

Phi Hồng Huy



BIẾN **QUAN HỆ** **THÀNH TIỀN**

alpha
books



**Giải mã bí mật khai thác mối quan hệ
xung quanh khách hàng**

LỜI KHEN NGỢI DÀNH CHO CUỐN SÁCH

“Điều tôi nhận thấy ấn tượng nhất khi đọc cuốn sách này của anh Phi Hồng Huy là chiến lược giúp khách hàng check-in ngay tại quán, chụp ảnh đăng lên mạng xã hội. Chụp ảnh ở đây không chỉ là chụp cho có mà chụp có chiến lược, chuyên nghiệp và tổ chức các trò chơi để khách hàng cảm thấy thân thuộc. Nội dung sách chính là quá trình anh trực tiếp triển khai chiến lược tại doanh nghiệp của anh và chia sẻ với các doanh nghiệp khác. Đọc cuốn sách, tôi có nhiều góc nhìn khác về marketing truyền miệng, marketing 0 đồng và chăm sóc khách hàng cũ.

Trước đây tôi từng nghĩ marketing là phải chạy ads, dùng phiếu, công cụ, AI... Tôi hay dùng mạng xã hội thay vì đi gặp trực tiếp và thường làm truyền thông online. Đọc sách tôi có góc nhìn khác về marketing từ offline đến online và để khách hàng tự nhắc đến mình.

Điều khiến tôi ấn tượng hơn nữa là mỗi người có 250 mối quan hệ. Tôi từng nghĩ mỗi quan hệ xung quanh mình không phải là khách hàng nên tôi không chăm sóc kỹ lưỡng. Suy nghĩ đó là hoàn toàn sai lầm, không phải khách hàng không có nghĩa họ không giới thiệu khách hàng cho

mình. Vậy nên, đi đâu cũng phải xin lời giới thiệu, giới thiệu sản phẩm cũng như bản thân vì dù không mua hàng thì họ có khả năng giới thiệu khách hàng thêm cho mình. Khách hàng hiện nay khó tính và dè chừng hơn, một lời giới thiệu uy tín sẽ giúp tôi tiết kiệm được một khoản chi phí quảng cáo. Đó là bài học tôi sẽ áp dụng ngay vào doanh nghiệp của mình và cho chính bản thân.”

– Bác sĩ Hằng

Bác sĩ nội tim mạch, chuyên gia chăm sóc
sức khỏe chủ động cho gia đình bạn

“*Biến quan hệ thành tiền* với tôi là một cuốn sách dễ đọc, gần gũi và dễ áp dụng. Bằng cách dẫn dắt qua cuộc trò chuyện giữa các nhân vật, những chiến lược về hiểu tâm lý, hành vi khách hàng được anh Phi Hồng Huy tiết lộ, giúp biến khách hàng và mối quan hệ của họ trở thành những người truyền thông cho thương hiệu một cách tự nhiên, mang lại hiệu quả cao. Cách thức triển khai trong sách cũng áp dụng được cho nhiều ngành nghề khác nhau. Tôi tin cuốn sách này mang lại chìa khóa hữu ích cho nhiều chủ doanh nghiệp đang kinh doanh gặp khó khăn trong việc tiếp cận khách hàng với nguồn lực tài chính hạn hẹp, đó cũng chính là tinh thần mà tôi cũng đang theo đuổi với triết lý <Quản trị tài chính 1 người>.”

– Eric Tuấn

Chuyên gia Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp
Người tiên phong với giải pháp “Quản trị tài chính 1 người”

Tác giả bộ sách *Bí mật tài chính 1 người*

Công ty TNHH KiorTek – lĩnh vực

Tư vấn Hệ thống Quản lý Doanh nghiệp

Founder Giải pháp Công nghệ Quản trị Doanh nghiệp GaiminCRM

“Sau khi đọc *Biến quan hệ thành tiền* của Phi Hồng Huy, tôi thấy đây là một cuốn sách dễ đọc, thú vị và thay đổi cách nhìn về marketing. Trước đây tôi luôn nghĩ làm nhà thuốc thì không cần chụp hình hay tạo trải nghiệm check-in. Nhưng thực tế, mỗi năm tôi đều tổ chức 2-3 chương trình tri ân khách hàng và khi đưa điện thoại lên chụp hình thì khách đều vui vẻ hợp tác. Tuy nhiên, tôi chỉ dùng hình đó để đăng lên fanpage nhà thuốc chứ chưa từng nghĩ đến việc để khách hàng tự đăng và lan tỏa. Sau khi đọc sách, tôi nhận ra mình đã bỏ lỡ một cơ hội lớn. Vì vậy, trong đợt tri ân sắp tới, chắc chắn tôi sẽ làm chín chu hơn:

- Đầu tư không gian đẹp, có background rõ ràng.
- Chuẩn bị quà tặng không chỉ ý nghĩa mà còn ‘lên hình’ tốt.
- Đầu tư máy ảnh và có người chụp ảnh chuyên nghiệp để khách có hình thật đẹp mang về.

Mục tiêu không chỉ là khách vui tại thời điểm đó, mà là giúp họ có hình ảnh đẹp để chia sẻ, từ đó lan tỏa nhà thuốc đến vòng bạn bè của họ để nhà thuốc của chúng tôi có cơ hội được phục vụ, giúp đỡ nhiều khách hàng hơn.

Cuốn sách giúp tôi hiểu rằng: Chỉ cần thay đổi một chút trong cách làm, thì chính khách hàng cũ sẽ trở thành kênh

marketing hiệu quả nhất. Đây là điều tôi sẽ áp dụng ngay trong thời gian tới.”

– Dược sĩ Dung

Người điều hành hệ thống nhà thuốc Bảo Hiếu

“Sau khi đọc xong cuốn sách *Biến quan hệ thành tiền* của tác giả Phi Hồng Huy, tôi mới thấy có quá nhiều điều đơn giản giúp chúng ta tăng lượng khách hàng tiềm năng, gia tăng doanh số vậy nhưng chúng ta lại thường không để tâm, không thực hiện và đang lãng phí nhiều khách hàng tiềm năng. Sách trình bày đơn giản dưới dạng hội thoại giúp mọi người nhìn thấy giải pháp luôn dễ hiểu, dễ áp dụng và áp dụng được ngay, đọc tới đâu áp dụng luôn tới đó chứ không phải tư duy nhiều, khiến mọi người phải ngại đọc giống như những cuốn sách hàn lâm khác trên thị trường.

Nếu bạn vừa mới bước chân vào kinh doanh hoặc đang loay hoay không biết làm thế nào để phát triển doanh nghiệp của mình, thì đây chính là một chiến lược marketing vô cùng dễ hiểu, dễ áp dụng, không tốn kém nguồn lực.”

– Lương Thị Ninh

Giám đốc Công ty TNHH Ninovital

“Điều tôi thấy ấn tượng nhất khi đọc cuốn *Biến quan hệ thành tiền* của Phi Hồng Huy là cách anh viết rất thực chiến, không phải kiểu sách lý thuyết sáo rỗng. Nội dung được triển khai dưới dạng các cuộc hội thoại nên đọc cuốn hút,

cảm giác như đang ngồi nghe tác giả tư vấn trực tiếp cho từng chủ doanh nghiệp ở nhiều lĩnh vực khác nhau. Đọc xong, tôi được mở ra nhiều góc nhìn mới về marketing.

Trước giờ tôi luôn nghĩ, muốn có khách thì phải chạy quảng cáo, phải đốt tiền mỗi ngày nhưng cuốn sách này lại đi theo hướng khác: Thu hút khách hàng mới bằng chính mối quan hệ của khách hàng cũ. Điều này khiến tôi nghĩ: Hay là không cần KOL, không cần phải là người nổi tiếng, không cần ngân sách lớn nhưng nếu làm đúng cách thì khách hàng vẫn có thể tự lan truyền giúp mình.

Tác giả cũng nhấn mạnh một điều tôi thấy quan trọng trong marketing là khi triển khai chiến lược gì cũng cần phải đo lường, không phải làm cho có mà phải theo dõi, tối ưu rồi mới nhân rộng. Tôi nhận ra rằng, nhiều khi mình đang cố gắng tìm khách hàng mới mỗi ngày nhưng lại bỏ quên chính tệp khách hàng cũ – những người hoàn toàn có khả năng mang về thêm nhiều khách hàng mới nếu biết cách khai thác và chăm sóc họ tử tế. Đây là một cuốn sách mà các chủ doanh nghiệp và người làm marketing nên đọc, đảm bảo đọc xong là chỉ muốn bắt tay vào làm ngay.”

– Nguyễn Minh

Marketing Manager Công ty TNHH VAGAVY

“Đằng sau một người là một tập thể và tâm lý của con người là ai cũng thích khen, thích khoe nên tác giả Phi Hồng Huy đã tập trung mạnh vào đặc điểm này.

Tác giả viết ngắn gọn nhưng logic và thực tế. Đi từ nguyên lý chung đến áp dụng cho từng ngành cụ thể, phương pháp triển khai cho đến cách thực chiến. Cách viết theo kiểu trò chuyện hỏi đáp nên gần gũi và dễ áp dụng. Tôi đặc biệt thích cách viết lặp đi lặp lại việc quan trọng cụ thể như: chụp ảnh phải đẹp, đào tạo nhân viên chụp thật đẹp và phải chủ động chụp cho khách thay vì chờ khách nhờ...

Chúng ta thường học chung chung rồi phải tự chuyển hóa vào ngành nghề của mình nhưng khi đọc cuốn sách này, tác giả chuyển hóa luôn vào từng ngành với các ví dụ cụ thể, cách làm cụ thể nên dễ áp dụng.

Tất cả cách làm này bản thân tôi đã áp dụng và cho kết quả rất tốt nhưng đọc xong tôi phát hiện ra mình đang bị ngủ quên trên chiến thắng. Phần chủ động xin phản hồi của khách hàng tự đăng và gắn thẻ mình trước đây tôi làm khá tốt nhưng do mãi tập trung bán buôn nên tôi... quên băng đi.

Muốn bán được hàng và tăng doanh số mà không phải mất tiền chạy quảng cáo thì mọi người đừng bỏ qua cuốn sách này. Cuốn sách này phù hợp với mọi người kinh doanh dù là mới hay lâu năm. Mới thì áp dụng để ra đơn, còn người lâu năm lại biết cách nhân bản cho đội nhóm.

Cảm ơn tác giả Phi Hồng Huy đã viết ra một cuốn sách thực tế và dễ áp dụng.”

– **Lê Bốn**

Giám đốc Kinh doanh Công ty Dược Mỹ phẩm Hoàng Sơn

“Cuốn sách *Biến quan hệ thành tiền* chỉ cho chúng ta biết cách tối ưu các mối quan hệ bạn bè cũng như tối ưu khách hàng để quảng cáo thương hiệu mà chi phí hầu như bằng 0. Với tôi đây là một cuốn sách hay, đầy thực tế. Tôi đặc biệt thích cách tác giả áp dụng đời thường nhưng mang lại hiệu quả cao. Ví dụ cách phục vụ, cách chụp hình, cách tạo ra không gian hợp lý của mô hình kinh doanh từng khu vực. Đọc xong tôi cảm nhận đây thực sự là mô hình marketing hiệu quả và đơn giản, ai cũng có thể làm được. Nếu biết tối ưu nó sẽ mang lại hiệu quả, có thể x 10, x 20, x 100 nếu vận dụng tốt.

Có ba yếu tố xuyên suốt cuốn sách mà tôi luôn nhớ:

1. Khi có quan hệ thì sẽ có tiền.
2. Mình luôn là người cho đi trước, nhận lại sau.
3. Kiếm tiền bằng mạng lưới, không kiếm tiền từ sản phẩm một.”

– Đặng Văn Hùng

Đồng sáng lập Công ty Phát triển Nguồn lực Hùng Cường

“*Biến quan hệ thành tiền* thoát nghe đâu đó giống với câu ngày xưa ông bà mình hay nói: ‘Đầu tiên là quan hệ, sau là tiền tệ’ hay ‘quan hệ = tiền tệ’. Nghe đã nhiều nhưng để hiểu vì sao ‘quan hệ’ lại liên quan tới ‘tiền tệ’ thì sau khi đọc xong *Biến quan hệ thành tiền* của anh Phi Hồng Huy tôi mới nhận ra vấn đề ‘rất đời’ này đang diễn ra trong kinh doanh nhưng chúng ta đều đang bỏ qua.

Marketing trong kinh doanh dễ mà khó và tự nhiên khó trở nên dễ tới bất ngờ. Khi nhắc tới marketing, ai cũng nghĩ tới việc đầu tư kinh phí nhưng marketing 0 đồng thì không phải ai cũng biết, biết rồi áp dụng thế nào cho đúng lại càng không nhiều. Chi phí trở nên rẻ tới bất ngờ đã được đề cập tới trong cuốn sách *Biến quan hệ thành tiền* thông qua các ví dụ, dẫn chứng chi tiết cho từng ngành nghề.

Đây là một cuốn sách dễ đọc, dễ hiểu, dễ làm, thông qua cách kể chuyện. Nếu bạn chưa kinh doanh, đang kinh doanh hoặc muốn kinh doanh, đặc biệt là trong thời buổi khó khăn như hiện nay, thì cuốn sách này xứng đáng để bạn tìm đọc.

Không quá dày để mất thời gian đọc, không dùng từ ngữ chuyên môn phức tạp, bạn có thể đọc và áp dụng ngay cho ngành nghề đang làm để có thể x2, x3.... doanh thu, từ việc marketing 0 đồng bằng chính các mối quan hệ đã có. Đúng với câu ‘Marketing không nằm ở việc bạn nói nhiều thế nào, mà nằm ở việc khách hàng có muốn nói thay bạn hay không’.

Cảm ơn tác giả đã chia sẻ giải pháp marketing 0 đồng tới nhiều người kinh doanh đang còn loay hoay tìm cách tăng doanh số mà không tốn tiền. Chính tôi sẽ áp dụng tốt hơn với công việc kinh doanh chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp chị em phụ nữ mà mình đang làm.”

– **Lê Lại**

Nhà phân phối – Công ty Dược Mỹ phẩm Hoàng Sơn

“Cuốn sách này đọc khá thú vị. Trước giờ tôi vẫn làm truyền thông bài bản, chạy ads, xây hệ thống... và những điều đó vẫn đúng, vẫn cần. Nhưng cuốn này gợi ra một hướng đi hay: Nếu tận dụng đúng mối quan hệ của khách hàng, vẫn có thể tạo ra hiệu quả tốt mà lại tối ưu chi phí. Điều tôi thích là cách anh Phi Hồng Huy bắt đầu từ những thứ rất nhỏ: một lượt check-in, một tấm hình... nhưng làm đúng thì lại chạm và lan tỏa tự nhiên. Điểm khác biệt là: Nó có độ tin, có câu chuyện thật nên sức thuyết phục cao hơn hẳn.

Với tôi, cuốn này giúp mở thêm góc nhìn để làm marketing ‘khôn’ hơn, chạm hơn. Khi kết hợp giữa marketing truyền thống và truyền thông trả phí, hiệu quả không chỉ nhanh mà còn bền vì xuất phát từ chính ‘tệp khách vàng’ – những mối quan hệ thật của khách hàng.”

– **Nguyễn Thanh Loan**

Founder Phòng khám Phẫu thuật Thẩm mỹ Hà Nội

“Có những cuốn sách không làm tôi bất ngờ vì kiến thức mà làm tôi im lặng vì nhận ra rằng bấy lâu nay mình đang bỏ lỡ quá nhiều giá trị từ chính khách hàng cũ. Đọc xong cuốn sách này, tôi ngộ ra: ‘Tại sao mình đã gặp nhiều khách hàng... nhưng lại chưa thật sự giữ được họ ở lại trong hành trình của mình?’ Không phải vì mình không đủ giỏi, mà vì mình chưa đủ tinh tế để chạm vào cảm xúc khiến khách hàng muốn nói về mình.

Cách anh Phi Hồng Huy chia sẻ rất đời thường, thực tế, không màu mè nhưng lại đánh trúng vào tư duy cốt lõi khiến tôi phải nhìn lại một điều: Mỗi khách hàng bước vào cuộc đời mình không chỉ là một người đến rồi đi, mà họ đã từng là một ‘cánh cửa’ nhưng mình lại đóng quá sớm.

Khách hàng không có trách nhiệm phải lan tỏa cho mình nhưng nếu mình tạo ra đủ giá trị – cảm xúc – trải nghiệm, thì họ sẽ tự làm điều đó mà không cần ép buộc.

Đây không phải là một cuốn sách để đọc xong rồi gật đầu khen hay, mà là cuốn sách khiến tôi phải tự hỏi lại: “Mình đang phục vụ khách hàng hay chỉ đang hoàn thành một cuộc giao dịch?”

Tôi tin rằng, nếu bạn đang làm kinh doanh, làm dịch vụ hay đang trên đường xây dựng giá trị cho người khác... thì đây chính là cuốn sách nên có trong tủ tri thức của bạn. Không phải vì nó quá hay mà vì nó thực tế. Cuốn sách giúp tôi nhận ra: Khách hàng không chỉ mang lại doanh thu mà còn là cầu nối mở rộng tệp khách hàng mới nếu biết khai thác đúng cách. Giá trị lớn nhất tôi nhận được là chuyển từ tư duy “bán hàng một lần” sang “xây dựng trải nghiệm để khách hàng tự lan tỏa”.

Đặc biệt, việc chú trọng hình ảnh, cảm xúc và điểm chạm trong hành trình khách hàng khiến tôi nhìn lại cách mình đang phục vụ và chăm sóc khách hàng mỗi ngày. Đây không chỉ là chiến lược marketing, mà còn là cách xây dựng niềm tin và sự kết nối bền vững với vòng tròn khách hàng hiện hữu.

Cảm ơn tác giả Phi Hồng Huy đã mang tới cho tôi một vòng trải nghiệm thực tế trong quyển sách *Biến quan hệ thành tiền* này.”

– **Nguyễn Thị Bích Ngọc**

Chuyên gia Dinh dưỡng – Học viện Dinh dưỡng LaGia

Đào tạo và tư vấn dinh dưỡng

Lời mở đầu

Đây là chiến lược đã giúp tôi x2 doanh số và lợi nhuận chỉ trong 15 ngày triển khai vào cuối năm 2022.

Không phải một năm.

Không phải một quý.

Chỉ 15 ngày.

Sau đó, tôi tiếp tục Kaizen (cải tiến), tinh chỉnh và nâng cấp chiến lược này. Kết quả là thương hiệu x3 doanh số và lợi nhuận chỉ sau hơn 1 tháng.

Ban đầu, mọi thứ rất đơn giản.