TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Chuyên gia: Doanh số gấp 3 lần “cựu vương” Toyota, VinFast đang khẳng định đẳng cấp và chất lượng xe điện Việt

10:11 17/11/2025

Tháng 10/2025, bảng xếp hạng doanh số ô tô Việt Nam ghi nhận cột mốc chưa từng có: VinFast bán ra hơn 20.000 xe, gấp ba lần Toyota - hãng xe ngoại từng nhiều năm giữ dẫn đầu thị trường. Tính lũy kế 10 tháng, doanh số VinFast cũng cao hơn hai lần “cựu vương” này, cho thấy chất lượng vượt trội của xe điện Việt đang ngày càng được người dùng Việt tin tưởng lựa chọn.

Chất lượng là chìa khóa quan trọng nhất

Tháng 10/2025, bảng xếp hạng doanh số ô tô Việt Nam ghi nhận một cột mốc chưa từng có khi VinFast đạt mức doanh số 20.380 xe bán ra trong tháng 10. Hãng xe xếp ở vị trí thứ 2 là Toyota - hãng xe ngoại từng nhiều năm dẫn đầu thị trường Việt - trong tháng 10/2025 đã bị bỏ lại ngày càng xa khi doanh số chỉ bằng 1/3 của VinFast (7768 chiếc).

Với các hãng khác trên thị trường như Hyundai, Honda..., khoảng cách tới số 1 là VinFast càng bị nới rộng. Thậm chí, theo thống kê, doanh số 1 tháng của VinFast bằng tổng số xe của nhiều hãng... bán cả năm.

Lũy kế 10 tháng, doanh số của VinFast đã vượt mốc 124.000 xe - kỷ lục mới của thị trường xe Việt. Trước đó, trong 9 tháng của năm nay, nhà sản xuất Việt đã lần đầu vượt qua ngưỡng 100.000 xe - con số chưa từng xuất hiện trên trong lịch sử thị trường ô tô Việt Nam.

TS. Đỗ Hữu Hào, nguyên Thứ trưởng Bộ Công Thương, Chủ tịch Tổng hội Cơ khí Việt Nam phân tích, trước đây, các hãng xe ngoại thay nhau chiếm lĩnh thị trường ô tô Việt Nam. Chỉ khi VinFast xuất hiện, trật tự này mới bị đảo ngược và điều đáng tự hào là chỉ sau vài năm ngắn ngủi, VinFast đã sớm chiếm lĩnh thị trường và là số 1.

Nói về sức hút của xe điện VinFast, TS Đỗ Hữu Hào nhắc tới lý do đầu tiên và quan trọng nhất là chất lượng xe điện thương hiệu Việt. *"Xe điện Việt Nam đã cho thấy sự bền bỉ và chất lượng tốt",* vị chuyên gia nói.

Theo ông, lợi thế này có thể nhìn thấy rõ khi không chỉ cá nhân mà còn có ngày càng nhiều doanh nghiệp vận tải, taxi công nghệ, logistics lựa chọn xe điện VinFast. Với những mẫu xe phải di chuyển hàng vạn km mỗi tháng như xe dịch vụ, tiêu chí quan trọng hàng đầu phải là chắc chắn, đủ khả năng cày ải qua năm tháng. Xe điện VinFast đã chứng minh được những lợi thế vượt trội này và được tin tưởng.

Đồng quan điểm, TS Nguyễn Đình Vũ, chuyên gia trong lĩnh vực kỹ thuật ô tô, đang giảng dạy tại TP.HCM cho rằng, các mẫu xe điện của VinFast đang chinh phục người dùng cả về thiết kế, trang bị và khả năng vận hành so với các mẫu xe cùng tầm tiền. Theo ông, sự xuất hiện của VinFast rõ ràng đã đem tới làn gió mới cho thị trường xe Việt ở mọi phân khúc.

"VF 7 là một ví dụ quá rõ ràng bởi không chỉ ở Việt Nam, giới truyền thông quốc tế cũng phát sốt vì xe điện Việt", TS Vũ nói.

Chiến lược lấy khách hàng làm trung tâm ngày càng rõ nét

Ở khía cạnh công nghệ an toàn và tiện nghi, VinFast cũng tạo ra khác biệt rõ rệt. Đơn cử như với VF 8, mẫu SUV hạng D của VinFast có sức mạnh lên tới 402 mã lực, mô men xoắn lên tới 620Nm - những con số gấp vài lần các đối thủ trên thị trường. Ngoài ra còn là hệ thống trợ lái nâng cao (ADAS) cấp độ 2 với "full" tính năng tiên tiến như: hỗ trợ lái trên đường cao tốc; cảnh báo chệch làn; hỗ trợ giữ làn; kiểm soát đi giữa làn; giám sát hành trình thích ứng; cảnh báo va

chạm... Thực tế, nhiều chủ xe điện thừa nhận, đây là những trang bị đã nhiều lần cứu chủ nhân khỏi những tình huống nguy hiểm.

Bên cạnh chất lượng, TS. Đỗ Hữu Hào cho rằng, chính sách hậu mãi và mạng lưới hạ tầng sạc phủ toàn quốc cũng là những yếu tố giúp VinFast chiếm trọn lòng tin khách hàng. Hiện hệ thống trạm sạc V-Green đã có hơn 150.000 cổng sạc, phủ sóng mọi tỉnh thành, từ cao tốc, trung tâm thương mại đến các khu công nghiệp...

Nguyên Thứ trưởng Bộ Công Thương, Chủ tịch Tổng hội Cơ khí Việt Nam tin tưởng, doanh số VinFast sẽ còn tăng mạnh bởi giờ đây người tiêu dùng đã hiểu rõ về chất lượng cũng như sự tiện lợi của xe điện.

Theo các chuyên gia, việc VinFast liên tiếp tạo lập kỷ lục về doanh số và nới rộng khoảng cách với các đối thủ cho thấy chiến lược kinh doanh lấy khách hàng làm trung tâm của hãng xe Việt ngày càng rõ nét. Không có bất cứ hãng xe nào khác tại thị trường Việt Nam dám chấp nhận bỏ tiền túi hàng trăm tỉ đồng để miễn phí sạc điện công cộng đến giữa năm 2027, giúp người dùng xe điện tiết kiệm hàng chục triệu đồng mỗi năm. Dịch vụ hậu mãi của VinFast với bảo hành lên tới 10 năm, cùng hệ thống hơn 330 xưởng dịch vụ khắp cả nước giúp người dùng an tâm tuyệt đối trong quá trình vận hành.

“Từ sản phẩm, dịch vụ đến chính sách hỗ trợ, VinFast đang biến xe điện thành lựa chọn hợp lý, tiện lợi và kinh tế cho người Việt. Đó là chiến lược khác biệt, đồng thời là bí quyết riêng của VinFast để chiếm lĩnh thị trường”, TS Nguyễn

Đình Vũ khẳng định.

Đức Anh