20. Nhà có người tiểu đường? 3 điều nên biết trước khi bạn khuyên họ.

Ngành 3. MẤT NGỦ – TIM MẠCH – ĐỘT QUỴ

Chủ đề nhạy cảm, sức lan tỏa rất cao vì ai cũng có người thân trong nhóm nguy cơ.

21. Bạn không mất ngủ. Bạn đang ngủ sai cách.
22. Đột quỵ thường báo trước cả tuần. Đây là dấu hiệu nhiều người bỏ qua.
23. Trằn trọc tới 2 giờ sáng? Nguyên nhân nằm ở 4 giờ chiều.
24. Ngủ đủ 8 tiếng mà vẫn mệt — cơ thể bạn đang nói điều gì?
25. Có một khung giờ tắm mà người lớn tuổi nên tránh.
26. F–A–S–T: 4 chữ cái có thể cứu mạng người thân bạn.
27. Tôi mất ngủ suốt 3 năm. Thứ giúp tôi ngủ lại không phải thuốc.
28. Huyết áp cao không hề đau. Đó chính là lý do nó nguy hiểm.
29. Nếu bạn hay tỉnh giấc đúng 3 giờ sáng, xem hết video này.
30. Trên 50 tuổi, đừng lao ra tập thể dục lúc 5 giờ sáng — trừ khi bạn làm điều này trước.

Ngành 4. NHÂN SÂM – THẢO DƯỢC – THỰC PHẨM BỔ SUNG

Khách hàng ngành này rất sợ mua phải hàng giả. Hook về 'phân biệt thật – giả' luôn có lượt xem cao.

31. 90% người mua nhân sâm đang dùng sai cách.
32. Nhân sâm không hợp với 3 nhóm người này.
33. Cùng là sâm, giá chênh nhau 10 lần — khác nhau ở chỗ nào?
34. Uống sâm buổi tối là mất ngủ. Đây mới là giờ đúng.
35. Tôi bán sâm 8 năm, và đây là điều tôi luôn nói thật với khách.
36. Phân biệt sâm thật – sâm kém chất lượng trong 10 giây.
37. Bố mẹ bạn được tặng hộp sâm. Đừng để nó nằm hết hạn trong tủ.
38. Sâm phát huy tốt hơn khi đi cùng thứ này — mà 90% người bỏ qua.
39. Đừng mua sâm nếu bạn chưa trả lời được câu hỏi này.
40. Không phải cứ đắt là bố. Bố là khi đúng người, đúng liều, đúng lúc.

Ngành 5. MASSAGE – TRỊ LIỆU – SPA

Hook nên chạm vào cơ thể đau cụ thể hằng ngày: vai gáy, thắt lưng, tê tay, mất ngủ.

41. Đau vai gáy nhưng gốc rễ không nằm ở vai gáy.
42. Bạn ngồi 8 tiếng mỗi ngày? Cột sống bạn đang già hơn tuổi thật.
43. Massage xong vẫn đau — có thể bạn đã đi sai chỗ.
44. 3 điểm trên cơ thể, day 60 giây là dễ vào giấc hơn hẳn.
45. Khách nằm trên giường trị liệu của tôi và bật khóc. Không phải vì đau.
46. Có một kiểu massage khiến tình trạng của bạn nặng thêm.
47. Tê tay về đêm — đừng vội nghĩ do nằm sai tư thế.
48. Làm nghề 12 năm, tôi chạm vào lưng là biết bạn đang căng thẳng.
49. Đừng bẻ cổ cho kêu 'rắc'. Đây là lý do.
50. Cơ thể bạn không cần nghỉ thêm. Nó cần được thả lỏng đúng cách.

Ngành 6. THỜI TRANG & PHỐI ĐỒ

Nữ 30–60 rất thích nội dung 'mặc sao cho trẻ mà không cố'. Nên quay có trước – sau.

51. Bạn không xấu. Bạn đang mặc sai dáng người của mình.
52. 3 món đồ khiến phụ nữ trên 40 trông già đi cả chục tuổi.
53. Cùng một chiếc áo, khác biệt nằm ở cách bỏ vạt.
54. Tủ đầy đồ nhưng không có gì để mặc — vấn đề không phải thiếu đồ.
55. Mặc đẹp không cần đồ đắt. Chỉ cần đúng một nguyên tắc.
56. Người dáng tròn đừng mặc đồ rộng. Nghe ngược đời nhưng đúng.
57. Chỉ đổi màu áo, da bạn sáng lên ngay lập tức.
58. Tôi mặc bộ này đi ăn cưới và bị hỏi mua ở đâu 7 lần.
59. Đừng mua thêm quần áo. Hãy sắp lại tủ theo cách này.
60. Ngoài 40 mặc gì để vừa trẻ vừa sang mà không bị 'cố'?

Ngành 7. MỸ PHẨM & CHĂM SÓC DA

| Tránh mọi lời hứa 'cấp tốc'. Hook đi theo hướng sửa sai sẽ giữ chân người xem lâu hơn.

61. Da bạn không thiếu dưỡng chất. Nó đang thừa.
62. Rửa mặt 2 lần mỗi ngày vẫn hại da nếu bạn làm điều này.
63. Kem chống nắng đắt tiền thành vô ích nếu bôi thiếu lượng.
64. Nám không sinh ra từ nắng. Nắng chỉ là giọt nước tràn ly.
65. Tôi từng bôi 7 lớp dưỡng. Giờ tôi chỉ dùng 3.
66. Da đẹp không bắt đầu ở lọ kem. Nó bắt đầu ở bữa tối.
67. 35 tuổi mới chống lão hóa là muộn hay vừa kịp?
68. Đây là lý do da bạn đẹp lên rồi lại xấu đi theo chu kỳ.
69. Trong ngành làm đẹp, hãy cẩn thận với hai chữ 'cấp tốc'.
70. Nếu chỉ được giữ lại một sản phẩm dưỡng da, tôi chọn cái này.

Ngành 8. ĐẠO LÝ – CUỘC SỐNG – TRUYỀN CẢM HỨNG

| Ngành này ăn view mạnh nhất ở tệp 40+. Quay mặt mộc, nói chậm, nền đơn giản.

71. Người tử tế thường thiệt. Nhưng không thiệt mãi.
72. Đừng cho đi khi trong lòng vẫn còn tính toán.
73. Cha mẹ còn sống là bạn còn một con đường để về.
74. Có những mối quan hệ phải buông, để giữ lại chính mình.
75. Người ta không nhớ bạn nói gì. Họ nhớ bạn khiến họ thấy thế nào.
76. Tôi mất 20 năm để hiểu: im lặng cũng là một câu trả lời.
77. Nghèo không đáng sợ. Đáng sợ là quen với việc nghèo.
78. Đừng dạy con bằng lời. Con nhìn cách bạn sống.
79. Ngoài 40 mới hiểu: sức khỏe và bình an mới là tài sản.
80. Bạn không cần ai công nhận để sống tử tế.

Ngành 9. MẸ VÀ BÉ – NUÔI DẠY CON

Tập mẹ 30–45 và cả các bà. Hook chạm vào cảm giác 'mình đang làm sai' rồi mở đường giải pháp.

81. Con không hư. Con đang cần bạn.
82. Câu nói này của cha mẹ khiến con tự ti cả đời.
83. Con biếng ăn — phần lớn nguyên nhân nằm ở người lớn.
84. Đừng bắt con xin lỗi ngay. Hãy làm điều này trước.
85. Tôi từng quát con mỗi ngày. Cho đến hôm con nói một câu.
86. 3 tuổi chưa nói nhiều — khi nào cần lo, khi nào không?
87. Con ngủ muộn không phải vì búống.
88. Điều đắt giá nhất bạn cho con không phải là tiền.
89. Anh chị em đánh nhau: đừng vội phân xử ai đúng ai sai.
90. Nhà có con tuổi dậy thì, nghe hết 30 giây này.

Ngành 10. BẤT ĐỘNG SẢN

Hook cảnh báo rủi ro cho lượt lưu và chia sẻ cao hơn hẳn hook chào bán.

91. Đừng mua nhà bằng cảm xúc của một buổi chiều.
92. Miếng đất rẻ bất thường luôn có lý do của nó.
93. 3 loại giấy tờ phải xem tận mắt trước khi đặt cọc.
94. Tôi từng mất 300 triệu chỉ vì một câu nói bỏ qua.
95. Nhà mặt tiền chưa chắc lời hơn nhà trong hẻm.
96. Vay ngân hàng mua nhà: con số cần tính không phải lãi suất.
97. Vì sao thu nhập tăng mà bạn vẫn chưa mua nổi nhà?
98. Đi xem đất đừng đi ngày nắng. Hãy đi hôm trời mưa.
99. Sổ chung — nên mua hay nên tránh?
100. Người có kinh nghiệm nhìn một miếng đất khác bạn ở điểm này.

Ngành 11. BẢO HIỂM & QUẢN TRỊ RỦI RO

| Ngành bị mang tiếng, nên hook phải trung thực và có phần 'nói ngược' để tạo tin cậy.

- 101. Bảo hiểm không giúp bạn giàu. Nó giúp bạn không nghèo đi.
- 102. Tôi từng ghét bảo hiểm. Cho tới ngày bố tôi nhập viện.
- 103. 3 dòng trong hợp đồng quyết định bạn được chi trả hay không.
- 104. Đừng mua bảo hiểm nếu bạn chưa có khoản này trước.
- 105. Vì sao hồ sơ bị từ chối? Phần lớn nằm ở khâu kê khai.
- 106. Người tư vấn tử tế sẽ khuyên bạn dừng lại nếu...
- 107. Số tiền bảo vệ bao nhiêu là đủ? Có công thức tính.
- 108. Hủy hợp đồng năm thứ 3 là mất nhiều nhất. Đọc kỹ trước khi ký.
- 109. Bảo hiểm sức khỏe và nhân thọ khác nhau ở chỗ nào?
- 110. Điều tôi tiếc nhất là đã tham gia muộn 5 năm.

Ngành 12. GIÁO DỤC & ĐÀO TẠO

| Hook nên đánh vào nỗi sợ 'học mãi không tiến bộ' thay vì khoe thành tích.

- 111. Bạn không lười. Bạn đang học sai cách.
- 112. Học 10 khóa mà không áp dụng thì kết quả vẫn bằng 0.
- 113. Tôi dạy hơn 3.000 học viên, và người bỏ cuộc đều giống nhau ở điểm này.
- 114. Ngoài 40 học lại có muộn không? Câu trả lời sẽ làm bạn nhẹ lòng.
- 115. Đừng học thêm cái mới. Hãy làm lại thứ bạn đã học.
- 116. Một kỹ năng đúng lúc đáng giá hơn một tấm bằng để đó.
- 117. Con học kém không đồng nghĩa với con kém thông minh.
- 118. Ghi chép theo cách này giúp bạn nhớ lâu gấp 3 lần.
- 119. Người đi trước không giỏi hơn bạn. Họ chỉ bắt đầu sớm hơn.
- 120. Nếu tuần này bạn đang muốn bỏ cuộc, xem hết video.

Ngành 13. ẨM THỰC – NẤU ĂN – QUÁN ĂN

Quay cận cảnh 3 giây đầu, tiếng chảo – tiếng dao là chất liệu giữ chân rất mạnh.

- 121. Bí quyết nằm ở lửa, không nằm ở gia vị.
- 122. Đừng cho muối vào lúc này — cả nồi hỏng ngay.
- 123. Cùng một công thức, sao mẹ nấu vẫn ngon hơn?
- 124. Món này bán 40 nghìn một phần, vốn chưa tới 8 nghìn.
- 125. Thịt luộc trắng, mềm, không hôi: chỉ thêm một bước.
- 126. Mở quán 5 năm, đây là món đã cứu cả cái tiệm của tôi.
- 127. Cơm nguội đừng rang ngay. Làm điều này trước đã.
- 128. 3 sai lầm khiến nồi canh của bạn lúc nào cũng đục.
- 129. Bữa cơm 100 nghìn cho 4 người, đủ chất và không nhàm.
- 130. Ăn ngon mà không tăng cân — thứ tự món ăn quyết định.

Ngành 14. KINH DOANH ONLINE & BÁN HÀNG

Tập này chính là các anh chị trong nhóm phễu của bạn. Hook nên chỉ ra lỗi sai họ đang mắc.

- 131. Bạn không thiếu khách. Bạn thiếu lý do để họ mua.
- 132. Live 3 tiếng không ai chốt? Vấn đề nằm ở 30 giây đầu.
- 133. Đừng bán sản phẩm. Hãy bán sự thay đổi.
- 134. Tôi từng đăng 100 bài không ai xem. Rồi tôi đổi đúng một thứ.
- 135. Khách im lặng không có nghĩa là khách từ chối.
- 136. Giá cao không làm mất khách. Thiếu niềm tin mới làm mất khách.
- 137. 3 câu chốt đơn mà nghe không hề giống chốt đơn.
- 138. Khách của bạn đang ở đâu vào lúc 21 giờ?
- 139. Bán hàng cho phụ nữ 40+ khác hoàn toàn cách bạn đang làm.
- 140. Đừng chạy quảng cáo khi bạn chưa có thứ này.

Ngành 15. TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

| Hook dạng con số cụ thể (40 triệu/năm, 6 chiếc lọ) giữ người xem lâu hơn hook chung chung.

- 141. Thu nhập tăng mà tiền vẫn hết — đây là lý do.
- 142. Tôi tiết kiệm 10 năm và vẫn không dư. Sai ở đâu?
- 143. Quy tắc 6 chiếc lọ: nghe thì cũ, nhưng 95% làm sai bước đầu.
- 144. Đừng trả nợ theo lãi suất. Hãy trả theo cách này.
- 145. 3 khoản chi nhỏ đang ăn mất vài chục triệu mỗi năm của bạn.
- 146. Người có tiền không chỉ tiết kiệm. Họ làm thêm điều này.
- 147. Có 50 triệu nên gửi tiết kiệm hay đầu tư?
- 148. Nếu ngày mai mất việc, bạn sống được bao lâu?
- 149. Nên dạy con về tiền từ tuổi nào?
- 150. Đừng bỏ tiền vào thứ bạn không giải thích nổi trong 1 phút.

Ngành 16. TÓC – NAIL – LÀM ĐẸP

| Nội dung nghề này nên có 'trước – sau' ngay trong 3 giây đầu.

- 151. Tóc rụng nhiều thường không phải do đầu gội.
- 152. Cắt tóc ngắn trẻ ra — chỉ đúng nếu bạn có kiểu mặt này.
- 153. Đổi đúng tông màu này, da bạn sáng lên thấy rõ.
- 154. Bạc tóc sớm ở tuổi 30: cơ thể đang thiếu điều gì?
- 155. 15 năm làm nghề, đây là quyết định khách hay hối hận nhất.
- 156. Uốn xong xẹp sau 2 tuần — lỗi nằm ở khâu chăm sóc.
- 157. Móng yếu, gãy liên tục? Đừng đổ tại nước sơn.
- 158. Gội đầu mỗi ngày là tốt hay hại?
- 159. Kiểu tóc này giúp mặt gọn hơn mà không cần giảm cân.
- 160. Đừng ép tóc nếu tuần trước bạn vừa làm điều này.

Ngành 17. NỘI THẤT & XÂY NHÀ

Hook 'xây xong mới tiếc' luôn có tỉ lệ lưu tin rất cao.

- 161. Xây nhà xong mới tiếc: 5 chỗ hầu như ai cũng làm sai.
- 162. Ổ điện đặt sai chỗ là 10 năm khó chịu.
- 163. Nhà đẹp không nhờ đồ đắt. Nhờ ánh sáng.
- 164. Đừng chọn gạch trước khi bạn chốt được thứ này.
- 165. Thi công 200 căn, đây là hạng mục tuyệt đối đừng tiết kiệm.
- 166. Bếp nhỏ vẫn tiện nếu bố trí theo tam giác này.
- 167. Chi phí phát sinh 30% — biết trước là tránh được.
- 168. Nhà hướng Tây không xấu. Xấu là khi bạn làm điều này.
- 169. Sơn trắng mà nhà vẫn tối: lỗi không nằm ở sơn.
- 170. Thuê thiết kế có đáng tiền không? Nói thật một lần.

Ngành 18. DU LỊCH & TRẢI NGHIỆM

Hook nên có địa danh cụ thể trong 3 giây đầu để thuật toán phân phối đúng người.

- 171. Đi Đà Lạt đừng đi cuối tuần. Đây là lý do.
- 172. Vé máy bay rẻ nhất thường rơi vào khung giờ này.
- 173. Đi hơn 30 tỉnh, đây vẫn là nơi tôi quay lại nhiều nhất.
- 174. Đi du lịch cùng bố mẹ: 3 thứ bắt buộc phải chuẩn bị.
- 175. Đừng đặt phòng chỉ vì xem ảnh. Hãy xem thứ này.
- 176. Chuyển đi 2 triệu vẫn sang, nếu bạn biết cách.
- 177. Nơi này đẹp nhất lúc 5 giờ sáng, không phải giữa trưa.
- 178. 3 món ở miền Tây mà khách du lịch hay bỏ lỡ.
- 179. Đi một mình lần đầu — sợ gì và bắt đầu từ đâu?
- 180. Ngoài 50 mới bắt đầu đi đây đó, có muộn không?

Ngành 19. NÔNG SẢN – ĐẶC SẢN QUÊ

Thế mạnh của ngành này là sự thật thà. Quay tại vườn, tại bếp, không cần dàn dựng.

- 181. Mật ong thật hay giả: thử bằng một ly nước.
- 182. Trái cây đẹp mã chưa chắc đã ngon. Đây là cách chọn.
- 183. Nhà tôi làm nghề này 3 đời và chưa từng dùng thứ đó.
- 184. Vì sao đặc sản ở quê rẻ mà lên thành phố đắt gấp 4?
- 185. Gạo ngon không nhìn ở hạt. Nhìn ở chỗ này.
- 186. Mùa này ngon nhất năm — bỏ lỡ là đợi thêm 12 tháng.
- 187. Cách bảo quản này giúp giữ tươi lâu gấp 3 lần.
- 188. Bán hàng quê 5 năm, khách quay lại vì đúng một lý do.
- 189. Đừng mua đồ khô nếu nó có màu quá đẹp.
- 190. Từ vườn tới nhà bạn chỉ 24 giờ. Khác biệt nằm ở đó.

Ngành 20. COACHING & PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

Hook nên nói thay nỗi lòng người xem ở câu đầu, rồi mới đưa góc nhìn mới.

- 191. Bạn không thiếu động lực. Bạn thiếu một hệ thống.
- 192. Dậy sớm không làm bạn thành công. Thứ này mới có.
- 193. 45 tuổi tôi bắt đầu lại từ số 0. Đây là bước đầu tiên.
- 194. Người khác không cần bạn. Giọng nói trong đầu mới cần.
- 195. Mục tiêu đầu năm thất bại vì đúng một lỗi này.
- 196. Đừng cố ép mình thay đổi. Hãy đổi môi trường.
- 197. Bạn rộn không đồng nghĩa với làm việc hiệu quả.
- 198. Một câu hỏi mỗi tối, 90 ngày sau bạn sẽ khác.
- 199. Nếu bạn thấy mình đang chậm hơn người khác, nghe điều này.
- 200. Khó nhất không phải là bắt đầu. Là bắt đầu lại lần thứ 5.

P H Ầ N

IV

Dùng bộ hook này thế nào cho hiệu quả

Có hook rồi vẫn cần một lịch trình và ba điều cần tránh.

Lịch đăng ba mươi ngày gợi ý

Tuần 1 — Gây chú ý. Chọn năm câu hook thuộc nhóm phủ định niềm tin cũ và nhóm nói ngược. Mục tiêu duy nhất của tuần này là được người lạ nhìn thấy, chưa cần ai mua gì.

Tuần 2 — Tạo tin cậy. Chọn năm câu hook kể chuyện cá nhân và tiết lộ bí mật nghề. Mục tiêu là người xem tin rằng bạn thật sự là người trong nghề, không phải người đi bán lại.

Tuần 3 — Chạm nỗi đau. Chọn năm câu hook cảnh báo mất mát và chỉ ra thủ phạm bất ngờ. Mục tiêu là người xem thấy chính mình trong đó và chủ động nhắn tin hỏi bạn.

Tuần 4 — Chuyển đổi. Giữ nguyên kiểu hook đã cho kết quả tốt nhất trong ba tuần trước, nhưng phần sau video dẫn người xem về sản phẩm, khóa học hoặc nhóm của bạn.

Ba lỗi khiến hook hay vẫn không ra đơn

Thứ nhất, hook giật mạnh nhưng nội dung phía sau không trả lời được điều đã hứa. Người xem lướt sớm, và lần sau nền tảng sẽ đẩy bạn ít hơn. Hook là lời hứa, nội dung là phần bạn giữ lời.

Thứ hai, mỗi video nói với một tệp khác nhau. Hôm nay nói chuyện mẹ bầm, mai nói chuyện tiểu đường, mốt nói chuyện bất động sản. Nền tảng không biết nên đẩy bạn cho ai, còn người theo dõi thì không biết bạn là ai.

Thứ ba, không có lời mời ở cuối video. Người xem đã tin bạn rồi nhưng không biết bước tiếp theo là gì, nên họ lướt tiếp. Một câu đơn giản như "nhắn cho tôi chữ A" cũng đủ.

Cách tự viết thêm hai trăm câu nữa

Lấy một câu hỏi mà khách hàng hay nhắn cho bạn nhất. Viết ra câu trả lời ngắn gọn nhất có thể. Sau đó lấy mười công thức ở Phần I áp lần lượt vào, bạn sẽ có mười câu hook từ đúng một câu hỏi đó. Mười câu hỏi thường gặp là một trăm câu hook. Khách hàng chính là kho hook vô tận của bạn, và họ cho bạn miễn phí mỗi ngày.

Một lưu ý cần thiết

Với các ngành sức khỏe, thực phẩm bổ sung, thảo dược và bảo hiểm, hook có thể gợi tò mò nhưng phần nội dung không nên hứa hẹn chữa khỏi bệnh, không thay thế lời khuyên của bác sĩ, và nên khuyến khích người xem đi khám khi có dấu hiệu bất thường. Nội dung đúng sự thật vừa an toàn với quy định của nền tảng, vừa là thứ giữ khách ở lại với bạn lâu nhất. Người ta có thể quên một video hay, nhưng không quên một người đã nói thật với họ.

Vài câu bạn có thể đang nghĩ

1. Tôi không rành công nghệ, có làm theo được không?

Được. Cả cuốn sách này không yêu cầu bạn cài thêm một phần mềm nào. Thứ bạn cần chỉ là chiếc điện thoại đang cầm trên tay và một câu nói đúng ở giây đầu tiên. Người lớn tuổi trong nghề vẫn làm được, vì cái khó không nằm ở máy móc mà nằm ở chỗ dám mở miệng nói câu đầu tiên.

2. Sách tặng miễn phí thì có giá trị thật không?

Bạn cứ thử một câu hook trong đây cho video tiếp theo rồi so với video cũ. Con số sẽ trả lời thay tôi. Tôi tặng cuốn sách này không phải vì nó rẻ, mà vì tôi muốn bạn thấy được kết quả trước khi quyết định đi cùng tôi xa hơn.

3. Tôi bận, không có nhiều thời gian?

Bạn không cần đọc hết trong một buổi. Mười lăm phút cho Phần I, rồi lật đúng ngành của mình, chọn ba câu. Tối nay quay được một video là cuốn sách đã có ích. Người bận không thiếu thời gian, họ chỉ cần một thứ đủ ngắn để bắt đầu.

4. Cuốn này dành cho ai?

Cho người đang bán hàng mà chưa ai biết tới mình. Cho người có sản phẩm tốt nhưng nói mãi không ai nghe. Cho người đã quay vài chục video và bắt đầu nản. Nếu bạn ở trong một trong ba nhóm đó, cuốn sách này viết cho bạn.

5. Đọc xong rồi thì bước tiếp theo là gì?

Quay một video trong hôm nay, đừng để sang ngày mai. Sau đó vào nhóm Zalo của SBT Academy ở trang sau, đăng video đó lên và hỏi mọi người xem ba giây đầu đã ổn chưa. Bạn sẽ đi nhanh hơn rất nhiều khi có người nhìn giúp mình.

BẮT ĐẦU HÔM NAY

Nhận trọn bộ quà và đi cùng chúng tôi

Miễn phí 100%. Vào nhóm là nhận được ngay.



BẤM VÀO ĐÂY ĐỂ VÀO NHÓM NHẬN QUÀ →

zalo.me/g/9cqybwnlynv1exa8xyob

Bấm vào nút vàng hoặc dòng chữ trên là vào thẳng nhóm. Hoặc mở Zalo quét mã QR.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Zalo: SBT Thái Dương

0818.122.339

Học viện đào tạo SBT Academy · Công ty Cổ phần Quốc tế SBT Thái Dương

LỜI CUỐI

Nếu bạn đọc tới đây, tôi tin bạn là người nghiêm túc với con đường mình chọn.

Hai trăm câu hook trong cuốn sách này không phải phép màu. Chúng chỉ là hai trăm cánh cửa mở sẵn. Bước qua cửa nào, đi được bao xa, vẫn là do bạn.

Điều tôi mong nhất không phải là bạn có một video triệu view. Mà là ba tháng nữa, khi ai đó nhắc tới ngành của bạn, họ nghĩ ngay tới tên bạn. Đó mới là thương hiệu cá nhân.

Hãy quay video đầu tiên ngay hôm nay, đừng đợi tới lúc chuẩn bị xong. Không ai chuẩn bị xong cả.

THÙY LINH

Người đồng hành đào tạo xây dựng thương hiệu cá nhân

Học viện đào tạo SBT Academy · Zalo 0818.122.339

Vào nhóm nhận quà: zalo.me/g/9cqybwnlynv1exa8xyob

Nếu cuốn sách này giúp được bạn, hãy gửi nó cho một người đang cần.