

Bài phát biểu của Central Retail tại

“Hội nghị kết nối cung cầu thúc đẩy phát triển kinh tế 2021”

Hà Nội, ngày 05 tháng 10 năm 2021

Kính thưa;

Thưa toàn thể Quý vị đại biểu,

Lời đầu tiên, đại diện Tập đoàn Central Retail tại Việt Nam – chủ sở hữu của chuỗi trung tâm thương mại và siêu thị Big C/ Go/ Top Markets/ Nguyễn Kim/ Lookool, tôi xin được gửi lời chào trân trọng nhất tới Lãnh đạo Bộ Công Thương, Vụ thị trường trong nước và các quý vị đang dự hội nghị ngày hôm nay.

Kính thưa quý vị,

Mặc dù cùng trải qua thời kỳ đặc biệt của nền kinh tế ảnh hưởng chung do đại dịch, nhưng với cam kết “Đóng góp vào sự thịnh vượng của Việt Nam và nâng cao chất lượng sống của người Việt”, Tại hệ thống siêu thị Big C, Go!, Top Markets - kênh phân phối trực tiếp tới người tiêu dùng, chúng tôi luôn sẵn sàng đồng hành cùng các nhà sản xuất, hợp tác xã, nhà cung cấp... trong việc hỗ trợ cung ứng hàng hóa vào hệ thống phân phối hiện đại, phát triển thị trường, xây dựng thương hiệu, cũng như chủ động tham gia các chương trình kích cầu tiêu dùng của chính phủ Việt Nam - nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế.

Đây cũng là minh chứng thể hiện rõ ràng quan điểm của chúng tôi: **“Là một doanh nghiệp FDI, nhưng tôn chỉ hoạt động của Central Retail**

luôn vì người Việt và hành động như một doanh nghiệp địa phương.”

Kính thưa quý vị,

Trong suốt thời gian qua, kể cả lúc cao điểm về khó khăn vận chuyển, chúng tôi vẫn luôn duy trì được sự đầy đủ và đa dạng của hàng hóa với 90% tỷ lệ hàng việt trên cơ cấu hàng hóa. Trong phần trình bày hôm nay, tôi xin được chia sẻ **1 số giải pháp Central Retail đã thực hiện để thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa nội địa thông qua hệ thống phân phối bán lẻ, nhằm thích ứng trạng thái bình thường mới.**

Thứ Nhất, chúng tôi cũng đặc biệt chú trọng đến việc duy trì ổn định giá cả và chương trình khuyến mại. Một trong những điểm mạnh của hệ thống bán lẻ của chúng tôi là việc thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến mại một cách rộng rãi kích thích nhu cầu mua sắm của người dùng và đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm. Chúng tôi đã linh hoạt triển khai các chương trình này, tổ chức nhanh hơn, thời gian khuyến mại ngắn hơn để đa dạng hóa và tạo thói quen mới cho khách hàng khi tham gia mua sắm trực tiếp và trực tuyến.

Thứ hai, dịch bệnh đã phần nào thay đổi thói quen mua sắm của khách hàng, **chúng tôi đã nhanh chóng thay đổi, tăng cường cho kênh bán hàng trực tuyến và đa kênh**(omni channel), tuân thủ an toàn phòng dịch tại các trung tâm thương mại, siêu thị mà vẫn đảm bảo doanh thu cho các cửa hàng. Chúng tôi thực hiện song song bán hàng trên các siêu thị trực tiếp và trên nền tảng thương mại điện tử: thông qua các kênh của chính hệ

thống siêu thị của tập đoàn như: App GO! và Big C; zalo; panpage Big C/Go/ Top Markets và qua kênh đối tác giao hàng như Tiki, GrabMart, NowFresh,

Thứ ba, để kịp thời tiêu thụ hàng hóa, Central Retail đã duy trì kết nối trực tiếp với các địa phương, thậm chí cả tâm dịch như Hải Dương, Bắc Giang,... để thực hiện các chương trình kết nối tiêu thụ nông sản qua đó góp phần gìn giữ giá trị đích thực và nâng tầm cho các thương hiệu Việt. Chúng tôi đánh giá cao cánh làm của các địa phương khi chuyển vùng trồng dần theo hướng an toàn, tuân theo quy trình Vietgap, chú trọng khâu bao bì đóng gói, để giúp sản phẩm có giá trị hơn và đặc biệt có tem nhãn, QR code để thuận lợi hơn cho người tiêu dùng trong quá trình tra cứu sản phẩm.

Thứ tư, chúng tôi tăng dự trữ các mặt hàng thiết yếu, sẵn sàng với các nhu cầu tăng đột biến trong ngắn hạn. đặc biệt trong bối cảnh mở cửa lại nền kinh tế sau đợt bùng phát dịch COVID-19 lần thứ tư, giúp bình ổn thị trường để người dân yên tâm khi mua sắm.

Thứ 5, về truyền thông, nhận thấy những ảnh hưởng của dịch bệnh đến tiêu thụ hàng hóa nội địa, **Central Retail đã lập tức quảng bá đến khắp cả nước để định hướng khách hàng nội địa thông qua các kênh online** của tập đoàn đã được nhiều người tiêu dùng quan tâm, đặc biệt phối hợp với Bộ ban ngành đưa các tin về các sản phẩm mùa vụ cần tiêu thụ trên sóng truyền hình toàn quốc và các đầu báo mạng trọng điểm.

Kính thưa quý vị,

Mặc dù cũng là đơn vị chịu tác động không nhỏ bởi dịch bệnh Covid-19 đến hoạt động kinh doanh, song ban lãnh đạo tập đoàn Central Retail hiểu rằng, đây là lúc cần thiết nhất để thực hiện sứ mệnh của chúng tôi tại Việt Nam. Đó là lý do chúng tôi quyết định sẽ tập trung với nỗ lực cao nhất có thể, nhằm thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa nội địa thông qua hệ thống các siêu thị, đại siêu thị GO!, Big C, Tops Market trên toàn quốc.

Xin trân trọng cảm ơn và kính chúc quý vị đại biểu an toàn và mạnh khỏe!