TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

DN của Bầu Hiển “tung” nhiều gói hỗ trợ đồng hành cùng thương hiệu Việt

17:59 03/11/2020

Ngày 3/11/2020, tại Hà Nội, Hội thảo “Thương mại điện tử xuyên biên giới với Amazon - Cơ hội xuất khẩu cho doanh nghiệp Việt” đã diễn ra với sự tham dự của hàng trăm doanh nghiệp, người bán hàng ở nhiều lĩnh vực khác nhau trên toàn quốc.



Bà Trần Phương Lan, Phó Giám đốc Sở Công thương Hà Nội phát biểu tại sự kiện

Tại hội thảo, đại diện Sở Công thương Hà Nội, Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, Hiệp hội DNNVV Hà Nội đã đưa ra nhiều chương trình để hỗ trợ, “tiếp sức” cho doanh nghiệp Việt sẵn sàng tham gia vào sân chơi thương mại điện tử (TMĐT). Đồng thời, các chuyên gia tới từ Amazon Global Selling, T&T Hoa Kỳ và

Ngân hàng SHB cũng đã giới thiệu nhiều gói hỗ trợ nhằm giúp các doanh nghiệp Việt Nam hiện thực hóa giấc mơ xuất khẩu ra thế giới như: Gói tư vấn giải quyết sự cố tại kho hàng của Amazon tại Mỹ của T&T Hoa Kỳ, hay gói tín dụng 3.000 tỷ đồng của Ngân hàng SHB cùng nhiều các giải pháp thiết thực khác.

Covid-19: "Trong nguy có cơ"

Đầu năm 2020, thế giới đã phải đối mặt với cú sốc chưa từng có mang tên Covid-19. Đại dịch trên phạm vi toàn cầu này đã gây ra những tác động tiêu cực đến sự phát triển kinh tế - xã hội - văn hóa nói chung và hoạt động của các doanh nghiệp nói riêng. Theo đánh giá của các chuyên gia, trong bối cảnh đặc thù ấy, Amazon cũng như các kênh bán hàng trực tuyến đóng vai trò ngày càng quan trọng, trở thành một trong những phương thức an toàn nhất để người tiêu dùng mua sắm các nhu yếu phẩm cũng như duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh.

Báo cáo mới đây được công bố bởi Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) cho hay: "Đại dịch Covid-19 đã chứng minh TMĐT không chỉ là một công cụ hay giải pháp hữu ích đối với người tiêu dùng trong thời kỳ khủng hoảng, mà còn là động lực kinh tế đối với sự tăng trưởng của thương mại nội địa và quốc tế, từ đó góp phần hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ".



Ông Trần Xuân Thủy, Giám đốc Amazon Việt Nam chia sẻ về những cơ hội xuất

khẩu trực tuyến thông qua nền tảng Amazon

Phát biểu tại Hội thảo, ông Trần Xuân Thủy – Giám đốc Amazon Global Selling Việt Nam dẫn chứng thêm: "Theo báo cáo của McKinsey & Company, tại Mỹ, tần suất mua sắm trực tuyến tăng tới 14% đối với mọi danh mục hàng hóa và dịch vụ. Hơn thế nữa, trong một số khảo sát được thực hiện gần đây tại các thị trường lớn như Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản và Singapore, một tỷ lệ lớn người tiêu dùng khẳng định họ sẽ tiếp tục mua hàng trực tuyến ngay cả khi đại dịch đã kết thúc".

Trên thực tế, kể từ khi dịch covid-19 bùng phát, Amazon đã cập nhật nhanh chóng các chính sách và hướng dẫn cụ thể các quy trình cho người bán hàng. Trong đó có thể kể đến chương trình miễn giảm một phần phí lưu kho trong dịch vụ Hoàn thiện đơn hàng của Amazon (Fulfillment by Amazon - FBA) hay chương trình Tự hoàn thiện đơn hàng (Merchant Fulfilled Network - MFN)… Các chính sách này áp dụng đối với người bán hàng của Amazon trên toàn cầu, trong đó có Việt Nam.

Bà Trần Thị Phương Lan – Phó Giám đốc Sở Công thương Hà Nội cũng cho rằng: Mặc dù hoạt động kinh doanh đang bị ảnh hưởng nặng nề nhưng đây cũng là cơ hội để doanh nghiệp ứng dụng TMĐT vào sản xuất – kinh doanh nhằm vượt qua khó khăn.

Phó Giám đốc Sở Công thương Hà Nội cũng dẫn chứng thêm, trong bối cảnh dịch bệnh còn diễn biến phức tạp, TMĐT sẽ ngày càng phát triển mạnh mẽ và được coi là lĩnh vực sôi động nhất trong thị trường kinh tế số Việt Nam. Chỉ riêng 10 tháng đầu năm 2020, tỷ lệ giao dịch hàng hóa qua TMĐT tăng từ 10% – 30%, có đơn vị tăng tới 50%; doanh thu bán lẻ trong TMĐT của Thành phố đang chiếm 8% trong tổng mức doanh thu bán lẻ và dịch vụ tiêu dùng. Chỉ số phát triển TMĐT của Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh luôn là 2 thành phố dẫn đầu cả nước.

Hiện tại, phía Sở Công thương Hà Nội cũng đưa ra các phương hướng triển khai và nhiều giải pháp nhằm hỗ trợ doanh nghiệp tự tin tham gia vào sân chơi mới mẻ và đầy tiềm năng như: tiếp tục tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, tổ chức các hội thảo, hội nghị, mở rộng thị trường cho các sản phẩm có sức cạnh tranh cao, có giá trị gia tăng cao hoặc các nhóm sản phẩm có tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu lớn; Đẩy mạnh phát triển hạ tầng Logistic phục vụ cho xuất khẩu hàng hóa qua kênh TMĐT; Phối hợp với Google, Alibaba, Amazon và các sàn TMĐT lớn tổ chức Hội nghị kết nối về TMĐT, cập nhật kiến thức số, tăng hiệu quả kinh doanh trên môi trường trực tuyến cho các doanh nghiệp xuất khẩu…

Hiện tại, Amazon đang vận hành tại 18 quốc gia, hỗ trợ 27 ngôn ngữ với hơn 300 triệu tài khoản khách hàng. Bởi vậy, khi tham gia vào sân chơi này, doanh nghiệp Việt chắc chắn sẽ được hưởng lợi khi có cơ hội tiếp cận với nhiều khách hàng tiềm năng cũng như thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa trên toàn cầu.

Nhiều gói hỗ trợ doanh nghiệp: Đồng hành và nâng tầm thương hiệu Việt

Với tư cách mối quan hệ hợp tác chiến lược của Amazon Global Selling, tại Hội thảo, đại diện Tập đoàn T&T Group và Ngân hàng SHB cũng đã chia sẻ những kinh nghiệm thực tế cũng như đưa ra nhiều gói hỗ trợ doanh nghiệp, nhằm đưa thương hiệu Việt "vươn ra biển lớn".

Dưới góc độ là doanh nghiệp trực tiếp đầu tư phát triển lâu năm tại thị trường Hoa Kỳ, am hiểu rất rõ về thị hiếu và nhu cầu tại đây, ông Đỗ Quang Vinh - CEO T&T Hoa Kỳ (chi nhánh của Tập đoàn T&T Group tại Hoa Kỳ) đã chia sẻ tới các DNNVV cách thức tiếp cận thị trường và khách hàng Mỹ nhằm giúp cho các doanh nghiệp Việt có thể lựa chọn sản phẩm, đưa ra chiến lược phù hợp nhất khi tham gia vào sân chơi xuất khẩu trên nền tảng TMĐT xuyên biên giới.

CEO T&T Hoa Kỳ nhận định "Hiện nay, khi gặp sự cố tại Việt Nam, các doanh nghiệp đã nhận được sự giúp đỡ của nhiều cơ quan, đơn vị. Tuy nhiên, khi hàng đã sang tới Hoa Kỳ thì chỉ có những đơn vị có công ty, chi nhánh tại Hoa Kỳ mới có thể hỗ trợ được. Thế mạnh của Tập đoàn T&T Group với T&T Hoa Kỳ sẽ là điểm tựa vững chắc cho doanh nghiệp Việt Nam khi vươn ra thị trường xuất khẩu trọng điểm này".

Ông Đỗ Quang Vinh cũng khẳng định T&T Hoa Kỳ sẽ trở thành "cánh tay nối dài" của doanh nghiệp Việt tại thị trường Mỹ, để "thế giới thấy đất nước, con người, trí tuệ Việt Nam không thua kém bất cứ quốc gia nào".

Về chương trình cụ thể, ông Đỗ Quang Vinh cho biết: Trước mắt, từ ngày 01/01/2021 đến 31/03/2021, T&T Hoa Kỳ sẽ cung cấp gói tư vấn miễn phí cho doanh nghiệp để giải quyết sự cố khi lưu kho theo hình thức FBA; đồng thời, tư vấn miễn phí về nghiên cứu thị trường trong 01 năm đầu tiên, hỗ trợ miễn phí kết nối với các cơ quan Chính phủ và phi Chính phủ, nhà cung cấp, luật sư quốc tế, vận chuyển, môi giới hải quan và giảm 50% phí tư vấn thành lập doanh nghiệp, Chi nhánh, Văn phòng đại diện tại Mỹ trong năm 2021.



Ông Vũ Tuấn Anh – GĐ Khối KHDN Ngân hàng SHB cho biết, SHB sẽ hỗ trợ gói tín dụng 3000 tỷ cho khách hàng vay vốn để bán hàng trên Amazon

Là ngân hàng đầu tiên hợp tác cùng Amazon Global Selling tại Việt Nam, SHB cam kết sẽ cùng Amazon Global Selling, Tập đoàn T&T Group xây dựng chiến lược hợp tác lâu dài, qua đó góp phần hiện thực hóa giấc mơ xuất khẩu ra thế giới của doanh nghiệp Việt. Cụ thể, theo ông Vũ Tuấn Anh - GĐ Khối KHDN Ngân hàng SHB, SHB sẽ hỗ trợ gói tín dụng 3000 tỷ cho khách hàng vay vốn để bán hàng trên Amazon.

Việc đào tạo và hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam trong hoạt động xuất khẩu trên nền tảng thương mại điện tử là hành động bước đầu trong lộ trình hợp tác với Amazon. SHB đã xây dựng các đội ngũ Chuyên viên chuyên trách của SHB trên cơ sở phối hợp với Amazon, các đối tác ban ngành nhà nước, hiệp hội ngành, Logistics để tư vấn cho khách hàng tại các Trung tâm hỗ trợ DNVNXK tại SHB ở tất cả các mặt liên quan đến đăng kí tài khoản, tạo danh sách bán hàng, quản lý tài khoản, hoàn thiện đơn hàng…

Bên cạnh đó, SHB cũng sẽ cung cấp các sản phẩm phù hợp và cạnh tranh khác biệt cho các khách hàng tham gia qua hệ thống Amazon. Các khách hàng sẽ được tận hưởng các dịch vụ chăm sóc đặc biệt từ sự hỗ trợ trực tiếp của đội ngũ Amazon Global Selling Việt Nam, doanh nghiệp được tận hưởng các SPDV ưu đãi do SHB thiết kế đặc biệt dành cho Doanh nghiệp…

Đồng thời, theo nội dung đã thỏa thuận, Amazon Global Selling, T&T Group và Ngân hàng SHB đã và sẽ tiếp tục thành lập các chuỗi Trung tâm hỗ trợ DNVNXK tại tất cả các điểm giao dịch SHB trên toàn quốc, cũng như hợp tác với đối tác thanh toán Payoneer để hỗ trợ DN bán hàng trên Amazon thực hiện các giao dịch thanh toán.

Cũng tại hội thảo, T&T Group, SHB đã cam kết phối hợp cùng Amazon Global Selling, Cục thương mại điện tử và kinh tế số đào tạo miễn phí cho tối thiểu 1000 doanh nghiệp về các kỹ năng bán hàng trên Amazon và kỹ năng Marketing số.

Tại Hội thảo, Hiệp hội DNNVV Hà Nội cũng đã công bố kế hoạch hỗ trợ khách hàng tham gia Amazon trong các tháng cuối năm 2020 và năm 2021. Kế hoạch này sẽ giúp khách hàng cá nhân và doanh nghiệp tìm hiểu những thông tin chi tiết trước khi gia nhập kênh bán hàng uy tín, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp trong khâu tạo kế hoạch đi hàng, vận chuyển hàng vào kho Amazon cũng như triển khai chiến dịch quảng cáo sản phẩm hiệu quả.

Phương Thảo