Cẩm Nang Kinh Doanh

Bản tóm tắt - Năm 2025

Proprietary and confidential. Do not distribute

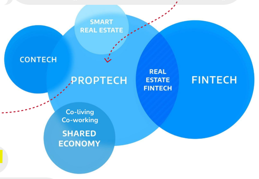
Developed by Homeber | 2025

Câu chuyện Proptech Homeber

Tại Việt Nam, **Xe ôm công nghệ** như Grab đã thay thế cho **Xe ôm truyền thống**

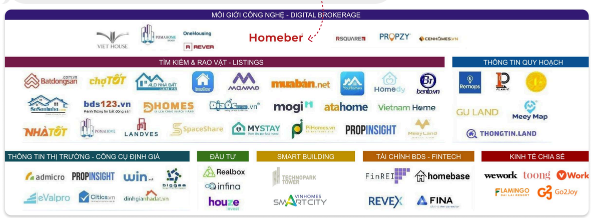
Trên thế giới, **Môi giới công nghệ** như kw, trulia, Zillow, REDFIN đã và đang thay thế cho **Môi giới truyền thống**

Theo Đại học Oxford, **ngành Proptech (Ngành Công nghệ Bất động sản)** dần hiện rõ các mảng chính từ năm 2012 tại Bắc Mỹ.

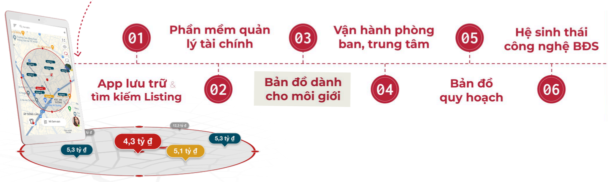

SMART REAL ESTATE
CONTECH
PROPTECH
REAL ESTATE FINTECH
FINTECH
Co-living
Co-working
SHARED ECONOMY

tại Việt Nam, hàng loạt **Tập đoàn, doanh nghiệp lớn chạy đua** với **nhiều mảng Proptech** khác nhau khoảng 10 năm nay

về Homeber chọn mảng **Digital Brokerage - Môi giới công nghệ** cùng các doanh nghiệp như REVER, CENHOMES ... để vươn mình ra thế giới
Dưới đây là Bản đồ toàn ngành Proptech tại Việt Nam


MÔI GIỚI CÔNG NGHỆ - DIGITAL BROKERAGE
VIET HOUSE
POMAHOME
OneHousing
REVER
Homeber
RSQUARE
PROPZY
CENHOMES.VN
TÌM KIẾM & RAO VẶT - LISTINGS
Batdongsan.com.vn
chợTỐT
ALO NHÀ ĐẤT
muaban.net
MANMO
YouHomes
Homedy
bento.vn
SoSanhnha
bds123.vn
DHOMES
DiaOconline.vn
mogi
atahome
Vietnam Home
NHÀTỐT
POMAHOME
LANDVES
SpaceShare
MYSTAY
PiHomes.vn
PROPINSIGHT
MeeyLand
THÔNG TIN QUY HOẠCH
Remaps
GU LAND
Meey Map
THONGTIN.LAND
THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG - CÔNG CỤ ĐỊNH GIÁ
admicro
PROPINSIGHT
win
biggee
eValpro
Citics.vn
dinhgianhadat.vn
ĐẦU TƯ
Realbox
infina
houze invest
SMART BUILDING
TECHNOPARK TOWER
VINHOMES SMARTCITY
TÀI CHÍNH BĐS - FINTECH
FinREI
homebase
REVEX
FINA
KINH TẾ CHIA SẺ
wework
toong
Work
FLAMINGO
Go2Joy

đó là lý do Homeber phát triển Nền tảng công nghệ ứng dụng trong Bất động sản với lộ trình phát triển công nghệ để mở rộng mô hình Homeber.


4,3 tỷ đ
5,3 tỷ đ
5,1 tỷ đ
5,3 tỷ đ

- 01 Phần mềm quản lý tài chính
- 02 App lưu trữ & tìm kiếm Listing
- 03 Vận hành phòng ban, trung tâm
- 04 Bản đồ dành cho môi giới
- 05 Hệ sinh thái công nghệ BĐS
- 06 Bản đồ quy hoạch

Giới thiệu Homeber

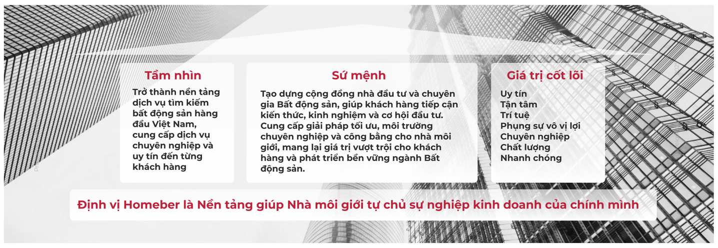
Homeber là:

· **Một Tổ chức Bất động sản Hợp lực :** nơi quy tụ từng sở trường của mỗi cá nhân xuất sắc để chung tay phát triển hệ thống kinh doanh bền vững.

· **Một công ty bất động sản hiện đại:** với cơ chế chính sách chia sẻ lợi nhuận minh bạch và công bằng.

· **Một công ty công nghệ:** với nền tảng công nghệ Proptech hiện đại giúp tối ưu hoá hoạt động kinh doanh để giúp từng cá nhân sở hữu và phát triển quy mô kinh doanh vượt khỏi các giới hạn về địa lý, giới hạn về quy mô.

· **Một nền tảng phát triển sự nghiệp lâu dài cho môi giới:** với 3 nền tảng Chính sách - Văn hoá - Công nghệ là bệ phóng giúp nhà môi giới tự chủ sự nghiệp kinh doanh của chính mình.



Tầm nhìn

Trở thành nền tảng dịch vụ tìm kiếm bất động sản hàng đầu Việt Nam, cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp và uy tín đến từng khách hàng

Sứ mệnh

Tạo dựng cộng đồng nhà đầu tư và chuyên gia Bất động sản, giúp khách hàng tiếp cận kiến thức, kinh nghiệm và cơ hội đầu tư. Cung cấp giải pháp tối ưu, môi trường chuyên nghiệp và công bằng cho nhà môi giới, mang lại giá trị vượt trội cho khách hàng và phát triển bền vững ngành Bất động sản.

Giá trị cốt lõi

Uy tín
Tận tâm
Trí tuệ
Phụng sự vô vị lợi
Chuyên nghiệp
Chất lượng
Nhanh chóng

Định vị Homeber là Nền tảng giúp Nhà môi giới tự chủ sự nghiệp kinh doanh của chính mình

Lịch sử hình thành & phát triển

2018

Thành lập và đi vào hoạt động trong lĩnh vực bất động sản.

2019

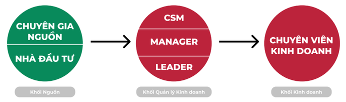
Đại Phúc An chính thức vào lĩnh vực mua bán dự án sơ cấp.

2023

Ra mắt dự án **HOMEBER** - sản phẩm của **Đại Phúc An.** Với 3 nền tảng: **Chính sách - Văn hoá - Công nghệ**

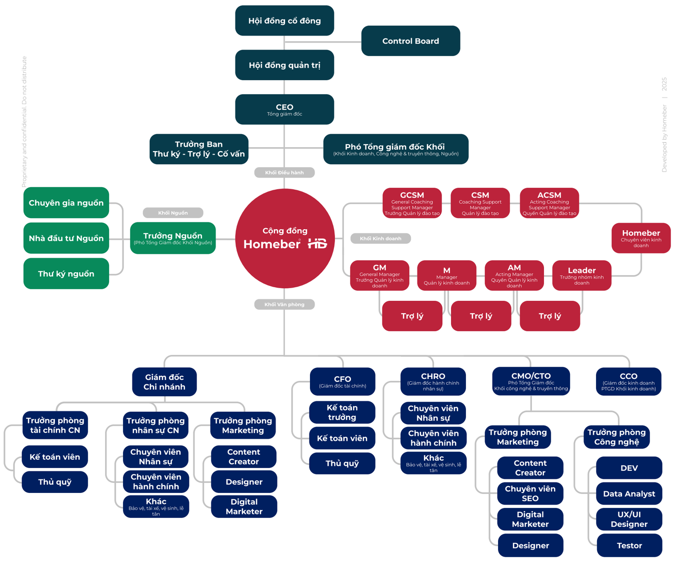
POLICY
TECHNOLOGY
CULTURE

Mô hình kinh doanh Homeber


CHUYÊN GIA NGUỒN
NHÀ ĐẦU TƯ
Khối Nguồn
CSM
MANAGER
LEADER
Khối Quản lý Kinh doanh
CHUYÊN VIÊN KINH DOANH
Khối Kinh doanh

Mô hình B2A (business to agent).
Homeber giúp các Nhà môi giới Bất động sản xây dựng sự nghiệp kinh doanh bền vững bằng cách cung cấp nền tảng chính sách, văn hoá, công nghệ để tối ưu hoá hiệu quả kinh doanh và mở rộng mạng lưới kinh doanh không giới hạn

Sơ đồ tổ chức


Hội đồng cổ đông
Control Board
Hội đồng quản trị
CEO
Tổng giám đốc
Trưởng Ban
Thư ký - Trợ lý - Cố vấn
Phó Tổng giám đốc Khối
(Khối Kinh doanh, Công nghệ & truyền thông, Nguồn)
Khối Điều hành
Chuyên gia nguồn
Nhà đầu tư Nguồn
Thư ký nguồn
Khối Nguồn
Trưởng Nguồn
(Phó Tổng Giám đốc Khối Nguồn)
Cộng đồng
Homeber
GCSM
General Coaching Support Manager
Trưởng Quản lý đào tạo
CSM
Coaching Support Manager
Quản lý đào tạo
ACSM
Acting Coaching Support Manager
Quyền Quản lý đào tạo
Khối Kinh doanh
Homeber
Chuyên viên kinh doanh
GM
General Manager
Trưởng Quản lý kinh doanh
M
Manager
Quản lý kinh doanh
AM
Acting Manager
Quyền Quản lý kinh doanh
Leader
Trưởng nhóm kinh doanh
Trợ lý
Trợ lý
Trợ lý
Khối Văn phòng
Giám đốc Chi nhánh
Trưởng phòng tài chính CN
Kế toán viên
Thủ quỹ
Trưởng phòng nhân sự CN
Chuyên viên Nhân sự
Chuyên viên hành chính
Khác
Bảo vệ, tài xế, vệ sinh, lễ tân
Trưởng phòng Marketing
Content Creator
Designer
Digital Marketer
CFO
(Giám đốc tài chính)
Kế toán trưởng
Kế toán viên
Thủ quỹ
CHRO
(Giám đốc hành chính nhân sự)
Chuyên viên Nhân sự
Chuyên viên hành chính
Khác
Bảo vệ, tài xế, vệ sinh, lễ tân
CMO/CTO
Phó Tổng Giám đốc Khối công nghệ & truyền thông
Trưởng phòng Marketing
Content Creator
Chuyên viên SEO
Digital Marketer
Designer
Trưởng phòng Công nghệ
DEV
Data Analyst
UX/UI Designer
Testor
CCO
(Giám đốc kinh doanh PTGD Khối kinh doanh)

4 Giá trị của Homeber

POLICY
TECHNOLOGY
CULTURE

Sự nghiệp

Homeber là Nền tảng môi giới công nghệ giúp nhà môi giới **tự chủ sự nghiệp kinh doanh** của mình với **3 nền tảng: Công nghệ - Văn Hoá - Chính sách.**

Công bằng

Homeber tin rằng giá trị **Công bằng** là động lực để xây dựng niềm tin phát triển hệ thống kinh doanh bền vững.

Tuyển dụng
Bán hàng
Đào tạo

Hợp lực

Mỗi cá nhân cộng tác với nhau bằng việc phát huy sở trường của mình xoay quanh 3 nhiệm vụ chính: **Tuyển dụng - Đào tạo - Bán hàng.**

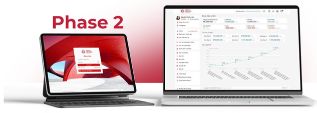
Thừa kế

Mỗi thành viên sở hữu **Mã số duy nhất** gắn chặt với hệ thống kinh doanh có thể **thừa kế** cho con cái hoặc người thân sự nghiệp của mình.

Nền tảng Công nghệ

Công nghệ là chìa khoá nhằm **nâng cao hiệu quả** làm việc, **tối ưu hóa quy trình** và **mở rộng quy mô** kinh doanh không giới hạn

Phase 2



Phần mềm cổ phiếu DPA

Phase 3

Ứng dụng kho hàng Homeber

Văn hoá Homeber

Homeber xây văn hoá đoàn kết, hỗ trợ lẫn nhau, không cạnh tranh tiêu cực. Cùng nhau xây cộng đồng môi giới vững mạnh, tôn vinh giá trị nghề và lan toả đến khách hàng.

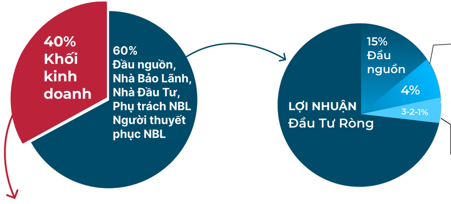
Proprietary and confidential. Do not distribute
Developed by Homeber | 2025

Chính sách Sản phẩm Cọc đầu tư

Dành cho Khối Kinh Doanh - Homeber

Tổng thu tạm tính = **Tổng Giá Bán** (= Giá bán + Tiền thuê) - **Tổng Giá Mua** (= Giá chủ thu + chi phí cố định) - **12% Quỹ phát triển hệ thống Homeber** - **1,5% Quỹ tích luỹ sale**

12% Quỹ phát triển hệ thống Homeber:
- Trước xuống tiền 12%
- Sau xuống tiền 8% +4% Thưởng NĐT



Phụ trách bảo lãnh

(Người làm việc trực tiếp giữa Homeber và NBL, chịu trách nhiệm điều phối và đảm bảo nguồn vốn bảo lãnh được giải ngân đúng thời hạn cam kết)

Người thuyết phục NBL

(Là cá nhân trực tiếp giới thiệu, tư vấn và thuyết phục NBL đồng ý tham gia bảo lãnh nguồn)

Khối kinh doanh

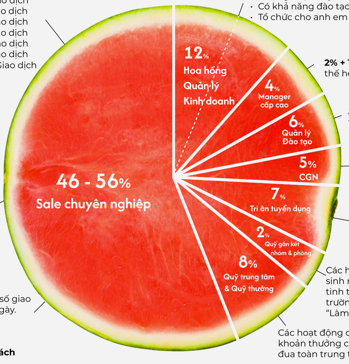
*= **40%** x Tổng thu tạm tính*

Phần Hoa hồng nhận về Khối kinh doanh.
Các % Hoa hồng của Chuyên viên kinh doanh, Trưởng nhóm, Manager, CSM... sẽ tính trên **Khối kinh doanh** này.

Hoa hồng	Số giao dịch trước đó 90 ngày
46%	0 Giao dịch
46% + 1%	1 Giao dịch
46% + 2%	2 Giao dịch
46% + 3%	3 Giao dịch
46% + 4%	4 Giao dịch
46% + 5%	5 Giao dịch
46% + 6%	6 Giao dịch
46% + 7%	7 Giao dịch
46% + 8%	8 Giao dịch
46% + 9%	9 Giao dịch
46% + 10%	>10 Giao dịch

6% Leader *(Trưởng nhóm kinh doanh)*
- Trưởng nhóm quản lý 4-5 thành viên
- Có khả năng làm việc nhóm, và bán hàng.
- Tổ chức cho anh em tham gia cọc nguồn.

+3% AM (Quyền Quản lý KD) & +3% Manager (Quản lý KD)
- Manager quản lý 3 nhóm
- Có khả năng đào tạo, lãnh đạo, quản lý bán hàng, chốt Sale.
- Tổ chức cho anh em tham gia cọc nguồn.



2% + 1% + 1% lần lượt cho 3 manager thế hệ đi trước

ACSM & **CSM** Quản lý đào tạo tại trung tâm.

Chuyên gia nguồn: Cơ cấu giá bán, Truyền động lực, Làm tài liệu, Truyền thông nguồn...

- **1%** tri ân cho "Người tuyển dụng Người kiếm nguồn"
- **3%F1 + 2%F2 +1%F3** tri ân lần lượt cho 3 thế hệ "Người tuyển dụng sale" đang hoạt động

Các hoạt động ăn uống, liên hoan, sinh nhật... nhằm tăng sự gắn bó, tinh thần đồng đội và tạo môi trường làm việc vui vẻ, đoàn kết "Làm hết sức - Gắn kết hết mình"

Các hoạt động của trung tâm, sự kiện, các khoản thưởng cho lãnh đạo, chương trình thi đua toàn trung tâm, các khoản phát sinh khác.

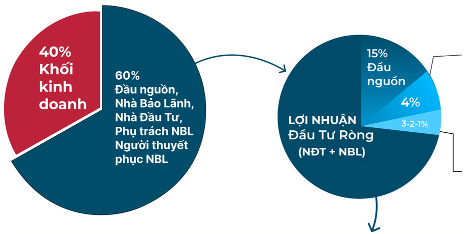
Thưởng bổ sung hiện vật hoặc tiền mặt áp dụng tuỳ giao dịch

Luỹ tuyến theo số giao dịch trong 90 ngày.
trong đó
+ 15% Chốt
+ 15% Chăm
+ 70% Kiếm khách

Proprietary and confidential. Do not distribute
Developed by Homeber | 2025

Chính sách Sản phẩm Cọc đầu tư

Dành cho Khối Kinh Doanh - Homeber



Phụ trách bảo lãnh

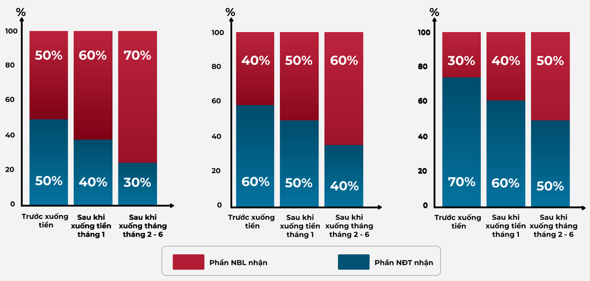
(Người làm việc trực tiếp giữa Homeber và NBL, chịu trách nhiệm điều phối và đảm bảo nguồn vốn bảo lãnh được giải ngân đúng thời hạn cam kết)

Người thuyết phục NBL

(Là cá nhân trực tiếp giới thiệu, tư vấn và thuyết phục NBL đồng ý tham gia bảo lãnh nguồn)

Phương thức bảo lãnh và phân chia lợi nhuận giữa NĐT và NBL

Phương thức 1% (Đóng lãi hàng tháng)	Phương thức 1,25% (Đóng lãi hàng tháng)	Phương thức 1,5% (Đóng lãi cuối kỳ)
1%/Tháng (Lợi nhuận tối thiểu của NBL)	**1,25%**/Tháng (Lợi nhuận tối thiểu của NBL)	**1,5%**/Tháng (Lợi nhuận tối thiểu của NBL)



Thuyết phục Nhà bảo Lãnh

Cá nhân trực tiếp giới thiệu, tư vấn và thuyết phục Nhà Bảo Lãnh đồng ý tham gia bảo lãnh nguồn

Thuyết phục được phương thức	Hoa Hồng
Bảo Lãnh 1%	3%
Bảo Lãnh 1,25%	2%
Bảo Lãnh 1,5%	1%

Tỉ lệ được tính trên **Tổng thu sau khi trừ phần phân bố của Khối Kinh Doanh**

Chính sách đảm bảo quyền lợi NBL và NĐT

- ✓ Nhà Bảo Lãnh ưu tiên nhận đủ lợi nhuận tối thiểu theo phương thức bảo lãnh đã chọn trong mọi trường hợp
- ✓ Trường hợp nếu lợi nhuận thực tế thấp hơn mức cam kết, phần thiếu sẽ được bù từ phần lợi nhuận của Nhà Đầu Tư
- ✓ Thời gian áp dụng tối đa cho mỗi giao dịch là 06 tháng. Sau thời gian này , Nhà Đầu Tư xác định mất cọc theo quy định hiện hành
- ✓ Nhà Đầu Tư đồng thời là saler thưởng thêm 10 - 15 triệu/ giao dịch thành công

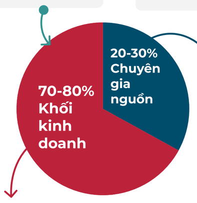
Proprietary and confidential. Do not distribute
Developed by Homeber | 2025

Chính sách Liên kết nguồn

Dành cho Khối Kinh Doanh - Homeber

Lợi nhuận = ***Tổng chênh lệch*** (*= Giá bán ra - Giá chủ thu về*) - ***Tổng chi phí***

Tổng chi phí
= Phí kiếm nguồn
+ Phí bảo lãnh nguồn
+ Chi phí khác nếu có
+ Phần hợp lực chung



Khối Chuyên gia nguồn

*= **20-30%** x Tổng thu*

20-30% Tổng thu
(20% đối với nguồn tốt; 30% đối với nguồn tốt & độc quyền)

Khối kinh doanh

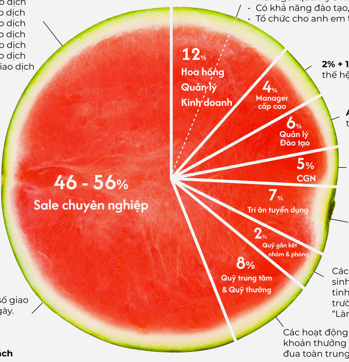
*= **70-80%** x Lợi Nhuận*

Phần Hoa hồng nhận về Khối kinh doanh.
Các % Hoa hồng của Chuyên viên kinh doanh, Trưởng nhóm, Manager, CSM... sẽ tính trên **Khối kinh doanh** này.

Hoa hồng	Số giao dịch trước đó 90 ngày
46%	0 Giao dịch
46% + 1%	1 Giao dịch
46% + 2%	2 Giao dịch
46% + 3%	3 Giao dịch
46% + 4%	4 Giao dịch
46% + 5%	5 Giao dịch
46% + 6%	6 Giao dịch
46% + 7%	7 Giao dịch
46% + 8%	8 Giao dịch
46% + 9%	9 Giao dịch
46% + 10%	>10 Giao dịch

6% Leader *(Trưởng nhóm kinh doanh)*
- Trưởng nhóm quản lý 4-5 thành viên
- Có khả năng làm việc nhóm, và bán hàng.
- Tổ chức cho anh em tham gia cọc nguồn.

+3% AM (Quyền Quản lý KD) & +3% Manager (Quản lý KD)
- Manager quản lý 3 nhóm
- Có khả năng đào tạo, lãnh đạo, quản lý bán hàng, chốt Sale.
- Tổ chức cho anh em tham gia cọc nguồn.



2% + 1% + 1% lần lượt cho 3 manager thế hệ đi trước

ACSM & **CSM** Quản lý đào tạo tại trung tâm.

Chuyên gia nguồn: Cơ cấu giá bán, Truyền động lực, Làm tài liệu, Truyền thông nguồn...

- **1%** tri ân cho "Người tuyển dụng Người kiếm nguồn"
- **3%F1 + 2%F2 +1%F3** tri ân lần lượt cho 3 thế hệ "Người tuyển dụng sale" đang hoạt động

Các hoạt động ăn uống, liên hoan, sinh nhật... nhằm tăng sự gắn bó, tinh thần đồng đội và tạo môi trường làm việc vui vẻ, đoàn kết "Làm hết sức - Gắn kết hết mình"

Các hoạt động của trung tâm, sự kiện, các khoản thưởng cho lãnh đạo, chương trình thi đua toàn trung tâm, các khoản phát sinh khác.

Luỹ tuyến theo số giao dịch trong 90 ngày.
trong đó
+ 15% Chốt
+ 15% Chăm
+ 70% Kiếm khách

Proprietary and confidential. Do not distribute
Developed by Homeber | 2025

Hoa hồng quản lý 6+3+3

Hoa hồng quản lý 6% + 3% + 3% dành cho 3 cấp quản lý lần lượt là Trưởng nhóm, Quyền Manager và Manager. Như vậy **hoa hồng tối đa** của từng vị trí sẽ là:
- **Trưởng nhóm: 6%**
- **Quyền Manager: 6% + 3% = 9%**
- **Manager: 6% + 3% +3% = 12%**

Trong trường hợp hoa hồng đã có Trưởng nhóm hoặc Quyền Manager hoặc cả 2 đều nhận rồi thì cấp Quyền Manager và Manager sẽ **không nhận lại khoản hoa hồng đã chi**.

Điều kiện nhận hoa hồng
- Để nhận được hoa hồng theo hệ thống, bạn cần duy trì **trạng thái năng động**, nghĩa là phải tham gia vào văn hóa họp hành, đào tạo và chia sẻ tại chi nhánh.
- Nếu bạn rơi vào trạng thái không hoạt động, hệ thống sẽ tìm cấp quản lý gần nhất trong nhánh để nhận phần hoa hồng tương ứng
- Hoa hồng này sẽ được tính trọn đời nếu bạn vẫn còn làm việc tại Homeber....

Công thức tính hoa hồng tuyển dụng

Tổng hoa hồng Trưởng nhóm = 6% x (Tổng thù lao tất cả giao dịch trong nhóm)

Hoa hồng tri ân tuyển dụng sale 3+2+1

Hệ thống hoa hồng tuyển dụng được chia thành **3 thế hệ** và chỉ áp dụng trong phạm vi **3 thế hệ**. Khi bạn tuyển dụng một đội ngũ bán hàng từ **Thế hệ 1** đến **Thế hệ 3** và họ tạo ra giao dịch thì bạn sẽ **nhận được 1-3%** của giao dịch đó.
Bất kì giao dịch nào:
- từ **Thế hệ 1** bạn sẽ nhận **3%** Tổng thù lao
- từ **Thế hệ 2** bạn sẽ nhận **2%** Tổng thù lao
- từ **Thế hệ 3** bạn sẽ nhận **1%** Tổng thù lao

Điều kiện nhận hoa hồng
- Để nhận được hoa hồng theo hệ thống, bạn cần duy trì **trạng thái năng động**, nghĩa là phải tham gia vào văn hóa họp hành, đào tạo và chia sẻ tại chi nhánh.
- Nếu bạn rơi vào trạng thái không hoạt động, hệ thống sẽ tìm chiến binh năng động gần nhất trong nhánh để nhận phần hoa hồng tương ứng
- Hoa hồng này sẽ được tính trọn đời nếu bạn vẫn còn làm việc tại Homeber.

  ...

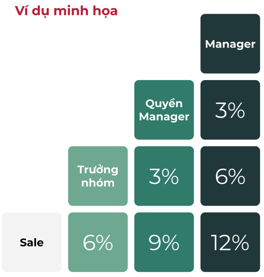
Tổng hoa hồng Quyền Manager = **9%** x (Tổng thù lao tất cả giao dịch trong nhóm)
- **Tổng hoa hồng Trưởng nhóm**

Tổng hoa hồng Manager = **12%** x (Tổng thù lao tất cả giao dịch trong nhóm)
- **Tổng hoa hồng Trưởng nhóm**
- **Tổng hoa hồng Quyền Manager**

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

Ví dụ minh họa


Manager
Quyền Manager
3%
Trưởng nhóm
3%
6%
Sale
6%
9%
12%

Ví dụ 1:
Bạn *là* ***Trưởng nhóm****.*
Khi Sale trong nhóm phát sinh giao dịch với Tổng thù lao 100 triệu
- *Bạn sẽ nhận 6% x 100 triệu = 6 triệu*

Ví dụ 2:
Bạn *là* ***Quyền Manager****. Nếu:*
- *Trong nhóm không có Trưởng nhóm, và phát sinh tổng giao dịch 100 triệu thì bạn sẽ nhận là: 9% x 100 triệu = 9 triệu*
- *Trong nhóm có Trưởng nhóm, nhóm của Trưởng nhóm phát sinh 100 triệu và nhóm không có Trưởng nhóm phát sinh 100 triệu thì bạn sẽ nhận là: (9% x 200 triệu) - (6% x 100 triệu) = 12 triệu...*

Ví dụ 3:
Bạn *là* ***Manager****. Nếu:*
- *Trong nhóm không có Trưởng nhóm và Quyền Manager và phát sinh tổng giao dịch 100 triệu thì bạn sẽ nhận là: 12% x 100 triệu = 12 triệu*
- *Trong nhóm có Trưởng nhóm, nhóm của Trưởng nhóm phát sinh 100 triệu và nhóm không có Trưởng nhóm phát sinh 100 triệu thì bạn sẽ nhận là: (12% x 200 triệu) - (6% x 100 triệu) = 18 triệu*
- *Trong nhóm có Trưởng nhóm, và Quyền Manager, nhóm của Trưởng nhóm phát sinh 100 triệu, nhóm của Quyền Manager phát sinh 100 triệu (Trưởng nhóm thuộc nhóm của Quyền Manager) và nhóm không có Trưởng nhóm& Manager phát sinh 100 triệu thì bạn sẽ nhận là: (12% x 300 triệu) - (3% x 200 triệu) - (6% x 100 triệu) = 24 triệu*

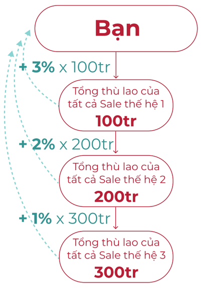
Công thức tính hoa hồng tuyển dụng

Tổng thu nhập tuyển dụng = **3%** x **(Tổng thù lao tất cả giao dịch của Thế hệ 1)**
+ 2% x **(Tổng thù lao tất cả giao dịch của Thế hệ 2)**
+ 1% x **(Tổng thù lao tất cả giao dịch của Thế hệ 3)**

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

Ví dụ minh họa


Bạn
+ 3% x 100tr
Tổng thù lao của tất cả Sale thế hệ 1
100tr
+ 2% x 200tr
Tổng thù lao của tất cả Sale thế hệ 2
200tr
+ 1% x 300tr
Tổng thù lao của tất cả Sale thế hệ 3
300tr

Ví dụ 1:
Bạn *tuyển dụng* ***nhiều Sale ở thế hệ 1****.*
Khi ***Sale ở thế hệ 1*** *phát sinh nhiều giao dịch với Tổng thù lao 100 triệu*
- ***Bạn*** *sẽ nhận 3% = 3 triệu*

Ví dụ 2:
Nhiều Sale ở thế hệ 1 *tuyển dụng* ***nhiều Sale ở thế hệ 2****.*
Khi ***Sale ở thế hệ 2*** *phát sinh nhiều giao dịch với Tổng thù lao là 200 triệu*
- ***Bạn*** *sẽ nhận 2% của 200 triệu = 4 triệu*
- *còn* ***Sale ở thế hệ 1*** *sẽ nhận 3% của 200 triệu = 6 triệu*

Ví dụ 3:
Nhiều Sale ở thế hệ 2 *tuyển dụng* ***nhiều Sale ở thế hệ 3****.*
Khi ***Sale ở thế hệ 3*** *phát sinh nhiều giao dịch với Tổng thù lao là 300 triệu*
- ***Bạn*** *sẽ nhận 1% của 300 triệu = 3 triệu*
- *còn* ***Sale ở thế hệ 1*** *sẽ nhận 2% của 300 triệu = 6 triệu*
- *còn* ***Sale ở thế hệ 2*** *sẽ nhận 3% của 300 triệu = 9 triệu*

Hoa hồng Manager cấp cao 2+1+1

Nếu trong đội ngũ của bạn có thành viên tách ra thành lập 1 phòng kinh doanh và phòng kinh doanh này phát sinh giao dịch thì bạn cũng sẽ nhận được **2%** từ giao dịch đó. Và cứ như vậy, bạn nhận được **1%** từ 2 thế hệ Manager nối tiếp....

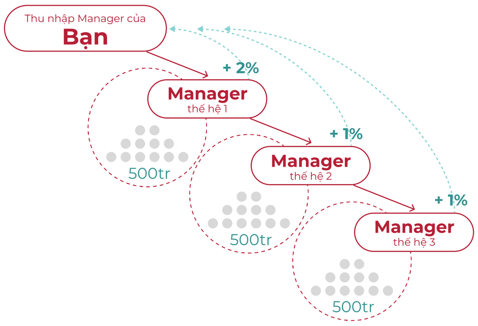
Công thức tính hoa hồng tuyển dụng

Tổng thu nhập tri ân = **2%** x **(Tổng thù lao từ tất cả giao dịch trong thế hệ Manager 1)**
+ 1% x **(Tổng thù lao từ tất cả giao dịch trong thế hệ Manager 2)**
+ 1% x **(Tổng thù lao từ tất cả giao dịch trong thế hệ Manager 3)**

Ví dụ minh họa

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025


Thu nhập Manager của
Bạn
+ 2%
Manager
thế hệ 1
500tr
+ 1%
Manager
thế hệ 2
500tr
+ 1%
Manager
thế hệ 3
500tr

Ví dụ 1:
Bạn *tuyển dụng nhiều* ***Manager ở thế hệ 1****.*
Khi nhiều ***PKD của Manager thế hệ 1*** *phát sinh nhiều giao dịch với Tổng thù lao 500 triệu*
- ***Bạn*** *sẽ nhận 2% = 10 triệu*

Ví dụ 2:
Nhiều ***PKD của Manager thế hệ 1*** *tuyển dụng nhiều* ***PKD của Manager thế hệ 2****.*
Khi nhiều ***PKD của Manager thế hệ 2*** *phát sinh nhiều giao dịch với Tổng thù lao là 500 triệu*
- ***Bạn*** *sẽ nhận 1% của 500 triệu = 5 triệu*
- *còn nhiều* ***PKD của Manager thế hệ 1*** *sẽ nhận 2% của 500 triệu = 10 triệu*

Ví dụ 3:
Nhiều ***PKD của Manager thế hệ 2*** *tuyển dụng nhiều* ***PKD của Manager thế hệ 3****.*
Khi nhiều ***PKD của Manager thế hệ 3*** *phát sinh nhiều giao dịch với Tổng thù lao là 500 triệu*
- ***Bạn*** *sẽ nhận 1% của 500 triệu = 5 triệu*
- *còn nhiều* ***PKD của Manager thế hệ 1*** *sẽ nhận 1% của 500 triệu = 5 triệu*
- *còn nhiều* ***PKD của Manager thế hệ 2*** *sẽ nhận 2% của 500 triệu = 10 triệu*

Kỹ Năng Kinh Doanh

Bản tóm tắt - Năm 2025

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

Bước 1: Đăng ký Ứng dụng Homeber

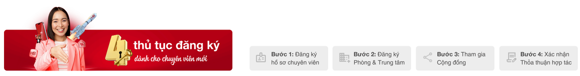
①

Đăng ký Ứng dụng - Ký hợp đồng hợp tác - Mở khoá tài khoản

- Anh/chị tải ứng dụng bằng cách gõ từ “HOMEBER” trên Appstore (Điện thoại Iphone) hoặc Google Play (Điện thoại Android). Sau đó bấm “Đăng ký” và làm theo hướng dẫn

homeber

- Sau khi Đăng ký và Đăng nhập, Anh/chị bấm vào “4 thủ tục đăng ký” và hoàn thành 4 bước đăng ký theo hướng dẫn


4 thủ tục đăng ký
dành cho chuyên viên mới

Bước 1: Đăng ký hồ sơ chuyên viên
Bước 2: Đăng ký Phòng & Trung tâm
Bước 3: Tham gia Cộng đồng
Bước 4: Xác nhận Thỏa thuận hợp tác

- Sau đó Anh/chị liên hệ với Người giới thiệu hoặc Hotline **0962.564.886** để được hướng dẫn lên văn phòng gần nhất và **ký hợp đồng hợp tác.**
- Sau khi ký hợp đồng, Anh/chị liên hệ **CSM/Manager** hoặc Hotline **0962.564.886** để mở khoá đầy đủ tính năng trên Ứng dụng.

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

Mở khóa
Tài khoản
Chuyên viên

②

Tìm hiểu nghề môi giới qua các bài học E-learning trên Ứng dụng

- Để tìm hiểu **Chính sách kinh doanh Homeber,** Anh/chị tìm hiểu trong tài liệu này và nhờ Người giới thiệu và Manager giải thích rõ chính sách.

Bước 2: Tìm hiểu và đọc tài liệu

①

Tìm hiểu Homeber

- Anh/ chị tìm hiểu thêm về thông tin liên quan đến Homeber để có cái nhìn tổng quan về ngành Proptech, cũng như công nghệ Homeber mang lại.

Quét mã QR code để tìm hiểu chi tiết thông qua lời chia sẻ đến từ các Founder thông qua video.

Cẩm nang kinh doanh

Cùng Founder hiểu về Homeber

HB
POLICY
TECHNOLOGY
CULTURE

Tổng quan Proptech và Lộ trình phát triển công nghệ Homeber

②

Tìm hiểu chính sách kinh doanh

- Thông tin chi tiết sẽ được chia sẻ thông qua video.

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

③

Hướng dẫn sử dụng ứng dụng

- Để sử dụng tốt ứng dụng Homeber, Anh/ chị có thể xem chi tiết hướng dẫn thông qua mã QR code dưới đây.

- Để học các **Kiến thức cơ bản về nghề môi giới**, Anh/chị bấm vào “10 bước huấn luyện cho chuyên viên mới” trong Ứng dụng di động App “Homeber”

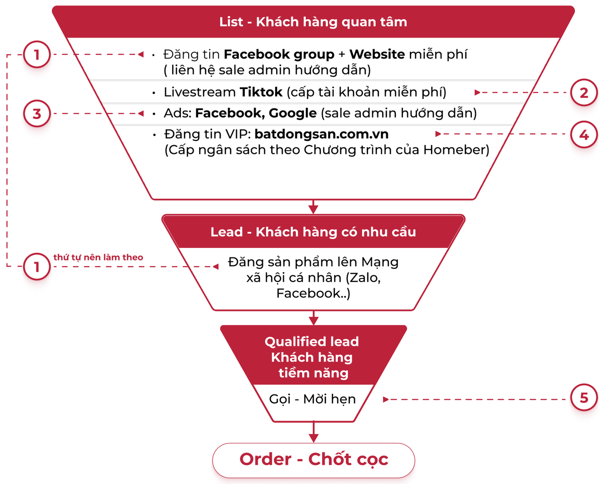
10
a→z
Tham gia ngay
bước huấn luyện
cho chuyên viên mới

- Để tìm hiểu về **Các tài liệu kinh doanh Homeber**, Anh/chị quét mã QRcode dưới đây. Các tài liệu gồm: Các bước hướng dẫn tìm nguồn, đăng nguồn, Các cách tìm khách hàng...

09:33
Nguồn Hàng
Tìm kiếm
Tất cả
Của tôi
Mua bán
Nhà ở 69,m2 vị trí đẹp đã có sổ hồng
Chợ Hiệp Thành
Tu viện Vĩnh Nghiêm

Dành cho
SALE
Dành cho
CHUYÊN GIA NGUỒN

Bước 3: Tìm kiếm khách hàng



List - Khách hàng quan tâm

- ① Đăng tin **Facebook group** + **Website** miễn phí (liên hệ sale admin hướng dẫn)
- ② Livestream **Tiktok** (cấp tài khoản miễn phí)
- ③ Ads: **Facebook, Google** (sale admin hướng dẫn)
- ④ Đăng tin VIP: **batdongsan.com.vn** (Cấp ngân sách theo Chương trình của Homeber)

Lead - Khách hàng có nhu cầu

① thứ tự nên làm theo: Đăng sản phẩm lên Mạng xã hội cá nhân (Zalo, Facebook..)

Qualified lead Khách hàng tiềm năng

⑤ Gọi - Mời hẹn

Order - Chốt cọc

Hướng dẫn Đăng tin **Facebook group** + **Website** miễn phí

Hướng dẫn **Livestream Tiktok**

Homeber
BÀN GIAO NHÀ
Chúc mừng
Quý khách hàng
BÀN GIAO NHÀ
HOMEBER

Proprietary and confidential. Do not distribute

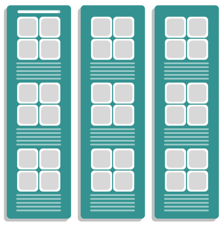
Developed by Homeber | 2025

Điểm khác biệt giữa Homeber và Môi giới tự do

Môi giới tự do | **Homeber**

① Tìm kiếm sản phẩm dễ dàng bằng bản đồ

- Khó tìm lại thông tin sản phẩm trên Zalo, Facebook...

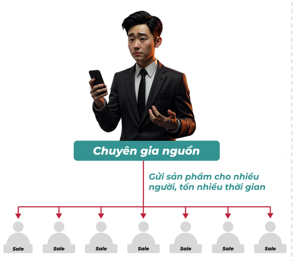


- ***Dễ tìm sản phẩm***, dễ dàng chia sẻ và cập nhật tình trạng.

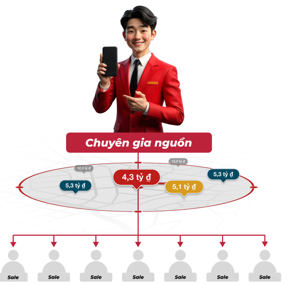
Đủ sổ, thông tin, hình ảnh...
24/7
Cập nhật hàng ngày

② Chia sẻ nguồn cho nhiều người chỉ với 1 lần đăng tin

- Chuyên gia nguồn phải ***gửi sản phẩm cho từng người***, nhiều người.
- Sale mới sẽ khó nắm rõ các nguồn hàng nào cần tập trung để bán.


Chuyên gia nguồn
Gửi sản phẩm cho nhiều người, tốn nhiều thời gian
Sale
Sale
Sale
Sale
Sale
Sale
Sale

- ***Đăng 1 lần***, kết nối hàng ngàn môi giới địa phương
- ***Gắn Tag Hot ngày, Hot tuần*** để làm nổi bật sản phẩm trên bản đồ.


Chuyên gia nguồn
12,3 tỷ đ
12,3 tỷ đ
5,3 tỷ đ
4,3 tỷ đ
5,1 tỷ đ
5,3 tỷ đ
Sale
Sale
Sale
Sale
Sale
Sale
Sale

Proprietary and confidential. Do not distribute

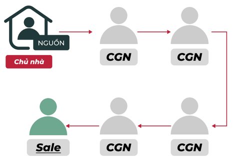
Developed by Homeber | 2025

Điểm khác biệt giữa Homeber và Môi giới tự do

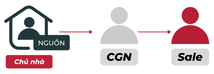
Môi giới tự do | **Homeber**

③ Chỉ chọn nguồn hàng Chính chủ/ Giáp chủ

- 1 Nguồn hàng qua tay nhiều người nên Hoa hồng ***chia cho quá nhiều người***

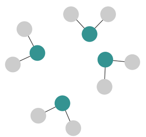

NGUỒN
Chủ nhà
CGN
CGN
CGN
CGN
Sale

- Chỉ nhận nguồn Chính chủ hoặc Giáp chủ Hoa hồng ***chia cho ít người*** .


NGUỒN
Chủ nhà
CGN
Sale

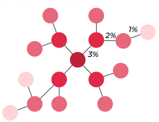
④ Không chọn Cạnh tranh, Homeber là hợp lực

- Môi giới tự do ***cạnh tranh*** khốc liệt, lo sợ luồn cò, cướp khách nên khó xây dựng đội ngũ

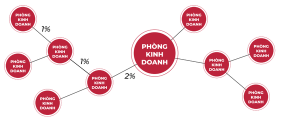


- Cộng đồng ***cùng kết nối hợp lực***, sẵn sàng chia sẻ đầy đủ về nguồn hàng cho hàng ngàn người, nhờ

Cây hệ thống tuyển dụng



Cây hệ thống quản lý


PHÒNG KINH DOANH
1%
1%
2%

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

Điểm khác biệt giữa Homeber và Môi giới tự do

Môi giới tự do | **Homeber**

① Nguồn hàng & Thu nhập

Môi giới tự do	Homeber
· Tự phải tìm kiếm nguồn hàng . Khó khăn trong việc phát triển mạng lưới, không có thu nhập thụ động . Không có thu nhập thụ động từ nguồn hàng, mặc dù đã mất thời gian và công sức để lấy hàng về · Nguồn hàng không chắc, cạnh tranh · Nguồn hàng hạn chế · Đa phần chia Hoa hồng ít vì nguồn lấy qua nhiều người	· Homeber kết nối bạn với nhiều người có nguồn · Dễ dàng có nhiều thu nhập thụ động từ mạng lưới · Có thu nhập thụ động từ nguồn hàng của bạn · Nguồn chắc chắn, không sợ cạnh tranh · Kho hàng khủng chất lượng · Cơ chế hoa hồng rõ ràng minh bạch công bằng · Hoa hồng người bán luôn cao hơn 46%

② Hệ thống, đội nhóm & hỗ trợ

Môi giới tự do	Homeber
. Có đơn 1 mình không có sự hỗ trợ từ công ty, đồng đội khác · Phải làm tất cả việc, từ tìm kiếm khách hàng, xây dựng hợp đồng, đàm phán giá cả và cập nhật rổ hàng... · Một mình nên khó khăn trong việc đàm phán với chủ · Không có sự đào tạo và định hướng chuyên môn · Không có điểm tựa khi gặp vấn đề · Dễ bị lạc lối · Không có cơ hội học hỏi kinh nghiệm từ người đi trước cũng như chủ nhà · Không có sự gắn kết nhiều với nhau · Không có sự đồng hành trong quá trình phát triển · Tạo cảm giác sợ vì lạ lẫm, gặp vấn đề khó tìm	· BLD và các đồng đội giỏi đồng hành cùng · Làm đúng điểm mạnh của mình để tạo hiệu quả kinh tế cao · Mạng lưới đông, hồ sơ công ty rõ ràng nên dễ ký với chủ · Liên tục có các lớp đào tạo phát triển bản thân · Có nhiều điểm tựa hơn Lộ trình phát triển rõ ràng để tiến xa hơn · Đội ngũ lấy nguồn là các Chuyên gia giỏi nên hạn chế hơn · Liên tục có những buổi chia sẻ kinh nghiệm hỗ trợ nhau cùng tiến lên · Được hướng dẫn lộ trình kinh doanh rõ ràng · Có cơ hội tham gia môi trường yêu thương, ai cũng muốn hỗ trợ bạn thành công

③ Quản lý vận hành, thương hiệu

Môi giới tự do	Homeber
. Nhà nước không cho phép hoạt động tự do, phải thuộc về một tổ chức công ty • Khó kỷ luật bản thân, khó chiến thắng được thói quen xấu và khó khăn trong việc tự quản lý tổ chức thời gian • Khó xây dựng được một lộ trình rõ ràng để đi xa hơn trong ngành • Dễ bị lôi cuốn • Không tạo được môi trường thuận lợi để phát triển . Hạn chế các hoạt động gắn kết và thể thao • Không được sử dụng những hình ảnh thương hiệu cho doanh của mình cho thể hệ tiếp theo	• Đáp ứng đủ yêu cầu Pháp Lý ngành • Homeber kèm cặp, đồng hành để phát triển • Rõ trình phát triển rõ ràng để tiến xa hơn . Có cơ chế rổ và số người quen biết nhau nhiều nên hạn chế hơn . Môi trường bán hàng và dạy bán hàng yêu thương . Liên tục có các chương trình thể thao tụ tập . Được sử dụng những hình ảnh thương hiệu của kinh doanh của mình cho thế hệ tiếp theo . Có cơ hội áp dụng cho nhiều người • Homeber xây dựng thương hiệu cá nhân có độ tin cậy uy tín trong mắt khách hàng

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

Mẹo để Livetream Tiktok

①

Hướng dẫn đăng tin trên Facebook Group

Thời gian live

- **Thời gian live: 1** tiếng - **1,5** tiếng. Mỗi tuần trên **3** phiên Livestream

②

Các vi phạm dễ bị khi LIVE

- **Máy quay chất lượng kém, mạng yếu, rung lắc bị giảm tương tác mạnh**

Điện thoại tốt

. **Iphone 12** trở lên
. Gói >5GB/ngày **mạng 5G**

Sạc dự phòng, pin

- Chuẩn bị **Sạc dự phòng**
- Pin nằm ở mức trên **80%**

Gimbal chống rung hoặc cây quay Tripod

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

- Không nói về các Nền tảng khác

⊗ Zalo
⊘ Zép lào

⊗ Facebook
⊘ Phở bò

⊗ SĐT
⊘ Bio

- Không có **khoảng thời gian im lặng** để chờ khách xem
- Không nói về **khuyến mãi, quà tặng**
- Không nói đưa **giấy tờ** *(vd: CCCD, GPLX, sổ hồng, dấu mộc đỏ,...)*
- Không cho **trẻ em đứng 1 mình** trong Livestream.
- Không đứng ở **khu vực nguy hiểm** *(vd: giữa đường)*
- Không đưa logo của thương hiệu lớn
- Không phát song song phiên live bằng nhiều tài khoản

③

Chuẩn bị nội dung trước khi nói

- Nắm các **trục đường chính** xung quanh
- Nắm **giá bán các căn gần đó**: xem trên App và hỏi dân địa phương
- Thuộc **kết cấu nhà, sổ, quy hoạch**
- Nắm phần cho **vay Ngân hàng** hỗ trợ
- Tổng hợp các **điểm mạnh** căn nhà: mặt bằng kinh doanh, giá/m2, vị trí đắc địa, phong thuỷ, công năng, tiện ích...
- Đi 1 vòng quanh nhà và tìm trên bản đồ để tìm các **tiện ích**: chợ, bách hoá xanh, trường học, uỷ ban...

Thảo luận

① Chuẩn bị nội dung

- **Mô tả** về thông tin sản phẩm
- **Hình ảnh**, video sản phẩm
- Thông tin **liên hệ** (vd: SDT)

② Đăng bài trong Group

- Vào nhóm Facebook bất động sản muốn đăng bài.
- Bấm vào ô "Bạn đang nghĩ gì..." / "Viết bài".
- Dạng bài thảo luận không có khung mẫu giá – bạn tự viết nội dung.
- Thêm nội dung đã chỉnh sửa + ảnh.
- Chèn Hashtag ở cuối bài viết

③ Sau khi đăng bài

- Bấm "thả tim" hoặc "like" bài viết của chính mình để tạo tương tác khởi đầu.
- Kiểm tra lại bài đăng đã ẩn thông tin cá nhân chưa.
- Chia sẻ bài vào các group liên quan khác nếu cần

Marketplace

① Chuẩn bị nội dung

- **Mô tả** về thông tin sản phẩm
- **Hình ảnh**, video sản phẩm
- Thông tin **liên hệ** (vd: SDT)

② Truy cập MarketPlace

- Vào Facebook cá nhân
- Bên dưới thanh công cụ, chọn MarketPlace
- Chọn "**Bán**" → "**+ Tạo bài niêm yết**"

③ Chọn loại sản phẩm

- Chọn "Nhà cần bán hoặc cho thuê"

④ Điền thông tin chi tiết

- Anh/chị điền đầy đủ thông tin mô tả sản phẩm
- Gắn hashtag ở cuối phần mô tả

⑤ Đăng bài

- Sau khi điền đầy đủ thông tin, Anh/chị bấm "Đăng" để hoàn tất

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

Đăng bài Khung giờ vàng

- Buổi sáng: 6h00 – 7h30
- Buổi trưa: 12h00 – 13h00
- Buổi tối: 19h00 – 20h00

Bộ Hashtag

#BatDongSanQuan12
#BatDongSanTPHCM
#NhaDatQuan12
#MuaBanNhaDatQuan12

Lưu ý

- Khi đăng sổ Không để lộ thông tin nhạy cảm:
  - ❌ Số nhà, địa chỉ cụ thể
  - ❌ Tọa độ, số thửa, số tờ đất
  - ❌ Hình ảnh có biển địa chỉ nhà
- Luôn thay số điện thoại bằng số của bạn.
- Không đăng trùng nội dung nhiều lần liên tiếp trong cùng 1 group → dễ bị đánh dấu là spam.

Mẹo làm video Tiktok

Có 2 thành phần cần chú ý khi chỉnh sửa Video là: Element & Timeline

ELEMENT

① Âm thanh

Nhạc nền
Tạo cảm xúc cho video (vui, nhẹ nhàng, kịch tính)

Hiệu ứng âm thanh (Sound Effect)
Tạo điểm nhấn cho chuyển cảnh, chữ hiện ra hoặc kết thúc.
Các hiệu ứng thường dùng: "*Click*", "*Pop*", "*Glitch*",...

Lồng tiếng (Voice)
Dùng để giải thích nội dung, hướng dẫn, kể chuyện.
Có thể ghi âm trực tiếp hoặc thêm file giọng nói đã chuẩn bị.

② Chữ trong Video

Phụ đề (Caption)
Hiển thị nội dung lời thoại hoặc thông tin chính.

Từ khoá chính (Keyword)
Là từ bạn muốn nhấn mạnh: "*Miễn phí*", "*Đầu tư 1 tỷ*",...
Dùng hiệu ứng Zoom hoặc đổi màu để làm nổi bật.

Tiêu đề nổi bật (Hook Title)
Xuất hiện đầu video, từ 0-5s để giữ chân người xem.
Gợi tò mò: "*Bạn đã biết điều này chưa?*", "*Sai lầm 90% người mắc phải...*"

Proprietary and confidential. Do not distribute

Developed by Homeber | 2025

③ Nguồn dữ liệu Video - Source

Video chính
Quay từ điện thoại, máy quay → Tạo cảm giác chân thực, tin cậy

Hình ảnh & Typography
Chèn logo, bảng giá, hình text minh hoạ → Tăng tính trực quan

Thư viện video (Stock Video)
Dùng cảnh nền: thành phố, thiên nhiên, văn phòng
Tìm trong Capcut hoặc các trang miễn phí như Pexels, Pixabay

④ Hiệu ứng - Effect

Chuyển cảnh (Transition)
Phổ biến: "*Fade*", "*Zoom*", "*Flash*", "*Rotate*"
→ Giúp video mượt mà khi cắt đoạn.

Màu sắc (Filter)
Dùng bộ lọc (filter) tạo tone đồng nhất cho toàn bộ video
Điều chỉnh: độ sáng, tương phản...

Hiệu ứng âm thanh (Sound Effect)
Gắn vào chữ xuất hiện, hình bật lên, kết thúc câu
→ Tăng sự sinh động và thu hút người xem.

TIMELINE

Câu tiêu đề (Hook)
Phải thu hút để giữ người xem ở lại.
"*Bạn chỉ cần 500TR để đầu tư đất nền?*", "*Đừng mua nhà nếu chưa xem video này!*"

→

Nội dung chính
Trình bày thông tin chính:
- Giá đất, vị trí, số liệu thị trường
- Hình ảnh minh hoạ

→

Kêu gọi hành động (CTA)
Kêu gọi người xem hành động.
"*Comment ngay để nhận bản đồ giá*", "*Follow kênh để xem thêm các khu vực HOT khác*",...