

FRAMEWORK **20P** – **X10** BUSINESS GROWTH

Bộ khung 20 thành tố tạo nên cỗ máy tăng trưởng
10–20 lần cho SME

Trục tổng hợp toàn diện nhất của toàn hệ thống X10 Business Growth

⚙️ Tư duy → 🏛️ Chiến lược → 📣 Marketing → ⚙️ Vận hành → 🏠 Công nghệ → 📈 Tài chính → 🌱 Tăng trưởng bền vững

Mỗi P là một "bánh răng bắt buộc", thiếu 1 P thì doanh nghiệp mất cân bằng hoặc không thể tăng trưởng mạnh.

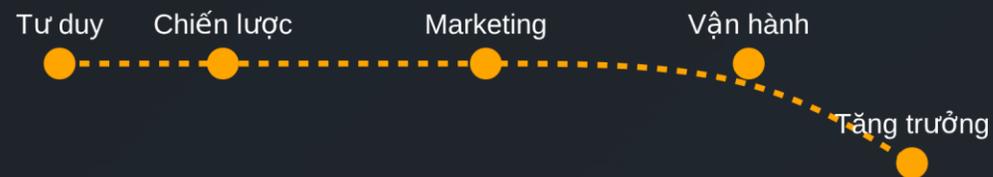
Tổng quan Framework 20P

Bộ khung toàn diện cho tăng trưởng 10-20 lần

Framework 20P là gì?

- ✓ Trục tổng hợp toàn diện nhất của hệ thống **X10 Business Growth**
- ✓ Bao phủ toàn bộ hành trình phát triển doanh nghiệp
- ✓ Mỗi P là một "**bánh răng bắt buộc**", thiếu 1 P thì doanh nghiệp mất cân bằng
- ✓ Mục tiêu: **Scale 10-20 lần** mà không vỡ hệ thống

Hành trình từ tư duy đến tăng trưởng



- 💡 Tư duy
- 🏆 Chiến lược
- 📣 Marketing
- ⚙️ Vận hành
- 🔌 Công nghệ
- 📈 Tài chính
- 🌱 Tăng trưởng bền vững

P1-PURPOSE (Mục đích & Sứ mệnh)

Định nghĩa WHY, Vision, Mission và Core Value

WHY

Tại sao doanh nghiệp tồn tại?

- > Mục tiêu cốt lõi
- > Lý tưởng hướng đến

Vision

Tương lai mong muốn

- > Hướng phát triển dài hạn
- > Ảnh hưởng mong muốn

Mission

Nhiệm vụ hàng ngày

- > Các hoạt động cụ thể
- > Giá trị mang lại

Core Value

Giá trị cốt lõi

- > Principles hướng dẫn
- > Phẩm chất đặc trưng

Năng lượng lõi cho 10-20 năm

Làm rõ PURPOSE giúp doanh nghiệp:

- ✓ Xác định đúng hướng đi
- ✓ Tạo động lực nội bộ
- ✓ Hướng dẫn mọi quyết định
- ✓ Thu hút khách hàng đúng đắn

P2

PROBLEM (Vấn đề của khách hàng)

Xác định chính xác vấn đề của khách hàng

Nỗi đau

Identify the specific problems your customers face that your product or service can solve

Mong muốn

Understand what your customers truly want to achieve

Rào cản

Recognize the obstacles that prevent customers from solving their problems

Bán giải pháp, không phải sản phẩm



"Không bán sản phẩm – bán giải pháp cho vấn đề"

Giải đúng vấn đề

→ 70% doanh thu tự đến

70%

“ Giải đúng vấn đề của khách hàng là chìa khóa để tạo ra giá trị thực và xây dựng doanh nghiệp bền vững ”

P3 - PRODUCT (Sản phẩm/Giải pháp)

Cấu trúc thiết kế sản phẩm



BAO BÌ

Thiết kế bao bì thông minh, truyền tải thông tin



GIÁ

Chiến lược giá hợp lý, tạo lợi nhuận



ĐỀ XUẤT GIÁ TRỊ

Giá trị độc đáo cho từng đối tượng khách hàng



LỢI ÍCH

Lợi ích cụ thể giải quyết nỗi đau của khách hàng

Nguyên tắc thiết kế sản phẩm

- ✔ **Sản phẩm phải đáng tiền** - Giá trị so với giá cả
- ✔ **Dễ hiểu** - Khách hàng nắm rõ chức năng sau 1 lần xem
- ✔ **Dễ mua** - Quy trình mua hàng trực quan



Mẹo thiết kế sản phẩm

"Không bán sản phẩm – bán giải pháp cho vấn đề"

P4 - POSITIONING (Định vị)

Tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn

Định vị là gì?

Định vị thương hiệu và sản phẩm để trả lời câu hỏi: "**Tại sao khách phải chọn bạn?**"



Định vị thương hiệu

Vị trí mà thương hiệu chiếm trong tâm trí khách hàng



Định vị sản phẩm

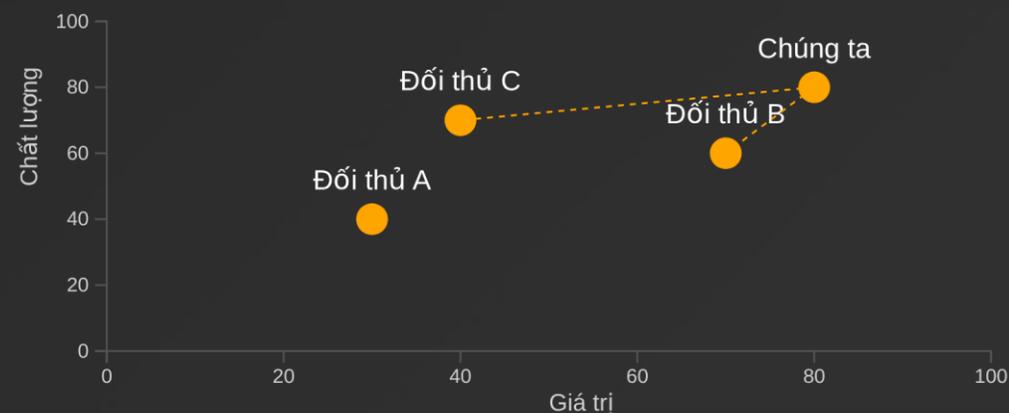
Vị trí cụ thể mà sản phẩm chiếm trong tâm trí khách hàng



Định vị khác biệt

Tạo ra sự khác biệt rõ ràng so với đối thủ cạnh tranh

Tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn



“Định vị không phải là gì bạn làm với sản phẩm, mà là gì bạn làm trong tâm trí khách hàng.”

💡 **strategic positioning** là nền tảng cho chiến thắng lâu dài

✅ Tạo **lợi thế cạnh tranh** thông qua định vị

P5 - PERSONA (Chân dung khách hàng)

Persona là gì?

- ✓ Avatar: Hình ảnh hóa cụ thể khách hàng mục tiêu
- ✓ ICP (Ideal Customer Profile): Tiêu chuẩn hóa khách hàng lý tưởng
- ✓ Phân nhóm khách hàng theo 5 tầng khác nhau

Tại sao Persona quan trọng?



Hiểu chính xác khách hàng mục tiêu và xác định nỗi đau để chốt sale

5 Tầng Persona

 Khách hàng hiện tại

 Khách hàng tiềm năng

 Người ảnh hưởng

 Hộ gia đình

 Người đại diện

P6 - PLATFORM (Nền tảng & Kênh phân phối)

Xây dựng hệ thống "Đa nền tảng 360 độ"

Các nền tảng quan trọng



Facebook



TikTok



Google



Zalo



Website



Affiliate



Livestream

Lợi ích của hệ thống đa nền tảng

- ✓ Đảm bảo doanh nghiệp **không phụ thuộc 1 kênh** duy nhất
- ✓ Tạo ra **hệ thống "Đa nền tảng 360 độ"** toàn diện
- ✓ Tăng **tỷ lệ chuyển đổi** và tiếp cận nhiều đối tượng khách hàng hơn
- ✓ Xây dựng **lợi thế cạnh tranh** dài hạn cho doanh nghiệp

Hệ thống 360 độ



P7 - PROMOTION (Quảng cáo & Truyền thông)

Chiến dịch 5 bước

1 Insight
Thu thập và phân tích dữ liệu khách hàng

2 Offer
Tạo ra ưu đãi hấp dẫn

3 Creative
Thiết kế nội dung sáng tạo

4 Ads
Chạy quảng cáo

5 Optimization
Tối ưu chiến dịch

Tích integration AI

AI tự động tối ưu quảng cáo theo real-time

 Tăng hiệu quả

 Giảm chi phí

 Scale nhanh

Lợi ích nổi bật

-  Optimize chi phí CPA/CPR
-  Mở rộng và scale hiệu quả
-  Xây dựng chiến dịch toàn diện

P8 - PRICE (Giá)

Chiến lược giá theo 7 mô hình phù hợp phân khúc và tạo lợi nhuận



Cost-based

Dựa trên chi phí sản xuất + margin lợi nhuận



Value-based

Dựa trên giá trị cảm nhận của khách hàng



Ladder

Multi-tiered pricing theo cấp độ dịch vụ



Anchor

So sánh với giá tham chiếu để tăng perceived value



Bundle

Gói nhiều sản phẩm/dịch vụ với giá ưu đãi



Dynamic

Thay đổi giá theo thời gian, nhu cầu, tồn kho



Psychological

Tận dụng tâm lý khách hàng (ví: 299K vs 300K)



Nguyên tắc chung

Giá phải phù hợp phân khúc + tạo lợi nhuận + đơn giản cho khách mua

Chiến lược giá hiệu quả



Xác định đúng phân khúc

Phân khúc khách hàng có nhu cầu, khả năng chi trả khác nhau



Tối ưu lợi nhuận

Phải có margin hợp lý cho từng phân khúc



Đơn giản hóa cho khách

Khách hàng dễ hiểu, dễ so sánh thì quyết định nhanh hơn



Cân bằng giữa giá và trị giá

Giá không phải lúc nào cũng cao = trị giá lớn

“ “Giá không chỉ là một con số, mà là một chiến lược kinh doanh toàn diện” ”

P9 - PLACE (Kênh bán hàng)

Hệ thống bán hàng online và offline đồng nhất, không bị "nghẽn kênh"

PLACE là kênh bán hàng, bao gồm cả online và offline, tạo nên hệ sinh thái bán hàng thống nhất, giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng hiệu quả.

Kênh Bán Hàng Online



Website

Nền tảng bán hàng chính thức, cho phép khách hàng mua trực tiếp



Fanpage

Kênh tương tác với khách hàng, quảng bá sản phẩm



Livestream

Bán hàng trực tiếp qua video, tăng tương tác



Sàn TMĐT

Kênh bán hàng trên các sàn thương mại điện tử lớn



Cửa hàng

Không gian bán hàng trực tiếp, trải nghiệm sản phẩm



Đại lý

Đối tác bán hàng, mở rộng mạng lưới tiếp cận



Chi nhánh

Hệ thống chi nhánh, mở rộng phạm vi hoạt động

- ✔ Hệ thống bán hàng thống nhất
- ✔ Không bị "nghẽn kênh"
- ✔ Tăng cường trải nghiệm khách hàng
- ✔ Tối ưu hóa quy trình bán hàng

P10 - PROCESS (Quy trình)

Chuẩn hóa SOP giảm phụ thuộc con người và tăng hiệu quả scale

Tại sao Process lại quan trọng?

- ✔ Là **xương sống** để Scale doanh nghiệp
- ✔ Chuẩn hóa SOP: marketing – sale – vận hành – kho
- ✔ Giảm phụ thuộc con người → **tăng hiệu quả**
- ✔ Tạo nền tảng cho việc tự động hóa và nhân bản

Lợi ích của Process standard



Tăng tốc độ

Quy trình rõ ràng, nhanh chóng



Giảm phụ thuộc

Ít phụ thuộc vào cá nhân, tránh rủi ro



Tăng hiệu quả

Mỗi bước đều tối ưu hóa



Scale dễ dàng

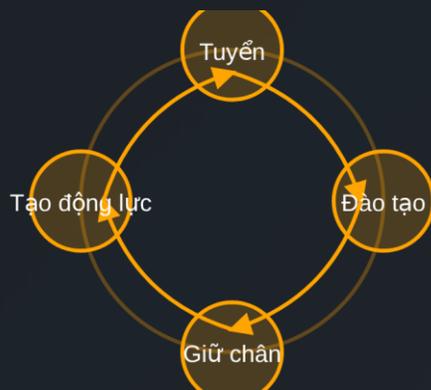
Mô hình hóa để nhân bản và mở rộng

"Process là xương sống để Scale"

P11 - PEOPLE (Con người)

Tuyển dụng, đào tạo và tích hợp AI

Quá trình quản trị con người



Tuyển dụng

Tuyển chọn đúng người, đúng vị trí

Đào tạo

Nâng cao kỹ năng, kiến thức

Giữ chân

Xây dựng môi trường làm việc tốt

Tạo động lực

Khuyến khích, thưởng thức

Tích integration AI vào doanh nghiệp

Vị trí nên tích integration AI



Sales



CSKH



Báo cáo

Lợi ích của việc tích integration AI

- ✔ - Tự động hóa công việc
- ✔ - Giảm chi phí
- ✔ - Tăng hiệu suất

Con người sẽ tập trung vào:



Chiến lược



Sáng tạo



Lãnh đạo

P12 - PERFORMANCE (Hiệu quả)

Tối ưu các chỉ số dựa trên dữ liệu thực tế

Định nghĩa

Performance là việc tối ưu từng chỉ số đo lường hiệu quả kinh doanh một cách khoa học, dựa trên dữ liệu thực tế thay vì cảm tính.

Các chỉ số chính cần tối ưu:

 CPA

Chi phí mỗi hành động

 ROAS

Tỷ lệ hoàn vốn quảng cáo

 CR

Tỷ lệ chuyển đổi

 AOV

Giá trị đơn hàng trung bình

Phương pháp tối ưu hiệu quả

Cải thiện hiệu quả theo thời gian



Ban đầu

Sau tối ưu



Performance Marketing

Tối ưu quảng cáo dựa trên dữ liệu thực tế



Performance Sales

Theo dõi và cải thiện hiệu suất bán hàng



Performance System

Hệ thống quản lý hiệu quả toàn diện

P13 - PRODUCTIVITY (Năng suất)

Tạo hệ số nhân năng suất X10 qua AI và Automation

Năng suất là gì?

Năng suất là thước đo hiệu quả của một đội nhóm hoặc cá nhân trong việc tạo ra giá trị.



Đội
ngũ



AI



Automation



Kết
quả

Mục tiêu:

- ✓ Tối ưu hóa năng suất cho các đội: Marketing – Sales – Vận hành
- ✓ Tạo ra "hệ số nhân năng suất X10"
- ✓ Ứng dụng AI để tự động hóa 70-90% quy trình

Các công cụ tối ưu năng suất



AI

Tự động hóa các tác vụ lặp lại, phân tích dữ liệu.



Automation

Tự động hóa quy trình bán hàng, marketing.



KPI

Định nghĩa chỉ số đo lường hiệu quả rõ ràng.



OKR

Thiết lập mục tiêu rõ ràng và theo dõi tiến độ.

Kết quả mong đợi:

X10

Hệ số nhân



10x

Năng suất

P14 - PARTNERSHIP (ĐỐI tác & Hệ sinh thái)

Hợp tác KOL/KOC - Agency - Nhà cung cấp - Tech partner

ĐỐI tác chiến lược



KOL/KOC

- ✓ Tăng credibility
- ✓ Mở rộng tiếp cận



Agency

- ✓ Chuyên môn hóa
- ✓ Tối ưu chiến dịch



Nhà cung cấp

- ✓ Chi phí ổn định
- ✓ Chất lượng tốt



Tech partner

- ✓ Công nghệ hiện đại
- ✓ Tích hợp hệ thống

Mô hình WIN-WIN-WIN



Lợi ích của Partnership



Tăng Traffic

Traffic tự nhiên & có mục tiêu



Thương hiệu

Mở rộng nhận diện & uy tín



Tăng Doanh thu

Tỷ lệ chuyển đổi & LTV cao

P15 - PERFORMANCE SYSTEM

Hệ thống quản trị hiệu quả



"Bộ não điều khiển" doanh nghiệp

- 📊 **Dashboard theo thời gian thực**
Theo dõi sát sao mọi chỉ số quan trọng của doanh nghiệp
- ✉️ **Báo cáo tự động**
Tự động gửi CEO – Leader – Phòng ban những báo cáo quan trọng
- 🔔 **Hệ thống cảnh báo**
Khi có vấn đề, hệ thống sẽ phát ra cảnh báo ngay lập tức

💡 Đây là "bộ não điều khiển" doanh nghiệp

Hệ thống quản trị hiệu quả giúp doanh nghiệp kiểm soát toàn diện mọi hoạt động kinh doanh, từ đó đưa ra quyết định nhanh chóng và chính xác.

P16 - PACKAGING

Bao bì & Trải nghiệm mở hộp

Bao bì là "quảng cáo im lặng" mạnh nhất

- ✓ Tạo ấn tượng ban đầu mạnh mẽ cho khách hàng
- ✓ Đóng gói trải nghiệm từ lúc mở hộp đến lúc sử dụng
- ✓ Tăng giá trị cảm xúc cho sản phẩm
- ✓ Tỷ lệ giới thiệu tăng 2-3 lần khi bao bì được thiết kế tốt

“ Bao bì không chỉ *protect* sản phẩm mà còn là cầu nối cảm xúc giữa thương hiệu và khách hàng. ”

Trải nghiệm mở hộp → sử dụng



1 Mở hộp

Thiết kế dễ mở, cảm giác tinh tế

2 Sử dụng

Hướng dẫn rõ ràng, trải nghiệm tốt

3 Giới thiệu

Tạo cảm xúc để chia sẻ

P16 là yếu tố cuối cùng trong chuỗi 5P (Product, Positioning, Persona, Platform, Packaging) - tạo nên sản phẩm toàn diện và đáng nhớ.

P17 - POST-SALE (Hậu mãi & Chăm sóc)

Quy trình chăm sóc sau bán



🕒 1h 📅 1 ngày 📅 7 ngày 📅 30 ngày ⌚ 90 ngày

Tính năng AI tự động hóa

↑ Upsell

AI tự động đề xuất sản phẩm cao cấp hơn khi khách hàng mua hàng

↔ Cross-sell

Tự động giới thiệu sản phẩm liên quan để tăng giá trị đơn hàng

↻ Remarketing

Theo dõi và chăm sóc lại khách hàng sau bán hàng

P18 - PROFIT (Lợi nhuận)

Tối ưu lợi nhuận theo 3 tầng



LỢI NHUẬN BIÊN

- Tối ưu lợi nhuận theo đơn vị
- Phân tích cost vs price
- Quản lý chi phí trực tiếp



LỢI NHUẬN SẢN PHẨM

- Tối ưu lợi nhuận theo sản phẩm
- Phân tích ROI của từng sản phẩm
- Xác định sản phẩm kinh doanh



LỢI NHUẬN TOÀN CÔNG TY

- Tối ưu lợi nhuận tổng thể
- Phân tích lợi nhuận theo phân khúc
- Quản trị lợi nhuận toàn dòng



CẢNH BÁO

"Tăng doanh thu mà không tăng lợi nhuận" = thất bại

“ Lợi nhuận là mục tiêu cuối cùng của mọi hoạt động kinh doanh ”

P19 - PERFORMANCE MANAGEMENT

Hệ thống quản trị doanh nghiệp tổng thể

Quản trị doanh nghiệp toàn diện

- Quản trị theo Data – KPI – Báo cáo – Automation
- Tích hợp CDP/CRM/ERP/BI → tất cả kết nối thành 1
- CEO kiểm soát doanh nghiệp 24/7 từ 1 dashboard
- Đây là "bộ não điều khiển" doanh nghiệp



“ Hệ thống quản trị tổng thể là "bộ não điều khiển" giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả và bền vững ”

P20 - POWER OF SCALE

Quy mô hóa & Nhân bản

Scale bằng công nghệ AI – Automation – Data – Hệ thống.

Đây là **đích đến cuối cùng** của X10 Business Growth.



1



Tối ưu

Tối ưu quy trình, sản phẩm,
dịch vụ

2



Chuẩn hóa

Chuẩn hóa SOP cho toàn
doanh nghiệp

3



Tự động hoá

Thay thế công việc lặp lại bằng
AI

4



Nhân bản

Nhân bản mô hình kinh doanh
thành công

5



Mở rộng thị trường

Thâm nhập thị trường mới,
quốc tế hóa

Scale 10-20 lần mà không vỡ hệ thống

Kết luận - 20P là trục chính X10 Growth Engine

Lợi ích khi áp dụng đầy đủ 20P Framework

- ✔ **Vận hành chuẩn hóa** - Hệ thống hóa mọi quy trình kinh doanh
- 🔄 **Tối ưu liên tục** - Cải tiến không ngừng các chỉ số kinh doanh
- 🤖 **Tự động hóa 70-90%** quy trình còn lại
- 📈 **Scale 10-20 lần** mà không vỡ hệ thống
- 💰 **Tăng lợi nhuận** thông qua tối ưu chi phí và hiệu suất

Trở thành "Cỗ máy tăng trưởng X10"



⚙️ 20P + 🧩 15C + 🏗️ 6S + 🐟 5F + 📦 4M

KẾT QUẢ CUỐI CÙNG

Doanh nghiệp **Scale 10-20 lần** mà không vỡ hệ thống