

Đà Nẵng: Từ gian hàng trải nghiệm đến thị trường trực tuyến

12:31 24/10/2026

Năm xã, phường ở TP. Đà Nẵng được chọn thí điểm phát triển thương mại điện tử trong năm 2026.



Khai mạc phiên chợ thương mại điện tử kết nối sản phẩm truyền thống vùng miền Đà Nẵng 2026. Ảnh: Cổng thông tin điện tử TP. Đà Nẵng.

Từ phiên chợ giới thiệu sản phẩm đến các buổi hướng dẫn bán hàng, hoạt động hỗ trợ đã được triển khai ở cơ sở. Vấn đề tiếp theo là chuyển những trải nghiệm ban đầu thành kênh tiêu thụ được duy trì thường xuyên.

Phân biệt gian hàng giới thiệu với gian hàng bán hàng số

Bốn gian hàng, tám chủ thể sản xuất, kinh doanh và hơn 70 mặt hàng là những con số được xã Hòa Vang công bố khi tham gia Phiên chợ thương mại điện tử kết nối sản phẩm truyền thống của vùng miền - Đà Nẵng 2026 tại Hội An vào tháng 7. Đó là kết quả cụ thể của một hoạt động giới thiệu, kết nối sản phẩm, nhưng không có nghĩa đã hình thành bốn cửa hàng trực tuyến có giao dịch thường xuyên.

Sự phân biệt này cần thiết khi Đà Nẵng triển khai chương trình “Xã, phường thương mại điện tử” tại phường Hội An và bốn xã Hòa Vang, Hòa Tiến, Trà Linh, Trà Leng. Mục tiêu của chương trình không chỉ là giúp sản phẩm xuất hiện trên màn hình điện thoại mà còn hỗ trợ hộ kinh doanh, hợp tác xã tiếp cận cách tổ chức bán hàng mới.

Tại Hòa Vang, hoạt động hỗ trợ tiếp tục được nối dài sau phiên chợ. Ngày 22/8, UBND xã tổ chức tập huấn về thương mại điện tử. Ngay sau phần hướng dẫn, các chủ thể được thực hành quay video giới thiệu sản phẩm, tạo kênh TikTok Shop và livestream tại Phiên chợ quê Hòa Vang.

Việc vừa học vừa thực hành giúp công cụ số trở nên gần gũi hơn. Tuy vậy, một buổi livestream có người xem vẫn khác với một kênh bán hàng có khách mua đều đặn. Giữa hai việc ấy còn có khâu xử lý đơn, đóng gói, vận chuyển, phản hồi khiếu nại và giữ uy tín với người tiêu dùng.

SỞ CÔNG THƯƠNG TP ĐÀ NẴNG | **TikTok Shop** | **iDEA**

MEGA LIVESTREAM

CHƯƠNG TRÌNH

PHIÊN CHỢ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ KẾT NỐI SẢN PHẨM TRUYỀN THỐNG CỦA VÙNG MIỀN - ĐÀ NẴNG 2026

Host	Instagram Handle	Date & Time	Discount Rate
BTV NGỌC BAMBOO	@btingocbamboo	NGÀY 03/7/2026 8H00 - 12H00	GIẢM 8K CHO ĐẾN 59K
TẬP HÒA PEWPEW	@realpewpew	NGÀY 04/7/2026 17H00 - 21H00	GIẢM 20K CHO ĐẾN 149K
ÚT LANH	@ut.lanh	NGÀY 04/7/2026 15H00 - 19H00	GIẢM 34K CHO ĐẾN 249K
			GIẢM 65K CHO ĐẾN 479K

Mỗi địa bàn có một bài toán riêng

Với địa phương có hoạt động thương mại, dịch vụ phát triển, người bán có thể tận dụng mạng lưới khách hàng và đơn vị vận chuyển sẵn có. Ở vùng núi, việc đưa sản phẩm lên nền tảng trực tuyến phải tính thêm quãng đường giao hàng,

chi phí logistics và điều kiện bảo quản.

Tại Trà Linh, cuộc làm việc ngày 11/5 giữa UBND xã và đoàn công tác Sở Công Thương TP.Đà Nẵng đã đặt ra các nội dung hỗ trợ như: Xây dựng gian hàng trên sàn thương mại điện tử, hướng dẫn livestream, quảng bá sản phẩm và kết nối tiêu thụ. Những nội dung được công bố khi đó là kế hoạch triển khai, không phải số liệu về doanh thu đã đạt được.

Trà Linh có lợi thế từ sâm Ngọc Linh, dược liệu và các sản phẩm bản địa. Nhưng với những mặt hàng có giá trị cao, khả năng bán hàng không thể tách rời việc xác minh nguồn gốc và chất lượng. Người mua cần biết sản phẩm được cung ứng bởi ai, thông tin nào có thể kiểm chứng và trách nhiệm của người bán khi phát sinh vấn đề.

Bởi vậy, thành công của một mô hình ở Hội An hoặc Hòa Vang không thể được suy rộng ngay cho Trà Linh, Trà Leng. Cùng sử dụng công cụ bán hàng trực tuyến, nhưng cách hỗ trợ cho từng nhóm sản phẩm và từng điều kiện giao nhận cần khác nhau.



Cần theo dõi những giao dịch được duy trì

Ngày 22/10, thành phố tổ chức hội thảo về thúc đẩy thương mại điện tử và thanh toán số. Những cuộc kết nối giữa cơ quan quản lý, doanh nghiệp và đơn vị cung cấp giải pháp có thể tạo thêm điều kiện cho chương trình ở cơ sở. Song tác động cuối cùng vẫn phải được nhìn từ hoạt động kinh doanh của người tham gia.

Các thông tin công khai được đối chiếu cho thấy khá rõ việc tổ chức phiên chợ, tập huấn và định hướng hỗ trợ. Chúng chưa đủ để xác định có bao nhiêu gian hàng trực tuyến thực sự duy trì giao dịch, doanh thu của các chủ thể thay đổi ra

sao, hay bao nhiêu người tiếp tục bán hàng sau thời gian được hướng dẫn.

Có thể theo dõi kết quả theo từng chặng: Bao nhiêu hộ hoàn tất tập huấn; bao nhiêu hộ mở và chủ động vận hành kênh bán hàng; bao nhiêu kênh có đơn hàng thực tế; tỷ lệ tiếp tục hoạt động sau một thời gian; chi phí vận chuyển, đơn hoàn trả và khoản thu còn lại của người bán. Những dữ liệu này giúp nhìn rõ nơi nào cần bồi dưỡng kỹ năng, nơi nào cần kết nối đơn vị giao nhận hoặc hỗ trợ hoàn thiện sản phẩm.

Với năm địa phương thí điểm, việc tổng hợp kết quả theo cách có thể so sánh cũng sẽ hữu ích cho quyết định mở rộng chương trình. Điều cần tránh là lấy số người tham gia hoạt động làm đại diện cho số người kinh doanh hiệu quả.

Thương mại điện tử có thể mở thêm cửa ra thị trường cho nông sản, đặc sản Đà Nẵng. Để cánh cửa ấy được sử dụng lâu dài, người sản xuất cần nhiều hơn một buổi trải nghiệm: Một kênh bán hàng có thể tự vận hành, giao hàng đúng hẹn và được khách hàng tiếp tục lựa chọn.

Hoàng Hữu Quyết