

## NỘI DUNG ĐỀ CẬP

TỔNG QUAN KHU VỰC ĐÔNG NAM Á & THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ ĐIỀU GÌ DẪN ĐẾN SỰ TĂNG TRƯỞNG CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ CÁC DOANH NGHIỆP CẦN LÀM GÌ?

## TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG & THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

## TỔNG QUAN KHU VỰC ĐỘNG NAM Á





















Số lượng hộ gia đình sẽ tăng GÁP ĐÔI trong năm 2025

LÀ NƠI ĐẦU TƯ TRONG YẾU CỦA 227 công ty lớn nhất trên thế giới.

XÉP THỨ 7 TRONG SỐ CÁC KHU VỰC THU HÚT ĐẦU TƯ CỦA CÁC CÔNG TY LỚN

LÀ NƠI TIỀM NĂNG LỚN CHO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA

**E-COMMERCE** 

TỈ LỆ SỬ DỤNG INTERNET: 44.6% TRONG NĂM 2030

LÀ KHU VỰC CÓ NHIỀU QUỐC GIA THUỘC TOP 10 TRONG BẢNG XẾP HẠNG CÁC QUỐC GIA LAC QUAN NHẤT THẾ GIỚI

ĐÂY LÀ THỜI ĐAI CỦA CHÚNG TA

Source:

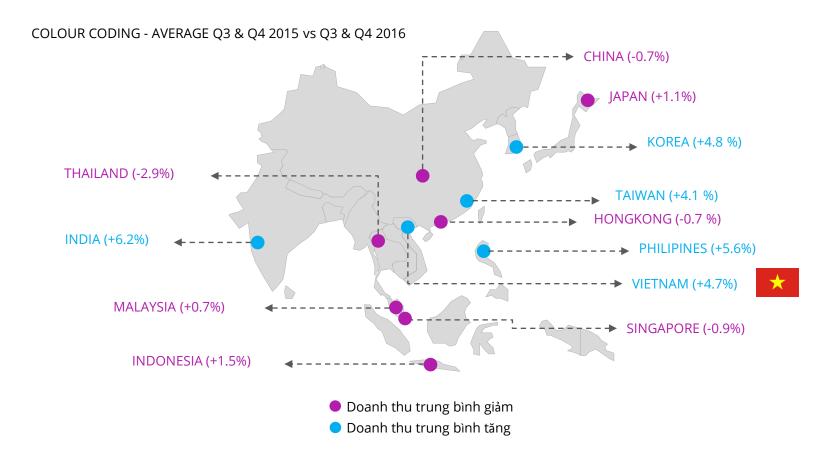
## 017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary.

## NIỀM TIN NTD CÓ SỰ KHÁC BIỆT LỚN GIỮA CÁC KHU VỰC, NHƯNG HẦU HẾT CÁC QUỐC GIA CHÂU Á - TBD ĐỀU KẾT THÚC 2016 TRONG SỰ LAC QUAN

	Q4 2016	Q4 2016 vs Q3 2016
SINGAPORE	86	-8
MALAYSIA	84	-6
KOREA	43	-3
TAIWAN	72	-2
HONGKONG	93	-2
INDONESIA	120	-2
CHỉ Số	NIÈM TIN NTD	

	Q4 2016	Q4 2016 vs Q3 2016			
VIETNAM	112	5			
NEW ZEALAND	103	3			
THAILAND	110	2			
CHINA	108	2			
INDIA	136	2			
JAPAN	73	2			
AUSTRALIA	91	0			
PHILIPPINES	132	0			
CHỈ SỐ NIÈM TIN NTD					

## MỘT SỐ ĐANG LÀM ĐƯỢC TỐT HƠN, TỪ CÁI NHÌN CỦA NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG NHANH (FMCG)



## t © 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary.

## NGÀNH HÀNG FMCG VẪN TIẾP TỤC TĂNG TRƯỞNG TRONG DÀI HẠN, ĐẶC BIỆT TRONG CÁC MÙA CAO ĐIỂM

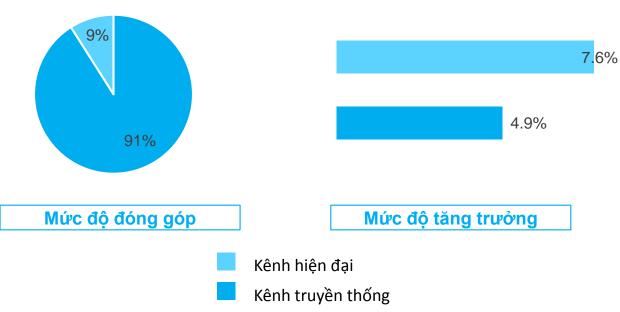


Nguồn: Nielsen Retail Index - So với năm trước

Lưu ý: Biểu đồ trên có bao gồm: Đồ dùng nữ giới, Dầu Xả, Dầu gội, Kem đánh răng, Bàn chải đánh răng, Sữa tắn, Nước rửa bát, Nước xả, Dung dịch giặt đồ, Hạt nêm, Sữa uống liền, Nước ngọt, nước suối đóng chai, Nước tăng lực, Trà uống liền, Thuốc lá, Đồ uống thể thao, Sữa đặc, Nước hoa quả, Đồ tẩy rửa. Bia. Mì ăn liên. Diệt côn trùng. Đồ uống lúa mạch. Bánh xốp. Bánh guy.

## KÊNH TRUYỀN THỐNG VẪN GIỮ VỊ TRÍ QUAN TRỌNG TRONG VIỆC THÚC ĐẦY TĂNG TRƯỞNG

## TĂNG TRƯỞNG & ĐÓNG GÓP VÀO TỔNG DOANH SỐ FMCG Q4-2016 SO VỚI CÙNG KỲ NĂM TRƯỚC

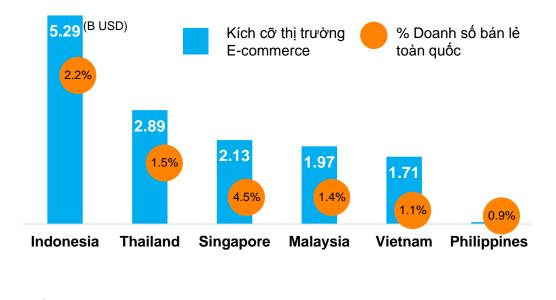


## 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary

## E-COMMERCE LÀ XU HƯỚNG TRONG TƯƠNG LAI VÀ SẼ TIẾP TỤC MANG LẠI NHIỀU KỲ VỌNG



(2015, không tính doanh số bán vé du lịch và sự kiện)



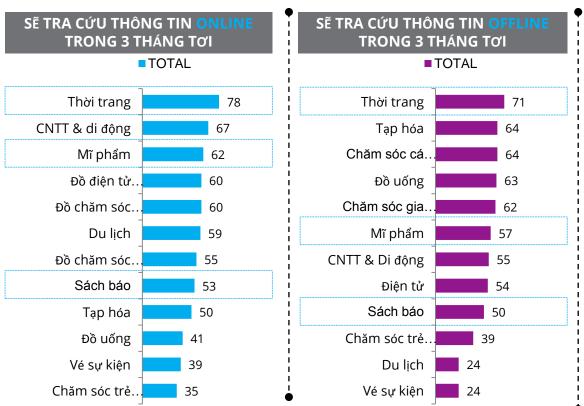
## GROWTH EXPECTATION - eMarketer -

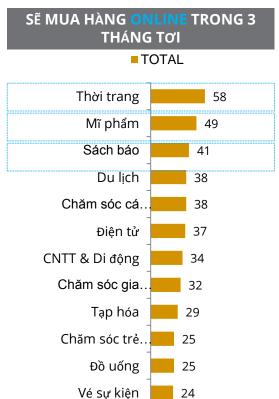


Nguồn: eMarketer, 'Retail Ecommerce Sales in Southeast Asia', Aug 2016

## THỜI TRANG, MĨ PHẨM VÀ CÁC ẨN PHẨM SÁCH CÓ XU HƯỚNG ĐƯỢC MUA TRỰC TUYẾN NHIỀU NHẤT







## HÀNH VI MUA HÀNG ON LINE- OFFLINE, NÊN CẦN HIỂU HƠN VỀ NGÀNH HÀNG CỦA BẠN

OMNI-CHANNEL SHOPPING LANDSCAPE AND ACTIONABLE CATEGORY-SPECIFIC SHOPPER JOURNEY INSIGHTS



# right © 2017 The Nielsen Company. Confidential and propriet

## MỘT SỐ DANH MỤC ONLINE VƯỢT OFFLINE VỀ DOANH SỐ BÁN HÀNG



Source: Nielsen eCommerce report for Korea: Online Survey, Base=Experienced shopper by each category

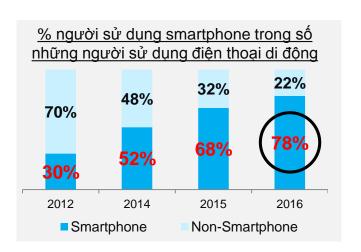
## ĐIỀU GÌ DẪN ĐẾN SỰ TĂNG TRƯỞNG CỦA THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

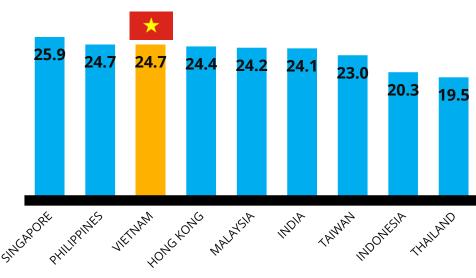
## 1. NGƯỜI VIỆT LÀ NHỮNG NTD KẾT NỐI





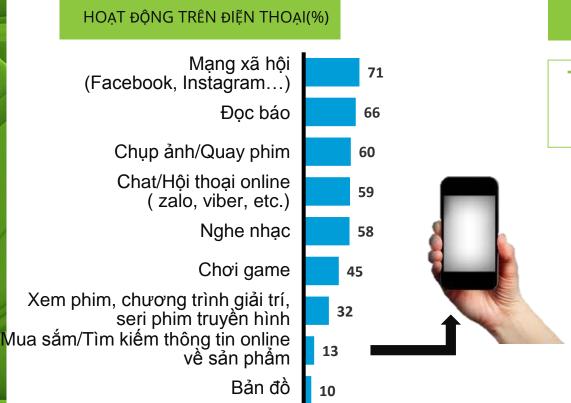
THỜI GIAN ONLINE TRUNG BÌNH HÀNG TUÀN (TIẾNG)





## ĐIỆN THOẠI TRỞ THÀNH 1 CÔNG CỤ PHỔ BIẾN ĐỂ MUA HÀNG ONLINE





VAI TRÒ CỦA ĐIỆN THOẠI DI ĐỘNG

Tìm hiểu sản phẩm trên website/ứng dụng 79%

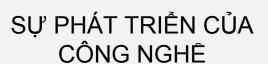
> Xem xét phản hồi về sản phẩm 75%

So sánh giá cả online 63%

# opyright © 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary.

## 2. NHU CẦU TRÊN THẾ GIỚI ĐANG DẦN DỊCH CHUYỂN SANG CÁC HÌNH THỰC THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT





Tỉ lệ sử dụng Internet là 50% tại nhiều thị trường đang phát triển nhưng ước tính sẽ có 1.2 tỉ người sử dụng mới trong vòng 5 năm tới



SỰ KẾT NỐI VỚI NỀN KINH TẾ TIỀU DÙNG

Người tiêu dung kết nối làm gia tăng mức chi tiêu toàn cầu. Chi tiêu xuyên quốc gia cũng sẽ gia tăng manh mẽ



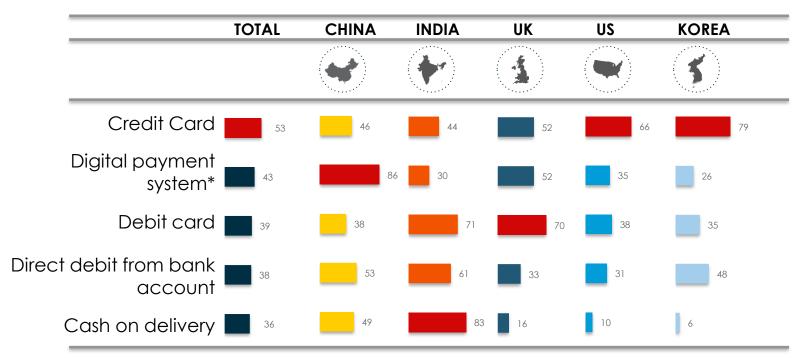
NHU CẦU CHO CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG/ TÀI CHÍNH

Vẫn còn khoảng 2 tỉ người trên thế giới chưa sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt sẽ làm thay đổi tình trạng đó

# pyright © 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary.

## CÁC HÌNH THỰC THANH TOÁN ĐƯỢC SỬ DỤNG KHÁ KHÁC NHAU GIỮA CÁC NƯỚC

Incidence of payment methods used for online purchases in past 6 months



Note\*: e.g., Alipay, PayPal

Note: Survey was conducted online across 24 countries, sample of ~500 per country. Source: Nielsen Connected Commerce survey (2015).

## ... VÀ KẾT NỐI NGÀY CÀNG NHIỀU VỚI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG DI ĐỘNG







<u>Ý định sử dụng</u> 16% \_∢Trong 3 tháng tới)



11





At branch

## 3. SỰ GIA TĂNG CỦA LƯỢNG NTD ĐƯỢC KẾT NỐI CỦNG CỐ YẾU TỐ LIÊN KẾT VÀ SỰ TƯƠNG TÁC ĐA KÊNH

## NHÂN TỐ THÚC ĐẦY TĂNG TRƯỞNG TIỀM NĂNG



Cách tiếp cận thông thường:

TẦNG LỚP TRUNG LUU



Cách tiếp cận hiện đại:

**NGƯỜI MUA HÀNG** ĐA KÊNH



Kiếm được \$10-20/ngày





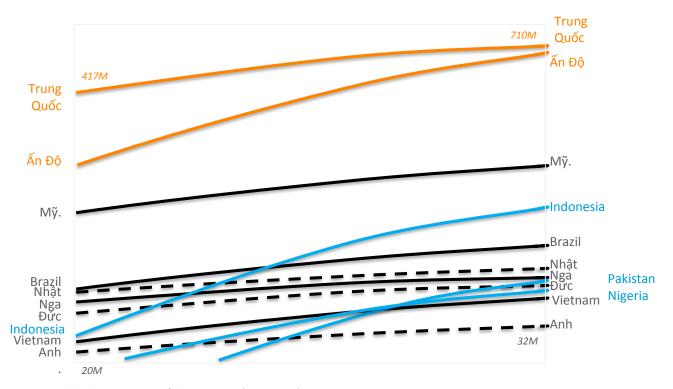




Sẵn sàng chi tiêu thu nhập tùy ý

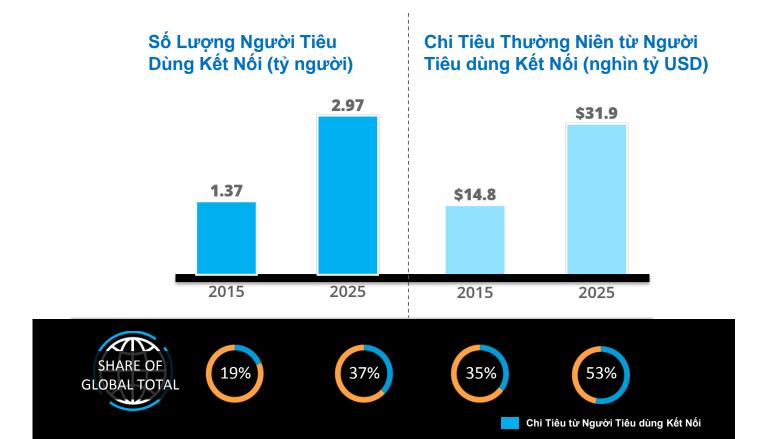
## TOP 10 CÁC THỊ TRƯỜNG TIỀM NĂNG

## Top 10 Thị Trường cho người tiêu dùng kết nối theo dân số 2015 - 2025



# yyright © 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary.

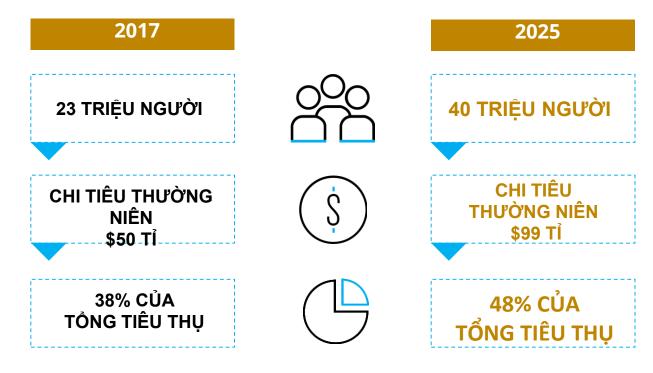
## SỐ LƯỢNG TĂNG DẦN TRONG NỀN KINH TẾ TOÀN CẦU



## yright © 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprie

## SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG KẾT NỐI VIỆT NAM 2025







# opyright © 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary

## NHÂN TỐ CHÍNH ẢNH HƯỞNG TỚI MUA HÀNG ONLINE: XEM XÉT CÁC PHẢN HỒI VÀ SO SÁNH VỚI CÁC KỆNH OFFLINE KHÁC

## Hoạt động trước khi mua hàng



**77%** 

Đọc nhận xét và phản hồi về sản phẩm



**73%** 

Kiểm tra khuyến mại



72%

So sánh giá cả giữa các kênh

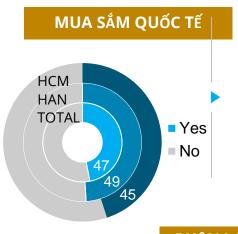


70%

Kiểm tra danh tiếng và chất lượng của thương hiệu

# oyright © 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary.

## MUA SẮM QUỐC TẾ - KHÔNG CÒN RÀO CẢN THỰC SỰ NÀO NỮA





## PHÂN LOẠI DANH MỤC MUA SẮM QUỐC TẾ

Mĩ phẩm	53	Sách	15
Thời trang	51	Thực phẩm tạp hóa	14
Công nghệ thông tin	36	Chăm sóc em bé	13
Du lịch	31	Đồ uống	10
Thiết bị điện tử tiêu dừ	27	Vé sự kiện	7
Chăm sóc cá nhân	20	Chăm sóc gia đình	7



## NHẬN THỰC HAY THỰC TẾ?

## THÔNG ĐIỆP TRUYỀN THÔNG NÀO SẼ KHUYẾN KHÍCH BẠN MUA HÀNG TRỰC TUYẾN?

64%

Trả lại tiền nếu sản phẩm không giống như đơn đặt hàng 48%

Mang sản phẩm thay thế ngay trong ngày nếu sản phẩm đó không giống đơn đặt **51%** 

Gửi text/e-mail khi mặt hàng đặt hêt để khách hàng lựa chọn sản phẩm khác

**CHÍNH XÁC** 

**58%** 

Thời gian chuyển hàng chính xác

**57%** 

website cập nhật thông tin về tiến độ chuyển hàng **47%** 

Có rất nhiều địa điểm thuận tiện để khách hàng nhận hàng **THỎA MÃN** 

**53%** 

Vận chuyển hàng miễn phí vận chuyển nếu mua số lượng hàng nhất định **51%** 

Vận chuyển miễn phí từ thứ 3-5 hàng tuần 44%

Mua thẻ vận chuyển hàng năm và được vận chuyển miễn phí PHÍ VẬN CHUYỂN

opyright © 2017 The Nielsen Company. Confidential and prop

## t © 2017 The Nielsen Company. Confidential and proprietary.

## DOANH NGHIỆP CẦN LÀM GÌ?









CẢI TIẾN MÔ HÌNH KINH DOANH THEO HƯỚNG ĐA KẾNH PHÁT TRIỂN CƠ SỞ DỮ LIỆU VỀ NHÓM KHÁCH HÀNG KẾT NỐI & HIỀU RỖ HỌ

NẮM LẤY CÁC CƠ HỘI KỸ THUẬT SỐ ĐỂ KẾT NỐI HỌ CẢI THIỆN NIỀM TIN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

