

# Báo cáo tổng quan thị trường **BÁN LẺ VIỆT NAM**

Năm 2023 và Dự báo 2024

*\*Số liệu thống kê từ 01/01/2023 - 30/09/2023*



# GIỚI THIỆU

Trong thời đại ngành bán lẻ đang phát triển nhanh chóng, vai trò của logistics trong việc đảm bảo hoạt động trơn tru của các doanh nghiệp bán lẻ là không thể phủ nhận. Báo cáo này nhằm mục đích cung cấp cái nhìn tổng quan toàn diện về ngành bán lẻ năm 2023, phân tích thị trường, các xu hướng dự báo cho năm 2024, và thảo luận về vai trò không thể thiếu của dịch vụ logistics trong ngành bán lẻ.

- Chúng tôi sẽ đi sâu vào những con số nổi bật và tin tức đáng chú ý trong lĩnh vực bán lẻ của năm 2023, sau đó phân tích chi tiết về thị phần của các đại gia bán lẻ, thống kê doanh thu và thống kê ngành. Báo cáo cũng sẽ nêu bật các ngành bán lẻ tiềm năng đã cho thấy sự tăng trưởng đáng kể.
- Trong năm 2024, chúng tôi sẽ đưa ra dự báo tổng thể, bao gồm dự đoán nhu cầu thị trường, xu hướng bán lẻ và các dòng sản phẩm tiềm năng bán chạy.
- Một phần quan trọng của báo cáo này sẽ khám phá mối quan hệ giữa ngành bán lẻ và logistics. Chúng tôi sẽ thảo luận về chuỗi cung ứng trong ngành bán lẻ và cách công ty chúng tôi, CJ Gemadept Logistics, đã đồng hành cùng các doanh nghiệp bán lẻ trong các hoạt động của họ.



## NỘI DUNG

I. TỔNG QUAN NGÀNH BÁN LẺ	4
II. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG BÁN LẺ 2023	6
III. DỰ BÁO THỊ TRƯỜNG VÀ XU HƯỚNG NGÀNH BÁN LẺ 2024	8
IV. MỐI LIÊN KẾT GIỮA CHUỖI CUNG ỨNG VÀ NGÀNH BÁN LẺ	10
V. KẾT LUẬN	12



# TỔNG QUAN NGÀNH BÁN LẺ

- 1. Con số nổi bật năm 2023 5
- 2. Tin vắn đáng chú ý năm 2023 6



Đóng góp **10%**  
**GDP** cả nước



Doanh thu dịch vụ tiêu dùng đạt **5.180,5 nghìn tỷ đồng**, tăng **20.5%** so với cùng kỳ năm trước



Giảm thuế VAT từ 10% xuống **8%**



NHNN **giảm lãi suất** điều hành lần 4



Chính sách **tăng lương** cơ sở đối với cán bộ, công chức, viên chức và lực lượng vũ trang từ ngày 01/7/2023



Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) **hạ nhiệt** tại Mỹ - thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam



**Xu hướng mới:** chuyển đổi số, bán hàng đa kênh, tối ưu hóa vận hành, kết hợp các kênh bán hàng, phát triển các mô hình kinh doanh khác nhau



Supermarket  
ICON

Top 1 ba năm liên tục, Central Retail sở hữu 77 cửa hàng bán lẻ thực phẩm, gồm 38 Đại siêu thị GO! và 39 siêu thị thuộc các thương hiệu Tops Market, Mini Go! và Lan Chi Mart.



Ngành bán lẻ năm 2023 nổi bật lên ba xu hướng chính:

1. Bán hàng trực tuyến trên các kênh truyền thông xã hội (social commerce)
2. Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng để tăng tính tương thích giữa sản phẩm và nhu cầu khách hàng
3. Bán hàng đa kênh tiếp tục nở rộ nhờ ưu điểm làm tăng trải nghiệm mua sắm liền mạch không gián đoạn cho người tiêu dùng



Thương mại điện tử đang ngày càng chiếm lĩnh thị trường với tốc độ tăng trưởng hơn 20%/ năm.

Chỉ riêng 3 sàn thương mại điện tử Shopee, Tiktok Shop, Lazada đã chiếm 90% doanh thu của thị trường số, ước đạt 75,3 nghìn tỷ đồng.

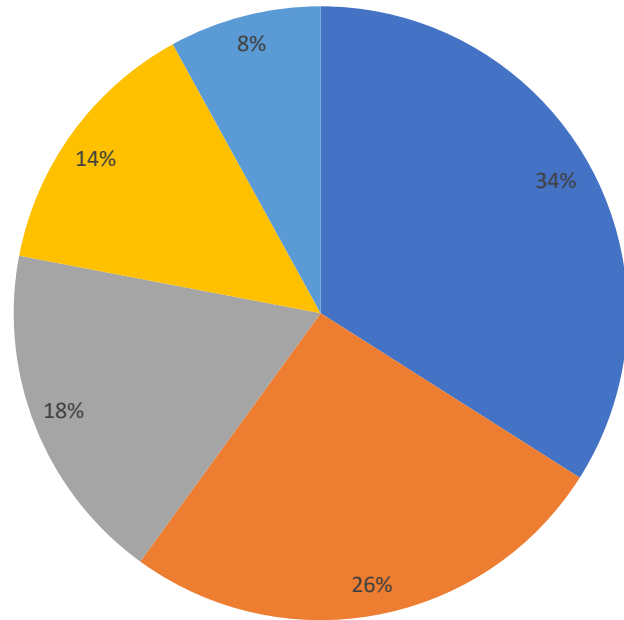


Thương hiệu và chất lượng sản phẩm vẫn là một trong những yếu tố then chốt trong quyết định mua hàng của người Việt khi 26,1% người tiêu dùng Việt thường xuyên mua hàng từ các thương hiệu nổi tiếng; 35,8% sẵn sàng mua ít hơn, nhưng sẽ lựa chọn các sản phẩm chất lượng cao.

# PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG BÁN LẺ 2023

1. Thị phần ngành bán lẻ	8
2. Thống kê doanh thu	10
3. Thống kê ngành hàng	12
4. Phân tích ngành hàng tiềm năng trong bán lẻ	14

## Thị phần kênh phân phối bán lẻ 2023



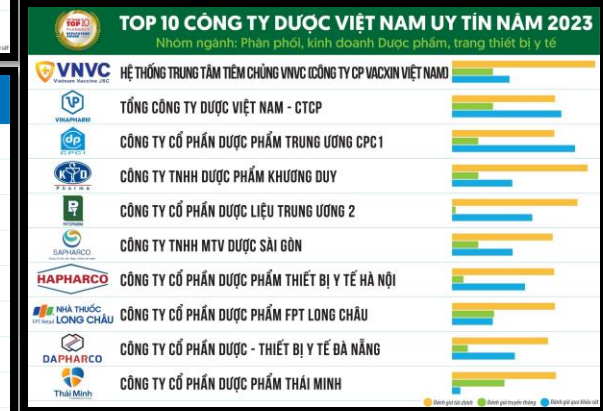
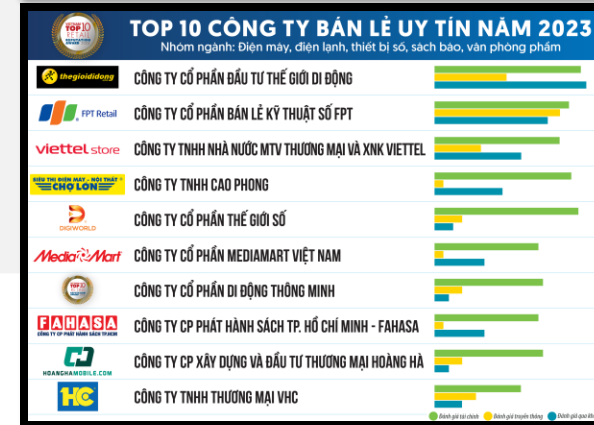
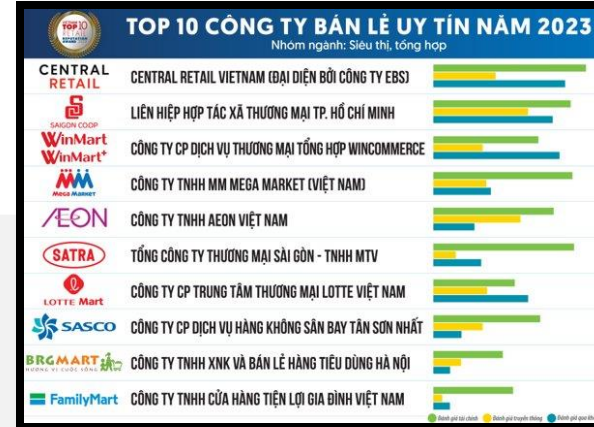
- Đại siêu thị/Siêu thị
- Cửa hàng đặc sản
- Cửa hàng bách hóa
- Thương mại điện tử
- Các kênh phân phối khác

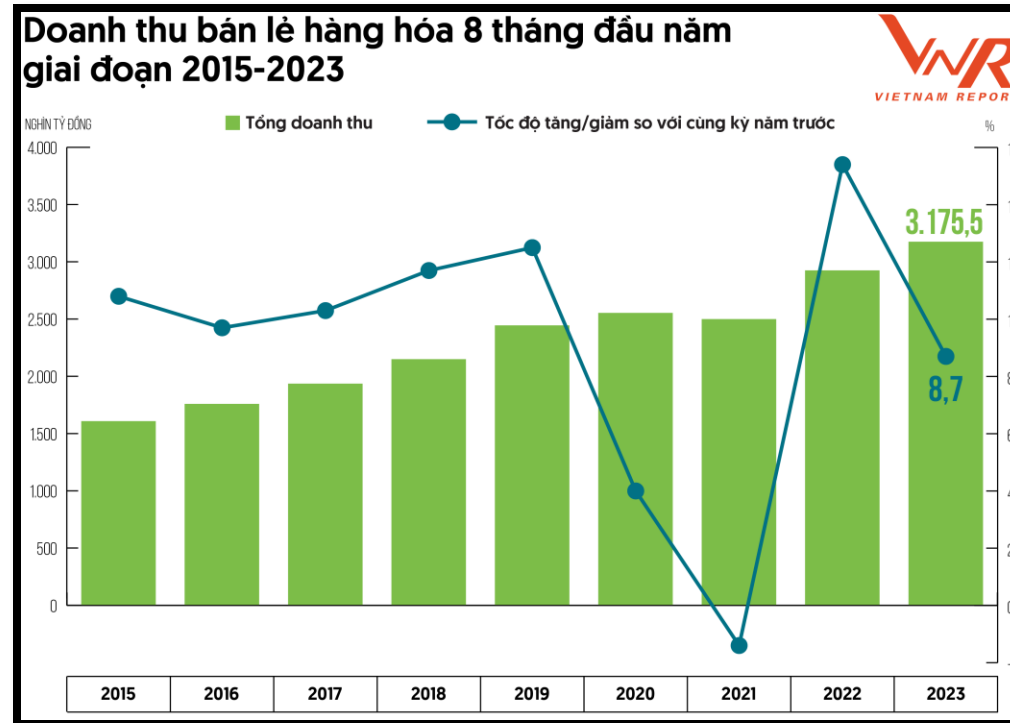
Xu hướng phát triển của ngành bán lẻ trong năm 2023 và các năm tới vẫn dựa trên những thay đổi trong hành vi mua sắm của người tiêu dùng sau đại dịch và sự áp dụng số hóa trên diện rộng toàn ngành. Những thay đổi gần đây của ngành bán lẻ, từ hành vi mua hàng, công nghệ, mô hình lao động, sự kết hợp các kênh bán hàng đến sự hình thành mô hình kinh doanh khác nhau dưới tác động của Covid-19, tạo nên diện mạo mới cho ngành bán lẻ với những trải nghiệm mua sắm mới và cơ hội kinh doanh cho nhiều doanh nghiệp bán lẻ tại Việt Nam.



Thị trường bán lẻ Việt Nam đang có tốc độ tăng trưởng cao, thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước. Các doanh nghiệp bán lẻ lớn trong nước như WinCommerce, Bách hóa xanh, Saigon Co.op,... đang tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối, tập trung vào các mô hình bán lẻ hiện đại như siêu thị mini, cửa hàng tiện lợi. Trong khi đó, các doanh nghiệp bán lẻ nước ngoài như Central Retail, Aeon, Lotte Retail,... cũng đang đẩy mạnh đầu tư tại Việt Nam.

- Doanh nghiệp trong nước chiếm ưu thế trên “sân nhà”, với khoảng 70 - 80% số điểm bán trên cả nước.
- Các doanh nghiệp bán lẻ lớn trong nước đang tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối, tập trung vào các mô hình bán lẻ hiện đại.
- Các doanh nghiệp bán lẻ nước ngoài cũng đang đẩy mạnh đầu tư tại Việt Nam.



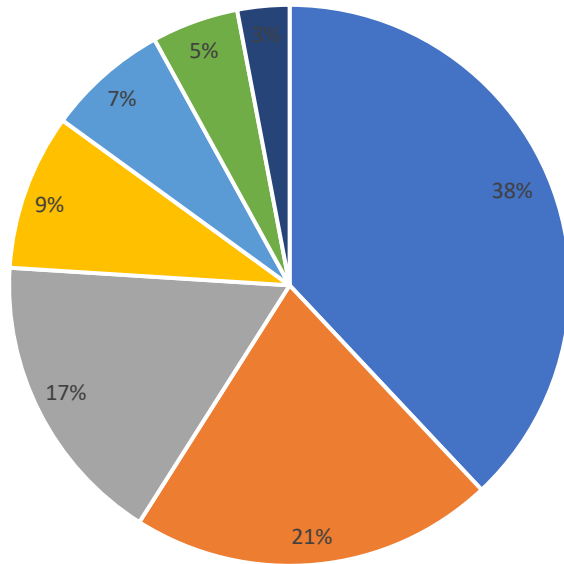


Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, doanh thu bán lẻ hàng hóa 8 tháng đầu năm 2023 ước đạt 3.175,5 nghìn tỷ đồng và ghi nhận mức tăng trưởng dương (+8,7% so với cùng kỳ năm trước). Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng này thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu 8 tháng đầu năm so với cùng kỳ năm trước của giai đoạn trước COVID-19, từ năm 2015-2019.

Tính chung 9 tháng năm 2023, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng theo giá hiện hành ước đạt 4.567,8 nghìn tỷ đồng, tăng 9,7% so với cùng kỳ năm trước (cùng kỳ năm 2022 tăng 20,9%), nếu loại trừ yếu tố giá tăng 7,3% (cùng kỳ năm 2022 tăng 16,6%).

Trong quý III/2023, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước đạt 1.550,2 nghìn tỷ đồng, tăng 1,9% so với quý trước và tăng 7,3% so với cùng kỳ năm trước.

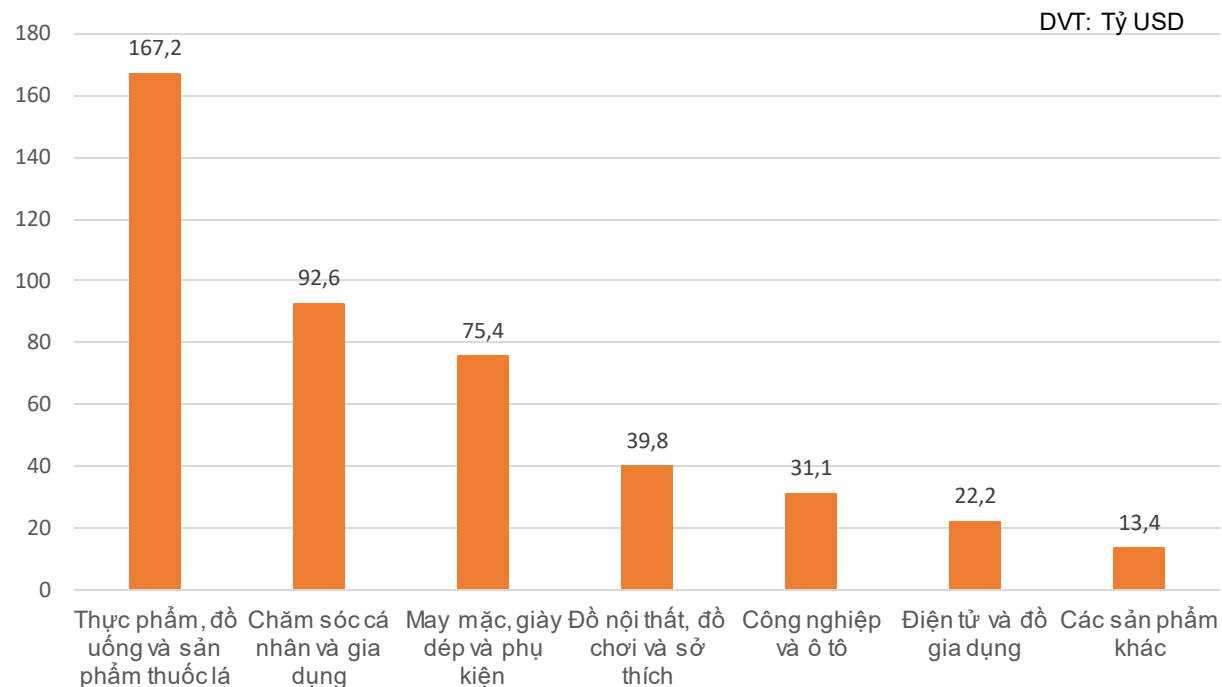
## Thị phần theo ngành hàng mảng bán lẻ năm 2023



- Thực phẩm, đồ uống và sản phẩm thuốc lá
- Chăm sóc cá nhân và gia dụng
- Máy mặc, giày dép và phụ kiện
- Đồ nội thất, đồ chơi và sở thích
- Công nghiệp và ô tô
- Điện tử và đồ gia dụng
- Các sản phẩm khác

- Kể từ quý 4 năm 2023, người tiêu dùng đã chuyển sang quan tâm và thận trọng nhiều hơn trong chi tiêu do nền kinh tế không chắc chắn gây ra chi phí sinh hoạt cao hơn, tỷ lệ việc làm giảm...
- Họ tiết kiệm nhiều hơn và tìm kiếm những giao dịch tốt hơn, khuyến mãi hấp dẫn, sản phẩm hoặc dịch vụ thay thế với giá tốt hơn.
- Điều đó nói lên rằng, người tiêu dùng cho thấy mức độ trung thành với thương hiệu thấp hơn do bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi các chương trình khuyến mãi và giá thấp hơn.

Thống kê doanh thu theo ngành hàng 2023

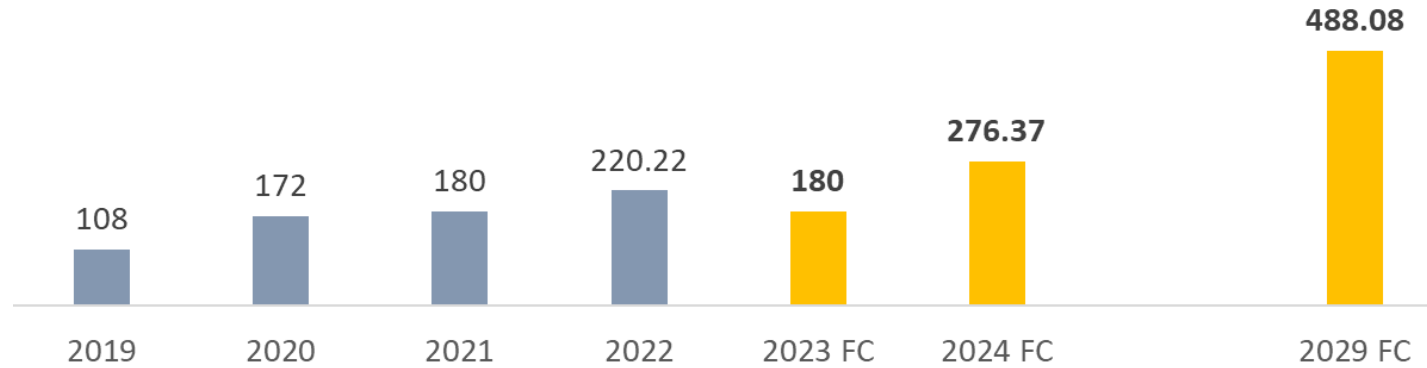


- ❑ Tỷ lệ tăng trưởng trung bình 44% thì doanh thu Quý IV/2023 sẽ đạt hơn 79.24 nghìn tỷ đồng với 763 triệu đơn vị sản phẩm được bán ra chưa kể doanh thu trên sàn Tiktok Shop. Tính cả doanh thu Tiktok Shop doanh thu của thị trường TMĐT có thể đạt 90 nghìn tỷ đồng và 850 triệu đơn vị sản phẩm được bán ra.
- ❑ Ba ngành hàng đứng đầu về doanh thu và số lượng bán gồm Làm đẹp, Nhà cửa - Đời sống và Thời trang nữ. Đây đều là những ngành hàng có sản phẩm có vòng đời ngắn và tỉ lệ mua lại cao.
- ❑ Top 10 doanh nghiệp có doanh thu cao nhất hiện nay trên tổng 5 sàn TMĐT đều là những Shop Mall, tập trung ở 2 ngành hàng chính là Làm đẹp và Điện thoại, Máy tính bảng.



# DỰ BÁO THỊ TRƯỜNG VÀ XU HƯỚNG NGÀNH BÁN LẺ 2024

1. Dự báo tổng quan 2024	14
2. Nhu cầu thị trường 2024	16
3. Xu hướng 2024	18
4. Dự báo các dòng sản phẩm bán chạy 2024 (ngành hàng tiềm năng)	20



Quy mô thị trường bán lẻ Việt Nam - ĐVT: Tỉ USD



## CHUYỂN ĐỔI SỐ VÀ CÔNG NGHỆ

Công nghệ: AI, IoT đóng vai trò ngày càng quan trọng trong cách mà doanh nghiệp bán lẻ tương tác với khách hàng và quản lý chuỗi cung ứng.



## TRẢI NGHIỆM MUA SẮM TÍCH HỢP

Doanh nghiệp bán lẻ cần đầu tư vào công nghệ để cải thiện trải nghiệm người dùng và tích hợp mua sắm trực tuyến và offline đáp ứng nhu cầu khách hàng.



## TĂNG TRƯỞNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Sự gia tăng của mô hình kinh doanh trực tuyến có thể tiếp tục, với nhiều người tiêu dùng ưa chuộng mua sắm trực tuyến vì sự thuận tiện và đa dạng của sản phẩm.



## CHUYỂN ĐỔI SỐ VÀ CÔNG NGHỆ

Nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng về sản phẩm và dịch vụ có ảnh hưởng tích cực đối với môi trường và cộng đồng.



## BIẾN ĐỘNG KINH TẾ TOÀN CẦU VÀ CHÍNH TRỊ

Sự biến động trong tình hình kinh tế và chính trị toàn cầu có thể ảnh hưởng đến chi phí, chuỗi cung ứng, và các quyết định chi tiêu của người tiêu dùng.



1

Mối quan tâm của người tiêu dùng về các sản phẩm và dịch vụ bền vững đang ngày càng tăng. Điều này sẽ dẫn đến sự gia tăng nhu cầu đối với các sản phẩm và dịch vụ thân thiện với môi trường, như thực phẩm hữu cơ, năng lượng tái tạo, và các sản phẩm công nghệ xanh.

Người tiêu dùng có xu hướng tìm kiếm các loại thực phẩm mới lạ, đa dạng về màu sắc, hương vị và dinh dưỡng như: rau củ zero-carbon, snack dành cho trẻ sơ sinh, ẩm thực từ các loài cây bản địa, ẩm thực từ các loài sinh vật biển,...

2



3

Theo báo cáo của UNFPA, Việt Nam là một trong những quốc gia có tốc độ già hóa dân số nhanh nhất thế giới. Do vậy, năm 2024, thị trường các sản phẩm và dịch vụ dành cho người cao tuổi được kỳ vọng có nhiều đổi mới và phong phú hơn theo hướng an toàn, tiện ích.

Công nghệ đang tiếp tục phát triển mạnh mẽ, mở ra nhiều cơ hội mới cho thị trường. Các công nghệ mới, như trí tuệ nhân tạo, thực tế ảo, và thực tế tăng cường, đang được ứng dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực, từ sản xuất, dịch vụ đến giải trí. Điều này sẽ dẫn đến sự thay đổi nhu cầu của thị trường, cũng như sự ra đời của các sản phẩm và dịch vụ mới.

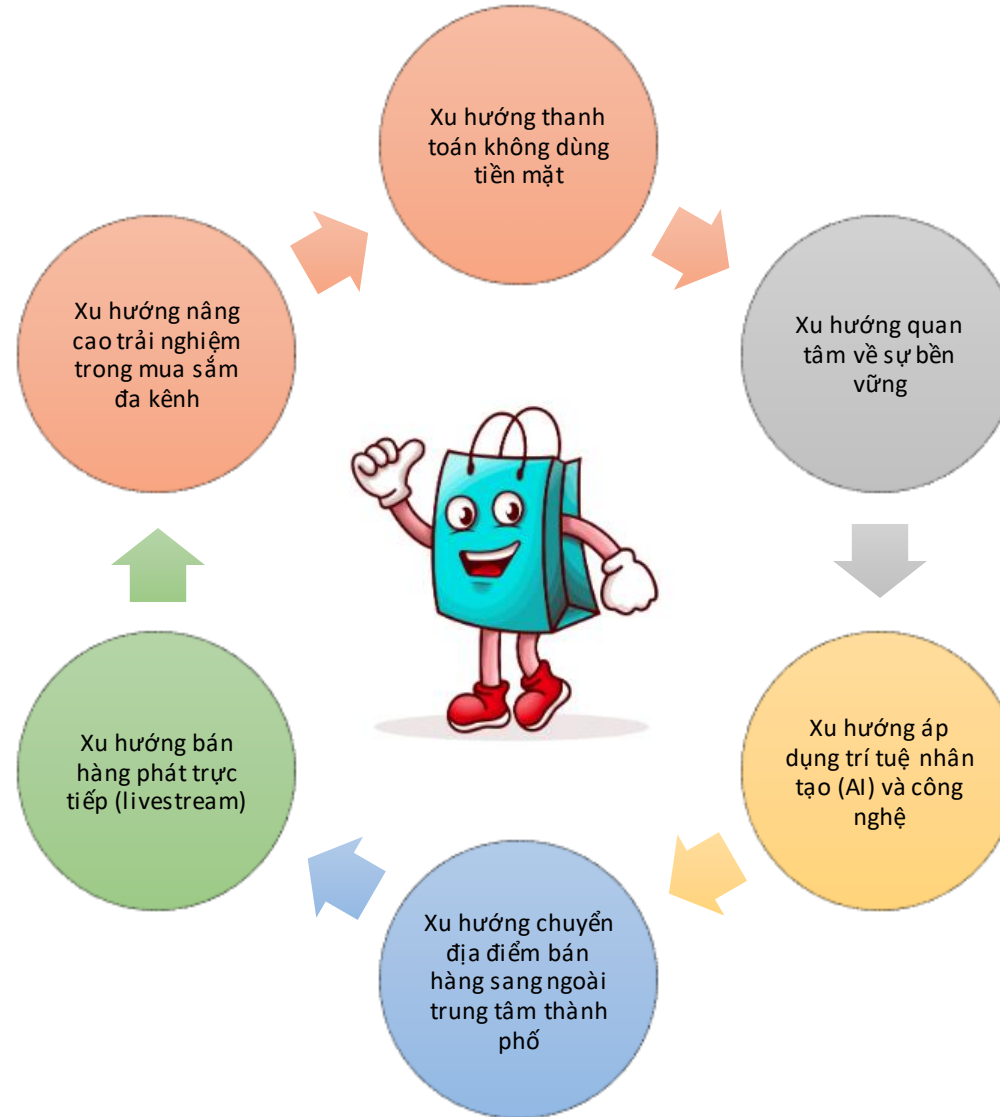
4





Thanh toán không dùng tiền mặt tiếp tục phát triển, phổ biến

- **Trực tiếp:** Nhà bán lẻ áp dụng quầy tự thanh toán ( self- checkout ) tại cửa hàng
- **Trực tuyến:** Nhà bán lẻ tận dụng thương mại điện tử, tăng cường tương tác với khách hàng trên nhiều nền tảng



Người tiêu dùng ngày càng ý thức về sản phẩm thân thiện môi trường, minh bạch về khí thải

Người tiêu dùng tương tác trực tuyến và mua sắm sản phẩm từ live-stream của người nổi tiếng

Nhà bán lẻ áp dụng trí tuệ nhân tạo và công nghệ trong phân tích dự đoán nhu cầu, quản lý hàng tồn kho, chat bots, nhận dạng hình ảnh, tìm kiếm bằng giọng nói

Nhà bán lẻ tìm kiếm địa điểm ở khu vực ngoài trung tâm thành phố để khai trương các cửa hàng tạm thời trong khi tiếp tục tìm kiếm các vị trí đắc địa



## Các sản phẩm thiết bị điện tử



Điện thoại thông minh, máy tính bảng và máy tính xách tay vẫn tiếp tục chiếm vị trí trung tâm do nhu cầu ngày càng tăng về kết nối kỹ thuật số cho công việc, giáo dục và giải trí.

## Các sản phẩm thực phẩm đóng gói



Gia tăng nhu cầu sử dụng hàng hóa đóng gói vì sự tiện lợi hiện là một trong những tiêu chí quan trọng nhất khi mua một mặt hàng thực phẩm.

## Các sản phẩm làm đẹp



Son môi, Sữa rửa mặt và Kem chống nắng/kem chống tia UV là những mặt hàng tiếp tục có nhiều trong giỏ hàng. Nhu cầu về các sản phẩm hữu cơ, thuần chay, không thử nghiệm trên động vật ngày càng tăng do nhận thức được nâng cao của người tiêu dùng.

## Các sản phẩm bền vững và xanh



Sản phẩm bền vững và thân thiện với môi trường có thể thu hút sự chú ý của người tiêu dùng, bao gồm quần áo tái chế, sản phẩm làm từ vật liệu tái chế, và các sản phẩm thân thiện với môi trường khác.

## Các sản phẩm chăm sóc sức khỏe



HEALTHY

Nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng được nâng cao, do người tiêu dùng ngày càng quan tâm hơn đến sức khỏe của bản thân. Trong năm 2024, dự kiến các sản phẩm chăm sóc sức khỏe như thực phẩm chức năng, vitamin,... sẽ tiếp tục được ưa chuộng.

## Các sản phẩm hữu cơ, organic



Nhu cầu về sản phẩm hữu cơ, organic ngày càng tăng cao, do người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến sức khỏe và môi trường.

## Các sản phẩm gia dụng



Nhu cầu về các sản phẩm gia dụng ngày càng tăng cao, do người tiêu dùng ngày càng có xu hướng hiện đại hóa cuộc sống. Trong năm 2024, dự kiến các sản phẩm gia dụng như đồ điện tử, đồ nội thất,... sẽ tiếp tục được tiêu thụ mạnh.

# MỐI LIÊN KẾT GIỮA CHUỖI CUNG ỨNG VÀ NGÀNH BÁN LẺ

1. Chuỗi cung ứng trong ngành bán lẻ 21
2. CJ Gemadept đồng hành cùng doanh nghiệp bán lẻ 22



Ngành bán lẻ đặt ra những thách thức đặc biệt trong lĩnh vực logistics, nơi mà hiệu suất và tính chính xác đóng một vai trò quan trọng trong sự thành công. Quản lý tồn kho chính xác và linh hoạt là chìa khóa để tránh tình trạng hết hàng hoặc lưu trữ quá mức. Hệ thống vận chuyển cần phải được tối ưu hóa để đảm bảo sản phẩm đến các cửa hàng bán lẻ với tốc độ và độ chính xác cao.

Trong ngữ cảnh của thương mại điện tử, việc quản lý giao hàng cuối cùng trở nên kỳ càng quan trọng, đòi hỏi sự đổi mới trong các giải pháp vận chuyển để đảm bảo tính thuận tiện và nhanh chóng. Công nghệ đóng một vai trò quan trọng trong việc cung cấp khả năng theo dõi và phân tích dữ liệu, giúp nhà bán lẻ dự đoán nhu cầu và giảm thiểu rủi ro thất thoát.

Vì thế, ngành bán lẻ và chuỗi cung ứng liên kết chặt chẽ để đáp ứng mong đợi ngày càng cao của khách hàng thông qua sự hiệu quả và sự linh hoạt trong quá trình vận chuyển và quản lý hàng tồn kho.





Quản lý đơn hàng và tối ưu hóa thời gian xử lý là những thách thức quan trọng trong ngành bán lẻ. Để giải quyết các thách thức này, các nhà bán lẻ cần sử dụng các hệ thống OMS, Fair-share và WMS.

- Quy trình xử lý đơn hàng trả về cần linh hoạt, giảm thời gian xử lý và tái sử dụng sản phẩm.
- Quy trình logistics ngược cần được tối ưu hóa để giảm chi phí và tái sử dụng hiệu quả.
- Quy trình đóng gói cần sáng tạo, thân thiện với môi trường và được tự động hóa.

Quản lý đơn đặt hàng và tối ưu thời gian xử lý

Hiện đại hóa quy trình giao nhận và vận chuyển

Dịch vụ xử lý đơn hàng và đóng gói đặc biệt

Chuyển đổi số trong ngành bán lẻ

Hiện đại hóa quy trình giao nhận và vận chuyển trong ngành bán lẻ mang lại nhiều lợi ích như tăng hiệu quả và giảm chi phí vận chuyển cũng như cải thiện trải nghiệm khách hàng.

- Kế hoạch vận chuyển thông minh
- Công nghệ theo dõi thời gian thực
- Tự động hóa quy trình
- Tối ưu hóa dữ liệu và chuỗi cung ứng

Chuyển đổi số trong ngành bán lẻ mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp, bao gồm cải thiện trải nghiệm khách hàng, giảm chi phí vận hành, tăng lượng tiếp cận và ổn định hệ thống phân phối.

- Áp dụng công nghệ tiên tiến để cải thiện trải nghiệm khách hàng
- Chuyển đổi số trong vận hành của doanh nghiệp bán lẻ

**CJ Gemadept Logistics** thấu hiểu khó khăn và sự trăn trở của các nhà bán lẻ. Chúng tôi lắng nghe khách hàng chia sẻ những khó khăn hiện tại và kỳ vọng trong tương lai. Nắm rõ nhu cầu, hiểu rõ bài toán, chúng tôi từng bước nâng cao và cải tiến chất lượng dịch vụ logistics ngành bán lẻ thông qua chuỗi các giải pháp tiên phong, ứng dụng công nghệ thông tin tiên tiến và hiệu quả.



Hệ thống kho bãi chuyên dụng cho ngành bán lẻ



Đội xe vận chuyển đa dạng và linh hoạt



Đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và kinh nghiệm



Ứng dụng công nghệ trong vận hành

# KẾT LUẬN

Thị trường bán lẻ Việt Nam có tiềm năng phát triển lớn, nhưng cũng đối mặt với nhiều thách thức. Để cạnh tranh và phát triển, các nhà bán lẻ cần tập trung vào các giải pháp sau:

- Đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ
- Tăng cường ứng dụng công nghệ
- Tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp
- Cải thiện chuỗi cung ứng

Trong đó, cải thiện chuỗi cung ứng là một giải pháp quan trọng, giúp các nhà bán lẻ đảm bảo nguồn cung ổn định, giá cả hợp lý, và đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Cụ thể, các nhà bán lẻ cần:

- Tăng cường hợp tác với các nhà cung cấp nội địa
- Ứng dụng công nghệ vào quản lý chuỗi cung ứng
- Xây dựng hệ thống kho bãi và vận chuyển hiện đại

Việc cải thiện chuỗi cung ứng cần sự nỗ lực của cả các nhà bán lẻ và các nhà cung cấp. Đây là một giải pháp quan trọng giúp các nhà bán lẻ nâng cao năng lực cạnh tranh, nắm bắt cơ hội phát triển, và góp phần thúc đẩy thị trường bán lẻ Việt Nam phát triển bền vững.

Với kinh nghiệm và sự thấu hiểu ngành bán lẻ, CJ Gemadept Logistics sẽ mang đến cho khách hàng giải pháp chuỗi cung ứng toàn diện và đáp ứng nhu cầu của các nhà bán lẻ. Liên hệ cho chúng tôi nếu bạn cần tìm hiểu về chuỗi cung ứng trong ngành bán lẻ.

# TÀI LIỆU THAM KHẢO


- Tổng Cục Thống Kê
- Vietnam Report/Top 10 Công ty Bán lẻ uy tín năm 2023
- Statista, TechSci Research, Market Report IO, IBS Electronics
- McKinsey, IBM, KPMG, Deloitte, CBRE
- Báo Quân Đội Nhân Dân/Kinh tế
- Tạp chí Công Thương






## CÔNG TY TNHH MTV TIẾP VẬN GEMADEPT

 [gemadeptlogistics.com](http://gemadeptlogistics.com)

 (028) 37 016 969 - (028) 38 279 288

 [CJGemadept@cjemadept.com.vn](mailto:CJGemadept@cjemadept.com.vn)

 Tầng 11, Tòa nhà CJ, 6 Lê Thánh Tôn, Bến Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh



Quét để khám phá  
logistics trong  
ngành bán lẻ

