PHÂN TÍCH MÔ HÌNH MARKETING 8P CHO DÒNG XE ĐIỆN VINFAST

1. **Tổng quan về dòng xe điện của Vinfast**

* VinFast VF 8 - tên gọi mới của dòng xe ô tô điện VinFast VF e35 được giới thiệu lần đầu tiên tại Los Angeles Auto Show 2021 và được công bố mở bán chính thức trên toàn cầu vào ngày 6/1/2022 trong khuôn khổ Triển lãm Điện tử Tiêu dùng CES 2022 (Las Vegas, Mỹ). Đây là mẫu SUV điện hạng D cỡ trung do VinFast sản xuất, đánh dấu bước tiến mới trong chiến lược trở thành hãng xe ô tô thuần điện từ cuối năm 2022.
* VinFast VF 9 là mẫu SUV điện hạng E đa dụng với vóc dáng bề thế, mạnh mẽ, khoang cabin rộng rãi và tiện nghi. Ô tô điện VF 9 có chiều rộng lớn hơn so với một số dòng xe cùng phân khúc và khoảng sáng gầm xe phù hợp với điều kiện giao thông ở Việt Nam - mưa nhiều và thường xuyên xảy ra ngập lụt ở các thành phố lớn. Ô tô điện VF 9 sẽ có 2 phiên bản pin cho khả năng di chuyển 485km và 680km sau mỗi lần sạc đầy theo mục tiêu dự kiến của VinFast. Tương ứng với đó là 2 chế độ sạc pin gồm sạc thông thường trong thời gian dưới 11 tiếng và chế độ sạc siêu nhanh (0-70%) dưới 26 phút. Những con số này cho thấy khả năng vận hành mạnh mẽ, ấn tượng của VinFast VF 9, cùng với đó là sự linh hoạt khi di chuyển trên mọi địa hình mà không phải mẫu xe nào cũng có được.

2. **Mô hình Marketing 8P của dòng xe điện Vinfast**

Mô hình 8P bao gồm: Product – Pricing – Placement – Promotion – People – Physical environment – Process – Personalisation

2.1. **Product**

Dòng sản phẩm của VinFast vô cùng đa dạng. Tính đến năm 2021, VinFast đã triển khai các dòng xe ô tô bao gồm: VinFast Fadil, VinFast Lux (gồm SUV VinFast LUX SA2.0 và Sedan VinFast LUX A2.0), VinFast President và VinFast Premium (gồm 7 mẫu: VinFast Pre A Hatchback, VinFast Pre B Hatchback, VinFast Pre C Sedan và CUV, VinFast Pre D Sedan, SUV và xe gia đình MPV).

Một số công năng đáng chú ý mà dòng xe Vinfast phát triển có thể kể đến như trợ lý ảo thông minh (Với khả năng nhận diện giọng nói bằng tiếng Việt không phân biệt vùng miền để hỏi đáp tự nhiên và điều khiển các chức năng xe, trợ lý ảo thông minh trên VF e34 đem tới trải nghiệm cá nhân hóa khiến mọi hành trình của bạn đều trở nên thú vị), hỗ trợ an ninh an toàn(Đặt sự an toàn và an tâm của bạn lên hàng đầu, VF e34 có khả năng tự gọi cứu hộ/cứu thương trong tình huống khẩn cấp, giám sát và cảnh báo xâm nhập trái phép, chẩn đoán lỗi trên xe và đề xuất lịch bảo trì, bảo dưỡng) và thân thiện với môi trường.

2.2. **Pricing**

Bảng giá mới nhất của các mẫu xe điện VinFAst 2022 (Giá niêm yết - VNĐ):

- Xe VinFast VFe34: 690.000.000

- Xe VinFast VF 8 (phiên bản VF 8 Eco): 1.057.100.000

- Xe VinFast VF 8 (phiên bản VF 8 Plus): 1.237.500.000

- Xe VinFast VF 9 (phiên bản VF 8 Eco): 1.443.200.000

- Xe VinFast VF 9 (phiên bản VF 8 Plus): 1.571.900.000

Giá bán đã bao gồm thuế VAT, chưa bao gồm giảm trừ ưu đãi, khuyến mại, chưa bao gồm chi

2.3. **Placement**

Vinfast áp dụng 2 chiến lược phân phối:

**Thứ nhất, mua lại kênh phân phối khác**

VinFast đã chọn cách hợp tác với General Motors để tận dụng hệ thống phân phối của GM. Với sự hợp tác này, VinFast được sở hữu được một hệ thống các kênh phân phối tương đối rộng mà nếu xây dựng từ đầu có lẽ sẽ phải mất rất nhiều thời gian.

**Thứ hai, thực hiện phân phối rộng khắp**

Ngoài kênh phân phối tại đại lý chính của Vinfast, hiện nay Vinfast có đến hơn 200 showroom trên cả nước giúp đưa sản phẩm đến tận tay người dùng. Đối với chiến lược Marketing của VinFast về hệ thống phân phối, Vinfast đã chọn cho mình hình thức phân phối là bán buôn qua các kênh phân phối một cấp. Cụ thể, hệ thống phân phối của Vinfast vận hành tuyến tính theo chiều: VinFast ->Nhà phân phối -> Khách hàng.

2.4. **Promotion**

Với chính sách ưu đãi 100% lệ phí trước bạ, những khách hàng nhanh tay đặt cọc 50 triệu đồng đến hết ngày 30/6/2021 có thể sở hữu mẫu xe điện VF e34 với chi phí chỉ còn 520 triệu đồng - mức hấp dẫn chưa từng có với một mẫu xe SUV hạng C.

Năm đầu, hãng miễn chi phí thuê pin cho người dùng, tương đương số tiền 17,4 triệu đồng. Tất cả 25.000 khách hàng tiên phong sẽ được miễn phí tiền thuê pin trong 12 tháng đầu tiên.

Ngoài ra, Vinfast sử dụng hình thức Marketing trực tiếp: hình thức này được Vinfast triển khai tại các showroom, các trung tâm thương mại và hệ thống bán lẻ trên toàn quốc. Các mẫu xe ô tô điện Vinfast đều được giới thiệu tại những sự kiện ô tô lớn như VinFast Global EV Day, Paris Motor Show, LA Auto Show 2021, Triển lãm Điện tử Tiêu dùng CES 2022

2.5. **People**

Xuất phát từ tư tưởng nhân văn “khách hàng chính là người thân”, các chương trình ưu đãi của VinFast trong suốt gần 2 năm đều hướng đến sự trân trọng những người bạn cũ, cũng chính là người đồng hành cùng lan tỏa niềm tin về hãng xe Việt. Cách ứng xử đầy tình nghĩa của VinFast không chỉ tạo ra cuộc cách mạng cho quyền lợi khách hàng trên thị trường, mà còn xây dựng những giá trị riêng biệt và văn hóa đặc trưng cho thương hiệu Việt.

2.6. **Physical environment**

Năm 2021, Vinfast đã đầu tư hệ thống trạm sạc cho ô tô điện với mục tiêu triển khai hơn 2.000 trạm sạc với hơn 40.000 cổng sạc. Các trạm sạc sẽ được đặt ở trạm xăng, trên đường quốc lộ - cao tốc, đặt tại các bến bãi đỗ xe, trung tâm thương mại, trung cư, văn phòng.

Tổ hợp sản xuất có vốn đầu tư hơn 70.000 tỷ đồng của VinFast tại Hải Phòng đang bước vào giai đoạn hoàn thiện gấp rút. Trên tổng diện tích 335 ha, hãng dành ra 50.000 m2 cho xưởng dập, 100.000 m2 cho xưởng hàn thân xe, 25.000 m2 cho xưởng sơn, 50.000 m2 cho xưởng sản xuất động cơ, 200.000 m2 cho xưởng lắp ráp hoàn thiện, 20.000 m2 cho xưởng phụ trợ…. Trong đó, ít nhất 3 cấu kiện chính của động cơ là đầu, thân và trục khuỷu sẽ được sản xuất trực tiếp tại nhà máy ở Hải Phòng. Nhận định về năng lực tự sản xuất động cơ của VinFast trong một báo cáo gần đây, Altera Solutions – hãng tư vấn độc lập (Mỹ) cũng cho biết, VinFast có khả năng tự sản xuất các công đoạn quan trọng của động cơ như gia công và nhiệt luyện trục khuỷu, gia công xi-lanh, gia công thân máy và lắp ráp động cơ. Theo ông Quang, với việc làm chủ phần khó nhất là động cơ, VinFast đã trở thành doanh nghiệp duy nhất của Việt Nam tính đến thời điểm hiện tại có bản quyền động cơ ô tô.

2.7. **Process**

Quy trình phân phối sản phẩm tới khách hàng: Vinfast => Nhà phân phối => Khách hàng. Đáng chú ý nhất là chính sách là hỗ trợ 100% lệ phí trước bạ cho khách hàng mua dòng xe Lux ngay từ khi Chính phủcòn chưa ban hành Nghị định 70 quy định mức lệ phí trước bạ mới giảm 50% cho xe sản xuất, lắp ráp trong nước.

2.8. **Personalisation**

Một số chiến lược chăm sóc khách hàng của Vinfast có thể kể đến như:

* Chính sách thuê pin đột phá: miễn phí thuê pin trong vòng 1 năm trị giá 17,4

triệu đồng

* Chính sách bảo hành 10 năm: đây là điểm đặc biệt mà không phải nhà sản xuất nào cũng dám làm, ngay cả các công ty xe điện lớn như Tesla cũng không có chính sách này. Thời hạn bảo hành chính hãng cho tất cả các mẫu xe Lux SA2.0 và Lux A2.0 lên 5 năm hoặc 165.000 km, tuỳ điều kiện nào đến trước. Giới chuyên gia nhận định, đây là chính sách bảo hành chính hãng tốt bậc nhất thị trường
* Trân trọng khách hàng cũ: có chương trình tri ân cho khách hàng cũ như khách hàng sở hữu xe Fadil được tặng voucher nghỉ dưỡng 3 ngày 2 đêm, trị giá 13 triệu đồng, cho 2 người lớn và 1 trẻ em. Khách hàng mua xe Lux A2.0 và Lux SA2.0 nhận voucher nghỉ dưỡng trị giá 26 triệu đồng cho 4 người lớn, 2 trẻ em.