

QUÀ TẶNG MIỄN PHÍ · DÀNH CHO NHÀ ĐẦU TƯ & MÔI GIỚI

Cẩm Nang Nguồn Vào – Nguồn Ra Bất Động Sản

Chiến lược tìm hàng tốt và tìm khách đúng một cách đều đặn — có hệ thống, có ứng dụng AI và tự động hoá, đúng luật.

Nguyễn Minh Luân · Đế Chế Doanh Nghiệp 1 Người

Lời mở đầu

Nghề bất động sản chỉ có hai dòng chảy: **nguồn vào** — hàng tốt, giá đúng, pháp lý sạch; và **nguồn ra** — khách thật, có nhu cầu, có tài chính. Môi giới thiếu nguồn vào thì không có gì để bán; nhà đầu tư thiếu nguồn ra thì vốn bị chôn.

Đa số người trong nghề làm hai việc này theo cảm hứng: tháng nhiều hàng thì thiếu khách, tháng nhiều khách thì hết hàng. Cẩm nang này biến hai dòng chảy thành **hệ thống chạy hằng tuần**: mỗi tuần có hàng mới, mỗi tuần có khách mới, và mỗi tuần có buổi khớp hàng với khách.

Cách dùng: đọc Phần 1 và 2, chọn 2 kênh nguồn vào + 2 kênh nguồn ra hợp với mình nhất, dựng 2 bảng Google Sheet ở Phần 3, rồi đi theo lộ trình 30 ngày ở Phần 4. Đừng làm cả 12 kênh cùng lúc.

Phần 1 — Nguồn vào: tìm hàng tốt đều đặn

1.1 Chiến lược "chuyên gia một khu vực"

Chọn **1-2 phường/xã** (hoặc 1 tuyến đường, 1 dự án) và trở thành người hiểu khu đó nhất: giá từng tuyến, pháp lý từng khu, quy hoạch, ai đang muốn bán. Hàng tốt đến với người được biết đến là "chuyên gia khu này".

1. Đi thực địa mỗi tuần 1 buổi: chụp ảnh, ghi chú biển "cần bán", nhà đang xây, đất bỏ trống.
2. Lập bản đồ khu vực trên Google My Maps: đánh dấu từng căn/lô đã biết giá, pháp lý, chủ.
3. Làm quen "người gác cổng" địa phương: chủ quán cà phê, tạp hoá, thợ xây, đội sửa nhà, tổ trưởng dân phố — những người biết ai sắp bán. Luôn rõ ràng về việc chia phần giới thiệu.
4. Đăng nội dung đều đặn về đúng khu đó (giá thực tế, hạ tầng mới, pháp lý cần lưu ý) — chủ nhà trong khu sẽ tự tìm đến.

1.2 Mười kênh tìm hàng

Kênh	Cách làm	Lưu ý
Chủ nhà trực tiếp	Biển "cần bán", giới thiệu từ người địa phương, gõ cửa khu mình chuyên	Lịch sự, không làm phiền lặp lại
Tin rao "chính chủ" online	Lọc tin mới mỗi sáng trên các trang rao vặt, nhóm Facebook, Zalo khu vực; gọi trong ngày	Hỏi thẳng có hợp tác môi giới không
Bài đăng "tim hàng"	Đăng nhu cầu cụ thể của khách thật: "Cần lô 100–150m², sổ riêng, đường ô tô, dưới 2 tỷ tại ..."	Chỉ đăng nhu cầu có thật
Khách cũ	Gọi hỏi thăm khách đã mua 2–5 năm trước: có muốn bán, đổi, nâng cấp?	Kênh bị bỏ quên nhiều nhất
Đồng nghiệp (co-broker)	Trao đổi giỏ hàng với 5–10 môi giới uy tín khu khác	Thoả thuận chia phí bằng văn bản trước
Chủ đầu tư / đại lý	Làm đại lý phân phối dự án có pháp lý đầy đủ	Kiểm tra điều kiện mở bán của dự án
Tài sản đấu giá, thanh lý	Theo dõi thông báo đấu giá công khai, tài sản ngân hàng xử lý nợ	Đọc kỹ hồ sơ, hiện trạng, nghĩa vụ đi kèm
Thợ xây, kiến trúc sư, nội thất	Họ biết ai đang xây, ai muốn bán sau khi xây	Quan hệ hai chiều: giới thiệu khách cho họ
Nhà đầu tư trong cộng đồng	Người cần cơ cấu danh mục, cần tiền gấp, muốn chốt lời	Giữ bí mật thông tin của họ
Hội thảo, sự kiện khu vực	Gặp chủ đất, chủ doanh nghiệp địa phương	Mang theo bản đồ khu vực và danh thiếp

1.3 Bộ lọc 6 lớp — hàng nào đáng nhận

Lớp	Câu hỏi phải trả lời được
1. Pháp lý	Sổ riêng hay chung? Đúng người đứng tên? Có đang thế chấp, tranh chấp, kê biên? Đất ở hay đất nông nghiệp, thời hạn sử dụng?
2. Quy hoạch	Có dính quy hoạch lộ giới, công trình công cộng? Được xây bao nhiêu tầng, mật độ? (tra cứu tại cơ quan quản lý, không chỉ hỏi chủ nhà)
3. Hiện trạng	Diện tích thực tế khớp sổ? Lối đi, ranh giới, hướng, hàng xóm, ngập nước?
4. Giá	So với 3–5 giao dịch thật gần nhất cùng khu, giá đang cao hay thấp bao nhiêu %?
5. Thanh khoản	Trong khu này một căn/lô tương tự thường bán mất bao lâu? Ai là người mua?
6. Dòng tiền / tiềm năng	Cho thuê được bao nhiêu/tháng? Hạ tầng sắp có là gì, đã có quyết định chưa hay mới là tin đồn?

Quy tắc vàng: hàng chưa qua đủ 6 lớp thì chưa đăng bán, chưa giới thiệu cho khách. Một lô dính pháp lý xấu có thể làm mất uy tín bạn xây cả năm.

1.4 Giữ hàng: hợp đồng môi giới

Mọi nguồn hàng nhận về nên có **hợp đồng / thoả thuận môi giới bằng văn bản**: giá bán, thời hạn, phí dịch vụ, độc quyền hay không, ai chịu chi phí quảng cáo. Hàng độc quyền có thời hạn (VD 30–60 ngày) giúp bạn dám đầu tư quảng cáo và chủ nhà thấy bạn nghiêm túc.

1.5 Ứng dụng AI cho nguồn vào

Câu lệnh — bài đăng tìm hàng: "Tôi là môi giới chuyên khu [khu vực]. Khách của tôi cần [loại BĐS, diện tích, pháp lý, ngân sách, mục đích]. Viết 1 bài Facebook ngắn tìm hàng chính chủ, giọng chân thành, nêu rõ tiêu chí, cam kết làm việc minh bạch, kết bằng lời mời nhắn tin. Không dùng từ ngữ phóng đại."

Câu lệnh — kịch bản gọi chủ nhà: "Viết kịch bản gọi điện 60 giây cho chủ nhà đăng tin bán [mô tả]. Mục tiêu: hẹn xem nhà và xin hợp tác môi giới. Gồm: chào hỏi, 3 câu hỏi về lý do bán / thời gian / giá mong muốn, cách xử lý khi chủ nhà nói 'không làm việc với môi giới'."

Câu lệnh — so sánh giá: "Đây là 5 giao dịch gần đây tại [khu vực]: [dán giá, diện tích, vị trí]. Lô tôi đang xem: [thông tin]. Tính giá/m² từng giao dịch, so sánh và chỉ ra lô này đang cao hay thấp bao nhiêu %, lý do có thể là gì."

Phần 2 — Nguồn ra: tìm khách đúng đều đặn

2.1 Vẽ chân dung khách trước khi tìm khách

Câu hỏi	Ví dụ trả lời
Họ là ai?	Vợ chồng 32–40 tuổi, làm văn phòng, thu nhập 40–60 triệu/tháng
Họ muốn gì?	Căn nhà đầu tiên gần chỗ làm / trường học, hoặc tài sản cho thuê có dòng tiền
Họ sợ gì?	Mua hớ, dính pháp lý, vay nhiều trả không nổi, mua xong không bán được
Họ ở đâu?	Nhóm Facebook khu vực, TikTok tìm nhà, hội cha mẹ học sinh, nơi làm việc
Ngân sách & cách trả	Có sẵn 30–40%, vay ngân hàng phần còn lại

Mỗi sản phẩm nên có **một** chân dung chính. Viết cho "tất cả mọi người" là viết cho không ai cả.

2.2 Mười kênh tìm khách

Kênh	Cách làm	Công cụ trong bộ quà
Content Facebook / Zalo	Đăng theo lịch 7 ngày: thu hút → niềm tin → chốt → định vị	Skill 8 công thức content
Video ngắn	Đi xem nhà thực tế, review khu vực, giải đáp pháp lý — đăng TikTok/Reels/Shorts	30 tiêu đề video BĐS
Quảng cáo trả tiền	Nhắm theo khu vực + độ tuổi, dẫn về form hoặc tin nhắn; ngân sách thử nhỏ, giữ mẫu hiệu quả	Trang đích + mẫu Make
Tờ rơi, banner	Phát đúng nơi khách mục tiêu xuất hiện; mỗi tờ 1 sản phẩm, 1 lời mời	Skill tờ rơi 22 nguyên tắc
Đi thực địa theo nhóm	Tổ chức buổi xem đất / xem nhà cuối tuần cho 5–15 khách	—
Hội thảo nhỏ, livestream	Chủ đề kiến thức (pháp lý, vay vốn, dòng tiền) → cuối buổi giới thiệu sản phẩm	Skill 8 công thức (F3)
Khách cũ giới thiệu	Chăm sóc sau giao dịch, xin giới thiệu, có quà cảm ơn	—
Đồng nghiệp	Chia giỏ hàng cho môi giới có khách	Thoả thuận chia phí văn bản
Website / trang đích	Mỗi sản phẩm 1 trang: ảnh thật, pháp lý, vị trí, form đăng ký	Mẫu Make
Cộng đồng nhà đầu tư	Chia sẻ phân tích có số liệu, không spam tin bán	—

2.3 Phễu tự động: không để rơi khách

1. Khách thấy bài / video / quảng cáo → bấm vào trang đích hoặc nhấn tin.
2. Điền form (tên, số điện thoại, nhu cầu, ngân sách) → Make tự lưu vào Google Sheet "Khách".
3. Make báo ngay cho bạn → gọi lại trong **15 phút**.
4. Khách chưa sẵn sàng → chuỗi chăm sóc: ngày 1 gửi tài liệu hữu ích, ngày 3 gửi phân tích khu vực, ngày 7 mời đi xem thực tế.
5. Sau giao dịch → nhắc thủ tục, hỏi thăm sau 1 tháng, xin giới thiệu sau 3 tháng.

2.4 Chốt khách: 6 bước bán hàng 1-1

Chuẩn bị → Hỏi nhu cầu → Tạo thiện cảm → Lợi ích & khác biệt → Xử lý từ chối + linh hoạt → Chốt. Bộ quà có **skill 6 bước bán hàng BDS** để viết kịch bản tư vấn cho từng khách, từng căn cụ thể.

Câu lệnh — xử lý từ chối: "Khách [mô tả] đang xem [sản phẩm]. Khách nói: '[câu từ chối, VD: giá cao quá / để anh bàn với vợ / chờ thị trường xuống]'. Gợi ý 3 cách phản hồi: đồng cảm trước, hỏi lại để hiểu lý do thật, đưa thông tin/số liệu, đề xuất bước tiếp theo nhỏ. Không ép, không hứa tăng giá."

Phần 3 — Hệ thống hai bảng & buổi khớp hàng hằng tuần

3.1 Bảng "Nguồn hàng" (Google Sheet)

Cột	Ví dụ
Mã hàng · Ngày nhận · Nguồn	H023 · 05/10 · Chủ nhà trực tiếp
Loại · Khu vực · Diện tích · Giá · Giá/m ²	Đất thổ cư · Đức Trọng · 150m ² · 1,8 tỷ · 12tr/m ²
Pháp lý · Quy hoạch (đã kiểm tra?)	Sổ riêng · Đã tra, không dính
Hợp đồng môi giới · Hạn	Độc quyền · 30/11
Trạng thái	Đang thẩm định / Đang bán / Đã cọc / Đã bán

3.2 Bảng "Khách"

Cột	Ví dụ
Ngày · Tên · SĐT · Nguồn khách	06/10 · Anh Nam · 09xx · Quảng cáo FB
Nhu cầu · Khu vực · Ngân sách · Mục đích	Đất vườn · Lâm Đồng · 1,5–2 tỷ · nghỉ dưỡng + đầu tư
Mức độ (Nóng / Ấm / Lạnh) · Lần liên hệ cuối	Ấm · 07/10
Hàng đã giới thiệu · Bước tiếp theo	H023, H019 · Hẹn xem thứ 7

3.3 Buổi khớp hàng – khách (mỗi tuần 30 phút)

- Lọc khách Nóng/Ấm → đối chiếu với hàng Đang bán → lên danh sách gọi và lịch đi xem.
- Hàng không có khách hợp → xem lại giá, ảnh, nội dung hoặc mở thêm kênh nguồn ra.
- Khách không có hàng hợp → đăng bài "tìm hàng" theo đúng nhu cầu đó (quay lại Phần 1).

3.4 Năm con số theo dõi mỗi tuần

Chỉ số	Ý nghĩa
Hàng mới qua đủ 6 lớp lọc	Sức khoẻ nguồn vào
Khách mới (lead)	Sức khoẻ nguồn ra
Số buổi dẫn khách đi xem	Chất lượng khớp hàng – khách
Số cọc / giao dịch	Kết quả
Kênh mang lại khách tốt nhất	Dồn sức vào kênh hiệu quả, bỏ kênh không ra kết quả

Phần 4 — Lộ trình 30 ngày

Tuần 1 — Chọn khu, dựng nền

- ☐ Chọn 1–2 khu vực chuyên, 1 chân dung khách chính
- ☐ Tạo 2 bảng Google Sheet "Nguồn hàng" và "Khách"
- ☐ Lập bản đồ khu vực trên Google My Maps, đi thực địa buổi đầu
- ☐ Liệt kê 20 "người gác cổng" địa phương và 10 khách cũ để gọi

Tuần 2 — Bật nguồn vào

- ☐ Gọi 10 khách cũ, 10 tin chính chủ mới
- ☐ Đăng 2 bài "tìm hàng" theo nhu cầu khách thật
- ☐ Thăm định 6 lớp cho mọi hàng mới; ký ít nhất 1 hợp đồng môi giới

Tuần 3 — Bật nguồn ra

- ☐ Đăng theo lịch 7 ngày của skill 8 công thức
- ☐ Quay 3 video từ danh sách 30 tiêu đề
- ☐ Dựng trang đích + form, nối Make về bảng "Khách"
- ☐ Làm 1 tờ rơi / banner theo 22 nguyên tắc cho hàng chủ lực

Tuần 4 — Khớp và chốt

- ☐ Hợp khớp hàng – khách, lên lịch đi xem
- ☐ Viết kịch bản 6 bước cho 3 khách nóng nhất
- ☐ Tổng kết 5 con số, giữ 2 kênh tốt nhất mỗi bên cho tháng sau

Phần 5 — Làm đúng luật, giữ uy tín lâu dài

- **Điều kiện hành nghề môi giới:** Luật Kinh doanh bất động sản 2023 (hiệu lực từ 01/01/2025) quy định lại điều kiện hành nghề môi giới — kiểm tra yêu cầu về chứng chỉ hành nghề và việc hành nghề qua doanh nghiệp/sàn giao dịch theo quy định hiện hành trước khi nhận phí.
- **Thông tin quảng cáo phải đúng sự thật:** pháp lý, diện tích, quy hoạch, khoảng cách, hạ tầng. Không quảng cáo hạ tầng "sắp có" khi chưa có quyết định chính thức.
- **Không cam kết lợi nhuận,** không hứa "chắc chắn tăng giá", "cam kết mua lại" khi không có cơ sở pháp lý rõ ràng.
- **Dữ liệu cá nhân:** không mua bán, không dùng "data số điện thoại" trôi nổi — Nghị định 13/2023/NĐ-CP về bảo vệ dữ liệu cá nhân. Chỉ liên hệ người đã để lại thông tin cho bạn.
- **Tiền cọc và giao dịch:** hợp đồng đặt cọc rõ ràng, kiểm tra người có quyền bán, giao dịch qua công chứng; tư vấn khách tham khảo luật sư khi giao dịch lớn hoặc phức tạp.

Cầm nang mang tính tham khảo chiến lược, không thay thế tư vấn pháp lý cho từng giao dịch cụ thể.

Bước tiếp theo

- Mở các skill trong bộ quà: 8 công thức content, tờ rơi 22 nguyên tắc, 6 bước bán hàng, 30 tiêu đề video.
- Tham gia nhóm Zalo cộng đồng để hỏi đáp và nhận cập nhật.
- Sau 30 ngày, chia sẻ 5 con số của bạn trong nhóm — chúng ta cùng tối ưu.