



Con Đường Đến \$1000 Đầu Tiên

Công dụng của bản đồ & nhiệm vụ

Đạt được cột mốc này như việc chơi game, và trong bất kỳ trò chơi nào cũng có 2 yếu tố chính:

1. Chuỗi nhiệm vụ cần hoàn thành.

2. Bản đồ dẫn đường giúp ông biết phải đi đâu

Khi ông thực hiện từng nhiệm vụ, ông sẽ gặp khó khăn và thử thách, nhưng đồng thời ông cũng sẽ “lên cấp”, trở nên mạnh mẽ hơn và có thêm công cụ mới để đi tiếp cho tới đích.

So với ngoài đời thực thì cũng không khác gì, tuy nhiên thử thách nằm ở việc không một ai có bản đồ chính xác cho những gì mà ta cần phải làm

-> Ông cần phải một mình tìm kiếm ra giải pháp cho mọi vấn đề

=> 99% mọi người không thành công là do nỗi sợ của việc đưa ra quyết định sai lầm khi không biết mình đang đi đâu

Khi nỗi sợ giảm thiểu tối đa với con đường vạch sẵn là khi ông có thể tập trung hành động

Lộ trình 30 ngày đạt \$1000/tháng

1. Tuần 1: Xây dựng nền móng

Tập trung vào chương Mindset và Video Editing để làm quen với thói quen & phần mềm mới

The Craftmanship Mindset (Tư duy một người thợ): Hãy học và thực hành càng nhiều càng tốt thay vì chỉ ngồi xem video. Ghi chú nếu cần và tự tìm cách giải quyết vấn đề khi gặp khó khăn.

Đừng đưa ra một lý do nào về lịch trình bận rộn nếu ông thực sự muốn đạt được mục tiêu tự do của mình

2. Tuần 2: Thời điểm để thiết lập

Kevin muốn ông xem đến các video đầu của chương 3

Hoàn thành thiết lập tài khoản mạng xã hội, tài khoản Paypal để nhận tiền và cuối cùng là hoàn thành hệ thống email để sẵn sàng chiến

Xây dựng và hoàn thiện ít nhất 1 video để thêm vào portfolio, tuy nhiên đừng dành vài tuần cố làm một sản phẩm chất lượng nhất khiến khách hàng nhìn vào muốn làm việc với mình liền

Tư duy tiến triển: Khi ông là người mới, những video đầu tiên chắc chắn sẽ chưa đạt chất lượng. Điều này là tự nhiên, cũng như phản ánh tiềm năng phát triển của ông. **Ưu tiên sự tiến triển, không phải sự hoàn hảo.**

Hãy dành ra 72 tiếng để làm sản phẩm đầu tiên và đăng nó lên cộng đồng để mọi người feedback dù cho sản phẩm có như thế nào



3. Tuần 3: Tìm khách hàng và gửi email

Tạo danh sách khách hàng (mất nửa ngày) và **bắt đầu gửi email** – ít nhất 20 email mỗi ngày

Đây là nhiệm vụ quan trọng nhất bắt buộc phải thực hiện dù lặp đi lặp lại để đặt chén cơm lên bàn của ông

Kỹ năng giỏi cỡ nào cũng vô dụng nếu ông không chủ động tiếp cận khách hàng tiềm năng

Ngưng trì hoãn với tư duy cấp bách: Hãy tưởng tượng ông chỉ còn 500.000 VND trong tài khoản và cần phải trả tiền thuê nhà vào tuần tới. Nhìn lại cuộc sống của ông và tìm ra những sự khẩn cấp mà ông phải đối mặt để làm động lực

Ông cần phải hoạt động và làm việc như hôm nay là ngày cuối cùng được sống ở mọi lúc, đặc biệt là vào thời gian đầu vì cuộc sống của ông cần cái đà (momentum)

4. Tuần 4: Duy trì và cải tiến

Tư duy tốt hơn 1%:

Hệ thống duy trì: Lịch trình về tần suất làm việc, sắp xếp nó vào lịch trình hàng tuần cũng như cam kết hoàn thành

- Thêm bao nhiêu video mới cho portfolio mỗi tuần?
- Tạo danh sách khách hàng mới mỗi lần bao nhiêu người?
- Gửi bao nhiêu email mỗi tuần? v.v

Hệ thống cải tiến: Suy nghĩ về cách ông có thể cải thiện những nhiệm vụ này 1% tốt hơn sau mỗi lần hoàn thành

- Cần cải thiện sản phẩm portfolio của mình như thế nào?
- Cần sử dụng công cụ hay kỹ thuật mới gì để đạt được điều đó?
- Liên tục tăng số lượng và chất lượng email gửi mỗi tuần như thế nào? v.v

Lặp lại quy trình này trong tuần 4 cho đến khi ông đạt được khách hàng đầu tiên

Công dụng của bản đồ & nhiệm vụ

Kevin khuyến khích ông tham gia những cuộc gọi huấn luyện hàng tháng với Kevin và chia sẻ gì ông đã và đang làm, những dữ liệu ông có để Kevin có thể đưa ra phản hồi và hỗ trợ ông về mặt chiến lược

Ông có thể tìm hiểu thêm thông tin trong discord

Nhưng dù có bao nhiêu chiến lược hay thủ thuật thì đến cuối ngày điều quan trọng nhất vẫn là hành động và sự kỷ luật bản thân

Thứ mà chỉ có mình ông mới có thể làm cho chính bản thân của mình

Đó, chính xác là cái roadmap bài bản mà ông có thể làm theo trong thời gian sắp tới

Trên chặng đường này, như mong đợi thì ông sẽ gặp rất nhiều khó khăn và thử thách. Và đó chắc chắn là những gì Kevin sẽ hẹn ông trong những video tiếp theo



Công dụng của bản đồ & nhiệm vụ

Tham gia các coaching calls hàng tháng để chia sẻ ông đã và đang làm gì và dữ liệu ông có để có thể nhận phản hồi và chiến lược từ Kevin, thông tin trên Discord

Dù có bao nhiêu chiến lược hay công cụ, yếu tố quan trọng nhất vẫn là hành động và sự kỷ luật - thứ mà chỉ có ông mới làm được cho chính bản thân mình