

VinID, Bách Hóa Xanh, Speed L dù 'sinh sau đẻ muộn' nhưng được chú ý hơn cả lão làng Co.opmart, Big C

07:08 09/05/2020

Quý I/2020 chứng kiến nhiều sự chuyển dịch và cạnh tranh sôi nổi của các nhà bán lẻ trực tuyến, khi Covid-19 tác động mạnh mẽ tới hành vi mua sắm của người dùng.

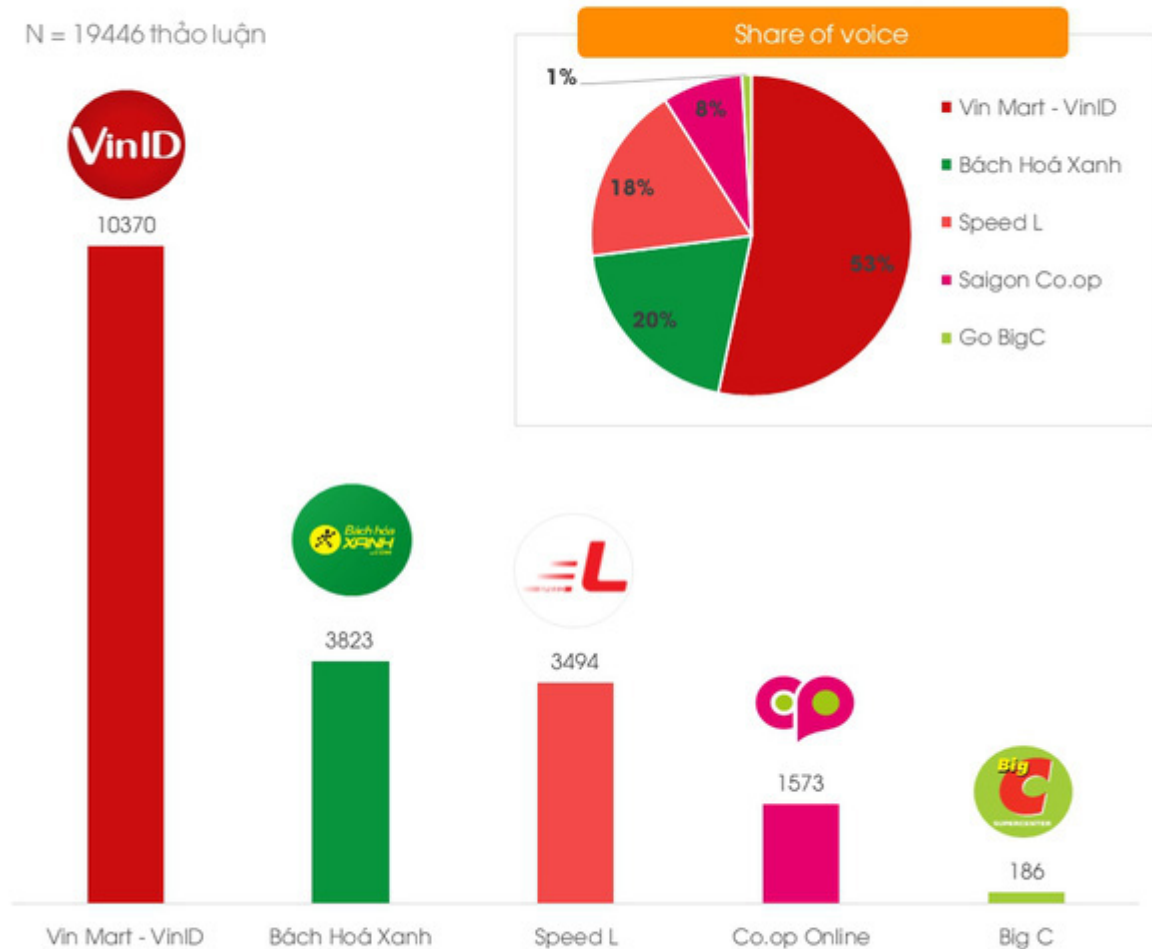
"Sôi động" và "thay đổi" là hai từ khoá của bức tranh bán lẻ trực tuyến trong quý I/2020 tại Việt Nam theo đánh giá của YouNet Media. Sự xuất hiện của dịch Covid-19 dù tác động tiêu cực nhưng cũng là một đòn bẩy để hoạt động trực tuyến sôi nổi hơn quý trước đó.

Dù ít dù nhiều, các nhà bán lẻ từ truyền thống đã phải dịch chuyển hoặc đẩy mạnh hoạt động trên kênh trực tuyến để đáp ứng nhu cầu mua sắm đang thay đổi của người dùng. Nhận được số lượng lớn phản hồi tích cực, các nội dung liên quan tới minigame, chương trình khuyến mãi và đặc biệt là những nội dung gắn với CSR (trách nhiệm xã hội) của doanh nghiệp đã giúp các nhà bán lẻ tăng mức độ yêu quý của người tiêu dùng đối với thương hiệu.

E-RETAILER QUA GÓC NHÌN SOCIAL LISTENING

So sánh lượng thảo luận trên social media

N = 19446 thảo luận



Thời gian: 01/01/2020 – 31/03/2020

Từ thống kê lượng thảo luận của người dùng, YouNet tập trung phân tích 3 nhà bán lẻ hoạt động sôi nổi nhận được lượng phản hồi cao nhất: Speed L, VinID và Bách hoá Xanh.

YouNet Media sử dụng công cụ lắng nghe trên mạng xã hội (MXH) để thu thập và phân tích dữ liệu từ những cuộc thảo luận trên MXH của người dùng trong quý I/2020 khi để cập tới các nhà bán lẻ trực tuyến.

5 cái tên được nhắc tới nhiều nhất trong các cuộc thảo luận của người dùng trên MXH lần lượt là VinID (VinMart), Bách hoá Xanh (MWG), Speed L (Lotte Mart), Co.opmart (Saigon Co.op) và Big C.

3 nhà bán lẻ trực tuyến nhận được số lượng phản hồi cao nhất từ người dùng là những mô hình bán lẻ "sinh sau đẻ muộn" VinID, Bách hoá Xanh và Speed L. Ngược lại, hai nhà bán lẻ có lịch sử hình thành vài chục năm là Saigon Co.op và

Big C lại không nhận được nhiều phản hồi từ người dùng MXH.

Saigon Co.op dù sở hữu nhiều chuỗi mô hình bán lẻ đa dạng từ bình dân (Co.opMart, Co.op Extra) tới trung cao cấp (siêu thị FineLife) nhưng lại chậm chân khi dịch chuyển lên trực tuyến. Trang web đặt hàng của hệ thống Co.opmart vừa được ra mắt hồi cuối năm ngoái, trong khi dịch vụ nhận đơn hàng qua hotline/ zalo/ viber của nhà bán lẻ này chỉ mới được triển khai trong tháng 3 vừa rồi.

PV