

Dưới đây là một bản tổng hợp (dựa trên các thông tin công khai đến thời điểm gần nhất) về lịch sử hình thành, cấu trúc tổ chức, hoạt động, những con số chủ chốt, sản phẩm chủ lực, lợi thế, thách thức và định hướng phát triển của Điện Máy Xanh — thương hiệu bán lẻ điện máy lớn tại Việt Nam (thuộc MWG). Nếu muốn, tôi có thể cập nhật thêm các số liệu mới hơn nếu có.

Giới thiệu chung

- Tên đầy đủ: Điện Máy Xanh là chuỗi bán lẻ điện máy, điện tử, điện lạnh, gia dụng... thuộc Công ty Cổ phần Đầu tư Thế Giới Di Động (MWG). (vh2.com.vn)
 - Công ty mẹ: MWG (Thegioididong.com) – là một trong những tập đoàn bán lẻ lớn nhất Việt Nam. (image.vfs.com.vn)
 - Ngày thành lập / thời điểm bắt đầu: Chuỗi Điện Máy Xanh bắt đầu xuất hiện khoảng cuối năm 2010, ban đầu với tên Dienmay.com, cửa hàng đầu tiên đặt tại 561 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Bình Thạnh, TP. HCM. (vh2.com.vn)
 - Sứ mệnh / vị thế thị trường: Mục tiêu là trở thành chuỗi điện máy có độ phủ rộng, mang sản phẩm điện máy, điện tử chất lượng tới khách hàng trên khắp cả nước, với dịch vụ, bảo hành, chăm sóc khách hàng tốt; chuỗi được xem là một trong những “ông lớn” trong ngành bán lẻ điện máy tại Việt Nam. ([Chia Sẻ Kiến Thức Điện Máy Việt Nam](#))
-

Quá trình hình thành và phát triển

- Cuối năm 2010: chuỗi bắt đầu vận hành dưới tên Dienmay.com, khai trương cửa hàng đầu tiên tại TP. HCM. (vh2.com.vn)
- Tới năm 2015: mở rộng thêm khá nhanh, sau nhiều tỉnh thành. Ví dụ năm 2015 có thêm 66 trung tâm mới, nâng số lên 86. (vh2.com.vn)
- Tháng 6/2016: hoàn tất việc phủ sóng tới 63 tỉnh, thành phố. (vh2.com.vn)

- Năm 2018: mở thêm hơn 100 cửa hàng, bao gồm cả việc chuyển đổi các cửa hàng Thegioididong.com có doanh thu ổn định sang Điện Máy Xanh; tổng cửa hàng khi đó đạt khoảng 750. (vh2.com.vn)
 - Đến thời điểm hiện tại (tính tới đầu năm 2025 / giữa 2025 theo báo cáo công khai): Điện Máy Xanh có khoảng 2.000+ cửa hàng (các con số tùy theo phương thức tính: cửa hàng bán lẻ + siêu thị, cửa hàng supermini, cửa hàng nhỏ hơn). (Báo Markettimes)
 - Trong quá trình phát triển, có giai đoạn MWG (với Điện Máy Xanh + Thegioididong) tiến hành đóng cửa các cửa hàng không hiệu quả để tối ưu hóa hoạt động. (VNBizNews)
-

Cơ cấu tổ chức, nhân sự và chi nhánh

- Nhân sự:
 - Nửa đầu năm 2025, MWG có khoảng 61.779 nhân viên toàn hệ thống. (fireant.vn)
 - Trước đó, có những thời điểm số lượng nhân viên cao hơn, rồi sụt giảm do đóng cửa các cửa hàng kém hiệu quả. (cafef)
 - Mức lương trung bình: có báo cáo cho biết chi phí dành cho lương nhân viên của MWG nhiều tỷ đồng mỗi tháng, bình quân mỗi nhân viên khoảng 13,4 triệu đồng/tháng trong 6 tháng đầu năm 2024. (Nguoiquansat.vn)
 - Chi nhánh / cửa hàng:
 - Tính đến năm 2024, Điện Máy Xanh có khoảng 2.026 cửa hàng trên toàn quốc. (Báo Markettimes)
 - Có cả các cửa hàng siêu thị lớn, cửa hàng nhỏ, supermini, cửa hàng chuyển đổi từ Thegioididong nếu doanh thu đủ ổn định. (vh2.com.vn)
 - Có các cửa hàng bị đóng nếu hoạt động kém hiệu quả. Ví dụ: trong tháng 6 năm 2024, chuỗi Điện Máy Xanh đã giảm 87 cửa hàng. (VNBizNews)
 - Địa chỉ trụ sở / văn phòng trung tâm: Công ty mẹ MWG có trụ sở điều hành tại TP. HCM; cửa hàng đầu tiên của Điện Máy Xanh tại 561 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Bình Thạnh, TP. HCM. Các chi nhánh cửa hàng trải khắp các tỉnh thành. (vh2.com.vn)
-

Sản phẩm chủ lực & mặt hàng bán chạy

- Các nhóm sản phẩm chính bao gồm: điện lạnh (máy lạnh, tủ lạnh), máy giặt, tivi, đồ gia dụng, điện tử tiêu dùng (smartphone, máy tính bảng, laptop), thiết bị nghe nhìn, các thiết bị gia đình nhỏ khác (tiện nghi nhà bếp, máy hút bụi, v.v.). (vh2.com.vn)
 - Máy lạnh thường là mặt hàng rất “nóng” trong mùa nắng, đóng góp lớn vào doanh số trong các tháng cao điểm. ([Báo Người Lao Động Online](#))
 - Thương hiệu máy lạnh bán chạy nhất trong phân khúc dưới 10 triệu đồng: Nagakawa. ([Báo điện tử Dân Trí](#))
 - Các sản phẩm điện máy nóng cốt như TV, tủ lạnh, máy giặt, đồ điện lạnh được bán tốt và có doanh số tốt qua các năm; có lúc tăng trưởng rất cao so với năm trước. ([Chia Sẻ Kiến Thức Điện Máy Việt Nam](#))
-

Doanh thu, hiệu quả kinh doanh & con số nổi bật

- Năm 2024, doanh thu thuần toàn tập đoàn MWG đạt ~ 134.341 tỷ đồng, trong đó Điện Máy Xanh đóng góp khoảng 44,3%, tức là ~ 59.500 tỷ đồng. ([Báo Markettimes](#))
 - Trong 6 tháng đầu năm 2025: MWG ghi nhận doanh thu thuần hợp nhất ~ 73.655 tỷ đồng, tăng ~12,5% so với cùng kỳ. Trong con số đó, chuỗi Điện Máy Xanh chiếm tỷ trọng lớn nhất, khoảng 44,6% doanh thu. ([cafef](#))
 - Doanh thu hai chuỗi Thế Giới Di Động + Điện Máy Xanh trong 8 tháng đầu năm 2025 là ~ 67.000 tỷ đồng, tăng ~14% so với cùng kỳ, mặc dù số lượng cửa hàng bình quân giảm hơn ~150 cửa hàng. ([cafef](#))
 - Doanh số trong tháng đầu năm 2025: chuỗi cửa hàng Thế Giới Di Động / Điện Máy Xanh + TopZone đạt ~10.000 tỷ đồng, tăng ~32% so với cùng kỳ năm trước, dù cửa hàng giảm từ 3.266 xuống còn ~3.045 điểm bán (tức “giảm số lượng, tăng chất lượng và doanh thu bình quân cửa hàng”). ([Nhịp sống kinh doanh](#))
-

Ưu điểm, lợi thế & thách thức

Ưu điểm, thế mạnh

1. Độ phủ rộng, nhận diện thương hiệu cao

Chuỗi Điện Máy Xanh phủ hầu hết các tỉnh thành, có cửa hàng lớn và nhỏ, siêu thị điện máy, cửa hàng mini, tạo mạng lưới gần gũi với khách hàng. Branding rõ, người tiêu dùng quen thuộc. ([Chia Sẻ Kiến Thức Điện Máy Việt Nam](#))

2. Danh mục sản phẩm đa dạng

Có từ các sản phẩm điện tử cao cấp, đồ gia dụng lớn, điện lạnh đến đồ gia dụng nhỏ, phụ kiện, sản phẩm giá rẻ; đáp ứng được nhiều phân khúc khách hàng. Sự chuẩn bị hàng hóa, chương trình khuyến mãi, dịch vụ giao hàng + lắp đặt mạnh mẽ giúp tăng sức cạnh tranh. (taichinhplus.com.vn)

3. Hoạt động tối ưu hóa & tái cấu trúc

Đóng các cửa hàng không hiệu quả, giảm nhân sự dư thừa, tăng doanh thu bình quân/ cửa hàng, tập trung vào hiệu quả kinh doanh thay vì mở tràn lan. ([VNBizNews](#))

4. Quản lý tài chính & chi phí

Biết điều chỉnh chi phí vận hành, logistics, lương thưởng hợp lý, sử dụng dữ liệu bán hàng cửa hàng hiện hữu để tối ưu hoá chi phí. ([Thế giới tiếp thị](#))

Thách thức

1. Tâm lý người dùng & sức mua yếu

Khi nền kinh tế khó khăn, người tiêu dùng ưu tiên tiết kiệm hơn, có thể hạn chế mua các sản phẩm giá cao, linh kiện, sản phẩm công nghệ. Một số ngành hàng bị giảm doanh số — như máy tính, tivi, máy tính bảng — có dấu hiệu giảm từ 10-20% so với trước. ([Chia Sẻ Kiến Thức Điện Máy Việt Nam](#))

2. Cạnh tranh & áp lực giá

Không chỉ cạnh tranh giữa các chuỗi bán lẻ điện máy trong nước mà còn áp lực từ thương mại điện tử, hàng nhập khẩu, giảm giá, khuyến mãi lớn, phân khúc giá thấp... Điều này ảnh hưởng đến biên lợi nhuận.

3. Chi phí vận hành và chi phí thuê mặt bằng

Việc mở cửa hàng, đặc biệt ở các địa điểm đắc địa, chi phí cao; nếu doanh thu cửa hàng không đủ cao để bù chi phí thì dễ bị lỗ, dẫn tới việc phải đóng cửa. Việc quản lý logistics, vận chuyển, lắp đặt cũng đặt ra yêu cầu lớn.

4. Rủi ro từ chuỗi cung ứng & biến động giá

Giá linh kiện, điện lạnh, chi phí vận chuyển, biến động tỷ giá có thể ảnh hưởng lớn đến giá vốn, lợi nhuận.

5. Tác động của thị trường & mùa vụ

Máy lạnh, điện lạnh nói chung mùa nóng; trong mùa thấp điểm, sức bán giảm. Các đợt ưu đãi lớn như mùa lễ, dịp khuyến mãi cần được điều phối tốt để duy trì dòng tiền.

Định hướng & tầm nhìn tương lai

1. Tăng trưởng doanh thu từ cửa hàng hiện hữu

Do số lượng cửa hàng không còn mở nhanh như trước, Điện Máy Xanh đặt mục tiêu tăng doanh thu và lợi nhuận từ các cửa hàng đang hoạt động — nâng cao doanh thu bình quân cửa hàng. Tập trung vào tối ưu hoá hoạt động tại mỗi cửa hàng. ([Nhịp sống kinh doanh](#))

2. Cải thiện hiệu quả vận hành, chi phí logistics & chi phí cố định

Giảm chi phí thuê mặt bằng, chi phí điện nước, nhân công không cần thiết; cải tiến khâu giao hàng và lắp đặt; sử dụng công nghệ để quản lý tốt hơn. ([vietnambiz](#))

3. Phát triển phân khúc sản phẩm phù hợp với nhu cầu thực tế của thị trường

Ví dụ tập trung các sản phẩm có tính thiết yếu cao, giá phải chăng trong mùa khó khăn; sản phẩm điện lạnh, máy lạnh khi nhiệt độ tăng; đẩy mạnh phụ kiện, đồ gia dụng nhỏ; cũng như mở rộng sản phẩm “xanh” nếu thị trường có nhu cầu (tiết kiệm điện, thân thiện môi trường). Nagakawa là một ví dụ hợp tác chiến lược trong sản phẩm giá mềm máy lạnh. ([Báo điện tử Dân Trí](#))

4. Tăng trải nghiệm khách hàng & dịch vụ hậu mãi

Việc giao hàng, lắp đặt, bảo hành, chăm sóc khách hàng là lợi thế nếu làm tốt. Khách hàng ngày càng quan tâm đến dịch vụ sau bán hàng. Điện Máy Xanh đã có nhiều chính

sách cho mùa nóng, chuẩn bị hàng hóa + lắp đặt để tận dụng cơ hội. ([Báo Người Lao Động Online](#))

5. Mở rộng kênh online / Omnichannel

Dù phần lớn doanh thu đến từ cửa hàng vật lý, kênh online vẫn chiếm một tỷ trọng nhất định; việc phát triển bán hàng trực tuyến, giao hàng nhanh, trả góp, tiếp cận khách qua các nền tảng số là yếu tố quan trọng. ([image.vfs.com.vn](#))

6. Chọn lọc mở cửa hàng mới & tối ưu hóa mạng lưới

Không “mở ào ạt” như trước mà có chọn lọc, ưu tiên vùng có nhu cầu, nơi cửa hàng mới có thể đạt lợi nhuận; đồng thời chịu đóng những cửa hàng kém hiệu quả. ([VNBizNews](#))

7. Đặt mục tiêu về doanh thu / lợi nhuận

Ví dụ năm 2025, MWG đặt mục tiêu doanh thu thuần ~ 150.000 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế ~ 4.850 tỷ đồng. ([Báo Markettimes](#))

Nếu muốn, tôi có thể làm một bản cập nhật với các số liệu năm 2025 hoặc dự báo tới năm 2026 để bạn có tài liệu sử dụng? Bạn có muốn tôi làm phần đó?

Ok mình sẽ viết thêm cho bạn một danh sách chi tiết các sản phẩm đang kinh doanh tại Điện Máy Xanh, kèm theo:

Tên sản phẩm (hoặc nhóm sản phẩm cụ thể)

Công dụng / tính năng chính

Đời (model, series hoặc năm sản xuất phổ biến)

Tình trạng bán chạy (top hoặc phổ biến)

Danh sách sản phẩm tiêu biểu tại Điện Máy Xanh

1. Điện lạnh

Máy lạnh / Điều hòa

Công dụng: Làm mát, lọc không khí, tiết kiệm điện (công nghệ inverter).

Đời phổ biến: 2022 – 2025 (các dòng mới từ Daikin, Panasonic, Nagakawa, LG).

Bán chạy: Điều hòa Nagakawa Inverter 1HP NIS-C09R2H11 (giá dưới 10 triệu, bán chạy số 1 năm 2024–2025).

Xu hướng: Máy lạnh tiết kiệm điện, lọc bụi mịn PM2.5.

- Tủ lạnh
 - Công dụng: Bảo quản thực phẩm, chống vi khuẩn, khử mùi, tiết kiệm điện.
 - Đời phổ biến: Side by Side 2023–2025 (Samsung, LG), Inverter 2 cửa (Toshiba, Aqua).
 - Bán chạy: Tủ lạnh Samsung Inverter 208 lít RT20HAR8DBU (giá 5–6 triệu, nhỏ gọn).
 - Máy giặt
 - Công dụng: Giặt, sấy, tiết kiệm nước, nhiều chế độ giặt.
 - Đời phổ biến: Cửa trước 2023–2025 (Electrolux, LG, Toshiba), cửa trên 2022–2025 (Aqua, Panasonic).
 - Bán chạy: Máy giặt Aqua 8.5 Kg AQW-S85AT (giá dưới 6 triệu, phù hợp gia đình nhỏ).
-

2. Điện tử – nghe nhìn

- Tivi thông minh (Smart TV)
 - Công dụng: Xem phim, kết nối internet, YouTube, Netflix, điều khiển bằng giọng nói.
 - Đời phổ biến: OLED, QLED 2022–2025 (Samsung, LG, Sony, TCL).
 - Bán chạy: Smart Tivi Samsung 4K 55 inch UA55AU8000 (giá tầm 12–13 triệu).

- Loa & dàn karaoke
 - Công dụng: Nghe nhạc, hát karaoke, kết nối Bluetooth.
 - Đời phổ biến: Loa Soundbar 2023–2025 (Samsung, Sony, JBL).
 - Bán chạy: Loa JBL PartyBox 310 (âm thanh mạnh, di động).
-

3. Gia dụng lớn

- Bếp điện, bếp từ
 - Công dụng: Nấu ăn nhanh, tiết kiệm điện, an toàn hơn gas.
 - Đời phổ biến: Bếp từ đôi 2023–2025 (Sunhouse, Kangaroo, Midea).
 - Bán chạy: Bếp từ đôi Kangaroo KG420i (giá dưới 3 triệu).
 - Nồi cơm điện
 - Công dụng: Nấu cơm nhanh, nhiều chế độ (cháo, súp, cơm dẻo).
 - Đời phổ biến: 2022–2025 (Cuckoo, Sharp, Philips, Sunhouse).
 - Bán chạy: Nồi cơm điện Sharp KS-11ETV 1L (giá 700–900k, nhỏ gọn).
 - Máy hút bụi / Robot hút bụi
 - Công dụng: Vệ sinh nhà cửa tự động.
 - Đời phổ biến: Robot hút bụi 2023–2025 (Ecovacs, Xiaomi, Dreame).
 - Bán chạy: Robot hút bụi Xiaomi Vacuum Mop 2 Pro (giá 6–7 triệu).
-

4. Điện thoại – Laptop – Tablet

- Điện thoại di động
 - Công dụng: Liên lạc, giải trí, học tập, làm việc.
 - Đời phổ biến: iPhone 14–15 (Apple), Galaxy S23–S24 (Samsung), Oppo Reno 11 (2024–2025).
 - Bán chạy: iPhone 15 Pro Max 256GB (siêu phẩm Apple), Samsung Galaxy S24 Ultra (flagship Android).

- Laptop
 - Công dụng: Học tập, làm việc, gaming, đồ họa.
 - Đời phổ biến: 2023–2025 (Dell, HP, Asus, MacBook M2/M3).
 - Bán chạy: MacBook Air M2 13 inch 2023, Asus Vivobook 15 2024.
 - Máy tính bảng (Tablet)
 - Công dụng: Giải trí, học online, ghi chú.
 - Đời phổ biến: iPad Gen 9–10 (Apple), Samsung Galaxy Tab A9/A9+.
 - Bán chạy: iPad Gen 10 64GB WiFi (giá khoảng 9 triệu).
-

5. Đồ gia dụng nhỏ

- Máy xay sinh tố – xay hoa quả, làm nước ép → Philips HR2223.
 - Nồi chiên không dầu – chiên nướng ít dầu, bảo vệ sức khỏe → Philips HD9252, Lock&Lock EJF351.
 - Máy lọc không khí – lọc bụi mịn, khử mùi → Sharp FP-J40E-W, Daikin MC55UVM6.
 - Máy lọc nước RO – lọc sạch nước sinh hoạt → Kangaroo KG100HC, Karofi KAQ-U95.
-

6. Sản phẩm bán chạy theo mùa

- Mùa hè: Máy lạnh, quạt điều hòa, tủ lạnh.
 - Mùa Tết: Tivi, dàn karaoke, nồi cơm điện, tủ lạnh lớn.
 - Mùa nhập học: Laptop, tablet, điện thoại tầm trung.
 - Mùa cuối năm: Điện thoại flagship (iPhone, Samsung), tivi cao cấp, robot hút bụi.
-

☞ Như vậy, Điện Máy Xanh có danh mục sản phẩm trải rộng từ điện lạnh – điện tử – gia dụng – công nghệ, với nhiều dòng bán chạy tùy theo mùa và phân khúc giá.

Bạn có muốn mình viết thành bảng tổng hợp chi tiết (có cột: tên sản phẩm, công dụng, đời, giá, bán chạy) để dễ nhìn hơn không?