

Thị trường dược bán lẻ Việt Nam bất ngờ đổi chiều

11:21 17/11/2025

Ngành dược bán lẻ Việt Nam đang chứng kiến một “cuộc đảo chiều” khi thay vì các chuỗi lớn tiếp tục áp đảo như kỳ vọng, mạng lưới nhà thuốc truyền thống – đặc biệt tại miền Bắc lại tăng tốc trở lại và dần mở rộng vị thế trên thị trường.

Theo IMARC Group, thị trường bán lẻ dược phẩm Việt Nam đạt khoảng 8,9 tỷ USD năm 2024 và có thể tăng lên 16,8 tỷ USD vào năm 2033, tương ứng tốc độ tăng trưởng trung bình 6,7%/năm. Dù các chuỗi nhà thuốc hiện đại vẫn chiếm ưu thế về quy mô, tốc độ mở rộng tại miền Bắc đang có dấu hiệu chững lại.

Báo cáo từ Ken Research cho thấy, hơn 60% doanh thu của các chuỗi hiện đại đến từ khu vực phía Nam – nơi dân số đông, thu nhập cao và thói quen mua sắm đã quen với mô hình chuỗi. Ngược lại, thị trường miền Bắc – vốn được xem là “địa bàn truyền thống” của các nhà thuốc lâu năm đang chứng kiến sự trở lại mạnh mẽ của những thương hiệu như Phương Chính, Minh Tiến, HkCare và 24h.



Ảnh minh họa

Các nhà thuốc lớn tại miền Bắc vốn sở hữu nền tảng khách hàng vững chắc cùng mối quan hệ địa phương bền lâu. Điểm khác biệt gần đây là họ đã chủ động áp dụng công nghệ vào quản lý hàng ngày – từ đặt hàng trực tuyến, kiểm soát tồn kho, xuất hóa đơn điện tử đến đối soát công nợ tự động.

Sự chuyển đổi này diễn ra âm thầm nhưng đem lại hiệu quả rõ rệt. Số liệu nội bộ từ các nhà thuốc như Phương Chính, Minh Tiến, HkCare, 24h ghi nhận doanh thu tăng 18–22%, cao hơn mức tăng trung bình 12–14% của các chuỗi hiện đại cùng kỳ.

Các đầu mối phân phối lớn tại miền Bắc đang là trung tâm của quá trình chuyển đổi này. Họ chuẩn hóa danh mục sản phẩm, tự động hóa quy trình bán sỉ và kết nối trực tiếp với nền tảng đặt hàng số, thay thế dần phương thức gọi điện và xử lý thủ công. Nhờ đó, các chuỗi nhà thuốc truyền thống vận hành hiệu quả hơn mà không cần đầu tư quá lớn.

Theo đại diện Buymed – đơn vị sở hữu nền tảng thuocsi.vn, khu vực miền Bắc đang dẫn đầu tốc độ tăng trưởng năm 2024 nhờ nhu cầu cao trong số hóa quy trình mua hàng và quản lý chứng từ. Theo dữ liệu nội bộ của Buymed, số nhà thuốc phía Bắc sử dụng công cụ đặt hàng trực tuyến tăng 73% trong giai đoạn 2024–2025, đặc biệt tăng mạnh ở các nhà thuốc lâu năm trên 10 năm.

Thực tế cho thấy, cuộc cạnh tranh giữa các chuỗi hiện đại và mạng lưới nhà thuốc truyền thống không chỉ là cuộc đua về quy mô, mà phản ánh sự phân tầng tự nhiên của thị trường: chuỗi hiện đại nổi bật về trải nghiệm, dịch vụ và thương hiệu, trong khi nhà thuốc truyền thống giữ vững lợi thế nhờ mối quan hệ địa phương, am hiểu khách hàng và vận hành linh hoạt.

Tại miền Bắc, khi các nhà thuốc lâu năm bắt đầu đổi mới phương thức làm việc nhưng vẫn giữ nguyên bản sắc, họ đang tái định hình vị thế của mình – từ nhóm bị xem là chậm nhịp, nay trở thành lực lượng dẫn đầu thị trường được bán lẻ.

Chi Chi (t/h)