TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

# Thanh Hóa: Nhiều hướng tiếp cận mới trong xúc tiến sản phẩm OCOP

14:35 09/09/2023

Chú trọng lựa chọn những sản phẩm OCOP chất lượng để quảng bá, giới thiệu dưới dạng sản vật địa phương, xây dựng điểm tiêu thụ uy tín và lựa chọn được đối tượng khách hàng tiềm năng... chính là những hướng tiếp cận mới hiệu quả trong xúc tiến sản phẩm OCOP.




HTX Sản xuất và Thương mại Vinaco tham gia quảng bá, giới thiệu tại các hội chợ để đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm OCOP

HTX Sản xuất và Thương mại Vinaco tại phường Phú Sơn (TP. Thanh Hóa) được đánh giá là đơn vị hoạt động hiệu quả cao trong việc xúc tiến tiêu thụ sản phẩm OCOP và các sản phẩm tiềm năng OCOP. Với diện tích showroom rộng rãi, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp..., cửa hàng giới thiệu sản phẩm OCOP của HTX đã trở thành điểm "dừng chân" lý tưởng cho du khách và người tiêu dùng trong, ngoài tỉnh.

Ngay từ năm 2021, khi vừa thành lập, HTX đã tích cực tham gia vào việc tổ chức sản xuất và xúc tiến thương mại, đẩy mạnh tiêu thụ các sản phẩm đặc trưng thế mạnh của tỉnh, trong đó chủ yếu là sản phẩm OCOP.

Tham quan gian trưng bày của HTX, nhận thấy các sản phẩm được trưng bày quy củ, gọn gàng, bài trí khoa học theo từng chủ đề, không gian từng tầng, chị Lê Thanh Tịnh, Phụ trách Kinh doanh của HTX, cho biết:

Phục vụ thị hiếu của người tiêu dùng, khách du lịch, HTX rất cẩn thận trong việc lựa chọn các sản phẩm OCOP và một số sản phẩm đặc trưng dưới dạng đặc sản vùng miền. Các sản phẩm được chọn đều đạt tiêu chuẩn 3 sao trở lên, được cơ quan chức năng hỗ trợ kết nối cung cấp. Vì thế, các sản phẩm ở đây khẳng định về chất lượng, chủng loại, cạnh tranh tốt về giá cả, nên được người tiêu dùng ưa chuộng.

Theo quan sát, ngoài lựa chọn kỹ lưỡng về chủng loại, sản phẩm OCOP đều được trưng bày khá sinh động, đa dạng. Thậm chí, đối với khách du lịch hoặc các đoàn tham quan, HTX còn giới thiệu quy trình sản xuất sản phẩm qua các video clip. Để tăng sức hấp dẫn, HTX còn nhập hàng trăm mặt hàng là sản phẩm OCOP đặc trưng các tỉnh khác, như: Nghệ An, Hà Tĩnh, Sơn La, Hải Dương, Bắc Giang...

Ngoài việc bán hàng trực tiếp, HTX còn đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm trên sàn thương mại điện tử, Livestream trên nền tảng số và tích cực tham gia các hội chợ, triển lãm... Với cách làm sáng tạo, đa dạng này, HTX có mức tiêu thụ hàng nghìn sản phẩm/tháng, tạo việc làm thường xuyên cho 5 lao động.

Thời gian gần đây, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của ngành du lịch, các sản phẩm OCOP của tỉnh cũng có thêm dư địa để đẩy mạnh tiêu thụ. Việc hình thành gian hàng trưng bày, giới thiệu, bán sản phẩm OCOP cho du khách tại các khu, điểm du lịch không còn là hình ảnh hiếm gặp. Tham quan Thành Nhà Hồ (Vĩnh Lộc), không quá khó để du khách có thể tìm mua một số quà lưu niệm là các sản vật đặc trưng của vùng đất Tây Đô. Đây chính là một trong những điểm đột phá khiến điểm du lịch này trở nên hút khách đặc biệt trong những dịp lễ, tết.

Ông Thiều Đình Hùng, Giám đốc Công ty CP Dược liệu Triệu Sơn, cho biết:

"Với sản phẩm chủ đạo là rượu và các sản phẩm khác chiết xuất từ cây sâm Báo có nguồn gốc từ đất Vĩnh Lộc, nên khi Trung tâm Bảo tồn Di sản Thành Nhà Hồ thành lập gian hàng tiêu thụ sản phẩm OCOP của tỉnh Thanh Hóa, chúng tôi đã đăng ký trưng bày, giới thiệu và tiêu thụ sản phẩm. Với câu chuyện ý nghĩa, sản

phẩm bắt mắt và chất lượng tốt nên các sản phẩm từ sâm Báo đã thu hút sự quan tâm của đông đảo du khách khi đến tham quan di sản. Qua đó, góp phần quảng bá du lịch, đưa hình ảnh vùng đất và con người Tây Đô đến với bạn bè trong nước và quốc tế".

Hiện tại, toàn tỉnh hiện có 358 sản phẩm OCOP với khoảng 20 điểm giới thiệu, bán sản phẩm OCOP. Tuy nhiên, đa phần các trung tâm, điểm bán hàng OCOP trên đều hướng tới đối tượng khách hàng tiêu dùng hàng ngày tại địa phương. Số ít các đơn vị có sự đầu tư, công phu trong cách thức tiếp cận, hướng tới đối tượng khách hàng là người ngoại tỉnh, khách du lịch.

Thực tế cho thấy, đây là kênh quảng bá, giới thiệu sản phẩm OCOP hiệu quả dưới dạng đặc sản địa phương, quà tặng, quà lưu niệm.

Tuy nhiên, cũng có thể thấy, để đứng vững và hiệu quả, các điểm, trung tâm giới thiệu sản phẩm OCOP phải có sự đầu tư lớn hoặc luôn đổi mới trong cách tiếp cận, lựa chọn sản phẩm để tăng khả năng hút khách.

***PV*** *(T/h)*