

# Làm Giàu

Du Uyên

Quảng cáo là gì, là những dòng chữ trên tấm biển trước cửa quán rượu nổi tiếng ở Texas: “Tiết mục đặc sắc 8 giờ tối thứ Bảy. 50 cô gái đẹp trong 48 bộ cánh sắc sỡ.” Quảng cáo cũng là dòng chữ trên biển hiệu trước cửa tiệm bán bún đậu ở Sài Gòn: “Cháo Ấch Dở Như Hạch”. Còn hay, dở thì tính sau!



Một bữa đẹp trời, tôi mở cửa, ra ban công và nhìn xuống con hẻm xóm mình. Ngó qua bên phải, tôi thấy bà Chín bán ớt/bán hành (mà nuôi lớn hai đứa con sanh đôi vừa đậu đại học) đang đẩy xe hàng ra chợ. Ngó qua bên trái, chỗ có cái bếp than đang nghỉ ngút khói cùng cái quạt thổi bay mùi sườn nướng đưa đi khắp xóm, thấy bà Diễm chủ quán cơm (từ một góc nhỏ chật hẹp, hồi xưa thuê chỉ có triệu mấy một tháng, nay đã xây được ba căn nhà) đang múc cơm vô hộp cho khách không kịp thờ. Từ quán cơm bà Diễm ngó xéo qua sẽ thấy bà Tám (bà từng mở một xe hủ tiếu gỗ, nay đã có một cái nhà hàng bự nhất... xóm) đang “chỉ huy” nhân viên dọn dẹp, mở cửa buôn bán. Đi vô nhà, nhìn vô điện thoại, tôi lại thấy bà bạn vừa nhắn tin mời đi dự khai trương quán trà sữa thứ 7 trong chuỗi quán trà sữa của cô, cũng từ một xe trà sữa vỉa hè.

Không hiểu từ khi nào, tất cả mọi người quanh ta bỗng trở nên giàu có. Từ đó, tôi cũng nảy ra một ý định “đột phá” là sẽ mở một quán cà phê cóc nho nhỏ, với một căn nhà thuê nho nhỏ và ba cái bàn gỗ (nhựa), 12

cái ghế sắt, một quầy pha chế nho nhỏ. Biết đâu, một bữa đẹp trời, tôi lại có “dịp” mời cả xóm đi dự khai trương quán cà phê cóc thứ 8 của mình thì sao? Lý do dẫn đến suy nghĩ “bồng bột” trên, một phần là do nhìn được từ xung quanh, một phần là do từ nhỏ tôi đã hay nghe người ta nói “phi thương bất phú” (nghĩa là không buôn bán thì không giàu). Tuy không có ai nói chính xác “thương” mần sao để trở nên “phú”. Ngay cả mấy ông “chuyên gia” dạy mần giàu (Vi đa số mấy ông còn chưa giàu, lấy gì mà dạy.) Nhưng nhìn chung, đa số những người giàu nhất thế giới lẫn Việt Nam đều có làm ăn, buôn bán những mặt hàng nào đó, nên tôi nghĩ: “chắc câu đó không sai!”

Để mở một cái quán, phải làm gì? Đầu tiên, tôi tra... Google. Trong Google nói, thứ nhất là phải có tiền, thứ nhì là phải có chỗ bán, vật dụng và những giấy tờ liên quan như: giấy phép kinh doanh, giấy kiểm tra an toàn vệ sinh thực phẩm, vốn xoay vòng... Và một hành trình “quảng cáo” để đưa cái quán của mình đến... tai người uống cà phê. Và đây là một số ít chiêu quảng cáo mà các “Phù thủy marketing” ở Việt Nam hiện tại hay xài, xin trích ra đây hầu bà con. Tuy chưa có cái nào hợp với “chuỗi” 8 quán cà phê cóc (sấp có) của tôi, nhưng đọc cho... vui:

## + Chiêu thứ nhất : Nhập nhèm thông tin khối lượng thành phần

Một hãng chuyên chế nước mắm “nguyên chất” từ cá... mập, với công suất 1 lít/ngày (?) và đem số nước mắm này pha với 1 triệu lít nước chấm hóa chất, sau đó họ quảng cáo rầm rộ: Nước Mắm Cá mập thơm ngon từ biển cả. Giống mấy vụ cà phê “nguyên chất” của VN bị nước ngoài cấm nhập cảng vì pha quá nhiều bắp, nước mắm, huyết..

## + Chiêu thứ hai : Chân truyền và Thất truyền

Một số Phòng khám hay nhà thuốc nghĩ ra chiêu quảng cáo đây là sản phẩm chân truyền hàng ngàn năm từ thời Hải Thượng Lãn... Bà và thất truyền. Bỗng nhiên, nay “khai quật” được công thức và làm rất hạn chế số lượng ít. Chữa bá bệnh nan y như: vô sinh, ung thư, liệt dương... và cam kết tỷ lệ khỏi đến gần 100% (y như Xuyên Tâm Liên hồi xưa). Một số kinh dị hơn còn dựng nên hình ảnh những thầy lang «có uy tín», đang đứng bốc thuốc hay đi vào rừng tìm thuốc để tăng niềm tin và tăng giá lên hàng chục lần so với hiệu thuốc chính thống. – Có bệnh vái tứ phương, thế là dân chúng nhao nhao dùng thử. Ai không hết, là do «cơ địa» không hợp. Nghe nói, cà phê cũng giúp ngừa ung thư?



Quảng cáo của Tây: “Xúi khách ăn thêm!”

**+ Chiêu thứ 3 : Cắt ghép và phù phép**

Một số nơi, nhất là các Spa hay thẩm mỹ viện ngại chi nhiều tiền làm các video quảng cáo hoành tráng. Họ sẽ đi vào các Fanpage của đối thủ lớn để “chôm chĩa” Video quảng cáo của người ta về dùng phần mềm “gọt tĩa”, “cấy ghép” thành sản phẩm của mình để chạy quảng cáo. Nhiều khách hàng tưởng hiệu quả thật, máy móc hiện đại thật, Bác sĩ ngon lành thật. Và đến mua hàng, mua dịch vụ.

**+ Chiêu thứ 4: Quảng cáo hàng thương hàng – Giao hàng hạ cấp**

Nhiều người bán sẽ mua một số sản phẩm mẫu của hàng xịn đem về. Mời người mẫu mặc, quay video quảng bá, hoặc lấy video của chỗ bán hàng xịn về làm mẫu chạy quảng cáo. Rồi khi khách đặt hàng, những người này sẽ giao khách mặt hàng tương tự nhưng phẩm chất dở hơn. Nếu bị khách mắng vốn, họ cho là do khách không... đẹp như người mẫu, nên mặc không đẹp bằng.

**+ Chiêu thứ 5: Giảm giá “khùng” nhưng hết hàng**

Rất nhiều nơi bán hàng điện máy, điện tử, máy tính, phụ tùng khi search Google thấy đối thủ có giá sản phẩm rẻ, liền vào website của mình hạ giá xuống thấp hơn đối thủ để khách hàng vào mua hàng của mình. Khi khách hàng điền thông tin mua xong hoặc gọi điện mua xong thì họ liền nói: “Hàng này vừa hết thưa quý khách.” Hoặc: “hàng này lỗi thời rồi không còn sản xuất nữa, anh nên đổi sang mẫu mới giá cao hơn chút nhưng model mới hơn và tính năng hơn hẳn.” – 80% khách hàng tặc lưỡi chép miệng đồng ý.

...

Sau khi đi một vòng Google, ghi ra những thứ cần thiết, và đặt kế hoạch rõ ràng như để dành tiền, tìm mặt bằng, tìm “chiêu” câu khách... tôi đem ý tưởng muốn mở một quán cà phê cóc ra kể cho ba người bạn thân nhất của mình, mong tìm được những lời khuyên hữu ích và những lời cổ vũ rình rang. Vì họ đều là những người có... tuổi, có kinh nghiệm cuộc sống hơn tôi.



Quảng cáo VN: “Xúi” khách đừng... ăn?

Người ta nói, ý tưởng lớn thường gặp nhau, những người thông minh thường có suy nghĩ giống nhau. Nếu người ta không làm, thì chính xác là ba người bạn thân nhất của tôi đều là người... thông minh. Nên kết quả là, cả ba người – một ở Việt Nam, một ở Tân Gia Ba (Singapore), một ở Mỹ để. Họ hoàn toàn không quen biết nhau – Nhưng lại cùng trao cho tôi ánh nhìn thương xót và lời ngăn cản thẳng thừng và dứt khoát. Không hề có chút do dự như cái hồi tôi tuyên bố sẽ đi thi hoa hậu hẻm.

Lý do khiến họ ngăn cản tôi “làm giàu” đều giống nhau. Đó là ngoài thông minh, xinh đẹp, dịu dàng, lễ phép, hiền

lành, đáng yêu, ngọt ngào kèm hàng ngàn đức tính “cao đẹp” khác thì tôi còn có hai cái (khuyết hoặc ưu điểm nữa) là thẳng tắn và hơi bị đấng trí. Thật không may, hai cái này hoàn toàn không hợp cho việc buôn bán xô bồ, phải giao tiếp nhiều người, nhiều tầng lớp xã hội khác nhau. Nhất là khi, không có họ kề bên dẫn dắt, giúp đỡ. Vì, quá thẳng tắn, không dẻo miệng sẽ dễ gây mịch lòng, mà cuộc đời không phải ai cũng thích đường thẳng tắp thênh thang. Bạn tôi, đã dẹp vài cái quán cà phê, rỉ tai chia sẻ:

- Mà đừng nghĩ cái quán cóc nhỏ xíu mà khỏe. Mà không chỉ lo phải chiều khách không thôi đâu. Mà phải chiều chủ nhà, nơi mà thuê chỗ bán. Phải chiều hàng xóm, nơi mỗi ngày ra vô đụng mặt. Phải chiều công an khu vực, nơi mà đăng ký kinh doanh. Phải chiều luôn tụi giang hồ hẻm, giang hồ phường. Nhẹ thì nịnh nọt vài ba câu, “mời” vài ba ly nước, nặng thì phải vừa nịnh nọt vừa đóng “hụi chết” cho tụi nó đến khi quán dẹp. Bên cạnh đó, tánh mà quá đấng trí và “xài sang” thì cũng đừng mở quán làm gì. Buôn bán là phải tính từng ly từng tí. Từ cái bịch xả bông rửa chén, từng cái ống hút, ly

trà. Chứ như mày thì bán xong đến cuối ngày ngồi lại, người ở đây nhưng chẳng biết tiền bạc đi đâu luôn!

Một người bạn khác “đốc” vô:

- Mày biết làm ăn ở xã hội này là gì không? Là phải chấp nhận chuyện cá lớn nuốt cá bé, mạnh được yếu thua, là phải biết lươn lẹo. Ví dụ như mày bán cà phê pha bắp, “made in Tây Nguyên”, nhưng mày phải nói cà phê nguyên chất, rang với rượu chát, nhập từ Tây từ Mỹ. Đôi khi gặp thẳng khách, uống xong muốn... trả tiền, mày cũng phải năn nỉ nó là đừng trả, vì nó là con của ông chủ tịch nào đó. Đẹp đống bằng cấp giữa xã hội này đi, mày phải biết tự bằng lòng với mọi bất công và làm bằng lòng người khác (dù thấy bất công). Đó là cách mà cả đống quán bán cà phê ngon, chánh hiệu lại bị dẹp, còn một loạt quán cà phê bán cà phê dỏm thì lại ngày càng giàu!



Ý tưởng ban đầu của “chuỗi” quán cà phê cóc của Du Uyên – Ảnh: Doi Kuro

Một người khác thẳng thừng hơn:

“Làm quán sợ nhất là vắng khách. Một khi đã vắng là không bao giờ kéo lại được nữa. Làm chủ quán, phải biết yêu cái bàn cái ghế, cái vật dụng trang trí làm nên hồn vía của quán mình, biết tái đầu tư bắt nhịp cảm xúc của khách mới là quan trọng, lời là lời chổ đó, chứ đừng thấy tiền dư ra trong túi mà vội mừng. Tiền lời đó không cứu vãn được cái gì hết. Làm quán giống như làm... điếm, muốn có khách phải đẹp phải thơm, tiền thu được tối nay về vay thêm hàng xóm mua bộ váy mới để tối mai lại lấp lánh sau cây đèn đường. Ra hỏi mấy chị làm điếm coi được bao năm tồn tại dưới sương dưới gió mà chị vẫn mượt, thì học theo kinh nghiệm đó mà kinh doanh!”

Người bạn ban đầu đứng ra tóm gọn:

- Ở đời, gạo cho vào nồi nấu sẽ ra cơm, nếp cho vào nồi nấu ra xôi, hạt cà phê sẽ cho ra ly cà phê, cha mẹ châu Á không thể đẻ ra con châu Phi... tóm lại đầu vào là gì thì đầu ra là vậy. Tư bản sẽ đẻ ra những nước như Anh, Mỹ, Pháp và cả Singapore... Cộng sản sẽ đẻ ra những nước như Cuba, Trung Quốc, Triều Tiên, Việt Nam, Lào, và cả một loạt các nước Đông Âu cũ... Chưa thấy nước cộng sản nào mà vẫn minh thịnh vượng như Anh, Mỹ... (tất nhiên có rất nhiều nước tư bản vẫn nghèo khó, nhưng mức nghèo khó của họ vẫn khác xa sự nghèo khó ở các nước cộng sản). Thế nên, đầu vào là gì thì đầu ra là thế. Sống ở mỗi nơi, thì có mỗi cái quy luật riêng. Ví dụ như xứ mày đang sống, muốn làm kinh tế thì phải có chỗ dựa. Không ít thì nhiều. Chẳng phải đơn giản mượn cái nhà, làm đồng đơn là mở được cái quán. Bởi vậy, vấn đề cũng không chỉ nằm ở tánh thẳng hay tánh đặng trí của mày, mà nằm ở túi tiền và các mối quan hệ của mày nữa. Mày có “thân” với đám xã hội đen hay xã hội đỏ nào không? Và mày có tiền để tạo ra những mối “thân” như vậy không?

Tuy nghe xong hơi bùi ngùi vì con đường làm giàu của mình không suôn sẻ như là mơ, nhưng tôi rất biết ơn các bạn đã moi gan móc ruột ra để khuyên can mình. Chỉ hơi tiếc là, nếu không mở quán cà phê, thì các chiêu mà các “Phù thủy marketing” dạy ở trên, tôi không biết dùng vào đâu? Hay là dùng vào việc tìm... chồng? Tìm được chồng xong, tôi sẽ xúi “ảnh” mở chuỗi quán cà phê (?) Vì ba người bạn của tôi, đều cùng nói: Thay vì làm giàu, Du Uyên hợp với việc làm... tình, làm tội người ta hơn!

**Du Uyên**