TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Từ cạnh tranh đến kết nối: Xu hướng mới trong cộng đồng doanh nghiệp

08:59 13/04/2026

Trong bối cảnh kinh tế nhiều thách thức, xu hướng doanh nghiệp chuyển từ cạnh tranh đơn lẻ sang kết nối cộng đồng ngày càng rõ nét, mở ra hướng phát triển bền vững.

Trong bối cảnh kinh tế nhiều biến động, khi sức mua chưa phục hồi ổn định, chi phí vận hành gia tăng và áp lực thị trường ngày càng lớn, tư duy “mạnh ai nấy làm” dần không còn phù hợp với nhiều doanh nghiệp. Thay vào đó, một xu hướng mới đang hình thành rõ nét: Thay vì đi một mình, các doanh nghiệp chủ động kết nối, hình thành cộng đồng để cùng chia sẻ nguồn lực, mở rộng cơ hội và nâng đỡ lẫn nhau trong quá trình phát triển.

Xu hướng doanh nghiệp chuyển từ cạnh tranh sang kết nối

Sự chuyển dịch này không chỉ thể hiện trong chiến lược kinh doanh, mà còn hiện diện rõ trong những hoạt động mang tính cộng đồng, nơi các doanh nghiệp gặp nhau trong vai trò đồng hành thay vì đối thủ. Giải đấu DERMAXILIC & TODAY TURMERIC 365 SPRING PICKLEBALL CUP 2026, diễn ra ngày 11/4, là một ví dụ điển hình cho cách doanh nghiệp đang thay đổi cách “chơi” trên thương trường.

Ban tổ chức phát biểu khai mạc, các vận động viên và doanh nghiệp tham dự lắng nghe trước khi bước vào thi đấu

Sự kiện quy tụ 60 cặp vận động viên đại diện cho 60 doanh nghiệp trong ngành mỹ phẩm, làm đẹp và chăm sóc sức khỏe, cùng sự tham dự của đông đảo khách mời là đối tác, nhà phân phối và cộng đồng kinh doanh. Không gian sân đấu, vì thế, không chỉ là nơi tranh tài thể thao mà còn trở thành điểm gặp gỡ, kết nối giữa các doanh nghiệp trong cùng hệ sinh thái ngành.

Dưới thời tiết nắng nóng oi bức của những ngày đầu tháng 4, các trận đấu vẫn diễn ra sôi nổi với tinh thần thi đấu quyết liệt. Những pha bóng kịch tính, sự phối hợp ăn ý và tinh thần bền bỉ đã tạo nên không khí vừa cạnh tranh, vừa gắn kết. Kết thúc giải đấu, cặp đôi Tiến Lưu - Hương Giang giành chức vô địch; Á quân thuộc về Nguyễn Anh Tuấn - Đinh Hải Yến; hai cặp đôi Hữu Tây - Ngô Mỹ và Bùi Duy - Thủy Top đồng hạng Ba.

Các cặp đôi xuất sắc nhận giải tại Spring Pickleball Cup 2026 sau những trận đấu sôi nổi và kịch tính

Không chỉ là thi đấu, mà là cơ hội mở rộng quan hệ hợp tác

Tuy nhiên, giá trị của sự kiện không chỉ nằm ở kết quả thi đấu. Điều đáng chú ý hơn là cách các doanh nghiệp lựa chọn gặp nhau trong một không gian cởi mở, nơi những cuộc trò chuyện không xoay quanh doanh số hay thị phần, mà là cơ hội hợp tác, chia sẻ kinh nghiệm và xây dựng mối quan hệ lâu dài.

Khoảnh khắc thư giãn, vui vẻ của các vận động viên sau những trận đấu căng thẳng

Trong dòng chảy đó, sự hiện diện của Công ty Cổ phần Thương mại Quốc tế LB Global cho thấy cách một doanh nghiệp lựa chọn tham gia vào cộng đồng ngành không chỉ với vai trò kinh doanh, mà còn là một mắt xích kết nối. Là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực nhập khẩu và phân phối các sản phẩm làm đẹp, chăm sóc sức khỏe cao cấp, LB Global hiện là nhà phân phối độc quyền tại Việt Nam của nhiều thương hiệu quốc tế, đồng thời là đối tác chiến lược của hàng nghìn thương hiệu toàn cầu.

Kết nối để mở rộng hệ sinh thái và phát triển bền vững

Tuy nhiên, thay vì đặt trọng tâm vào quy mô hay vị thế, sự xuất hiện của LB Global tại những sân chơi như Spring Pickleball Cup lại cho thấy một cách tiếp cận khác: xây dựng giá trị thông qua sự đồng hành và kết nối. Trong một thị trường đang thay đổi nhanh chóng, khả năng gắn kết với cộng đồng doanh nghiệp được xem là một yếu tố quan trọng giúp mở rộng hệ sinh thái và tạo nền tảng phát triển bền vững.

Các doanh nghiệp ngành mỹ phẩm và chăm sóc sức khỏe chụp ảnh lưu niệm tại Spring Pickleball Cup 2026, lan tỏa tinh thần kết nối và hợp tác

Ở góc độ rộng hơn, xu hướng này phản ánh sự trưởng thành của thị trường. Khi doanh nghiệp không chỉ cạnh tranh mà còn tìm cách bổ trợ lẫn nhau, môi trường kinh doanh trở nên lành mạnh và ổn định hơn. Những kết nối được hình thành ngoài không gian giao dịch truyền thống có thể trở thành nền tảng cho các hợp tác dài hạn trong tương lai.

Spring Pickleball Cup 2026 khép lại với những khoảnh khắc sôi động trên sân, nhưng điều còn lại không chỉ là những danh hiệu. Đó là những mối quan hệ mới được thiết lập, những kết nối được củng cố và một tinh thần tích cực lan tỏa trong cộng đồng doanh nghiệp.

Trong một bối cảnh nhiều biến động, có lẽ chính những “sân chơi” như vậy đang góp phần định hình lại cách doanh nghiệp tồn tại và phát triển: không chỉ bằng năng lực cạnh tranh, mà còn bằng khả năng kết nối.

Phương Di