

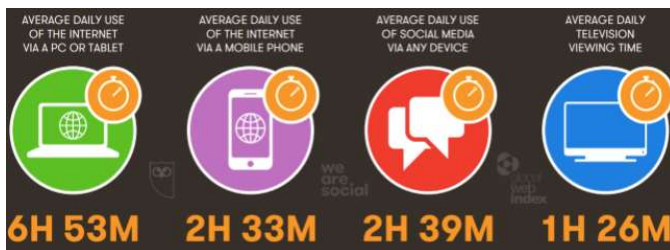
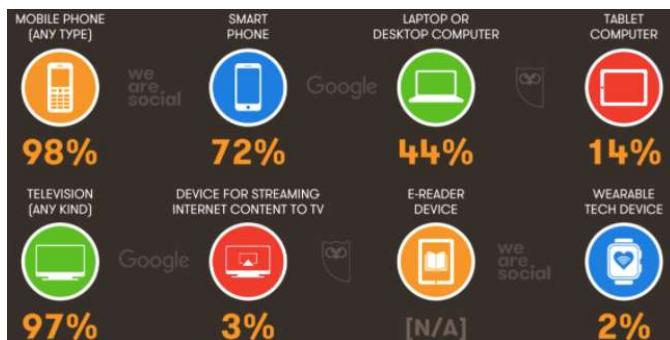


# CÔNG NGHỆ LÀM THAY ĐỔI THỊ TRƯỜNG BÁN LẺ

*Trần Trọng Tuyển, Tổng Thư Ký VECOM*

# Các con số đáng nhớ của Việt Nam

Các số liệu quan trọng và đáng ghi nhớ



Report of "We are Social" 2017

# 150x mỗi ngày



Thức dậy &  
đọc báo mạng

6:50am



Nghe nhạc bằng  
smartphone, chơi  
game trên đường đi  
làm

7:30am



Đọc tin tức,  
check email  
& ăn sáng

8:00am



"Ăn gì trưa nay?" /  
Order đồ ăn đến VP

11:30am



Vừa ăn trưa vừa  
book vé xem phim

11:36am



Dùng Google Maps  
để đến chỗ hẹn với  
khách hàng

1:13pm



Lên YouTube tìm  
hiểu phong cách  
trang điểm mới

7:15pm



Tranh thủ check mail,  
đọc báo

5:29pm



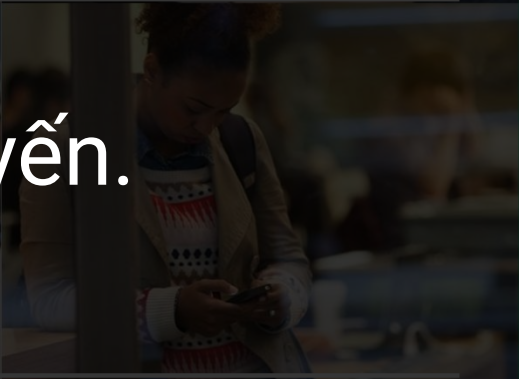
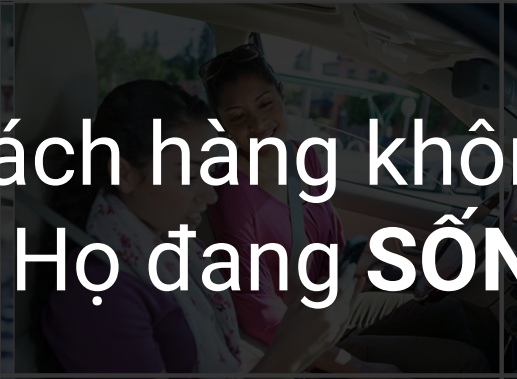
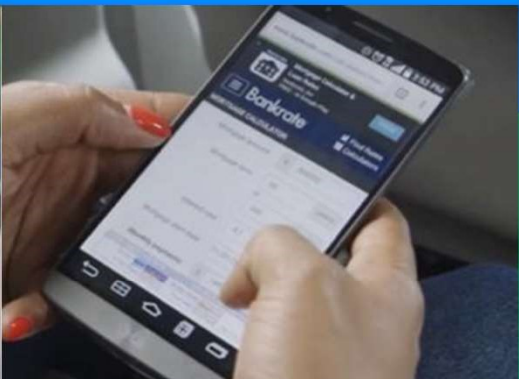
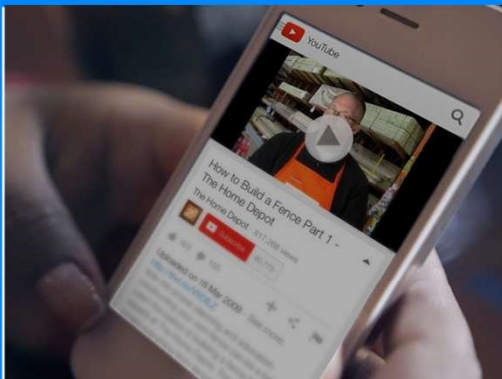
Chơi Game trong khi  
chờ khách hàng tới

1:33pm

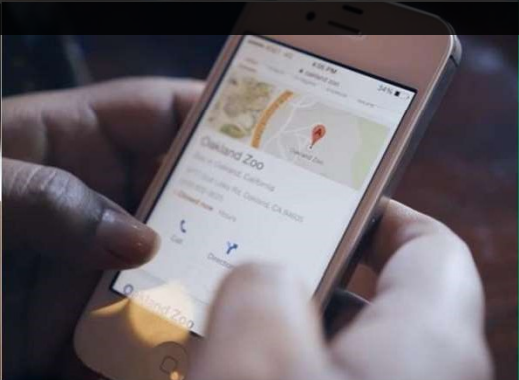
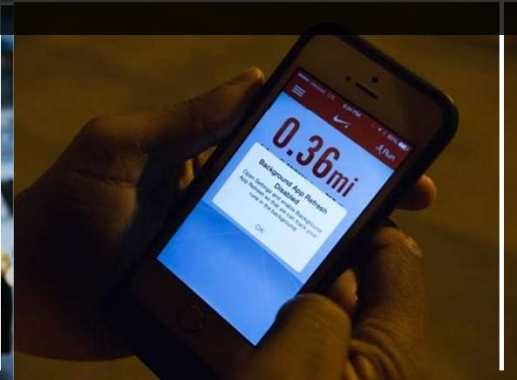


Dùng ứng dụng tìm đồ  
bị đánh rơi

11:09pm



Khách hàng không chỉ trực tuyến.  
Họ đang **SỐNG** trực tuyến.



# Người tiêu dùng kết nối



Thanh toán thẻ



Máy chơi game

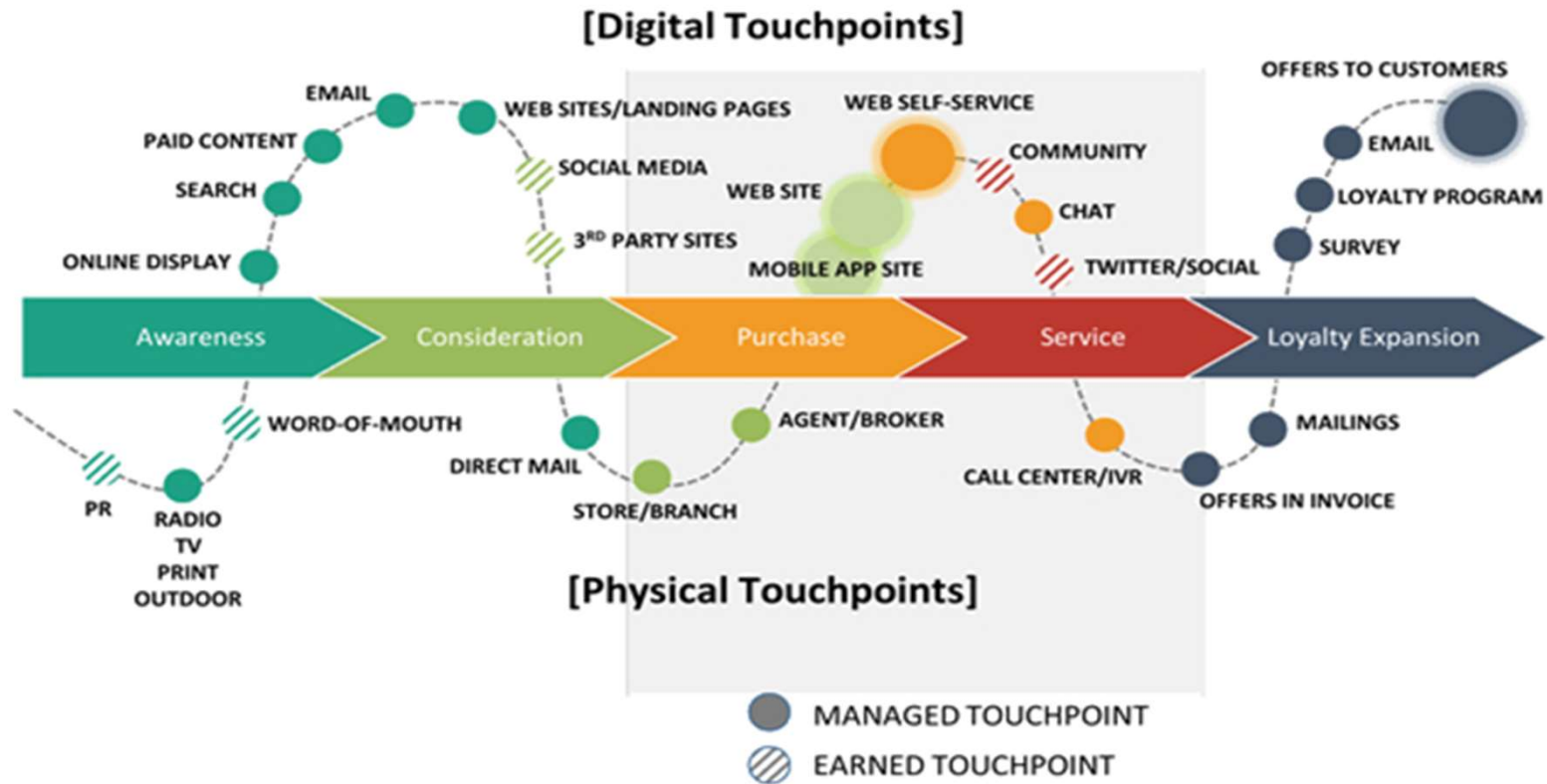


Di động

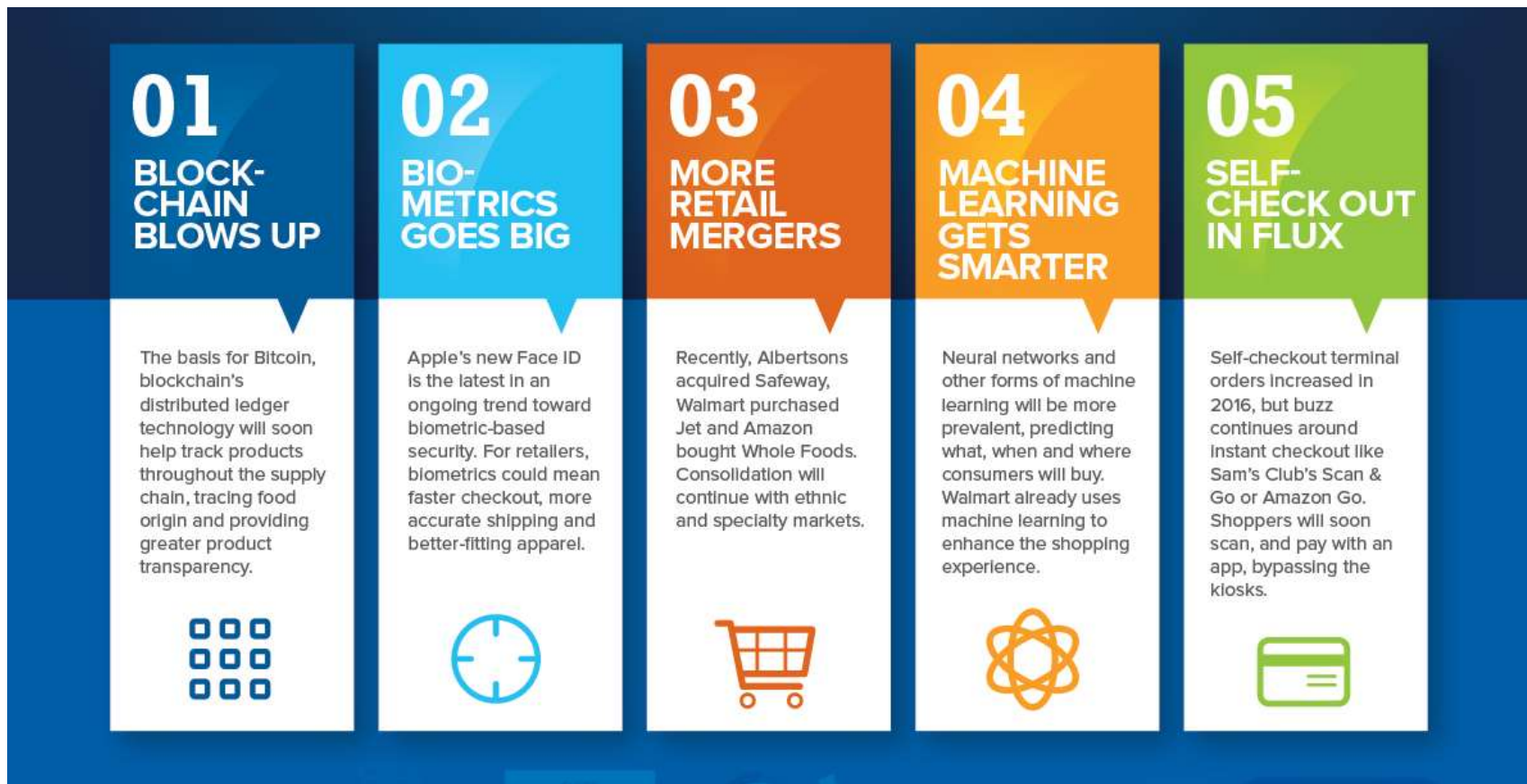


Máy tính

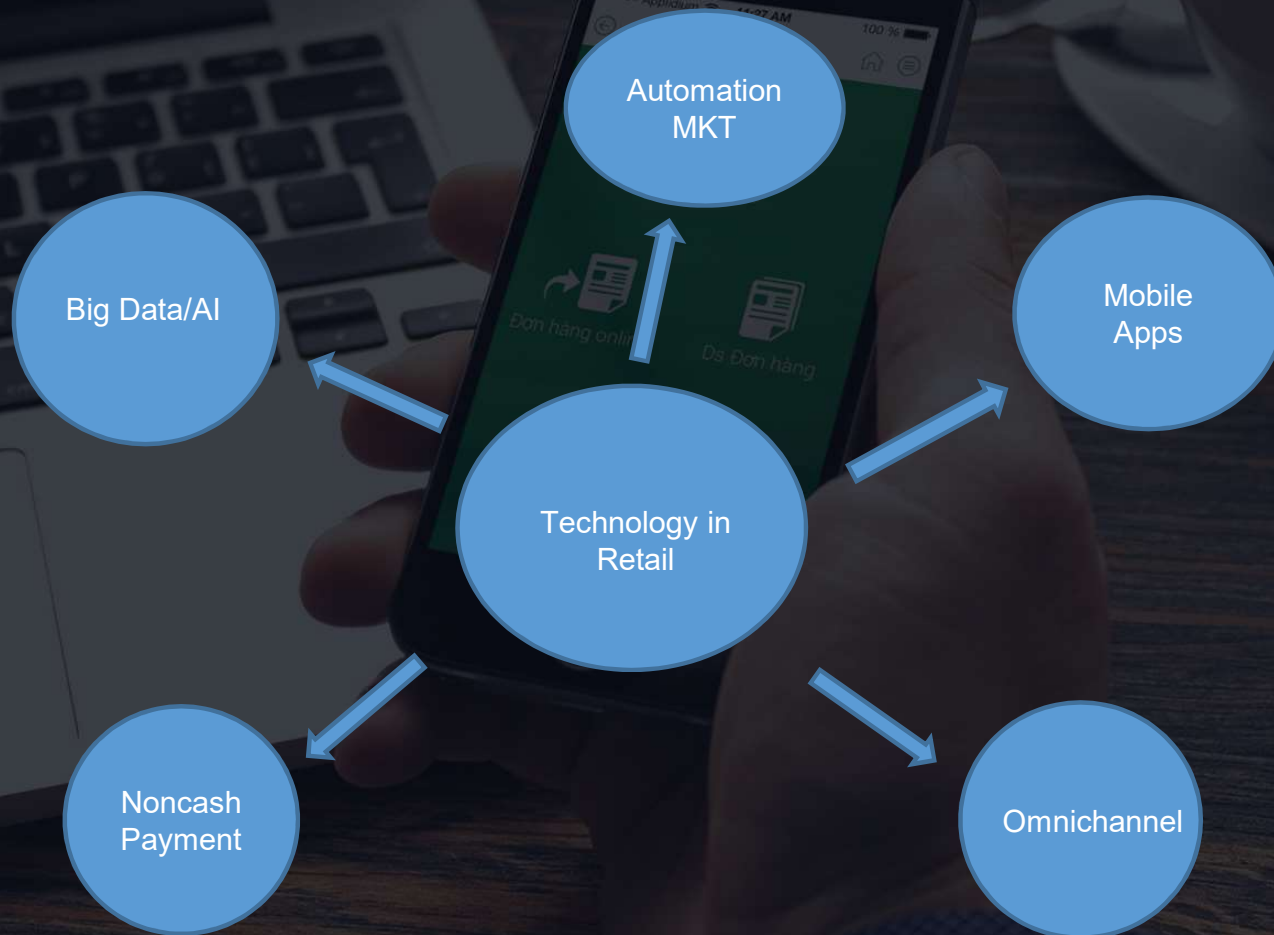
# Các điểm “chạm”



# Xu hướng bán lẻ trên thế giới



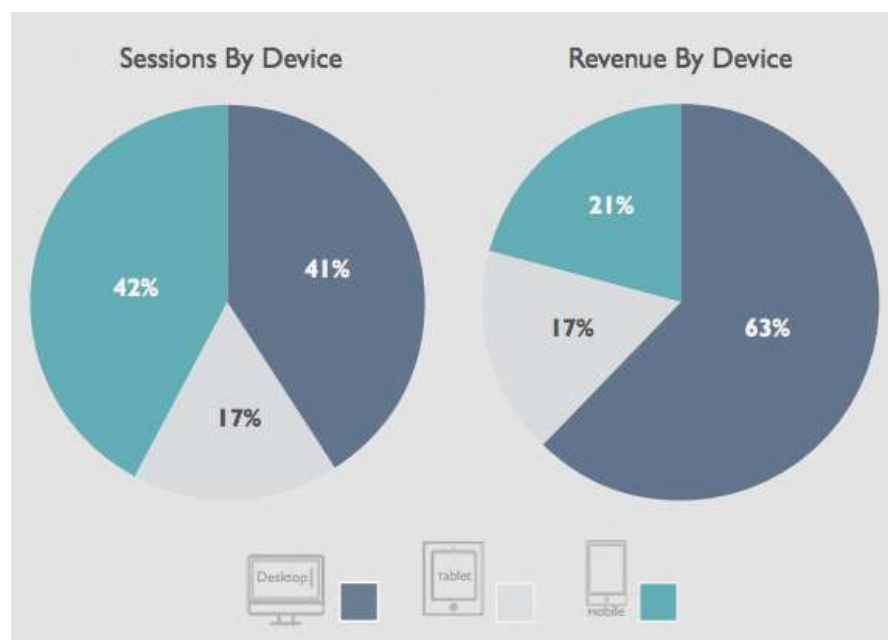
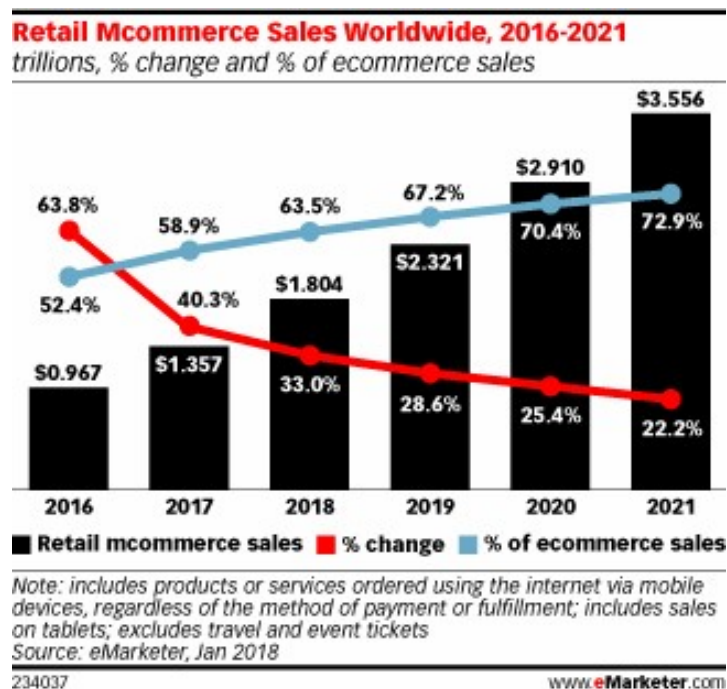
# Các công nghệ đang ứng dụng trong bán lẻ





# Mobile Commerce sẽ dẫn dắt thị trường

- Global m-commerce sales tăng 40.3% đạt \$1.357 tỷ USD



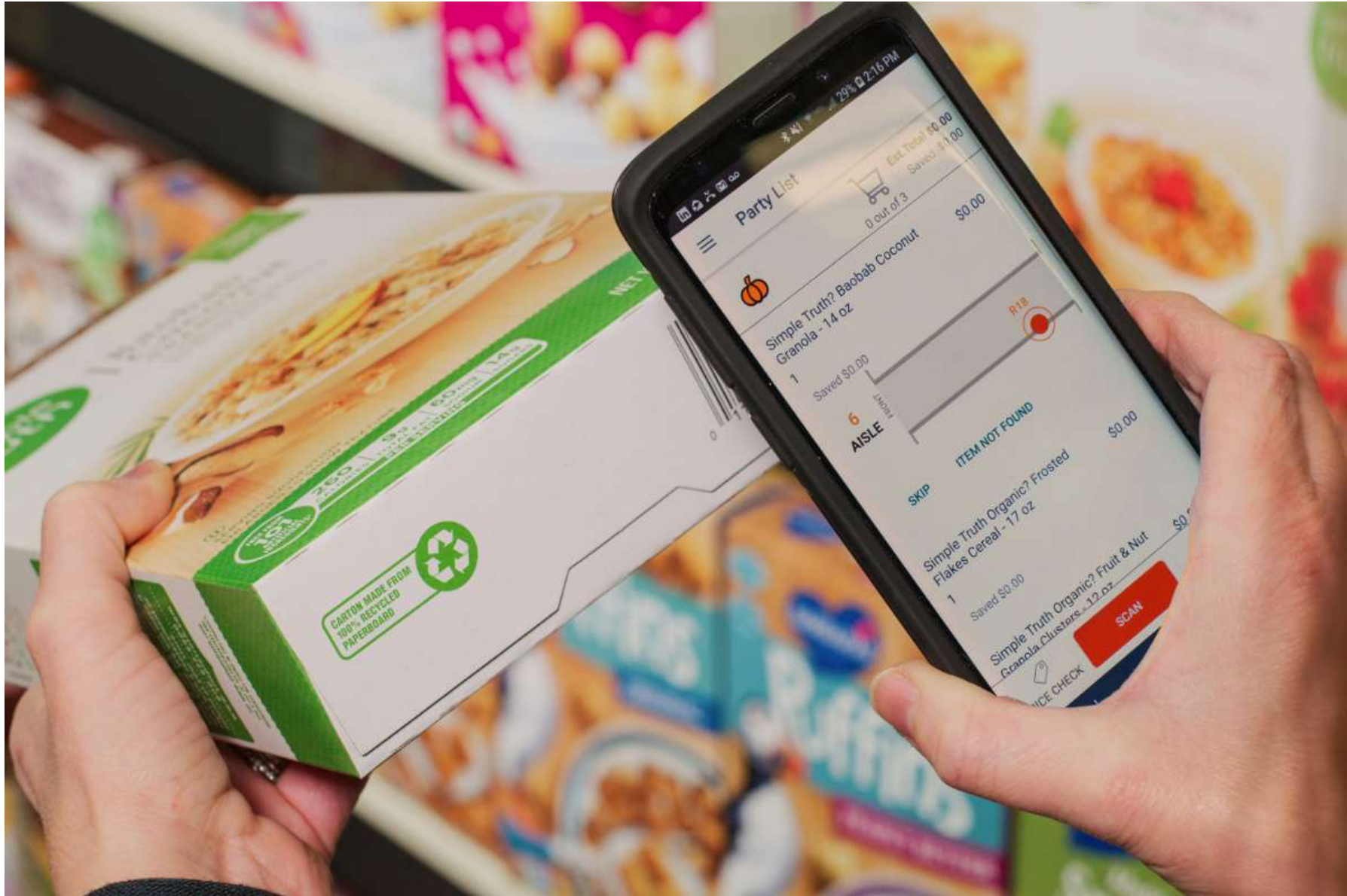
Cửa  
hàng  
không  
người  
bán



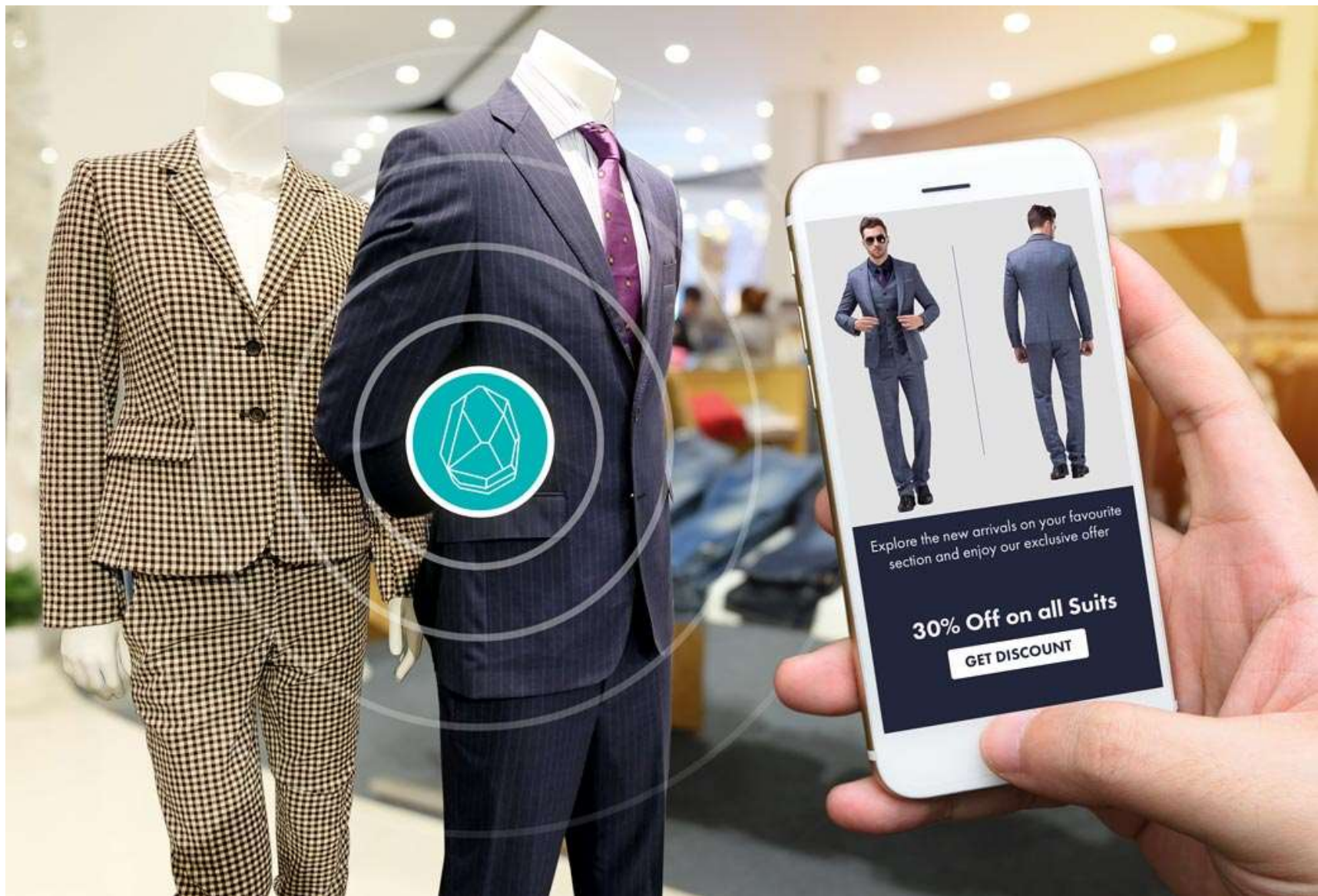
Cửa hàng thực tế ảo



## Digital Pricetag



Công  
nghệ  
Beacon



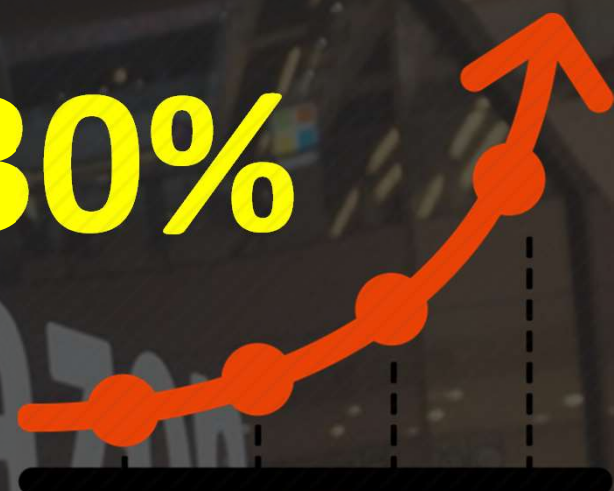
A woman with long, dark hair is looking down at her smartphone. She is wearing a light-colored top with a dark floral pattern. The background is blurred with warm, bokeh lights, suggesting an indoor setting like a cafe or a modern office. The text "Thực trạng ở Việt Nam" is overlaid in white on a dark horizontal band across the middle of the image.

Thực trạng ở Việt Nam

70%

Tập trung tại HN và HCM

30%



13 tỉ USD

vào 2021

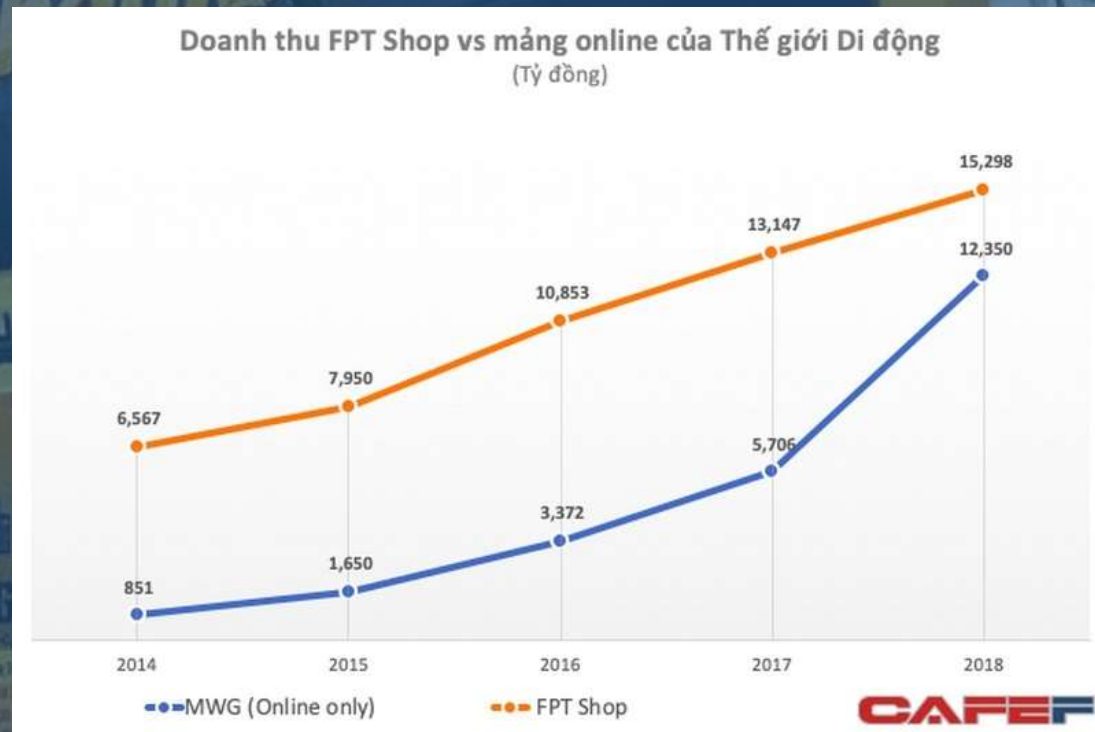
12.350  
Tỷ

Năm 2018

~FPT Retail (hơn  
15.000 tỷ năm 2018)

Tech Base

Customer Centric







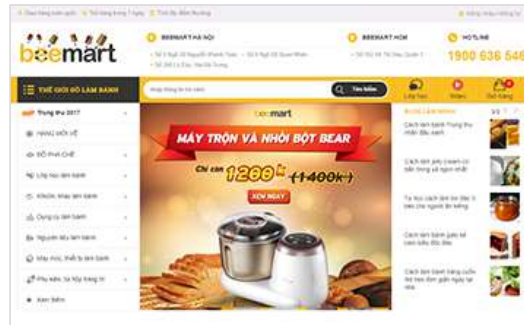
# Scan and Go



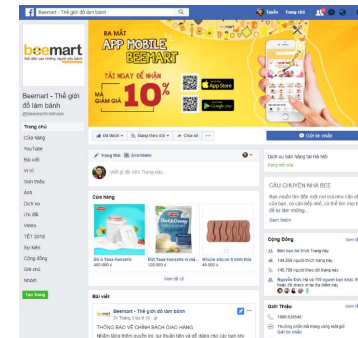
# Với các DN vừa và nhỏ



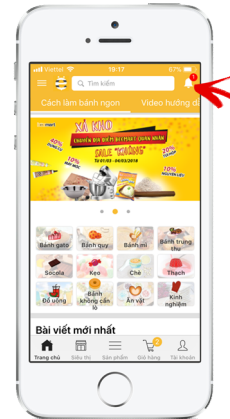
6 cửa hàng offline



Website bán hàng



Fanpage Facebook



Mobile app

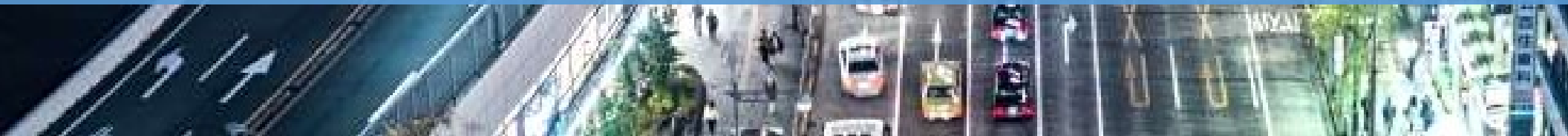
**beemart**

**Beemart** là DN bán nguyên liệu và thiết bị làm bánh, họ sử dụng nền tảng Sapo để quản lý và bán hàng ở 6 chi nhánh và hiện diện trên các kênh bán hàng online ecommerce website, facebook fanpage, & mobile app.

[www.beemart.vn](http://www.beemart.vn)



Cơ hội tăng trưởng không giới hạn về không gian  
và thời gian



Vậy các DN bán lẻ cần làm gì để ứng dụng  
Công nghệ hiệu quả?

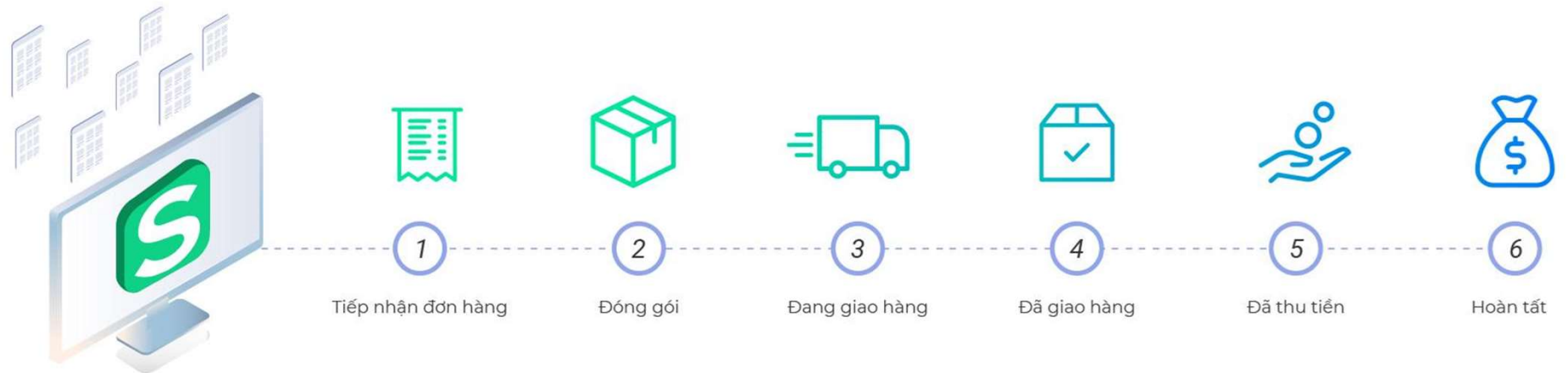
**Omnichannel**

**Tạo trải nghiệm nhất quán và  
tức thì**

# MÔ HÌNH DÀNH CHO NHÀ BÁN LẺ HIỆN ĐẠI



# HOÀN TẤT ĐƠN HÀNG (FULFILLMENT)



# THANK YOU!

---

Trần Trọng Tuyển, Tổng thư ký VECOM