

Công thức *câu lệnh 5 phần* + 10 câu lệnh mẫu

Vai trò – Bối cảnh – Nhiệm vụ – Định dạng – Ví dụ. Viết một lần, dùng mãi cho bán hàng, nội dung, chăm khách và vận hành.



Phương Builder · Founder & CEO DOVAPU Group

Tài liệu dùng thật trong Mộc Trầm Hương và Mộc Hoa Đà

AI trả lời chung chung vì câu hỏi chung chung. Khi câu lệnh có đủ 5 phần dưới đây, kết quả gần như dùng được ngay mà không phải sửa nhiều.

1 5 phần của một câu lệnh tốt

Phần	Trả lời câu hỏi	Ví dụ
Vai trò	AI đóng vai ai?	"Bạn là nhân viên tư vấn của một spa dưỡng sinh..."
Bối cảnh	Doanh nghiệp, khách hàng, tình huống là gì?	"Khách là nhân viên văn phòng 28–40 tuổi, hay đau vai gáy..."
Nhiệm vụ	Cần làm chính xác việc gì?	"Trả lời tin nhắn khách hỏi giá gói 90 phút."
Định dạng	Kết quả trông thế nào?	"Tối đa 4 câu, giọng thân thiện, kết bằng 1 câu hỏi."
Ví dụ	Mẫu "đúng chất" mình muốn	Dán 1–2 tin nhắn cũ mà anh chị thấy viết hay.

MẸO

Lưu phần **Vai trò + Bối cảnh** thành một đoạn cố định ("hồ sơ thương hiệu" – tài liệu 03). Mỗi lần chỉ cần thay **Nhiệm vụ**.

2 10 câu lệnh mẫu

Thay phần trong [ngoặc vuông] bằng thông tin của anh chị.

Bán hàng

01 · Trả lời tin nhắn hỏi giá

Bạn là nhân viên tư vấn của [tên doanh nghiệp], bán [sản phẩm/dịch vụ] cho [khách hàng]. Khách vừa nhắn: "[tin nhắn của khách]". Hãy viết câu trả lời tối đa 4 câu: báo giá [giá], nói 1 giá trị khách nhận được, và kết bằng một câu hỏi để biết nhu cầu của khách. Giọng thân thiện, xưng "em", gọi khách là "anh/chị".

02 · Xử lý lời từ chối

Khách nói: "[lời từ chối, ví dụ: để chị suy nghĩ thêm / bên kia rẻ hơn]". Bối cảnh: [sản phẩm, giá, ưu điểm thật]. Viết 3 cách trả lời khác nhau, mỗi cách 2-3 câu, không ép khách, không hạ giá ngay. Ghi rõ nên dùng cách nào trong tình huống nào.

03 · Tìm chỗ khách bỏ đi

Dưới đây là [10-20] đoạn chat thật với khách, gồm cả khách đã mua và chưa mua: [dán]. Hãy chỉ ra: (1) khách hay dừng trả lời ở bước nào, (2) 5 câu hỏi khách hỏi nhiều nhất, (3) 3 việc nên sửa trong cách tư vấn. Trình bày dạng bảng.

Nội dung – marketing

04 · 10 ý tưởng bài đăng

Bạn là người làm nội dung cho [doanh nghiệp]. Khách hàng của tôi là [mô tả], họ lo lắng về [nỗi lo] và muốn [mong muốn]. Đề xuất 10 ý tưởng bài đăng, chia đều 5 loại: kiến thức, trước/sau, câu chuyện khách hàng, hậu trường, bán hàng. Mỗi ý tưởng gồm tiêu đề + 1 câu mô tả.

05 · Kịch bản video 30 giây

Viết kịch bản video dọc 30 giây về chủ đề "[chủ đề]" cho [doanh nghiệp]. Cấu trúc: câu mở 3 giây gây tò mò → 3 ý chính → lời mời hành động "[nhắn tin / ghé cửa hàng]". Ghi kèm chữ hiện trên màn hình cho từng đoạn. Lời nói tự nhiên như nói chuyện, không quảng cáo lộ liễu.

06 · Caption từ một bức ảnh

Đây là ảnh [mô tả ảnh / đính kèm ảnh]. Viết 3 phiên bản caption cho Facebook: một bản ngắn 1 câu, một bản kể chuyện 4-5 câu, một bản bán hàng có lời mời nhắn tin. Thêm 3-5 hashtag phù hợp.

Chăm sóc khách

07 · Tin nhắn sau mua

Khách [tên] vừa mua [sản phẩm/dịch vụ] ngày [ngày]. Viết 3 tin nhắn gửi vào ngày 1, ngày 3 và ngày 7: hỏi thăm trải nghiệm, hướng dẫn dùng đúng cách, và mời đánh giá/quay lại. Mỗi tin tối đa 3 câu, không bán hàng ở tin ngày 1.

08 · Trả lời đánh giá xấu

Khách để lại đánh giá: "[nội dung]". Viết câu trả lời công khai: cảm ơn, nhận phần lỗi nếu có, nói rõ cách xử lý, mời khách nhắn riêng. Tối đa 4 câu, không đổ lỗi cho khách, không tranh cãi.

Vận hành

09 · Tóm tắt số liệu

Đây là số liệu bán hàng tuần này: [dán bảng]. Tóm tắt thành 5 dòng cho chủ doanh nghiệp: doanh thu so với tuần trước, sản phẩm bán tốt/kém nhất, 1 điều bất thường cần chú ý, và 1 việc nên làm tuần tới. Không dùng thuật ngữ khó.

10 · Viết quy trình cho nhân viên

Đây là lời kể của nhân viên giỏi nhất về cách [việc, ví dụ: tiếp khách mới]: [dán bản ghi]. Viết thành quy trình từng bước dạng checklist, kèm: mẫu câu nói/tin nhắn, 3 lỗi hay gặp và cách tránh. Viết để nhân viên mới đọc 5 phút là làm theo được.

Muốn làm điều này cho doanh nghiệp của anh chị?

Đặt lịch trò chuyện 30 phút miễn phí với Phương Builder ·
phuongbuilder.com/dong-hanh-1-1

phuongbuilder.com