TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Mở lối cho đặc sản Việt trên sàn thương mại điện tử

11:20 03/11/2026

Nhiều hộ kinh doanh có sản phẩm tốt nhưng còn hạn chế về kỹ năng vận hành, quảng bá và tiếp cận khách hàng trên sàn thương mại điện tử.

Thương mại điện tử mở ra cơ hội mở rộng thị trường, đưa sản phẩm đến gần hơn với người tiêu dùng. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp nhỏ và hộ kinh doanh vẫn gặp khó khi tham gia các nền tảng trực tuyến, không chỉ do chi phí mà còn hạn chế về kỹ năng vận hành, xây dựng nội dung, quảng bá và duy trì doanh thu.

Nhằm tháo gỡ những khó khăn này, nhiều chương trình hỗ trợ đang được triển khai. Mới đây, SYS Việt Nam phối hợp với TikTok, Trung tâm Phát triển Thương mại điện tử (eComDX), Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam và DAKE MCN triển khai chương trình hỗ trợ doanh nghiệp, hộ kinh doanh trên nền tảng số, với tổng giá trị tối đa 230 triệu đồng cho mỗi đơn vị đủ điều kiện.

Ông Nguyễn Phan Huy Khôi, Giám đốc SYS Việt Nam, cho biết nhiều doanh nghiệp nhỏ, hợp tác xã và hộ kinh doanh có sản phẩm tốt nhưng thiếu nhân lực, kỹ năng kinh doanh số, quảng bá và tiếp cận khách hàng. Chi phí thử nghiệm thị trường, quảng cáo và vận hành gian hàng cũng là những rào cản đáng kể.

Kinh doanh trên nền tảng số đòi hỏi người bán phải biết xây dựng nội dung, sản xuất video, livestream, quản lý đơn hàng và chăm sóc khách hàng. Đây là những kỹ năng và nguồn lực mà nhiều cơ sở nhỏ chưa đáp ứng được.



Hỗ trợ hộ kinh doanh nâng cao năng lực bán hàng trên nền tảng số.

Để hỗ trợ các đơn vị, chương trình của SYS Việt Nam và các đối tác triển khai nhiều chính sách như miễn, giảm phí sàn, tín dụng quảng cáo, voucher và chiến dịch thúc đẩy bán hàng, với tổng giá trị tối đa 230 triệu đồng/đơn vị đủ điều kiện. Đây là giá trị quy đổi từ các ưu đãi, không phải khoản tiền mặt cấp trực tiếp.

Ngoài hỗ trợ chi phí, người bán được hướng dẫn thiết lập gian hàng, đăng sản phẩm, quảng cáo và vận hành kinh doanh. Nhân sự TikTok dự kiến đồng hành ít nhất 60 ngày; đồng thời kết nối nhà sáng tạo nội dung, KOC và hỗ trợ ứng dụng AI trong sản xuất video, livestream.

Hiệu quả chương trình cần được đánh giá qua khả năng phát sinh đơn hàng, tạo doanh thu và giúp người bán tự vận hành, thay vì chỉ tính số gian hàng mới hay tổng giá trị ưu đãi.

Thách thức lớn là duy trì kinh doanh sau khi các chính sách ưu đãi kết thúc. Miễn giảm phí, hỗ trợ quảng cáo và voucher chỉ giúp giảm chi phí ban đầu, trong khi hiệu quả lâu dài phụ thuộc vào năng lực vận hành, bán hàng và chăm sóc khách hàng.

Theo ông Nguyễn Phan Huy Khôi, hiệu quả chương trình không chỉ được đo bằng số gian hàng mới mà còn ở khả năng tạo doanh thu, duy trì hoạt động và tự vận hành của doanh nghiệp. Vì vậy, SYS Việt Nam chú trọng đào tạo kỹ năng, kết nối hệ sinh thái hỗ trợ và thúc đẩy kinh doanh bền vững.

Người kinh doanh cần được trang bị kỹ năng xây dựng nội dung, livestream, quản lý đơn hàng và ứng dụng AI để tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả vận hành.

Bên cạnh mở rộng doanh thu, các hộ kinh doanh cần kiểm soát chi phí, bảo đảm chất lượng sản phẩm và giữ chân khách hàng. Việc kết nối thanh niên có kỹ năng công nghệ, bán hàng trực tuyến với cơ sở sản xuất địa phương cũng góp phần mở rộng đầu ra và phát triển nhân lực số.

Do đó, cần có cơ chế hỗ trợ dài hạn, phù hợp với năng lực từng đơn vị, gắn với các tiêu chí về doanh thu, đơn hàng và khả năng duy trì kinh doanh sau hỗ trợ.

Chi Chi