

Người Việt dần thoát bẫy “chạy theo công nghệ”?

10:18 23/12/2025

Trong bối cảnh kinh tế năm 2024–2025 biến động khó lường, hành vi tiêu dùng của người dân đang thay đổi rõ nét. Thị trường điện thoại Việt Nam theo đó bước vào quá trình thanh lọc tư duy mua sắm.

Khảo sát tại các hội nhóm công nghệ và hệ thống bán lẻ lớn ở Việt Nam năm 2025 cho thấy, thói quen mua sắm đang thay đổi rõ rệt. Thay vì chờ đợi các mẫu flagship mới, nhiều người tiêu dùng chuyển sang lựa chọn điện thoại đã qua sử dụng hoặc máy “like new”.

Nguyên nhân chính nằm ở hiệu quả sử dụng so với chi phí. Các mẫu iPhone hay Samsung cao cấp ra mắt 1–2 năm trước vẫn có hiệu năng mạnh, camera tốt và được hỗ trợ phần mềm dài hạn, nhưng giá thấp hơn 30–50% so với máy mới.

Vì vậy, mua điện thoại cũ không còn bị coi là kém sang mà trở thành lựa chọn tài chính hợp lý. Năm bắt xu hướng này, các hệ thống lớn như Thế Giới Di Động, FPT Shop đẩy mạnh thu cũ đổi mới và kinh doanh máy đã qua sử dụng kèm bảo hành chính hãng, giúp củng cố niềm tin người mua.



Ảnh: internet

Đại diện một chuỗi bán lẻ cho biết, trong năm 2025, mức độ quan tâm của khách hàng đối với điện thoại đã qua sử dụng tăng mạnh. Không chỉ vì giá thấp hơn, người mua ngày càng tin tưởng vào quy trình kiểm tra chất lượng, chế độ bảo hành và dịch vụ hậu mãi. So với máy mới, điện thoại cũ thường rẻ hơn 15-40% nhưng vẫn đáp ứng tốt về hiệu năng, thiết kế và tính năng.

Bên cạnh đó, trong bối cảnh kinh tế còn nhiều áp lực, người dùng có xu hướng kéo dài thời gian sử dụng thiết bị. Thói quen đổi điện thoại sau 1-2 năm dần nhường chỗ cho mục tiêu dùng 4-5 năm, thậm chí cho đến khi máy không còn hoạt động.

Xu hướng này kéo theo sự phát triển của các dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng. Thay vì chi hàng chục triệu đồng mua máy mới, nhiều người sẵn sàng bỏ ra vài trăm nghìn đến vài triệu đồng để thay pin, thay màn hình, ép kính hoặc tối ưu phần mềm tại các hệ thống uy tín. Các biện pháp bảo vệ như dùng ốp chống sốc chất lượng cao cũng ngày càng phổ biến, giúp thiết bị bền bỉ hơn trong giai đoạn chi tiêu thắt chặt.

Với những người buộc phải mua máy mới, phân khúc giá rẻ và tầm trung (dưới 10 triệu đồng) đang lên ngôi, đặc biệt là các thương hiệu Trung Quốc nhờ cấu hình cao, giá cạnh tranh. Người tiêu dùng trở nên thực tế hơn, ưu tiên pin lớn, sạc nhanh, độ bền và các chương trình trả góp 0% lãi suất.

Song song đó, thị trường máy tân trang bùng nổ khi người dùng, nhất là giới trẻ, chọn flagship cũ để có trải nghiệm cao cấp với giá rẻ hơn 20-40%. Xu hướng

này khiến máy cũ trở thành đối thủ trực tiếp của chính các sản phẩm mới, buộc các nhà bán lẻ lớn như Thế Giới Di Động, FPT Shop hay CellphoneS đẩy mạnh thu cũ đổi mới và kinh doanh máy đã qua sử dụng để tìm động lực tăng trưởng mới.

Nhìn chung, thị trường điện thoại Việt Nam đang chứng kiến sự thay đổi rõ rệt trong tư duy tiêu dùng: Người dùng dần rời bỏ tâm lý “chạy theo công nghệ”, ưu tiên giá trị sử dụng và tính bền vững. Máy cũ, máy “likenew” và dịch vụ sửa chữa lên ngôi, vừa tiết kiệm chi phí vừa góp phần giảm rác thải điện tử.

Xu hướng này phản ánh sự thận trọng và trưởng thành hơn của người tiêu dùng, trong bối cảnh chu kỳ nâng cấp smartphone ngày càng kéo dài và thị trường toàn cầu tăng trưởng chậm. Cuối năm 2025, thị trường dự kiến phân hóa mạnh: Phân khúc cao cấp chỉ tăng trưởng nhờ các đột phá thực sự, còn phân khúc phổ thông sẽ thuộc về máy giá rẻ và thiết bị đã qua sử dụng.

Hà Trần (t/h)