

Các ‘ông lớn’ về ứng dụng xe công nghệ tại Việt Nam

15:13 28/09/2020

Sau quãng thời gian đặt chân vào thị trường Việt Nam, thì đến nay các “ông lớn” trong mảng ứng dụng gọi xe công nghệ Grab, Be, Go-Jek (Go-Viet) gần như đều thua lỗ tới hàng nghìn tỷ đồng.



Trong năm 2019, 3 ông lớn xe ôm công nghệ ở Việt Nam thua lỗ đến gần 5.000 tỷ đồng

Tại Việt Nam, ở thời điểm hiện tại có 3 đại diện lớn nhất trong lĩnh vực ứng dụng gọi xe công nghệ là Grab từ Singapore, Go-Jek (vừa đổi tên từ Go-Viet) từ Indonesia và hãng công nghệ Việt Be.

Đặc biệt, mới đây ông lớn gọi xe công nghệ Hàn Quốc Baemin cũng vừa “rầm rộ” bước chân vào thị trường nước ta.

Vậy, liệu Việt Nam có phải là thị trường tiềm năng? Và sau khi đặt chân vào thị trường Việt Nam, thì đến nay các “ông lớn” trong mảng ứng dụng gọi xe công nghệ làm ăn, kinh doanh thế nào?

Hiện, Grab đang là ông lớn, áp đảo thị trường. Lợi thế đầu tiên của Grab là xuất hiện sớm nhất, từ năm 2014 còn phải cạnh tranh sau đó thôn tính cả Uber Đông Nam Á. Còn Go-Viet và Be mới chỉ đi vào hoạt động từ cuối năm 2018.

Grab hiện nay cũng là ứng dụng có nhiều dịch vụ nhất: Chở khách cả xe máy lẫn ô tô, giao đồ ăn với GrabFood. Còn Go-jek hiện tại chưa có dịch vụ gọi ô tô, Be thì chưa giao đồ ăn.

Là ông lớn, áp đảo thị trường, tuy nhiên theo báo cáo tài chính năm 2019, Grab lỗ tới gần 1.700 tỷ đồng, gấp đôi năm 2018. Đứng thứ hai trong cuộc đua lỗ là Go-Viet với 1.682 tỷ. Riêng Be Group lỗ 1.500 tỷ.

Tổng cộng, 3 ứng dụng gọi xe lớn nhất Việt Nam năm 2019 đã “đốt” khoảng 4.900 tỷ đồng. Bên cạnh đó, 2 ứng dụng chuyên về giao đồ ăn là Baemin và Now cũng thua lỗ tới hơn 1.200 tỷ đồng.

Đặc biệt, chỉ sau hơn 1 năm gia nhập thị trường, những lỗ lũy kế của Go-Viet và be đã lên tới 4.350 tỷ đồng – lớn hơn cả tổng mức lỗ của Grab sau 6 năm hiện diện tại Việt Nam.

Theo các chuyên gia nhận định, giống như các ứng dụng thương mại điện tử, ứng dụng gọi xe cũng có những cuộc chiến “vung tiền” ban đầu, để tung ra các chương trình khuyến mãi, chính sách quảng bá tới khách hàng, chiếm lĩnh thị trường... Và cuộc chiến này chỉ hạ nhiệt khi thị trường đã dần định hình.

Nguyễn Tùng