

• SỔ TAY • 50 PROMPT SALES

50 Prompt ChatGPT Cho Sales & Bán Hàng

Sổ tay prompt thực chiến cho người làm sales — copy & dùng ngay cho mọi tình huống bán hàng.

SỔ TAY THAM CHIẾU

Mục lục & cách dùng



50 prompt copy-paste cho mọi tình huống bán hàng — chia 5 nhóm × 10 prompt.

1

Nhóm 1 — Tìm hiểu khách hàng & sản phẩm

05

Research khách, phân tích đối thủ

2

Nhóm 2 — Tiếp cận & mở đầu

07

Cold message, mở chat, kịch bản gọi

3

Nhóm 3 — Tư vấn & xử lý từ chối

09

"Đắt quá", "để suy nghĩ", "không cần"

4

Nhóm 4 — Chốt đơn & follow-up

11

Kỹ thuật closing, theo dõi, recover

5

Nhóm 5 — Chăm sóc & xây quan hệ dài hạn

13

Sau bán, review, up-sell, cross-sell

Số tay này dành cho ai?



Nhân viên sales

B2B, B2C, môi giới — mọi vai trò cần tiếp cận & chốt khách.



Chủ shop nhỏ

Tự bán hàng trên Shopee, TikTok, Facebook, Zalo.



Người làm tư vấn

Bất động sản, bảo hiểm, tài chính, dịch vụ.



Freelancer kinh doanh

Pitch khách hàng, làm proposal, theo dõi deal.

4 nguyên tắc dùng prompt hiệu quả

- 1 Điền cụ thể vào [ngoặc].** Càng chi tiết, output càng có ích. "[sản phẩm]" → "kem chống nắng cho da dầu 250k".
- 2 Đưa bối cảnh thật.** Nói rõ: bạn bán gì, khách là ai, kênh nào. Đừng để AI đoán.
- 3 Biên tập lại, đừng copy thô.** AI viết bản nháp — bạn thêm cá tính & sự thật của riêng mình.
- 4 Luôn trung thực với khách.** Đừng dùng AI để phóng đại sai sự thật — vi phạm Luật Quảng cáo & mất khách lâu dài.

⚠ ĐẠO ĐỨC BÁN HÀNG — ĐỌC KỸ

Prompt trong sách này dùng cho bán hàng **trung thực & bền vững**. Đừng dùng để: bịa đặt công dụng sản phẩm, giả vờ review thật khi chưa dùng, gian lận giá, áp lực khách quá đáng. Khách bị lừa một lần — mất vĩnh viễn.

💡 Mẹo tối ưu

Sau khi quen, hãy **tự tinh chỉnh prompt** cho ngách của bạn — thêm chi tiết về tệp khách, sản phẩm, kênh bán. Mỗi prompt bạn "may đo" lại sẽ cho kết quả tốt hơn nhiều lần prompt chung chung.

NHÓM 01 · PROMPT 1-10

01

Tìm hiểu khách hàng & sản phẩm

Bước đầu của mọi deal — hiểu khách & sản phẩm trước khi nói câu nào.

01

Vẽ chân dung khách hàng mục tiêu

Tôi bán [sản phẩm/dịch vụ] giá [X]. Vẽ chân dung khách hàng lý tưởng: tuổi, nghề nghiệp, thu nhập, vấn đề họ gặp, lý do họ mua, lý do họ từ chối. Tiếng Việt, cụ thể.

02

Liệt kê nhu cầu & nỗi đau khách

Khách của tôi là [mô tả]. Liệt kê 10 vấn đề/nỗi đau lớn nhất họ đang gặp liên quan đến [lĩnh vực sản phẩm]. Sắp xếp theo mức độ cấp thiết.

03

Phân tích USP của sản phẩm

Sản phẩm tôi: [mô tả]. Đối thủ chính: [liệt kê]. Phân tích 3 điểm khác biệt nổi bật (USP) của tôi, mỗi điểm kèm 1 câu nhấn mạnh để dùng khi tư vấn.

04

So sánh nhanh với đối thủ

So sánh sản phẩm [A của tôi] với [B của đối thủ] trên 5 tiêu chí: giá, chất lượng, dịch vụ, bảo hành, uy tín. Trung thực, không phóng đại A.

05

Tìm trigger mua hàng

Vì sao khách [mô tả tệp khách] sẵn sàng trả tiền cho [sản phẩm]? Liệt kê 7 yếu tố quyết định cuối cùng (price, urgency, social proof...) để tôi nhắm tới trong pitch.

06

Hiểu khách qua hồ sơ Facebook/LinkedIn

Đây là thông tin tôi tìm được về khách [tên]: [dán mô tả công việc/bài đăng gần]. Phân tích: họ có thể quan tâm [sản phẩm] ở góc nào? 3 chủ đề mở đầu trò chuyện.

07

Tìm câu hỏi đào sâu nhu cầu

Tôi đang tư vấn [sản phẩm] cho khách quan tâm. Soạn 10 câu hỏi đào sâu để hiểu rõ nhu cầu thật của họ trước khi báo giá. Câu hỏi mở, không áp đặt.

08

Đọc bình luận để hiểu thị trường

Đây là 20 bình luận từ video/bài của đối thủ: [dán vào]. Phân tích: khách hay khen gì, chê gì, hỏi gì? Tổng hợp 5 insight để tôi tận dụng.

09

Tóm tắt nhanh sản phẩm cho khách bận

Sản phẩm: [mô tả dài]. Viết 3 phiên bản mô tả: (1) trong 1 câu, (2) trong 3 câu, (3) trong 1 đoạn 100 từ. Khách bận sẽ thấy ngay điểm chính.

10

FAQ — 15 câu khách hay hỏi nhất

Sản phẩm: [mô tả]. Tổng hợp 15 câu khách thường hỏi nhất (giá, chất lượng, bảo hành, ship, đổi trả...) kèm câu trả lời mẫu ngắn gọn, trung thực.

NHÓM 02 · PROMPT 11–20

02

Tiếp cận & mở đầu cuộc trò chuyện

Câu mở đầu quyết định khách có nghe tiếp hay không — đầu tư đúng chỗ.

11

Cold message Facebook/Zalo

Viết tin nhắn lạnh gửi [loại khách] trên Facebook/Zalo về [sản phẩm]. Dưới 4 câu, không bán hàng cứng, mở thiện cảm trước. Cho 3 phiên bản khác nhau.

12

Mở đầu khi khách inbox hỏi giá

Khách inbox shop tôi: "giá bao nhiêu?" cho [sản phẩm]. Soạn 3 cách trả lời khác nhau, đều có giá + 1 lợi ích chính + câu hỏi tiếp đề'giữ chuyện.

13

Kịch bản gọi điện 60 giây

Viết kịch bản gọi điện 60 giây giới thiệu [sản phẩm] cho khách [mô tả]. Cấu trúc: chào → giá trị 1 câu → câu hỏi mở → đề'xuất bước tiếp. Không "đọc kịch bản".

14

Email pitch B2B ngắn

Viết email pitch B2B gửi [chức danh ở công ty mục tiêu] giới thiệu [dịch vụ]. Dưới 150 từ, có subject hấp dẫn, kết bằng đề'xuất 15 phút gọi.

15

Hook video TikTok bán hàng

Viết 5 hook 3 giây cho video TikTok bán [sản phẩm]: câu hỏi, tuyên bố' tò mò, vấn đề' giải pháp, con số'số, trước-sau. Tiếng Việt tự nhiên.

16

Caption Facebook bán hàng

Viết caption Facebook bán [sản phẩm] giá [X]. Cấu trúc: hook 1 câu → vấn đề khách → giới thiệu sản phẩm → CTA. Dưới 100 từ, có emoji vừa phải.

17

Câu mở đầu khi gặp khách offline

Tình huống: tôi gặp khách tiềm năng [bối cảnh: hội thảo, event...]. Đề xuất 5 câu mở đầu tự nhiên, không sale ngay, giúp dẫn vào câu chuyện về [sản phẩm].

18

Story bán hàng cá nhân

Viết story 200 từ kể tôi tự dùng [sản phẩm], gặp vấn đề [X], cách nó giúp tôi. Chân thực, không sáo, kết bằng đề nghị nhẹ nhàng. Đăng FB/Zalo cá nhân.

19

Reply tin nhắn để tăng tương tác

Khách bình luận "quan tâm" dưới bài bán [sản phẩm]. Viết 3 cách trả lời inbox khác nhau để mở chuyện, không gửi giá ngay, tạo sự chú ý & mong muốn tư vấn.

20

Theo dõi khách "chưa sẵn sàng"

Khách [tên] nói cách đây [X] tuần rằng "chưa sẵn sàng" mua [sản phẩm]. Viết tin nhắn nhẹ nhàng theo dõi, không gây áp lực, có 1 thông tin mới giá trị.

NHÓM 03 · PROMPT 21–30

03

Tư vấn & xử lý từ chối

Phân biệt sale "thường" với sale "giỏi" — biết trả lời lời từ chối khéo léo.

21

Xử lý "đắt quá"

Khách nói "đắt quá" về [sản phẩm giá X]. Viết 3 cách phản hồi: (a) chuyển trọng tâm sang giá trị, (b) so sánh chi phí dài hạn, (c) hỏi điều khách thật sự lo. Không phòng thủ.

22

Xử lý "để tôi suy nghĩ"

Khách nói "để tôi suy nghĩ" sau khi nghe tư vấn [sản phẩm]. Soạn 3 cách phản hồi tìm ra lý do thật khách còn ngại, giúp họ ra quyết định trước khi vuột mất.

23

Xử lý "tôi không cần"

Khách nói "không có nhu cầu" về [sản phẩm]. Viết phản hồi mở rộng góc nhìn: hỏi về tương lai/người thân, gợi mở vấn đề tiềm ẩn. Không "ép".

24

Xử lý so sánh với đối thủ

Khách nói "shop X bán rẻ hơn". Soạn phản hồi: (a) công nhận đối thủ có điểm hay, (b) nêu khác biệt thật của tôi, (c) hỏi điều khách thật sự cần. Không bôi xấu đối thủ.

25

Tư vấn cho khách "đang phân vân"

Khách phân vân giữa [lựa chọn A] và [lựa chọn B] trong shop tôi. Viết tư vấn giúp khách chọn đúng theo nhu cầu thật của họ, không phải theo lợi nhuận của tôi.

26

Trả lời câu hỏi kỹ thuật khó

Khách hỏi câu kỹ thuật khó: [đán câu hỏi] về [sản phẩm]. Soạn câu trả lời rõ ràng, không vòng vo, dễ hiểu cho người không chuyên. Nếu chưa rõ, thừa nhận & hứa kiểm tra.

27

Khi khách yêu cầu giảm giá sâu

Khách yêu cầu giảm [X%] cho [sản phẩm]. Soạn phản hồi: (a) không thể giảm, (b) đề xuất phương án thay (combo, quà tặng, ship miễn phí). Giữ giá nhưng giữ khách.

28

Khi khách phàn nàn

Khách phàn nàn về [vấn đề] với sản phẩm/dịch vụ. Viết phản hồi: nhận trách nhiệm, không đổ lỗi, đề xuất giải pháp cụ thể. Mục tiêu: giữ khách & tránh review xấu.

29

Xử lý khi không thể đáp ứng

Khách yêu cầu [điều shop không có/không thể làm]. Viết câu từ chối khéo: rõ ràng nhưng tôn trọng, đề xuất phương án thay. Đề cử cho lần mua khác.

30

Tư vấn khi khách hỏi "cái nào tốt nhất"

Khách hỏi "X hay Y tốt hơn?" cả 2 đều shop tôi bán. Tư vấn trung thực dựa trên nhu cầu cụ thể, không cố bán cái đắt hơn. Kết bằng câu hỏi để hiểu khách rõ.

NHÓM 04 · PROMPT 31-40

04

Chốt đơn & follow-up

Khoảnh khắc quyết định — không chốt đúng cách, công sức tư vấn đổ sông đổ biển.

31

Câu chốt nhẹ nhàng nhưng dứt khoát

Sau khi tư vấn xong [sản phẩm] cho khách [mô tả], soạn 5 câu chốt khác nhau: từ nhẹ nhàng đến dứt khoát. Đề xuất bước hành động cụ thể (chuyển khoản, xác nhận đơn).

32

Tạo cảm giác cấp thiết (đúng đắn)

Tôi muốn khách quyết định mua [sản phẩm] sớm hơn. Soạn câu tạo cấp thiết DỰA TRÊN sự thật (vd: hết hàng thật, khuyến mãi thật), KHÔNG bịa "chỉ còn 1 sản phẩm" giả.

33

Đề xuất combo / up-sell tự nhiên

Khách vừa quyết định mua [sản phẩm A]. Soạn câu đề xuất thêm [B hỗ trợ] giải quyết thêm vấn đề [Y]. Tự nhiên, không "nhôi" – khách nói không cũng ổn.

34

Xác nhận đơn & hướng dẫn thanh toán

Khách đồng ý mua [sản phẩm + số lượng]. Soạn tin nhắn xác nhận: tóm đơn, tổng tiền, thông tin chuyển khoản, thời gian ship. Rõ ràng, không sót thông tin.

35

Recover khách "bỏ giỏ hàng"

Khách đã hỏi/đặt nhưng chưa thanh toán [sản phẩm] sau [X giờ/ngày]. Soạn 2 tin nhắn theo dõi: (a) nhẹ nhàng nhắc, (b) thêm 1 incentive (ưu đãi nhẹ, quà nhỏ).

36

Email follow-up sau buổi pitch B2B

Sau buổi pitch [dịch vụ] cho [công ty mục tiêu], soạn email follow-up: tóm tắt giá trị chính, đính kèm tài liệu, đề xuất bước tiếp cụ thể. Dưới 200 từ.

37

Trả lời khách "để tham khảo thêm"

Khách nói cần tham khảo thêm rồi quyết. Soạn câu phản hồi tôn trọng quyết định, đồng thời gợi nhẹ 2 điều khách nên kiểm tra khi so sánh, để khách nhớ điểm mạnh của bạn.

38

Theo dõi sau khi gửi báo giá

Tôi đã gửi báo giá [dịch vụ] cho khách [tên] cách đây [X] ngày, chưa thấy phản hồi. Viết tin nhắn theo dõi lịch sự, không gây áp lực, gợi mở câu hỏi để khách dễ trả lời.

39

Xin số điện thoại / Zalo của khách

Khách quan tâm [sản phẩm] nhưng chỉ chat qua inbox. Viết câu xin số/Zalo tự nhiên – nêu lý do (gửi catalog đầy đủ, tư vấn riêng), không "đòi" thô.

40

Ghi chú khách hàng vào CRM

Đây là tóm tắt cuộc trò chuyện với khách [tên]: [dán đoạn chat]. Tóm tắt thành ghi chú CRM: nhu cầu chính, ngân sách, mức quan tâm 1-10, hành động tiếp theo.

NHÓM 05 · PROMPT 41–50

05

Chăm sóc & xây quan hệ dài hạn

Khách quay lại mua tiếp = chi phí thấp nhất. Đầu tư chăm sóc đáng giá hơn tìm khách mới.

41

Tin nhắn cảm ơn sau bán

Khách [tên] vừa mua [sản phẩm]. Viết tin nhắn cảm ơn ngắn (dưới 60 từ): chân thành, không sáo, đính kèm 1 mẹo dùng sản phẩm cho hiệu quả tốt nhất.

42

Hỏi thăm sau khi khách nhận hàng

Khách nhận [sản phẩm] được [X] ngày. Viết tin hỏi thăm trải nghiệm: chân thành, mở câu trả lời (không "yes/no"), thể hiện sẵn sàng hỗ trợ nếu có vấn đề.

43

Xin review / đánh giá tự nhiên

Khách hài lòng với [sản phẩm]. Soạn tin xin review trên [Shopee/Google/FB] – không "nài", dễ làm cho khách, có thể đưa gợi ý nội dung họ có thể nhắc.

44

Xử lý review xấu chân thành

Khách đề review [X sao] với phần này: [dán nội dung]. Soạn phản hồi công khai: cảm ơn feedback, không phòng thủ, đề xuất khắc phục riêng. Người đọc khác nhìn vào sẽ thấy bạn chuyên nghiệp.

45

Đề nghị khách giới thiệu bạn bè

Khách [tên] đã mua & hài lòng [sản phẩm]. Viết tin đề nghị giới thiệu bạn bè kèm incentive (giảm giá đơn sau, voucher). Tự nhiên, không bắt buộc.

46

Up-sell cho khách đã mua

Khách [tên] đã mua [sản phẩm A] cách đây [X] tháng. Viết tin giới thiệu [B/upgrade] bổ sung A – giải quyết thêm vấn đề; không phải "đẩy hàng".

47

Cross-sell sản phẩm liên quan

Khách thường mua [loại sản phẩm]. Đề xuất 3 sản phẩm liên quan tôi cũng bán + lý do hợp với khách này, kèm câu giới thiệu ngắn cho từng cái để gửi cá nhân hóa.

48

Nhắc khách mua lại định kỳ

Sản phẩm [X] khách dùng hết sau [Y] tháng. Soạn tin nhắn nhắc nhẹ khi sắp đến lúc cần mua lại: hữu ích, không "spam", có thể kèm ưu đãi nhỏ cho khách thân.

49

Newsletter / tin tức gửi khách thân

Viết một số/tin tức tháng gửi khách thân: cập nhật [ngành/sản phẩm], 1 mẹo hữu ích, 1 ưu đãi đặc biệt. Dưới 200 từ, giọng cá nhân, không "marketing".

50

Chúc mừng ngày đặc biệt của khách

Hôm nay là [sinh nhật/kỷ niệm] của khách [tên]. Viết tin chúc ngắn chân thành, không kèm bán hàng (tốt nhất). Nếu có ưu đãi sinh nhật thì nhẹ nhàng nhắc.

HOÀN THÀNH

50 prompt — giờ là lúc dùng

Bạn vừa có trong tay **50 prompt thực chiến** cho mọi tình huống bán hàng — từ tìm hiểu khách, tiếp cận, tư vấn, chốt đơn, đến chăm sóc dài hạn. Sổ tay này là tài liệu tham chiếu — không cần đọc từ đầu đến cuối, lần sau cần prompt nào, mở đến nhóm đó.

Bốn điều cốt lõi mang theo

**Điền cụ thể vào [ngoặc]**

Output cụ thể chỉ khi input cụ thể.

**Đưa bối cảnh thật**

Bạn bán gì, khách là ai, kênh nào.

**Biên tập lại, đừng copy**

AI viết nháp, bạn thêm cá tính.

**Trung thực với khách**

Chiến lược bán hàng tốt nhất.

“AI giúp bạn nhanh hơn, nhưng **không thay được sự chân thành** của bạn với khách. Hai thứ này kết hợp = bán hàng bền vững.

NhịpAI

Chúc bạn chốt đơn thành công! 🙌

Tài liệu được NhịpAI biên soạn để chia sẻ miễn phí cho cộng đồng.