TỦ SÁCH DR LAND · KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

SMP

SẢN PHẨM · MARKETING · PHÂN PHỐI

BỨT PHÁ THU NHẬP TỪ CÔNG THỨC SMP

49 bí quyết biến một tài sản thành dòng thu nhập — cho chủ nhà, nhà đầu tư, người mới và người làm môi giới

I II III IV V VI VII

3 chuyên đề · 36 biểu mẫu kèm file Word · 12 sơ đồ tư duy · bài kiểm tra 30 câu · 60 thẻ ghi nhớ

Pháp lý cập nhật đến tháng 11/2026

LẠI THẾ VŨ – DR LAND

sach.laithevu.com · Zalo 0969 872 012

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu 5
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 12
Bài tự định vị — bạn đang đứng ở đâu trên công thức SMP 19
Bản đồ 1: Công thức SMP — từ một tài sản đến dòng thu nhập 24
Bản đồ 2: Pháp lý bán hàng – marketing – môi giới cũ ↔ mới 2026 40
Bản đồ 3: Hộp công cụ và bảy kỹ năng 63
Mười khái niệm cốt lõi 79

PHẦN I — TƯ DUY BỨT PHÁ THU NHẬP

Phần I: Tư duy bứt phá thu nhập 93
Bí quyết 1: Công thức SMP — vì sao có hàng tốt vẫn không ra tiền 96
Bí quyết 2: Không bán được của mình thì bán của người khác 113
Bí quyết 3: Bài toán chia tốt — không nhìn vào túi người khác 132
Bí quyết 4: Biết mình ở vai nào trên bàn chơi 149
Bí quyết 5: Kỹ năng, thói quen, phản xạ 166
Bí quyết 6: Một là giỏi, hai là chia 184
Bí quyết 7: Tính ngược từ thu nhập ra việc mỗi ngày 202

PHẦN II — S: LÀM SẢN PHẨM TRƯỚC KHI BÁN

Phần II: S — làm sản phẩm trước khi bán 219
Bí quyết 8: Sản phẩm quyết định nửa giá bán 222
Bí quyết 9: Một tài sản, ba khách hàng — định vị lại 237
Bí quyết 10: Cải tạo nhẹ hay cải tạo sâu 253
Bí quyết 11: Làm đẹp đất trống đúng luật 274
Bí quyết 12: Thuê đúng người, trả đúng giá 292
Bí quyết 13: Dòng tiền thật và dòng tiền "cam kết" 310
Bí quyết 14: Hồ sơ sản phẩm và danh mục tài sản online 326

PHẦN III — M: THÔNG ĐIỆP VÀ GIÁ

Phần III: M — thông điệp và giá 346
Bí quyết 15: Bốn phần của một bài quảng cáo 349
Bí quyết 16: Tin – tham – sợ, bản trung thực 369
Bí quyết 17: Tin ngắn tám mục 387
Bí quyết 18: Chấm một tin đăng: Tiêu đề, ảnh, mô tả 405
Bí quyết 19: Giá: Báo giá hai bước, biết người biết ta 426
Bí quyết 20: Ranh giới chữ nghĩa 2026 445

Bí quyết 21: Ngân sách marketing — chi bao nhiêu thì đủ 466

PHẦN IV — M: BẢY KÊNH, NỬA NGOẠI TUYẾN

Phần IV: M — bảy kênh, nửa ngoại tuyến 478
Bí quyết 22: Bảy kênh và cách chọn theo loại tài sản 481
Bí quyết 23: Báo, rao vặt và PR — đọc báo như người trong nghề 499
Bí quyết 24: Tờ rơi — bốn cách dùng và phép tính 514
Bí quyết 25: Phướn, băng rôn, standee 530
Bí quyết 26: Kênh trực tiếp và mối quan hệ 547
Bí quyết 27: Sự kiện và tour tham quan 566
Bí quyết 28: Gọi điện, nhắn tin, dữ liệu khách đúng luật 583

PHẦN V — M: KÊNH INTERNET

Phần V: M — kênh internet 600
Bí quyết 29: Website là văn phòng của bạn 603
Bí quyết 30: Chiến thắng ở ba trang chính 620
Bí quyết 31: Lên đầu Google — ba con đường 638
Bí quyết 32: Facebook — bốn chỗ đăng 654
Bí quyết 33: YouTube, TikTok, Zalo — đa kênh dạng ngắn 669
Bí quyết 34: Chạy quảng cáo: Tự học, thuê hay đào tạo 685
Bí quyết 35: Đo lường — mỗi khách giá bao nhiêu 706

PHẦN VI — P: PHÂN PHỐI QUA MÔI GIỚI

Phần VI: P — phân phối qua môi giới 724
Bí quyết 36: Đừng bán một mình 727
Bí quyết 37: Sáu cách lấy môi giới 745
Bí quyết 38: Tiêu chí và cơ chế hoa hồng 763
Bí quyết 39: Gửi ba đến năm môi giới, độc quyền có điều kiện, kiểm tra chéo 781
Bí quyết 40: Chăm môi giới và "môi giới không chuyên" 796
Bí quyết 41: Đề phòng đè giá, lên gối — bán chênh minh bạch 812
Bí quyết 42: Hợp đồng, thanh toán và thuế khi trả phí 2026 827

PHẦN VII — P: BÁN, TRÌNH BÀY VÀ NHÂN BẢN

Phần VII: P — bán, trình bày và nhân bản 846
Bí quyết 43: Sáu bước bán hàng trên một trang 849
Bí quyết 44: Bộ thẻ từ chối và buổi tập đóng vai 866
Bí quyết 45: Bài trình bày khu vực mười lăm phút 884
Bí quyết 46: Bằng chứng và minh bạch 902
Bí quyết 47: Nhận diện bẫy "cơ hội hợp tác" 921
Bí quyết 48: Cải tiến nhỏ, hiệu quả lớn — từ một tài sản đến một hệ thống 938

Bí quyết 49: Kế hoạch 30 ngày SMP 955

CHUYÊN ĐỀ NÂNG CAO

Ba chuyên đề nâng cao 974
Chuyên đề 1: SMP cho đất nền, đất vùng ven 977
Chuyên đề 2: SMP cho nhà cho thuê và tài sản dòng tiền 998
Chuyên đề 3: SMP khi bạn chưa có tài sản nào 1018

PHẦN CUỐI

Lời kết 1036
Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ 1041
Phụ lục B: Pháp lý 2026 — văn bản, cũ ↔ mới, mức phạt 1056
Phụ lục C: Biểu mẫu kèm theo 1103
Phụ lục D: Bộ checklist — 52 danh sách việc in ra dùng ngay 1126
Phụ lục E: Bài kiểm tra 30 câu — trước và sau khi đọc 1142
Phụ lục F: Thẻ ghi nhớ — 60 ý phải thuộc 1156
Tủ sách Dr Land 1175
Về tác giả 1183

LỜI NÓI ĐẦU

Ai đến lớp cũng muốn học bán ngay. Cuốn sách này bắt đầu bằng việc xin bạn đợi một chút — để món hàng của bạn xứng đáng được bán.

Ở mọi lớp học về bán bất động sản mà tôi đứng giảng, có một cảnh lặp lại gần như y hệt. Buổi đầu tiên, tôi hỏi cả phòng: "Các anh chị đến đây để học gì?" Câu trả lời đến rất nhanh, rất đều: học bán. Học cách chốt khách. Học câu nói để người mua gật đầu. Học cách đăng tin sao cho điện thoại reo cả ngày.

Không ai sai cả. Người ta đến lớp vì đang có một món hàng chưa bán được, hoặc vì muốn có một nghề bán hàng để đổi đời. Cái họ thấy rõ nhất là khoảnh khắc cuối cùng: người mua ký tờ cọc. Nên họ muốn học đúng khoảnh khắc ấy.

Rồi tôi hỏi tiếp, chậm hơn: trước khi bán, phải có người biết đến món hàng — vậy ai đang biết đến nó? Và trước khi có người biết, món hàng ấy đã đáng để người ta biết đến hay chưa? Căn phòng thường im đi vài giây. Có người cười, có người ghi lại. Có một chị ở hàng ghế đầu, một lần, nói to: "Thế thì việc đầu tiên của em không phải là bán, mà là sửa cái nhà à?"

Đúng vậy. Và câu nói ấy, của một người học viên mà tôi không nhớ tên, là cách ngắn nhất để tóm cả cuốn sách này.

Một món hàng tốt vẫn có thể không ra tiền

Bạn sẽ gặp chị Diệp ngay từ trang đầu của Bí quyết 1. Chị năm mươi mốt tuổi, làm kế toán, có một căn nhà bốn tầng trong ngõ ô tô ở Hà Đông cũ. Tháng Ba năm 2026 chị treo biển bán 8,2 tỷ. Ba người xưng là môi giới đến xem, hứa "em có khách", rồi im. Một người quay lại khuyên hạ xuống 7,6 tỷ. Đến tháng Mười, tấm biển bạc màu vì nắng. Bảy tháng, không một lời đặt cọc.

Căn nhà của chị không xấu. Chị nói đúng: ngõ ô tô, giấy tờ sạch, gần trường. Thứ chị thiếu không phải là một căn nhà tốt hơn, mà là câu trả lời cho ba câu hỏi: ai sẽ mua căn nhà này và mua để làm gì; một người lạ ở cách đó năm cây số làm sao biết nó đang bán; và ai đang mang nó đến trước mặt người mua mỗi ngày, ngoài tấm biển.

Ba câu hỏi ấy là ba chữ cái của công thức mà cuốn sách xoay quanh: **S – Sản phẩm, M – Marketing, P – Phân phối.** Thứ tự ấy không phải để đọc cho vần. Đó là thứ tự xử lý. Sửa món hàng trước, rồi cho người cần nó biết đến nó, rồi mới huy động người đi bán. Làm ngược lại — chạy quảng cáo cho một căn nhà chưa có lý do để chọn, hay gửi cho mười môi giới một tài sản chưa có hồ sơ — là tiêu tiền vào chỗ nước đang tràn.

Ba mươi tám ngày sau buổi gặp đầu tiên, chị Diệp có một hợp đồng đặt cọc ở giá 8,45 tỷ. Tôi không kể chuyện ấy để hứa với bạn rằng mọi căn nhà sẽ bán được trong ba mươi tám ngày. Tôi kể để bạn thấy rằng không có bước nào trong đó là bí mật. Từng bước đều học được, đều làm lại được — và cuốn sách này mở từng bước ra.

Cuốn sách này viết cho ai

Tôi viết cho ba kiểu người mà tôi gặp nhiều nhất trong những năm làm việc với người mua bán bất động sản. Có thể bạn là một trong ba. Có thể bạn đang chuyển từ kiểu này sang kiểu kia.

Người cầm hàng — chủ nhà, chủ đất, nhà đầu tư. Bạn có một tài sản cần bán hoặc cho thuê. Bạn đã đăng tin, đã gửi người quen, có khi đã gửi vài môi giới. Bạn bắt đầu nghĩ "thị trường xấu" hoặc "môi giới bây giờ không làm việc". Với bạn, cuốn sách là một quy trình để biến "không bán được" thành "bán được, đúng giá, đúng hẹn" — bằng những thứ bạn điều khiển được. Nếu bạn là nhà đầu tư, bạn sẽ đi cùng anh Tùng, một kỹ sư điện mua lô đất vườn một nghìn mét vuông ở vùng ven giá 2,4 tỷ và học cách làm chữ S cho đất trống, khác hẳn cách làm cho một căn nhà phố.

Người mới — chưa có tài sản, chưa có nghề vững. Bạn đang làm một công việc lương ổn định nhưng thấp, và bạn muốn có thêm một con đường. Một câu tôi nói ở mọi lớp học là: không bán được tài sản của mình thì bán tài sản của người khác. Lượng chủ nhà, chủ đất cần bán mà không biết marketing là rất lớn. Bạn sẽ đi cùng Mến, hai mươi sáu tuổi, bán điện máy với lương khoảng chín triệu một tháng, từ lúc học, thi chứng chỉ, ký hợp đồng cộng tác viên với một doanh nghiệp môi giới, đến thương vụ đầu tiên. Không có đường tắt nào trong câu chuyện của Mến, và chính vì thế nó lặp lại được.

Người đi bán — môi giới, văn phòng, đội kinh doanh. Bạn đã có nghề. Cuốn sách này không dạy lại nghề môi giới cho bạn — việc ấy tôi đã viết trong *Siêu Sao Môi Giới Toàn Tập*. Cái bạn sẽ thấy ở đây là góc nhìn của người cầm hàng: vì sao chủ nhà tiếc phí, vì sao họ đặt giá sai, vì sao họ gửi hàng cho bạn rồi lại gửi cho người khác. Hiểu được điều ấy, bạn tư vấn được chữ S cho chủ nhà trước khi nhận bán, và bạn trở thành người mà chủ nhà muốn giao hàng. Anh Thông, trưởng một văn phòng sáu người ở Hà Đông, sẽ là người đi cùng bạn.

Một điều cần nói rõ: chị Diệp, anh Tùng, Mến, anh Thông và mọi nhân vật khác trong sách là **tình huống minh họa tổng hợp, tên đã thay đổi**. Tôi dựng họ từ những gì tôi thấy lặp đi lặp lại ở người thật, rồi gắn cho họ những con số được tính lại cẩn thận, để bạn đi theo một mạch xuyên suốt thay vì đọc những ví dụ rời rạc. Khi tôi kể chuyện của chính mình — căn biệt thự trong khu đô thị mà mọi căn giống hệt nhau, mảnh đất mười bảy tỷ, bài học đắt giá về chuyện xúc đất đổ đi — tôi xưng "tôi". Khi kể chuyện của học viên, tôi nói rõ đó là học viên.

Ba điều cuốn sách này không làm

Một cuốn sách về thu nhập rất dễ bị đọc như một lời hứa. Để bạn không kỳ vọng sai, tôi nói trước ba điều nó không làm.

Thứ nhất, nó không làm phép với giá. SMP không biến căn nhà tám tỷ thành mười tỷ. Nó không thắng được một thị trường mất thanh khoản, một mảnh đất vướng quy hoạch, hay một mức giá rao cao hơn hẳn mọi tài sản tương đương. Cái nó làm là đưa tài sản của bạn chạm tới mức giá mà nó vốn đáng, nhanh hơn, và ít phải nhượng hơn. Khi tôi đặt hai kịch bản của chị Diệp cạnh nhau ở Bí quyết 1, bạn sẽ thấy trên giấy chị thậm chí còn ít hơn khoảng ba mươi tư triệu so với một mức giá chưa bao giờ xảy ra. Cái khác là kịch bản sau có thật, còn kịch bản trước thì không.

Thứ hai, nó không dạy mẹo. Bạn sẽ gặp trong sách nhiều thứ mà thị trường gọi là "chiêu": tin "chính chủ" do môi giới đăng, khan hiếm dựng sẵn, đám đông thuê về ở buổi mở bán, bài PR trá hình tin tức, mua danh sách số điện thoại, tự hỏi tự đáp trong nhóm, đè giá, lên gối, cam kết lợi nhuận. Tôi viết về chúng với một mục đích duy nhất: để bạn **nhận diện và tự bảo vệ**, và để bạn biết luật năm 2026 phạt chúng thế nào. Không có trang nào dạy bạn làm những điều đó với người khác. Mọi phương pháp trong sách đứng trên một câu mà bạn sẽ gặp lại ở rất nhiều bí quyết:

> *Mọi điều bạn viết trong tin, nói với khách, hứa với môi giới phải là sự thật bạn chứng minh được. Thứ gì không chứng minh được thì không nói — dù nói ra có thể bán nhanh hơn.*

Thứ ba, nó không thay luật sư, công chứng viên hay cán bộ thuế. Sách có rất nhiều pháp lý, vì năm 2026 là năm nhiều thứ đổi cùng lúc: điều kiện hành nghề môi giới, luật quảng cáo, luật dữ liệu cá nhân, mức phạt, cách khấu trừ thuế. Tôi đã kiểm các văn bản đến ngày 07/11/2026 và ghi rõ chỗ nào chắc, chỗ nào chưa chắc. Nhưng luật còn đang sửa — Quốc hội họp cuối tháng 11/2026 có thể đổi một phần những gì tôi viết. Trước một giao dịch cụ thể, hãy hỏi người có chuyên môn và kiểm lại văn bản mới nhất.

Cuốn sách này đến từ đâu

Xương sống của sách là Lớp SMP do chính tôi giảng — chín buổi, ghi lại thành văn bản, với những câu tôi nói ở lớp, những phép tính tôi làm trên bảng, những bài tập tôi giao về nhà. Từ đó, tôi mở rộng thành bốn mươi chín bí quyết và ba chuyên đề: thêm phép tính cho từng quyết định, thêm quy trình từng bước, thêm biểu mẫu để bạn điền, thêm phần so sánh văn bản pháp luật cũ và mới, và thêm một mạch nhân vật đi xuyên từ đầu đến cuối.

Nền của những gì tôi viết là con đường làm việc của chính tôi. Từ năm 2005 tôi làm ở một công ty xây dựng liên doanh với nước ngoài, ở vị trí Trưởng phòng Tổ chức – Hành chính và Thư ký Hội đồng quản trị. Năm 2012 tôi lập Công ty Cổ phần Vũ Hạnh Bảo, làm nhà hàng, phân phối thương mại và đầu tư bất động sản, và tự làm kinh doanh từ đó đến nay. Những gì trong sách là thứ tôi đã làm, đã thấy học viên làm, hoặc đã tính lại cẩn thận — không phải thứ tôi đọc ở đâu đó rồi chép lại.

Ở những chỗ đề tài trùng với các cuốn khác trong tủ sách, tôi dẫn chéo thay vì viết lại: *Siêu Sao Môi Giới Toàn Tập* cho nghề môi giới, *33 Bí quyết bán hàng đỉnh cao* và *Siêu Sao Đàm Phán* cho kỹ năng bán và thương lượng, *Bí mật quản lý cho thuê* cho tài sản dòng tiền, *Thuật Mua Xây Sửa Bán* cho chữ S ở quy mô lớn hơn. Cuốn này đứng ở chỗ giao nhau của tất cả: công thức kiếm tiền từ một tài sản, nhìn từ người cầm hàng lẫn người đi bán.

Đọc thế nào

Bạn không cần đọc tuần tự từ trang đầu đến trang cuối. Sách được dựng để dùng được ngay, theo đúng chỗ bạn đang mắc.

Nếu bạn chỉ có một buổi tối, đọc *Đọc nhanh 80/20* ngay sau lời nói đầu này. Sáu ý ở đó là sáu điều mà, theo kinh nghiệm của tôi, nếu bỏ qua sẽ gây thiệt hại lớn nhất. Mỗi ý trỏ tới hai bí quyết để bạn đọc sâu khi cần.

Rồi làm *Bài tự định vị* trong mười phút, bằng bút, trên giấy. Bạn điền vài con số thật về tài sản hoặc công việc của mình, tự chấm ba chữ S, M, P, và tra bảng để biết nên mở bí quyết nào trước. Cùng lúc ấy, hãy làm **Lần 1 bài kiểm tra 30 câu ở Phụ lục E** — không mở sách, không đoán cầu may. Đọc xong, bạn làm Lần 2 và so. Khoảng cách giữa hai lần là thứ cho bạn biết mình đã thật sự học được gì, chứ không phải cảm giác "đọc thấy hay".

Ba bản đồ giúp bạn nhìn cả khu rừng trước khi đi vào từng cái cây. *Bản đồ 1* đi từ một tài sản đến một dòng thu nhập theo từng chặng, với dòng tiền thật của căn nhà chị Diệp theo từng ngày. *Bản đồ 2* đặt các văn bản pháp luật cũ và mới cạnh nhau theo từng việc bạn làm khi bán. *Bản đồ 3* là hộp công cụ: bảy kỹ năng của người làm SMP, mỗi kỹ năng đi với biểu mẫu nào và bí quyết nào.

Mười khái niệm cốt lõi giải thích mười ý mà cả sách dựa vào — từ cái thùng gỗ ba thanh, chi phí chờ, đến con đường từ kỹ năng thành phản xạ — mỗi khái niệm ở hai cấp: cấp một bằng ví dụ đời thường, cấp hai bằng cơ chế. Nếu một trang nào đó trong sách làm bạn khựng lại, quay về đây.

Phần chính gồm bảy Phần, mỗi Phần bảy bí quyết. Phần I là tư duy. Phần II là chữ S. Phần III, IV và V là chữ M — thông điệp và giá, các kênh ngoại tuyến, rồi kênh Internet. Phần VI và VII là chữ P — phân phối qua môi giới, rồi bán, trình bày và nhân bản thành hệ thống. Bí quyết 49 gói tất cả vào một lịch ba mươi ngày. Mỗi bí quyết mở bằng một chuyện có tên người và con số, và kết bằng mục *Gấp trang này lại thì làm gì ngay*: việc làm ngay, phân tầng cho bốn kiểu người đọc, rủi ro, bảng cách cũ và cách này, cập nhật pháp lý 2026, và một checklist.

Ba chuyên đề nâng cao áp công thức vào ba tình huống riêng: đất nền vùng ven, nhà cho thuê và tài sản dòng tiền, và khi bạn chưa có tài sản nào.

Phụ lục là phần bạn sẽ quay lại nhiều nhất: *Phụ lục A* thuật ngữ, có số bí quyết để tra ngược; *Phụ lục B* bảng pháp lý cũ và mới; *Phụ lục C* ba mươi sáu biểu mẫu, từ phiếu tự chấm C1 đến lịch ba mươi ngày C26 và mười biểu mẫu bổ sung C27–C36, kèm file Word để bạn điền thẳng; *Phụ lục D* toàn bộ checklist; *Phụ lục E* bài kiểm tra ba mươi câu trước và sau khi đọc; *Phụ lục F* sáu mươi thẻ ghi nhớ để cắt ra ôn.

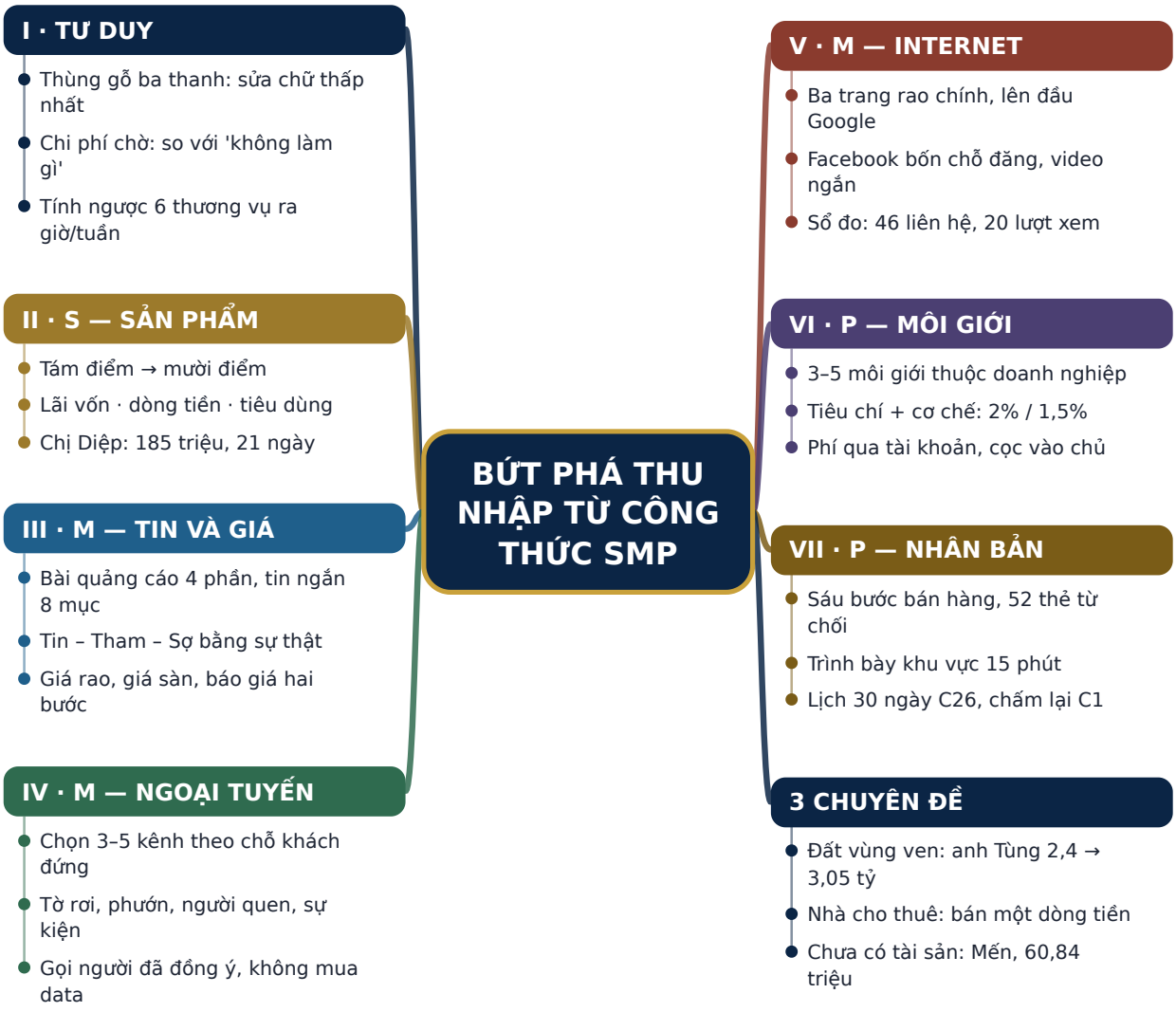
Mỗi Phần mở bằng một sơ đồ tư duy một trang. Khi bạn đọc xong một Phần, hãy nhìn lại sơ đồ ấy và tự nói to từng nhánh. Nếu nói không được, bạn biết nên đọc lại chỗ nào.

Một lời nhắc cuối, cũng là điều tôi nói ở cuối mọi lớp học. Theo quan sát của tôi qua nhiều lớp, phần lớn những gì người ta nghe được sẽ rơi mất nếu không thực hành ngay. Cuốn sách này đầy biểu mẫu không phải để trang trí. Mỗi bí quyết bạn đọc mà không cầm bút điền ít nhất một phiếu là một bí quyết bạn sẽ quên. Hãy đọc với một tài sản cụ thể trong đầu — của bạn, hoặc của người bạn đang được nhờ bán. Và hãy bắt đầu từ chữ thấp nhất, không phải chữ bạn giỏi nhất.

Chúc bạn biến được món hàng của mình thành thu nhập — bằng con đường đúng luật và nói thật.

Lại Thế Vũ – Dr Land
Hà Nội, tháng 11/2026

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của cả cuốn sách.



Mọi điều bạn viết, nói, hứa phải là sự thật chứng minh được — dù nói khác có thể bán nhanh hơn.

Sơ đồ tư duy cả cuốn sách: bảy Phần theo thứ tự xử lý S → M → P

BÀI TỰ ĐỊNH VỊ — BẠN ĐANG ĐỨNG Ở ĐÂU TRÊN CÔNG THỨC SMP

Mười phút, một cây bút, một tài sản cụ thể. Kết quả cho bạn biết nên mở bí quyết nào trước — thay vì đọc từ đầu đến cuối và hy vọng.

Trước khi bắt đầu

Bài này không phải một bài thi. Không có điểm đỗ, điểm trượt. Nó là một tấm bản đồ nhỏ: bạn đánh dấu chỗ mình đang đứng, rồi nhìn xem đường nào ngắn nhất tới chỗ bạn muốn đến.

Ba điều kiện để bài có ích:

1. **Làm bằng bút, trên giấy.** Viết ra buộc bạn chọn một con số. Nghĩ trong đầu thì con số nào cũng "khoảng khoảng".
2. **Làm với một tài sản cụ thể.** Của bạn, hoặc của người đang nhờ bạn bán. Nếu bạn chưa có tài sản nào, hãy chọn một căn nhà đang treo biển gần chỗ bạn ở và làm như thể bạn được nhờ bán nó — đó cũng là bài tập đầu tiên của nghề.
3. **Trả lời bằng sự thật, không bằng mong muốn.** Một ô "không biết" là một câu trả lời có giá trị. Nó cho bạn biết chỗ phải đi tìm số.

Phần 1 — Điền số thật (3 phút)

Chọn khối hợp với bạn. Có thể điền hai khối nếu bạn vừa cầm hàng vừa đi bán.

```
A. NẾU BẠN LÀ CHỦ NHÀ, CHỦ ĐẤT (người cầm hàng)
Tài sản: _____  Diện tích: _____  Giá đang rao/định rao: _____
Đã rao bao lâu: ____ tháng    Số cuộc gọi tuần vừa rồi: ____   Số lượt xem tháng
vừa rồi: ____
Số người đang bán hộ có ký hợp đồng: ____   (trong số đó thuộc doanh nghiệp:
____)
Chi phí chờ mỗi tháng = giá × ____% ÷ 12 = _________
Giá thấp nhất tôi đồng ý bán (giá sàn): _________   □ chưa từng nghĩ tới

B. NẾU BẠN LÀ NHÀ ĐẦU TƯ
Tài sản: _____  Giá mua: _____  Ngày mua: ____/____
```

```
Giá vốn hiện tại (mua + sửa + thuế phí): _________   Giá muốn bán: _________
Lãi kỳ vọng: _____%     Tiêu chuẩn lợi nhuận của tôi: _____%   □ chưa đặt
Tài sản này mạnh nhất ở:  □ lãi vốn   □ dòng tiền   □ tiêu dùng   □ không biết

C. NẾU BẠN LÀ NGƯỜI MỚI (chưa có tài sản, muốn có nghề)
Thu nhập hiện tại: _______ /tháng    Số buổi tối rảnh mỗi tuần: _____
Chứng chỉ môi giới:  □ đã có   □ đang học   □ chưa
Doanh nghiệp tôi định cộng tác: _____________________   □ chưa chọn
Thu nhập thêm muốn có trong 12 tháng: _________  → tương đương _____ thương vụ

D. NẾU BẠN LÀ MÔI GIỚI, VĂN PHÒNG
Số tài sản đang nhận bán: _____    Số giao dịch 6 tháng qua: _____
Kênh mang về nhiều khách nhất: _______________   □ không đo
Chi phí marketing tháng vừa rồi: _________   Số khách đúng nhu cầu: _____
Có buổi tập đóng vai định kỳ:  □ có, _____ lần/tháng   □ không
```

Nhìn lại những ô bạn để trống hoặc đánh dấu “chưa”, “không biết”, “không đo”. Đừng tô lại. Đó là dữ liệu đầu tiên của bài.

Phần 2 — Tự chấm S, M, P (5 phút)

Dùng **phiếu C1 ở Bí quyết 1** — mười lăm câu, mỗi câu 0, 1 hoặc 2 điểm, năm câu cho mỗi chữ. Tôi không chép lại toàn bộ phiếu ở đây vì bạn sẽ dùng đúng bản ấy hai lần: hôm nay và ngày thứ ba mươi của lịch C26. Nếu bạn chưa mở Bí quyết 1, đây là phạm vi của từng chữ để bạn tự hỏi trong lúc chờ:

Chữ	Năm câu hỏi xoay quanh	Điểm của bạn (0–10)
S – Sản phẩm	Một câu “vì sao chọn căn này” · sạch, sáng, không lỗi nhìn thấy · biết khách mua để ở, cho thuê hay chờ tăng giá · hồ sơ pháp lý sẵn bản sao · giá dựa trên ít nhất 10 tài sản tương đương	____
M – Marketing	Có mặt trên ít nhất 3 kênh · tiêu đề đủ vị trí, diện tích, giá, một lợi ích · ít nhất 8 ảnh thật ban ngày · ngân sách rõ cho 30 ngày · biết mỗi tuần bao nhiêu cuộc gọi, từ kênh nào	____
P – Phân phối	Ít nhất 3 người bán hộ thuộc doanh nghiệp, có hợp đồng · tiêu chí và cơ chế hoa hồng bằng văn bản · có người mở cửa, dẫn xem trong 24 giờ · người bán hộ có đủ tài liệu · liên lạc lại mỗi tuần	____

```
KẾT QUẢ CHẤM
S: _____ /10     M: _____ /10     P: _____ /10     TỔNG: _____ /30
Chữ thấp nhất: _____   (bằng nhau → ưu tiên S, rồi M, rồi P)
Câu tôi được 0 điểm mà dễ sửa nhất trong tuần này: _____________________________
```

Người mới chưa có tài sản: chấm cho căn nhà bạn chọn ở bước chuẩn bị. Chữ S với bạn là mức **am hiểu** căn nhà ấy — bạn có trả lời được năm câu S thay cho chủ nhà không? Môi giới: chấm cho tài sản bạn đang nhận bán mà lâu chưa có cọc nhất.

Một ví dụ để bạn hình dung: chị Diệp — người bạn sẽ gặp ở Bí quyết 1 — chấm căn nhà bốn tầng của chị được **S 4, M 3, P 2**, tổng 9/30, sau bảy tháng rao 8,2 tỷ không có cọc. Ba mươi ngày sau khi làm theo thứ tự S → M → P, chị chấm lại; Bí quyết 49 kể kết quả của lần chấm thứ hai ấy.

Phần 3 — Bạn đang ở tầng nào (1 phút)

Lấy tổng điểm ở Phần 2, đối chiếu bảng dưới. Tầng không phải là thứ hạng con người; nó chỉ nói tài sản (hoặc công việc) của bạn đang ở giai đoạn nào của công thức.

Tầng	Tổng điểm	Dấu hiệu thường gặp	Việc của bạn trong 30 ngày tới
Tầng 1 — Chưa có công thức	0–10	Treo biển, đăng một hai tin, chờ; không biết số cuộc gọi; người bán hộ "hỏi rồi im"; giá đặt theo "nhà bên cạnh rao bao nhiêu"	Làm lại từ đầu theo thứ tự S → M → P; đi đủ lịch C26
Tầng 2 — Có làm nhưng lệch	11–20	Một hoặc hai chữ khá, một chữ rất thấp; tiêu tiền vào chữ mình giỏi; có cuộc gọi nhưng không có cọc, hoặc có môi giới nhưng không ai dẫn khách	Dồn sức vào chữ thấp nhất trong 2–3 tuần; giữ các chữ còn lại chạy đều
Tầng 3 — Đủ ba chữ	21–30	Có hồ sơ, có kênh, có môi giới với cơ chế; vấn đề nằm ở tốc độ, ở giá chốt, hoặc ở việc nhân lên cho tài sản thứ hai	Đo và cải tiến từng phần trăm; chuyển từ một tài sản sang một hệ thống

Ghi lại tầng và vai của bạn:

```
TÔI LÀ: □ chủ nhà, chủ đất   □ nhà đầu tư   □ người mới   □ môi giới, văn phòng
TẦNG:   □ 1   □ 2   □ 3          NGÀY LÀM BÀI: _____/_____/_______
```

Phần 4 — Bảng tra: bạn nên mở bí quyết nào trước (1 phút)

Chọn **một hàng** — thứ bạn đang thiếu nhất, dựa vào câu có điểm 0 ở Phần 2 hoặc ô bỏ trống ở Phần 1. Đi sang **cột** tầng của bạn. Ô gặp nhau là hai bí quyết nên đọc trước tiên, theo thứ tự.

Thứ bạn đang thiếu nhất	Tầng 1	Tầng 2	Tầng 3
Không trả lời được “ai mua, mua để làm gì”	1, 9	9, 14	9, 13
Tài sản cũ, bừa, không biết sửa gì và sửa bao nhiêu	8, 10	10, 12	10, 48
Đất trống, khách đến không hình dung được	11, 61*	11, 25	45, 61*
Không biết đặt giá; ai cũng khuyên hạ giá	1, 19	19, 39	19, 41
Gần như không có cuộc gọi	22, 15	30, 22	31, 34
Có gọi nhưng sai người, sai tầm tiền	15, 17	18, 16	17, 34
Tiêu tiền quảng cáo mà không biết hiệu quả	21, 35	35, 21	35, 34
Sợ tin đăng vi phạm luật, không biết chữ nào được dùng	20, 16	20, 28	20, 47
Không có môi giới, hoặc môi giới “hỏi rồi im”	36, 37	38, 40	39, 40
Không biết trả phí bao nhiêu, ký gì, trả qua đâu	3, 38	38, 42	42, 41
Khách quan tâm, đi xem rồi không chốt	43, 44	44, 46	44, 45
Biết hết nhưng không làm đều, làm được vài hôm rồi bỏ	5, 49	49, 7	48, 6
Chưa có tài sản, chưa có nghề, muốn bắt đầu	2, 63*	7, 63*	48, 63*
Có tài sản cho thuê, muốn tăng dòng tiền hoặc bán	13, 62*	62*, 13	62*, 9

Số có dấu sao là chuyên đề: 61 = Chuyên đề 1 (đất nền, đất vùng ven), 62 = Chuyên đề 2 (nhà cho thuê, tài sản dòng tiền), 63 = Chuyên đề 3 (khi bạn chưa có tài sản nào).

Ba lời khuyên khi dùng bảng tra:

- **Chỉ chọn một hàng.** Nếu bạn thấy mình thiếu năm thứ, hãy chọn thứ nằm ở chữ đứng trước trong S → M → P. Sửa S trước làm M và P dễ hơn.
- **Đọc xong hai bí quyết thì làm ngay mục "Gấp trang này lại thì làm gì ngay"** ở cuối mỗi bí quyết, trước khi đọc bí quyết thứ ba. Đọc liền năm bí quyết mà không làm gì là cách nhanh nhất để quên cả năm.
- **Người mới ở Tầng 1** nên đọc thêm Bí quyết 2 ngay cả khi hàng bạn chọn không trỏ tới nó: nó nói rõ con đường hành nghề hợp pháp năm 2026, trước khi bạn hứa bán hộ bất kỳ ai.

Phần 5 — Một việc trước khi lật trang

Bạn vừa có ba thứ: vài con số thật, điểm S–M–P, và hai số bí quyết để mở trước. Còn thiếu một thứ: một mốc để so sánh sau khi đọc.

Hãy làm Lần 1 bài kiểm tra 30 câu ở Phụ lục E ngay bây giờ — không mở sách, không tra mạng, chọn đáp án bạn thật sự nghĩ là đúng. Ghi điểm vào phiếu trả lời. Khi đọc xong (hoặc khi đi hết lịch ba mươi ngày ở Bí quyết 49), bạn làm Lần 2 và so từng nhóm câu. Nhóm nào điểm vẫn thấp, bảng ở cuối Phụ lục E cho biết bí quyết nào cần đọc lại.

```
GHI NHANH
Ngày làm bài tự định vị: _____/_____/_______
Điểm S–M–P lần 1: S ___  M ___  P ___   Tầng: ___
Hai bí quyết đọc trước: _____ và _____
Lần 1 bài kiểm tra Phụ lục E: _____ /30
Ngày dự kiến chấm lại C1 và làm Lần 2: _____/_____/_______
```

Giữ trang này lại. Ba mươi ngày nữa, bạn sẽ cần nó để biết mình đã đi được bao xa.