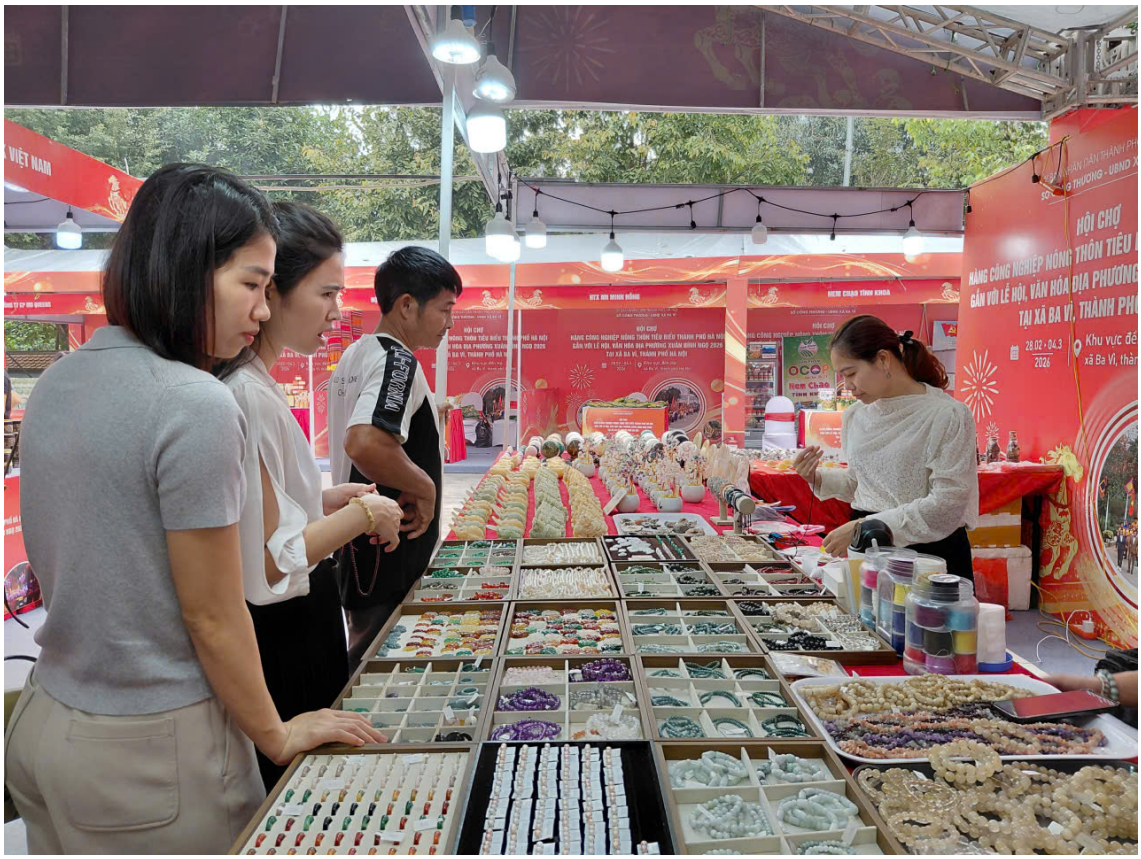
TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Từ hội chợ Xuân Bính Ngọ 2026, đến mục tiêu xây dựng chuỗi phân phối dài hạn cho sản phẩm nông thôn

11:53 03/03/2026

Không chỉ dừng lại ở hoạt động mua bán dịp đầu xuân, Hội chợ hàng công nghiệp nông thôn tiêu biểu Xuân Bính Ngọ 2026 tại xã Ba Vì (TP. Hà Nội) đang được định hướng như một bước đệm để hình thành chuỗi phân phối ổn định, lâu dài cho sản phẩm làng nghề và doanh nghiệp nông thôn.

Sau những ngày diễn ra tại khu vực đền Hạ, hội chợ thu hút đông đảo người dân và du khách tham quan, mua sắm. Tuy nhiên, theo đại diện ngành Công Thương, mục tiêu của sự kiện không chỉ là doanh thu tại chỗ, mà quan trọng hơn là mở rộng kết nối giữa cơ sở sản xuất với hệ thống phân phối, đại lý và đối tác thương mại.



Người dân tham quan, lựa chọn sản phẩm thủ công mỹ nghệ, trang sức đá và sản phẩm OCOP tại Hội chợ hàng công nghiệp nông thôn tiêu biểu Xuân Bính Ngọ 2026 ở xã Ba Vì.

Không dừng ở bán lẻ ngắn hạn

Hơn 60 gian hàng trưng bày sản phẩm thủ công mỹ nghệ, làng nghề truyền thống, sản phẩm OCOP, nông sản và hàng công nghiệp nông thôn tiêu biểu, đã tạo điều kiện để doanh nghiệp tiếp cận trực tiếp người tiêu dùng. Song song đó, nhiều đơn vị phân phối, đại lý từ các địa phương khác cũng đến khảo sát, tìm kiếm nguồn hàng.

Đại diện một hợp tác xã sản xuất chè tại Ba Vì cho biết, tham gia hội chợ giúp đơn vị không chỉ quảng bá sản phẩm, mà còn kết nối được với các cửa hàng đặc sản và siêu thị mini. “Nếu chỉ bán trong vài ngày hội chợ thì doanh thu không lớn, nhưng nếu ký được hợp đồng phân phối dài hạn, thì giá trị mang lại sẽ bền vững hơn nhiều”, đại diện hợp tác xã chia sẻ.

Một số cơ sở sản xuất đồ gỗ mỹ nghệ, sản phẩm lưu niệm cho biết, đã nhận được đề nghị hợp tác cung ứng cho các cửa hàng quà tặng du lịch và điểm bán đặc sản tại trung tâm Hà Nội.

Hình thành chuỗi sản xuất – tiêu thụ bền vững

Theo Sở Công Thương Hà Nội, hội chợ được tổ chức không chỉ để kích cầu tiêu dùng đầu năm, mà còn nhằm tạo “điểm chạm” ban đầu giữa doanh nghiệp nông thôn với thị trường. Từ những kết nối tại hội chợ, các đơn vị có thể tiến tới ký kết hợp tác, tham gia vào chuỗi cung ứng ổn định.



Các đại biểu tham quan gian trưng bày sản phẩm gốm sứ, sơn mài và thủ công truyền thống tại Hội chợ, tìm hiểu cơ hội kết nối, mở rộng thị trường tiêu thụ.

Việc tổ chức hội chợ gắn với Lễ hội Tản Viên Sơn Thánh cũng mở ra cơ hội để sản phẩm địa phương tiếp cận lượng khách du lịch lớn, qua đó tăng nhận diện thương hiệu. Khi sản phẩm được biết đến rộng rãi, khả năng mở rộng hệ thống phân phối sẽ thuận lợi hơn.

Thành phố Hà Nội trong nhiều năm qua đã triển khai đồng bộ các chương trình hỗ trợ khuyến công, đổi mới máy móc thiết bị, đào tạo nguồn nhân lực, xây dựng thương hiệu và xúc tiến thương mại cho sản phẩm làng nghề và OCOP. Các hội chợ chuyên đề như Xuân Bính Ngọ 2026 được xem là một mắt xích quan trọng trong chuỗi hỗ trợ đó.

Doanh nghiệp cần nâng chuẩn để đi đường dài

Bên cạnh cơ hội mở rộng thị trường, các doanh nghiệp tham gia hội chợ cũng đối diện yêu cầu cao hơn về chất lượng, bao bì, truy xuất nguồn gốc và năng lực sản xuất ổn định, nếu muốn tham gia hệ thống phân phối hiện đại.

Đại diện một cơ sở sản xuất miến dong tại Ba Vì cho biết, để vào được chuỗi siêu thị hoặc hệ thống cửa hàng đặc sản, sản phẩm phải đáp ứng tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm, nhãn mác, mã vạch và sản lượng ổn định. “Hội chợ là bước khởi đầu, nhưng để đi xa thì doanh nghiệp phải đầu tư bài bản hơn”, đại diện cơ sở này nhận định.

Với định hướng gắn xúc tiến thương mại với phát triển du lịch và xây dựng thương hiệu vùng miền, Hội chợ hàng công nghiệp nông thôn tiêu biểu Xuân Bính Ngọ 2026 không chỉ mang ý nghĩa sự kiện đầu xuân, mà còn được kỳ vọng tạo nền tảng cho các chuỗi phân phối dài hạn, giúp sản phẩm nông thôn Hà Nội từng bước khẳng định vị thế trên thị trường.

Minh Thắm