TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Chuyển từ xe xăng sang VinFast VF 5, tài xế tiết kiệm tới 20 triệu đồng tiền nhiên liệu mỗi tháng

10:29 14/01/2026

Chi phí vận hành thấp, bảo dưỡng nhẹ và khả năng kiểm soát dòng tiền tốt hơn là những lý do khiến anh Hoàng Tịnh (Bắc Ninh) quyết định chuyển hẳn từ xe xăng sang đầu tư đội xe điện chạy dịch vụ. Hiện anh đang vận hành 4 xe điện, gồm 3 chiếc VinFast VF 5 và 1 chiếc Limo Green. Phóng viên đã có cuộc trao đổi với anh Hoàng Tịnh xoay quanh quyết định "quay xe" này.

Từ một người kinh doanh dịch vụ bằng xe xăng, vì sao anh lại quyết định chuyển sang đầu tư xe điện?

Lý do quan trọng nhất là chi phí vận hành thấp, đặc biệt nhờ chính sách miễn phí sạc đến giữa năm 2027. Với xe chạy dịch vụ, chi phí nhiên liệu là khoản lớn nhất, nên khi không phải lo tiền sạc, tôi có thể tính toán bài toán đầu tư rõ ràng hơn.

Trước đây, khi còn chạy xe xăng, tôi chỉ vận hành một chiếc. Mỗi tháng, tiền nhiên liệu có thể lên tới 15–20 triệu đồng nếu chạy nhiều. Khi chuyển sang xe điện, khoản này gần như bằng 0, nên tôi bắt đầu nghĩ đến việc đầu tư thêm nhiều xe thay vì chỉ chạy một xe như trước.



Dàn xe thuộc sở hữu của anh Hoàng Tịnh (Bắc Ninh).

Hiện tôi có 4 xe điện, gồm 3 chiếc VF 5 và 1 chiếc Limo Green. Có xe tôi trực tiếp chạy, có xe thuê tài xế để luôn chủ động phương tiện, nhất là những lúc khách gọi gấp hoặc cần chạy nhiều chuyến cùng lúc. Đội xe của tôi hoạt động dưới thương hiệu Sơn Động Xanh.

Trong đội xe hiện tại, anh lựa chọn và phân bổ từng dòng xe như thế nào để tối ưu hiệu quả khai thác?

Ngay từ đầu, tôi xác định chạy dịch vụ thì cần xe gọn, chi phí thấp và dễ xoay vòng vốn, nên VF 5 là lựa chọn phù hợp. Sau vài tháng chạy đều, lượng khách bắt đầu ổn định hơn, tôi nhận thấy có thêm nhu cầu chạy hợp đồng, đi đông người hoặc đi tỉnh xa, nên mới quyết định đầu tư thêm Limo Green.

Những chuyến này thường cho doanh thu trên mỗi chuyến cao hơn, phù hợp để bổ sung vào đội xe chứ không thay thế hoàn toàn VF 5.

Nếu đặt xe xăng và xe điện lên bàn cân trong cùng một ngày chạy dịch vụ, sự khác biệt lớn nhất mà anh cảm nhận được là gì?

Khác biệt lớn nhất là cùng mức doanh thu nhưng phần tiền tôi cầm về khác nhau rất rõ. Trung bình, doanh thu mỗi ngày khoảng 1,5 triệu đồng. Với xe xăng, sau khi trừ chi phí, tôi chỉ còn khoảng 700.000–800.000 đồng.

Còn với xe điện, chi phí dành cho xe gần như không đáng kể, tôi có thể giữ lại gần như 100% doanh thu. Ngoài ra, xe điện vận hành êm, nhẹ người, nên tài xế đỡ mệt hơn và có thể chạy nhiều chuyến hơn. Vì vậy, doanh thu mỗi ngày có thể đạt 1,5–1,8 triệu đồng.

Phản hồi của khách hàng khi sử dụng dịch vụ xe điện ra sao, thưa anh?
Phần lớn khách đều phản hồi tích cực. Xe điện đi êm, không mùi nên khách thích hơn. Giá cước cũng thấp hơn trước vì chi phí vận hành giảm. Ví dụ, trước đây một chuyến khoảng 1 triệu đồng thì bây giờ tôi chỉ thu khoảng 600.000 đồng. Khách được lợi mà tôi cũng vẫn có lợi.



Khả năng tối ưu lợi nhuận của xe điện tạo động lực cho anh Tịnh đầu tư thêm Limo Green.

Tôi cũng quảng bá dịch vụ trên mạng xã hội nên có thêm nhiều khách mới. Khi họ trải nghiệm thấy xe chạy ổn định, gọi lúc nào cũng có xe, giá lại rẻ hơn, họ tiếp tục quay lại khi có nhu cầu.

Khi lượng khách đã ổn định, anh đánh giá khả năng hoàn vốn của từng xe như thế nào?

Với các xe VF 5 thuê tài xế chạy, sau khi trừ tiền thuê lái, mỗi xe mang về khoảng 20–25 triệu đồng mỗi tháng. Dựa trên con số này, tôi có thể ước lượng tương đối chính xác thời gian hoàn vốn.

Limo Green phục vụ nhóm khách riêng, chủ yếu là hợp đồng hoặc chuyến đông người, và cũng cho hiệu quả tốt trong đội xe.

Trước đây, khi còn chạy xe xăng, tôi rất khó tính toán vì chi phí nhiên liệu cao, mỗi lần bảo dưỡng lại phát sinh thêm các khoản thay thế phụ tùng.

Chi phí bảo dưỡng xe điện có thực sự "dễ thở" hơn so với xe xăng, đặc biệt với xe chạy dịch vụ?

Dễ thở hơn rất nhiều. Xe VF 5 mỗi lần bảo dưỡng mốc 12.000 km chỉ khoảng 500.000 đồng. Xe Limo Green lần bảo dưỡng đầu tiên 12.000 km khoảng 1 triệu đồng.

So với xe xăng tôi sử dụng trước đây, mỗi lần bảo dưỡng phải thay dầu, kiểm tra động cơ, chi phí ít nhất vài triệu đồng, thậm chí cao hơn ở các mốc lớn. Hiện dàn xe VF 5 của tôi đã chạy hơn 100.000 km nhưng chưa phải thay thế các bộ phận hao mòn, kể cả lốp theo xe.

Nhìn tổng thể, anh có cho rằng xe điện là lựa chọn phù hợp để tiếp tục gắn bó trong thời gian tới?

Với tôi, xe điện có chi phí thấp, dễ tính toán và dễ xoay vòng vốn. Khách hàng hài lòng vì xe êm, giá rẻ, còn tôi chủ động hơn trong việc vận hành đội xe. Nhìn chung, xe điện hiện tại phù hợp với người làm dịch vụ và giúp tôi mạnh dạn đầu tư nhiều xe hơn so với trước đây.

Thiên Trường