TỦ SÁCH DR LAND · 35 BÍ QUYẾT

90

NGÀY

KHỞI NGHIỆP VÀ MÔ HÌNH KINH DOANH PHÙ HỢP CHO BẠN

Lộ trình 90 ngày dựng nguồn thu thứ hai — hướng tới 250 triệu đồng mỗi tháng

I TƯ DUY · II MÔ HÌNH · III KIỂM CHỨNG · IV KHÁCH ĐẦU TIÊN · V AI & CÔNG CỤ · VI HỢP TÁC & THUẾ · VII HỆ THỐNG

10 sơ đồ tư duy · bài kiểm tra 30 câu · 60 thẻ ghi nhớ · 44 biểu mẫu + file Word
Cập nhật pháp lý đến 12/11/2026

LẠI THẾ VŨ — DR LAND

laithevu.com · sach.laithevu.com

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

Lời nói đầu 4
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 12
Bài tự định vị: Bạn đang ở nấc nào trên đường tới nguồn thu thứ hai? 19
Bản đồ 1: Lộ trình 90 ngày — 13 tuần, 4 nấc thu nhập 27
Bản đồ 2: Pháp lý cũ ↔ mới cho người làm việc phụ 2026 44
Bản đồ 3: Hộp công cụ và bảy kỹ năng của người làm việc phụ 62
Mười khái niệm cốt lõi — hiểu hai cấp độ 79

PHẦN I — TƯ DUY TRƯỚC ĐỒNG TIỀN ĐẦU TIÊN

Giới thiệu Phần I 90
Bí quyết 1: Vì sao bạn cần nguồn thu thứ hai — và vì sao nó không phải giấc mơ làm giàu 93
Bí quyết 2: Chạy theo lợi nhuận, để dành đam mê cho lúc đủ sức nuôi nó 107
Bí quyết 3: Nỗi sợ bị phán xét — nỗi đau hiện tại phải nặng hơn miệng đời 125
Bí quyết 4: Từ chối là dữ liệu — trò chơi con số tính cho đúng 142
Bí quyết 5: Rút ngắn khoảng cách giữa "giá mà" và "làm thử" 160

PHẦN II — CHỌN MÔ HÌNH VỪA VỚI BẠN

Giới thiệu Phần II 177
Bí quyết 6: Ba chiếc vali — mô hình theo số vốn 12,5 – 25 – 125 triệu 180
Bí quyết 7: Chép mô hình đã được thị trường trả tiền — học, không sao chép 199
Bí quyết 8: Lợi thế không công bằng và ba kiểu người: Khởi xướng – duy trì – về đích 216
Bí quyết 9: Chênh lệch trải nghiệm: Điều phối dịch vụ địa phương minh bạch 233
Bí quyết 10: Bán cho người gom khách — mô hình B2B 250

PHẦN III — KIỂM CHỨNG BẰNG TIỀN THẬT

Giới thiệu Phần III 267
Bí quyết 11: Kiểm chứng ý tưởng với 0–250 nghìn đồng 270
Bí quyết 12: Đặt trước, bán trước — trung thực từ đơn đầu tiên 288
Bí quyết 13: Định giá — bắt đầu từ giá thị trường, đi lên bằng giá trị 305
Bí quyết 14: Phép tính một đơn hàng — giá vốn, chi phí có khách, điểm hòa vốn 322
Bí quyết 15: Biết khi nào dừng — mặt trái của sự tập trung 340

PHẦN IV — MƯỜI KHÁCH ĐẦU TIÊN

Giới thiệu Phần IV 357
Bí quyết 16: Khách đầu tiên ở gần hơn bạn nghĩ — vòng quen biết, cộng đồng, chợ phiên 360
Bí quyết 17: Cho trước, xin sau — tiếp thị giá trị và web danh bạ ngách đúng luật 377
Bí quyết 18: Quảng cáo nhắm vùng với ngân sách nhỏ 395
Bí quyết 19: Chào hàng trực tiếp đúng luật 411
Bí quyết 20: Kịch bản bán và chốt đơn đầu tiên 426

PHẦN V — AI VÀ CÔNG CỤ: ĐỘI QUÂN KHÔNG NGỦ

Giới thiệu Phần V 442
Bí quyết 21: Dịch vụ đưa AI vào doanh nghiệp địa phương 445

Bí quyết 22: Dựng web, app, trang đặt lịch bằng lời — không cần biết lập trình 463
Bí quyết 23: Trợ lý trả lời khách và đặt lịch tự động — đúng luật AI và dữ liệu 479
Bí quyết 24: Bộ công cụ vận hành gần 0 đồng 496
Bí quyết 25: Nội dung bằng AI — nhanh nhưng phải thật 513

PHẦN VI — HỢP TÁC, GIẤY TỜ VÀ TIỀN

Giới thiệu Phần VI 529
Bí quyết 26: Có cần đồng sáng lập? — đừng chia 50/50 sau một bữa trưa 532
Bí quyết 27: Cột mốc thử thách và chia lợi nhuận thay cổ phần 548
Bí quyết 28: Hộ kinh doanh hay công ty — giấy tờ vào lúc nào 565
Bí quyết 29: Thuế 2026 cho người vừa có lương vừa kinh doanh 584
Bí quyết 30: Tách bạch tiền — sổ sách, dòng tiền, quỹ dự phòng 601

PHẦN VII — TỪ VIỆC PHỤ ĐẾN HỆ THỐNG

Giới thiệu Phần VII 616
Bí quyết 31: Hai mươi giờ mỗi tuần — lịch của người làm việc phụ 619
Bí quyết 32: Khi nào đốt thuyền — năm tín hiệu nghỉ việc 637
Bí quyết 33: Thuê người đầu tiên và rút khỏi vận hành 655
Bí quyết 34: Nhân bản — mua lại, mở điểm mới, thêm nguồn thu 673
Bí quyết 35: Không có lời giải, chỉ có đánh đổi — lộ trình 12 tháng và cái giá phải trả 691

BA CHUYÊN ĐỀ

Chuyên đề 1: Người đang đi làm, viên chức, công chức kinh doanh thêm 706
Chuyên đề 2: Nhận diện bẫy "làm giàu nhanh" 724
Chuyên đề 3: Giấy tờ và thuế cho từng mô hình trong sách 742

PHẦN KẾT

Lời kết 763

PHỤ LỤC VÀ TÀI NGUYÊN

Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ 767
Phụ lục B: Pháp lý 2026 cho người làm việc phụ — cũ và mới 793
Phụ lục C: Bộ biểu mẫu dùng ngay 815
Phụ lục D: Bộ checklist toàn sách 854
Phụ lục E: Bài kiểm tra 30 câu — trước và sau khi đọc 868
Phụ lục F: Sáu mươi thẻ ghi nhớ 880
Tủ sách Dr Land 898
Về tác giả 905

LỜI NÓI ĐẦU

Cuốn sách này không hứa làm bạn giàu. Nó chỉ đưa cho bạn một tấm bản đồ đã có người đi qua, để chân ghế thứ hai của gia đình bạn được dựng lên bằng tiền thật, giờ thật, và không phải đánh cược thứ bạn không được phép mất.

Bảy năm ghi biên bản

Từ năm 2005, tôi làm việc ở một công ty liên doanh nước ngoài ngành xây dựng. Công ty làm những công trình lớn: thủy điện, đường hầm, bệnh viện. Tôi là Trưởng phòng Tổ chức Hành chính, kiêm Thư ký Hội đồng Quản trị.

Việc của một thư ký Hội đồng Quản trị nghe thì to, nhưng phần lớn thời gian là ngồi ở cuối bàn họp và ghi. Tôi ghi tiến độ, ghi chi phí, ghi những con số được đọc lên, cân nhắc, gạch đi, đọc lại. Tôi ghi cả những quyết định về bộ máy, về người, về những phòng ban mà người ngồi ở đó không bao giờ được vào căn phòng này để nghe vì sao.

Bảy năm ngồi ở cuối chiếc bàn ấy dạy tôi một điều mà không lớp học nào dạy: **thu nhập của một người làm thuê, dù giỏi đến đâu, được quyết định ở một căn phòng mà người đó không có mặt**. Quyết định ấy không xấu, không ác. Nó chỉ là những con số. Nhưng khi toàn bộ cuộc sống của một gia đình treo vào đúng một nguồn thu, thì những con số ở căn phòng kia chính là sợi dây duy nhất giữ họ.

Năm 2012, tôi thành lập Công ty Cổ phần Vũ Hạnh Bảo, làm nhà hàng, phân phối thương mại, đầu tư bất động sản, và tự kinh doanh từ đó. Tôi từng vận hành khoảng năm trăm phòng cho thuê theo mô hình thuê lại rồi cho thuê lại hơn hai năm, rồi bán cả hệ thống, lãi hơn một tỷ đồng, và dùng số tiền ấy làm vốn cho những việc tiếp theo. Căn cho thuê đầu tiên cần một trăm triệu tiền cọc; tôi có hai mươi triệu, một người bạn góp tám mươi triệu. Không có gì trong hành trình đó là "nằm ngủ cũng ra tiền".

Mười mấy năm sau, khi đã biên soạn hơn ba nghìn tài liệu, ebook và tư vấn, đào tạo cho vài nghìn học viên trong Cộng đồng Dr Land, tôi nhận ra câu hỏi tôi được hỏi nhiều nhất không phải là "đầu tư vào đâu", cũng không phải "bán hàng thế nào". Câu hỏi nhiều nhất là một câu rất đời:

> *— "Em đang đi làm, lương đủ sống nhưng không dư, em sợ một ngày công ty không cần em nữa. Em có nên làm thêm gì không, và bắt đầu từ đâu?"*

Cuốn sách này là câu trả lời dài nhất, kỹ nhất tôi có thể viết cho câu hỏi ấy.

Cuốn sách được viết từ đâu

Những gì bạn đọc trong sách được đúc kết từ sách, khóa học, những cuộc trò chuyện với người làm việc phụ ở Việt Nam và nước ngoài, và trải nghiệm kinh doanh của tác giả. Có những nguyên tắc tôi học được từ những người đi trước ở Mỹ, nơi "làm thêm một việc ngoài giờ" đã thành một nếp sống; tôi giữ lại cái ý, bỏ đi những gì không hợp với Việt Nam, và viết lại bằng giọng của mình, với tiền đồng, luật Việt Nam năm 2026, chợ phiên, nhóm cư dân, Zalo và hóa đơn điện tử.

Bạn sẽ đi cùng một số người suốt cuốn sách. **Chị Quyên**, kế toán ở Long Biên, Hà Nội, bắt đầu cho thuê đồ trang trí tiệc cho các đơn vị tổ chức sự kiện và nhà hàng tiệc từ ngày 05/01/2026. **Anh Định**, chồng chị, thợ điện lạnh, mở dịch vụ điều phối vệ sinh, sửa điều hòa có bảo hành từ tháng Tư. **Anh Sơn**, nhân viên kinh doanh phần mềm ở Đà Nẵng, dựng dịch vụ đưa AI vào spa, nha khoa, trung tâm tiếng Anh từ ngày 02/3/2026. **Cô Thu**, giáo viên tiểu học ở Thủ Đức, bán bánh nhà làm đặt trước mỗi tuần hai mẻ. Và **anh Khôi**, chủ bốn tiệm giặt là ở Hà Nội, người đã đi con đường này trước họ mười năm. Họ là **tình huống minh họa tổng hợp, tên đã thay đổi**. Mỗi con số của họ trong sách được tính lại cho khớp từ chương này sang chương khác, nhưng đó là con số minh họa, không phải con số cam kết cho bạn.

Khi tôi nói "tôi", tôi chỉ kể những chuyện đã thật sự xảy ra với tôi. Khi tôi kể chuyện của chị Quyên hay anh Sơn, tôi đang ghép lại những bài toán thật mà rất nhiều học viên, rất nhiều người làm việc phụ đã gặp, để bạn thấy được cả một năm trong một cuốn sách.

Cuốn sách này viết cho ai

Tôi viết cho người đi làm công ăn lương ở Việt Nam, chủ hộ kinh doanh nhỏ, người muốn có thêm một nguồn thu mà không phải nghỉ việc. Bạn không cần giỏi kỹ

thuật, không cần nhiều vốn. Bạn cần vài giờ mỗi tuần, một khoản nhỏ mất được, và sự trung thực với chính mình về con số.

Trong những năm làm tư vấn, tôi thấy người hỏi câu "có nên làm thêm không" thường rơi vào một trong ba kiểu.

Kiểu thứ nhất: chưa bán được đơn nào. Bạn có vài ý tưởng trong ghi chú điện thoại, có thể đã ấp ủ một hai năm. Bạn sợ người quen thấy mình "đi bán hàng", sợ bỏ tiền ra rồi mất, sợ chọn sai. Cuốn sách này sẽ giúp bạn chọn một mô hình vừa với túi tiền, kiểm chứng nó với vài trăm nghìn đồng, và có đơn hàng đầu tiên có lãi. Cô Thu đã ở đúng chỗ của bạn, với ba tháng gõ những dòng "giá mà" vào ghi chú điện thoại.

Kiểu thứ hai: đã có đơn, nhưng lẻ tẻ. Thỉnh thoảng bạn bán được, mỗi tháng vài triệu, có tháng không có gì. Bạn không chắc mình lãi thật hay chỉ đang đổi giờ ngủ lấy doanh thu. Cuốn sách sẽ giúp bạn tính lại từng đơn, tìm người gom khách thay vì chạy theo từng khách lẻ, và có một dòng tiền lặp lại được. Chị Quyên của tháng Hai, tháng Tết trũng đáy, khi chị tự hỏi "hay tháng Một chỉ là may", chính là bạn.

Kiểu thứ ba: đã có dòng tiền. Việc phụ của bạn đã đều, có khi lãi ngang lương. Bạn đang nghĩ tới chuyện thuê người, đăng ký hộ kinh doanh hay công ty, và câu hỏi khó nhất: có nên nghỉ việc chính không. Cuốn sách sẽ giúp bạn tách tiền, làm giấy tờ, thuê người đầu tiên, và chấm năm tín hiệu trước khi đốt thuyền. Anh Sơn của tháng Tám đã ngồi đúng ở chỗ ấy.

Dù bạn thuộc kiểu nào, Bài tự định vị ngay sau phần Đọc nhanh sẽ cho bạn biết nên mở bí quyết nào trước.

Ba điều cuốn sách này không làm

Trước khi bạn đọc tiếp, tôi muốn nói rõ ba điều mà cuốn sách này sẽ không làm. Nói trước để bạn không mang theo những kỳ vọng sai, vì kỳ vọng sai là thứ đắt nhất mà người mới bắt đầu phải trả.

Một, cuốn sách không hứa làm giàu nhanh. Con số 250 triệu đồng mỗi tháng trên bìa là một **đích tham chiếu có điều kiện**, không phải lời hứa. Tôi sẽ giải thích kỹ ngay dưới đây. Nếu bạn đang tìm một cuốn sách bảo rằng ba tháng nữa bạn sẽ có thu nhập thụ động, bạn cầm nhầm sách. Chuyên đề 2 còn dành riêng để

chỉ cho bạn cách nhận ra những người bán lời hứa ấy, trước khi bạn chuyển tiền cho họ.

Hai, cuốn sách không thay luật sư hay kế toán. Năm 2026, luật cho người kinh doanh nhỏ đổi nhiều hơn mười năm trước cộng lại: bỏ thuế khoán và lệ phí môn bài, ngưỡng doanh thu một tỷ đồng, đăng ký hộ kinh doanh ở cấp xã, luật dữ liệu cá nhân, luật thương mại điện tử, luật trí tuệ nhân tạo, viên chức được kinh doanh từ 01/7/2026. Mỗi chương có hộp lưu ý pháp lý, mục cập nhật pháp lý, và Bản đồ 2 gom tất cả vào một bảng. Nhưng tình huống của bạn có những chi tiết mà không cuốn sách nào thấy được. Với những quyết định có hậu quả pháp lý, như ký hợp đồng hợp tác, khai thuế khi doanh thu lớn, xin phép công ty nơi bạn làm, hãy hỏi người có chuyên môn. Chỗ nào tôi chưa chắc, tôi viết rõ "chưa chắc" và chỉ bạn nên hỏi ai.

Ba, cuốn sách không dạy mẹo lách luật hay kỹ thuật thiếu trung thực. Bạn sẽ không tìm thấy ở đây cách quét danh bạ để nhắn tin hàng loạt, cách mua danh sách khách, cách dựng đánh giá giả, cách đăng ảnh sản phẩm chưa có mà không ghi là minh họa, cách giấu khách việc họ đang nói chuyện với một trợ lý AI. Nhiều kỹ thuật như thế đang được dạy công khai trên mạng. Ở những chỗ một kỹ thuật dễ trượt sang phía sai, tôi viết lại phiên bản trung thực của nó, và nhắc đi nhắc lại một câu mà tôi muốn bạn thuộc lòng:

> **Ranh giới:** Kiếm tiền từ chênh lệch là chính đáng khi khách biết mình mua gì, của ai, giá bao nhiêu. Bất kỳ cách nào cần khách không biết điều đó để chạy được thì không phải mô hình kinh doanh, mà là một cái bẫy chờ ngày sập.

Con số trên bìa và bốn nấc

Phụ đề cuốn sách có con số **250 triệu đồng mỗi tháng**. Đó là quy đổi tham khảo của mốc mười nghìn đô-la Mỹ một tháng, theo tỷ giá khoảng hai mươi lăm nghìn đồng, cái mốc mà giới làm việc phụ ở Mỹ hay lấy làm đích để nói "việc này đã đủ lớn để thay việc chính".

Tôi giữ con số ấy vì nó có ích: nó buộc bạn nghĩ về quy mô, về hệ thống, về con người, không chỉ về đơn hàng tiếp theo. Nhưng hãy đọc nó đúng:

- **Đó là doanh thu, không phải tiền bỏ túi.** Tùy mô hình, lợi nhuận thường chỉ khoảng ba mươi đến bốn mươi lăm phần trăm.
- **Đó không phải điều xảy ra trong 90 ngày.** Với người làm nghiêm túc, mốc này thường đến sau chín đến hai mươi bốn tháng, nếu đến, và chỉ một phần nhỏ người làm chạm tới nó.
- **Phần lớn người làm nghiêm túc sẽ đi tới nấc 1–2 trong 90 ngày đầu. Đó đã là thành công thật.**

Thay cho một con số lớn duy nhất, cuốn sách chia đường đi thành bốn nấc:

Nấc	Thước đo	Thời gian thường gặp
1	Đơn hàng đầu tiên **có lãi**	Trong 3 tuần đầu
2	**10 triệu lợi nhuận**/tháng	Trong 90 ngày
3	**50 triệu lợi nhuận**/tháng, ổn định 3 tháng liền	Thường tháng 6–12
4	**250 triệu doanh thu**/tháng	Thường tháng 9–24; cần người, cần hệ thống

Lộ trình 90 ngày trên bìa nhắm tới nấc 2, không phải nấc 4. Chị Quyên đạt nấc 1 ở ngày thứ chín, nấc 2 khoảng ngày thứ sáu mươi, và tới tháng Mười Một năm 2026 vẫn đi làm kế toán vì chị chưa đủ năm tín hiệu để nghỉ. Anh Sơn chạm gần nấc 4 sau tám tháng, đổi lại gần như toàn bộ buổi tối và Chủ nhật. Cô Thu chủ động dừng ở nấc 2, vì mẻ bánh thứ ba sẽ lấy đi buổi tối cuối cùng còn lại với hai con. Ba người, ba điểm dừng, và tôi không coi điểm dừng nào là thất bại.

Đọc thế nào

Cuốn sách dày, và tôi không mong bạn đọc một lèo từ trang đầu tới trang cuối. Đây là cách tôi đề nghị.

Đọc nhanh 80/20. Nếu bạn chỉ có một buổi tối, đọc chương ngay sau lời nói đầu này. Sáu ý cốt lõi, mỗi ý trỏ tới những bí quyết cần đọc kỹ, và ba lộ trình đọc theo thời gian bạn có.

Bài tự định vị, rồi Lần 1 bài kiểm tra. Mười phút với cây bút: điền số thật của gia đình, tự chấm bảy năng lực, xác định bạn đang ở nấc nào và tầng nào, rồi tra bảng xem nên mở bí quyết nào trước. Ngay sau đó, làm **Lần 1 bài kiểm tra 30**

câu ở Phụ lục E, không mở sách. Điểm thấp không sao; mục đích là thấy chỗ hổng của mình trước khi đọc.

Ba Bản đồ. Bản đồ 1 là lộ trình 90 ngày, mười ba tuần, mỗi tuần một việc chính, một con số, kèm bảng "nấc nào hỏng thì mở bí quyết nào"; hãy đọc nó một lần trước Phần I và mở lại mỗi sáng thứ Hai. Bản đồ 2 là bảng pháp lý cũ ↔ mới năm 2026 cho người làm việc phụ. Bản đồ 3 là hộp công cụ gần như không tốn tiền và bảy kỹ năng phải luyện.

Mười khái niệm cốt lõi. Mười từ khóa bạn sẽ gặp ở hầu hết các trang, từ "bốn nấc", "ba chiếc vali" đến "phép tính một đơn hàng", "người gom khách", mỗi khái niệm giải thích ở hai cấp độ: cho một đứa trẻ mười hai tuổi, và cho người làm nghề.

Bảy Phần, ba mươi lăm bí quyết. Phần I là tư duy trước đồng tiền đầu tiên. Phần II chọn mô hình vừa với bạn. Phần III kiểm chứng bằng tiền thật. Phần IV đi tìm mười khách đầu tiên. Phần V là AI và công cụ. Phần VI là hợp tác, giấy tờ, tiền. Phần VII đưa việc phụ thành hệ thống. Mỗi Phần mở bằng một trang giới thiệu và một sơ đồ tư duy. Mỗi bí quyết có cùng một khuôn: một câu chuyện có tên, có ngày tháng; năm chặng; rồi mục "Gấp trang này lại thì làm gì ngay" với bảng bạn đang ở nấc nào, rủi ro và điều kiện áp dụng, cách cũ và cách này, cập nhật pháp lý 2026, checklist, và câu hỏi thường gặp. Nếu bạn vội, đọc câu chuyện mở đầu và mục "Gấp trang" là đủ để làm việc tuần này.

Ba Chuyên đề. Chuyên đề 1 dành cho người đang đi làm, viên chức, công chức muốn kinh doanh thêm: hợp đồng lao động cho phép tới đâu, khi nào cần xin phép. Chuyên đề 2 dạy nhận diện bẫy "làm giàu nhanh". Chuyên đề 3 là bảng tra giấy tờ và thuế cho từng mô hình trong sách.

Phụ lục. Phụ lục A là từ điển thuật ngữ, mỗi mục kèm số bí quyết để tra ngược. Phụ lục B là pháp lý cũ ↔ mới theo nhóm văn bản. Phụ lục C gom 44 biểu mẫu, mã C1 đến C44, từ Phiếu chẩn đoán nguồn thu gia đình đến Phiếu năm tín hiệu đốt thuyền, in được và kèm file Word để bạn sửa theo mình. Phụ lục D gom toàn bộ checklist của các chương thành một tập in. Phụ lục E là bài kiểm tra 30 câu làm hai lần, trước và sau khi đọc. Phụ lục F là 60 thẻ ghi nhớ, in ra cắt dùng được, và có bản web để ôn trên điện thoại.

Đi kèm là sơ đồ tư duy cho cả cuốn sách, cho phần Đọc nhanh, cho Mười khái niệm và cho từng Phần. Khi đọc xong một Phần, hãy nhìn lại sơ đồ của Phần ấy và tự hỏi: nhánh nào mình đã làm, nhánh nào mới chỉ đọc.

Một lời khuyên cuối về cách đọc: **đừng đọc khi chưa có cây bút**. Mỗi bí quyết có ít nhất một phiếu, một bảng, một kịch bản để điền. Một cuốn sách về làm việc phụ mà chỉ đọc thì không khác gì một cuốn sách dạy bơi đọc trên bờ.

Mốc pháp lý của cuốn sách

Mọi quy định trong sách được kiểm đến ngày **12/11/2026**. Nhiều luật đang được sửa tại kỳ họp Quốc hội cuối năm 2026, trong đó có những luật chạm trực tiếp vào người làm việc phụ. Vì vậy mỗi mục cập nhật pháp lý đều kết bằng một dòng: *đang sửa đổi, kiểm tra lại sau kỳ họp Quốc hội cuối năm 2026*. Khi bạn đọc cuốn sách này, hãy coi các con số pháp lý là điểm xuất phát để đi hỏi, không phải câu trả lời cuối cùng. Bản đồ 2 và Phụ lục B có hướng dẫn tự tra văn bản mới trong mười lăm phút.

Một lời trước khi bắt đầu

Tôi không viết cuốn sách này để khuyên bạn bỏ việc. Phần lớn người đọc nên giữ việc chính suốt 90 ngày đầu, và nhiều người nên giữ lâu hơn nữa. Tôi viết để bạn có **chân ghế thứ hai**: không cần to bằng chân thứ nhất, chỉ cần đủ để một cú ngã thành một lần chao đảo.

Điều tôi thấy lặp lại nhiều nhất ở những người đến hỏi tôi không phải là thiếu ý tưởng hay thiếu vốn. Đó là họ **chưa bao giờ bắt đầu phép thử đầu tiên**, vì chờ một thời điểm hoàn hảo, một ý tưởng hoàn hảo, hay một sự cho phép từ ai đó. Chị Quyên bắt đầu bằng một lần gõ tìm kiếm trong giờ nghỉ trưa. Cô Thu bắt đầu bằng một hộp bánh mời đồng nghiệp. Anh Sơn bắt đầu bằng một lần dựng xe trước cửa một tiệm spa. Không ai trong số họ biết mình sẽ đứng ở đâu vào tháng Mười Một. Họ chỉ biết bước kế tiếp.

Tôi mong cuốn sách này giúp bạn biết bước kế tiếp của mình.

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

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



Chạy theo lợi nhuận, chép mô hình đã được trả tiền, kiểm chứng bằng tiền thật — và giữ mình trong ranh giới: khách luôn biết mình mua gì, của ai, giá bao nhiêu.

Sơ đồ tư duy cả cuốn — sáu nhánh đi theo bảy Phần (Phần IV và V gộp chung nhánh "Khách & công cụ").

Tác giả: Lại Thế Vũ - Dr Land | Liên hệ: laithevuofficial@gmail.com | Zalo: 0969872012

⌂ Về Mục lục

ĐỌC NHANH 80/20 — SÁU Ý MANG LẠI PHẦN LỚN GIÁ TRỊ

Nếu bạn chỉ có một buổi tối trước khi bắt đầu việc phụ của mình, đây là những trang nên đọc.

Vì sao có chương này

Cuốn sách có ba mươi lăm bí quyết, ba bản đồ, ba chuyên đề. Không phải trang nào cũng nặng ký như nhau. Có những ý mà nếu bạn bỏ qua, bạn chỉ chậm hơn một chút. Có những ý mà nếu bạn bỏ qua, bạn mất vài chục triệu, vài tháng, hoặc một công việc đang nuôi cả nhà.

Chương này gom sáu ý thuộc nhóm thứ hai. Tôi chọn chúng bằng một câu hỏi duy nhất: **nếu người đọc bỏ qua ý này, thiệt hại có lớn nhất không, hoặc kết quả có chênh nhiều nhất không?** Sáu ý dưới đây là sáu câu trả lời "có" rõ nhất mà tôi thấy qua những người làm việc phụ, cả thành công lẫn thất bại.

Gọi là "80/20" vì cảm giác quen thuộc rằng một phần nhỏ việc làm ra phần lớn kết quả. Đó là **nhận định kinh nghiệm**, không phải một con số đo được. Tôi không nói sáu ý này tạo ra đúng tám mươi phần trăm kết quả của bạn. Tôi chỉ nói: nếu chỉ kịp làm đúng sáu việc, hãy làm sáu việc này.

Và dưới cả sáu ý là một nền chung mà tôi nhắc ở mọi chương có kỹ thuật dễ trượt:

> **Ranh giới:** Kiếm tiền từ chênh lệch là chính đáng khi khách biết mình mua gì, của ai, giá bao nhiêu. Bất kỳ cách nào cần khách không biết điều đó để chạy được thì không phải mô hình kinh doanh, mà là một cái bẫy chờ ngày sập.

Sáu ý dưới đây chỉ đúng khi đứng trên nền ấy.

Sáu ý cốt lõi

Ý 1 — Kiểm chứng bằng tiền thật trước khi bỏ vốn

Làm gì: Trước khi mua hàng, làm logo hay dựng trang, hãy đăng thử một đến ba mẫu ở một, hai kênh, với chi phí từ 0 đến 250 nghìn đồng. Ảnh chưa có thật thì ghi rõ "ảnh minh họa – nhận đặt lịch". Đo ba con số trong 24–48 giờ: bao nhiêu người **xem**, bao nhiêu người **bấm**, bao nhiêu người **nhắn** hỏi mua. Mỗi phép thử chỉ đổi một biến số. Khi có người muốn mua, nhận đặt trước kèm thời hạn giao và cam kết hoàn tiền rõ ràng.

Vì sao nặng ký: Một ý tưởng sai mà bạn phát hiện ở ngày thứ năm chỉ tốn vài trăm nghìn đồng. Cũng ý tưởng ấy, phát hiện ở tháng thứ sáu, đã tốn tiền hàng, tiền thuê, và lòng tin của gia đình. Người lạ trả lời bằng ngón tay của họ thật hơn người quen trả lời bằng lời khen. Chị Quyên đăng thử ba mẫu (backdrop, cổng bóng, bàn gallery ảnh) ở ngày thứ tư và thứ năm, chưa mua một món vật tư nào; sau 48 giờ chị có **1.240 lượt xem, 63 lượt bấm, 9 tin nhắn hỏi giá**. Chỉ khi có con số ấy, chị mới bỏ 6,8 triệu mua vật tư cho đơn đầu tiên ở ngày thứ chín.

Đọc đầy đủ: Bí quyết 11, 12, 5; Mười khái niệm, khái niệm 6.

Ý 2 — Chép mô hình đã được trả tiền, ở chỗ bạn có lợi thế

Làm gì: Đừng tự phát minh. Tìm ba đơn vị đang làm đúng mô hình bạn định làm và đã sống được vài năm. Chép **cấu trúc** của họ: họ bán gì, giá bao nhiêu, cơ cấu phí ra sao, khách đến từ đâu, vì sao họ làm như thế. Không chép tên, nhãn hiệu, ảnh, lời văn, danh sách khách. Rồi chọn trong những mô hình ấy cái vừa với chiếc vali của bạn (12,5 – 25 – 125 triệu) và nằm ở chỗ bạn có lợi thế không công bằng.

Vì sao nặng ký: Người đi trước đã dò mìn và trả học phí; mô hình họ đang sống bằng nó là bằng chứng có người chịu trả tiền. Người tự phát minh phải tự trả lại toàn bộ khoản học phí ấy. Chị Quyên dành ba ngày học ba đơn vị cho thuê đồ tiệc đã sống từ năm 2016, 2018 và 2020, chép bảng giá và cách tính phí giao, lắp, thu hồi, rồi bắt đầu với vali 2: hai mươi lăm triệu, khoảng một phần năm tiền tiết kiệm. Anh Sơn chọn dịch vụ AI cho tiệm nhỏ vì ba năm bán phần mềm cho chủ tiệm là sân nhà của anh.

Đọc đầy đủ: Bí quyết 7, 6, 8, 2; Mười khái niệm, khái niệm 3, 4, 5.

Ý 3 — Tính phép tính một đơn hàng trước khi báo giá

Làm gì: Trước khi báo giá cho bất kỳ ai, viết ra năm dòng: giá bán; giá vốn hoặc khấu hao tài sản dùng lại; chi phí làm và giao; chi phí để có được khách; các

khoản phí khác. Biết mỗi đơn để lại bao nhiêu, cần bao nhiêu đơn mới hòa vốn. Giá thì bắt đầu từ giá thị trường, rồi đi lên bằng giá trị bạn thêm vào.

Vì sao nặng ký: Doanh thu là con số để khoe, lợi nhuận là con số để sống. Người không tính hay mắc một trong hai lỗi: tưởng mình lãi trong khi đang lỗ, hoặc tưởng mình lỗ rồi bỏ một mô hình thật ra đang lãi. Đơn đầu của chị Quyên là bộ backdrop giá 3,5 triệu, vật tư 6,8 triệu, xăng và công lắp 0,4 triệu. Nhìn thô, đơn ấy lỗ 3,7 triệu. Tính đúng, vật tư dùng được khoảng mười lần nên mỗi lần gánh 0,68 triệu, và biên một lần thuê là 3,5 − 0,68 − 0,4 = **2,42 triệu**. Chị biết con số đó trước khi báo giá cho anh Tài.

Đọc đầy đủ: Bí quyết 14, 13; Mười khái niệm, khái niệm 7, 8.

Ý 4 — Gõ đủ số cửa, ghi lại mọi lời “không”, và ưu tiên người gom khách

Làm gì: Đặt trước số lần tiếp cận đủ lớn cho ba tuần. Ghi nhật ký từ chối: ai nói không, nói thế nào, vì sao. Sau mỗi chặng, đổi đúng một thứ trong cách tiếp cận. Ưu tiên những doanh nghiệp đang chạm hằng ngày vào nhiều khách của bạn: đơn vị sự kiện, nhà hàng tiệc, phòng khám, chủ nhà trọ. Liên hệ họ qua kênh của doanh nghiệp, giới thiệu một lần, dừng khi họ từ chối.

Vì sao nặng ký: Bán hàng là trò chơi con số, nhưng phải tính cho đúng: ở tỷ lệ 0,1%, một nghìn lần tiếp cận chỉ cho khoảng **63%** khả năng có ít nhất một khách; muốn khoảng 95% cần khoảng ba nghìn lần. Người làm việc phụ không có giờ để gõ ba nghìn cửa, nên phải nâng tỷ lệ và chọn cửa lớn. Anh Sơn gặp mười hai tiệm đầu không ai đồng ý, chỉ chị Nhung chịu xem thử (và ký ở ngày thứ mười chín, sau mười bốn ngày dùng thử); với mười tám tiệm sau, anh đổi đúng câu mở đầu thành một câu hỏi về tin nhắn sau chín giờ tối, và tỷ lệ chủ tiệm nghe hết tăng từ khoảng 33% lên khoảng 83%. Còn với chị Quyên, một đối tác như anh Tài ước để lại khoảng **58 triệu** lợi nhuận trong mười hai tháng, so với khoảng 1,2 triệu của một khách lẻ.

Đọc đầy đủ: Bí quyết 4, 10, 19, 20; Mười khái niệm, khái niệm 9.

Ý 5 — Đặt hạn và trần cho mọi phép thử, không đụng quỹ dự phòng

Làm gì: Mỗi phép thử có hạn hai tuần, một trần chi phí viết ra trước, và một tín hiệu cụ thể để đi tiếp. Hết hạn thì chấm bằng số: dừng, xoay, hay tiếp. Đặt trần cả

năm cho mọi thử nghiệm ở một khoản mất được (sách gợi ý quanh mười phần trăm tiền tiết kiệm), mỗi phép thử không quá một phần ba trần ấy. Tiền việc phụ để ở một tài khoản riêng; quỹ dự phòng của gia đình không bao giờ là ngân sách thử nghiệm.

Vì sao nặng ký: Tập trung là sức mạnh khi bạn đi đúng đường, và là cách nhanh nhất để mất tiền khi bạn đi sai. Anh Khôi, người đi trước, từng dồn mười tám tháng và khoảng **420 triệu đồng** vào một ứng dụng giặt là không có khách trả tiền. Anh Sơn thì đặt hạn hai tuần, trần 2 triệu cho phép thử gara: gặp mười bốn gara, không gara nào trả tiền, anh dừng ở **1,65 triệu** và quay về nhóm spa, nha khoa đang có tín hiệu. Cuối tháng Năm anh có bảy khách duy trì và chạm nấc 2.

Đọc đầy đủ: Bí quyết 15, 5, 30; Mười khái niệm, khái niệm 6.

Ý 6 — Giữ việc chính cho tới khi đủ năm tín hiệu

Làm gì: Đọc hợp đồng lao động trước khi bắt đầu; nếu việc phụ chạm vào ngành, khách hay tài sản của công ty, xin phép bằng văn bản. Làm việc phụ trong khoảng hai mươi giờ ngoài giờ mỗi tuần. Chỉ nghĩ tới nghỉ việc khi đủ năm tín hiệu đo bằng số: lợi nhuận việc phụ của riêng bạn bằng hoặc hơn lương ba tháng liền; có kênh khách có lãi lặp lại được; khách vượt khả năng phục vụ ngoài giờ; quỹ dự phòng đủ sáu tháng chi tiêu gia đình; gia đình đồng ý và có đường quay lại.

Vì sao nặng ký: Đây là quyết định duy nhất trong sách có thể lấy đi cùng lúc cả nguồn thu thứ nhất lẫn thứ hai. Chị Trang, một nhân vật minh họa ở Bí quyết 32, nghỉ việc sau đúng một tháng túi vải in tay lãi khoảng 21 triệu; năm tháng sau, lợi nhuận bình quân chỉ còn khoảng 4 triệu, quỹ từ 70 triệu rơi xuống 30 triệu, và chị đi làm lại với mức lương thấp hơn chỗ cũ. Anh Sơn chấm phiếu ba lần: 1/5 cuối tháng Sáu, 4/5 cuối tháng Bảy, 5/5 cuối tháng Tám, rồi mới nghỉ ngày 01/9/2026. Chị Quyên có tháng Chín lãi khoảng 38 triệu, hơn gấp đôi lương, nhưng phiếu chỉ được 2/5, quỹ mới đủ bốn tháng rưỡi; chị giữ việc, hẹn chấm lại ngày 31/3/2027.

Đọc đầy đủ: Bí quyết 32, 31; Chuyên đề 1; Mười khái niệm, khái niệm 2.

Sáu ý trên một trang

#	Ý cốt lõi	Câu hỏi tự kiểm trước khi bỏ tiền	Bí quyết
1	Kiểm chứng bằng tiền thật trước khi bỏ vốn	Mình đã có con số xem – bấm – nhắn từ người lạ chưa, hay mới chỉ có lời khen của người quen?	11, 12, 5
2	Chép mô hình đã được trả tiền, ở chỗ mình có lợi thế	Mình đã học ba đơn vị đang sống bằng mô hình này chưa, và mô hình có vừa vali, vừa sân nhà của mình không?	7, 6, 8, 2
3	Tính phép tính một đơn hàng trước khi báo giá	Mỗi đơn để lại bao nhiêu sau giá vốn, khấu hao, công, chi phí có khách?	14, 13
4	Gõ đủ số cửa, ghi lời "không", ưu tiên người gom khách	Mình định tiếp cận bao nhiêu lần, qua kênh nào đúng luật, và ai là người gom khách quanh mình?	4, 10, 19, 20
5	Đặt hạn và trần cho mọi phép thử	Khoản này có nằm trong trần mình đã viết ra không, và ngày nào mình chấm dừng – xoay – tiếp?	15, 5, 30
6	Giữ việc chính cho tới khi đủ năm tín hiệu	Mình có đang dùng tiền, giờ hay khách của công ty không; phiếu năm tín hiệu của mình đang mấy trên năm?	32, 31; Chuyên đề 1

Ba lộ trình đọc theo thời gian bạn có

Lộ trình	Đọc gì	Làm gì ngay sau khi đọc
Hai giờ tối nay	Chương này; mục "Ba điều cuốn sách này không làm" ở Lời nói đầu; bảng 13 tuần của Bản đồ 1; câu chuyện mở đầu và mục "Gấp trang" của Bí quyết 11 và 14	Điền Phiếu C1 ở Bí quyết 1; viết phép thử đầu tiên: mẫu nào, kênh nào, trần bao nhiêu, hạn ngày nào
Một tuần, mỗi tối một giờ	Tối 1: Bài tự định vị và Lần 1 bài kiểm tra ở Phụ lục E · Tối 2: Bí quyết 1, 7 · Tối 3: Bí quyết 11 · Tối 4: Bí quyết 14 · Tối 5: Bí quyết 4, 10 · Tối 6: Bí quyết 15 · Tối 7: Bí quyết 32 và Bản đồ 1	Cuối tuần: đăng thử mẫu đầu tiên; ghi bảng xem – bấm – nhắn; chép trang tuần 1 vào sổ
Trọn bộ	Lời nói đầu → Bài tự định vị → Ba Bản đồ → Mười khái niệm → bảy Phần theo thứ tự → ba Chuyên đề; mở lại Bản đồ 1 mỗi sáng thứ Hai	Làm checklist cuối mỗi bí quyết; đọc xong làm Lần 2 bài kiểm tra, câu sai thì ôn thẻ ở Phụ lục F

Dù chọn lộ trình nào, **đừng bỏ qua Ý 5 và Ý 6**. Bốn ý đầu giúp bạn đi nhanh hơn. Hai ý cuối giữ cho bạn không mất thứ không được phép mất: tiền dự phòng của gia đình và công việc đang nuôi cả nhà.

Trang kế tiếp là sơ đồ tư duy của phần Đọc nhanh 80/20.



Ba lộ trình: Hai giờ tối nay · Một tuần mỗi tối một giờ · Trọn bộ

Sơ đồ tư duy Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị.

Tác giả: Lại Thế Vũ - Dr Land | Liên hệ: laithevuofficial@gmail.com | Zalo: 0969872012

⌂ Về Mục lục

BÀI TỰ ĐỊNH VỊ: BẠN ĐANG Ở NẤC NÀO TRÊN ĐƯỜNG TỚI NGUỒN THU THỨ HAI?

Mười phút với một cây bút và những con số thật của gia đình bạn. Biết mình đang đứng ở đâu thì mới biết nên mở trang nào trước.

Vì sao làm bài này trước khi đọc

Ba mươi lăm bí quyết không viết cho một người đọc duy nhất. Người chưa bán được đơn nào cần những trang khác với người đã có dòng tiền và đang nghĩ tới chuyện nghỉ việc. Người sợ người quen nhìn mình "đi bán hàng" cần những trang khác với người đã bán được nhưng không biết mình lãi thật hay không.

Bài tự định vị này làm ba việc. Một, nó bắt bạn viết ra **những con số thật**: thu nhập, chi cố định, tiền dự phòng, giờ rảnh, vốn thử nghiệm. Hai, nó giúp bạn tự chấm **bảy năng lực** khớp với bảy Phần của sách, để thấy chỗ yếu nhất. Ba, nó chỉ cho bạn **hai bí quyết nên mở trước**, dựa trên chỗ yếu nhất và tầng bạn đang đứng.

Hãy làm bằng bút trên giấy, đừng làm trong đầu. Con số viết ra khác con số nghĩ trong đầu, và khác nhiều nhất ở những chỗ ta muốn tránh nhìn.

Bước 1 — Năm con số thật

```
BÀI TỰ ĐỊNH VỊ — BƯỚC 1: NĂM CON SỐ THẬT          Ngày: ..../..../........

1. THU NHẬP GIA ĐÌNH MỖI THÁNG
   Lương của tôi: ........ triệu   Nguồn khác trong nhà: ........ triệu
   TỔNG THU (1): ........ triệu

2. CHI CỐ ĐỊNH KHÔNG CẮT ĐƯỢC MỖI THÁNG
   (nhà, học, ăn, điện nước, xăng, gửi bố mẹ, trả nợ…)
   TỔNG CHI CỐ ĐỊNH (2): ........ triệu
   Dư mỗi tháng = (1) − (2) = ........ triệu

3. TIỀN DỰ PHÒNG ĐANG CÓ (tiền gửi, rút được trong vài ngày)
   ........ triệu   →  chịu được (3) ÷ (2) = ........ tháng chi cố định

4. GIỜ RẢNH THẬT CHO VIỆC PHỤ MỖI TUẦN
```

```
   Tối thứ ...... , ...... , ...... : ...... giờ   Cuối tuần: ...... giờ
   TỔNG: ...... giờ/tuần

5. VỐN THỬ NGHIỆM — khoản mất hết cũng không ảnh hưởng chi cố định
   ........ triệu   (KHÔNG lấy từ quỹ dự phòng ở mục 3)
```

Ba con số này sẽ đi theo bạn suốt cuốn sách. Đọc chúng như sau:

Con số	Nếu…	Thì cuốn sách khuyên
Tiền dự phòng (mục 3)	Dưới 3 tháng chi cố định	Đừng đặt vốn thử nghiệm lớn; bắt đầu với vali 1 hoặc với phép thử 0–250 nghìn đồng (Bí quyết 6, 11); dồn quỹ trước (Bí quyết 30)
Tiền dự phòng (mục 3)	Từ 6 tháng chi cố định trở lên	Đủ một trong năm tín hiệu đốt thuyền, nhưng mới là một (Bí quyết 32)
Giờ rảnh (mục 4)	Khoảng 20 giờ/tuần	Đi đúng nhịp mười ba tuần của Bản đồ 1
Giờ rảnh (mục 4)	Khoảng 10 giờ/tuần	Kéo mỗi giai đoạn của Bản đồ 1 dài gấp rưỡi; nấc 2 có thể tới ở tháng thứ tư, thứ năm
Vốn thử nghiệm (mục 5)	Khoảng 12,5 / 25 / 125 triệu	Xem ba chiếc vali ở Bí quyết 6 để chọn bậc bắt đầu

Bước 2 — Tự chấm bảy năng lực

Chấm mỗi năng lực từ 1 đến 10. Đừng chấm theo điều bạn **biết**, hãy chấm theo điều bạn **đã làm**. Biết rằng phải tính phép tính một đơn hàng mà chưa từng tính thì chấm 3, không chấm 7.

Thang chung cho cả bảy dòng: **1–3** chưa làm bao giờ, hoặc làm một lần rồi bỏ · **4–6** đã làm vài lần, còn lúng túng, chưa đều · **7–8** làm đều, có số ghi lại · **9–10** làm thạo, dạy lại được cho người khác.

Năng lực	Câu tự hỏi để chấm	Phần của sách	Điểm (1–10)
A. Tư duy & nỗi sợ	Tôi đã từng đăng bán, chào hàng cho người quen thấy mà không ngại chưa? Tôi có ghi lại lời từ chối thay vì buồn vì nó? Tôi có ý tưởng nằm trong câu "giá mà" quá ba tháng không?	Phần I (Bí quyết 1–5)	……
B. Chọn mô hình	Tôi đã học ít nhất ba đơn vị đang sống bằng mô hình mình định làm chưa? Tôi biết mình hợp vali nào, có lợi thế không công bằng ở đâu, là kiểu người khởi xướng, duy trì hay về đích?	Phần II (Bí quyết 6–10)	……
C. Kiểm chứng	Tôi đã từng đăng thử một mẫu và đếm xem – bấm – nhắn chưa? Tôi biết một đơn để lại bao nhiêu trước khi báo giá? Tôi đã từng dừng một ý tưởng đúng hạn chưa?	Phần III (Bí quyết 11–15)	……
D. Tìm khách	Tôi có danh sách người quen, cộng đồng, doanh nghiệp gom khách để tiếp cận? Tôi có câu giới thiệu 60 giây? Tôi đã chốt được đơn với người lạ chưa?	Phần IV (Bí quyết 16–20)	……

Năng lực	Câu tự hỏi để chấm	Phần của sách	Điểm (1–10)
E. Công cụ & AI	Tôi dựng được một trang đặt lịch, một bảng theo dõi đơn, một mã QR thu tiền? Tôi dùng AI làm nháp nội dung mà vẫn kiểm lại, và biết khi nào phải báo khách đang nói với AI?	Phần V (Bí quyết 21–25)	……
F. Pháp lý – thuế – tiền	Tôi đã đọc hợp đồng lao động của mình? Tôi biết khi nào phải đăng ký hộ kinh doanh, thông báo doanh thu? Tiền việc phụ có tài khoản riêng, sổ thu chi riêng?	Phần VI (Bí quyết 26–30)	……
G. Thời gian & hệ thống	Tôi có lịch giờ cố định cho việc phụ, gia đình biết và đồng ý? Có ít nhất một quy trình viết thành chữ để giao cho người khác? Tôi biết mình đang mấy trên năm tín hiệu?	Phần VII (Bí quyết 31–35)	……

Khoanh tròn **năng lực có điểm thấp nhất**. Nếu hai năng lực bằng điểm nhau, chọn năng lực đứng trước theo thứ tự A đến G, vì những Phần đầu là nền cho những Phần sau.

Bước 3 — Bạn đang ở nấc nào, tầng nào

Năm vị trí trên con đường

Cuốn sách chia đường tới nguồn thu thứ hai thành bốn nấc. Trước nấc 1 là vạch xuất phát, tôi gọi là **nấc 0**.

Nấc	Bạn đang ở đây nếu	Câu hỏi phải trả lời được để lên nấc sau
0	Chưa có đơn nào, hoặc có đơn nhưng tính lại thì lỗ	Có người lạ chịu trả tiền cho thứ này không?
1	Đã có ít nhất một đơn **có lãi** sau khi trừ giá vốn, xăng, công	Mình có lặp lại được việc bán không?
2	Lợi nhuận việc phụ **10 triệu/tháng** trở lên	Mình có tách được mình ra khỏi từng đơn không?
3	Lợi nhuận **50 triệu/tháng**, ổn định 3 tháng liền	Hệ thống có chạy khi mình vắng một tuần không?
4	Doanh thu **250 triệu/tháng**	Mình muốn nó lớn đến đâu, và đổi gì để có?

Lưu ý: nấc 1 đến nấc 3 đo bằng **lợi nhuận**, nấc 4 đo bằng **doanh thu**. Một tháng tốt bất thường chưa phải là nấc; hãy lấy con số bạn đạt được đều đặn. Phần lớn người làm nghiêm túc sẽ đi tới nấc 1–2 trong 90 ngày đầu. Đó đã là thành công thật.

Ba tầng người đọc

Từ nấc, bạn suy ra tầng. Tầng là thứ dùng để tra bảng ở Bước 4.

Tầng	Nấc tương ứng	Bạn là ai
Chưa có đơn	Nấc 0	Mới có ý định, hoặc đã thử nhưng chưa có đơn nào có lãi
Có đơn lẻ tẻ	Nấc 1, chưa tới nấc 2	Thỉnh thoảng bán được; doanh thu dưới khoảng 20 triệu/tháng; tháng có tháng không
Có dòng tiền	Nấc 2 trở lên	Việc phụ đều đặn mỗi tháng; đang nghĩ tới thuê người, giấy tờ, nhân bản, nghỉ việc

Bước 4 — Bạn nên mở bí quyết nào trước

Tìm hàng của **năng lực thấp nhất** (Bước 2), cột của **tầng** bạn đang đứng (Bước 3). Ô giao nhau là hai bí quyết nên đọc trước tiên, trước cả khi đọc tuần tự từ Bí quyết 1.

Năng lực thấp nhất	Chưa có đơn	Có đơn lẻ tẻ	Có dòng tiền
A. Tư duy & nỗi sợ	3, 5	4, 2	1, 35
B. Chọn mô hình	6, 7	8, 10	9, 34
C. Kiểm chứng	11, 12	14, 13	15, 13
D. Tìm khách	16, 20	10, 19	18, 17
E. Công cụ & AI	22, 25	24, 22	21, 23
F. Pháp lý – thuế – tiền	28, 30	30, 29	29, 27
G. Thời gian & hệ thống	31, 5	31, 33	33, 32

Vài ghi chú để đọc bảng cho đúng:

- **Nếu bạn đang đi làm hưởng lương, là viên chức hay công chức**, dù năng lực thấp nhất là gì, hãy đọc thêm Chuyên đề 1 trong tuần đầu. Ranh giới của hợp đồng lao động phải biết trước khi có khách, không phải sau.
- **Nếu năng lực F dưới 4 và bạn đã có dòng tiền**, đọc Bản đồ 2 trước cả hai bí quyết trong ô. Đã có tiền vào mà chưa biết nghĩa vụ thuế, đăng ký là chỗ rủi ro lớn nhất của tầng này.
- **Nếu bạn vừa nhận một lời mời "khóa học làm giàu", "góp vốn lãi cố định"** trong tháng này, đọc Chuyên đề 2 trước mọi thứ khác.
- Hai bí quyết trong ô chỉ là **điểm vào**. Đọc xong, quay lại Bản đồ 1 để xem mình đang ở tuần nào của lộ trình mười ba tuần.

Ví dụ làm mẫu: tối Chủ nhật 04/01/2026 của chị Quyên

Tối Chủ nhật ấy, sau khi viết dòng chữ *"Phải có một nguồn tiền không phụ thuộc vào ông chủ"* vào trang cuối cuốn sổ chi tiêu, chị Quyên làm bài tự định vị này. Chị là kế toán, nên Bước 1 chị làm nhanh nhất:

```
BƯỚC 1 — CHỊ QUYÊN, 04/01/2026
1. Thu: lương chị 18 tr + lương anh Định ~14 tr = 32 tr/tháng
```

```
2. Chi cố định không cắt được: 26 tr/tháng   →  Dư: 6 tr (thực tế để ra 3–4 tr)
3. Dự phòng: 120 tr  →  120 ÷ 26 ≈ 4,6 tháng chi cố định
   (nếu chỉ mất lương chị, thiếu 12 tr/tháng → chịu được khoảng 10 tháng)
4. Giờ rảnh: tối thứ Ba, Tư, Năm + phần lớn cuối tuần ≈ 20 giờ/tuần
5. Vốn thử nghiệm: 25 tr  (khoảng 1/5 tiết kiệm; phần còn lại KHÔNG đụng tới)
```

Bước 2, chị chấm thật thà hơn chị muốn:

Năng lực	Điểm	Lý do chị Quyên ghi
A. Tư duy & nỗi sợ	**4**	Sợ đồng nghiệp, người quen thấy mình "đi bán hàng"; chưa đăng bán gì bao giờ
B. Chọn mô hình	5	Có hai hướng (làm bánh, đồ tiệc), chưa học đơn vị nào
C. Kiểm chứng	5	Giỏi tính toán, nhưng chưa từng đăng thử một mẫu
D. Tìm khách	5	Quen vài người làm sự kiện qua việc logistics, chưa chào ai
E. Công cụ & AI	**4**	Dùng thạo bảng tính, chưa dựng trang hay mã QR riêng
F. Pháp lý – thuế – tiền	7	Sổ sách là nghề của chị; luật hộ kinh doanh 2026 chưa đọc
G. Thời gian & hệ thống	5	Có giờ, chưa có lịch cố định; anh Định ủng hộ nhưng chưa bàn kỹ

A và E cùng 4 điểm. Theo luật bằng điểm, chị chọn **A**, năng lực đứng trước. Bước 3, chị ở **nấc 0**, tầng **Chưa có đơn**. Bước 4, ô giao của hàng A và cột "Chưa có đơn" là **Bí quyết 3 và 5**.

> *— "Bí quyết 3 là nỗi sợ bị phán xét à? Thế thì đúng là em rồi."*
>
> *— "Em sợ cái gì nhất?"* — anh Định hỏi.

> — *"Sợ chị Thơm bàn bên thấy em đăng ảnh backdrop lên nhóm, rồi cả phòng biết."*

Chị đọc Bí quyết 3 trước, rồi Bí quyết 5. Bốn ngày sau, tối thứ Năm 08/01, chị đăng thử ba mẫu ảnh minh họa lên hai nhóm của các đơn vị sự kiện và Marketplace. Phần còn lại của câu chuyện, bạn sẽ đọc dần trong sách. Điều tôi muốn bạn để ý: chị Quyên không bắt đầu từ chỗ mình giỏi nhất (sổ sách, điểm 7), mà từ chỗ đang chặn mình nhiều nhất (nỗi sợ, điểm 4). Một nguồn thu thứ hai thường không bị chặn bởi thứ ta chưa biết, mà bởi thứ ta đang né.

Tình huống minh họa tổng hợp, tên đã thay đổi.

Ghi lại kết quả của bạn

```
KẾT QUẢ BÀI TỰ ĐỊNH VỊ — LẦN 1                Ngày: ..../..../........
Năng lực thấp nhất: ......  (điểm ......)
Nấc đang ở: ......       Tầng: □ Chưa có đơn  □ Có đơn lẻ tẻ  □ Có dòng tiền
Hai bí quyết đọc trước: Bí quyết ..... và Bí quyết .....
Đọc thêm (nếu có): □ Chuyên đề 1  □ Chuyên đề 2  □ Bản đồ 2
Vali phù hợp với vốn thử nghiệm: □ 1 (12,5 tr)  □ 2 (25 tr)  □ 3 (125 tr)
Nhịp lộ trình: □ ~20 giờ/tuần (13 tuần)  □ ~10 giờ/tuần (kéo dài gấp rưỡi)
Ngày làm lại bài này: ..../..../........  (ngày thứ 90 của lộ trình)
```

Hãy kẹp tờ này vào cuốn sách hoặc chụp lại. Ở ngày thứ chín mươi, tuần mười ba của Bản đồ 1, bạn sẽ làm lại bài tự định vị và so hai bảng điểm. Năng lực thấp nhất của Lần 1 thường không còn thấp nhất ở Lần 2, và đó là thước đo rõ nhất rằng bạn đã thật sự làm, không chỉ đọc.

Trước khi lật sang trang tiếp

Làm Lần 1 bài kiểm tra 30 câu ở Phụ lục E ngay bây giờ, trước khi đọc tiếp. Đừng mở sách, đừng tra mạng, mỗi câu dưới một phút. Ghi đáp án vào cột "Lần 1" của phiếu trả lời. Điểm thấp không có gì phải ngại: mục đích của Lần 1 không phải để đạt điểm cao, mà để bạn thấy những chỗ mình đang hiểu sai hoặc chưa biết, trước khi cuốn sách kịp sửa chúng. Khi đọc xong cả cuốn, Lời kết sẽ nhắc bạn làm Lần 2. Khoảng cách giữa hai con số ấy là thứ cuốn sách đã thật sự để lại trong bạn.