

Siêu thị mini đồng loạt tăng tốc mở rộng: Năm bắt cơ hội từ chuyển dịch thị trường

07:05 16/02/2026

Sau giai đoạn tái cấu trúc và phục hồi, nhiều chuỗi siêu thị mini và cửa hàng tiện lợi tại Việt Nam đang bước vào chu kỳ tăng tốc mở rộng quy mô. Trong bối cảnh hành vi tiêu dùng thay đổi nhanh và môi trường chính sách có nhiều điều chỉnh mới, các doanh nghiệp bán lẻ hiện đại được xem là đang đứng trước thời điểm thuận lợi để bứt phá.

Nổi bật trong làn sóng mở rộng là chuỗi Bách Hóa Xanh thuộc CTCP Đầu tư Thế giới Di động (MWG). Doanh nghiệp này đặt kế hoạch mở mới khoảng 1.000 cửa hàng trong năm 2026, trọng tâm là khu vực miền Bắc. Việc thí điểm hàng chục điểm bán tại một số địa phương được xem là bước đi chuẩn bị cho chiến lược phủ sóng mạnh hơn. Giới phân tích đánh giá, chuỗi này có thể hưởng lợi từ chủ trương sắp xếp lại hệ thống chợ truyền thống, đặc biệt là lộ trình dừng hoạt động các chợ tạm, chợ cóc tại Hà Nội trong giai đoạn tới.



Các siêu thị mini đang hưởng lợi nhờ chuyển dịch thói quen mua sắm và triển vọng từ những chính sách mới.

Sau năm 2025 ghi nhận kết quả tích cực cả về doanh thu lẫn lợi nhuận, Bách Hóa Xanh cho thấy mô hình vận hành đã ổn định hơn sau quá trình tái cấu trúc. Việc duy trì lợi nhuận trong khi vẫn mở rộng quy mô là tín hiệu cho thấy khả năng kiểm soát chi phí và tối ưu hiệu suất từng cửa hàng đang được cải thiện. Doanh nghiệp kỳ vọng mảng bán lẻ thực phẩm này sẽ đóng góp tỷ trọng ngày càng lớn vào tổng doanh thu và lợi nhuận hợp nhất trong năm 2026.

Không kém cạnh, WinCommerce – đơn vị vận hành chuỗi WinMart+ – cũng lên kế hoạch mở thêm khoảng 1.000 cửa hàng mới trong năm nay. Riêng quý đầu năm, số điểm bán mới dự kiến đã lên tới vài trăm. Chiến lược của doanh nghiệp là tập trung vào các khu vực có nền tảng thị phần tốt như miền Bắc và miền Trung, đồng thời đẩy mạnh khai thác thị trường nông thôn.

Theo đánh giá của doanh nghiệp, khu vực nông thôn – nơi chiếm phần lớn dân số cả nước nhưng tỷ lệ thâm nhập của bán lẻ hiện đại còn thấp – vẫn là “mảnh đất” nhiều tiềm năng. Thực tế, trong năm vừa qua, các cửa hàng WinMart+ tại nông thôn ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu ấn tượng, cho thấy dư địa mở rộng còn lớn nếu chiến lược vận hành phù hợp.

Các thương hiệu nước ngoài cũng không đứng ngoài cuộc đua. Chuỗi cửa hàng tiện lợi GS25 tiếp tục đẩy mạnh hiện diện tại miền Bắc, đặc biệt ở Hà Nội và các

tỉnh, thành phố trọng điểm. Trong khi đó, 7-Eleven cũng tăng tốc chiến lược mở rộng ra phía Bắc, tạo nên thế cạnh tranh sôi động với các chuỗi đã có mặt lâu năm như Circle K. Sự gia tăng số lượng điểm bán góp phần làm “nóng” thị trường cửa hàng tiện lợi tại các đô thị lớn.

Động lực cho làn sóng mở rộng này không chỉ đến từ nội lực doanh nghiệp, mà còn từ các yếu tố vĩ mô. Giới phân tích cho rằng, sức mua tiêu dùng được kỳ vọng cải thiện nhờ các chính sách kích thích kinh tế, điều chỉnh thuế thu nhập cá nhân và gia hạn giảm thuế VAT. Bên cạnh đó, các quy định mới về quản lý thuế đối với hộ kinh doanh, chuyển từ hình thức khoán sang tự kê khai, có thể khiến các cửa hàng nhỏ lẻ gặp nhiều áp lực hơn, qua đó tạo lợi thế cạnh tranh cho các chuỗi bán lẻ hiện đại.

Xu hướng chuyển dịch từ kênh truyền thống sang kênh hiện đại được dự báo sẽ tiếp tục trong những năm tới. Theo một số nghiên cứu thị trường, tỷ trọng bán lẻ hiện đại tại khu vực thành thị đã đạt mức đáng kể và đang tăng dần tại nông thôn. Với quá trình đô thị hóa, dân số trẻ và thu nhập cải thiện, mô hình siêu thị mini và cửa hàng tiện lợi được đánh giá còn nhiều dư địa tăng trưởng dài hạn.

Tuy vậy, việc mở rộng nhanh cũng đi kèm thách thức. Sự khác biệt về thói quen tiêu dùng giữa các vùng miền, yêu cầu cao về logistics và quản trị chuỗi cung ứng có thể ảnh hưởng đến hiệu quả vận hành. Ngoài ra, cạnh tranh gay gắt và quy luật sàng lọc của thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải duy trì năng lực tài chính vững vàng và chiến lược phát triển bền vững.

Trong bối cảnh “cờ đến tay”, các chuỗi siêu thị mini đang nỗ lực tận dụng cơ hội. Song để “phát” được lâu dài, bài toán tối ưu hiệu quả và thích ứng thị trường sẽ vẫn là yếu tố then chốt quyết định thành bại.

Nam Sơn (t/h)