TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

WinCommerce hợp tác cùng doanh nghiệp địa phương bình ổn giá

15:06 09/11/2023

WinCommerce (một thành viên thuộc Tập đoàn Masan) đang hợp tác kết nối với các nhà cung cấp uy tín, thu mua trực tiếp với sản lượng lớn, góp phần thúc đẩy nông sản nội địa và hỗ trợ giảm giá thành sản phẩm đến tay người tiêu dùng.



WinMart+ Rural cung ứng danh mục nhu yếu phẩm có giá luôn rẻ cho người tiêu dùng

Đồng hành cùng nông sản Việt

Để thúc đẩy tiêu thụ nông sản nội địa, WinCommerce tích cực triển khai các chương trình hợp tác, thu mua nông sản dài hạn với nhiều địa phương trên cả nước, đưa nông đặc sản của từng vùng miền vào tiêu thụ tại siêu thị. Ngoài ra, WinCommerce cũng sẵn sàng chuyển giao quy trình quản lý chất lượng, quy trình bảo quản hàng hóa, cử nhân sự có chuyên môn kỹ thuật cao tới tận nơi canh tác để hướng dẫn về phương pháp nuôi trồng; hỗ trợ đầu tư thêm các hệ

thống về kho tại các vùng nguyên liệu, các vùng sản xuất trọng tâm trong nước, điều này giúp tạo ra một chuỗi từ trồng trọt, chăn nuôi, cung ứng, thu mua và bán lẻ khép kín.

Theo ghi nhận, trung bình mỗi năm, WinCommerce thu mua và cung ứng hơn 83.000 tấn nông sản chất lượng cao đến người tiêu dùng cả nước, trong đó gồm 45.000 tấn rau củ quả và 38.000 tấn trái cây. Bên cạnh các mặt hàng thu mua từ nông dân, các doanh nghiệp địa phương, đơn vị này còn phân phối sản phẩm độc quyền - rau sạch WinEco với mức giá cạnh tranh.

Để tạo nguồn cung ổn định, WinCommerce đang kết nối với 131 nhà cung cấp và 19 nhà cung cấp hoạt động theo mô hình hợp tác xã cung ứng rau củ tươi; và 61 nhà cung cấp trái cây nội địa. Tất cả các sản phẩm trước và sau khi vận chuyển tới điểm bán đều được kiểm tra vệ sinh an toàn thực phẩm để đảm bảo hàng hóa đến tay người tiêu dùng luôn đạt chuẩn. Ngoài nguồn rau sạch, WinCommerce còn ký kết hợp đồng mua bán dài hạn với nhiều nhà cung cấp khác, mô hình B2B2C, từ đó giúp giảm bớt khâu trung gian để giảm giá thành sản phẩm.

WinCommerce tăng cường đàm phán với các nhà sản xuất, đề ra các chính sách hợp lý như: Tăng sản lượng thu mua, giảm giá thành sản xuất, bổ sung vị trí trưng bày sản phẩm tại siêu thị, cửa hàng và triển khai các hoạt động hoạt náo, giới thiệu sản phẩm. Với tỷ lệ 90% hàng Việt trên toàn hệ thống, doanh thu từ mặt hàng nông sản chiếm 30%, nhà bán lẻ này đang từng bước thành công trong việc nâng cao thương hiệu nông sản Việt, ổn định nguồn cung và đảm bảo người tiêu dùng cả nước tiếp cận được với hàng hóa nội địa chất lượng cao trên từng điểm bán.

Được biết, WinCommerce sẽ tiếp tục hợp tác với các tỉnh địa phương để hỗ trợ nông sản nội địa, có thể kể đến như cam Cao Phong, cá Sông Đà, măng Kim Bôi.

Mô hình tối ưu giúp tiết kiệm chi phí

Trong 9 tháng đầu năm 2023, WinCommerce đã ra mắt 3 mô hình siêu thị mới gồm "premium", "urban" và "rural", lần lượt phù hợp với khu vực lõi trung tâm, thành thị và nông thôn. Đặc biệt, mô hình Rural là "át chủ bài" trong chiến lược chinh phục thị trường nông thôn với danh mục được điều chỉnh phù hợp với khu vực, gồm hàng hóa nội địa “giá tốt”, hoa quả nhập khẩu phân khúc trung bình, tập trung mạnh vào các chương trình khuyến mãi.

WinMart+ ở khu vực nông thôn đang triển khai ụ đảo trưng bày 100 sản phẩm giá luôn rẻ, đặc biệt là một số mặt hàng thực phẩm, hàng gia dụng và đồ dùng

thiết yếu trong gia đình như: Gạo Ngọc Nương (hàng nhãn riêng của WinMart), Nước tương Chinsu, mì Kokomi (sản phẩm của Masan Consumer), Giấy ăn, nước giặt xả (WinMart Good),... Hay các mặt hàng rau WinEco – giá luôn tốt hơn so với mặt bằng chung với ưu đãi 20% hội viên WIN. WinCommerce đã tạo nên một mô hình siêu thị được tối ưu hóa một cách thông minh và sáng tạo, mở ra không chỉ cơ hội kinh doanh mà còn mang đến giá trị thực sự cho khách hàng, góp phần thúc đẩy kinh tế địa phương.



Mô hình cửa hàng tinh gọn, nhận diện đơn giản tại khu vực nông thôn

Báo cáo quý 2/2023 của Công ty CP Tập đoàn Masan cho biết, tính đến cuối tháng 6, WinCommerce đã chuyển đổi 124 cửa hàng WinMart+ ở khu vực nông thôn sang mô hình cửa hàng nông thôn chi phí thấp WinMart+ Rural. 124 cửa hàng này đã đạt doanh thu/cửa hàng mỗi ngày tăng 30% so với hiệu suất trước khi chuyển đổi. Đây là một cột mốc quan trọng trong chiến lược của WinCommerce để gia tăng thị phần tại vùng nông thôn nơi có 65% dân số Việt Nam sinh sống.

Tiến tới tối ưu hóa mô hình siêu thị, WinCommerce ghi nhận sự khởi đầu mạnh mẽ trong nửa đầu năm 2023. MEATDeli, thương hiệu chủ chốt, đã ghi nhận doanh số bán hàng tại mỗi cửa hàng WinCommerce tăng trưởng 30% kể từ khi tham gia chương trình hội viên WIN. Sự tương thích mạnh mẽ giữa sản phẩm MEATDeli và mô hình WinCommerce đang tạo ra sự cộng hưởng tích cực, đồng thời góp phần mang lại trải nghiệm mua sắm tốt hơn cho khách hàng.

Ngay từ đầu năm 2023, Masan đã triển khai chương trình hội viên WIN trên toàn quốc. Hơn nữa, chương trình Hội viên WIN với ưu đãi tiết kiệm 20% là trung tâm kết nối các sản phẩm và dịch vụ của Masan cùng các thương hiệu đối tác để phục vụ đến 80% nhu cầu tiêu dùng của hội viên.

Là đơn vị bán lẻ hàng đầu với chuỗi phân phối lớn nhất cả nước, việc hợp tác kết nối với các doanh nghiệp địa phương không chỉ giúp WinCommerce chủ động nguồn cung, đảm bảo chất lượng và giá thành sản phẩm đến người tiêu dùng, mà còn góp phần nâng cao giá trị nông sản Việt.

Thái Sơn