TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Soya Garden đóng cửa hàng loạt cửa hàng

13:52 29/05/2020

Chuỗi đậu nành hữu cơ Soya Garden - một startup nổi lên vài năm nay trong ngành F&B, bất ngờ đóng hơn một nửa số lượng cửa hàng trong hệ thống từ đầu năm đến nay. Từ con số 50 cửa hàng tính đến cuối năm ngoái, hiện chỉ còn 23 cửa hàng, gồm 18 điểm kinh doanh tại các tỉnh phía bắc và 5 điểm tại TP.HCM.

Thời gian gần đây, xuất hiện thông tin Soya Garden sẽ đóng hết cửa hàng tại TP.HCM nhằm cắt lỗ và chỉ để lại 3 cửa hàng ở những vị trí chiến lược và có lượng khách hàng ổn định tại khu vực trung tâm.

Ngoài ra, Fanpage trên Facebook của Soya Garden không cập nhật thêm bất cứ thông tin gì kể từ ngày 11/5/2020 và website của nhãn hàng này cũng đã biến mất. Chuỗi giữ lại những mặt bằng rộng và kinh doanh hiệu quả, còn những vị trí rộng với giá thuê cao nhưng không hoạt động tốt sẽ dừng. Đồng thời, sự lựa chọn cũng phụ thuộc vào khả năng hỗ trợ của chủ mặt bằng.



Mặt bằng (phần sơn khung vàng) của Soya Garden trên đường Phan Đăng Lưu (TP.HCM) đang được chủ nhà gỡ bỏ và tiến hành sửa chữa để cho thuê mới (Ảnh Thu Hà)

Đai diện Soya Garden chia sẻ, DN đóng bớt mô hình chưa phù hợp, chuyển sang hướng kinh doanh mới hiệu quả hơn. Vào cuối năm 2020, Soya Garden sẽ chính thức ra mắt mô hình mới - kiosk và cửa hàng nhỏ của mình tại TP. HCM.

Ông Hoàng Anh Tuấn - đại diện Soya Garden chia sẻ trên báo chí, giống như tất cả các chuỗi F&B, Soya Garden cũng bị tác hại nặng nề bởi đại dịch Covid-19. Nếu xét thêm khía cạnh là người mới ở thị trường cùng hầu hết cửa hàng đều ở vị trí đắc địa, tổn thương của chúng tôi còn sâu sắc hơn người khác.

Soya Garden là thương hiệu đậu nành hữu cơ được ông Hoàng Anh Tuấn thành lập năm 2016 và gọi vốn thành công 15 tỷ đồng từ Shark Nguyễn Ngọc Thủy thông qua chương trình Shark Tank Việt Nam năm 2017, với số vốn đầu tư thực tế lên đến 20 tỷ đồng.

Sau gói đầu tư 20 tỷ vào năm 2018, đến đầu năm 2019, Tập đoàn Egroup của Shark Nguyễn Ngọc Thủy đã nâng mức đầu tư thành 45 tỷ cho Soya Garden. Gần đây vào cuối tháng 4/2019, tập đoàn Egroup tiếp tục công bố đầu tư thêm

55 tỷ, nâng tổng mức đầu tư lên 100 tỷ đồng, biến Soya Garden trở thành thương vụ đầu tư lớn nhất Shark Tank Việt Nam từ trước đến nay.

Tuy nhiên, thực tế, thị trường đồ uống luôn khốc liệt, có thương hiệu mới thì cũng có nhiều người phải rời bỏ cuộc chơi. Ra đời muộn so với các loại đồ uống khác nhưng đầy tham vọng, thương hiệu này không ngại chi lớn để có được những vị trí đắc địa nhất. Để có được một quán vị trí “kim cương” đắt giá nhất quận 1, Soya Garden phải trả một cái giá không hề rẻ. Mức giá cho thuê mặt bằng tại khu vực này lên tới hàng trăm triệu đồng mỗi tháng.

Có mặt tại vị trí này, Soya Garden kỳ vọng sẽ tiếp cận được nhiều khách hàng, đặc biệt là giới trẻ để tạo điều kiện khẳng định vị thế tại thị trường TP.HCM, nơi được xem là miền đất hứa của ngành F&B, trước khi mở rộng ra nhiều tỉnh thành khác phía nam.

Tuy nhiên, trước cộng hưởng bởi Covid-19, tham vọng của Soya Garden phải tạm gác lại. CEO Hoàng Anh Tuấn không phủ nhận việc chuỗi Soya Garden gặp khó khăn từ đầu năm đến nay, nhất là ảnh hưởng nghiêm trọng bởi Covid-19. Tuy nhiên, ông cho rằng việc đóng một loạt cửa hàng hiện nay là quyết tâm tái cơ cấu của doanh nghiệp.

Theo đó, định hướng của Soya Garden là chỉ giữ lại các cửa hàng có doanh thu tốt, vị trí đẹp. Đồng thời chuẩn bị ra mắt một mô hình mới vào cuối năm nay, cụ thể các kiosk với diện tích nhỏ, ít tốn chi phí hơn. Ông khẳng định "đứa con" này của mình sẽ ưu tiên tính hiệu quả nhưng vẫn bảo tồn giá trị cốt lõi cũng như lợi ích lâu dài của nhà đầu tư.

Ngọc Lan