

Doanh nghiệp lữ hành sẵn sàng cho mùa du lịch hè 2026

07:21 26/05/2026

Bước vào mùa du lịch hè 2026, các doanh nghiệp lữ hành trên cả nước đang tăng tốc chuẩn bị sản phẩm, nâng cấp dịch vụ và đẩy mạnh chuyển đổi số nhằm đáp ứng nhu cầu du lịch ngày càng đa dạng của du khách. Sau giai đoạn phục hồi mạnh mẽ của ngành du lịch, thị trường hè năm nay được kỳ vọng sẽ tiếp tục tăng trưởng tích cực với lượng khách nội địa và quốc tế gia tăng.

Theo ghi nhận từ nhiều doanh nghiệp du lịch, ngay từ đầu quý II/2026, lượng khách đặt tour hè tăng đáng kể so với cùng kỳ năm trước. Các tuyến du lịch biển như Đà Nẵng, Nha Trang, Phú Quốc, Quy Nhơn hay Hạ Long tiếp tục là lựa chọn hàng đầu của du khách trong nước. Bên cạnh đó, xu hướng du lịch trải nghiệm, nghỉ dưỡng xanh và du lịch gia đình cũng đang trở thành điểm nhấn của mùa hè năm nay.



Các tuyến du lịch biển như Đà Nẵng, Nha Trang, Phú Quốc, Quy Nhơn hay Hạ Long tiếp tục là lựa chọn hàng đầu của du khách (Ảnh: internet)

Để đáp ứng nhu cầu thị trường, nhiều công ty lữ hành chủ động xây dựng các sản phẩm mới, đa dạng hóa tour tuyến và liên kết với các hãng hàng không, khách sạn nhằm tung ra các gói ưu đãi hấp dẫn. Không ít doanh nghiệp triển khai tour ngắn ngày, tour cá nhân hóa hoặc các chương trình kết hợp nghỉ dưỡng – chăm sóc sức khỏe nhằm thu hút nhóm khách trẻ và khách có thu nhập cao...

Đa dạng sản phẩm du lịch từ trong và ngoài nước

Theo đó, Vietravel chính thức khởi động chương trình khuyến mại Hè 2026 với thông điệp “Vi vu muôn nơi - Hè xanh phơi phới” diễn ra đến 31/7/2026. Chương trình được xây dựng trên nền tảng hệ sản phẩm du lịch đa dạng trong và ngoài nước, tích hợp bộ tiêu chí kép ESG-LEI nhằm nâng tầm trải nghiệm du lịch theo hướng bền vững, linh hoạt và giàu cảm xúc hơn.

“Nhu cầu du lịch hè của người Việt tiếp tục duy trì tích cực, song hành vì tiêu dùng đang trở nên thận trọng và chọn lọc hơn. Du khách ưu tiên các hành trình phù hợp với quỹ thời gian, thuận tiện trong di chuyển, bảo đảm chất lượng dịch vụ và mang lại giá trị trải nghiệm thực chất thay vì đơn thuần “đi để check-in”, phía Vietravel thông tin.

Song hành với việc đa dạng hóa sản phẩm, Vietravel triển khai chương trình khuyến mại Hè 2026 từ ngày 6/5 đến 31/7/2026, áp dụng cho các tour du lịch trọn gói khởi hành từ 15/5 đến hết 31/8/2026. Riêng các tuyến châu Âu, Úc, Mỹ, Phi áp dụng cho tour khởi hành từ 1/6 đến 31/12/2026.

Một trong những điểm nhấn là chương trình “Hành trình tiếp nối - Đặc quyền thân thiết”, triển khai từ ngày 6/5 đến 31/5/2026 dành cho khách hàng đã sử dụng dịch vụ Vietravel trong vòng một năm gần nhất và đăng ký tour từ 15 triệu đồng trở lên. Tùy giá trị tour, khách hàng được hưởng ưu đãi lên tới 2 triệu đồng mỗi khách. Nếu đồng hành cùng khách mới, người đi cùng tiếp tục được hưởng thêm ưu đãi lên tới 500.000 đồng mỗi khách theo điều kiện chương trình.

Với nhóm khách đặt tour sớm và gia đình, Vietravel triển khai nhiều mức ưu đãi từ ngày 6/5 đến 30/6/2026. Những booking đăng ký trước từ 30 ngày trở lên có thể nhận mức ưu đãi tới 2 triệu đồng mỗi booking. Các nhóm đặt từ 2 gia đình trở lên với tối thiểu 4 người lớn tiếp tục được cộng thêm ưu đãi gia đình lên tới 2 triệu đồng.



Xu hướng khách hàng năm nay chủ yếu lựa chọn các tour gia đình
(Ảnh: Thảo Nguyễn)

Điểm mới trong mùa hè năm nay nằm ở chính sách thanh toán linh hoạt theo cơ chế chia làm 3 đợt với tỷ lệ 30% - 40% - 30%, tạo điều kiện để khách hàng giữ ưu đãi và chủ động hơn về tài chính trong mùa cao điểm. Nhiều quà tặng thiết thực như ly giữ nhiệt, quạt điện cầm tay hay Summer Kit gồm kính bơi, phao bơi trẻ em cũng được bổ sung theo từng điều kiện booking.

Anh Nam (phường Bình Thạnh, TP. HCM) cho hay: Dịp hè năm nay, tôi và gia đình dự định tổ chức một chuyến đi chơi sau khi các con kết thúc năm học. Các khu nghỉ dưỡng biển là lựa chọn ưu tiên của gia đình chúng tôi để các thành viên trong gia đình có thể vui chơi, tắm biển và ngắm cảnh.

Về phía công ty lữ hành, Vietluxtour tiếp tục phát triển danh mục sản phẩm đa dạng, bao phủ cả 3 thị trường inbound – outbound – domestic, với trọng tâm là mùa du lịch hè – giai đoạn cao điểm nhất trong năm. Theo đó, khách hàng có thể tiếp cận hàng trăm chương trình du lịch: Tour trong nước: tập trung các tuyến biển đảo và nghỉ dưỡng như Phú Quốc, Côn Đảo, Quy Nhơn, Đà Nẵng, Phú Yên, Đà Lạt... cùng các hành trình khám phá văn hóa – thiên nhiên tại miền Bắc và miền Tây; Tour nước ngoài: đa dạng từ Đông Nam Á, Đông Bắc Á đến châu Âu, Úc... với lịch khởi hành linh hoạt và chi phí tối ưu.

Đồng thời, Vietluxtour đã triển khai các mức ưu đãi lên đến 2.000.000 đồng/khách cho khách đăng ký sớm hoặc theo nhóm. Năm nay, doanh nghiệp tiếp tục duy trì chính sách giá cạnh tranh, kết hợp các ưu đãi theo thời điểm và kênh bán nhằm tối ưu chi phí cho khách hàng. Điểm khác biệt trong chiến lược sản phẩm năm 2026 là tối ưu cấu trúc hành trình, giúp khách hàng kiểm soát chi phí nhưng vẫn đảm bảo chất lượng chuyến đi.

Bên cạnh đó, năm 2026, Vietluxtour tiếp tục đẩy mạnh chiến lược chuyển dịch sang kênh online, giúp khách hàng tiếp cận sản phẩm nhanh chóng, thuận tiện và linh hoạt hơn. Các chương trình ưu đãi trên sẽ được triển khai đồng bộ trên tất cả kênh bán trực tuyến của Vietluxtour. Việc tối ưu kênh số không chỉ giúp mở rộng tệp khách hàng, mà còn giúp doanh nghiệp chủ động điều chỉnh giá theo thị trường; tăng tốc độ phản hồi và tư vấn; cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng đầy đủ và xuyên suốt hơn... Đây cũng là xu hướng chung của ngành lữ hành trong bối cảnh hành vi tiêu dùng du lịch ngày càng dịch chuyển sang nền tảng số.



Du lịch trải nghiệm thu hút du khách (Ảnh: L.T)

Công ty du lịch Bến Thành tourist đã giới thiệu hơn 200 chương trình du lịch trong và ngoài nước, trong đó tập trung vào các sản phẩm du lịch bền vững, du lịch xanh và các tour trải nghiệm thiên nhiên. Đặc biệt, các tour du lịch miền Bắc như Hà Giang, Sa Pa, Cao Bằng, Ninh Bình, Quảng Ninh được nhiều du khách quan tâm và đăng ký trong dịp hè năm nay.

Xu hướng du lịch hiện nay không chỉ là tham quan mà còn hướng đến trải nghiệm thiên nhiên, văn hóa bản địa, du lịch có trách nhiệm với môi trường và

cộng đồng địa phương. Do đó, doanh nghiệp đã xây dựng nhiều sản phẩm du lịch gắn với bảo vệ môi trường, giảm rác thải nhựa, sử dụng dịch vụ du lịch cộng đồng và lưu trú sinh thái.

Đáng chú ý, các tour hè đa dạng phân khúc từ tiêu chuẩn đến cao cấp với mức giảm dao động từ 500.000 đến 5 triệu đồng với tour nước ngoài và từ 100.000 đến 500.000 đồng với tour trong nước.

Còn với Công ty du lịch TST Tourist, năm nay doanh nghiệp đã triển khai chương trình kích cầu du lịch hè với nhiều tour giảm giá từ 10%, tập trung vào các tour Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, châu Âu và các tour biển đảo trong nước. Xu hướng khách hàng năm nay chủ yếu lựa chọn các tour gia đình, tour nghỉ dưỡng và tour trải nghiệm văn hóa nên doanh nghiệp đã tập trung xây dựng các sản phẩm tour cao cấp và ngắn ngày phù hợp với thời gian nghỉ hè của du khách.

Theo các doanh nghiệp lữ hành, xu hướng du lịch năm nay tập trung vào các tour ngắn ngày, du lịch trải nghiệm, du lịch gia đình và du lịch nghỉ dưỡng. Bên cạnh đó, các tour liên tuyến giữa TP. HCM và các địa phương lân cận cũng được nhiều du khách quan tâm, đặc biệt là các tour biển đảo, du lịch sinh thái và du lịch cộng đồng.



Theo Sở Du lịch TP. HCM, trong quý I/2026, TP. HCM đã đón gần 20 triệu lượt khách (bao gồm cả khách nội địa và quốc tế). (Ảnh:

internet)

Du lịch kết hợp vui chơi và mua sắm

Theo Sở Du lịch TP. HCM, trong quý I/2026, TP. HCM đã đón gần 20 triệu lượt khách (bao gồm cả khách nội địa và quốc tế). Trong đó, Thành phố đã đẩy mạnh đa dạng hóa sản phẩm du lịch, phát triển các tour trải nghiệm đô thị, du lịch đêm, du lịch ẩm thực, tour liên kết vùng và các chương trình du lịch ngắn ngày phù hợp với xu hướng du lịch linh hoạt hiện nay.

Đồng thời, các doanh nghiệp du lịch tại TP. HCM cũng bước vào mùa cao điểm với chiến lược giảm giá và làm mới sản phẩm. Nhiều tour nội đô được thiết kế lại theo hướng trải nghiệm ngắn ngày, chi phí hợp lý, có mức giá chỉ từ vài trăm nghìn đồng.

Các sản phẩm tập trung vào thế mạnh đặc trưng của thành phố như du lịch đường sông, tham quan rừng ngập mặn, tour đêm hay hành trình khám phá lịch sử – văn hóa. Đây là những dòng sản phẩm phù hợp với xu hướng du lịch ngắn ngày, linh hoạt trong dịp lễ.

Ở phân khúc lưu trú, các khách sạn từ 3 đến 5 sao đồng loạt điều chỉnh giá, với mức giảm phổ biến từ 20% đến 50%. Nhiều đơn vị xây dựng các gói combo tích hợp nghỉ dưỡng, ẩm thực và chăm sóc sức khỏe nhằm gia tăng giá trị trải nghiệm thay vì chỉ cạnh tranh bằng giá phòng.

Đặc biệt, trong chiến lược kích cầu năm nay là sự tham gia đồng bộ của các khu vui chơi, điểm tham quan và thiết chế văn hóa. Nhiều đơn vị triển khai ưu đãi trực tiếp vào giá vé hoặc bổ sung hoạt động trải nghiệm để thu hút khách.

Các khu như Khu du lịch Suối Tiên, Công viên văn hóa Đầm Sen, Thảo Cầm Viên đều ghi nhận lượng khách tăng trong dịp lễ nhờ chính sách giá linh hoạt và chương trình hoạt động đa dạng. Đồng thời, hệ thống bảo tàng và điểm tham quan văn hóa cũng đẩy mạnh mở cửa, tổ chức hoạt động chuyên đề để gia tăng trải nghiệm cho du khách.

Theo Sở Du lịch TP. HCM đánh giá, việc đồng loạt triển khai ưu đãi trên nhiều lĩnh vực giúp hình thành một hệ sinh thái du lịch hoàn chỉnh, trong đó du khách có thể kết hợp tham quan, vui chơi, mua sắm và nghỉ dưỡng trong cùng một hành trình.

Lê Thanh