TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Vì sao GenZ được là thế hệ "đập hộp" thay vì ... “Đập lợn”?

09:38 20/11/2021

Khác với các thế hệ trước thường được gọi vui là thế hệ... "đập lợn" do chỉ tiết kiệm và chi tiêu dè xẻn, Gen Z được gọi là thế hệ "đập hộp". Định nghĩa ấy không chỉ nói về những con người có phong cách tiêu tiền táo bạo mà còn dám tiên phong trong mọi mặt, từ đầu tư đến tận hưởng cuộc sống.

Thế hệ Z (Generation Z/ GenZ) – sinh ra từ giữa thập niên 90 và đầu những năm 2000 – được xem là một thế hệ đầy cấp tiến. Khác với những thế hệ trước phải chắt chiu dành dụm những khoản tiền nhỏ đút lợn, đợi ròng rã hàng năm trời để “đập lợn” mua món đồ yêu thích; GenZ với điều kiện và cơ hội tốt hơn sẵn sàng chịu chi, thậm chí sử dụng các công cụ tài chính để “đập hộp” ngay những món đồ yêu thích. Thói quen phóng khoáng đã ảnh hưởng khá lớn đến việc chi tiêu cũng như đầu tư của giới trẻ.

Những người trẻ thành công sớm

Lớn lên trong giai đoạn bùng nổ của mạng xã hội và các công nghệ mới, GenZ đang tỏ ra là một thế hệ nhạy bén và dám sáng tạo. Không ít những người trẻ thành công sớm dám vượt khỏi ranh giới để có những thành công khiến nhiều người mơ ước. Có thể kể tới Helly Tống, cô gái vừa qua tuổi 20 đã thành công với chuỗi cà phê và The Yên Concept - mô hình kinh doanh cây xanh giúp mọi người thay đổi thói quen sống xanh bảo vệ môi trường; hay Bùi Hữu Nghĩa, chàng trai trẻ sinh năm 1999 nổi tiếng khởi nghiệp với 11 triệu đồng và lọt doanh thu top Lazada 250 triệu/tháng chỉ sau 1 năm.



Nguyễn Quang Thái là doanh nhân thành công sớm với 3 thương hiệu Curnon, Weehours và Inkaholic

Một trong những GenZ nổi bật là Nguyễn Quang Thái, người sáng lập thương hiệu đồng hồ Curnon. Chinh phục giấc mơ của người trẻ với tinh thần dám nghĩ, dám làm là thông điệp mà chàng trai 9X muốn truyền tải khi xây dựng thương hiệu đồng hồ đầu tiên ở Việt Nam khi mới 26 tuổi. Sau 4 năm, CEO 9X đã đưa Curnon trở thành thương hiệu đồng hồ Việt có độ nhận diện tốt bậc nhất trên thị trường cùng hệ thống phân phối online rộng khắp. Sau thành công của Curnon, Quang Thái tiếp tục mở rộng “hệ sinh thái” của mình với thương hiệu kính mắt WeeHours và startup vẽ hình xăm tạm thời Inkaholic.



Hachi Bùi Cẩm Vân (thứ 3 từ trái sang) nổi danh khi trở thành cầu nối giữa các doanh nghiệp startup Việt với các tập đoàn công nghệ lớn..

Nói về Thế hệ Z thành công, cũng không thể không nhắc tới Hachi Bùi Cẩm Vân, từ những năm 2016 đã giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp của Việt Nam đến tvới những công ty, tổ chức toàn cầu như Facebook, Google, Quỹ đầu tư Singapore, Ramatex LaunchPad, Global Shapers... Hachi Bùi Cẩm Vân hiện là Giám đốc chi nhánh Startup Grind Hà Nội - Cộng đồng khởi nghiệp bắt nguồn từ thung lũng Silicon, người truyền cảm hứng & kết nối cộng đồng startup Việt.

Những doanh nhân GenZ thành công sớm bởi họ sẵn sàng từ bỏ chủ nghĩa kinh nghiệm, chọn cách làm khác đi, bước ra khỏi vùng an toàn, “đập hộp” để “suy nghĩ ngoài chiếc hộp".

Tiên phong cho lối sống trải nghiệm và tận hưởng

Nghiên cứu “Thế hệ Z - Người tiêu dùng tương lai” của Nielsen chỉ ra rằng GenZ có sức ảnh hưởng nhất định đến xu hướng tiêu dùng tương lai. Ước tính đến năm 2024, Việt Nam có 15 triệu người thuộc Thế hệ Z - lực lượng đóng góp 21% vào nguồn lao động và chiếm 30% lực lượng tiêu dùng của Việt Nam.

Sự xuất hiện của GenZ đã và đang xoay chuyển định hướng của nhiều ngành nghề kinh doanh, trong đó có lĩnh vực bất động sản. Thế hệ Z với phong cách sống tận hưởng, có xu hướng chọn những không gian của riêng mình để thoải mái sáng tạo, tận hưởng cuộc sống.

Thứ tự ưu tiên về nơi sống của GenZ khác hoàn toàn so với các thế hệ trước. Nếu như Thế hệ X (1960-1979) chuộng nhà đất, đến Millenials (1980-1994) dần quen với chung cư thì Thế hệ Z hướng tới những nơi sống hoàn toàn khác biệt: đó là một ngôi nhà rộng lớn vượt khỏi 4 bức tường, với hệ sinh thái đầy đủ, nơi có thể tìm thấy một phần cho cái tôi của mình.

Do trưởng thành trong thời "chấm com", nơi họ sống sẽ mang đậm sự riêng biệt, đảm bảo yếu tố hiện đại và một chuẩn sống thông minh. Đó là sự kết hợp của công nghệ trong cuộc sống để tiết kiệm thời gian, tiết kiệm năng lượng và chi phí. Thông minh ở đây nghĩa là “có lãi": lãi thời gian, lãi sức khỏe, lãi tiền bạc.



Những đại đô thị thông minh, đầy đủ tiện ích là lựa chọn hàng đầu của những người trẻ thành công.

Ngoài ra, vì sớm chịu nhiều áp lực, GenZ cũng đang có sự thay đổi so với các thế hệ trước với phong cách nghỉ dưỡng tại gia để tìm sự cân bằng cho cuộc sống. Chính sự dịch chuyển thị hiếu của GenZ cũng thúc đẩy các nhà phát triển bất động sản buộc phải thay đổi để “chiều lòng” nhu cầu ngày một cao của tệp khách hàng trẻ này.

Vậy GenZ đã tiên phong tạo nên chuẩn mực mới trên thị trường bất động sản Việt Nam như thế nào? Những giải pháp tài chính đột phá nào sẽ được các Chủ đầu tư đưa ra nhằm giúp giới trẻ tiệm cận với ngôi nhà mơ ước dễ dàng hơn? Điều này sẽ được lý giải trong tập 5 của series talk show "NGƯỜI TIÊN PHONG" với chủ đề “Gen Z – Phá vỡ giới hạn, Đột phá thành công” phát sóng livestream 20h vào ngày 21/11/2021 trên Fanpage chính thức của Vinhomes.

Với khách mời là hai đại diện tiêu biểu cho những Gen Z thành công sớm: Nguyễn Quang Thái - Nhà sáng lập thương hiệu Curnon, Weehours, Inkaholic và Hachi Bùi Cẩm Vân – Giám đốc Startup Grind Việt Nam, cùng bà Phạm Thị Lan Phương – Giám đốc Kinh doanh vùng 2 Công ty Cổ phần Vinhomes sẽ gợi mở cho người xem những quan điểm mới về một nơi an cư đúng nghĩa cho người trẻ thành đạt và xu hướng thị trường để bắt kịp với sự dịch chuyển đó.

Chương trình được phát sóng trực tuyến tại Fanpage chính thức Vinhomes: https://www.facebook.com/vinhomes.vn vào lúc 20h, Chủ nhật, ngày 21/11/2021.

PV