

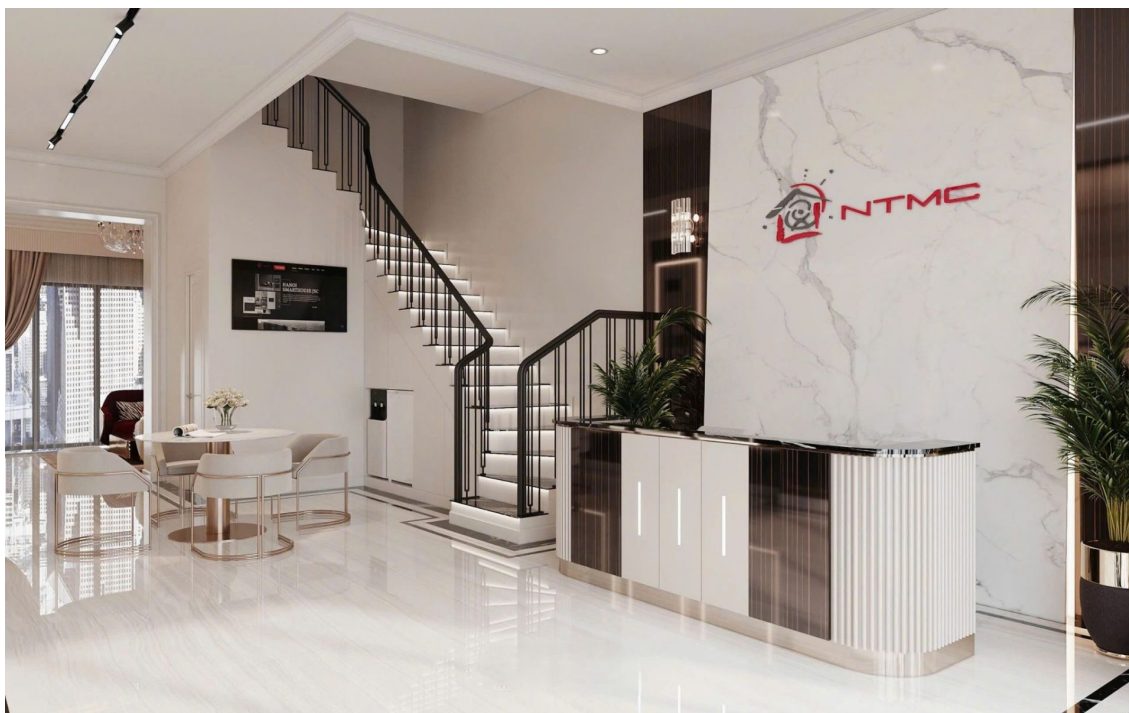
NTMC từng bước khẳng định vị thế trong thị trường nhà thông minh

09:41 08/05/2026

Trong bối cảnh nhu cầu về tiện nghi, an toàn và khả năng kiểm soát không gian sống ngày càng gia tăng, mô hình “nhà thông minh” đang dần trở thành xu hướng phổ biến, vượt ra khỏi phạm vi các công trình cao cấp. Thị trường chuyển dịch từ thiết bị đơn lẻ sang giải pháp tích hợp đồng bộ nhằm tối ưu trải nghiệm người dùng. Sự tham gia của các doanh nghiệp có kinh nghiệm triển khai thực tế như NTMC phần nào cho thấy khả năng thích ứng của thị trường trước nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng.

Bức tranh năng lực và vị thế trên thị trường

Trong bối cảnh nhu cầu về không gian sống thông minh, tiện nghi và an toàn ngày càng gia tăng, Công ty Cổ phần Nhà Thông Minh Hà Nội (NTMC) là một trong những doanh nghiệp tham gia thị trường từ khá sớm. Thành lập từ năm 2006, NTMC phát triển theo định hướng tập trung vào giải pháp điện thông minh và thiết bị điện cao cấp, từng bước xây dựng vị thế trong lĩnh vực thiết kế, cung cấp và lắp đặt hệ thống smarthome tại Việt Nam.



Quá trình hoạt động cho thấy doanh nghiệp không chỉ dừng ở việc cung cấp thiết bị, mà tham gia xuyên suốt các công đoạn từ tư vấn, thiết kế đến thi công và hỗ trợ sau bán hàng. Việc đồng hành theo chuỗi giá trị này giúp NTMC tích lũy kinh nghiệm thực tế qua nhiều loại hình công trình, đồng thời tạo nền tảng cho việc triển khai các giải pháp mang tính đồng bộ.

Về quy mô, NTMC triển khai trên nhiều phân khúc, từ biệt thự, penthouse, căn hộ cao cấp đến khách sạn, văn phòng và các dự án khu đô thị. Danh mục hoạt động trải rộng từ điện thông minh, thiết bị điện cao cấp, hệ thống rèm - cổng tự động đến M&E và chiếu sáng thông minh. Khả năng cung cấp đa dạng giải pháp cho thấy doanh nghiệp có lợi thế nhất định trong việc tích hợp hệ thống cho các công trình có yêu cầu kỹ thuật và thẩm mỹ cao.

Giá trị cốt lõi trong quá trình xây dựng thương hiệu

Trong lĩnh vực nhà thông minh, chất lượng sản phẩm là yếu tố nền tảng để xây dựng niềm tin thị trường. NTMC lựa chọn phát triển các giải pháp gắn với những thương hiệu như Bticino – Legrand, Nice hay Philips Hue/WiZ, qua đó định vị theo hướng tập trung vào các dòng sản phẩm có độ hoàn thiện cao và tính đồng bộ tốt. Ở phân khúc thiết bị điện, các dòng như Axolute, Living Now hay Arteor không chỉ đáp ứng yêu cầu kỹ thuật mà còn góp phần nâng cao yếu tố thẩm mỹ trong không gian nội thất.



Giải pháp chiếu sáng thông minh Philips WiZ được lắp đặt tại dự án Vinhomes Royal Island, Hải Phòng

Song song với sản phẩm, dịch vụ khách hàng được xem là một cấu phần quan trọng trong cách doanh nghiệp tiếp cận thị trường. Thay vì tách rời từng hạng mục, NTMC hướng đến việc đồng hành từ giai đoạn tư vấn đến vận hành, giúp khách hàng lựa chọn và sử dụng hệ thống phù hợp với nhu cầu thực tế. Cách tiếp cận này phản ánh xu hướng chung của ngành, khi người dùng ngày càng quan tâm đến hiệu quả sử dụng hơn là số lượng thiết bị.

Ở khía cạnh công nghệ, doanh nghiệp triển khai linh hoạt cả hệ thống có dây và không dây, phù hợp với từng loại hình công trình. Việc cập nhật giải pháp mới và đào tạo đội ngũ kỹ thuật cho thấy nỗ lực theo kịp sự thay đổi của thị trường. Bên cạnh đó, định hướng phát triển lâu dài, chú trọng tính ổn định và khả năng ứng dụng thực tế là những yếu tố góp phần tạo nên nền tảng bền vững cho thương hiệu.

Dấu ấn qua các công trình triển khai

Qua các dự án đã thực hiện, NTMC cho thấy khả năng triển khai trên nhiều loại hình không gian khác nhau. Từ các công trình nhà ở cao cấp tại Vinhomes Vũ Yên (Hải Phòng) đến không gian văn phòng tại khu vực Nghi Tàm (Tây Hồ, Hà Nội), các giải pháp được áp dụng theo hướng đồng bộ, chú trọng tính ứng dụng và phù hợp với đặc thù từng công trình.



Hệ sinh thái nhà thông minh của NTMC tại Vinhomes Vũ Yên (Hải Phòng)

Việc không giới hạn trong một phân khúc cụ thể giúp doanh nghiệp mở rộng hiện diện từ nhà ở dân dụng đến các công trình quy mô lớn hơn như khu đô thị hay chung cư. Sự đa dạng này phản ánh khả năng thích ứng với nhiều yêu cầu khác nhau, từ tiện nghi, an toàn đến yếu tố thẩm mỹ và trải nghiệm sử dụng.

Cam kết trong triển khai và vận hành

Trong lĩnh vực smarthome, hiệu quả của hệ thống không chỉ phụ thuộc vào thiết bị mà còn ở quá trình triển khai và vận hành. NTMC định vị mình theo hướng cung cấp giải pháp trọn gói, với sự tham gia xuyên suốt từ tư vấn đến hoàn thiện công trình. Điều này giúp đảm bảo tính đồng bộ và giảm thiểu các vấn đề phát sinh trong quá trình sử dụng.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp duy trì hoạt động hỗ trợ sau bán hàng, bao gồm bảo hành theo từng nhóm sản phẩm và hỗ trợ kỹ thuật trong quá trình vận hành. Việc chú trọng đến dịch vụ hậu mãi cho thấy cách tiếp cận đặt trọng tâm vào trải nghiệm dài hạn của khách hàng, thay vì chỉ tập trung vào giai đoạn lắp đặt.

Định hướng phát triển gắn với xu hướng công nghệ

Không dừng lại ở việc cung cấp giải pháp cho thị trường hiện tại, NTMC đặt mục tiêu phát triển theo hướng nâng cao chất lượng dịch vụ và khả năng ứng dụng

công nghệ vào thực tế. Doanh nghiệp tập trung vào việc hoàn thiện hệ sinh thái sản phẩm, đồng thời duy trì năng lực triển khai để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của các công trình.



Ông Nguyễn Quang Huy - Giám đốc công ty cổ phần Nhà thông minh Hà Nội

Chia sẻ về định hướng này, ông Nguyễn Quang Huy - Giám đốc Công ty, cho biết: ***“Chúng tôi coi trọng giá trị sử dụng thực tế của giải pháp, đồng thời hướng đến việc đồng hành cùng khách hàng trong suốt quá trình vận hành hệ thống. Trong thời gian tới, NTMC sẽ tiếp tục đầu tư vào con người, công nghệ và sản phẩm nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường.”***

Sau hai thập kỷ hoạt động, NTMC cho thấy hướng phát triển dựa trên việc xây dựng hệ sinh thái giải pháp đồng bộ, từ thiết bị đến triển khai và hỗ trợ kỹ thuật. Trong bối cảnh thị trường nhà thông minh ngày càng cạnh tranh, cách tiếp cận gắn công nghệ với trải nghiệm thực tế và hiệu quả sử dụng được xem là yếu tố quan trọng, góp phần giúp doanh nghiệp duy trì vị thế trong phân khúc giải pháp smarthome tại Việt Nam.

PV