HỌC VIỆN AI · VỀ ĐÍCH

Về Đích 2027 — Chuỗi Mộc Cà Phê

Sổ kế hoạch năm 2027

Người lập	Anh Quân
Công việc	Chuỗi 3 quán cà phê Mộc ở Đà Nẵng: khách lẻ tại quán, giao văn phòng, tiệc nhỏ.
Đích tổng	9 tỷ doanh thu
Đích	32 hợp đồng cà phê văn phòng
Hạn	31/12/2027
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày lập	24/10/2026

Sổ này do AI lập cùng bạn theo quy trình Về Đích của Học viện AI. Số gắn (đoán) cần đo lại trong 2–6 tuần đầu. Bản theo dõi hằng ngày nằm trong app Về Đích (link riêng của bạn).

01 Tóm tắt một trang

Năm 2027 chuỗi Mộc đạt 9 tỷ doanh thu (năm 2026: 7,2 tỷ) để đủ vốn mở quán thứ 4 đầu 2028. Phần tăng 1,8 tỷ đến từ 2 đòn bẩy: 32 hợp đồng cà phê văn phòng (900 triệu) và 258 gói tiệc tại quán (900 triệu). Con số thần thánh: anh Quân gặp 2 công ty mỗi tuần (T3, T5), 10 tuần đầu thêm T7 cho 9 buổi Vy hẹn sẵn trong khởi động. Thắng thua nằm ở: Vy gọi đủ 5 cuộc/ngày, anh giữ lịch gặp, và giao hàng không vỡ khi hợp đồng dồn cuối năm.

Đích tổng	9 tỷ doanh thu
Đích	32 hợp đồng cà phê văn phòng — 32 hợp đồng, hạn 31/12/2027
Xong 1 là	công ty ký hợp đồng tối thiểu 6 tháng và nhận lần giao đầu
Vì sao	Đòn bẩy lớn nhất để chuỗi đạt 9 tỷ, đủ vốn mở quán thứ 4.
Luật không phá	Không bán ly dưới 39 nghìn; không ký hợp đồng ngắn hơn 6 tháng.
Bắt đầu	01/01/2027
Ngày làm cả năm	303 ngày

CON SỐ THẦN THÁNH

Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)

Ngày xấu tối thiểu: 1 (gọi video 30 phút thay gặp) buổi

Vy (gọi công ty): 5 cuộc/ngày

Hưng, Linh, Tâm (giới thiệu tiệc): 5 lần/ngày mỗi người

Vì sao: Muốn thêm 900 triệu từ hợp đồng văn phòng → mỗi hợp đồng 5 triệu/tháng, ký rải đều nên trung bình chạy ≈ 5,7 tháng = 28,3 triệu → cần 32 hợp đồng → 10 buổi gặp ký 3 → cần 107 buổi gặp → chia 293 ngày làm còn kịp = 2,18 buổi/tuần → 2 buổi mỗi tuần (T3, T5) + 9 buổi hẹn sẵn từ khởi động

3 điều quyết định thắng thua

1. Anh Quân giữ 2 buổi gặp mỗi tuần (T3, T5) và 9 buổi T7 đã hẹn đầu năm, kể cả tuần bận quán.
2. Vy gọi đủ 5 cuộc mỗi ngày làm; danh sách công ty đủ cả năm (thêm 100 trước 31/03).
3. Giao hàng chịu được 32 hợp đồng: thêm shipper 20 giờ từ 01/07.

Mốc cộng dồn

Mốc	31/03	30/06	30/09	31/12
hợp đồng	9	16,8	24,3	32
tỷ	1,9	4,2	6,7	9

KHỞI ĐỘNG 26/10–31/12 (trước ngày bắt đầu)

Cần 51 tiệc cuối năm đã cọc (≈ 20 tiệc tất niên tổ chức tháng 1/2027) + 9 buổi gặp văn phòng hẹn sẵn cho tháng 1 · Giới thiệu tiệc cuối năm (3 quản lý) 15 lần/ngày làm (ngày xấu 6) · mốc cuối: 31/12/2026: 51 tiệc đã cọc · Vy 112 cuộc → 9 buổi gặp tháng 1

T2 26/10 8:30: họp 15 phút với 3 quản lý: từ hôm nay mỗi người giới thiệu tiệc cuối năm 5 lần/ngày, 21:00 nhắn "<tên> khởi động <số>"

T2 26/10 10:00: in bảng gói tiệc Noel/tất niên 3,5 triệu cho 3 quán

T2 26/10 15:00: lọc 500 công ty bán kính 3 km cho Vy bắt đầu gọi từ 30/11

02 Bối cảnh và vì sao

Điểm xuất phát

Năm 2026 ba quán đạt khoảng 7,2 tỷ, gần hết từ khách lẻ; quý 3 (hè) đông nhất, tháng 10–11 mưa bão khách lẻ giảm khoảng 20%; tháng 11–12 là mùa tiệc cuối năm (Noel, tất niên). Đội: 3 quản lý quán (Hưng, Linh, Tâm), Vy làm sale văn phòng bán thời gian 20 giờ/tuần từ 30/11/2026, Tú giao hàng 20 giờ/tuần. Chưa có hợp đồng văn phòng nào; tiệc nhỏ chỉ nhận khi khách hỏi. Tiền dự phòng đủ 4 tháng chi phí.

Chỉ số	Hiện nay
Doanh thu 2026	≈ 7,2 tỷ (thật)
Hợp đồng văn phòng đang có	0
Tiệc nhỏ năm 2026	≈ 40 tiệc (thật)
Danh sách công ty bán kính 3 km	500 (thật)
Tiền dự phòng	4 tháng chi phí

NỀN (KHÁCH VÀ KÊNH HIỆN CÓ TỰ MANG VỀ) → PHẦN CHÊNH

Năm nay: 7,2 tỷ (khách lẻ tự đến 3 quán, thật)

Giữ được: 7,2 tỷ (tỷ lệ giữ 1,0)

Phần chênh chuỗi việc phải gánh: 1,8 tỷ = hợp đồng văn phòng 900 triệu + gói tiệc 900 triệu

Nền là khách lẻ tự đến quán khi giữ giờ mở cửa và quảng cáo như cũ. Quán có khách mới đều (khách mới năm nay thành khách quen năm sau) nên nền trung tính = năm nay × như cũ; giá ly tăng 5% từ 01/01 bù phần khách hao hụt (anh Quân xác nhận — thật). Hai đòn bẩy đều là dòng mới, không ăn vào nền.

Phần nền	Năm nay	Tỷ lệ giữ	Năm sau giữ được
Khách lẻ tự đến tại quán	7,0 tỷ	1,0	7,0 tỷ
Tiệc nhỏ khách tự hỏi (≈ 40 tiệc)	0,14 tỷ	1,0	0,14 tỷ
Giao lẻ qua ứng dụng	0,06 tỷ	1,0	0,06 tỷ

Đội

Người	Vai	Lo khúc nào
Anh Quân	Chủ	Gặp + nếm thử tại văn phòng, ký hợp đồng
Vy	Sale văn phòng (20 giờ/tuần)	Gọi công ty, đặt hẹn nếm thử
Hưng, Linh, Tâm	Quản lý 3 quán	Giới thiệu gói tiệc cho khách tại quán, lo tiệc
Tú	Giao hàng (20 giờ/tuần)	Giao cà phê cho hợp đồng văn phòng

Đòn bẩy tạo phần tăng

Đòn bẩy	Gánh bao nhiêu	Cách quy	Số đơn cần
A. Hợp đồng cà phê văn phòng	900 triệu	5 triệu/tháng × ≈ 5,7 tháng TB = 28,3 triệu/HĐ	32 hợp đồng
B. Gói tiệc nhỏ tại quán	900 triệu	3,5 triệu/tiệc	258 tiệc (86/quán)

Vì sao đích này quan trọng

9 tỷ doanh thu với biên lợi nhuận hiện tại cho khoảng 1,1 tỷ lợi nhuận — đủ vốn mở quán thứ 4 đầu năm 2028 mà không vay. Hợp đồng văn phòng còn là doanh thu đều mỗi tháng, đỡ phụ thuộc mùa mưa.

CÁI GIÁ NẾU KHÔNG ĐẠT

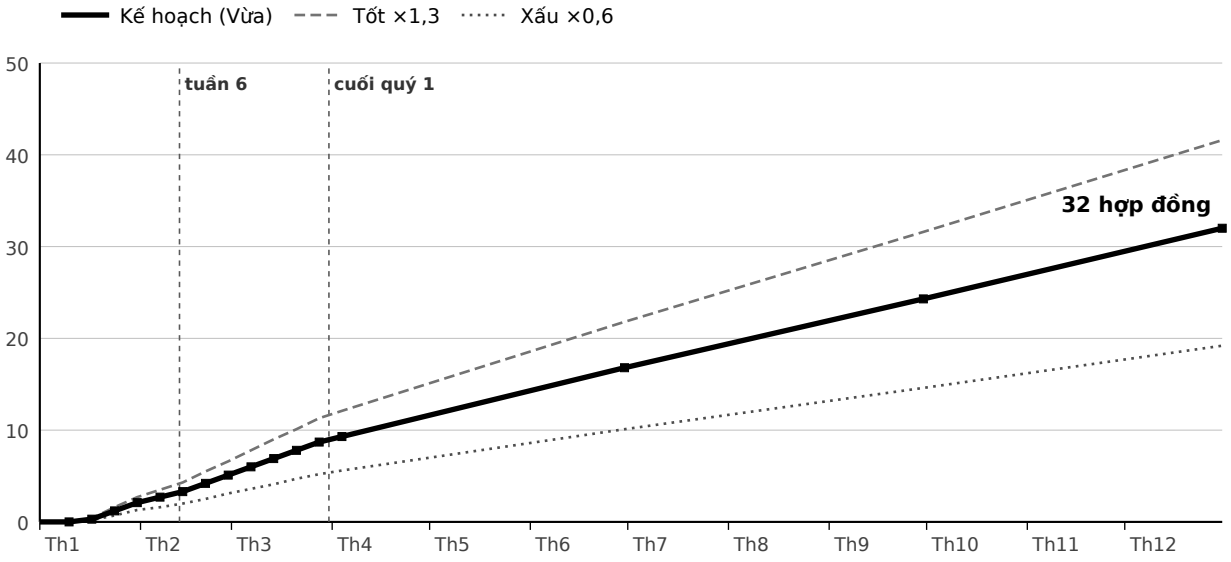
Hụt đích thì quán thứ 4 lùi sang 2029 hoặc phải vay 800 triệu; mùa mưa 2027 vẫn tụt doanh thu như 2026.

03 Đích và mốc

Đường đậm là kế hoạch cộng dồn (kịch bản Vừa). Đường gạch là kết quả nếu tỷ lệ tốt hơn 30% (Tốt ×1,3), đường chấm là nếu tỷ lệ kém 40% (Xấu ×0,6) mà vẫn làm đúng số việc mỗi ngày.

Mốc	Ngày	Kế hoạch (hợp đồng)	Tốt ×1,3	Xấu ×0,6
Tuần 1	10/01/2027	0	0	0
Tuần 2	17/01/2027	0,3	0,4	0,2
Tuần 3	24/01/2027	1,2	1,6	0,7
Tuần 4	31/01/2027	2,1	2,7	1,3
Tuần 5	07/02/2027	2,7	3,5	1,6
Tuần 6	14/02/2027	3,3	4,3	2
Tuần 7	21/02/2027	4,2	5,5	2,5
Tuần 8	28/02/2027	5,1	6,6	3,1
Tuần 9	07/03/2027	6	7,8	3,6
Tuần 10	14/03/2027	6,9	9	4,1
Tuần 11	21/03/2027	7,8	10,1	4,7

Mốc	Ngày	Kế hoạch (hợp đồng)	Tốt ×1,3	Xấu ×0,6
Tuần 12	28/03/2027	8,7	11,3	5,2
Tuần 13	04/04/2027	9,3	12,1	5,6
Hết quý 2	30/06/2027	16,8	21,8	10,1
Hết quý 3	30/09/2027	24,3	31,6	14,6
Hạn	31/12/2027	32	41,6	19,2

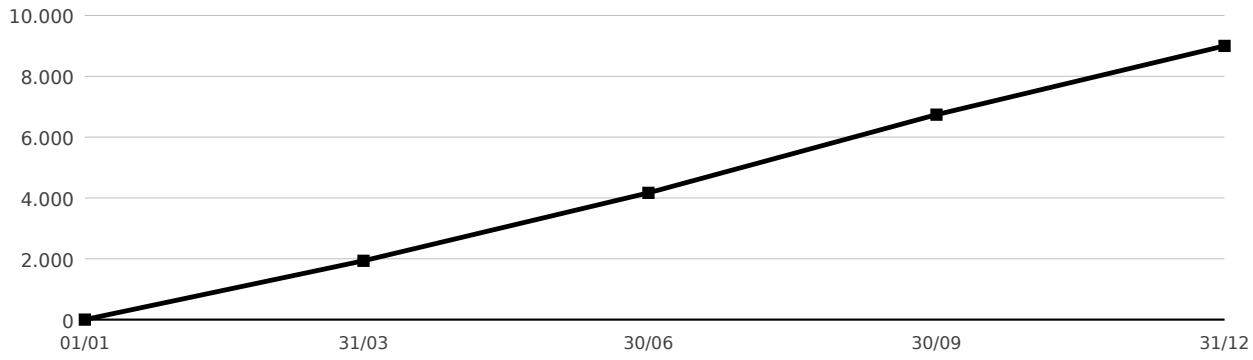


Đích tổng: 9 tỷ doanh thu

Năm nay: 7,2 tỷ (2026) · Cách tính: tiền thu trong năm 2027 (hợp đồng văn phòng tính theo số tháng giao thật trong năm) · Nền khách lẻ năm 2026 theo quý + hợp đồng văn phòng đã ký + tiệc

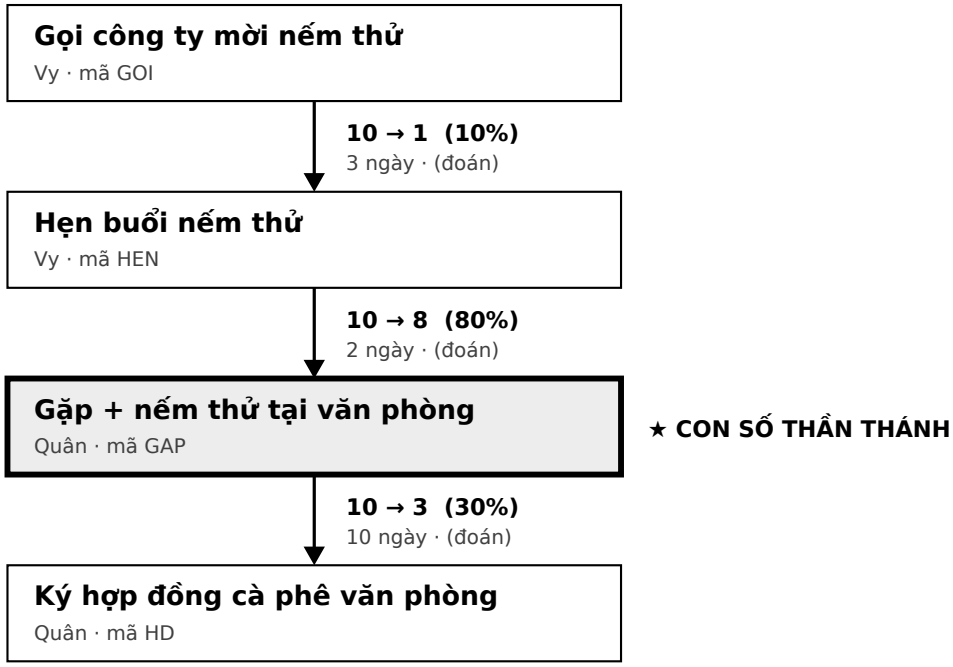
Thu sang năm sau (đã ký, không tính vào đích năm nay): khoảng 640 triệu — phần còn lại của 32 hợp đồng 6–12 tháng ký trong năm, thu từ 01/2028

Mốc	Ngày	Lũy kế (tỷ)
Q1	31/03/2027	1,9
Q2	30/06/2027	4,2
Q3	30/09/2027	6,7
Q4	31/12/2027	9



04 Chuỗi việc

Mỗi ô là một bước khách đi qua. Mũi tên ghi: cứ 10 lần ở bước trên thì ra mấy lần ở bước dưới, mất mấy ngày, và số đó là (thật) hay (đoán). Ô viền đậm là Con số thần thánh.



Bước	Mã	Ai làm	Sang bước sau	Nguồn số	Ngày trễ	Phút/lần
Gọi công ty mời nếm thử	GOI	Vy	10%	đoán	3	6
Hẹn buổi nếm thử	HEN	Vy	80%	đoán	2	10
Gặp + nếm thử tại văn phòng	GAP	Quân	30%	đoán	10	90
Ký hợp đồng cà phê văn phòng	HD	Quân	—			

Ngày làm cả năm: 303 · làm 6 ngày/tuần · nghỉ CN · lễ đã trừ: Tết Dương lịch 01/01, Tết Nguyên đán 05/02–09/02, Giỗ Tổ 16/04, 30/4–1/5 30/04–01/05, Quốc khánh 02/09–03/09. Quán mở cả tuần; ngày làm ở đây là ngày làm việc bán hàng (gọi, gặp). Giỗ Tổ 16/04 tính theo âm lịch (đoán).

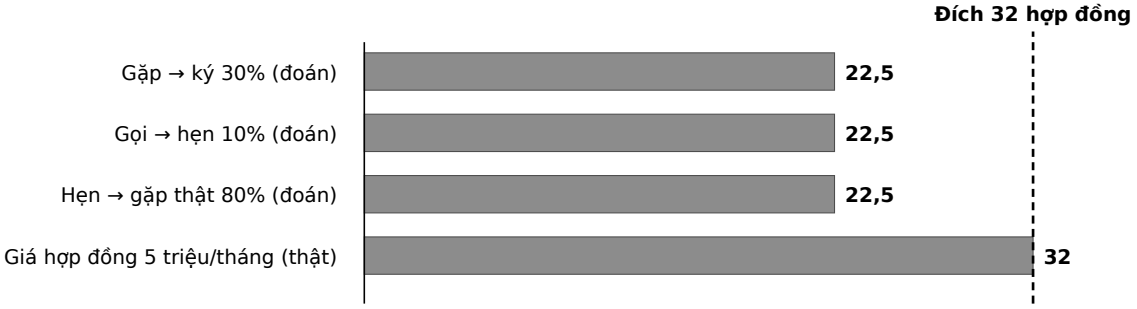
05 Phép tính

T4 ngày làm 2027 (T2–T7, trừ 1/1, Tết 05–09/02, Giỗ Tổ 16/04, 30/4, 1/5, 2–3/9): 303
T2 phần tăng = 9.000 − 7.200 = 1.800 triệu → A hợp đồng văn phòng 900 + B gói tiệc tại quán 900
T3 hợp đồng đầu sớm nhất 20/01 → còn 11,3 tháng → ký rải đều ≈ 5,7 tháng × 5 triệu = 28,3 triệu/khách
T5 cần gặp = 32 ÷ 0,3 = 106,7 buổi ÷ (303 − 10) ngày × 6 = 2,18/tuần → làm tròn xuống 2 buổi/tuần (T3, T5) vì lên 3 thì dư 38%
bù phần thiếu: 9 buổi Vy hẹn sẵn trong khởi động xếp T7 tuần 1–10 → T3/T5 chuyển kịp 98 + 9 = 107 buổi ≥ 107
kiểm chuỗi phía trước: 2 gặp/tuần ÷ 0,8 ÷ 0,1 = 25 cuộc/tuần ÷ 6 = 4,17 → Vy 5 cuộc/ngày (dư 20%)
nguồn: Vy 5 × 303 + 112 khởi động = 1.627 cuộc · danh sách 500 công ty × tối đa 3 lần = 1.500 → thiếu → thêm 100 công ty
B: 900 ÷ 3,5 = 258 tiệc − 20 tiệc tất niên đã cọc từ khởi động = 238 → × 15 ÷ (303 − 7) ÷ 3 quản lý = 4,02 → 5 lần giới thiệu/ngày (dư 24%)
Doanh thu lũy kế (triệu): 31/03 1.934 · 30/06 4.168 · 30/09 6.739 · 31/12 8.995,7 (đích 9.000)

Độ nhạy — giả định nào đổi kết quả nhiều nhất

Mỗi dòng: chỉ một giả định xấu đi 30% (×0,7), giữ nguyên số việc mỗi ngày. Dòng trên cùng là điều cần đo sớm nhất.

Giả định	Từ	Xuống	Cuối năm còn
Gặp → ký 30% (đoán)	30%	21%	22,5 HĐ
Gọi → hẹn 10% (đoán)	10%	7%	22,5 HĐ (gặp chỉ còn 70%)
Hẹn → gặp thật 80% (đoán)	80%	56%	22,5 HĐ
Giá hợp đồng 5 triệu/tháng (thật)	5 tr	3,5 tr	32 HĐ nhưng thiếu 270 triệu



06 Con số thần thánh và kiểm giờ

2 buổi/tuần

Gặp + nếm thử tại văn phòng — 1 buổi mỗi lần, mỗi T3, T5, lúc 09:00 (= 2 buổi/tuần)

Vì sao là số này

Muốn thêm 900 triệu từ hợp đồng văn phòng → mỗi hợp đồng 5 triệu/tháng, ký rải đều nên trung bình chạy ≈ 5,7 tháng = 28,3 triệu → cần 32 hợp đồng → 10 buổi gặp ký 3 → cần 107 buổi gặp → chia 293 ngày làm còn kịp = 2,18 buổi/tuần → 2 buổi mỗi tuần (T3, T5) + 9 buổi hẹn sẵn từ khởi động

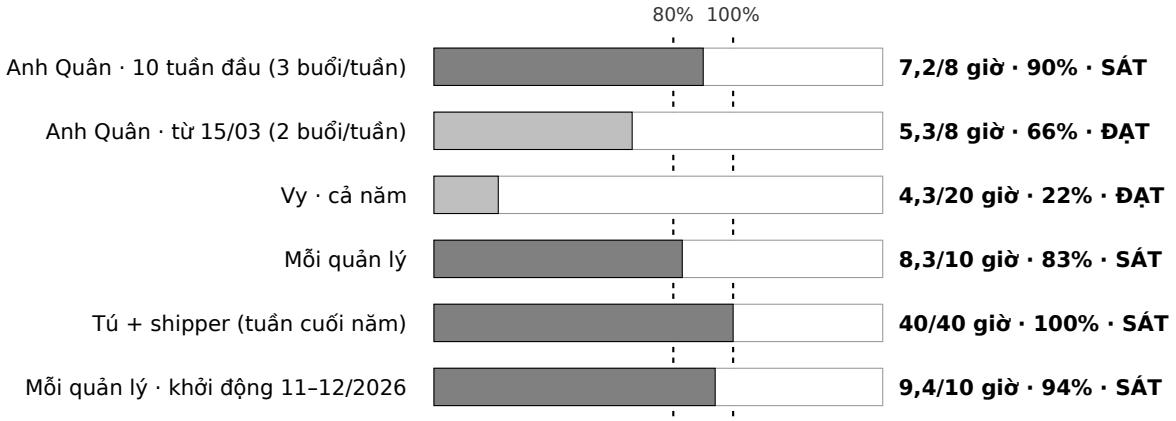
Gặp và cho nếm thử tại văn phòng là bước chỉ anh Quân làm được và quyết định ký hay không. 2,18 buổi/tuần làm tròn lên 3 thì dư 38% (quá 25%), nên giữ 2 buổi T3, T5 và bù bằng 9 buổi Vy hẹn sẵn trong khởi động, xếp T7 từ 09/01 tới 13/03 — app theo dõi bằng lịch T3, T5, T7 tới 13/03, từ 15/03 chỉ T3, T5.

Bản tối thiểu (ngày xấu)	1 (gọi video 30 phút thay gặp) buổi
Mã ghi số	GAP

Người	Số giao
Vy (gọi công ty)	5 cuộc/ngày
Hưng, Linh, Tâm (giới thiệu tiệc)	5 lần/ngày mỗi người

Kiểm giờ từng người và công suất

Giờ cần = (việc mỗi ngày + bước tốn giờ + giờ phục vụ + giờ mục tiêu phụ tốn ≥ 2 giờ/tuần) × 1,25 phần dự phòng. Dưới 80% giờ có: ĐẠT · 80–100%: SÁT · trên 100%: VƯỢT.



Người	Cần/tuần	Có/tuần	Mức	Cách tính
Anh Quân (10 tuần đầu (3 buổi/tuần))	7,2 giờ	8 giờ	SÁT	(3 buổi gặp × 1,5 giờ + 0,63 HĐ mới/tuần × 2 giờ bàn giao) × 1,25

Người	Cần/tuần	Có/tuần	Mức	Cách tính
Anh Quân (từ 15/03 (2 buổi/tuần))	5,3 giờ	8 giờ	ĐẠT	(2 buổi gặp × 1,5 giờ + 0,63 HĐ mới/tuần × 2 giờ) × 1,25
Vy (cả năm)	4,3 giờ	20 giờ	ĐẠT	(5 cuộc × 6 phút × 6 ngày + 2,5 hẹn × 10 phút) × 1,25
Mỗi quản lý	8,3 giờ	10 giờ	SÁT	(5 lần giới thiệu × 3 phút × 6 ngày + 1,70 tiệc/tuần × 3 giờ lo tiệc) × 1,25
Tú + shipper (tuần cuối năm)	40 giờ	40 giờ	SÁT	32 HĐ đang chạy × 1 giờ giao/tuần × 1,25 · shipper 20 giờ từ 01/07
Mỗi quản lý (khởi động 11–12/2026)	9,4 giờ	10 giờ	SÁT	(5 lần giới thiệu × 3 phút × 6 ngày + 2 tiệc cuối năm/tuần × 3 giờ) × 1,25

07 Mẫu tin nhắn và lời gọi

Dùng cho Con số thần thánh và các bước hay nghẽn. Sửa vài chữ cho giống giọng của bạn; giữ phần có số và có lời mời cụ thể.

Vy gọi công ty mời nếm thử (GOI) — 5 cuộc/ngày làm

Lần đầu gọi

Chào chị, em là Vy bên chuỗi Mộc Cà Phê ở Hải Châu. Bên em đang tặng văn phòng quanh đây một buổi nếm thử 3 loại cà phê tại chỗ, 20 phút, không mất phí. Thứ Ba hoặc thứ Năm tuần này bên mình tiện buổi nào ạ?

Khách nói "để chị hỏi sếp"

Dạ vâng, chị cho em xin số Zalo để em gửi ảnh buổi nếm thử ở văn phòng gần đây và bảng giá 5 triệu/tháng cho 20 người. Thứ Năm em gọi lại chị lúc 10 giờ nhé.

Gọi lại sau 7 ngày

Chào chị, em Vy bên Mộc đây. Tuần này anh Quân chủ quán sẽ mang cà phê qua tòa nhà mình nếm thử cho 2 văn phòng tầng dưới. Em xếp thêm bên chị 20 phút sau đó được không ạ?

Anh Quân gặp + nếm thử tại văn phòng (GAP) — Con số thần thánh — T3, T5 lúc 9:00 (+ T7 tới 13/03)

Mở đầu buổi nếm thử

Cảm ơn anh chị đã dành 20 phút. Em mang 3 loại đang bán chạy nhất ở quán. Mọi người thử rồi chấm giúp em loại nào hợp để sáng nào cũng uống.

Chốt sau khi nếm

Với 20 người, gói 5 triệu/tháng giao trước 8:30 mỗi sáng, rẻ hơn mua lẻ khoảng 30%. Mình ký thử 6 tháng, tháng đầu không vừa ý thì dừng, em hoàn tiền tuần còn lại. Bên mình bắt đầu từ thứ Hai tới được không?

Khách chần chừ vì giá
Văn phòng dưới 20 người bên em có gói 3 triệu/tháng, giao 3 buổi/tuần. Anh chị dùng gói nhỏ 6 tháng trước, đông người hơn thì nâng gói.

Quản lý quán giới thiệu gói tiệc (đòn bẩy B) — 5 lần/ngày mỗi quản lý

Khách đi nhóm ngồi tại quán
Nhóm mình hay tụ tập ở Mộc không ạ? Quán có gói tiệc nhỏ 10–20 người, 3,5 triệu gồm đồ uống, bánh và trang trí, đặt trước 3 ngày. Em gửi anh chị ảnh tiệc tuần trước nhé.

Khách hỏi sinh nhật
Sinh nhật bên em có góc riêng trên tầng 2, có bánh và bóng bay, 3,5 triệu cho 15 người. Anh chị cọc 500 nghìn là em giữ chỗ.

08 DMO — việc mỗi ngày theo người

Ô có số là ngày làm việc đó (số lần trong ngày). "ghi" = chỉ ghi lại khi có, không đặt chỉ tiêu. ★ = Con số thần thánh.

Người	Việc	T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN	Giờ
Anh Quân	★ Gặp + nếm thử tại văn phòng (T7 tới 13/03: buổi đã hẹn)	·	1	·	1	·	·	·	09:00
	Họp 15 phút với Vy chốt lịch hẹn tuần	1	·	·	·	·	·	·	08:30
	Ghi số tiệc chốt + hợp đồng ký	ghi	ghi	ghi	ghi	ghi	·	·	
	Ghi doanh thu lũy kế 3 quán	·	·	·	·	·	·	ghi	
Vy	Gọi công ty mời nếm thử	5	5	5	5	5	5	·	09:00
	Ghi số hẹn nếm thử	ghi	ghi	ghi	ghi	ghi	·	·	
Hưng	Giới thiệu gói tiệc cho khách	5	5	5	5	5	5	·	15:00
Linh	Giới thiệu gói tiệc cho khách	5	5	5	5	5	5	·	15:00
Tâm	Giới thiệu gói tiệc cho khách	5	5	5	5	5	5	·	15:00

09 Trang theo người

Mỗi người một khối: việc, số giao, giờ có, cách kèm. Đưa đúng khối này cho từng người trong buổi họp đầu năm.

Anh Quân — Chủ — Con số thần thánh

Số giao	2 buổi gặp/tuần (T3, T5 9:00; T7 tới 13/03 cho 9 buổi đã hẹn); họp 15 phút với Vy sáng T2
Giờ có	7,2/8 giờ 10 tuần đầu (SÁT), 5,3/8 sau đó (ĐẠT)
Mốc riêng	Cổng 13/02: 16 buổi gặp · 31/03: 9 hợp đồng · 30/06: 16,8 hợp đồng
Cách kèm	Tự kèm mình: mỗi Chủ nhật ghi buổi gặp tuần sau vào lịch trước 20:00; buổi nào hủy thì dời trong cùng tuần, không bỏ.

Dấu hiệu cần hỏi han	Hai tuần liền dưới 2 buổi gặp; quán bận làm lỡ buổi T7 đã hẹn.

- Gặp + nếm thử tại văn phòng mỗi T3, T5 (+ T7 tới 13/03)
- Ký hợp đồng và bàn giao lần giao đầu (≈ 2 giờ mỗi hợp đồng)
- Mỗi tối dán số của đội vào app trước 22 giờ

Vy — Sale văn phòng, 20 giờ/tuần

Số giao	5 cuộc gọi/ngày làm (đã gọi khởi động 4 cuộc/ngày từ 30/11); ghi số hẹn nếm thử
Giờ có	4,3/20 giờ/tuần — ĐẠT (còn giờ cho lọc danh sách)
Mốc riêng	Tới 31/03: ≈ 360 cuộc gọi, ≈ 36 hẹn; thêm 100 công ty vào danh sách trước 31/03
Cách kèm	Sáng T2 họp 15 phút với anh Quân chốt lịch hẹn; tuần 1–4 anh Quân nghe 5 cuộc gọi mỗi tuần và góp 1 ý; khen ngay khi có hẹn mới.
Dấu hiệu cần hỏi han	Dưới 3 cuộc 3 ngày liền; tỷ lệ hẹn dưới 7% sau 70 cuộc.

- Gọi công ty mời nếm thử (mẫu trong sổ)
- Gọi lại sau 7 ngày công ty chưa trả lời
- Mỗi tối nhắn anh Quân: "Vy gọi 5 hẹn 1" (khởi động: "Vy khởi động 4")

Hưng, Linh, Tâm — Quản lý 3 quán

Số giao	Mỗi người giới thiệu gói tiệc 5 lần/ngày làm; lo tiệc ≈ 1,7 tiệc/tuần
Giờ có	8,3/10 giờ/tuần — SÁT (mùa hè dễ vượt)
Mốc riêng	86 tiệc mỗi quán cả năm · ≈ 21 tiệc mỗi quán tới 30/06
Cách kèm	Họp thứ Hai đầu tháng so số tiệc 3 quán; quán thấp nhất được anh Quân đứng quầy 1 ca trong tuần đó.
Dấu hiệu cần hỏi han	Dưới 3 lần giới thiệu 3 ngày liền; khách phàn nàn tiệc làm chậm khách lẻ.

- Giới thiệu gói tiệc cho khách đi nhóm (mẫu trong sổ)
- Xác nhận tiệc trước 3 ngày, nhận cọc 500 nghìn
- Mỗi tối nhắn số giới thiệu và tiệc chốt
- Khởi động 26/10–31/12: giới thiệu tiệc cuối năm 5 lần/ngày, tối nhắn "<tên> khởi động <số>"

Tú — Giao hàng, 20 giờ/tuần (+ shipper 20 giờ từ 01/07)

Số giao	Giao trước 8:30 cho mọi hợp đồng văn phòng; ghi giờ giao 5 hợp đồng đầu
Giờ có	Tuần cuối năm 40/40 giờ (có shipper) — SÁT
Mốc riêng	Tới 30/06 ≈ 15 hợp đồng đang giao; 31/12: 32 hợp đồng
Cách kèm	Mỗi tháng anh Quân đi cùng 1 tuyến giao; gom tuyến theo tòa nhà khi quá 10 hợp đồng.

Dấu hiệu cần hỏi han	≥ 2 khiếu nại giao trễ trong tháng; giờ giao thật vượt 1 giờ/hợp đồng/tuần.

- Giao cà phê văn phòng trước 8:30
- Ghi giờ giao và khiếu nại vào sổ giao hàng

10 Ba kịch bản

Mặc định chạy kịch bản Vừa. Chỉ chuyển khi tín hiệu bằng số xuất hiện — không chuyển theo cảm giác.

Kịch bản	Con số thần thánh để giữ đích	Cuối năm nếu vẫn làm số Vừa	Doanh thu cuối năm	Tín hiệu chuyển sang	Kiểm giờ
Tốt (×1,3)	1,5 buổi gặp/tuần · Vy 3,1 cuộc/ngày (cần 82 buổi cả năm)	41,6 HĐ	≈ 9,4 tỷ (nền giữ nguyên, chỉ hợp đồng × 1,3)	6 tuần liền gặp → ký ≥ 39%	Anh Quân 4,4/8 ĐẠT; nếu vẫn 2 buổi: giao hàng cuối năm 52/40 VƯỢT → nhận tối đa 36 HĐ
Vừa (×1)	2 buổi gặp/tuần (+ 9 buổi T7 đầu năm) · Vy 5 cuộc/ngày (cần 107 buổi)	32 HĐ	9 tỷ	Mặc định	Anh Quân 7,2/8 SÁT 10 tuần đầu, 5,3/8 ĐẠT sau đó
Xấu (×0,6)	3,5 buổi gặp/tuần · Vy 7,2 cuộc/ngày (cần 178 buổi)	19,2 HĐ	≈ 8,6 tỷ (thiếu ≈ 360 triệu)	Gặp → ký < 18% sau 20 buổi, hoặc cổng tuần 6 dưới ngưỡng lùi	Anh Quân 8,1/8 VƯỢT → 1 trong 4 buổi gọi video

11 Hai cổng kiểm tra

Cổng là ngày dừng lại nhìn số thật. Đạt ngưỡng → đi tiếp; giữa hai ngưỡng → sửa; dưới ngưỡng lùi → chuyển kịch bản Xấu.

tuần 6 — 13/02/2027	
Đo	Buổi gặp cộng dồn (GAP)
Ngưỡng đạt	16 buổi
Ngưỡng lùi	10 buổi
Đi tiếp	Giữ 2 buổi/tuần (T7 tới 13/03), bắt đầu đo gặp → ký
Sửa	Vy đổi lời mời: tặng 1 tuần cà phê dùng thử
Lùi	Chuyển kịch bản Xấu: 3,5 buổi/tuần (thêm T7, T6), Vy 8 cuộc/ngày

cuối quý 1 — 31/03/2027	
Đo	Hợp đồng ký cộng dồn (HD)
Ngưỡng đạt	9 HĐ
Ngưỡng lùi	6 HĐ
Đi tiếp	Giữ nhịp, nhắm 16,8 HĐ trước 30/06
Sửa	Thêm gói nhỏ 3 triệu/tháng cho văn phòng dưới 20 người
Lùi	Chuyển Xấu; dồn sức gói tiệc mùa hè để bù doanh thu

12 Luật nếu–thì và cầu chì tiền

#	Nếu (tín hiệu bằng số)	Thì làm
1	Số hợp đồng trượt dưới mốc 2 Chủ nhật liền	Tuần sau thêm buổi gặp T7; Vy gọi lại 10 công ty đã nếm thử
2	Vy dưới 3 cuộc gọi 3 ngày liền	Anh Quân ngồi gọi cùng Vy 30 phút sáng hôm sau
3	Một quản lý dưới 3 lần giới thiệu tiệc 3 ngày liền	Đổi sang đặt bảng giới thiệu tiệc trên bàn quán đó

Cầu chì: Tiền dự phòng (đang có 4 tháng)

Mức	Ngưỡng	Việc phải làm
Xanh	≥ 4 tháng	Giữ kế hoạch
Vàng	3 – dưới 4 tháng	Hoãn sửa quán, không mua máy mới
Đỏ	2 – dưới 3 tháng	Dừng tuyển shipper; ưu tiên thu tiền hợp đồng trước ngày 5
Đen	dưới 2 tháng	Đóng ca tối quán vắng nhất, giữ đội bán

13 Khi trượt — làm gì

Mỗi tình huống: dấu hiệu bằng số → các bước làm theo thứ tự. Làm bước 1 trong 24 giờ kể từ khi thấy dấu hiệu; không chờ cuối tháng.

Nếu Số hợp đồng trượt dưới mốc 2 Chủ nhật liền

Việc chính: Tuần sau thêm buổi gặp T7; Vy gọi lại 10 công ty đã nếm thử

1. Chủ nhật thấy trượt mốc lần 2: mở app xem bước nào hụt (gọi, hẹn hay ký).
2. Hụt ở gọi/hẹn → thứ Hai ngồi cùng Vy 30 phút, đổi danh sách gọi sang tòa nhà đã có khách ký.
3. Hụt ở ký → tuần sau thêm buổi gặp T7; mang bộ nếm thử 3 loại và bảng so sánh giá với mua lẻ.
4. Vy gọi lại 10 công ty đã nếm thử trong 30 ngày qua, mời ký thử 6 tháng.
5. Chủ nhật kế tiếp đo lại; vẫn trượt → chuyển kịch bản Xấu.

Nếu Vy dưới 3 cuộc gọi 3 ngày liền

Việc chính: Anh Quân ngồi gọi cùng Vy 30 phút sáng hôm sau

1. Sáng hôm sau anh Quân ngồi gọi cùng Vy 30 phút (9:00–9:30), nghe 5 cuộc đầu.
2. Hỏi Vy 1 câu: vướng ở danh sách, lời mời hay thời gian? Ghi lại.
3. Vướng danh sách → thêm 50 công ty từ tòa nhà mới trong 2 ngày; vướng lời mời → dùng mẫu "tặng 1 tuần dùng thử".
4. 3 ngày sau xem lại số gọi; vẫn dưới 3 cuộc → bàn lại giờ làm của Vy (đổi ca sáng).

Nếu Một quản lý dưới 3 lần giới thiệu tiệc 3 ngày liền

Việc chính: Đổi sang đặt bảng giới thiệu tiệc trên bàn quán đó

1. Anh Quân ghé quán đó trong 2 ngày, đứng quầy giới thiệu cùng quản lý 1 ca.
2. Đặt bảng giới thiệu gói tiệc trên mọi bàn và ở quầy thu ngân.
3. Đổi câu giới thiệu sang mẫu "sinh nhật nhóm 10 người có bánh và trang trí" (trang Mẫu tin nhắn).
4. Tuần sau so số tiệc của 3 quán trong buổi họp thứ Hai.

Cổng tuần 6: Sửa

Việc chính: Vy đổi lời mời: tặng 1 tuần cà phê dùng thử

1. Ngày 15/02: anh Quân nghe lại 10 cuộc gọi của Vy, gạch câu làm khách từ chối nhiều nhất.
2. Đổi lời mời: tặng 1 tuần cà phê dùng thử cho văn phòng nhận nếm thử.
3. Vy gọi lại 30 công ty đã từ chối trong tháng 1 bằng lời mời mới (5 cuộc/ngày, xen kẽ danh sách mới).
4. Cuối tuần 8 đếm lại: hẹn/gọi ≥ 8% thì giữ lời mời mới; dưới 8% thì sang lối Lùi.

Cổng tuần 6: Lùi

Việc chính: Chuyển kịch bản Xấu: 3,5 buổi/tuần (thêm T7, T6), Vy 8 cuộc/ngày

1. Chuyển kịch bản Xấu trong app: 3,5 buổi gặp/tuần, Vy 8 cuộc/ngày.
2. Thêm T7 cả năm và T6 khi cần vào lịch gặp của anh Quân; quản lý quán Hải Châu trực thay buổi sáng.
3. Vy tăng lên 24 giờ/tuần trong 8 tuần (thêm 4 giờ, khoảng 1,6 triệu/tháng).

Cổng cuối quý 1: Sửa

Việc chính: Thêm gói nhỏ 3 triệu/tháng cho văn phòng dưới 20 người

1. Tung gói nhỏ 3 triệu/tháng cho văn phòng dưới 20 người (in bảng giá trong 2 ngày).
2. Vy gọi lại toàn bộ công ty đã nếm thử mà chưa ký, chào gói nhỏ (≈ 25 công ty, 5 cuộc/ngày).
3. Anh Quân xin 2 khách đã ký giới thiệu 1 văn phòng cùng tòa nhà, tặng 1 tuần cà phê.
4. Cuối tháng 4 đếm: đạt 12 HĐ thì về lại nhịp Vừa.

Cổng cuối quý 1: Lùi

Việc chính: Chuyển Xấu; dồn sức gói tiệc mùa hè để bù doanh thu

1. Chuyển kịch bản Xấu; báo đội trong buổi họp thứ Hai đầu tháng 4.

2. Dồn sức gói tiệc mùa hè: mỗi quản lý 7 lần giới thiệu/ngày từ 01/05 tới 31/08.
3. Giữ 3–4 buổi gặp/tuần đến khi gặp → ký đo được ≥ 25% qua 20 buổi.

14 Kết quả phản biện

66/100

Điểm hội đồng phản biện chấm bản nháp · điểm sau sửa (ước): 81/100

Tiêu chí	Điểm	Nhận xét
Số học đúng	13/15	Tiền tháng tính đúng, không chia 5 triệu
Giả định có căn cứ	8/15	Cả 3 tỷ lệ chuỗi A là đoán
Đủ giờ và người	7/15	Giao hàng cuối năm 200% giờ
Nguồn khách đủ cả năm	8/15	500 công ty không đủ 1.625 cuộc
Đòn bẩy chiến lược	12/15	Doanh thu đều, hợp mùa mưa
Dễ làm mỗi ngày	11/15	Rõ người, rõ số; Vy còn mới
Tiền mặt và rủi ro	7/10	4 tháng dự phòng, tiền HĐ về chậm

Điều quan trọng nhất hội đồng thấy

1. Đích không vỡ ở bán hàng mà ở giao hàng: cuối năm 32 hợp đồng cần 40 giờ giao/tuần, Tú chỉ có 20.
2. Hợp đồng ký tháng 11 chỉ mang về ≈ 7 triệu trong năm; muốn đủ 900 triệu phải ký nhiều trong quý 1–2 (mốc 30/06: 16,8 HĐ).
3. 2,18 buổi/tuần làm tròn lên 3 thì dư 38%: giữ 2 buổi, bù bằng 9 buổi Vy hẹn sẵn từ khởi động — vừa đủ 107 buổi, không còn đệm.
4. Vy gọi ≈ 1.627 cuộc (kể cả khởi động). danh sách chỉ cho 1.500 lượt — thêm 100 công ty trước 31/03.
5. Gói tiệc là đòn bẩy rẻ nhất (3 phút mỗi lần giới thiệu) nhưng tỷ lệ 1/15 chưa đo — đo 2 tuần đầu.

Thử sức chịu (mỗi giả định ×0,7)

Giả định	Từ → xuống	Kết quả cuối năm	Cần làm để giữ đích
Gặp → ký (đoán)	30% → 21%	22,5 HĐ nếu giữ 2 buổi/tuần	Thêm T7 cả năm (≈ 150 buổi) khi cổng tuần 6 dưới ngưỡng
Gọi → hẹn (đoán)	10% → 7%	22,4 HĐ	Vy lên 8 cuộc/ngày (6,5 giờ/tuần, còn trong 20)
Tiệc: 15 lần giới thiệu ra 1 (đoán)	1/15 → 1/21	181 tiệc, thiếu 270 triệu	Bảng giới thiệu trên bàn + ưu đãi nhóm ≥ 10 người

Khám nghiệm trước: giả sử 31/12 hụt đích

Lý do khả dĩ	Tín hiệu sớm
Vy nghỉ việc tháng 4, không ai gọi công ty	Vy dưới 3 cuộc/ngày 3 ngày liền
Anh Quân bỏ buổi gặp vì việc quán	Dưới 2 buổi gặp 2 tuần liền
Khách văn phòng bỏ sau 2–3 tháng vì giao trễ	≥ 2 khiếu nại giao trễ/tháng

Bảng sơ hở và cách đã chọn

#	Sơ hở	Vì sao	Mức	Đã chọn
1	Giao hàng cuối năm quá tải	32 HĐ cần 40 giờ/tuần, Tú có 20	NẶNG	1a — thuê shipper bán thời gian 20 giờ từ 01/07
2	Danh sách công ty cạn	Cần ≈ 1.627 cuộc. 500 công ty × 3 = 1.500	NẶNG	2a — Vy thêm 100 công ty bán kính 4 km trước 31/03
3	Giờ của anh Quân sát	7,2/8 giờ 10 tuần đầu; tuần Tết, ốm là hụt	VỪA	3a — tuần có T7 thì 1 trong 3 buổi đổi sang gọi video 30 phút
4	Hợp đồng ngắn làm hụt tiền	Khách bỏ sau 3 tháng → mất ≈ 2,7 tháng/HĐ	VỪA	4a [gợi ý] — tối thiểu 6 tháng, tặng tháng thứ 7
5	Tỷ lệ tiệc chưa đo	1/15 đoán; 1/21 → thiếu 270 triệu	VỪA	5a [gợi ý] — đo 2 tuần, dưới 1/25 thì đổi cách
6	Vy mới, chưa từng gọi bán	Vào năm mà chưa quen thì tháng 1 hụt hẹn	NHẸ	6a [gợi ý] — Vy gọi khởi động 4 cuộc/ngày từ 30/11, anh Quân kèm tuần đầu

15 Rủi ro và phương án

Rủi ro	Dấu hiệu bằng số	Phương án
Vy nghỉ việc	Vy dưới 3 cuộc/ngày 3 ngày liền	Linh (quán gần văn phòng nhất) gọi 4 cuộc/ngày tạm thời; tuyển thay trong 3 tuần
Giao trễ làm khách bỏ hợp đồng	≥ 2 khiếu nại giao trễ trong tháng	Gom tuyến giao theo tòa nhà; giao trước 8:30
Mùa mưa bão T10–11 khách lẻ giảm	Doanh thu tuần < 120 triệu 2 tuần liền	Đẩy gói tiệc trong nhà và giao văn phòng
Đối thủ chuỗi lớn chào giá văn phòng thấp	3 công ty liền từ chối vì giá	Giữ giá, thêm 1 buổi nếm thử miễn phí/tháng cho khách hợp đồng
Tiền hợp đồng về chậm	> 20% hợp đồng trả sau ngày 10	Ghi hạn trả ngày 5 trong hợp đồng, giảm 2% nếu trả trước

16 Giả định cần kiểm

(thật) = số bạn đã có; (đoán) = số AI đề xuất theo nghề. Số đoán phải được đo lại sớm — nhất là dòng đầu.

Giả định	Nguồn	Kiểm bằng cách nào, khi nào
≈ 20 tiệc cọc tháng 12 là tất niên tổ chức tháng 1/2027	đoán	Đếm tiệc tháng 1 đã cọc vào 31/12/2026
10 buổi gặp ký 3 hợp đồng	đoán	Đếm 20 buổi gặp đầu (≈ tuần 8); dưới 2/10 thì chuyển Xấu
10 cuộc gọi ra 1 hẹn nếm thử	đoán	Trong khởi động (≈ 112 cuộc từ 30/11); dưới 7% thì sửa lời mời trước 01/01
8/10 hẹn thành buổi gặp thật	đoán	Ghi hẹn hủy trong 6 tuần đầu
15 lần giới thiệu ra 1 tiệc	đoán	Mỗi quán đếm 2 tuần; dưới 1/25 thì đổi cách
Mỗi hợp đồng cần 1 giờ giao/tuần	đoán	Tú ghi giờ giao 5 hợp đồng đầu
Giá 5 triệu/tháng mỗi hợp đồng	thật	Bảng giá đã chốt; xem lại khi 3 công ty liền chê giá

17 Khởi động trước ngày bắt đầu

Từ 26/10/2026 tới 31/12/2026. Con số thần thánh chính thức áp dụng từ 01/01/2027; giai đoạn này gieo khách và chốt đơn cho những tuần đầu.

Cần đạt	51 tiệc cuối năm đã cọc (≈ 20 tiệc tất niên tổ chức tháng 1/2027) + 9 buổi gặp văn phòng hẹn sẵn cho tháng 1
Việc mỗi ngày làm	Giới thiệu tiệc cuối năm (3 quản lý): 15 lần (ngày xấu 6)
Mốc cuối khởi động	31/12/2026: 51 tiệc đã cọc · Vy 112 cuộc → 9 buổi gặp tháng 1
Kiểm giờ	Mỗi quản lý mùa tiệc cuối năm: (5 lần × 3 phút × 6 ngày + 2 tiệc × 3 giờ) × 1,25 = 9,4/10 giờ — SÁT
Theo dõi	App: mục tiêu "Khởi động" dạng chuỗi việc (mã KHOI-*); đội nhắn kèm chữ "khởi động", vd "Hưng khởi động 5", "Vy khởi động 4" → bấm Dán số của đội

- ☐ T2 26/10 8:30: họp 15 phút với 3 quản lý: từ hôm nay mỗi người giới thiệu tiệc cuối năm 5 lần/ngày, 21:00 nhắn "<tên> khởi động <số>"
- ☐ T2 26/10 10:00: in bảng gói tiệc Noel/tất niên 3,5 triệu cho 3 quán
- ☐ T2 26/10 15:00: lọc 500 công ty bán kính 3 km cho Vy bắt đầu gọi từ 30/11

Khách/đơn dở dang mang sang năm mới

- ≈ 20 tiệc tất niên đã cọc tổ chức 04/01–04/02/2027 → tính vào 258 tiệc của đòn bẩy B, đã trừ khỏi số giới thiệu
- 9 buổi gặp Vy hẹn sẵn → xếp T7 từ 09/01 tới 13/03, đã tính vào 107 buổi

Tiệc tổ chức trong năm 2026 là doanh thu 2026, không tính vào 9 tỷ.

18 13 tuần đầu

Mỗi tuần một khối. Cuối tuần (Chủ nhật) ghi số thật vào dòng trống và so với mốc.

Tuần 1 · 01/01–10/01 Mốc Chủ nhật: **0 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Vào năm: 9 buổi gặp hẹn sẵn từ khởi động (T7), chốt bảng giá, hợp đồng mẫu 6 tháng

• Trước 02/01: in kịch bản gọi, chốt giá 5 triệu/tháng, hợp đồng mẫu tối thiểu 6 tháng
• Anh Quân gặp 3 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 35 cuộc (5/ngày × 7 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 35 lần

Số cần: 3 buổi gặp · 35 cuộc gọi · 7 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 2 · 11/01–17/01 Mốc Chủ nhật: **0,3 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Vy giữ 5 cuộc/ngày; anh Quân giữ đủ buổi gặp T3/T5/T7

• Anh Quân gặp 3 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 3 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 3 · 18/01–24/01 Mốc Chủ nhật: **1,2 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Tiệc tất niên đã cọc: làm tốt để xin giới thiệu

• Anh Quân gặp 3 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 3 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 4 · 25/01–31/01 Mốc Chủ nhật: **2,1 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Quản lý: đủ 5 lần giới thiệu tiệc/ngày, đo tỷ lệ 2 tuần

• Anh Quân gặp 3 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 3 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 5 · 01/02–07/02 Mốc Chủ nhật: **2,7 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Trước Tết: gặp công ty đặt quà Tết, chốt hợp đồng bắt đầu tháng 3

• Anh Quân gặp 2 công ty (T3/T5 9:00–11:00)
• Vy gọi 20 cuộc (5/ngày × 4 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 20 lần

Số cần: 2 buổi gặp · 20 cuộc gọi · 4 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 6 · 08/02–14/02 Mốc Chủ nhật: **3,3 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Tuần Tết (nghỉ 05–09/02); CỔNG TUẦN 6 ngày T7 13/02: đếm buổi gặp, chọn Đi tiếp / Sửa / Lùi

• Anh Quân gặp 2 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 20 cuộc (5/ngày × 4 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 20 lần

Số cần: 2 buổi gặp · 20 cuộc gọi · 4 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 7 · 15/02–21/02 Mốc Chủ nhật: **4,2 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Sau Tết: văn phòng chậm, Vy gọi lại công ty đã nếm thử

• Anh Quân gặp 3 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 3 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 8 · 22/02–28/02 Mốc Chủ nhật: **5,1 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Bàn giao chuẩn cho hợp đồng mới (máy, lịch giao, người phụ trách)

• Anh Quân gặp 3 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 3 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 9 · 01/03–07/03 Mốc Chủ nhật: **6 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Xin giới thiệu: mỗi hợp đồng ký xin 2 tên công ty

• Anh Quân gặp 3 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 3 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 10 · 08/03–14/03 Mốc Chủ nhật: **6,9 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Buổi T7 hẹn sẵn cuối cùng 13/03; đo gặp → ký (đích ≥ 30%)

• Anh Quân gặp 3 công ty (T3/T5/T7 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 3 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 11 · 15/03–21/03 Mốc Chủ nhật: **7,8 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Vy bổ sung 100 công ty mới bán kính 4 km

• Anh Quân gặp 2 công ty (T3/T5 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 2 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 12 · 22/03–28/03 Mốc Chủ nhật: **8,7 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: Rà tiền dự phòng + doanh thu quý 1 trước cổng

• Anh Quân gặp 2 công ty (T3/T5 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 2 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

Tuần 13 · 29/03–04/04 Mốc Chủ nhật: **9,3 HĐ cộng dồn**

Trọng tâm: CỔNG QUÝ 1 (31/03) + lên lịch quý 2

• Anh Quân gặp 2 công ty (T3/T5 9:00–11:00)
• Vy gọi 30 cuộc (5/ngày × 6 ngày làm)
• Hưng, Linh, Tâm: mỗi người giới thiệu gói tiệc 30 lần

Số cần: 2 buổi gặp · 30 cuộc gọi · 6 ngày làm

Thực tế cuối tuần: _____ Ghi chú: _____

19 Kế hoạch 12 tháng

Mỗi tháng: lịch nhỏ (ô xám nhạt: lễ · chữ xám: ngày nghỉ · ô viền đậm: cổng · ô nền đen: mốc quý/hạn), mốc cộng dồn cuối tháng theo ngày làm, trọng tâm, mùa vụ, rủi ro và việc chính.

Tháng 1/2027 · 01/01–31/01 · 25 ngày làm

Tháng 1/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Mốc cuối tháng	2,1 hợp đồng (trong tháng 2,1)
Tiền lũy kế	671,5 triệu
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày đáng nhớ	01: Tết Dương lịch

Trọng tâm: Vào năm: 9 buổi gặp hẹn sẵn từ khởi động (T7), Vy 5 cuộc/ngày, ≈ 20 tiệc tất niên đã cọc.

Mùa vụ: Khách lẻ bình thường; tuần cuối tháng bắt đầu đông dịp Tết.

Rủi ro: Vy mới, tỷ lệ hẹn thấp hơn 10%.

Cách đỡ: Anh Quân nghe 5 cuộc gọi mỗi tuần, sửa lời mời ngay tuần 2.

- ☐ In kịch bản gọi, bảng giá, hợp đồng mẫu trước 02/01
- ☐ Đếm hẹn từ 112 cuộc khởi động: bao nhiêu thành buổi gặp
- ☐ Mỗi quán đặt bảng giới thiệu tiệc

Tháng 2/2027 · 01/02–28/02 · 20 ngày làm

Tháng 2/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
1	2	3	4	**5**	**6**	7
8	**9**	10	11	12	**13**	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

Mốc cuối tháng	5,1 hợp đồng (trong tháng 3)
Tiền lũy kế	1,2 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày đáng nhớ	05–09: Tết Nguyên đán; 13: tuần 6

Trọng tâm: Giữ nhịp quanh Tết (nghỉ 05–09/02); qua cổng tuần 6 ngày T7 13/02.

Mùa vụ: Tuần trước Tết đông khách lẻ và tiệc tất niên; tuần sau Tết văn phòng chậm.

Rủi ro: Mất 1 tuần gặp vì Tết làm hụt cổng tuần 6.

Cách đỡ: Dồn 1 buổi gặp vào T6 tuần 01–04/02; gọi chúc Tết 30 công ty đã nếm thử.

- ☐ Chào tiệc tất niên cho khách quen tại 3 quán
- ☐ Ngày 13/02 xét cổng tuần 6: 16 buổi gặp
- ☐ Gửi thiệp Tết kèm bảng giá cho công ty đã hẹn

Tháng 3/2027 · 01/03–31/03 · 27 ngày làm

Tháng 3/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	**31**				

Mốc cuối tháng	9 hợp đồng (trong tháng 3,9)
Tiền lũy kế	1,9 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày đáng nhớ	31: cuối quý 1 · Mốc 9

Trọng tâm: Đo gặp → ký trên 20 buổi đầu; thêm 100 công ty vào danh sách trước 31/03.

Mùa vụ: Bình thường.

Rủi ro: Danh sách 500 công ty cạn (đã gọi tối đa 3 lần).

Cách đỡ: Vy dành 2 giờ/tuần lọc thêm công ty ở 2 tòa nhà mới.

- ☐ 31/03 xét cổng quý 1: 9 hợp đồng
- ☐ Đếm gặp → ký 20 buổi đầu
- ☐ Họp đội so số tiệc 3 quán

Tháng 4/2027 · 01/04–30/04 · 24 ngày làm

Tháng 4/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	**16**	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	**30**		

Mốc cuối tháng	11,5 hợp đồng (trong tháng 2,5)
Tiền lũy kế	2,6 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày đáng nhớ	16: Giỗ Tổ; 30: 30/4–1/5

Trọng tâm: Giữ 2 buổi gặp/tuần (T3, T5); lễ 16/04, 30/04 bớt ngày làm.

Mùa vụ: Bắt đầu nóng, khách đồ uống đá tăng.

Rủi ro: Hai kỳ lễ làm Vy hụt số gọi.

Cách đỡ: Bù 1 ngày gọi vào T7 các tuần có lễ.

- ☐ Xin 2 khách đã ký giới thiệu văn phòng cùng tòa
- ☐ Chuẩn bị gói tiệc mùa hè (menu đá xay)

Tháng 5/2027 · 01/05–31/05 · 25 ngày làm

Tháng 5/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Mốc cuối tháng	14,1 hợp đồng (trong tháng 2,6)
Tiền lũy kế	3,4 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày đáng nhớ	01: 30/4–1/5

Trọng tâm: Đẩy gói tiệc mùa hè; hợp đồng văn phòng chạy đều.

Mùa vụ: Hè bắt đầu, khách lẻ và tiệc học sinh tăng.

Rủi ro: Quản lý quá tải giờ (8,3/10) khi tiệc tăng.

Cách đỡ: Giới hạn 3 tiệc/tuần mỗi quán vào cuối tuần; tiệc ngày thường giảm 10%.

- ☐ Mỗi quản lý 5 lần giới thiệu tiệc/ngày
- ☐ Kiểm giờ quản lý tuần đầu tháng

Tháng 6/2027 · 01/06–30/06 · 26 ngày làm

Tháng 6/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	**30**				

Mốc cuối tháng	16,8 hợp đồng (trong tháng 2,7)
Tiền lũy kế	4,2 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày đáng nhớ	30: Mốc 16,8

Trọng tâm: Chốt 16,8 hợp đồng trước 30/06; tuyển shipper 20 giờ cho tháng 7.

Mùa vụ: Hè cao điểm khách lẻ.

Rủi ro: Tuyển shipper chậm làm giao trễ tháng 7.

Cách đỡ: Đăng tuyển từ 01/06, thử việc 2 tuần cuối tháng 6.

- ☐ Đăng tuyển shipper từ 01/06
- ☐ Đếm hợp đồng cộng dồn 30/06 (mốc 16,8)

Tháng 7/2027 · 01/07–31/07 · 27 ngày làm

Tháng 7/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Mốc cuối tháng	19,4 hợp đồng (trong tháng 2,6)
Tiền lũy kế	5,1 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)

Trọng tâm: Shipper bắt đầu; giao hàng chịu được 15–20 hợp đồng.

Mùa vụ: Đỉnh hè: khách lẻ và tiệc cao nhất năm.

Rủi ro: Tiệc chiếm chỗ khách lẻ cuối tuần.
Cách đỡ: Tiệc cuối tuần chỉ nhận ở tầng 2; khách lẻ ưu tiên tầng 1.

- ☐ Gom tuyến giao theo tòa nhà
- ☐ Anh Quân đi cùng 1 tuyến giao

Tháng 8/2027 · 01/08–31/08 · 26 ngày làm

Tháng 8/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Mốc cuối tháng	22 hợp đồng (trong tháng 2,5)
Tiền lũy kế	5,9 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)

Trọng tâm: Giữ nhịp gặp; đo khách văn phòng có gia hạn sau 6 tháng không.
Mùa vụ: Còn hè, học sinh nghỉ.
Rủi ro: Hợp đồng đầu năm hết hạn 6 tháng mà không gia hạn.
Cách đỡ: Gọi gia hạn trước 30 ngày, tặng tháng thứ 7 giảm 10%.

- ☐ Gọi gia hạn hợp đồng ký tháng 1–2
- ☐ Xem lại giờ quản lý sau đỉnh hè

Tháng 9/2027 · 01/09–30/09 · 24 ngày làm

Tháng 9/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
		1	**2**	**3**	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	**30**			

Mốc cuối tháng	24,3 hợp đồng (trong tháng 2,3)
Tiền lũy kế	6,7 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày đáng nhớ	02–03: Quốc khánh; 30: Mốc 24,3

Trọng tâm: Kịp mốc quý 3 tiền 6,7 tỷ; lễ 02–03/09.
Mùa vụ: Hết hè, khách lẻ giảm nhẹ.
Rủi ro: Doanh thu tụt sau hè trước mùa mưa.
Cách đỡ: Chào gói văn phòng mạnh hơn cho mùa mưa (giao tận bàn).

- ☐ 30/09 so tiền lũy kế với 6.739 triệu
- ☐ Chuẩn bị chiến dịch mùa mưa

Tháng 10/2027 · 01/10–31/10 · 26 ngày làm

Tháng 10/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Mốc cuối tháng	26,8 hợp đồng (trong tháng 2,5)
Tiền lũy kế	7,5 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)

Trọng tâm: Mùa mưa: đẩy giao văn phòng và tiệc trong nhà.

Mùa vụ: Mưa bão, khách lẻ giảm khoảng 20%.
Rủi ro: Doanh thu tuần dưới 120 triệu 2 tuần liền.
Cách đỡ: Tăng giao văn phòng, khuyến mãi tiệc trong nhà ngày mưa.

- ☐ Theo dõi doanh thu tuần mỗi Chủ nhật
- ☐ Vy gọi lại công ty đã nếm thử chưa ký

Tháng 11/2027 · 01/11–30/11 · 26 ngày làm

Tháng 11/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Mốc cuối tháng	29,4 hợp đồng (trong tháng 2,5)
Tiền lũy kế	8,2 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)

Trọng tâm: Hợp đồng dồn: kiểm giờ giao hàng mỗi tuần.
Mùa vụ: Còn mưa; cuối tháng bắt đầu tiệc cuối năm.
Rủi ro: Giao hàng chạm 40/40 giờ.
Cách đỡ: Nhận tối đa 34 hợp đồng; quá thì hẹn giao từ tháng 1.

- ☐ Chào tiệc tất niên công ty cho khách văn phòng đã ký
- ☐ Kiểm giờ Tú + shipper
- ☐ Từ 26/10/2027: khởi động tiệc cuối năm cho 2028

Tháng 12/2027 · 01/12–31/12 · 27 ngày làm

Tháng 12/2027

T2	T3	T4	T5	T6	T7	CN
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	**31**		

Mốc cuối tháng	32 hợp đồng (trong tháng 2,6)
Tiền lũy kế	9 tỷ
Con số thần thánh	Gặp + nếm thử tại văn phòng: 1 buổi mỗi T3, T5 (= 2 buổi/tuần)
Ngày đáng nhớ	31: Mốc 32

Trọng tâm: Về đích 32 hợp đồng và 9 tỷ; chốt gia hạn sang 2028.
Mùa vụ: Tiệc cuối năm, Noel đông.
Rủi ro: Giao trễ khi tiệc và hợp đồng cùng dồn.
Cách đỡ: Giao văn phòng trước 8:30, tiệc nhận sau 17:00.

- ☐ 31/12 đếm hợp đồng và tiền lũy kế
- ☐ Lập kế hoạch 2028 cùng đội

20 Mục tiêu phụ: Chạy bộ 3 buổi/tuần

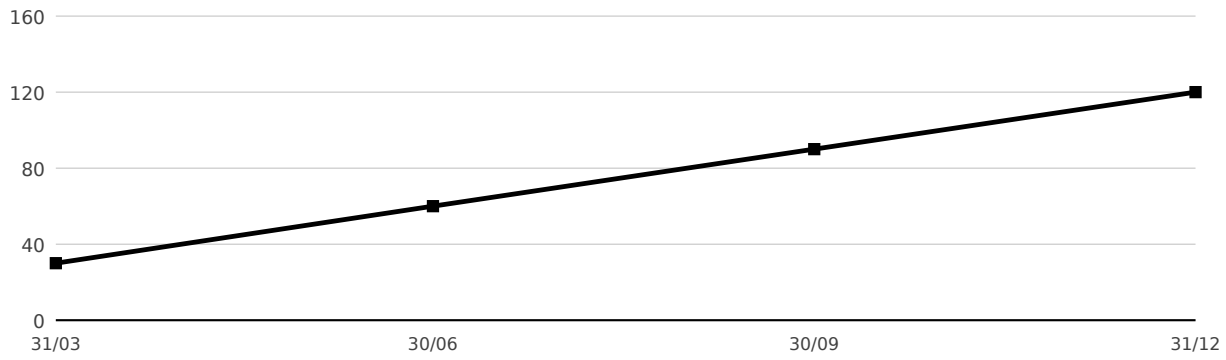
Loại	Thói quen
Đích	3 buổi/tuần, đạt 39/52 tuần
Từ – đến	01/01/2027 – 31/12/2027
Việc lặp	Chạy 30 phút ven sông Hàn lúc 5:30 (T2, T4, T6)
Bản tối thiểu	1 buổi/tuần, 15 phút
Ghi số	1/buổi
Vì sao	Giữ sức cho năm chạy 3 quán và hơn 100 buổi gặp khách

21 Mục tiêu phụ: Tiết kiệm 120 triệu

Loại	Con số tăng/giảm
Đích	0 → 120 triệu trước 31/12/2027
Từ – đến	01/01/2027 – 31/12/2027
Việc lặp	Chuyển 10 triệu vào tài khoản tiết kiệm ngày 5 hằng tháng
Bản tối thiểu	Tháng khó chuyển 5 triệu, bù tháng sau
Ghi số	cuối tháng
Vì sao	Quỹ riêng của gia đình, tách khỏi vốn quán

Mốc

Ngày	Số (triệu)
31/03/2027	30
30/06/2027	60
30/09/2027	90
31/12/2027	120

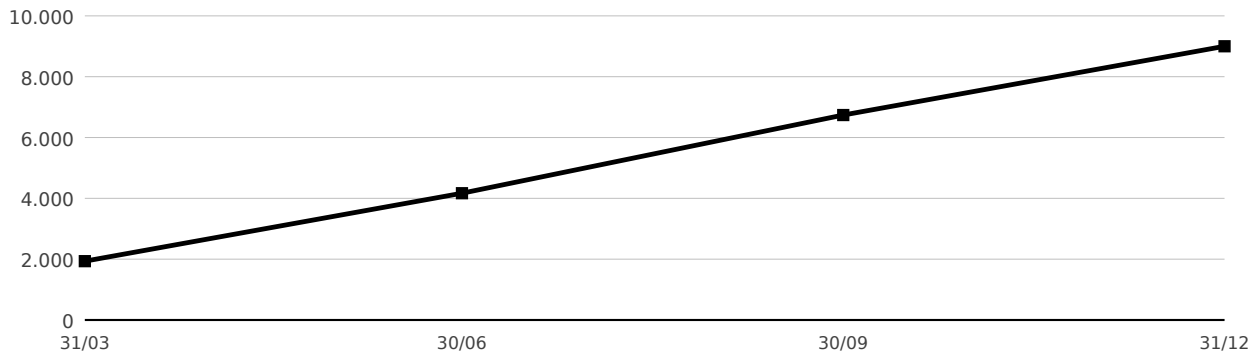


22 Mục tiêu phụ: Doanh thu lũy kế 3 quán

Loại	Con số tăng/giảm
Đích	9.000 triệu (9 tỷ) trước 31/12/2027
Từ – đến	01/01/2027 – 31/12/2027
Việc lặp	Chủ nhật cộng doanh thu tuần của 3 quán, ghi lũy kế
Bản tối thiểu	Ghi trễ nhất thứ Hai
Ghi số	CN
Vì sao	Đích thật của năm; theo dõi cả nền khách lẻ và 2 đòn bẩy

Mốc

Ngày	Số (triệu)
31/03/2027	1.934
30/06/2027	4.168
30/09/2027	6.739
31/12/2027	9.000



Mốc quý = nền năm 2026 theo quý (1.700 · 1.850 · 2.050 · 1.600 triệu) + phần hợp đồng đã ký + tiệc. Mô hình cả năm ra 8.996 triệu.

23 Tự soát cuối tuần và cuối tháng

Mỗi Chủ nhật 10 phút trả lời phần tuần; ngày cuối tháng thêm phần tháng. Ghi thẳng vào dòng trống hoặc vào app (Chủ nhật bấm "Lưu File Về Đích").

Cuối mỗi tuần (Chủ nhật)

1. Con số thần thánh (Gặp + nếm thử tại văn phòng): tuần này làm được ____ / cần 2 buổi.
2. Mốc Chủ nhật: thực tế ____ / kế hoạch ____ (trang 13 tuần đầu hoặc app). Màu app: xanh / vàng / đỏ.

3. Ngày nào dưới bản tối thiểu (1 (gọi video 30 phút thay gặp) buổi)? Vì sao? ____
4. Giả định nhạy nhất — Gặp → ký 30% (đoán): tuần này đo được ____ (kế hoạch 30%).
5. Luật nếu–thì nào đã chạm? Đã làm tới bước mấy trong trang "Khi trượt — làm gì"? ____
6. Ai dưới 80% số giao 2 tuần liền? Đã kèm 1:1 chưa, kèm điều gì? ____
7. Giờ làm tuần này (Anh Quân): ____ / 8 giờ có — luật không phá: Không bán ly dưới 39 nghìn; không ký hợp đồng ngắn hơn 6 tháng..
8. Tuần sau làm khác đi đúng một việc: ____
9. Có hợp đồng nào giao trễ hay khách phàn nàn? Ghi tên công ty: ____
10. Tuần này anh gặp mấy công ty (cần 2; tới 13/03 cần 3)? ____

Cuối mỗi tháng

1. Mốc cuối tháng: thực tế ____ / kế hoạch ____ (trang Kế hoạch 12 tháng).
2. Tiền lũy kế (triệu): thực tế ____ / kế hoạch ____.
3. Nền (khách và kênh hiện có tự mang về) tháng này ____ so với cùng kỳ năm nay — giả định giữ 1,0.
4. Tỷ lệ từng bước tháng này: 10 gọi công ty mời nếm thử → ____ (kế hoạch 1) · 10 hẹn buổi nếm thử → ____ (kế hoạch 8) · 10 gặp + nếm thử tại văn phòng → ____ (kế hoạch 3).
5. Rủi ro của tháng tới (trang Kế hoạch 12 tháng): đã chuẩn bị gì? ____
6. Cầu chì Tiền dự phòng: đang ____ tháng — mức xanh / vàng / đỏ / đen.
7. Có tín hiệu chuyển kịch bản (Tốt / Xấu) không? Số nào? ____
8. Mục tiêu phụ: Chạy bộ 3 buổi/tuần ____ · Tiết kiệm 120 triệu ____ · Doanh thu lũy kế 3 quán ____.
9. Bao nhiêu hợp đồng sắp hết hạn trong 60 ngày tới? Đã gọi gia hạn chưa? ____

24 Trước tuần 1 và cam kết

Chuẩn bị trước tuần 1

- ☐ Lọc danh sách 500 công ty bán kính 3 km, ghi người phụ trách hành chính
- ☐ Vy bắt đầu gọi khởi động từ 30/11 (4 cuộc/ngày), hẹn nếm thử cho tháng 1
- ☐ Kịch bản gọi của Vy (≤ 40 từ) + bộ nếm thử 3 loại cà phê
- ☐ Hợp đồng mẫu tối thiểu 6 tháng, giá 5 triệu/tháng, hạn trả ngày 5
- ☐ Bảng giới thiệu gói tiệc in cho 3 quán
- ☐ Mở link app Về Đích, ghi số tiền dự phòng ngày đầu; nhắn đội cách báo số mỗi tối

3 việc KHÔNG làm năm nay

Không làm	Vì sao
Không mở quán thứ 4 trong năm 2027	Dồn tiền và giờ cho 2 đòn bẩy
Không giảm giá ly dưới 39 nghìn	Luật không phá; giảm giá ăn vào lợi nhuận mở quán
Không nhận tiệc trên 40 người	Quán không đủ chỗ, làm hỏng khách lẻ

Mỗi ngày với app Về Đích

1. Mở link app riêng (lưu ở dấu trang hoặc Zalo của bạn).
2. Làm xong việc nào bấm + việc đó; Con số thần thánh làm trước.
3. Cuối ngày đội nhắn số, bấm "Dán số của đội".
4. Chủ nhật: bấm "Lưu File Về Đích" để giữ bản trên máy.
5. Ngày cổng: mở trang Hai cổng trong sổ này, chọn Đi tiếp / Sửa / Lùi.

Cam kết

Tôi giữ 2 buổi gặp công ty mỗi tuần vào T3, T5 (thêm T7 tới 13/03) và mỗi tối dán số của đội vào app trước 22 giờ.

Ký tên _____ Ngày _____

Anh Quân

25 Phiếu ghi số 4 tuần

Cho ai thích ghi giấy: mỗi tối ghi số vào ô của ngày, Chủ nhật cộng cột Tổng rồi nhập vào app (hoặc bấm + trong app luôn). Phiếu bắt đầu từ thứ Hai đầu tiên; ngày lẻ trước đó ghi thẳng vào app.

Tuần 1 · từ 04/01/2027

Việc	Mã	Giao	T2 04/01	T3 05/01	T4 06/01	T5 07/01	T6 08/01	T7 09/01	CN 10/01	Tổng
★ Gặp + nếm thử tại văn phòng	GAP	1/lần								
Anh Quân · Họp 15 phút với Vy chốt lịch hẹn tuần	HOP	1								
Vy · Gọi công ty mời nếm thử	GOI	5								
Vy · Ghi số hẹn nếm thử	HEN	ghi								
Hưng · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-HUNG	5								
Linh · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-LINH	5								
Tâm · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-TAM	5								
Anh Quân · Ghi số tiệc chốt + hợp đồng ký	TIEC	ghi								
Anh Quân · Ghi doanh thu lũy kế 3 quán	DT	ghi								
Chạy bộ 3 buổi/tuần	CHAY	1/buổi								

Việc	Mã	Giao	T2 04/01	T3 05/01	T4 06/01	T5 07/01	T6 08/01	T7 09/01	CN 10/01	Tổng
Tiết kiệm 120 triệu	TK	cuối tháng								
Doanh thu lũy kế 3 quán	DT	CN								

Tuần 2 · từ 11/01/2027

Việc	Mã	Giao	T2 11/01	T3 12/01	T4 13/01	T5 14/01	T6 15/01	T7 16/01	CN 17/01	Tổng
★ Gặp + nếm thử tại văn phòng	GAP	1/lần								
Anh Quân · Họp 15 phút với Vy chốt lịch hẹn tuần	HOP	1								
Vy · Gọi công ty mời nếm thử	GOI	5								
Vy · Ghi số hẹn nếm thử	HEN	ghi								
Hưng · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-HUNG	5								
Linh · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-LINH	5								
Tâm · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-TAM	5								
Anh Quân · Ghi số tiệc chốt + hợp đồng ký	TIEC	ghi								
Anh Quân · Ghi doanh thu lũy kế 3 quán	DT	ghi								
Chạy bộ 3 buổi/tuần	CHAY	1/buổi								
Tiết kiệm 120 triệu	TK	cuối tháng								
Doanh thu lũy kế 3 quán	DT	CN								

Tuần 3 · từ 18/01/2027

Việc	Mã	Giao	T2 18/01	T3 19/01	T4 20/01	T5 21/01	T6 22/01	T7 23/01	CN 24/01	Tổng
★ Gặp + nếm thử tại văn phòng	GAP	1/lần								
Anh Quân · Họp 15 phút với Vy chốt lịch hẹn tuần	HOP	1								
Vy · Gọi công ty mời nếm thử	GOI	5								
Vy · Ghi số hẹn nếm thử	HEN	ghi								
Hưng · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-HUNG	5								
Linh · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-LINH	5								
Tâm · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-TAM	5								
Anh Quân · Ghi số tiệc chốt + hợp đồng ký	TIEC	ghi								
Anh Quân · Ghi doanh thu lũy kế 3 quán	DT	ghi								
Chạy bộ 3 buổi/tuần	CHAY	1/buổi								
Tiết kiệm 120 triệu	TK	cuối tháng								
Doanh thu lũy kế 3 quán	DT	CN								

Tuần 4 · từ 25/01/2027

Việc	Mã	Giao	T2 25/01	T3 26/01	T4 27/01	T5 28/01	T6 29/01	T7 30/01	CN 31/01	Tổng
★ Gặp + nếm thử tại văn phòng	GAP	1/lần								
Anh Quân · Họp 15 phút với Vy chốt lịch hẹn tuần	HOP	1								
Vy · Gọi công ty mời nếm thử	GOI	5								
Vy · Ghi số hẹn nếm thử	HEN	ghi								
Hưng · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-HUNG	5								
Linh · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-LINH	5								
Tâm · Giới thiệu gói tiệc cho khách	GT-TAM	5								
Anh Quân · Ghi số tiệc chốt + hợp đồng ký	TIEC	ghi								
Anh Quân · Ghi doanh thu lũy kế 3 quán	DT	ghi								
Chạy bộ 3 buổi/tuần	CHAY	1/buổi								
Tiết kiệm 120 triệu	TK	cuối tháng								
Doanh thu lũy kế 3 quán	DT	CN								