

BNI® — BÁO CÁO PHIÊN HỌP HÀNG TUẦN

Thứ Sáu 17/07/2026 · Zoom online · 06:13 → 08:44 (151 phút)

Chủ trì: Chủ tịch Đào Thị Lành · Chapter thành lập 12/12/2025

★ Phiên "0 khách mời" — Giám đốc Khu vực Phạm Tiến Dũng **ĐỔI CHỦ ĐỀ ĐÀO TẠO TẠI CHỖ**, chuyển sang cảnh báo KPI & tinh thần trách nhiệm; diễn giả Đặng Xuân Sông (phụ kiện ngành tóc) chốt ref ngay tại phòng; roster xác nhận **KHÔNG** một thành viên nào vắng ≥ 3 lần/90 ngày

151'

thời lượng

100

lượt (~48-50 người)

43

cao điểm 07:47

63

thành viên

! 0

khách mời

★ TỔNG QUAN

★ MỤC 1

BNI LUNA ONLINE — Vùng HANOI 6 · Chapter thành lập 12/12/2025 (mới ~7 tháng)

Thứ Sáu, ngày 17/07/2026 · Zoom ID 3844334416 (BNI Luna Chapter) · Chủ trì: Chủ tịch Đào Thị Lành

TIÊU ĐIỂM: Phiên "0 khách mời" — Giám đốc Khu vực Phạm Tiến Dũng **ĐỔI CHỦ ĐỀ ĐÀO TẠO TẠI CHỖ**, chuyển sang cảnh báo KPI & tinh thần trách nhiệm; diễn giả Đặng Xuân Sông (phụ kiện ngành tóc) chốt ref ngay tại phòng; roster xác nhận **KHÔNG** một thành viên nào vắng ≥ 3 lần/90 ngày

Báo cáo gộp 4 hồ sơ nguồn: Diễn tiến (transcript VTT) · Điểm danh (CSV Zoom, 100 lượt) · Chat (233 tin) · **Roster Chapter BNI Connect xuất 17/07/2026 11:20 bởi Vũ Hoàng Nam (63 thành viên)**. Lập 17/07/2026. Áp template báo cáo Rainbow 14/07/2026.

⚠ CẢNH BÁO ĐỘ TIN CẬY — đọc trước khi trích dẫn: 1. **Recording THIẾU ~57 phút đầu.** Phiên Zoom chạy **06:13:41 → 08:44:38 (151 phút)** nhưng recording chỉ bắt đầu **07:10:35**. Toàn bộ đoạn **06:13 → 07:10** (mở phòng, chào mừng, **phần lớn mục Giá trị cốt lõi**) **KHÔNG có trong transcript**. Báo cáo này không thể tường thuật đoạn đó. (CSV điểm danh thì có đủ từ 06:13 → phần Phụ lục vẫn đầy đủ.) 2. **Transcript ASR tiếng Việt sai nhiều tên riêng & con số.** Mọi chỉ số tài chính/KPI trong mục 10 là do người nói đọc trên slide → **gắn nhãn "cần Ban EC đối chiếu BNI Connect"**. 3. **Nguyên tắc dùng nguồn trong báo cáo này:** tên & chỉ số 90 ngày lấy từ **roster XLS = FACT**; tên chỉ xuất hiện trong ASR/tên Zoom → ghi rõ "cần xác nhận". **KHÔNG tự điều hoà** khi hai nguồn lệch — nêu cả hai. 4. **Sĩ số lệch:** roster BNI Connect ghi **63 thành viên**; trong họp Chủ tịch & PCT đều nói **62**. Nêu cả hai, Ban EC chốt lại.

CHỈ SỐ PHIÊN NÀY	GIÁ TRỊ
Thời lượng phiên Zoom	151 phút (06:13:41 → 08:44:38)
Thời lượng có recording	94 phút (07:10:35 → 08:44:38) — thiếu 57 phút đầu ⚠
Lượt kết nối (Zoom, có trùng)	100 lượt · 62 tên hiển thị riêng biệt
Số người thực (ước tính sau gộp tên trùng)	~48–50 người (cần EC chốt bằng roster)
Cao điểm đồng thời (peak)	43 người — lúc ~07:47
Sĩ số chapter	63 (roster BNI Connect 17/07 11:20) vs 62 (nói trong họp)
Ngày thành lập chapter	12/12/2025 — chapter TRỄ, mới ~7 tháng
Khách mời (Visitor) phiên này	0 ⚠ — chỉ có 1 khách thăm (Hong Nhung, Chapter Focus)
Kết nạp thành viên mới	0
Diễn giả (bài Feature)	1 — Đặng Xuân Sông (phụ kiện ngành tóc)
Bài REM 30 giây ghi nhận được	31 lượt (chỉ tính phần có recording)
PALMS 90 ngày (FACT — roster)	G 92 · R 89 · V 8 · 1-2-1 486
Thành viên vắng (Abs) ≥ 3	0 người ✅ — kỷ luật hiện diện rất tốt
Thành viên 0 hoạt động 90 ngày	13 / 63 ⚠

Tóm tắt điều hành

Phiên 17/07 của **BNI Luna Online** là một buổi họp mà **khoảnh khắc quan trọng nhất lại là một sự cố**. Giám đốc Khu vực **Phạm Tiến Dũng** lên giảng bài đào tạo đã chuẩn bị sẵn — chủ đề "*Chăm sóc khách mời đúng cách*" — rồi hỏi một câu rất đơn giản: hôm nay ai là khách mời? Không có ai. Cả phòng ~40 người, **0 khách mời**, chỉ có duy nhất **1 khách thăm** là chị Hồng Nhung (Nước hoa Focus, Chapter Focus). Anh Dũng **xin phép đổi chủ đề ngay tại chỗ**, chuyển sang **tinh thần trách nhiệm & chỉ số KPI**, và tung ra con số khiến cả phòng lặng: "*chỉ có 23% thành viên của Luna Chapter được dự báo sẽ ở lại*" (**số ASR — cần đối chiếu BNI Connect**). Phần đào tạo kéo 14 phút, vượt giờ, nhưng đúng bệnh.

Phần còn lại của phiên vẫn chạy đủ quy trình: **vòng REM 30 giây** (Trần Thị Phương Anh dẫn nửa đầu, Đoàn Phát nửa sau) ghi nhận **31 bài** — tuy MC phải liên tục thúc "raise hand" và Chủ tịch phải trực tiếp gọi tên, dấu hiệu tương tác còn thấp. **Báo cáo PCT do Lê Thị Thanh Kiều (Kiều Câu) trình bày thay vì PCT Nguyễn Thị Lan Phương vắng** (có trợ lý dự thay). **Bài diễn giả của Đặng Xuân Sông** — "*Từ một giới thiệu đến Salon tăng trưởng*" — là điểm sáng thực dụng nhất buổi: bài có 4 tín hiệu nhận biết cơ hội, 3 nhóm giải pháp, chân dung khách hàng lý tưởng và **câu giới thiệu mẫu** cho đồng đội dùng ngay; kết quả là **chốt được ref tại chỗ** từ chị Hồng Nhung (chuỗi tóc nam hơn 20 cửa hàng). Vòng trao cơ hội do Lê Hải Linh điều hành, nổi bật là **Cố vấn Nguyễn Đình Kiên** đăng nguyên bảng 11 ref đã trao trong tháng 7 lên chat. Chapter cũng thống nhất một hành động lớn: **khởi động Ngày hội Tái gia nhập ngay tuần tới** cho mốc **12/12/2026** — GD Dũng chốt "*Cả chapter tái luôn anh em nhé*".

Đối chiếu với roster (FACT), bức tranh 90 ngày rõ ràng: Luna có kỷ luật hiện diện rất tốt — **KHÔNG** một thành viên nào **Abs ≥ 3** , và nền 1-2-1 đáng nể **486 lượt/90 ngày** với quán quân **Lê Thị Thanh Kiều (57 lượt)**. Nhưng **khách mời chỉ 8 lượt/90 ngày cho cả 63 thành viên** — người cao nhất chỉ mời được **2 khách**. Với một chapter mới 7 tháng tuổi đang đặt mục tiêu **102 thành viên**, đây là **điểm nghẽn số một**, và cũng chính là điều GD Dũng đã chỉ thẳng sáng nay. **Lê Tấn Đào KHÔNG dự phiên này** (đã rà cả 3 nguồn: transcript · chat · CSV).

★ MỤC 2

1. THÔNG TIN CHUNG

HẠNG MỤC	NỘI DUNG
Thời gian	Thứ Sáu 17/07/2026 — Zoom mở 06:13:41 → kết thúc 08:44:38 (151 phút, GMT+7)
Nền tảng	Zoom — phòng BNI Luna Chapter (ID 3844334416 · bnilunachapter@gmail.com) — họp ONLINE
Recording	Chỉ 07:10:35 → 08:44:38 (94 phút) — ⚠️ thiếu 57 phút đầu
Chapter	BNI LUNA ONLINE · Vùng HANOI 6 · thành lập 12/12/2025 (~7 tháng)
Sĩ số	63 (roster BNI Connect) vs 62 (nói trong họp) — cần EC chốt
Chủ trì	Chủ tịch Đào Thị Lành (0528788789) — BĐS dự án, Cty TNHH Đầu tư BĐS UNI
MC / dẫn chương trình	Lê Thị Thanh Kiều (0905479905) — tên gọi trong phòng "Kiều Câu"/"cô Kiều đi câu"
Thành phần	~48–50 người thực, cao điểm 43 người đồng thời (~07:47)
Khách mời / khách thăm	0 khách mời · 1 khách thăm : Hồng Nhung (Nước hoa, Chapter Focus)
Lê Tấn Đào	✗ KHÔNG dự — rà âm tính tuyệt đối cả transcript · chat · CSV 100 lượt
Nguồn dữ liệu	Transcript VTT (ASR) · CSV điểm danh (100 lượt) · Chat (233 tin) · Roster XLS BNI Connect 17/07 11:20 — lưu tại record/

Ban điều hành — theo ROSTER BNI Connect (FACT)

Đây là nguồn chính thức. Cột "Đối chiếu trong phiên" ghi những gì transcript/tên Zoom thể hiện.

VAI TRÒ (ROSTER)	TÊN (ROSTER — FACT)	SĐT	ĐỐI CHIẾU TRONG PHIÊN 17/07
Chủ tịch	Đào Thị Lành	0528788789	✅ Chủ trì trọn phiên (06:53 → 08:42, 110')
Phó Chủ tịch	Nguyễn Thị Lan Phương	0868833826	⚠️ VẮNG — trợ lý dự thay; báo cáo PCT do Lê Thị Thanh Kiều trình bày thay
Tổng Thư ký	Nguyễn Thủy Anh	0886687626	✅ Báo cáo phí gia nhập & tái gia nhập (08:33) · 123'
Ban Khách mời	Nguyễn Hùng Cường · Nguyễn Hoàng Yến · Chu Thị Soi · Vũ Hoàng Nam	—	Vũ Hoàng Nam có bài REM (98') & là người xuất roster
Điều phối Đào tạo	Nguyễn Quốc Trung	0902797779	(không nhận diện được trong phần có recording)
Điều phối Sự kiện	Phạm Nhung	0988946226	—
Điều phối Định hướng Thành viên	Trần Thị Phương Anh	0982761993	✅ Dẫn vòng REM nửa đầu · Du lịch quốc tế CS Travel · ~124' (cộng dồn 2 tên)
Ban Thành viên	Hoàng Ngọc Tuấn · Lê Thị Thanh Kiều	—	Kiều = MC chính buổi họp
Phụ trách Xây dựng Chapter	Đặng Xuân Sông	0962848366	✅ Diễn giả Feature hôm nay · 102'
Phụ trách Chất lượng Thành viên	Lê Thị Thanh Kiều	0905479905	✅
Phụ trách Gắn kết Thành viên	Hoàng Ngọc Tuấn	0982046886	✅ có mặt 07:06–07:43
Phụ trách Mối quan hệ Thành viên	Phạm Nhung	0988946226	—
Điều phối Tăng trưởng	Đặng Xuân Sông	0962848366	✅
Quản trị web của chapter	(TRỐNG trên roster)	—	⚠️ Vị trí đang bỏ trống
Đại sứ Chapter	(TRỐNG trên roster)	—	⚠️ Trong họp có xướng tên Nguyễn Thị Việt Phương (AI Marketing) là Đại sứ → roster chưa cập nhật, cần EC làm rõ

Ban lãnh đạo Vùng phụ trách Chapter (roster — FACT)

VAI TRÒ	TÊN	SĐT	GHI NHẬN TRONG PHIÊN
Giám đốc Khu vực của Chapter	Phạm Tiến Dũng	0912636568	✅ Giảng bài đào tạo (07:19–07:34) · dự 07:16 → 08:42 (86')
Giám đốc Tăng trưởng Chapter	Phương Kim Cương	0948846336	✅ dự 06:46 → 08:42 (116') · có bài REM
Giám đốc Vùng HANOI 6	Phạm Thành Long	—	Được xướng tên trong phần tổng quan
Ban Cố vấn	Nguyễn Đình Kiên — Chủ tịch NK1	0975911999	✅ Nội thất/đệm tại Lào (SENGVILAY FURNITURE) · trao ref nhiều nhất · 105'

⚠️ Các tên xuất hiện trong hợp NHƯNG roster KHÔNG ghi vai trò BDH — cần Ban EC xác nhận: Lê Hải Linh (được gọi lẫn lộn "Trưởng ban Khách mời" và "Phó Chủ tịch" — roster không liệt kê trong Ban Khách mời, chỉ là thành viên ngành International Trading) · Nguyễn Khải Mỹ ("Phó ban Đào tạo") · Nguyễn Thị Việt Phương ("Đại sứ Chapter") · Đào Thanh Tú ("GD Phát triển") · Phạm Phụng Anh ("GD cấp cao") · Đào Diệu Linh & Hoàng Ngọc Tuấn ("Ban Giám sát"). Roster là nguồn chính thức → để nghị cập nhật BNI Connect cho khớp thực tế vận hành.

★ MỤC 3

2. HIỆN DIỆN THEO MỐC

MỐC	06:15	06:30	06:45	07:00	07:15	07:30		08:00	08:15	08:30	08:44
Số người trong phòng	1	4	15	27	36	39	41	40	39	39	4

Nhận xét: phòng đầy dần đến ~07:30, giữ ổn định 39–43 người suốt phần lõi (REM → diễn giả → trao cơ hội), tan lúc ~08:41. Đường cong này cho thấy thành viên Luna ở lại trọn buổi rất tốt — không có hiện tượng rơi rụng giữa chừng. Cao điểm 43 người lúc ~07:47.

Top 10 bám máy lâu nhất (FACT — CSV):

Tráng Phường **137'** · Lê Hải Linh **137'** · Lê Thị Thanh Kiều (Kiều Câu) **128'** · Nguyễn Thủy Anh **123'** · Việt Phương (AI Marketing) **122'** · Đoàn Phát **121'** · Thế Anh Bumblebee **118'** · Phương Kim Cương **116'** · Tú Tài **111'** · **Chủ tịch Đào Thị Lành 110'**.

 **62 tên hiển thị ≠ 62 người.** Nhiều thành viên đổi tên Zoom giữa phiên (chuẩn hoá về "Luna - Tên - Ngành - SĐT") nên bị đếm 2–3 lần. Ban Thành viên **phải cộng dồn phút của các dòng cùng người** trước khi kết luận trễ/vắng. Chi tiết ở **Phụ lục**.

★ MỤC 4

3. DIỄN TIẾN CHƯƠNG TRÌNH

(Cột "Mốc rec" = mốc trong recording · "Giờ VN" = giờ đồng hồ thực)

MỐC REC	GIỜ VN	NỘI DUNG
(trước 00:00)	06:13 → 07:10	⚠ KHÔNG CÓ TRONG RECORDING — mở phòng, chào mừng, phần lớn mục Giá trị cốt lõi
00:00:00	07:10	Recording bắt đầu — Nguyễn Xuân Trang đang kết thúc phần chia sẻ Giá trị cốt lõi
00:00:38	07:11	MC Kiều Câu mời Chủ tịch trở lại → Giới thiệu Ban điều hành
00:06:46	07:17	Giới thiệu Ban Cố vấn , Ban GD Phát triển & Đại sứ
00:07:06 → 00:09:06	07:17 → 07:19	Tổng quan BNI — số liệu Toàn cầu → Việt Nam → Lãnh đạo Vùng HN6 → giới thiệu Chapter Luna
00:09:16	07:19	ĐÀO TẠO — Nguyễn Khải Mỹ dẫn mục → mời GD Khu vực Phạm Tiến Dũng
00:10:31	07:21	⚡ Dũng phát hiện 0 khách mời → ĐỔI CHỦ ĐỀ TẠI CHỖ
00:23:41	07:34	Kết thúc đào tạo (~14 phút — vượt giờ)
00:24:28	07:35	VÒNG REM (bài 30 giây) — Trần Thị Phương Anh dẫn
00:47:07	07:57	Đoàn Phát tiếp quản điều phối REM
00:53:22	08:03	BÁO CÁO PHÓ CHỦ TỊCH — Lê Thị Thanh Kiều trình bày thay (PCT Lan Phương vắng)
00:55:04	08:05	Báo cáo Ban Thành viên — các ngành nghề chapter đang tìm
00:55:16	08:05	DIỄN GIẢ (Feature 8 phút) — Đặng Xuân Sông
01:01:58	08:12	Kết thúc bài → Q&A (Nguyễn Đình Kiên · Hồng Nhung)
01:05:20	08:16	TRAO CƠ HỘI KD · CHỨNG THỰC · 1-2-1 — Lê Hải Linh điều hành
01:23:04	08:33	BÁO CÁO TỔNG THƯ KÝ — Nguyễn Thủy Anh (phí gia nhập & tái gia nhập)
01:24:05	08:34	Mục khách mời → KHÔNG CÓ khách mời → bỏ qua mục , chuyển luôn
01:24:20	08:35	Chủ tịch dặn dò
01:29:10 → 01:31	08:39 → 08:41	BẾ MẠC — nhắc nhập chỉ số BNI Connect
01:31 → 01:34:01	08:41 → 08:44	Trò chuyện tự do — rủ nhau sang Zoom của GD Dũng học tiếp; recording kết thúc

KHÔNG CÓ trong phiên này: kết nạp thành viên mới · quay số · phần chia sẻ khách mời.

★ MỤC 5

4. ĐÀO TẠO & GIÁ TRỊ CỐT LÕI

4.1 Giá trị cốt lõi — ⚠ nằm gần trọn TRƯỚC mốc recording

- **Người chia sẻ (kết thúc lúc 07:10): Nguyễn Xuân Trang** (Tiệm vàng Thuận Trang, Cần Thơ). Câu duy nhất bắt được: "...mình nhận được từ BNI, rất là cảm ơn đồng đội và cảm ơn người đã dẫn dắt mình vào BNI."
- Chủ tịch cảm ơn thêm "**chị Phương Sa**" (tên ASR — CHƯA xác nhận) và nhắc giá trị "**Học tập suốt đời**".
- **Chủ đề cụ thể: KHÔNG xác định được** do thiếu recording. Xác nhận gián tiếp mục này Đã diễn ra: GD Dũng nói "*Mặc dù buổi sáng đầu giờ chúng ta có nói về điều này*".
- **Ghi nhận tích cực (từ chat, 07:21–07:23):** Chủ tịch tung câu hỏi "*bạn nhận được gì từ BNI*" → ~20 thành viên trả lời liên tiếp trong 90 giây. Từ khoá lặp nhiều nhất: "**Cho là nhận**", mối quan hệ, học tập suốt đời, trách nhiệm/Accountability, truyền thống & đổi mới. → Chapter thuộc bộ 7 Giá trị cốt lõi BNI rất tốt.

4.2 Đào tạo Networking — GD Khu vực Phạm Tiến Dũng

- **Người dẫn mục:** Nguyễn Khải Mỹ (chức "*Phó ban Đào tạo*" — cần xác nhận; roster ghi Điều phối Đào tạo là Nguyễn Quốc Trung).
- **Chủ đề DỰ KIẾN:** "*Chăm sóc khách mời đúng cách để họ cảm nhận được giá trị BNI*".
- ⚡ **ĐỔI CHỦ ĐỀ TẠI CHỖ:** Dũng hỏi ai là khách mời → phát hiện **buổi họp KHÔNG có khách mời nào**, chỉ 1 khách thăm → xin phép đổi ngay.
- **Chủ đề THỰC TẾ:** Tinh thần trách nhiệm (Accountability) & chỉ số KPI của thành viên — gắn với 7 Giá trị cốt lõi BNI.

Nội dung chính:

1. **Con số báo động:** "*chỉ 23% thành viên Luna Chapter được dự báo sẽ ở lại chapter*" — Dũng nói đã gửi vào nhóm TBĐH & giám đốc hôm trước. ⚠ **CẦN ĐỐI CHIẾU BNI CONNECT.**
 2. **Ôn 7 Giá trị cốt lõi**, nhấn mạnh "**Tinh thần trách nhiệm / Accountability**".
 3. **4 chỉ số KPI bị chỉ thẳng** (số ASR — cần kiểm chứng):
- **Hiện diện:** hôm nay chỉ ~37 thành viên trên 62 → "*con số đầu tiên đáng báo động*".

- **Referral:** chapter đang < **0,5 referral / thành viên / tuần**. Với ~60 TV, mỗi buổi lễ ra tối thiểu 60 ref; thực tế ~30.
 - **Khách mời:** cả đội ~40 người mà **không mời được 1 khách mời nào**.
 - **1-2-1:** làm nhưng **không theo quy trình chuẩn / hồ sơ GAINS** → không nắm được ngành nghề, khách hàng lý tưởng và referral đồng đội cần.
1. **Ví dụ minh hoạ ngay tại phòng:** anh **Đặng Xuân Sông** (phụ kiện ngành tóc) — nếu thành viên hiểu đúng nghề của anh thì mời **chủ tiệm tóc / nhà cung cấp gương-kính salon** → tạo cả khách lẫn đối tác cho anh.
 2. **So sánh chuẩn đối sánh:** một chapter 140–160 TV ở Hà Nội (offline) mang **6 thành viên mới trong 2 tuần**, hoạt động 15 năm.
 3.  **KÊU GỌI TÁI GIA NHẬP SỚM:** mốc tái gia nhập khoá đầu tiên là **12/12/2026** (tròn 1 năm) → nhưng **phải làm trước 3–5 tháng**, tức **ngay từ tuần tới**; đề xuất tổ chức "**Ngày hội Tái gia nhập**" kèm mời đối tác đến dự. Chat: Cố vấn Kiên — "*Ngày 12/12 sẽ tái gia nhập cho khoá đầu tiên... Vậy là phải từ hôm nay*"; GĐ Dũng — "**Cả chapter tái luôn anh em nhé**".
 4. **Poll "bạn sẽ ở lại BNI mấy năm":** đa số gõ **5** (Kiều Câu, Vũ Hồng Sơn, Đặng Xuân Sông, Tô Trang, Lê Hải Linh, Thế Hoàng, Mai Liên, Khải Mỹ, Phát Đoàn) · **3** (Đào Lành, Tráng Phường, Thái Hằng, Tú Tài) · **2** (Đỗ Thanh Long, Hoàng Hằng, Xuân Trang, Thu Lan) · **1** (Thủy Anh, Vũ Nam) · Cố vấn Kiên gõ "**555555555**".
 5. **Cam kết tiếp theo:** Dũng mời 1-2-1 với anh / Quang Tuấn / GĐ Tú để được hướng dẫn kỹ về KPI, và **hứa một buổi đào tạo sâu hơn**.

Quote đắt của phiên:

Phạm Tiến Dũng (07:21 — khoảnh khắc đổi chủ đề): "*Vậy là ngày hôm nay không có khách mời đúng không ạ? Đấy thì đấy là câu chuyện đầu tiên. Bởi vì sao tôi đổi chủ đề? Vì tôi nhìn thấy là ngày hôm nay [đào tạo về] khách mời mà không có khách mời thì chủ đề lại không hiệu quả đúng không?*"

Phạm Tiến Dũng (07:29 — thông điệp cốt lõi): "*Chúng ta không chỉ đến vui với nhau — okay rất vui, rất tuyệt vời — nhưng chúng ta đến với việc **có trách nhiệm với nhau** để giúp cho nhau công việc... Đây là đội nhóm của anh chị, nhưng đây cũng là **một công việc kinh doanh nghiêm túc** của anh chị.*"

Phạm Tiến Dũng (07:32): "Luna Chapter thì đang **nổi đình nổi đám khắp BNI Việt Nam** rồi — để chúng ta đưa nó vào **đường ray thực sự hiệu quả** thông qua chỉ số KPI. "

Lê Thị Thanh Kiều / Kiều Câu (07:34 — chốt phần đào tạo): "Tất cả mọi thứ chúng ta làm đều phải dựa trên con số, bởi vì **con số nó không biết nói dối**, đúng không các anh chị?"

Chủ tịch Đào Thị Lành (08:38 — bế mạc): "**Sức mạnh của chapter không đến từ một cá nhân** đâu các anh chị à, mà đến từ tinh thần đồng lòng, kỷ luật và hỗ trợ cùng nhau phát triển... Chúng ta không chỉ nói về mục tiêu mà nói về **hành động để chinh phục mục tiêu**. "

★ MỤC 6

5. DIỄN GIẢ — FEATURE PRESENTATION (8 phút)

Đặng Xuân Sông — "TỪ MỘT GIỚI THIỆU ĐẾN SALON TĂNG TRƯỞNG"

HẠNG MỤC	NỘI DUNG
Thành viên (roster — FACT)	Đặng Xuân Sông · 0962848366 · CÔNG TY TNHH SALON MAX X5 · ngành <i>Kinh doanh</i> > <i>Trang phục & phụ kiện</i>
Vai trò BDH (roster)	Phụ trách Xây dựng Chapter + Điều phối Tăng trưởng
Kinh nghiệm	12 năm thực chiến (theo bài Feature) — ⚠ bài REM 30s cùng buổi nói " hơn 15 năm " → MÃU THUẦN , cần xác nhận
Thành tích nêu	Từng mở & trực tiếp điều hành salon; đã giúp hơn 300 chủ salon set up và vận hành
Hiện diện	06:58 → 08:40 (102 phút)

A. 4 tín hiệu nhận biết một cơ hội giới thiệu — khi nghe chủ salon than:

- 1. "Đạo này salon vắng khách quá"
- 2. "Nhân viên rất khó tuyển"
- 3. "Đăng bài trên Facebook mà chẳng có khách"
- 4. "Hàng nhập về nhưng không bán được"

B. Định vị: "Tôi hiểu sản phẩm và tôi hiểu nỗi đau của người chủ salon" — không chỉ bán hàng mà **tìm đúng vấn đề để giải quyết**. Case kể tại chỗ: một salon tồn nhiều dầu xả, không dám nhập thêm → anh truy nguyên nhân, xử lý hàng tồn, đưa phương án kinh doanh phù hợp hơn.

C. 3 nhóm giải pháp:

1. **Sản phẩm vật lý:** dầu gội, dầu xả, thuốc uốn/ép/nhuộm tóc...
2. **Tư vấn & hỗ trợ bán lẻ:** tăng doanh thu, bán thêm sản phẩm, tăng giá trị đơn hàng, giữ chân khách.
3. **Đào tạo & vận hành:** đào tạo kỹ thuật thực chiến (hội thảo, lớp học) + đào tạo kỹ năng bán hàng riêng cho chủ salon.

D. Khách hàng lý tưởng (chỉ cần 1 trong 4 dấu hiệu): chủ salon **mới mở 1–3 năm** doanh thu chưa ổn định · chủ salon **giỏi nghề nhưng yếu marketing & bán hàng** · salon muốn **tăng thêm doanh thu** · salon cần mua sản phẩm.

E. 🗣️ Câu giới thiệu mẫu (kịch bản trao referral — đồng đội dùng được ngay):

"Tôi có một người anh em / bạn trong BNI đã làm ngành tóc hơn 12 năm. Anh ấy không chỉ cung cấp sản phẩm mà còn hỗ trợ chủ salon về bán hàng và vận hành. Tôi kết nối hai anh chị nói chuyện nhé."

F. Mục tiêu tuần: kết nối **5 chủ salon tóc**. · **G. Ưu đãi:** **KHÔNG** có ưu đãi/khuyến mãi nào được nêu trong bài.

Q&A:

1. **Nguyễn Đình Kiên:** "Cung cấp thiết bị hay hỗ trợ dịch vụ tăng trưởng — cái nào là chính?" → **Sông:** salon mới mở thì **sản phẩm vật lý là chính**; sau khi kết nối mới đi sâu — yếu tay nghề → chuyển bộ phận đào tạo kỹ thuật, yếu vận hành → đào tạo trực tiếp vận hành salon.
2. **Hồng Nhung (khách thăm):** "Mình có một chuỗi hơn 20 cửa hàng tóc — sắp hỗ trợ họ ở phần nào?" → **Sông:** rà trong 20 salon bao nhiêu đang phát triển / bao nhiêu chưa đạt doanh thu mong muốn → **tối ưu các chỉ số trong salon**; phương án 2 là **đóng/giải tán** salon không hiệu quả. → **Hồng Nhung chốt tại chỗ:** "Okay anh Xuân Sông nhé, xong rồi anh em mình kết nối nhé" → **sau đó trao ref chính thức ở phần trao cơ hội** ✅

Điểm số: chapter thả rất nhiều **"9"** trong chat (08:09–08:10) — bài được đón nhận rất tốt.

Tín hiệu kết nối phát sinh: Loan Đàm gõ chat "Ck em làm tạo mẫu tóc nam" → khớp ngành, Ban Khách mời nên follow-up.

★ MỤC 7

6. VÒNG REM – BÀI THUYẾT TRÌNH 30 GIÂY (31 lượt ghi nhận)

Điều phối: Trần Thị Phương Anh (07:35 → 07:57) → **Đoàn Phát** (07:57 → 08:03).

Khung yêu cầu: tên – chức vụ – công ty – lĩnh vực – khách hàng đang tìm – muốn kết nối với ai.

⚠ **Ghi nhận vận hành:** MC phải liên tục thúc "*raise hand*"; **Chủ tịch phải trực tiếp gọi tên nhiều thành viên** (07:52–07:54) vì ít người giơ tay → **dấu hiệu tương tác/chủ động còn thấp**.
Cố vấn Kiên phải giục trong chat: "*bật cam + giơ tay giới thiệu*".

#	THÀNH VIÊN	NGÀNH / CÔNG TY	REFERRAL ĐANG TÌM
1	Đào Thị Lành (Chủ tịch)	BDS Coliving — BDS khu công nghiệp, đón đầu tuyến đường mới; 8 năm	Chủ DN có tiền nhàn rỗi & dòng tiền muốn đầu tư BDS
2	Nguyễn Khải Mỹ	Đào tạo quảng cáo MXH (Traffic Việt Nam); ~9 năm chạy ads; 1 học viên đạt DT ~1 tỷ/tháng	Chủ DN muốn triển khai QC Facebook / Google
3	Tú Tài	Tú Tài Mobile — điện thoại cấu hình mạnh; 14 năm	Chủ DN cần mua điện thoại cho nhân viên
4	Nguyễn Thủy Anh (TTK)	F&B — chuỗi nhà hàng Hàn Quốc tại Campuchia (AT BBQ); 8 năm	Nhà đầu tư F&B / đối tác nhượng quyền tại Campuchia hoặc Malaysia
5	Vũ Hồng Sơn	Dịch vụ Marketing (Tika Max) — vận hành sàn TMDT trọn gói	Ai có sản phẩm tốt cần lên sàn
6	Đào Thị Thu Lan	Quần áo chống nắng (Chipxinhxk); 10 năm	Chủ shop kinh doanh quần áo
7	Vũ Hoàng Nam	Ứng dụng AI tối ưu quy trình cho SME; giảng viên khoa AI. Tuần rồi giúp Vũ Hồng Sơn tự động hoá booking (từ 1 nhân sự + hàng tuần → 2-3 ngày, không cần nhân sự)	Chủ DN muốn tối ưu thời gian & nhân sự · LH 0855.868.868
8	Nguyễn Đình Kiên (Cố vấn, CT NK1)	CEO SENGVILAY FURNITURE — phân phối đệm ngủ & nội thất tại Lào ; 16 năm; kho ~10.000m ² + ~3.000m ² , hàng ngàn đại lý toàn Lào	Nhà máy / đơn vị SX Việt Nam muốn mở rộng thị trường Lào
9	Đặng Xuân Sông	Phụ kiện ngành tóc (Salon Max X5); đã giúp 300+ chủ salon	Chủ salon tóc muốn tăng doanh thu
10	Lê Hải Linh	Tour thương mại (GoLink) — kết nối trực tiếp nhà máy Trung Quốc; 15 năm nhập khẩu	Chủ DN muốn nhập khẩu hàng hoá từ Trung Quốc
11	Nguyễn Thế Hoàng	Nhà sáng lập kiêm CT Tổng Kho Khăm Lạ Donnoun ; nhà đầu tư BDS Viêng Chăn, Lào ; sở hữu >1 triệu m² đất gần trung tâm hành chính quốc gia mới	Môi giới BDS, quỹ đầu tư, doanh nhân Việt-Trung tìm cơ hội tại Lào
12	Võ Thị Ngọc Giàu	Chủ tịch Cty — sản xuất gia công thực phẩm (Anh Tuấn); trà đen, hồng trà...	CEO / OEM phân phối hàng bảo vệ sức khoẻ — không chất bảo quản, không phẩm màu
13	Nguyễn Xuân Trang	Tiệm vàng Thuận Trang , Cần Thơ; 10+ năm; nhận thiết kế – gia công theo yêu cầu	Khách cần thiết kế trang sức riêng theo sở thích

#	THÀNH VIÊN	NGÀNH / CÔNG TY	REFERRAL ĐANG TÌM
14	Thái Hằng ⚠️ (không thấy trong roster — cần EC xác nhận)	18 năm báo chí – truyền hình ; kinh doanh thêm ẩm thực	DN cần truyền thông báo chí; booking KOL/KOC , người nổi tiếng, diễn viên, ca sĩ, chuyên gia tâm lý, bác sĩ đầu ngành, bài PR báo chí – truyền hình · LH 0972616388
15	Tráng Văn Phường	Trà xanh Shan tuyết cổ thụ ⚠️ (roster ghi ngành Vật liệu xây dựng — cần EC làm rõ ngành đăng ký)	Ai muốn thưởng thức trà Shan tuyết hoặc làm quà tặng
16	Đào Văn Minh	Nhựa BN / Cty TNHH AMINI (Bắc Ninh) — cung cấp hạt nhựa SX bao bì	Chủ nhà máy / chủ xưởng SX bao bì , người phụ trách nguyên liệu đầu vào
17	Lê Thị Thanh Kiều (Kiều Cầu)	Đồ câu (RYOKO Việt Nam) + tour câu cá săn hàng ; 8 năm	Shop bán đồ câu khu vực miền Bắc
18	Ngô Thị Nga	Trại hè Quân đội ; đang ở đoàn 126	Phụ huynh có con 8–17 tuổi — GẤP , chỉ còn 1 ca cuối, kết thúc cuối tháng 7
19	Tô Hồng Trang	Thạc sĩ Tài chính — chuyên gia bảo hiểm Manulife Việt Nam ; BH xe cơ giới, cháy nổ, du lịch, nhà ở, nhân thọ, sức khỏe cao cấp; phúc lợi DN; tích sản & chuyển giao tài sản. Case: đồng hành 1 chủ DN xây kế hoạch chuyển giao 5 tỷ cho con	Chủ DN & gia đình muốn bảo vệ tài chính, kiến tạo gia sản
20	Khúc Thị Mai Hoa	Thiết kế & sản xuất thời trang nữ ⚠️ (roster ghi ngành Trang sức thời trang — cần EC làm rõ)	Chủ shop muốn xây thương hiệu riêng
21	Ngô Đình Huy	HKD Dũng heo béc — sửa chữa ô tô Nha Trang ; bơm cao áp, kim phun dầu điện tử Common Rail, độ tụt bô, xử lý khí thải xe máy dầu đời mới	Chủ garage, đội xe tải/khách/du lịch, xe công trình ở Khánh Hoà & các tỉnh — xe yếu, hao dầu, khó nổ, khói đen, báo lỗi động cơ
22	Uyên Nguyễn ⚠️ (chưa map được roster)	Xưởng may đồ bộ cao cấp tại VN	Kết nối anh chị ở Campuchia và Lào — có khách hỏi nhưng vướng vận chuyển & ngôn ngữ
23	Hồ Xuân Đắc	Sống & làm việc tại Nhật Bản (Xuân Đắc JP) — cung cấp WiFi & SIM số cho người Việt tại Nhật; 3 năm, hàng ngàn khách	Người làm xuất khẩu lao động Việt – Nhật tại Việt Nam
24	Mai Liên ⚠️ (chưa map chắc roster)	Đào tạo nghề bấm huyết giảm béo tự nhiên; 6 năm	Mẹ bỉm sữa, công nhân muốn có nghề an toàn, tăng thu nhập, chủ động thời gian
25	Lê Thị Thu (Dược sĩ Thu)	Chủ chuỗi Nhà thuốc Tâm Phúc — Sài Gòn & Bình Dương	Người thân phải uống nhiều loại thuốc mỗi ngày , cần rà lại đơn thuốc / nhà thuốc uy tín đồng hành

#	THÀNH VIÊN	NGÀNH / CÔNG TY	REFERRAL ĐANG TÌM
26	Phượng — Penjico ⚠️ (chưa map roster; "em Phượng đi thay")	Bồn bể xăng dầu & đường ống dẫn xăng dầu; hơn 20 năm	Ai có nhu cầu/quan hệ mảng bồn bể xăng dầu
27	Đỗ Thanh Long ⚠️ (chưa map roster)	Cá Koi Nhật Bản — cung cấp trực tiếp từ Nhật; tuần rồi vừa xuất đi Campuchia & Hà Nội	Ai có hồ cá koi / sân vườn
28	Phượng Kim Cương (GD Tăng trưởng Chapter)	Giúp thành viên hoạt động hiệu quả & dùng công cụ BNI	Mời đồng đội / khách hàng / đối tác tham gia Luna
29	Phạm Tiến Dũng (GD Khu vực)	Huấn luyện nói trước đám đông & dẫn dắt đội nhóm ; đóng gói 10 năm KN sân khấu	Nhà kinh doanh — chương trình MIỄN PHÍ: Thứ Bảy 18/07 tại Hà Nội · Chủ Nhật tuần sau tại TP.HCM
30	Nguyễn Thị Việt Phương (Đại sứ — roster chưa ghi)	AI Marketing — 8 năm tự động hoá marketing; chatbot tích hợp AI, dùng ChatGPT/Coze đọc & phân loại dữ liệu, chăm sóc khách tự động	Chủ DN có nhiều khách từ Facebook, Zalo, TikTok nhưng dữ liệu rời rạc
31	Trần Thị Phương Anh (Điều phối Định hướng)	Du lịch quốc tế CS Travel — 12 năm; vé máy bay, khách sạn, tour trong nước & quốc tế	Chủ DN / GD / trưởng phòng nhân sự tổ chức du lịch hè · LH 0982761993

Có tương tác trong chat nhưng KHÔNG có bài 30 giây trong phần recording: Nguyễn Văn Thắng - MKT (0382979456) · Loan Đàm · Lê Huệ · Hoàng Hằng. ⚠️ **Cờ tuân thủ (để nghị BDH lưu ý):** bài chào của **Nguyễn Thế Hoàng** trong chat có nêu **"hiệu suất 20–30%/năm, hoàn vốn 3–5 năm"** và so sánh trực tiếp với ngân hàng 5% / chứng khoán 15%. Đây là **cam kết lợi nhuận đầu tư** — báo cáo này ghi nhận là **phát ngôn cá nhân của thành viên, CHƯA kiểm chứng, và KHÔNG xác nhận, không lan truyền** con số đó.

★ MỤC 8

7. TRAO CƠ HỘI KINH DOANH · CHỨNG THỰC · 1-2-1

(Lê Hải Linh điều hành — 08:16 → 08:33)

Bối cảnh: tuần vừa rồi chapter vừa dự **Hội Ngộ Đình Cao (HNĐC)** → nhiều referral phát sinh từ sự kiện.

 Nguyễn Đình Kiên (Cố vấn / CT NK1) — người trao nhiều nhất

Tự báo **trao hơn 11 cơ hội kinh doanh**, nhận **khoảng 6**, và **đăng nguyên danh sách vào chat** (nguồn chat chính xác hơn ASR — chép nguyên văn):

TRAO — tháng 7/2026:

#	NỘI DUNG	GIÁ TRỊ (Đ)
1	Mỹ phẩm sếp Phương	4.500.000
2	Kính Mr Huy	1.800.000
3	Trà Trắng Phường	2.375.000
4	Cần câu cô Kiều	4.459.000
5	Mua hàng Mr Hoàng tháng 5	1.044.000.000 ⚠️
6	Mua hàng Mr Hoàng tháng 6	512.776.000 ⚠️
7	Mr Lê Văn Ngọc — sách	500.000
8	Mr Nam Rồi Gold mạ vàng	1.600.000
9	Dương Hải Yến — Amazing chapter, đồ lưu niệm, quà tặng	(không ghi số)
10	Chị Chu Thị Hương — BNI Braver, TPCN	320.000
11	Chị Nhung — nước hoa	500.000

NHẬN — ref & thank note tháng 7: ① GĐ Phương Kim Cương kết nối **Nhà máy đệm** ② Mr Hoàng mua hàng tháng 5 = **800.773.000 đ** ⚠️ ③ Mr Hoàng mua hàng tháng 6 = **970.853.000 đ** ⚠️ ④ **GĐ Đào Thanh Tú** kết nối **GĐ Thu Thủy (in ấn)** ⑤ **GĐ Thu Thủy** kết nối **nhà máy đệm** ⑥ **Nguyễn Xuân Trang** kết nối **nhà máy SX đệm** (Kiên đã đi thăm nhà máy ở Sài Gòn).

⚠️ CỜ ĐỎ DỮ LIỆU — cần Ban EC xử lý ngay: 4 con số > 500 triệu (Mr Hoàng tháng 5/6, cả trao lẫn nhận) rất bất thường về độ lớn cho referral đơn lẻ → **ngghi là giá trị mua hàng / TYFCB tích lũy, KHÔNG phải referral**. Ghi nhận sai loại sẽ làm méo chỉ số chapter. **Phải đối chiếu BNI Connect & phân loại lại.** 📌 **Mạch nổi bật:** cụm "**Nhà máy đệm**" xuất hiện **3 lần** ở phần NHẬN (Phương Kim Cương · Thu Thủy · Xuân Trang) → **1 nhu cầu đang được cả chapter cùng đẩy** — nên nâng thành "ref chung của chapter".

Các thành viên khác

NGƯỜI	TRAO REFERRAL	CHỨNG THỰC / THANK NOTE	MUỐN 1-2-1 TUẦN NÀY
Vũ Hồng Sơn	2 ref: Đặng Xuân Sông (diễn giả) + Tráng Phường	Cảm ơn Mai Hoa; anh Thống (chapter Hello) & anh Kiêm (Phú Thọ) đã dùng dịch vụ	Vũ Nam
Đào Thị Lành (CT)	Ref cho Trần Thị Phương Anh (du lịch — chuyến bay trải nghiệm)	Cảm ơn Tú Tài , Ngô Đình Huy , Tô Hồng Trang (làm web), Thái Hằng (cơ hội lên truyền hình), Đào Thị Thu Lan , Lê Hải Linh (giới thiệu khách), Thanh Kiều (sản phẩm chất lượng)	Lê Thị Thu (DS Thu) , Đào Văn Minh , Hồ Xuân Đắc , Uyên Nguyễn
Vũ Hoàng Nam	—	Cảm ơn Vũ Hồng Sơn đã trao cơ hội KD	Đào Thị Thu Lan
Lê Thị Thanh Kiều	Ref cho Khải Mỹ ; tuần rồi 2 ref cho Lan Phương	Chứng thực sản phẩm Lan Phương — " <i>dùng rất là ghiền</i> "; cảm ơn CT Kiên , PCT Lan Phương , CT Đào Lành	Lê Thị Thu
Nguyễn Thủy Anh (TTK)	—	Chứng thực Yến Sào Ngọc Lý (ship từ HN, nhận trong 1 buổi sáng); chứng thực sản phẩm chăm sóc sức khoẻ của chị Nam Phương	Khải Mỹ , Thế Hoàng
Tú Tài	1 ref cho Đào Thị Lành	Chứng thực Đào Thị Lành (3 buổi chia sẻ về chọn sản phẩm & cách bán hàng); cảm ơn Nguyễn Xuân Trang đã trao cơ hội mua iPhone & phụ kiện	Bùi Thế Duy + tất cả ai chưa 1-2-1
Hồng Nhung (<i>khách thăm</i>)	4 ref: ① Đặng Xuân Sông — chuỗi tóc nam hơn 20 cửa hàng ② Hồ Xuân Đắc — cty XKLD Nhật ③ Lê Thị Thu — chuỗi nhà thuốc ④ GĐ Dũng — khách sẽ tới lớp "Tự tin" ngày mai	Chứng thực GĐ Dũng (đã học khoá Tự tin đầu tiên); chứng thực Mai Hoa — váy " <i>vô cùng đẹp và chất lượng</i> "; biết ơn GĐ Phương & GĐ Tiến trao ref tại HNĐC	Vũ Hồng Sơn (TMĐT); Nguyễn Đình Kiên
Nguyễn Thế Hoàng	Ref cho Cố vấn Kiên ; 1 ref cho 1 TV BNI — trị giá 260 triệu (<i>sản phẩm ASR "ma bút"</i> — CHƯA xác định)	—	Đào Thị Lành , Nguyễn Thủy Anh , Đoàn Phát
Ngô Thị Nga	Ref cho Đại sứ Mỹ Ngọc Dung (?) ở chapter khác; sẽ trao ref cho anh Phát	Cảm ơn PCT Lan Phương (đưa con đi trại hè); cảm ơn anh em BNI ngoài chapter	Tú Tài
Lê Hải Linh	Ref cho Tráng Phường	Chứng thực trà Tráng Phường — Shan tuyết cổ thụ vùng núi cao, " <i>khác hoàn toàn dòng trà thông thường</i> "; cảm ơn Nguyễn Đình Kiên , An Phương , GĐ Kim Cương , GĐ Tiến Dũng & anh em Luna tại HNĐC	Ngô Thị Nga , Đào Thị Lành , Vũ Nam , Kiều Câu · Báo 2 giờ học (CEU) qua công cụ BNI

NGƯỜI	TRAO REFERRAL	CHỨNG THỰC / THANK NOTE	MUỐN 1-2-1 TUẦN NÀY
Thái Hằng	3 referral cho Lan Phương; kết nối anh Thống (chapter Hello)	Chứng thực sản phẩm Lan Phương — chất lượng, đã giới thiệu bạn bè; cảm ơn CT Đào Lành, Thanh Kiều, chị Phương Nguyễn hỗ trợ "dù đêm khuya hay sáng sớm"	Chị Nhung (chapter Focus), Đào Văn Minh (nhựa Bắc Ninh)
Tráng Văn Phường	—	Cảm ơn anh Kiên & tất cả anh chị đi HNĐC; cảm ơn Lê Hải Linh, CT Đào Lành, Kiều Câu, anh Phát đã ủng hộ trà Shan tuyệt dù anh mới vào ngành	—

1-2-1 CHỐT NGAY TRONG CHAT  : Uyên Nguyễn ⇌ Nguyễn Thủy Anh (Thủy Anh gửi Zalo 0886687626) · Việt Phương (AI Marketing) ⇌ Vũ Hoàng Nam.

Tổng ghi nhận từ MC: Kiều Câu chốt "Tuyệt vời, 11 cơ hội kinh doanh" —  con số này gắn với riêng danh sách của Cố vấn Kiên, cần đối chiếu BNI Connect.

★ MỤC 9

8. KHÁCH MỜI & KHÁCH THĂM

 Khách mời (Guest): 0 — phát hiện trung tâm của buổi họp

GD Phạm Tiến Dũng xác nhận trực tiếp: "là chỉ có mỗi khách thăm là chị Hồng Nhung thôi đúng không ạ? Còn các anh chị nào khách mời không."

- Nguyên nhân ghi nhận được: Hồng Nhung giải thích trong transcript — "khách mời của em sang đấy anh ạ, nhưng mà lúc này link nó bị sai cho nên là em đang gọi lại khách đấy ạ" → khách mời không vào được phòng do sai link.  Đây là lỗi vận hành có thể sửa ngay — Ban Công nghệ + Ban Khách mời phải xử lý.
- MC Kiều Câu ở 08:34 xác nhận lại: "hôm nay chúng ta đang có khách thăm, không thấy khách mời" → bỏ qua luôn mục chia sẻ khách mời.

 Khách thăm (Visitor) — 1 người

TÊN	CÔNG TY / NGÀNH	VAI TRÒ	GHI CHÚ
Hồng Nhung (KT Hồng Nhung Nước hoa Focus / tên gốc Zoom Rose Nguyen)	Nước hoa & tinh dầu — 15 năm chuyên gia	Giám đốc Phát triển BNI Vùng Hà Nội 6; sinh hoạt tại Chapter Focus	Có mặt 07:05:42 → 08:04:04 (59 phút) + 1 lượt 08:06 → 08:41 (35'). Người bảo trợ: KHÔNG nêu trong transcript. Tự giới thiệu, đặt câu hỏi cho diễn giả, trao 4 referral + 2 chứng thực

Nhu cầu Hồng Nhung nêu: muốn kết nối với **admin/OXY của Facebook & TikTok** để làm market/outlet nước hoa. Xin kết nối Zalo **0348606263**.

⚠ CẦN EC LÀM RÕ: chat lúc 07:10 có tin "**Cảm ơn Sếp Nhung Nước Hoa ạ, chào mừng chị đến với Luna Chapter**" → **Nhung là thành viên mới gia nhập hay khách thăm?** Hai tên Zoom khác nhau (**KT Hồng Nhung Nước hoa Focus** , **Rose Nguyen** / **Hồng Nhung Nước hoa**) và tin gốc nằm **trước mốc recording** nên không xác minh được. **Roster 17/07 KHÔNG có tên này.**

✗ Kết nạp thành viên mới: KHÔNG CÓ trong phiên này.

★ MỤC 10

9. CHÀO MỪNG & VINH DANH (ghi nhận từ chat)

- **07:55** — Kiều Câu: "**Chào mừng anh Ngô Đình Huy lên sân khấu**"; Đặng Xuân Sông: "**tuyệt vời anh huy ngô**"; Kiều Câu: "**Luna đã có cơ hội ghé thăm doanh nghiệp anh, rất lớn và uy tín**".
- **08:00** — Kiều Câu: "**Tuyệt vời quá, chào mừng em Phurợng**".
- **08:20 / 08:23** — vinh danh Chủ tịch: Vũ Nam "**CT hoạt động mạnh mẽ quá**" · Hồ Xuân Đắc "**Chủ tịch tuyệt vời**".
- **08:34** — Vũ Nam ngưỡng mộ "**3 anh em nhà Tráng Phurợng**" (tinh thần kinh doanh tại HNĐC).
- **Đẩy mở cam thành công:** Vũ Nam "**Chủ tịch hay quá, thuyết phục được thêm nhiều thành viên mở cam**"; Đặng Xuân Sông chia sẻ thật "**tôi cũng như anh chị em, cũng ngại, tôi đã vượt qua bài học đó**".
- **Nghi thức đẩy năng lượng:** 2 đợt "**9999999**" trong chat (~15–17 TV mỗi đợt).

★ MỤC 11

10. CHỈ SỐ

10.1 Chỉ số tuần — báo cáo trong hộp ⚠️ CẦN ĐỐI CHIẾU BNI CONNECT

Toàn bộ số dưới đây do Lê Thị Thanh Kiều đọc trên slide (thay PCT vắng), ASR nhiều nặng → KHÔNG dùng để công bố khi chưa đối chiếu BNI Connect.

Báo cáo Phó Chủ tịch (08:03):

CHỈ SỐ	GIÁ TRỊ ĐƯỢC ĐƯỢC	GHI CHÚ
Tổng số thành viên	62	⚠️ roster ghi 63
Tỷ lệ hiện diện	55 / 62	⚠️ MÂU THUẪN với GD Dũng nói ~37 thành viên tại chỗ
Tổng lượt 1-2-1	973	lũy kế — CHƯA rõ mốc
Tổng cơ hội kinh doanh (Referral)	170	
Tổng khách mời	48	
TYFCB	~15,1 tỷ VND	⚠️ ASR tự mâu thuẫn ("15 tỷ 104 triệu 340" rồi sửa "15 tỷ 100 nghìn đồng") → con số chính xác CHƯA xác định
Điểm KPI chapter	80	
Tỷ lệ hiện diện tuần vừa rồi	85 (%)	
Tổng giao dịch	> 50 tỷ VND / 12 tháng	

Mục tiêu chapter đặt ra (⚠️ ASR trộn lẫn "hiện tại" và "mục tiêu" — cần tách bạch lại): Thành viên đến **30/9/2026** (ASR đọc "31/9" — không tồn tại, nhiều khả năng là 30/9): **102 thành viên** · Điểm KPI **80** · Tỷ lệ hiện diện **85%** · Tổng giao dịch **>50 tỷ/12 tháng** · Giá trị chỗ ngồi **> 80 triệu đồng**.

Chỉ số GD Phạm Tiến Dũng nêu trong đào tạo (đối chiếu chéo — MÂU THUẪN với báo cáo PCT): hiện diện hôm nay **~37 TV** (vs PCT báo 55/62) · Referral **< 0,5 / TV / tuần** · Khách mời hôm

nay 0 · Dự báo giữ chân **chỉ 23%**.

Báo cáo Ban Thành viên (08:05) — ngành nghề chapter đang tìm:

Chuyển phát nhanh · Giáo dục · Đồ dùng văn phòng · Y tế · Vận tải · Đồ thể thao

Báo cáo Tổng Thư ký — Nguyễn Thủy Anh (08:33) — phí gia nhập & tái gia nhập:

LOẠI	GÓI 1 NĂM	GÓI 2 NĂM
Thành viên MỚI	17.820.000 đ	30.445.940 đ
TÁI gia nhập	15.660.000 đ	28.385.940 đ

Nội dung chuyển khoản: **họ tên · số điện thoại · mã số thuế** (TV mới). Hỗ trợ: liên hệ trực tiếp BDH hoặc TTK.

Số liệu tổng quan BNI (Chủ tịch đọc — CẦN KIỂM CHỨNG): Toàn cầu sáng lập **1985** (Ivan Misner), **41 năm**; ~**11.800 chapter** & ~**355.000 thành viên**; 12 tháng qua **17,8 triệu** cơ hội KD, doanh số **28,5 tỷ USD**. Việt Nam: **261 chapter**, **10.791 thành viên**; 12 tháng qua **402.280** cơ hội KD, doanh số ~**14.453 tỷ VND**; có mặt từ **2010**. Chủ tịch BNI VN **Hồ Quang Minh**, GD Quốc gia **Hồ Thụy Hồng Phúc**.

10.2 PALMS 90 NGÀY — FACT (roster BNI Connect 17/07/2026 11:20 · 63 thành viên)

✅ Đây là nguồn chính thức, đã tính trực tiếp từ file roster XLS — **KHÔNG** qua ASR, **KHÔNG** suy đoán.

Tổng toàn chapter 90 ngày: G = 92 · R = 89 · V = 8 · 1-2-1 = 486 · L = 0 · Abs = 30 (cộng dồn)

CHỈ SỐ	🏆 QUÁN QUÂN	GIÁ TRỊ	KẾ CẬN
G — trao referral	Nguyễn Thị Lan Phương (PCT)	21	Lê Thị Thanh Kiều 9 · Trần Thị Phương Anh 8 · Nguyễn Đình Kiên 5 · Như Đình Mạnh 4
R — nhận referral	Nguyễn Văn Thắng	13	Lê Thị Thanh Kiều 12 · Đào Thị Thu Lan 11 · Đào Thị Lành 10 · Trần Thị Phương Anh 9
V — khách mời	Vũ Hoàng Nam	2 ⚠️	Nguyễn Thị An Na 1 · Đào Diệu Linh 1 · Đào Thị Lành 1 · Nguyễn Thị Lan Phương 1
1-2-1	Lê Thị Thanh Kiều	57	Nguyễn Xuân Trang 47 · Nguyễn Thị Lan Phương 29 · Đào Thị Lành 27 · Trần Thị Phương Anh 22

Đọc số:

- ✅ **ĐIỂM SÁNG LỚN NHẤT — KHÔNG** một thành viên nào vắng (Abs) ≥ 3. Kỷ luật hiện diện của Luna **rất tốt**, đặc biệt với chapter online mới 7 tháng tuổi. Đây là nền móng quý — giữ bằng mọi giá.
- ✅ **Nền 1-2-1 mạnh: 486 lượt/90 ngày** (~7,7 lượt/TV). Lê Thị Thanh Kiều **57** và Nguyễn Xuân Trang **47** là hai đầu tàu rõ rệt.
- ⚠️ **KHÁCH MỜI = ĐIỂM NGHỀN #1: chỉ 8 lượt/90 ngày cho cả 63 TV** (~0,13 khách/TV/quý). Người cao nhất **chỉ mời được 2. 55/63 thành viên mời 0 khách**. Với mục tiêu **102 TV vào 30/9**, con số này **không thể đưa chapter tới đích**.
- ⚠️ **Trao referral lệch cực nặng vào 1 người: PCT Lan Phương một mình trao 21/92 = 23% toàn chapter**. Nếu chị vắng (như hôm nay), guồng trao referral hụt ngay. **Rủi ro tập trung**.
- ⚠️ **Mất cân bằng trao – nhận: Nguyễn Văn Thắng R13 nhưng G chỉ 1 · Đào Thị Thu Lan R11 nhưng G1 · Đào Thị Lành (Chủ tịch) R10 nhưng G1** — nhận nhiều hơn trao rõ rệt, ngược tinh thần **Givers Gain®**.
- ⚠️ **13/63 thành viên (21%) HOÀN TOÀN 0 hoạt động 90 ngày** (G0 · R0 · V0 · 1-2-1 = 0):

NGUYỄN THỊ BÌNH · Nguyễn Hùng Cường · Trần Ngọc Hào · Vũ Văn Hiệu · Nguyễn Phương Hoa · NGUYỄN QUỐC HÙNG · Ngô Đình Huy · Nguyễn Thị Soa · Ngô Hồng Thao · Lê Thị Thu · Nguyễn Thị Thuỷ · HỒ XUÂN ĐẮC · Phạm Hồng ĐẠI

→ 📌 **Đáng chú ý:** trong nhóm này có **Nguyễn Hùng Cường (Ban Khách mời!)**, và **Ngô Đình Huy · Lê Thị Thu · Hồ Xuân Đắc** — cả ba đều có bài REM sáng nay và được đồng đội xin 1-

2-1. → Họ đang hoạt động thật nhưng **KHÔNG** nhập BNI Connect. Đây là **lỗi nhập liệu**, không hẳn lỗi thái độ — xử lý bằng hướng dẫn nhập app sẽ có kết quả nhanh.

- ⚠ **Nghi vấn chất lượng dữ liệu — L = 0 trên TOÀN chapter (63/63):** không một ai bị chấm đi trễ trong 90 ngày. Với một phiên mà **32 tên vào sau 07:00**, con số này **hiều khả năng phản ánh việc PALMS chưa chấm cột L**, chứ không phải 100% đúng giờ. **Ban Thành viên cần rà lại quy trình chấm P/L/A.**
- ⚠ **Đối chiếu chéo đáng lưu ý:** Cố vấn **Nguyễn Đình Kiên** tự báo trao **11 ref trong tháng 7** nhưng **roster 90 ngày chỉ ghi G = 5** → **khoảng lệch lớn giữa hoạt động thực và số trên hệ thống**. Đây là bằng chứng cụ thể nhất cho lời nhắc của MC Kiều Câu: "*phải liên tục vừa hành động vừa nhập chỉ số*".

Đối chiếu chuẩn Điểm Xanh BNI (1 khách mời + 2 referral + 1 CEU + 1 lượt 1-2-1 + có TYFCB/tuần ⇒ ~70 điểm): Luna đang **mạnh về 1-2-1, trung bình về referral, và rất yếu về khách mời** — chính là cấu phần đang kéo điểm xanh cả chapter xuống.

★ MỤC 12

11. KHUYẾN NGHỊ BƯỚC TIẾP

✅ **Điểm mạnh cần giữ**

- Kỷ luật hiện diện xuất sắc — 0 thành viên Abs ≥ 3 (FACT roster).** Rất hiếm với chapter online 7 tháng tuổi. Đề nghị **Chủ tịch vinh danh công khai ngay tuần tới** — đây là tài sản văn hoá, phải được gọi tên để giữ.
- Ở lại trọn buổi:** phòng giữ ổn định **39–43 người** suốt phần lõi, không rơi rụng giữa chừng.
- Nền 1-2-1 mạnh (486 lượt/90 ngày)** với 2 đầu tàu Lê Thị Thanh Kiều (57) & Nguyễn Xuân Trang (47).
- Thuộc bộ 7 Giá trị cốt lõi:** ~20 TV trả lời đúng trong 90 giây khi Chủ tịch hỏi.
- Bài Feature của Đặng Xuân Sông đúng chuẩn BNI** — có tín hiệu nhận biết, chân dung KH lý tưởng, **câu giới thiệu mẫu** → và **chốt được ref ngay tại phòng**. Nên lấy làm **mẫu template Feature** cho các diễn giả kế tiếp.

🔴 **Việc cần làm — theo thứ tự ưu tiên**

- ⚠ **ĐIỂM NGHẼN #1 — KHÁCH MỜI (8 lượt / 90 ngày / 63 TV).** Xử lý ngay tuần này.

Đây là vấn đề sống còn: chapter **mới 7 tháng tuổi**, mục tiêu **102 thành viên vào 30/9** (tức **+39 người trong ~2,5 tháng**), nhưng **90 ngày qua cả chapter chỉ mời được 8 khách**, người giỏi nhất mời **2**. **Không có khách mời thì không có thành viên mới — không có thành viên mới thì mục tiêu 102 là bất khả thi, và mốc tái gia nhập 12/12 sẽ rất rủi ro**. Đề xuất cụ thể:

- **Sửa lỗi kỹ thuật NGAY:** khách mời của Hồng Nhung **không vào được vì sai link** — Ban Công nghệ chốt **1 link cố định duy nhất**, đăng ghim trong nhóm chapter tối thứ Năm hàng tuần; Ban Khách mời **gửi link trực tiếp cho từng khách trước 24h + nhắc lại lúc 06:00**.
- **Chỉ tiêu tối thiểu: mỗi thành viên 1 khách mời / tháng** (chuẩn BNI là 1 khách/tuần — Luna nên đặt mốc thực tế trước rồi nâng dần).
- **Ban Khách mời phải làm gương trước:** roster ghi 4 người — **Nguyễn Hùng Cường (đang 0 hoạt động!) · Nguyễn Hoàng Yến (V1) · Chu Thị Soi (V0) · Vũ Hoàng Nam (V2)**. Trưởng ban 0 khách mời thì không thể yêu cầu thành viên mời khách. Đề nghị Chủ tịch làm việc riêng với Ban Khách mời trong tuần.
- **Gắn vào Ngày hội Tái gia nhập:** biến sự kiện tái gia nhập thành **sự kiện mời khách** — mỗi TV tái gia nhập mang theo 1 đối tác.

2. 🚫 Kịch hoạt 13 thành viên 0 hoạt động (21% chapter) — phân loại trước, đừng gộp một rọ.

- **Nhóm A — "hoạt động thật nhưng chưa nhập liệu"** (Ngô Đình Huy · Lê Thị Thu · Hồ Xuân Đắc — cả 3 có bài REM sáng nay, được xin 1-2-1): **chỉ cần 1 buổi cầm tay hướng dẫn nhập BNI Connect** → số sẽ nhảy ngay. **Việc dễ, làm trước, lấy đà.**
- **Nhóm B — thực sự ngại** (NGUYỄN THỊ BÌNH · Trần Ngọc Hào · Vũ Văn Hiệu · Nguyễn Phương Hoa · NGUYỄN QUỐC HÙNG · Nguyễn Thị Soa · Ngô Hồng Thao · Nguyễn Thị Thuý · Phạm Hồng ĐẠI): **Ban Định hướng (Trần Thị Phương Anh) + Ban Gắn kết (Hoàng Ngọc Tuấn) gọi 1-2-1 từng người trong 14 ngày**, tìm hiểu rào cản thật.
- **Ưu tiên đặc biệt — Nguyễn Hùng Cường:** đang ở **Ban Khách mời** mà 0 hoạt động → Chủ tịch cần trao đổi trực tiếp về việc **kiện toàn nhân sự ban**.
- 🚨 Đây chính là mạch **23% giữ chân** mà GD Dũng cảnh báo: **thành viên 0 hoạt động = thành viên sắp rời đi**. Chạm trước 12/12 thì còn kịp.

3. 🚫 Bật recording từ ĐẦU phiên — mất 57 phút là mất bằng chứng vận hành.

Phiên chạy 06:13 nhưng recording chỉ bật 07:10 → **toàn bộ mục Giá trị cốt lõi, chào mừng, mở phòng KHÔNG được ghi lại**, không thể tường thuật, không thể rút kinh nghiệm, không có tư liệu truyền thông. Đề nghị: **Ban Công nghệ (Võ Thế Anh / Vũ Hoàng Sơn) bật recording**

ngay khi mở phòng, đưa vào **checklist mở phòng cố định**. (So sánh: Rainbow ghi trọn 192 phút từ 05:52.)

4. 🟡 **Đối chiếu BNI Connect toàn bộ chỉ số — có ít nhất 3 mâu thuẫn phải chốt:**

- **Sĩ số:** roster **63** vs họp nói **62**.
- **Hiện diện:** PCT báo **55/62** vs GD Dũng nói **~37** vs CSV Zoom cho **cao điểm 43 người / ~48–50 người thực**. → CSV là nguồn khách quan nhất; **con số 55/62 nhiều khả năng sai**.
- **TYFCB ~15,1 tỷ:** ASR tự mâu thuẫn → **chưa dùng được**.
- **4 con số > 500 triệu của Cố vấn Kiên:** phân loại lại **referral vs TYFCB/giá trị mua hàng** — ghi sai loại sẽ méo chỉ số chapter.
- **Tách bạch "hiện tại" vs "mục tiêu"** trong slide PCT (KPI 80 / hiện diện 85% / >50 tỷ đang bị đọc lẫn ở cả hai vế).
- **Chốt mốc "31/9"** → nhiều khả năng **30/9/2026**.

5. 🟡 **Cân bằng TRAO – NHẬN (Givers Gain®):**

- **Giảm rủi ro tập trung:** PCT Lan Phương trao **21/92 ref = 23% toàn chapter**. Hôm nay chị vắng → guồng hút ngay. **Mục tiêu:** đưa top trao referral từ **1 người lên ít nhất 5 người ≥ 10 ref/quý**.
- **Vận động nhóm nhận nhiều – trao ít chủ động trao lại:** Nguyễn Văn Thắng (R13/G1) · Đào Thị Thu Lan (R11/G1) · Đào Thị Lành — **Chủ tịch (R10/G1)**. ⚠️ **Chủ tịch nên đi đầu ở chỉ số này** — người dẫn dắt trao ít hơn nhận sẽ khó yêu cầu chapter.

6. 🟡 **Rà lại quy trình chấm PALMS — cột L = 0 trên toàn bộ 63 thành viên** trong khi phiên hôm nay có **32 tên vào sau 07:00**. Nhiều khả năng **chưa chấm L**. Ban Thành viên dùng **Phụ lục dưới đây** để chấm P/L/A cho phiên 17/07, **lưu ý cộng dồn phút của người đổi tên Zoom giữa phiên** trước khi kết luận trễ/vắng.

7. 🟢 **Chuẩn hoá 1-2-1 theo GAINS — đúng bệnh GD Dũng chỉ ra.**

Luna có **486 lượt 1-2-1/90 ngày** (rất nhiều!) nhưng Dũng nhận xét "*làm nhưng không theo quy trình / hồ sơ GAINS → không biết ngành nghề, khách hàng lý tưởng, referral đồng đội cần*". → **Số lượng đã có, giờ là chất lượng**. Đề nghị: phát **mẫu hồ sơ GAINS chuẩn** cho toàn chapter, yêu cầu **gửi trước mỗi buổi 1-2-1**. Đây là đòn bẩy rẻ nhất để **biến 486 lượt 1-2-1 thành referral thật**.

8. 🟢 **Cập nhật Ban điều hành trên BNI Connect cho khớp thực tế**. Roster đang **thiếu/lệch**: vị trí **Đại sứ Chapter TRỐNG** (thực tế có Nguyễn Thị Việt Phương) · **Quản trị web TRỐNG** · **Lê Hải Linh** điều hành phần trao cơ hội & được gọi là "Trưởng ban Khách mời"/"Phó Chủ tịch"

nhưng **roster không ghi vai trò nào** · **Nguyễn Khải Mỹ** dẫn mục đào tạo nhưng roster ghi Điều phối Đào tạo là **Nguyễn Quốc Trung**. → **Hệ thống không phản ánh đúng người đang làm việc.**

9. ● Chốt việc tồn từ phiên:

- **Ngày hội Tái gia nhập** — GD Dững chốt "*Cả chapter tái luôn*", Cố vấn Kiên "*nổ súng đầu tiên*" → **cần chốt ngày cụ thể + danh sách + người chịu trách nhiệm ngay tuần tới** (mốc 12/12/2026, phải làm trước 3–5 tháng).
- **Follow-up khách mời sai link của Hồng Nhung** — mời lại tuần sau.
- **Làm rõ Hồng Nhung:** thành viên mới hay khách thăm? (roster không có tên).
- **Nâng "Nhà máy đệm" thành ref chung của chapter** — 3 người đang cùng đẩy.
- **Ghi nhận 2 lượt 1-2-1 đã chốt:** Uyên Nguyễn ⇔ Nguyễn Thủy Anh · Việt Phương ⇔ Vũ Hoàng Nam.
- **Chuẩn hoá tên & thông tin:** Đặng Xuân **Sông** (không phải "Sơn") · KN Đặng Xuân Sông **12 hay 15 năm?** · ngành đăng ký của **Tráng Văn Phường** (roster: VLXD vs thực tế: trà Shan tuyết) và **Khúc Thị Mai Hoa** (roster: trang sức vs thực tế: thời trang nữ) · map roster cho **Thái Hằng · Uyên Nguyễn · Mai Liên · Phượng Penjico · Đỗ Thanh Long** · sản phẩm ref **260 triệu** của Nguyễn Thế Hoàng.
- **Nhắc toàn chapter nhập chỉ số trong 24–48h** — bằng chứng: Cố vấn Kiên trao 11 ref/tháng 7 nhưng hệ thống chỉ ghi G5.

BNI LUNA ONLINE · Vùng HANOI 6 · Givers Gain® — Cho là Nhận | Báo cáo phiên họp Thứ Sáu 17/07/2026

Nguồn: transcript VTT (ASR, 94' có recording) · CSV điểm danh Zoom (100 lượt, đủ 151') · chat (233 tin) · **roster Chapter BNI Connect xuất 17/07/2026 11:20 bởi Vũ Hoàng Nam (63 TV)** — lưu tại **record/** . Lập 17/07/2026.

⚠ Recording thiếu 57 phút đầu phiên. Mọi tên riêng & con số từ ASR cần Ban EC BNI Luna xác nhận trước khi công bố; chỉ số PALMS 90 ngày là FACT tính trực tiếp từ roster.

★ MỤC 13

PHỤ LỤC — BẢNG CHẤM HIỆN DIỆN CHI TIẾT (dữ liệu PALMS cho Ban Thành viên)

Trích trực tiếp từ log Zoom (participants CSV, phòng ID 3844334416). **Toàn bộ là FACT – không qua ASR, không suy đoán.** Phiên 06:13:41 → 08:44:38 · **100 lượt kết nối · 62 tên hiển thị riêng biệt.** CSV có đủ từ 06:13 (không bị ảnh hưởng bởi việc recording thiếu 57 phút đầu).

Cách dùng chấm PALMS (P/L/A):

- **Vào** = lần vào **sớm nhất** · **Ra** = lần ra **muộn nhất** · **Tổng phút** = **cộng dồn** các lượt · **Lượt** = số lần vào/ra (nhiều lượt = rớt mạng, vẫn tính có mặt).
- Cột **Gợi ý** chỉ là tham khảo: 🕒 **vào sau 07:00** = **khả năng** trễ (giờ họp chuẩn BNI ~06:45–07:00 – **Ban EC xác nhận giờ chốt của Luna**) · <15' = dự rất ngắn/ghé qua · ✓ = bình thường.
- ⚠️ **BẮT BUỘC** đọc trước khi chấm: **62 tên ≠ 62 người.** Nhiều TV đổi tên Zoom giữa phiên (chuẩn hoá về "Luna - Tên - Ngành - SĐT") nên bị đếm thành 2–3 dòng. **Người có "🕒 vào sau 07:00" NHƯNG cũng có một dòng tên khác vào trước 07:00 thì KHÔNG phải trễ – đó chỉ là đổi tên.** Phải **cộng dồn phút cả 2–3 dòng** rồi mới kết luận.
- ⚠️ **Tên Zoom PHẢI** map thủ công với roster (`_roster-17-07.txt` / `chapter-roster-report_17-07-2026`) – CSV **không có email, không có mã thành viên.** Cột "Khách = Có" của Zoom là mặc định cho tài khoản ngoài org, **KHÔNG** có nghĩa là khách mời (Visitor).

Các cặp/nhóm tên NGHI TRÙNG đã phát hiện (cần gộp trước khi chấm):

đào thị thu lan... = DT-đào thị thu lan... = KT-đào thị thu lan... · **Phượng - Penjico** = **Luna - Phượng - Penjico** · **Trợ lý Sếp Lan Phương...** / **Nguyễn Thị Lan Phương** ≈ **Luna_Lan Phương- Mỹ phẩm Hàn quốc** · **Hồng Sơn** = **Luna - Vũ Hồng Sơn - 0966557810** = **Luna - Vũ Hồng Sơn - DV MKT...** · **Đào Văn Minh 3299** = **Luna - Đào Văn Minh - Nhựa BN...** · **LUNA - Nguyễn Thắng - Marketing...** = **Nguyễn Thắng - MKT...** · **Luna- Tô Trang 085.6574.168** = **Luna - Tô Trang - 085 6574 168** = **Luna- Tô Trang- 085 6574 168** · **Luna- Ngô Nga - Trại Hè...** = **Luna- Ngô Nga- Trại Hè...** · **Huy ngô** ≈ **Luna_Huy Ngo_Suachuaoto nhatrang...** · **KT Hồng Nhung Nước hoa Focus** = **Hồng Nhung Nước hoa** · **TBĐH Luna - Phương Anh Du lịch...** = **Luna - Phương Anh Du lịch...** · **luna-mai hoa thời trang...** ≈ **Mai hoa Mai**

→ **Số người thực ước tính ≈ 48–50** (sau khi gộp ~12–14 tên trùng). **Cao điểm đồng thời 43 người** là mức sàn đáng tin.

#	TÊN HIỂN THỊ (ZOOM)	VÀO	RA	TỔNG PHÚT	LƯỢT	GỢI Ý
1	LUNA_Đức Huy	06:13:41	07:55:47	103	2	✓
2	Tráng Phường luna	06:26:29	08:42:00	137	3	✓
3	đào thị thu lan - quần áo - 0975296016	06:26:39	06:31:16	5	1	<15'
4	Luna_Lê Hải Linh_Tour thương mại thiết kế	06:26:51	08:41:57	137	4	✓
5	DT-đào thị thu lan - quần áo - 0975296016	06:33:53	07:02:57	30	2	✓
6	Luna - Kiểu Câu 0905479905	06:34:21	08:41:18	128	3	✓
7	Luna - Thế Anh Bumbee - Thời trang thể thao	06:34:23	08:31:28	118	1	✓
8	Phượng - Penjico	06:34:42	07:03:04	30	2	✓
9	Trợ lý Sếp Lan Phương- Mỹ phẩm Hàn quốc	06:36:24	07:02:49	28	3	✓
10	Hồng Sơn	06:37:08	07:02:56	27	2	✓
11	TBĐH Luna - Phương Anh Du lịch 0982761993	06:38:32	07:58:11	81	3	✓
12	LuNa - Thủy Anh - F&B - 0886687626	06:40:38	08:41:49	123	4	✓
13	Nguyễn Thị Lan Phương	06:42:02	06:46:48	5	1	<15'
14	DS Việt Phương_AI Marketing	06:44:28	08:43:57	122	5	✓
15	Phát Đoàn	06:44:30	08:44:37	121	3	✓
16	Luna- Tô Trang 085.6574.168	06:44:38	07:13:29	30	3	✓
17	Luna- Xuân Trang 0934178688	06:45:23	07:54:01	70	3	✓
18	LUNA - Nguyễn Thắng - Marketing 0382979456	06:46:17	07:02:08	17	3	✓
19	GDC- Phương Kim Cương	06:46:33	08:42:00	116	1	✓
20	Vo Thi Ngoc Glau	06:50:21	08:08:53	79	1	✓
21	Tú Tài	06:52:25	08:41:30	111	4	✓
22	Luna - Đào Lành	06:53:00	08:42:17	110	1	✓
23	Luna - Nguyễn Khải Mỹ - 0968968930 - DT ADS	06:53:04	08:41:21	110	3	✓

#	TÊN HIỂN THỊ (ZOOM)	VÀO	RA	TỔNG PHÚT	LƯỢT	GỢI Ý
24	Huy ngô	06:53:24	06:56:46	4	1	<15'
25	Ngọc Ngà 0931213333	06:54:46	08:40:31	106	1	✓
26	BNI Luna Chapter	06:55:02	07:02:44	9	2	<15'
27	Đào Văn Minh 3299	06:55:10	07:02:52	9	2	<15'
28	LUNA Thái Hằng 0972616388	06:58:10	08:41:21	104	1	✓
29	Nguyễn Đình Kiên	06:58:48	08:42:21	105	2	✓
30	Luna - Đặng Xuân Sông - Phụ Kiện Ngành Tóc.	06:58:57	08:40:40	102	1	✓
31	Đỗ Thanh Long	07:01:27	07:23:08	22	1	🕒 vào sau 07:00
32	Luna_Vũ Nam	07:02:45	08:40:42	98	1	🕒 vào sau 07:00
33	Luna_Lan Phương- Mỹ phẩm Hàn quốc	07:02:50	08:41:25	99	1	🕒 vào sau 07:00
34	Luna - Đào Văn Minh - Nhựa BN - 0942933299	07:02:52	08:40:16	98	1	🕒 vào sau 07:00
35	KT-đào thị thu lan - quần áo - 0975296016	07:02:57	08:41:11	99	1	🕒 vào sau 07:00
36	Luna - Vũ Hồng Sơn - 0966557810	07:02:57	08:13:29	71	1	🕒 vào sau 07:00
37	Luna - Phương - Penjico	07:03:04	08:41:16	99	1	🕒 vào sau 07:00
38	Nguyễn Thắng - MKT - 0382979456	07:03:13	08:40:45	98	1	🕒 vào sau 07:00
39	LUNA_DƯỢC SĨ THU	07:03:26	08:41:16	98	1	🕒 vào sau 07:00
40	KT Hồng Nhung Nước hoa Focus	07:05:42	08:04:04	59	1	🕒 vào sau 07:00
41	Luna Hoàng Tuấn SX Bột Ngũ Cốc 0982046886	07:06:15	07:43:17	38	1	🕒 vào sau 07:00
42	luna-mai hoa thời trang 0981794273	07:07:36	07:50:02	43	1	🕒 vào sau 07:00
43	Luna Thế Hoàng Vientiane Lào Bất Động Sản 0392659899	07:09:16	08:43:10	94	1	🕒 vào sau 07:00
44	Luna - Tô Trang - 085 6574 168	07:11:13	08:23:52	73	1	🕒 vào sau 07:00
45	Luna- bs Hằng da	07:11:13	08:44:37	94	1	🕒 vào sau 07:00
46	Uyên Nguyễn	07:12:13	08:42:03	90	1	🕒 vào sau 07:00

#	TÊN HIỂN THỊ (ZOOM)	VÀO	RA	TỔNG PHÚT	LƯỢT	GỢI Ý
47	Việt Tran	07:14:27	07:16:46	3	1	 vào sau 07:00 · <15'
48	Phạm Tiến Dũng	07:16:53	08:42:00	86	1	 vào sau 07:00
49	Luna_Huy Ngo_Suachuaoto nhatrang_0907779115	07:24:58	08:42:14	78	1	 vào sau 07:00
50	LUNA - BÙI THẾ DUY	07:25:18	08:41:39	77	1	 vào sau 07:00
51	ĐẮC HỒ XUÂN	07:26:48	08:42:35	76	1	 vào sau 07:00
52	Luna_Đỗ Thanh Long 09799430226	07:27:41	08:41:39	74	1	 vào sau 07:00
53	Luna-Mai Liên	07:30:46	08:41:54	72	1	 vào sau 07:00
54	Luna- Ngô Nga - Trại Hè Quân Đội - 0985555076	07:32:53	07:55:00	23	1	 vào sau 07:00
55	Lê Huệ	07:40:11	08:40:38	61	1	 vào sau 07:00
56	Loan Đàm	07:46:56	08:41:22	55	1	 vào sau 07:00
57	Luna- Ngô Nga- Trại Hè Quân Đội- 0985555076	07:47:01	08:42:34	56	1	 vào sau 07:00
58	Mai hoa Mai	07:50:42	08:35:07	45	1	 vào sau 07:00
59	Luna - Phương Anh Du lịch - 0982761993	07:59:26	08:42:07	43	1	 vào sau 07:00
60	Hồng Nhung Nước hoa	08:06:11	08:41:05	35	1	 vào sau 07:00
61	Luna - Vũ Hồng Sơn - DV MKT - 0966.557.810	08:13:12	08:44:37	32	1	 vào sau 07:00
62	Luna- Tô Trang- 085 6574 168	08:19:16	08:44:00	25	1	 vào sau 07:00

 **Ghi chú cuối:** dòng **BNI Luna Chapter** (#26) là **tài khoản host phòng Zoom**, không phải thành viên — loại khỏi bảng chấm. Dòng **Trợ lý Sếp Lan Phương- Mỹ phẩm Hàn quốc** (#9) là **trợ lý dự thay PCT Nguyễn Thị Lan Phương** — theo chuẩn BNI, **cử người thay KHÔNG tính vắng**, nhưng Ban EC cần ghi nhận đúng loại (Substitute, không phải Present).

Báo cáo phiên họp 17/07/2026 · Nguồn: transcript Zoom (ASR) · chat · participants CSV · roster BNI Connect 17/07 (XLS —
tên sạch, FACT). Recording thiếu 57' đầu; số liệu ASR cần Ban EC đối chiếu BNI Connect.