

# TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG MẸ & BÉ

---

Tháng 5, 2025

# QUY MÔ THỊ TRƯỜNG SP MẸ VÀ BÉ Ở VN

- Theo báo cáo của Nielsen, **doanh thu của thị trường** sản phẩm và dịch vụ dành cho Mẹ & Bé tại Việt Nam **có thể đạt mức 7 tỷ USD**, với **tốc độ tăng trưởng dao động từ 30-40%**.



Tuy nhiên, thị **phần** của các **chuỗi bán lẻ hiện đại** về đồ trẻ em chỉ chiếm **khoảng 20%** và **80% còn lại thuộc về các cửa hàng nhỏ**.

→ Điều này đã mở ra cơ hội cho rất nhiều chuỗi siêu thị mẹ và bé bùng nổ

Với quy mô thị trường đang ngày càng mở rộng, tiềm năng phát triển của thị trường Mẹ và Bé tại Việt Nam trong những năm tới vẫn rất lớn, đặc biệt trong các lĩnh vực sau:

01

Các sản phẩm hữu cơ, không chứa hóa chất độc hại, thân thiện với môi trường đang là xu hướng

02

Các sản phẩm công nghệ như nôi điện thông minh, máy hâm sữa thông minh, hay đồ chơi giáo dục đang trở thành lựa chọn phổ biến của phụ huynh hiện đại

03

Không chỉ sản phẩm, nhu cầu về dịch vụ chăm sóc trẻ em cũng tăng cao, đặc biệt là các dịch vụ về sức khỏe, giáo dục và tư vấn dinh dưỡng



**Những phát triển mới về công nghệ chăm sóc em bé** giúp cải thiện sự tiện lợi và an tâm cho cha mẹ, thúc đẩy nhu cầu về các giải pháp công nghệ cao.

Tỷ lệ sinh tăng

Số liệu từ Tổng cục Thống kê cho thấy, **mỗi năm Việt Nam có hơn 1,5 triệu trẻ em ra đời**, tạo nên một lượng cầu khổng lồ cho các sản phẩm và dịch vụ dành cho mẹ và bé.

Tiến bộ công nghệ

Đô thị hóa

**Xu hướng đô thị hóa ngày càng gia tăng dẫn đến không gian sinh hoạt nhỏ hơn thu nhập cao hơn** → Nhu cầu về các vật dụng nhỏ và thiết thực và đồ nội thất tiết kiệm không gian sẽ gia tăng theo



Nhận thức ngày càng tăng về sự an toàn và sức khỏe của trẻ em là **lý do để các bậc cha mẹ mua các mặt hàng có chất lượng hàng đầu**

Mối quan tâm về sức khỏe tăng cao

Tăng thu nhập khả dụng

**Cho phép cha mẹ mua các sản phẩm cao cấp và độc đáo** dành cho trẻ em như thực phẩm hữu cơ, quần áo chất lượng hàng đầu và công nghệ chăm sóc trẻ em mới nhất.

# ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU NGÀNH MẸ VÀ BÉ

## Đối tượng khách hàng

- **Bà mẹ (đặc biệt là bà mẹ mới sinh):** Là đối tượng quyết định chính trong việc mua sắm các sản phẩm chăm sóc mẹ và bé. Họ quan tâm đến sức khỏe và sự an toàn của trẻ, đồng thời yêu cầu các sản phẩm phải dễ sử dụng, tiện lợi và đảm bảo chất lượng.
- **Gia đình có trẻ nhỏ (từ sơ sinh đến 5 tuổi):** Đây là nhóm khách hàng có nhu cầu cao về các sản phẩm dành cho bé như quần áo, đồ chơi, dụng cụ chăm sóc sức khỏe và vệ sinh.
- **Các sản phẩm cho mẹ:** Bao gồm các sản phẩm giúp mẹ chăm sóc sức khỏe thai kỳ, sau sinh, dinh dưỡng và thời trang. Mẹ cũng cần các sản phẩm hỗ trợ làm đẹp, giảm cân và chăm sóc thể trạng sau khi sinh.

## Hành vi tiêu dùng

- **Chú trọng chất lượng hơn giá cả:** Người tiêu dùng sẵn sàng chi trả nhiều tiền cho các sản phẩm an toàn, hữu cơ và được chứng nhận chất lượng cao.
- **Tìm kiếm sự tiện lợi và nhanh chóng:** Với các mẹ bận rộn, các sản phẩm dễ sử dụng, có tính năng thông minh (ví dụ: máy hâm sữa tự động, nôi điện) là lựa chọn ưu tiên.
- **Tương tác với cộng đồng và đánh giá sản phẩm:** Mẹ thường tham khảo ý kiến từ các nhóm cộng đồng, bạn bè hoặc các KOL/Hot mom trước khi quyết định mua sắm.

## Nhu cầu và mong muốn

- **Sản phẩm chăm sóc sức khỏe và dinh dưỡng:** Các sản phẩm bổ sung dinh dưỡng, thực phẩm chức năng cho mẹ và bé, đặc biệt là các sản phẩm hữu cơ và không hóa chất.
- **Thời trang trẻ em:** Các sản phẩm kinh doanh quần áo trẻ em thoải mái, an toàn và dễ dàng sử dụng cho trẻ nhỏ.
- **Đồ dùng cho bé:** Bao gồm các dụng cụ chăm sóc sức khỏe như bình sữa, máy hâm sữa, nhiệt kế và đồ chơi phát triển trí tuệ cho trẻ.

# PHÂN KHÚC THỊ TRƯỜNG SẢN PHẨM DÀNH CHO TRẺ EM

## THỊ TRƯỜNG

### THEO SẢN PHẨM

Sản phẩm chăm sóc vệ  
sinh cá nhân

Thức ăn trẻ em

SP an toàn & tiện lợi  
cho trẻ

### THEO KÊNH PP

Siêu thị, CVS

Cửa hàng chuyên doanh

Hiệu thuốc

Bán lẻ trực tuyến

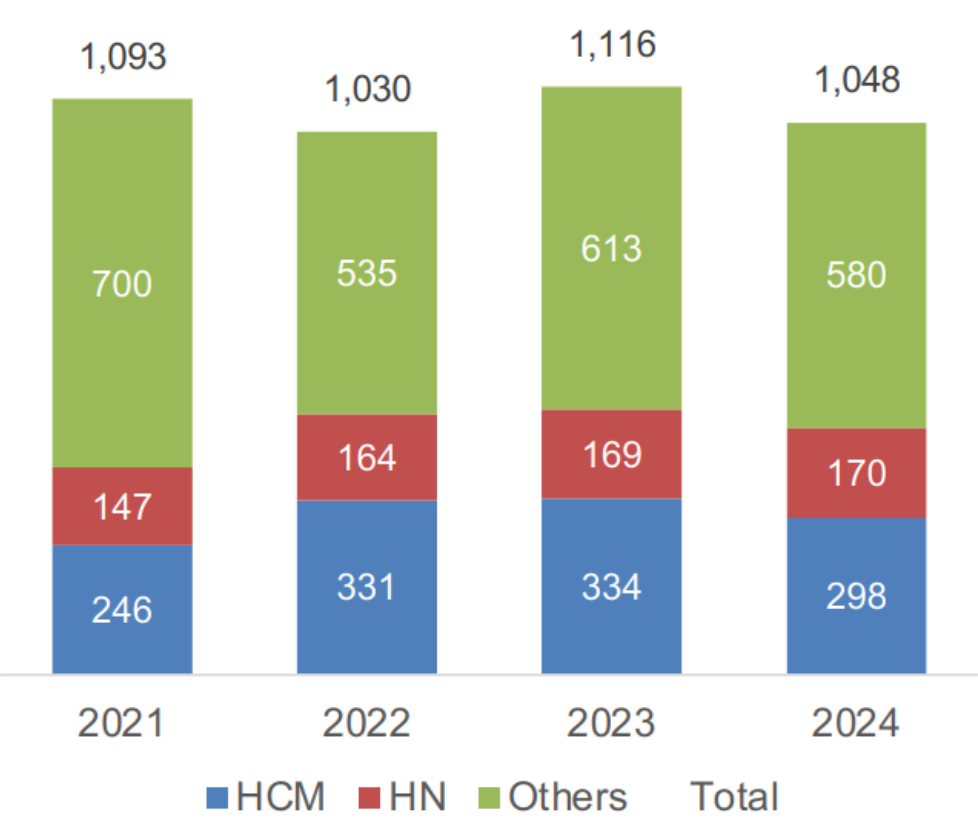
Cửa hàng khác

# CẠNH TRANH TRONG THỊ TRƯỜNG MẸ VÀ BÉ



Thị trường Mẹ và Bé tại Việt Nam hiện đang chứng kiến sự cạnh tranh khốc liệt từ các thương hiệu lớn, với các doanh nghiệp lâu đời và các thương hiệu mới gia nhập thị trường đang cố gắng mở rộng và chiếm lĩnh thị phần. Những đối thủ nổi bật trong ngành này đều sở hữu các thế mạnh riêng biệt và chiến lược phát triển rõ ràng.

SỐ LƯỢNG CỬA HÀNG MẸ & BÉ TẠI VIỆT NAM NĂM 2024



Name	HCM	HN	Others	Total
Bibomart	31	52	41	124
Concung	206	10	478	694
Hallo shop	1	0	0	1
Kids Plaza	45	75	33	153
MevaBe 1080	0	1	0	1
Shop tre tho	2	1	2	5
Soc&Brothers	1	1	0	2
TutiCare	12	18	25	55
Vuon cua be	0	12	0	12
Total	298	170	580	1,048

# CÁC ÔNG LỚN NGÀNH HÀNG MẸ & BÉ ĐANG THAY ĐỔI CHIẾN LƯỢC KINH DOANH:

Đầu tư nhiều hơn vào bán online  
thay vì tiếp tục mở rộng chuỗi

- Người tiêu dùng thế hệ gen Y, gen Z chuyển dịch sang tìm kiếm thông tin và mua sắm nhiều hơn trên các sàn thương mại điện tử và các kênh bán online
- Số lượng cửa hàng đang có xu hướng giảm

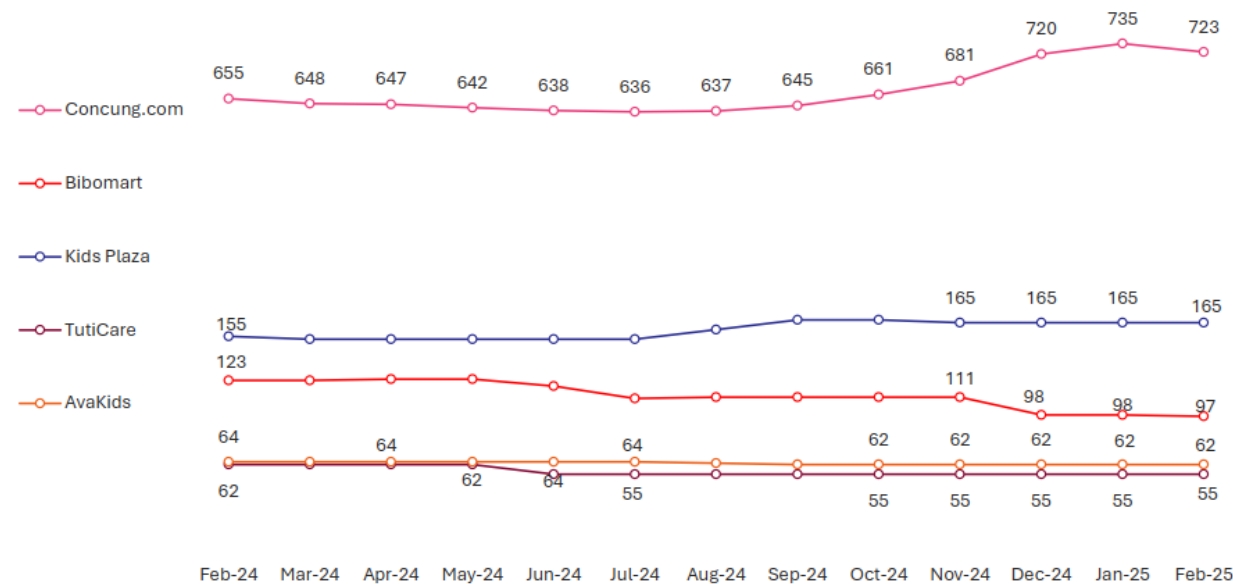
## • Tiêu biểu:

- **AVAKids:** kênh bán hàng online của AVAKids đã đóng góp 30% tổng doanh thu trong năm 2023.
- **Bibomart:** đang tiến hành sự chuyển đổi khi tập trung vào việc xây dựng đội ngũ tư vấn chiến lược, phát triển mô hình mới và đẩy mạnh chiến lược chuyển đổi số trong lĩnh vực bán lẻ



## Evolution of store number of major chains by months

Last 13 months



Source: NIQ report - Retailers' official website, data ending Feb-25



# BẮT TAY VỚI CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

Nhiều doanh nghiệp lớn trong ngành Mẹ & Bé nhận được đầu tư lớn từ các quỹ đầu tư nước ngoài:



## BIBO MART

- Vào năm 2017, Bibo Mart đã nhận khoản đầu tư chiến lược đến từ **ACA Investments – thuộc Tập đoàn Sumitomo từ Nhật Bản.**
- ACA đã nắm giữ 20% cổ phần của Bibo Mart tại thời điểm đó



## KidsPlaza

- Năm 2017, **VI Group** cũng đã rót tiền vào chuỗi Kids Plaza.



- Vào đầu năm 2022, chuỗi Con Cưng đã nhận được khoản đầu tư **90 triệu USD từ quỹ Quadria Capital.**
- Vào tháng 5/2023, **vốn nước ngoài chiếm 49,36% ở chuỗi Con Cưng**

Bên cạnh đó, thị trường Mẹ & Bé Việt Nam cũng thu hút sự tham gia của nhiều chuỗi bán lẻ nước ngoài:

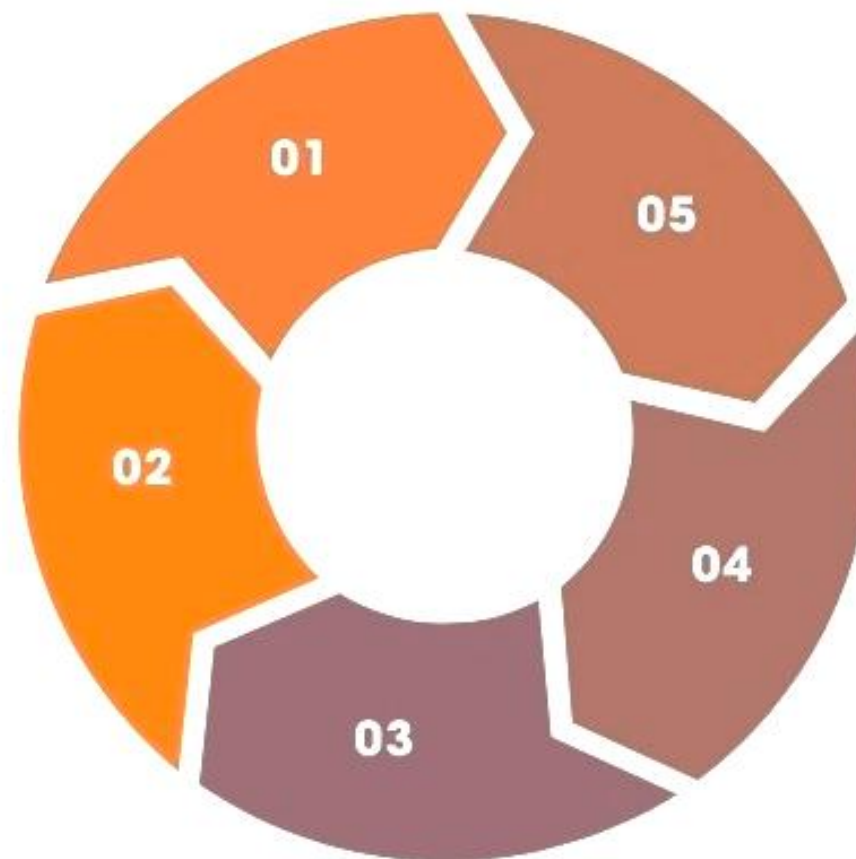


motherswork<sup>®</sup>  
mother • baby • kids

# CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC DÀNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP MẸ VÀ BÉ

**Cơ hội 1**  
Thị trường lớn và  
nhu cầu tiêu dùng  
tăng cao

**Cơ hội 2**  
Thương mại điện tử  
và mở rộng thị  
trường



**Thách thức 1**  
Cạnh tranh gay gắt

**Thách thức 2**  
Đáp ứng nhu cầu  
của thế hệ mới

**Thách thức 3**  
Cần thay đổi chiến  
lược marketing và  
chuyển đổi số



**THANK YOU!**