

Nghiên Cứu Thị Trường và Chiến Lược Kinh Doanh Lốp Xe Linglong Trực Tuyến tại Miền Nam Việt Nam

I. Tóm Tắt Quản Trị

Báo cáo này phân tích thị trường lốp xe trực tuyến tại Miền Nam Việt Nam, đánh giá tiềm năng và thách thức đối với việc ra mắt sản phẩm lốp Linglong thông qua kênh bán hàng trực tuyến, đặc biệt khi thương hiệu có nguồn gốc từ Trung Quốc – một yếu tố có thể gây e ngại cho người tiêu dùng Việt. Với việc Linglong vừa mở một tổng kho tại khu vực, cơ hội để thâm nhập và phát triển thị trường là hiện hữu, đòi hỏi một chiến lược tiếp cận thông minh và hiệu quả.

Thị trường lốp xe trực tuyến tại Miền Nam Việt Nam đang cho thấy những dấu hiệu tăng trưởng tích cực, phản ánh xu hướng mua sắm trực tuyến ngày càng phổ biến đối với các sản phẩm ô tô. Linglong Tire có thể định vị mình như một thương hiệu cung cấp sản phẩm chất lượng với giá cả cạnh tranh, đặc biệt là các dòng lốp được sản xuất tại Thái Lan, nhằm giảm bớt những lo ngại về xuất xứ. Thách thức chính là việc xây dựng niềm tin và thay đổi nhận thức của người tiêu dùng về chất lượng sản phẩm từ một thương hiệu Trung Quốc.

Các đối thủ cạnh tranh chính như Kenda, Advenza, Bridgestone và Michelin đều có những điểm mạnh và điểm yếu riêng trên thị trường trực tuyến. Linglong cần tận dụng lợi thế về giá của mình, đồng thời nhấn mạnh các chứng nhận chất lượng quốc tế và các mối quan hệ đối tác OEM (nhà sản xuất thiết bị gốc) uy tín để xây dựng hình ảnh thương hiệu.

Các khuyến nghị chiến lược bao gồm: tập trung quảng bá các dòng sản phẩm sản xuất tại Thái Lan với thông điệp rõ ràng về chất lượng và độ tin cậy; lựa chọn các kênh bán hàng trực tuyến phù hợp, bao gồm các sàn thương mại điện tử lớn và có thể là một website DTC (trực tiếp đến người tiêu dùng) trong tương lai; triển khai các chiến dịch marketing nhấn mạnh vào các chứng nhận chất lượng, đánh giá tích cực từ người dùng và chính sách bảo hành minh bạch; và tối ưu hóa hoạt động logistics từ tổng kho mới để đảm bảo giao hàng nhanh chóng và hiệu quả. Việc giải quyết tốt vấn đề "e ngại" thông qua truyền thông minh bạch về nguồn gốc sản phẩm (đặc biệt là các sản phẩm từ Thái Lan) và các bằng chứng về chất lượng sẽ là yếu tố then chốt cho sự thành công. Nếu chiến lược này thành công tại Miền Nam Việt Nam, đây có thể trở thành một hình mẫu cho việc mở rộng thị trường của Linglong tại các quốc gia Đông Nam Á khác có tâm lý tiêu dùng tương tự.

II. Linglong Tire: Thương Hiệu và Định Vị Sản Phẩm cho Thị Trường Miền Nam

Việt Nam

A. Tổng Quan về Linglong Toàn Cầu và Khu Vực

Shandong Linglong Tyre Co., Ltd. là một trong những nhà sản xuất lốp xe hàng đầu thế giới, với mạng lưới hoạt động rộng khắp và nhiều cơ sở sản xuất hiện đại.¹ Một trong những cơ sở sản xuất quan trọng, đặc biệt đối với thị trường Đông Nam Á và Việt Nam, là nhà máy Linglong International Tire (Thailand) Co.,Ltd..² Nhà máy tại Thái Lan không chỉ tận dụng nguồn cung cao su dồi dào của khu vực mà còn được biết đến với cam kết về an toàn, độ bền và quy trình sản xuất thân thiện với môi trường.⁴ Sự hiện diện của nhà máy này tại Thái Lan có ý nghĩa chiến lược, giúp Linglong cung cấp các sản phẩm phù hợp với điều kiện khí hậu và nhu cầu sử dụng tại Việt Nam, đồng thời tạo lợi thế về logistics và có thể cả về chi phí. Bên cạnh đó, Linglong cũng có các cơ sở sản xuất khác như nhà máy tại Serbia, cho thấy quy mô hoạt động toàn cầu và cam kết đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế.⁵ Việc nhấn mạnh nguồn gốc sản phẩm từ nhà máy Thái Lan sẽ là một yếu tố quan trọng trong chiến lược tiếp cận thị trường Miền Nam Việt Nam.

B. Phân Tích Danh Mục Sản Phẩm cho Thị Trường Miền Nam Việt Nam

Dựa trên "BẢNG GIÁ BÁN LẺ LỐP Ô TÔ LINGLONG" có hiệu lực từ 01/05/2025⁷, Linglong cung cấp một danh mục sản phẩm đa dạng về quy cách và mã gai, phù hợp với nhiều loại xe phổ biến tại Miền Nam Việt Nam, từ xe du lịch cá nhân, SUV đến xe tải nhẹ.

Một điểm đáng chú ý trong bảng giá là sự phân chia rõ ràng về "XUẤT XỨ", bao gồm các sản phẩm từ Thái Lan và Trung Quốc.⁷ Điều này cho phép Linglong triển khai một chiến lược sản phẩm linh hoạt. Các dòng lốp sản xuất tại Thái Lan có thể được định vị ở phân khúc cao hơn một chút, nhấn mạnh vào chất lượng và sự tin cậy, trong khi các dòng lốp sản xuất tại Trung Quốc có thể cạnh tranh trực tiếp về giá ở phân khúc phổ thông.

Để tối ưu hóa cho thị trường Miền Nam, cần xác định các quy cách lốp ("Quy cách") và mã gai ("Mã gai") tương ứng với các dòng xe đang được ưa chuộng tại khu vực này (sẽ được phân tích chi tiết hơn ở Mục III.C). Ví dụ, các kích thước lốp R13, R14, R15, R16, R17 là rất phổ biến cho xe du lịch và SUV.

Bảng: Điểm Nổi Bật Danh Mục Sản Phẩm Lốp Linglong cho Thị Trường Miền Nam Việt Nam (Chọn lọc)

STT	Quy cách	Mã gai	XUẤT XỨ	GIÁ BÁN LẺ (VND)
1	155R12C 8	GREEN-Max Van	Thái Lan	1,050,000
4	155R12C	GREEN-Max Van	Trung Quốc	1,000,000
5	165/65R13	GREEN-Max EcoTouring	Thái Lan	950,000
10	175/70R13	Cross Wind Eco Touring	Thái Lan	1,050,000
14	155R13C 8PR(HB)	GREEN-Max Van	Trung Quốc	1,000,000
23	165/65R14	GREEN-MAX ET	Thái Lan	1,050,000
30	185/65R14	Cross Wind HP010	Thái Lan	1,200,000
37	185R14C 8	R666	Trung Quốc	1,600,000
47	185/55R15	GREEN-Max HP010	Thái Lan	1,250,000
56	195/65R15	CW HP010	Thái Lan	1,400,000
76	195/55R15	COMFORT MASTER	Trung Quốc	1,300,000
82	205/55R16	Cross Wind HP010	Thái Lan	1,550,000
112	185/55R16(HB)	Cross Wind HP010	Trung Quốc	1,100,000
123	215/45R17 GM	GREEN-Max	Thái Lan	1,700,000
148	205/55R17	COMFORT	Trung Quốc	1,550,000

	XL(HB)	MASTER		
199	195/60R16	E-ME (Lốp xe điện)	Trung Quốc	1,650,000

Nguồn: Trích từ ⁷

Bảng giá này cho thấy sự đa dạng về mẫu mã và nguồn gốc, tạo điều kiện cho việc xây dựng chiến lược sản phẩm phù hợp với từng phân khúc khách hàng mục tiêu tại Miền Nam.

C. Chiến Lược Giá và Giá Trị Cung Cấp

Bảng giá bán lẻ của Linglong ⁷ cho thấy một cơ cấu giá cạnh tranh, đặc biệt khi so sánh với các thương hiệu quốc tế lớn. Mức giá của lốp Linglong, tùy thuộc vào quy cách, mã gai và xuất xứ, dao động từ khoảng 750,000 VND đến hơn 4,000,000 VND.

Quan sát từ bảng giá, các sản phẩm có xuất xứ Thái Lan thường có giá cao hơn một chút so với các sản phẩm tương đương có xuất xứ Trung Quốc, nhưng chênh lệch không quá lớn. Ví dụ, lốp 155R12C mã gai GREEN-Max Van xuất xứ Thái Lan có giá 1,050,000 VND, trong khi loại tương tự xuất xứ Trung Quốc có giá 1,000,000 VND.⁷ Điều này cho thấy Linglong có thể đang theo đuổi chiến lược nâng cao nhận diện chất lượng cho toàn bộ danh mục sản phẩm, ngay cả với các sản phẩm từ Trung Quốc, thay vì chỉ cạnh tranh thuần túy về giá thấp.

Giá trị cốt lõi mà Linglong có thể mang lại cho thị trường Miền Nam Việt Nam là sự kết hợp giữa chất lượng đáng tin cậy (đặc biệt với các dòng sản phẩm từ Thái Lan và được hỗ trợ bởi các chứng nhận quốc tế) và mức giá hợp lý. Chiến lược giá cần được định vị rõ ràng:

- **Lốp Linglong sản xuất tại Thái Lan:** Nhắm vào phân khúc khách hàng tìm kiếm chất lượng tốt, độ bền cao với mức giá cạnh tranh hơn so với các thương hiệu đầu ngành như Michelin hay Bridgestone.
- **Lốp Linglong sản xuất tại Trung Quốc:** Nhắm vào phân khúc khách hàng ưu tiên về giá, nhưng vẫn được đảm bảo về chất lượng thông qua các tiêu chuẩn sản xuất và chính sách bảo hành của hãng.

Sự tồn tại của tổng kho mới tại Miền Nam cũng có thể giúp tối ưu hóa chi phí vận hành và phân phối, từ đó duy trì được mức giá cạnh tranh cho người tiêu dùng cuối.

D. Đảm Bảo Chất Lượng: Chứng Nhận, Giải Thưởng và Quan Hệ Đối Tác OEM

Một trong những yếu tố quan trọng nhất để xây dựng niềm tin, đặc biệt khi đối mặt với tâm lý e ngại về sản phẩm Trung Quốc, là việc cung cấp những bằng chứng xác thực về chất lượng. Linglong Tire đã đạt được nhiều chứng nhận chất lượng quốc tế uy tín, bao gồm CCC (Trung Quốc), DOT (Mỹ), ECE (Châu Âu).¹ Gần đây, nhà máy của Linglong tại Serbia và nhà máy chính tại Zhaoyuan, Trung Quốc đã nhận được chứng nhận từ Responsible Supply Chain Initiative (RSCI) e.V., một hiệp hội được thành lập bởi các tên tuổi lớn trong ngành ô tô như Daimler AG, Volkswagen AG và BMW AG, nhằm đánh giá hiệu suất bền vững và điều kiện làm việc trong chuỗi cung ứng ô tô.⁵ Việc Linglong là nhà sản xuất lốp xe đầu tiên và duy nhất tham gia liên minh này vào năm 2023 cho thấy sự tiên phong trong các hoạt động bền vững.⁵

Về giải thưởng, Linglong Tire đã 5 năm liên tiếp giành được "Giải thưởng Lingxuan" – một giải thưởng uy tín trong ngành công nghiệp ô tô Trung Quốc, cũng như các danh hiệu khác như "Giải thưởng Chất lượng của Tỉnh trưởng Sơn Đông" và "Chất lượng AAA Thị trường Trung Quốc (Doanh nghiệp Tiêu biểu về Mức độ hài lòng của Người dùng)".¹ Đặc biệt, lốp ý tưởng với 79% vật liệu bền vững của Linglong đã giành Giải Vàng Đổi mới về Vật liệu nhẹ và Vật liệu mới, và lốp SPORT MASTER đã nhận Giải thưởng Xuất sắc cho Hệ thống Khung gầm Sản xuất Hàng loạt tại Giải thưởng Lingxuan lần thứ 9.¹

Quan trọng hơn cả, Linglong là đối tác cung cấp lốp OEM cho nhiều nhà sản xuất ô tô danh tiếng trên toàn cầu. Năm 2024, công ty đã mở rộng các dự án sản xuất hàng loạt OEM cho các hãng xe như FAW Hongqi, BYD, Geely, SAIC Volkswagen, BMW (cho thị trường Mỹ và Mexico), General Motors, và Volkswagen.¹ Linglong cũng đã trở thành nhà cung cấp lốp thường xuyên cho Volkswagen Tiguan, đánh dấu sự thâm nhập vào thị trường OE cao cấp toàn cầu.¹ Các đối tác OEM khác được chứng nhận cho nhà máy Serbia bao gồm Nissan, Ford, Stellantis group, Hyundai, Kia và nhà sản xuất xe tải MAN.⁶ Các dòng sản phẩm mới như "New Linglong Master" (dành cho xe du lịch trung-cao cấp) và "New Linglong Ultimate" (dành cho xe thương mại cao cấp, sử dụng công nghệ honeycomb tiên phong) đang nhận được phản hồi tích cực từ thị trường.¹

Những chứng nhận, giải thưởng và đặc biệt là danh sách các đối tác OEM quốc tế này là minh chứng mạnh mẽ cho chất lượng và độ tin cậy của lốp Linglong, cần được truyền thông rộng rãi đến người tiêu dùng Việt Nam. Việc Linglong tập trung vào các vật liệu bền vững và đạt chứng nhận RSCI cũng là một điểm khác biệt tiềm năng, thu hút nhóm khách hàng quan tâm đến yếu tố môi trường và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

E. Chính Sách Bảo Hành và Hỗ Trợ Sau Bán Hàng tại Việt Nam

Chính sách bảo hành rõ ràng và đáng tin cậy là một yếu tố then chốt để xây dựng lòng tin của khách hàng, đặc biệt đối với các giao dịch trực tuyến. Theo chính sách bảo hành giới hạn của Linglong Tire, các sản phẩm lốp mang thương hiệu Linglong và có số sê-ri D.O.T đầy đủ được bảo hành đối với các lỗi về tay nghề hoặc vật liệu.¹⁰ Thời hạn bảo hành tối đa là 5 năm (60 tháng) kể từ ngày sản xuất hoặc cho đến khi gai lốp mòn đến chỉ số TWI (Tread Wear Indicator), tùy điều kiện nào đến trước. Đối với lốp mới phát hiện lỗi ngoại quan trước khi sử dụng, sẽ được đổi mới miễn phí. Lốp không còn sử dụng được do lỗi sản xuất sẽ được bồi thường dựa trên tỷ lệ độ sâu gai lốp còn lại so với giá bán. Nếu lốp mòn hết trước số dặm bảo hành (đối với các dòng có bảo hành số dặm), việc bồi thường cũng dựa trên tỷ lệ số dặm chưa đạt được.¹⁰

Tại thị trường Việt Nam, một số nhà phân phối như Kholopviet.com cũng công bố chính sách bảo hành 5 năm cho lốp Linglong sản xuất tại Thái Lan.¹¹ Các nhà phân phối lớn như Lốp Xe Hải Âu được kỳ vọng sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc tiếp nhận và xử lý các yêu cầu bảo hành một cách nhanh chóng và thuận tiện cho khách hàng.¹²

Để quy trình bảo hành hiệu quả khi bán hàng trực tuyến, cần:

- Thông tin rõ ràng về chính sách bảo hành trên website và các kênh bán hàng.
- Hướng dẫn chi tiết quy trình yêu cầu bảo hành trực tuyến.
- Sự phối hợp chặt chẽ với tổng kho mới mở và các đại lý (nếu có) để xử lý việc kiểm tra và đổi trả sản phẩm.

Việc thực hiện tốt chính sách bảo hành sẽ góp phần đáng kể vào việc xây dựng uy tín và nhận được những đánh giá tích cực từ người dùng trực tuyến, điều này đặc biệt quan trọng đối với một thương hiệu đang nỗ lực chinh phục niềm tin của thị trường.

III. Thị Trường Lốp Xe Trực Tuyến tại Miền Nam Việt Nam

A. Quy Mô, Động Lực Tăng Trưởng và Triển Vọng Thị Trường

Thị trường lốp xe Việt Nam nói chung là một thị trường có quy mô đáng kể và tiềm năng phát triển. Mặc dù số liệu cụ thể về quy mô thị trường lốp xe trực tuyến tại Miền Nam Việt Nam còn hạn chế, các chỉ số chung cho thấy một bức tranh lạc quan. Tốc độ tăng trưởng giá trị của thị trường sản phẩm lốp Việt Nam được dự báo khoảng 8%/năm trong giai đoạn 2018-2020, tuy nhiên đây là số liệu cũ.¹³ Một báo cáo gần đây hơn của Mordor Intelligence cho thấy khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, bao gồm Việt Nam, được ước tính sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR (tốc độ tăng trưởng kép hàng năm) cao

nhất trong giai đoạn dự báo 2024-2029, với mức hơn 3% cho thị trường lớp ô tô nói chung.¹⁴ Điều này cho thấy tiềm năng tăng trưởng liên tục.

Tuy nhiên, thị trường Việt Nam cũng đối mặt với tình trạng dư thừa nguồn cung lớp xe, với dự kiến xuất khẩu hơn 32 triệu chiếc trong năm 2024.¹⁵ Thực tế này có thể dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt về giá cả trong thị trường nội địa. Việc Linglong mở tổng kho tại Miền Nam là một bước đi chiến lược để nắm bắt cơ hội tăng trưởng tại một trong những khu vực kinh tế năng động nhất cả nước, nhưng cũng đòi hỏi một chiến lược cạnh tranh hiệu quả.

B. Xu Hướng Mua Sắm Trực Tuyến của Người Tiêu Dùng và Việc Áp Dụng Thương Mại Điện Tử cho Sản Phẩm Ô Tô

Xu hướng mua sắm trực tuyến các sản phẩm liên quan đến ô tô, bao gồm cả lớp xe, đang ngày càng trở nên phổ biến tại Việt Nam. Báo cáo từ Metric.vn cho thấy doanh thu lớp xe trên các sàn thương mại điện tử (TMĐT) như Shopee, Tiktok, Lazada, Tiki đã tăng trưởng hơn 25,55% so với quý gần nhất (tính đến tháng 12/2024).¹⁶ Điều này khẳng định sự chuyển dịch mạnh mẽ sang kênh online.

Khi mua lớp xe trực tuyến, người tiêu dùng Việt Nam thường cân nhắc kỹ lưỡng các yếu tố sau ¹⁷:

- **Xác định rõ nhu cầu:** Loại lớp, kích thước phù hợp với xe.
- **Nghiên cứu kỹ lưỡng:** Tìm hiểu thông tin sản phẩm, thương hiệu.
- **Đánh giá uy tín nhà bán lẻ:** Ưu tiên các cửa hàng có danh tiếng tốt, nhiều đánh giá tích cực.
- **So sánh giá cả và chính sách:** Bao gồm chính sách bảo hành, vận chuyển và đổi trả.
- **Chất lượng sản phẩm:** Dù giá cả hấp dẫn, chất lượng vẫn là yếu tố quan trọng. Nhiều người sẵn sàng đầu tư vào các thương hiệu uy tín để có sản phẩm bền bỉ và an toàn hơn.

Sự thành công của các nhà bán lẻ trực tuyến như Lớp Xe Hải Âu, vốn cũng phân phối các thương hiệu lớp có nguồn gốc Trung Quốc như ChaoYang ¹⁷, cho thấy rằng nếu cung cấp sản phẩm chất lượng, dịch vụ tốt và thông tin minh bạch, rào cản về nguồn gốc có thể được khắc phục. Phân khúc giá có doanh số cao nhất trên sàn TMĐT được ghi nhận là từ 200,000đ - 500,000đ ¹⁶, tuy nhiên, điều này có khả năng cao là phản ánh doanh số của lớp xe máy hoặc các loại lớp ô tô giá rẻ nhất. Giao dịch lớp ô tô cho xe du lịch và xe tải nhẹ thường sẽ có giá trị cao hơn đáng kể.

C. Các Phân Khúc Xe Phổ Biến tại Miền Nam Việt Nam và Nhu Cầu Lớp Tương

Ứng

Để xác định nhu cầu lốp xe cụ thể, việc nắm bắt các dòng xe phổ biến tại Miền Nam Việt Nam là rất quan trọng. Dữ liệu bán hàng tháng 2/2025 cho thấy các mẫu xe du lịch bán chạy bao gồm VinFast VF3, VinFast VF5, VinFast VF6 (xe điện), Ford Ranger, Mitsubishi Xpander, Mazda CX-5 và Ford Everest.¹⁸ Dữ liệu cũ hơn từ năm 2020 cũng cho thấy Toyota Vios, VinFast Fadil, Hyundai Grand i10, Hyundai Accent và Mitsubishi Xpander là những cái tên nổi bật, đồng thời chỉ ra rằng người Miền Nam có xu hướng ưa chuộng xe lớn hơn và Mitsubishi Xpander có doanh số rất tốt tại khu vực này.¹⁹ Đối với phân khúc xe tải nhẹ, các dòng xe như Suzuki Carry cũng khá phổ biến.²⁰

Từ đó, nhu cầu lốp xe sẽ tập trung vào các kích thước phù hợp với:

- **Sedan/Hatchback cỡ nhỏ đến trung:** Toyota Vios, Hyundai Accent, VinFast VF5, VF6.
- **SUV/MPV nhỏ gọn:** Mitsubishi Xpander, Mazda CX-5, Ford Everest, Toyota Cross (được đề cập trong mô tả lốp Linglong 215/60R17¹¹).
- **Xe bán tải:** Ford Ranger.
- **Xe tải nhẹ:** Suzuki Carry và các dòng tương tự.
- **Xe điện:** Với sự gia tăng của các mẫu xe điện VinFast, nhu cầu về lốp chuyên dụng cho xe điện (như dòng E-ME của Linglong trong bảng giá⁷) cũng sẽ tăng lên.

Bảng: Ảnh Xạ Kích Thước Lốp cho Các Dòng Xe Phổ Biến tại Miền Nam Việt Nam và Lốp Linglong Tương Ứng

Mẫu Xe Phổ Biến (Miền Nam)	Kích Thước Lốp Phổ Biến (Tham khảo)	Quy Cách Lốp Linglong Tương Ứng (Ưu tiên Thái Lan)	Mã Gai Linglong (Ưu tiên Thái Lan)
Toyota Vios	185/60R15	185/60R15 CW / 185/60R15 CM / 185/60R15	Cross Wind HP010 / COMFORT MASTER / HP010 PLUS
Mitsubishi Xpander	205/55R16, 205/55R17	205/55R16 (Thái Lan), 205/55R17 XL(HB) (Trung Quốc)	Cross Wind HP010, COMFORT MASTER
Ford Ranger	255/70R16, 265/65R17, 265/60R18	255/70R16 AT, 265/65R17, 265/60R18	CROSSWIND A/T, CROSSWIND 4X4 HP,

			CROSSWIND 4X4 HP
Mazda CX-5	225/65R17, 225/55R19	225/65R17, 225/55R19	Cross Wind HP010, HP010 PLUS
Hyundai Accent	185/65R15, 195/55R16	185/65R15, 195/55R16 CW / 195/55R16	HP010 PLUS, Cross Wind HP010 / HP010 PLUS
Kia Seltos	215/60R17	215/60R17 CW / 215/60R17	Cross Wind HP010, HP010 PLUS
Xe tải nhẹ (vd: Suzuki Carry)	155R12C, 5.00R12LT	155R12C 8, 5.00R12LT 10	GREEN-Max Van, GREEN-Max Van
VinFast VF5, VF6 (EV)	(Cần kiểm tra kích thước cụ thể)	195/60R16 (E-ME), 205/55R17 (E-ME) (TQ) - Kiểm tra tương thích	E-ME, E-ME

Lưu ý: Kích thước lốp phổ biến chỉ mang tính tham khảo, cần kiểm tra thông số kỹ thuật của từng đời xe cụ thể. Lốp Linglong tương ứng được chọn ưu tiên từ Thái Lan nếu có, hoặc các dòng phù hợp khác.

Việc lập bản đồ này giúp Linglong xác định các dòng sản phẩm chủ lực cần tập trung cho tổng kho và các chiến dịch marketing trực tuyến tại Miền Nam.

IV. Điều Hướng Nhận Thức Người Tiêu Dùng: Thách Thức "Sản Xuất tại Trung Quốc" và Cơ Hội của Linglong

A. Tâm Lý Chung của Người Tiêu Dùng Việt Nam Đối Với Các Thương Hiệu Lốp Xe

Người tiêu dùng Việt Nam có xu hướng đánh giá cao các thương hiệu lốp xe quốc tế đã có tên tuổi và khẳng định được chất lượng, điển hình là Michelin và Bridgestone.²¹ Các thương hiệu này thường được liên tưởng đến độ bền, sự an toàn và công nghệ tiên tiến, mặc dù giá thành thường ở mức cao. Bên cạnh đó, các thương hiệu nội địa như DRC (Cao su Đà Nẵng)¹³ và Advenza (thuộc Casumina)²⁶ cũng có một vị thế nhất định trên thị trường, thường được lựa chọn nhờ yếu tố "hàng Việt Nam chất lượng cao" và giá cả phải chăng hơn. Nhìn chung, có sự phân cực giữa nhóm người dùng sẵn sàng chi trả cao cho chất lượng hàng đầu và nhóm tìm kiếm giải pháp kinh tế hơn

nhưng vẫn đảm bảo các tiêu chuẩn an toàn cơ bản.

B. Nhận Thức Cụ Thể về Các Thương Hiệu Lốp Xe Trung Quốc

Tâm lý "e ngại" đối với các sản phẩm có nguồn gốc từ Trung Quốc là một thực tế tại thị trường Việt Nam, và lốp xe cũng không ngoại lệ. Nhiều người tiêu dùng vẫn còn định kiến rằng hàng "Made in China" đồng nghĩa với chất lượng thấp.²⁸ Tuy nhiên, nhận định này mang tính tổng quát và không phản ánh đúng sự đa dạng về phẩm cấp của các sản phẩm từ Trung Quốc. Thực tế, có rất nhiều loại lốp xe Trung Quốc với chất lượng khác nhau, phụ thuộc vào thương hiệu, nhà máy sản xuất và giá thành.²⁸

Điều đáng chú ý là ngay cả các thương hiệu lớn như Michelin cũng có nhà máy sản xuất tại Trung Quốc và các sản phẩm này vẫn được thị trường chấp nhận khi đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng toàn cầu của hãng.³⁰ Trong phân khúc xe tải, lốp Trung Quốc chiếm thị phần đáng kể, lên đến hơn 50%²⁸, cho thấy rằng khi yếu tố giá cả và khả năng chịu tải được đáp ứng, người dùng, đặc biệt là các doanh nghiệp vận tải, sẵn sàng lựa chọn. Điều này chứng tỏ rằng rào cản về nguồn gốc có thể được vượt qua nếu sản phẩm chứng minh được giá trị và độ tin cậy.

Bảng: Tổng Hợp Nhận Thức của Người Tiêu Dùng Việt Nam về Lốp Xe Trung Quốc

Nhận Thức Chủ Yếu	Bảng Chứng (Nguồn)	Hàm Ý Đối Với Linglong
Thường bị cho là chất lượng thấp	28	Cần nỗ lực lớn trong việc truyền thông về chất lượng, chứng nhận và các đối tác OEM uy tín để thay đổi định kiến này.
Giá rẻ là yếu tố thu hút chính	28	Có thể tận dụng lợi thế về giá, nhưng không nên chỉ dựa vào đó. Cần cân bằng giữa giá và chất lượng để xây dựng giá trị bền vững.
Chất lượng không đồng đều, phụ thuộc vào thương hiệu	28	Xây dựng Linglong thành một thương hiệu Trung Quốc đáng tin cậy, khác biệt với các sản phẩm trôi nổi, kém chất lượng.

Được chấp nhận rộng rãi ở phân khúc xe tải	²⁸	Có thể học hỏi kinh nghiệm từ phân khúc xe tải để áp dụng cho xe du lịch, nhấn mạnh độ bền và khả năng chịu tải nếu phù hợp.
Ngay cả các hãng lớn cũng sản xuất tại Trung Quốc	³⁰ (ví dụ Michelin)	Giáo dục người tiêu dùng rằng "Made in China" không đồng nghĩa với chất lượng kém nếu được sản xuất bởi các công ty có quy trình kiểm soát chất lượng tốt.

C. Phân Tích Thảo Luận Trực Tuyến và Đánh Giá về Lốp Linglong tại Việt Nam

Các đánh giá và thảo luận trực tuyến về lốp Linglong tại Việt Nam, tuy chưa quá phổ biến trên các diễn đàn lớn, nhưng đã có những tín hiệu tích cực từ các nhà phân phối và một số người dùng. Công ty Lốp Xe Hải Âu, một nhà phân phối Linglong, nhấn mạnh các ưu điểm của lốp Linglong sản xuất tại Thái Lan như nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, độ bền bỉ, công nghệ kéo dài tuổi thọ, khả năng bám đường tốt, thiết kế hông mềm vận hành êm ái, và khả năng chống kẹt đá sỏi.³¹ Các bài đánh giá cụ thể cho dòng LFL866 (dùng cho xe khách và xe tải nhẹ) và KLS200 cũng ghi nhận tính an toàn, tiết kiệm nhiên liệu và tính đa dụng.³¹

Công ty Tuấn Hoa, một nhà phân phối độc quyền khác, cũng tập trung vào các sản phẩm Linglong chất lượng cao từ nhà máy Thái Lan, đạt các tiêu chuẩn châu Âu.³³ Trang Xetruongquoc.com.vn đánh giá lốp xe tải Linglong (cả xuất xứ Thái Lan và Trung Quốc) có chất lượng tốt, giá cả hợp lý, phù hợp với ngành vận tải Việt Nam, giúp tiết kiệm chi phí và đảm bảo an toàn.³⁴

Trên bình diện quốc tế, các đánh giá cũng cho thấy nhận thức về chất lượng của Linglong đang được cải thiện, đặc biệt là về giá trị mang lại so với chi phí.³⁵ Lốp Linglong sản xuất tại Thái Lan thường nhận được những lời khen về độ an toàn, độ bền và hiệu suất tốt.⁴

Những nhận xét tích cực này, đặc biệt từ các nhà phân phối tại Việt Nam đã có kinh nghiệm với sản phẩm, là nguồn tài liệu quý giá có thể được sử dụng làm chứng thực (testimonials) trong các chiến dịch marketing trực tuyến. Việc các nhà phân phối hiện tại đã chủ động làm nổi bật yếu tố "sản xuất tại Thái Lan" và các tiêu chuẩn chất lượng cho thấy Linglong không phải bắt đầu từ con số không trong việc xây dựng hình ảnh tích cực. Chiến lược bán hàng trực tuyến có thể tiếp nối và khuếch đại những thông

điệp này.

D. Chiến Lược Xây Dựng Niềm Tin và Giảm Thiểu Lo Ngại về Nguồn Gốc Thương Hiệu

Để vượt qua rào cản tâm lý và xây dựng niềm tin nơi người tiêu dùng Miền Nam Việt Nam, Linglong cần triển khai một chiến lược truyền thông đa diện và nhất quán, tập trung vào các yếu tố sau:

1. Minh Bạch Tuyệt Đối về Nguồn Gốc Sản Phẩm:

- Trên tất cả các kênh bán hàng trực tuyến (website, sàn TMĐT), cần ghi rõ "XUẤT XỨ" (Thái Lan hoặc Trung Quốc) cho từng mã sản phẩm (SKU) như trong bảng giá.⁷ Sự rõ ràng này giúp người tiêu dùng có đầy đủ thông tin để đưa ra quyết định và thể hiện sự trung thực của thương hiệu.

2. Nhấn Mạnh Lợi Thế "Sản Xuất tại Thái Lan":

- Đối với các sản phẩm có nguồn gốc từ nhà máy Linglong Thái Lan, đây phải là một thông điệp chủ đạo. Tận dụng nhận thức tích cực của người Việt về chất lượng hàng hóa Thái Lan.⁴ Các chiến dịch marketing cần làm nổi bật yếu tố này, ví dụ: "Lốp Linglong - Chất lượng Thái Lan, An tâm lăn bánh".

3. Trưng Bày Bằng Chứng Chất Lượng (Quality Proofs):

- Công khai và quảng bá rộng rãi các chứng nhận chất lượng quốc tế mà Linglong đã đạt được: CCC, DOT, ECE, và đặc biệt là chứng nhận RSCI.¹
- Giới thiệu các giải thưởng uy tín như Lingxuan Award.¹
- Liệt kê các đối tác OEM danh tiếng toàn cầu (Volkswagen, BMW, General Motors, Ford, Nissan, MAN, v.v.).¹ Việc các hãng xe lớn tin dùng Linglong cho sản phẩm xuất xưởng của họ là một sự bảo chứng mạnh mẽ về chất lượng.

4. Sử Dụng Đánh Giá và Chứng Thực Từ Người Dùng Địa Phương:

- Thu thập và chia sẻ các đánh giá tích cực từ những người dùng Việt Nam đã trải nghiệm lốp Linglong, đặc biệt là các đánh giá về sản phẩm sản xuất tại Thái Lan.³¹ Có thể hợp tác với các nhà phân phối hiện tại để có được những chứng thực này.

5. Marketing Nội Dung (Content Marketing) Giáo Dục:

- Tạo ra các nội dung (bài viết blog, video, infographic) giải thích về công nghệ sản xuất lốp của Linglong, các quy trình kiểm soát chất lượng, nỗ lực R&D, và những ưu điểm của các dòng sản phẩm cụ thể (ví dụ: New Linglong Master, New Linglong Ultimate, công nghệ honeycomb, vật liệu bền vững).¹
- Thẳng thắn đề cập và giải thích về vấn đề "Made in China" và "Made in Thailand", nhấn mạnh rằng Linglong áp dụng tiêu chuẩn chất lượng toàn cầu cho tất cả các nhà máy.

6. Chính Sách Bảo Hành Mạnh Mẽ và Dịch Vụ Khách Hàng Chu Đáo:

- Truyền thông rõ ràng về chính sách bảo hành 5 năm.¹⁰ Đảm bảo quy trình yêu cầu bảo hành trực tuyến đơn giản, nhanh chóng và được hỗ trợ tận tâm. Dịch vụ khách hàng tốt sẽ là yếu tố quan trọng để giữ chân khách hàng và tạo ra những lời truyền miệng tích cực.

Việc nhấn mạnh nguồn gốc Thái Lan và các chứng nhận chất lượng quốc tế sẽ trực tiếp giải quyết những "e ngại" về sản phẩm Trung Quốc, từ đó tăng cường sự tin tưởng và khuyến khích người tiêu dùng lựa chọn Linglong.

V. Toàn Cảnh Cạnh Tranh: Các Đối Thủ Chính trên Thị Trường Lốp Xe Trực Tuyến Miền Nam Việt Nam

Thị trường lốp xe trực tuyến tại Miền Nam Việt Nam có sự góp mặt của nhiều thương hiệu, từ các tên tuổi quốc tế lớn đến các thương hiệu nội địa và khu vực. Việc phân tích kỹ lưỡng các đối thủ cạnh tranh chính – Kenda, Advenza, Bridgestone và Michelin – là cần thiết để Linglong xác định lợi thế và xây dựng chiến lược phù hợp.

A. Hồ Sơ Chi Tiết: Kenda, Advenza, Bridgestone, Michelin

● 1. KENDA

- **Sản phẩm và Giá cả:** Kenda là thương hiệu lốp xe từ Đài Loan, được biết đến với các sản phẩm giá cả phải chăng và đa dạng, phục vụ nhiều nhu cầu khác nhau.³⁸ Tại Việt Nam, Kenda có nhà máy sản xuất tại Đồng Nai³⁹, điều này có thể mang lại lợi thế về giá và nguồn cung. Bảng giá từ Mr Lốp cho thấy các sản phẩm như Kenda 165/60R14 KR203 có giá khoảng 936,000 VND, hay Kenda 185R14C KR100 giá 1,700,000 VND.⁴¹
- **Kênh Bán Hàng Trực Tuyến:** Lốp Kenda được bán trên các sàn TMĐT như Shopee Việt Nam⁴² và Lazada Việt Nam.⁴³ Website chính thức của Kenda (kendatire.com) có công cụ tìm kiếm nhà phân phối và cửa hàng bán lẻ.³⁹
- **Marketing và Quảng Bá:** Kenda tập trung vào việc đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và thể hiện trách nhiệm xã hội.⁴⁴
- **Điểm Mạnh, Điểm Yếu và Định Vị:**
 - **Điểm mạnh:** Giá cả cạnh tranh, có nhà máy tại Việt Nam giúp chủ động nguồn cung và có thể tối ưu chi phí.
 - **Điểm yếu:** Theo một số người dùng, hiệu suất và độ bền có thể không sánh bằng các thương hiệu cao cấp.³⁸
 - **Định vị:** Phân khúc lốp giá trị, phổ thông.
- **Đánh Giá từ Người Dùng Việt Nam:** Người dùng thường đánh giá cao yếu tố tiết kiệm chi phí khi sử dụng lốp Kenda. Tuy nhiên, có ý kiến cho rằng hiệu suất và độ bền chưa thực sự vượt trội so với các thương hiệu khác.³⁸ Lốp Kenda được ghi nhận có độ chống mài mòn tốt.⁴⁵

- **2. ADVENZA**

- **Sản phẩm và Giá cả:** Advenza là thương hiệu lốp xe của Việt Nam, do Công ty Cổ phần Cao su Miền Nam (Casumina) sản xuất.²⁶ Thương hiệu này nhắm đến phân khúc phổ thông với giá cả hợp lý.²⁷ Các dòng sản phẩm chính bao gồm Venturer, Coverer, Discoverer, Traveller, Milega.⁴⁸ Giá tham khảo từ G7Auto: Advenza 165/65R14 Venturer AV568 giá 900,000 VND, Advenza 205/55R16 Venturer AV579 giá 1,380,000 VND.⁵⁰
- **Kênh Bán Hàng Trực Tuyến:** Advenza có website bán hàng riêng (advenza.biz, advenza.com.vn⁴⁸) và cũng có mặt trên Lazada Việt Nam.⁵²
- **Marketing và Quảng Bá:** Advenza xây dựng hình ảnh "thương hiệu lốp Việt với chất lượng Mỹ", nhấn mạnh giá thành "rất Việt Nam" nhưng chất lượng tốt, phù hợp cho thị trường nội địa và ASEAN.²⁶ Hãng cũng phát triển hệ thống trung tâm dịch vụ "Advenza Tire Spa".⁴⁶ Trang Facebook chính thức là facebook.com/advenzavietnam.⁴⁶⁸⁷
- **Điểm Mạnh, Điểm Yếu và Định Vị:**
 - *Điểm mạnh:* Thương hiệu nội địa, am hiểu thị trường, giá cả cạnh tranh, mạng lưới dịch vụ đang phát triển.
 - *Điểm yếu:* Là thương hiệu tương đối mới, cần thêm thời gian để xây dựng niềm tin và nhận diện rộng rãi so với các đối thủ quốc tế.
 - *Định vị:* Nhà vô địch giá trị nội địa.
- **Đánh Giá từ Người Dùng Việt Nam:** Lốp Advenza được đánh giá là phù hợp cho di chuyển trong đô thị, giá thành hợp lý. Một số người dùng nhận thấy lốp có thể hơi ồn khi chạy trên cao tốc.²⁷ Advenza được đánh giá có độ ổn thấp, vận hành êm, bám đường tốt và chịu nhiệt tốt.⁵³

- **3. BRIDGESTONE**

- **Sản phẩm và Giá cả:** Bridgestone là thương hiệu lốp xe cao cấp từ Nhật Bản, cung cấp dải sản phẩm rộng với các dòng nổi tiếng như Turanza (êm ái), Ecopia (tiết kiệm nhiên liệu), Dueler (SUV/Crossover), Potenza (hiệu suất cao).⁵⁴ Giá thành của Bridgestone thuộc phân khúc cao.²⁴ Ví dụ từ G7Auto: Bridgestone 175/65R15 Turanza ER37 giá 1,870,000 VND, Bridgestone 205/55R16 Turanza T005A giá 2,400,000 VND.⁵⁵ Bridgestone cũng có nhà máy sản xuất tại Việt Nam (Hải Phòng).⁵⁶
- **Kênh Bán Hàng Trực Tuyến:** Lốp Bridgestone được bán trên Shopee Việt Nam⁵⁷ và Lazada Việt Nam.⁵⁹ Website chính thức (bridgestone.com.vn) có công cụ tìm đại lý.⁵⁴
- **Marketing và Quảng Bá:** Thông điệp thương hiệu của Bridgestone là "Solutions for your journey" (Giải pháp cho mọi hành trình), tập trung vào phát triển bền vững.⁶⁰ Hãng thường xuyên có các chương trình khuyến mãi.⁶¹ Có trang Facebook chính thức là Bridgestone Vietnam.⁸⁸

- **Điểm Mạnh, Điểm Yếu và Định Vị:**
 - *Điểm mạnh:* Chất lượng vượt trội, độ bền cao, thương hiệu uy tín toàn cầu, đa dạng sản phẩm, có nhà máy tại Việt Nam.
 - *Điểm yếu:* Giá thành cao so với mặt bằng chung.
 - *Định vị:* Thương hiệu cao cấp, chất lượng hàng đầu.
- **Đánh Giá từ Người Dùng Việt Nam:** Lốp Bridgestone được đánh giá cao về độ bền, khả năng bám đường tốt, đặc biệt phù hợp với điều kiện khí hậu Việt Nam. Giá thành hợp lý so với chất lượng mang lại và được xem là một trong ba thương hiệu tiêu thụ tốt nhất tại Việt Nam.²⁴
- **4. MICHELIN**
 - **Sản phẩm và Giá cả:** Michelin là thương hiệu lốp xe cao cấp hàng đầu thế giới từ Pháp, nổi tiếng với chất lượng tuyệt hảo, công nghệ tiên tiến và độ êm ái vượt trội.²¹ Giá lốp Michelin thuộc nhóm cao nhất thị trường. Ví dụ từ G7Auto: Michelin 165/65R14 Energy XM 2+ giá 1,410,000 VND, Michelin 205/55R16 Primacy 4 giá 2,740,000 VND.⁶² Michelin nhập khẩu lốp vào Việt Nam chủ yếu từ các nhà máy ở Thái Lan, ngoài ra còn có từ Trung Quốc và Châu Âu.²³
 - **Kênh Bán Hàng Trực Tuyến:** Lốp Michelin có mặt trên Shopee Việt Nam⁶⁴ và Lazada (quốc tế, ngụ ý sự hiện diện tại Việt Nam⁶⁵). Tại Việt Nam, Michelin còn được biết đến nhiều qua Michelin Guide.⁶⁶ Hoạt động kinh doanh chủ yếu qua mô hình nhà nhập khẩu và đại lý.⁶³
 - **Marketing và Quảng Bá:** Michelin xây dựng thương hiệu mạnh mẽ thông qua hình ảnh chất lượng cao cấp và các hoạt động độc đáo như Michelin Guide.⁶⁸ Trang Facebook chính thức là Michelin Vietnam.⁸⁹
 - **Điểm Mạnh, Điểm Yếu và Định Vị:**
 - *Điểm mạnh:* Chất lượng đỉnh cao, độ êm ái, độ an toàn, tiết kiệm nhiên liệu, thương hiệu danh tiếng toàn cầu, nhiều công nghệ độc quyền.
 - *Điểm yếu:* Giá thành rất cao. Một số người dùng cho rằng lốp Michelin kém bền hơn khi thường xuyên di chuyển trên đường xấu.²⁵
 - *Định vị:* Thương hiệu siêu cao cấp, dẫn đầu về công nghệ và trải nghiệm.
 - **Đánh Giá từ Người Dùng Việt Nam:** Lốp Michelin được đánh giá rất cao về độ mềm, êm ái, độ ồn thấp, bám đường tốt và an toàn. Nhược điểm chính là giá đắt và có thể dễ bị "ăn" đinh hoặc hư hại trên đường xấu.²⁵

Sự hiện diện của các nhà máy Kenda và Bridgestone tại Việt Nam có thể mang lại cho họ lợi thế về chuỗi cung ứng và khả năng đáp ứng hàng hóa nhanh hơn đối với một số dòng sản phẩm nhất định. Tổng kho mới của Linglong sẽ giúp giảm thiểu bất lợi này. Advenza, với tư cách là một thương hiệu nội địa do Casumina (một nhà sản xuất lớn của Việt Nam) hậu thuẫn²⁶, tạo ra một động lực cạnh tranh đặc biệt. Advenza có thể

khai thác yếu tố tự hào dân tộc và sự am hiểu sâu sắc về điều kiện vận hành tại địa phương. Linglong cần phải tạo sự khác biệt rõ ràng, có thể bằng cách nhấn mạnh kinh nghiệm OEM quốc tế rộng lớn và các ưu thế công nghệ cụ thể nếu Advenza tập trung nhiều hơn vào thông điệp "giá trị tốt" chung chung. Việc hiểu rõ những sắc thái này giữa các thương hiệu giá rẻ trong nước và quốc tế là rất quan trọng. Nếu Linglong không cần trọng trong thông điệp của mình, lợi thế kết nối địa phương của Advenza có thể giúp họ giành được niềm tin của người tiêu dùng so với các thương hiệu giá rẻ nhập khẩu khác.

B. Bảng: So Sánh Nhanh Linglong và Các Thương Hiệu Lốp Trục Trước Chủ Chốt tại Miền Nam Việt Nam

Đặc Điểm	Linglong	Kenda	Advenza (Casumina)	Bridgestone	Michelin
Xuất Xứ Thương Hiệu	Trung Quốc (Sản xuất tại TQ & Thái Lan)	Đài Loan (Có nhà máy tại Việt Nam ³⁹⁾)	Việt Nam ²⁶⁾	Nhật Bản (Có nhà máy tại Việt Nam ⁵⁶⁾)	Pháp (Nhập khẩu chủ yếu từ Thái Lan, TQ, Châu Âu ²³⁾)
Khoảng Giá Tham Khảo (cho cỡ 205/55R16)	1,100,000 - 1,550,000 VND (Tùy xuất xứ TQ/Thái Lan) ⁷⁾	~1,550,000 VND (KR205) ⁴¹⁾	~1,380,000 VND (Venturer AV579) ⁵⁰⁾	~2,150,000 - 2,400,000 VND (Ecopia/Turanza) ⁵⁵⁾	~2,580,000 - 2,810,000 VND (Energy XM2+/Primacy 4/Pilot Sport 4) ⁶²⁾
Điểm Mạnh Chính tại VN	Giá cạnh tranh, có sản phẩm từ Thái Lan, chứng nhận quốc tế, đối tác OEM mạnh, tổng kho mới tại Miền Nam.	Giá rất cạnh tranh, sản xuất nội địa, đa dạng sản phẩm.	Thương hiệu Việt, giá tốt, hiểu thị trường, mạng lưới Advenza Tire Spa.	Chất lượng cao, bền bỉ, uy tín, đa dạng sản phẩm, sản xuất nội địa.	Chất lượng đỉnh cao, êm ái, an toàn, tiết kiệm nhiên liệu, thương hiệu mạnh.
Điểm Yếu Chính tại	Nhận thức về thương hiệu	Có thể bị đánh giá	Thương hiệu mới hơn, cần	Giá cao.	Giá rất cao, có thể kém

VN	TQ, mới trong mảng bán lẻ trực tuyến.	thấp hơn về hiệu suất/độ bền so với hãng cao cấp. ³⁸	xây dựng nhận diện rộng.		bền trên đường xấu. ²⁵
Kênh Bán Hàng Online	(Kế hoạch) Shopee, Lazada, Website DTC.	Shopee, Lazada, Website (dealer locator). ³⁹	Website riêng, Lazada. ⁴⁸	Shopee, Lazada, Website (dealer locator). ⁵⁴	Shopee, Lazada (quốc tế), chủ yếu qua nhà nhập khẩu/đại lý. ⁶³
Thông điệp Marketing Chính	(Đề xuất) Chất lượng Thái Lan, giá trị vượt trội, an toàn đáng tin cậy, chứng nhận quốc tế.	Đa dạng nhu cầu, giá phải chăng, trách nhiệm xã hội. ⁴⁴	Lốp Việt chất lượng, giá hợp lý, phù hợp ASEAN. ²⁶	Giải pháp cho mọi hành trình, bền vững, chất lượng Nhật Bản. ²⁴	Chất lượng thượng hạng, công nghệ tiên phong, trải nghiệm lái xe tuyệt vời. ⁶⁸

VI. Tối Ưu Hóa Kênh Bán Hàng Trực Tuyến cho Lốp Linglong

A. Đánh Giá Các Sàn Thương Mại Điện Tử Lớn (Shopee, Lazada, Tiki)

Các sàn thương mại điện tử (TMĐT) hàng đầu tại Việt Nam như Shopee, Lazada và Tiki đóng vai trò quan trọng trong việc tiếp cận một lượng lớn người tiêu dùng trực tuyến. Báo cáo của Metric.vn đã chỉ ra sự tăng trưởng mạnh mẽ của ngành hàng lốp xe trên các nền tảng này.¹⁶ Các đối thủ cạnh tranh của Linglong như Kenda, Bridgestone và Michelin đều đã có sự hiện diện và hoạt động bán hàng trên Shopee⁴² và Lazada⁴³, cho thấy đây là những kênh không thể bỏ qua.

- **Shopee:** Có lượng người dùng đông đảo, đặc biệt là giới trẻ và những người tìm kiếm ưu đãi. Giao diện thân thiện, nhiều công cụ hỗ trợ người bán. Tuy nhiên, mức độ cạnh tranh về giá trên Shopee rất cao.
- **Lazada:** Cũng sở hữu lượng người dùng lớn, tập trung nhiều hơn vào các sản phẩm có thương hiệu và giá trị cao hơn một chút so với Shopee. Lazada Mall có thể là một lựa chọn tốt để xây dựng gian hàng chính hãng.
- **Tiki:** Nổi tiếng với cam kết hàng chính hãng và dịch vụ giao hàng nhanh TikiNOW. Mặc dù có thể có ít người bán lốp xe hơn so với Shopee và Lazada, việc hiện diện trên Tiki có thể giúp xây dựng uy tín.

Bảng: So Sánh Đặc Điểm Các Sàn TMĐT cho Việc Bán Lốp Linglong tại Miền Nam Việt Nam

Nền Tảng	Phạm Vi Tiếp Cận Ước Tính	Tỷ Lệ Hoa Hồng Thông Thường	Hỗ Trợ Logistics (Hàng Cổng Kênh)	Sự Hiện Diện Của Đối Thủ	Ưu Điểm cho Linglong	Nhược Điểm cho Linglong
Shopee	Rất lớn	Thay đổi theo ngành hàng	Có, cần cấu hình đúng	Cao (Kenda, Bridgestone, Michelin)	Tiếp cận nhanh lượng lớn KH, nhiều công cụ marketing.	Cạnh tranh giá cao, khó nổi bật nếu không có chiến lược tốt.
Lazada	Lớn	Thay đổi theo ngành hàng	Có, Lazada Logistics hỗ trợ	Cao (Kenda, Advenza, Bridgestone)	Tiềm năng xây dựng gian hàng chính hãng (LazMall).	Cần đầu tư để xây dựng uy tín gian hàng.
Tiki	Khá	Thay đổi theo ngành hàng	Có, TikiNOW giao nhanh	Trung bình	Xây dựng hình ảnh uy tín, hàng chính hãng.	Lượng người mua lốp xe có thể ít hơn.

Linglong nên thiết lập các gian hàng chính hãng (Official Store) trên cả Shopee và Lazada để tối đa hóa khả năng tiếp cận khách hàng. Việc lựa chọn sản phẩm để đăng bán ban đầu nên tập trung vào các mã gai và quy cách phổ biến, đặc biệt là các dòng sản xuất tại Thái Lan.

B. Tính Khả Thi và Chiến Lược cho Cửa Hàng Trực Tuyến Trực Tiếp Đến Người Tiêu Dùng (DTC)

Việc xây dựng một website bán hàng DTC mang lại nhiều lợi ích dài hạn như toàn quyền kiểm soát thương hiệu, thu thập dữ liệu khách hàng trực tiếp và tiềm năng lợi nhuận cao hơn do không phải trả hoa hồng cho sàn. Tuy nhiên, thách thức cũng

không nhỏ, bao gồm chi phí marketing lớn để thu hút lưu lượng truy cập, xây dựng hệ thống thanh toán và quản lý đơn hàng phức tạp, và tự chủ hoàn toàn về logistics.

Trong giai đoạn đầu thâm nhập thị trường trực tuyến Miền Nam, việc tập trung nguồn lực vào các sàn TMĐT có sẵn sẽ hiệu quả hơn về mặt tiếp cận khách hàng và tạo doanh số ban đầu. Website DTC của Linglong Việt Nam có thể được phát triển song song, ban đầu đóng vai trò là một trung tâm thông tin (brand hub), cung cấp chi tiết về sản phẩm, công nghệ, các chứng nhận chất lượng, danh sách đối tác OEM, chính sách bảo hành và thông tin về tổng kho mới. Website này có thể tích hợp một danh mục sản phẩm điện tử (e-catalog) với các liên kết dẫn đến gian hàng chính hãng trên Shopee/Lazada hoặc danh sách các đại lý được ủy quyền. Cách tiếp cận kết hợp này cho phép Linglong vừa tận dụng được sức mạnh của các sàn TMĐT để bán hàng, vừa xây dựng được tài sản thương hiệu và kênh tương tác trực tiếp với khách hàng qua website DTC, tạo nền tảng cho việc mở rộng bán hàng DTC trong tương lai khi thương hiệu đã có vị thế vững chắc hơn.

C. Cơ Hội Hợp Tác với Các Cổng Thông Tin Ô Tô Trực Tuyến và Đơn Vị Tổng Hợp Dịch Vụ

Để tăng cường nhận diện thương hiệu và tiếp cận nhóm khách hàng mục tiêu một cách hiệu quả, Linglong có thể xem xét hợp tác với các cổng thông tin ô tô, diễn đàn và website đánh giá xe uy tín tại Việt Nam. Mặc dù các thảo luận trực tiếp về Linglong trên các diễn đàn lớn như Otop.vn hay Tintin.vn có thể còn hạn chế, đây vẫn là những nền tảng quan trọng để thực hiện các hoạt động PR, booking bài viết đánh giá (đặc biệt cho các dòng lớp sản xuất tại Thái Lan), hoặc chạy quảng cáo banner.

Ngoài ra, việc hợp tác với các nền tảng tổng hợp dịch vụ sửa chữa, bảo dưỡng ô tô hoặc các chuỗi cửa hàng dịch vụ lốp xe có uy tín như G7Auto⁶⁹ hay Lốp Xe Hải Âu¹⁷ (vốn đã có kinh nghiệm phân phối Linglong) có thể mang lại nhiều lợi ích. Các hình thức hợp tác có thể bao gồm:

- Trở thành nhà cung cấp lốp cho các gói dịch vụ của họ.
- Triển khai các chương trình khuyến mãi đồng thương hiệu.
- Tạo các gói combo "lốp Linglong + dịch vụ lắp đặt/cân bằng động" với giá ưu đãi.

Những sự hợp tác này không chỉ giúp Linglong tăng doanh số mà còn xây dựng được uy tín thông qua việc liên kết với các tên tuổi đã được thị trường tin tưởng.

VII. Xây Dựng Chiến Lược Marketing và Truyền Thông Hiệu Quả

A. Phát Triển Thông Điệp Chính: Nhấn Mạnh Chất Lượng, Giá Trị, An Toàn và

Xuất Xứ Thái Lan

Các thông điệp marketing và truyền thông của Linglong cần được xây dựng một cách nhất quán, tập trung giải quyết các rào cản nhận thức và làm nổi bật những ưu thế cạnh tranh:

1. **Chất Lượng và Độ Tin Cậy Đã Được Chứng Minh:**

- Nội dung: Làm nổi bật các chứng nhận chất lượng quốc tế (CCC, DOT, ECE, RSCI) ¹, các giải thưởng uy tín (Lingxuan Award) ¹, và đặc biệt là danh sách các đối tác OEM hàng đầu thế giới (VW, BMW, GM, Ford, Nissan, MAN, v.v.).¹ Giới thiệu các công nghệ tiên tiến được áp dụng trên các dòng sản phẩm mới như New Linglong Master, New Linglong Ultimate, công nghệ honeycomb, và việc sử dụng vật liệu bền vững.¹
- Mục tiêu: Xây dựng hình ảnh Linglong là một thương hiệu toàn cầu, tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng nghiêm ngặt.

2. **Lợi Thế Vượt Trội của "Sản Xuất tại Thái Lan":**

- Nội dung: Đây phải là một trong những thông điệp chủ lực. Truyền thông mạnh mẽ về các dòng sản phẩm được sản xuất tại nhà máy Linglong Thái Lan ⁷, liên kết với hình ảnh chất lượng cao và sự ưa chuộng của người Việt đối với hàng hóa Thái Lan.⁴
- Mục tiêu: Giảm thiểu e ngại về "hàng Trung Quốc", tạo sự khác biệt và nâng cao giá trị cảm nhận.

3. **Giá Trị Tối Ưu cho Chi Phí Bỏ Ra:**

- Nội dung: Định vị Linglong là sự lựa chọn thông minh, mang lại hiệu suất vận hành tốt, độ bền cao với mức giá cạnh tranh hơn so với các thương hiệu cao cấp.³¹
- Mục tiêu: Thu hút nhóm khách hàng thực tế, tìm kiếm sản phẩm "đáng đồng tiền bát gạo".

4. **An Toàn Trên Mọi Nẻo Đường:**

- Nội dung: Nhấn mạnh các tính năng an toàn của lốp Linglong như khả năng bám đường tốt trên cả đường khô và đường ướt, độ bền cao, thiết kế gai lốp thông minh giúp thoát nước hiệu quả, và công nghệ chống kẹt đá sỏi.³¹
- Mục tiêu: củng cố niềm tin về sự an toàn khi sử dụng sản phẩm.

5. **Cam Kết Bảo Hành Vững Chắc:**

- Nội dung: Quảng bá chính sách bảo hành 5 năm ¹⁰ như một lời khẳng định về chất lượng và sự tự tin của nhà sản xuất vào sản phẩm.
- Mục tiêu: Tăng cường sự an tâm cho khách hàng khi quyết định mua hàng trực tuyến.

B. Các Yêu Cầu Thiết Yếu của Marketing Kỹ Thuật Số

Để chiến lược bán hàng trực tuyến thành công, Linglong cần đầu tư mạnh mẽ vào các hoạt động marketing kỹ thuật số:

1. Tối Ưu Hóa Công Cụ Tìm Kiếm (SEO):

- Tối ưu hóa nội dung mô tả sản phẩm, các bài viết trên blog (nếu có), và thông tin trên website DTC (nếu có) với các từ khóa tiếng Việt liên quan đến việc mua lốp xe, tên các dòng xe phổ biến tại Miền Nam, và tên các thương hiệu lốp (bao gồm cả đối thủ cạnh tranh). Điều này giúp Linglong xuất hiện ở vị trí cao trên kết quả tìm kiếm của Google khi người dùng tìm kiếm thông tin.

2. Tương Tác Trên Mạng Xã Hội:

- Xây dựng và duy trì sự hiện diện tích cực trên các nền tảng mạng xã hội phổ biến tại Việt Nam như Facebook và Zalo.
- Chạy các chiến dịch quảng cáo được nhắm mục tiêu (targeted ads) đến người dùng ở Miền Nam, sở hữu các dòng xe cụ thể, hoặc quan tâm đến các chủ đề liên quan đến ô tô.
- Tham gia và tương tác trong các hội nhóm (group) ô tô trên Facebook, ví dụ như các hội nhóm của người dùng xe Mitsubishi Xpander ⁷⁰, Toyota Vios ⁷¹, Ford Ranger ⁷², để giới thiệu sản phẩm một cách khéo léo và thu thập phản hồi.

3. Marketing Nội Dung (Content Marketing):

- Sản xuất và chia sẻ các nội dung giá trị, mang tính giáo dục và tư vấn cho người tiêu dùng. Các định dạng có thể bao gồm:
 - Bài viết blog: Hướng dẫn chọn lốp phù hợp với từng loại xe, điều kiện đường sá; mẹo bảo dưỡng lốp; giải thích về công nghệ lốp Linglong; so sánh ưu điểm của lốp sản xuất tại Thái Lan.
 - Video: Đánh giá sản phẩm, hướng dẫn lắp đặt (nếu có), chia sẻ từ chuyên gia.
 - Infographics: Trình bày thông tin về các chứng nhận chất lượng, đối tác OEM một cách trực quan.
- Minh bạch giải quyết các thắc mắc và lo ngại về nguồn gốc "Made in China" bằng cách cung cấp thông tin đầy đủ về quy trình sản xuất và kiểm soát chất lượng toàn cầu của Linglong.

4. Hợp Tác với Người Có Ảnh Hưởng (Influencer Marketing):

- Tìm kiếm và hợp tác với các blogger, YouTuber, hoặc những người có uy tín trong cộng đồng ô tô tại Việt Nam để họ thực hiện các bài đánh giá khách quan về lốp Linglong, đặc biệt là các dòng sản phẩm sản xuất tại Thái Lan. Những đánh giá từ bên thứ ba thường có sức thuyết phục cao hơn.

5. Quảng Cáo Trả Phí (Paid Advertising):

- Sử dụng Google Ads để nhắm mục tiêu những người dùng đang chủ động tìm kiếm lớp xe hoặc các thông tin liên quan.
- Triển khai quảng cáo trên Facebook, Instagram, Zalo nhắm vào các đối tượng khách hàng tiềm năng tại Miền Nam dựa trên nhân khẩu học, sở thích, hành vi và loại xe họ đang sử dụng. Có thể nhắm mục tiêu cả những người đang tìm kiếm các thương hiệu đối thủ.

Một cách tiếp cận hiệu quả để chủ động quản lý vấn đề "e ngại" là tạo ra các nội dung so sánh trực tiếp (nhưng khách quan và dựa trên bằng chứng) về tiêu chuẩn chất lượng, chứng nhận và danh sách đối tác OEM của Linglong với các thương hiệu đã được thị trường tin tưởng. Những so sánh dựa trên dữ liệu thực tế có thể thuyết phục hơn nhiều so với những tuyên bố chung chung về chất lượng.

C. Khai Thác Đánh Giá Tích Cực và Chứng Thực Khách Hàng

Trong môi trường bán hàng trực tuyến, bằng chứng xã hội (social proof) đóng vai trò cực kỳ quan trọng. Linglong cần:

- Chủ động thu thập các đánh giá tích cực từ khách hàng trên các sàn TMĐT sau khi họ mua và sử dụng sản phẩm.
- Trích dẫn các nhận xét tích cực từ các diễn đàn, bài viết đánh giá (ví dụ từ Lớp Xe Hải Âu, Xetrunquoc.com.vn)³¹ trong các tài liệu marketing và trên website.
- Khuyến khích những khách hàng hài lòng chia sẻ trải nghiệm của họ trên mạng xã hội hoặc các nền tảng đánh giá. Có thể tạo các chương trình ưu đãi nhỏ cho việc này.

D. Các Chiến Dịch Khuyến Mãi và Sáng Kiến Duy Trì Lòng Trung Thành của Khách Hàng

Để thu hút khách hàng mới và xây dựng một tệp khách hàng trung thành, Linglong có thể triển khai các chương trình sau:

- **Ưu đãi ra mắt:** Giảm giá đặc biệt cho những đơn hàng đầu tiên hoặc trong một khoảng thời gian nhất định sau khi ra mắt kênh bán hàng trực tuyến.
- **Gói combo ưu đãi:** Ví dụ, mua 4 lốp tặng kèm dịch vụ lắp đặt, cân bằng động miễn phí, hoặc tặng các sản phẩm chăm sóc xe nhỏ.
- **Chương trình khách hàng thân thiết:** Tích điểm đổi quà, giảm giá cho lần mua tiếp theo, hoặc các ưu đãi đặc biệt dành cho thành viên.
- **Chương trình giới thiệu bạn bè (Referral Program):** Tặng ưu đãi cho cả người giới thiệu và người được giới thiệu khi có đơn hàng thành công.

- **Khuyến mãi theo mùa hoặc sự kiện:** Ví dụ, khuyến mãi trước mùa mưa (nhấn mạnh khả năng bám đường ướt), hoặc khuyến mãi nhân các dịp lễ lớn.
- **Khuyến mãi nhắm vào chủ sở hữu các dòng xe phổ biến tại Miền Nam:** Tạo các gói ưu đãi riêng cho lớp xe Toyota Vios, Mitsubishi Xpander, Ford Ranger, v.v.

Các chương trình này không chỉ giúp tăng doanh số ngắn hạn mà còn góp phần xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

VIII. Logistics và Vận Hành Xuất Sắc cho Bán Hàng Lớp Xe Trực Tuyến

A. Quản Lý Kho Bãi Hiệu Quả và Kiểm Soát Tồn Kho cho Thị Trường Miền Nam Việt Nam

Tổng kho mới mở của Linglong tại Miền Nam Việt Nam đóng vai trò trung tâm trong việc đảm bảo hoạt động logistics trơn tru cho kênh bán hàng trực tuyến. Cần thiết lập một hệ thống quản lý kho bãi hiện đại, có khả năng:

- Lưu trữ đa dạng các mã sản phẩm (SKU) lớp xe, đặc biệt là những dòng được dự báo có nhu cầu cao tại Miền Nam (dựa trên phân tích các dòng xe phổ biến).
- Theo dõi tồn kho chính xác theo thời gian thực để tránh tình trạng hết hàng (stockout) gây thất vọng cho khách hàng hoặc tồn kho quá nhiều (overstocking) gây lãng phí chi phí.
- Quy trình xuất kho nhanh chóng và chính xác khi có đơn hàng trực tuyến.

Việc quản lý tồn kho hiệu quả sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng (thời gian chờ hàng) và lợi nhuận của doanh nghiệp.

B. Giải Pháp Vận Chuyển và Giao Hàng Chặng Cuối: Đối Tác, Chi Phí và Thời Gian

Lớp xe ô tô là mặt hàng cồng kềnh và tương đối nặng, do đó, việc lựa chọn đối tác vận chuyển tin cậy và có chi phí hợp lý là vô cùng quan trọng.

- **Đối tác vận chuyển:**
 - Xem xét hợp tác với các đơn vị chuyển phát lớn có kinh nghiệm vận chuyển hàng nặng/cồng kềnh tại Việt Nam như Viettel Post⁷⁴, hoặc các công ty chuyên vận tải hàng cồng kềnh như Lacco, EMS, Airline Post.⁷⁶
 - Đối với các khu vực nội thành TP.HCM và các tỉnh lân cận thuộc Miền Nam, có thể xem xét các đơn vị vận chuyển địa phương có khả năng giao hàng nhanh.
- **Chi phí vận chuyển:**
 - Tham khảo bảng giá cước vận chuyển của các đơn vị. Ví dụ, Viettel Post có bảng giá vận chuyển hàng nặng theo km và theo khối lượng.⁷⁴ Dịch vụ vận

chuyển hàng từ TP.HCM đi các tỉnh Miền Tây có mức giá tham khảo từ 400 - 1,600 VND/kg hoặc 160,000 - 290,000 VND/khối, tùy tỉnh thành.⁷⁷

- Cần tính toán và thông báo rõ ràng phí vận chuyển cho khách hàng ngay tại bước đặt hàng.
- Cần nhắc các chính sách hỗ trợ phí vận chuyển, ví dụ: miễn phí vận chuyển cho đơn hàng từ 4 lớp trở lên, hoặc trợ giá một phần phí vận chuyển để tăng tính cạnh tranh.

- **Thời gian giao hàng:**

- Cam kết thời gian giao hàng dự kiến rõ ràng. Đối với các đơn hàng trong khu vực Miền Nam, thời gian giao hàng nên được tối ưu hóa nhờ vào tổng kho mới. Thông thường, các đơn vị vận chuyển có thể giao hàng trong vòng 2-5 ngày.⁷⁸

Một giải pháp tiềm năng và mang tính đột phá là mô hình "Click and Fit" (mua trực tuyến, lắp đặt tại cửa hàng liên kết). Linglong có thể hợp tác với các gara, trung tâm dịch vụ lốp xe uy tín tại các thành phố lớn ở Miền Nam. Khách hàng đặt mua lốp trực tuyến và chọn một đối tác lắp đặt gần nhất. Tổng kho của Linglong sẽ vận chuyển lốp đến các đối tác này (B2B), giúp giảm sự phức tạp của việc giao hàng B2C công kênh đến tận nhà khách hàng, đồng thời giải quyết được vấn đề lắp đặt cho người mua.

C. Quy Trình Đổi Trả, Thay Thế và Yêu Cầu Bảo Hành Thân Thiện với Khách Hàng

Một quy trình hậu mãi rõ ràng, đơn giản và thuận tiện là yếu tố sống còn đối với uy tín của một cửa hàng trực tuyến.

- **Chính sách đổi trả:** Xây dựng chính sách đổi trả linh hoạt, tham khảo các chính sách hiện có trên thị trường, ví dụ như của Đích Lốp cho phép đổi trả trong vòng 3 ngày nếu không ưng ý hoặc sản phẩm bị lỗi, với điều kiện sản phẩm còn nguyên vẹn và đầy đủ giấy tờ.⁷⁹ Khách hàng thường sẽ chịu chi phí vận chuyển đổi trả.⁷⁹
- **Quy trình yêu cầu bảo hành:** Dựa trên chính sách bảo hành toàn cầu của Linglong¹⁰, thiết lập một quy trình yêu cầu bảo hành trực tuyến đơn giản. Khách hàng có thể gửi hình ảnh, mô tả lỗi và thông tin mua hàng qua website hoặc email. Tổng kho mới sẽ đóng vai trò là trung tâm tiếp nhận và xử lý các sản phẩm cần bảo hành.
- Cần lưu ý các quy định về nhãn mác hàng hóa khi nhập khẩu và lưu thông để đảm bảo tuân thủ pháp luật và thuận lợi cho quá trình thông quan, đổi trả nếu có.⁸⁰

D. Hỗ Trợ Lắp Đặt: Các Lựa Chọn và Quan Hệ Đối Tác Tiềm Năng

Việc lắp đặt lốp xe là một rào cản đối với nhiều người khi mua lốp trực tuyến. Linglong cần cung cấp các giải pháp để hỗ trợ khách hàng:

1. **Hợp tác với các trung tâm dịch vụ lốp xe/gara:** Đây là giải pháp tối ưu nhất. Linglong có thể xây dựng mạng lưới đối tác lắp đặt ủy quyền tại các tỉnh thành Miền Nam. Khách hàng sau khi mua lốp trực tuyến có thể mang đến các địa điểm này để lắp đặt với chi phí ưu đãi hoặc theo thỏa thuận. Các trung tâm dịch vụ như Thanh Long ⁸¹, Saigon Tire ⁸², G7Auto ⁸³, Lốp Xuân Tùng ⁸⁵, Thanh An Autocare ⁸⁶ đều có cung cấp dịch vụ thay lốp, vá lốp, cân bằng động với các mức giá khác nhau, có thể tham khảo để xây dựng gói hợp tác.
2. **Dịch vụ lắp đặt lưu động:** Nếu khả thi về mặt chi phí và vận hành, có thể xem xét triển khai dịch vụ lắp đặt lốp tại nhà hoặc địa điểm yêu cầu của khách hàng, đặc biệt tại TP.HCM.
3. **Hướng dẫn tự lắp đặt (nếu khách hàng có khả năng) hoặc giới thiệu các điểm dịch vụ uy tín:** Cung cấp thông tin rõ ràng để khách hàng có thể tự chủ động trong việc lắp đặt.

Việc tích hợp dịch vụ lắp đặt vào quy trình mua hàng trực tuyến (ví dụ, thông qua mô hình "Click and Fit" đã đề cập) sẽ làm tăng đáng kể sức hấp dẫn của việc mua lốp Linglong online.

IX. Khuyến Nghị Chiến Lược và Lộ Trình Thâm Nhập Thị Trường

A. Phân Tích SWOT Tổng Hợp cho Linglong (Bán Hàng Trực Tuyến tại Miền Nam Việt Nam)

Bảng: Phân Tích SWOT – Lốp Linglong Trực Tuyến tại Miền Nam Việt Nam

Điểm Mạnh (Strengths)	Điểm Yếu (Weaknesses)	Cơ Hội (Opportunities)	Thách Thức (Threats)
1. Sản phẩm sản xuất tại Thái Lan với chất lượng tốt, phù hợp thị hiếu. ⁴	1. Nhận thức tiêu cực về thương hiệu "Made in China" đối với một số dòng sản phẩm còn lại. ²⁸	1. Thị trường lốp xe Miền Nam Việt Nam đang phát triển, nhu cầu xe cá nhân và vận tải tăng. ¹³	1. Cạnh tranh gay gắt từ các thương hiệu lớn đã có uy tín (Michelin, Bridgestone) và các thương hiệu giá rẻ khác (Kenda, Advenza).
2. Giá cả cạnh tranh so với các thương hiệu quốc tế lớn. ⁷	2. Thương hiệu Linglong còn tương đối mới với người tiêu dùng phổ thông tại	2. Xu hướng mua sắm trực tuyến các sản phẩm ô tô ngày càng	2. Người tiêu dùng nhạy cảm về giá nhưng cũng đòi hỏi cao về chất lượng và

	Việt Nam so với các đối thủ lâu đời.	tăng. ¹⁶	dịch vụ hậu mãi.
3. Có nhiều chứng nhận chất lượng quốc tế (CCC, DOT, ECE, RSCI) và giải thưởng uy tín. ¹	3. Kinh nghiệm vận hành kênh bán hàng trực tuyến DTC quy mô lớn tại Việt Nam có thể còn hạn chế.	3. Nhu cầu về lớp xe giá trị (value for money) cao, đặc biệt trong bối cảnh kinh tế còn nhiều biến động.	3. Thách thức về logistics đối với hàng hóa công kênh như lớp xe khi bán trực tuyến.
4. Là đối tác OEM cho nhiều hãng xe lớn toàn cầu, khẳng định năng lực sản xuất và chất lượng. ¹	4. Cần đầu tư đáng kể cho marketing để xây dựng nhận diện thương hiệu và niềm tin.	4. Có thể tận dụng tổng kho mới tại Miền Nam để tối ưu hóa logistics và tốc độ giao hàng.	4. Sự thay đổi nhanh chóng của công nghệ và các nền tảng TMĐT đòi hỏi sự thích ứng liên tục.
5. Chính sách bảo hành tốt (5 năm). ¹⁰		5. Sự phát triển của các dòng xe điện VinFast tạo ra nhu cầu mới cho lớp chuyên dụng. ⁷	
6. Có các dòng sản phẩm mới với công nghệ tiên tiến (New Linglong Master, Ultimate, lớp bền vững). ¹			

B. Các Khuyến Nghị Ưu Tiên, Có Tính Hành Động cho Việc Thâm Nhập và Phát Triển Thị Trường

Dựa trên phân tích SWOT và các phần trước, dưới đây là các khuyến nghị chiến lược cụ thể cho Linglong:

1. Chiến Lược Sản Phẩm và Tồn Kho:

- **Ưu tiên hàng đầu:** Tập trung marketing và đảm bảo tồn kho đầy đủ cho các dòng lớp Linglong **sản xuất tại Thái Lan**. Đây là lợi thế cạnh tranh quan trọng nhất để giải quyết e ngại về nguồn gốc và xây dựng niềm tin ban đầu.
- **Lựa chọn SKU:** Ưu tiên các quy cách lớp phù hợp với các dòng xe du lịch, SUV, MPV và xe bán tải đang bán chạy nhất tại Miền Nam Việt Nam (tham khảo Bảng III.C).
- **Lớp xe điện:** Chủ động giới thiệu và quảng bá các dòng lớp chuyên dụng cho

xe điện ⁷ để đón đầu xu hướng xe điện đang phát triển mạnh mẽ.

2. Chiến Lược Thông Điệp và Truyền Thông:

- **Chiến dịch chủ đạo:** Phát động chiến dịch truyền thông với thông điệp cốt lõi xoay quanh "**Chất Lượng Thái Lan - An Tâm Lăn Bánh**". Nhấn mạnh sự kết hợp giữa công nghệ toàn cầu của Linglong và tiêu chuẩn sản xuất cao tại nhà máy Thái Lan.
- **Minh chứng chất lượng:** Luôn đính kèm thông tin về các chứng nhận quốc tế (đặc biệt là ECE, DOT, RSCI), các giải thưởng và danh sách đối tác OEM uy tín trong mọi tài liệu marketing và mô tả sản phẩm.
- **Truyền thông minh bạch:** Công khai nguồn gốc xuất xứ (Thái Lan/Trung Quốc) cho từng sản phẩm. Đối với sản phẩm từ Trung Quốc, nhấn mạnh việc tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng toàn cầu của Linglong và chính sách bảo hành.

3. Chiến Lược Kênh Phân Phối Trực Tuyến:

- **Ưu tiên sàn TMĐT:** Trong 3-6 tháng đầu, tập trung xây dựng gian hàng chính hãng (Official Store) trên **Shopee và Lazada**. Đây là kênh tiếp cận khách hàng nhanh nhất và hiệu quả nhất về chi phí ban đầu.
- **Website DTC:** Phát triển website Linglong Việt Nam (hoặc khu vực Miền Nam) với vai trò là một trung tâm thông tin thương hiệu, cung cấp chi tiết sản phẩm, công nghệ, chính sách và danh sách điểm bán/lắp đặt. Cần nhắc tích hợp chức năng e-commerce sau 9-12 tháng khi thương hiệu đã có độ nhận diện nhất định.
- **Hợp tác:** Tìm kiếm cơ hội hợp tác với các trang tin tức ô tô, diễn đàn và các nền tảng dịch vụ xe hơi để đăng bài PR, đánh giá sản phẩm và triển khai các chương trình bán hàng liên kết.

4. Chiến Lược Giá và Khuyến Mãi:

- **Định giá cạnh tranh:** Đảm bảo mức giá bán lẻ trực tuyến (sau khi tính toán chi phí vận hành kênh) vẫn duy trì được lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ cùng phân khúc, đặc biệt là Kenda và Advenza.
- **Khác biệt hóa giá trị:** Tạo sự khác biệt rõ ràng về giá và giá trị cảm nhận giữa lớp sản xuất tại Thái Lan và lớp sản xuất tại Trung Quốc.
- **Chương trình kích cầu:** Tung ra các chương trình khuyến mãi hấp dẫn trong giai đoạn ra mắt (giảm giá, tặng kèm dịch vụ lắp đặt, quà tặng) để thu hút đơn hàng đầu tiên và khuyến khích dùng thử.

5. Chiến Lược Logistics và Dịch Vụ Khách Hàng:

- **Tối ưu hóa tổng kho:** Đảm bảo tổng kho mới tại Miền Nam hoạt động hiệu quả, quy trình xử lý đơn hàng nhanh chóng.
- **Đối tác vận chuyển và lắp đặt:**
 - Ký hợp đồng với 2-3 đơn vị vận chuyển uy tín, có kinh nghiệm giao hàng

cổng kênh tại khu vực Miền Nam, đảm bảo thời gian giao hàng cam kết (2-5 ngày).

- **Thí điểm "Click & Fit":** Trong 6 tháng đầu, triển khai thí điểm chương trình hợp tác với 5-10 gara/trung tâm dịch vụ lốp xe uy tín tại TP. Hồ Chí Minh và các thành phố lớn lân cận để khách hàng có thể mua online và đến lắp đặt thuận tiện. Đây sẽ là một lợi thế cạnh tranh lớn.
- **Dịch vụ hậu mãi:** Xây dựng quy trình xử lý đổi trả, bảo hành trực tuyến đơn giản, minh bạch và nhanh chóng. Đội ngũ chăm sóc khách hàng cần được đào tạo kỹ lưỡng để giải đáp thắc mắc và hỗ trợ khách hàng hiệu quả.

Chìa khóa cho sự thành công ban đầu sẽ là một chiến dịch ra mắt tập trung, mạnh mẽ quảng bá yếu tố "Sản xuất tại Thái Lan" và các bằng chứng chất lượng để xây dựng niềm tin ngay lập tức, thay vì cố gắng bán toàn bộ danh mục sản phẩm đa dạng ngay từ ngày đầu. Cách tiếp cận này giảm thiểu rủi ro ban đầu, cho phép học hỏi và điều chỉnh, đồng thời tập trung nguồn lực marketing vào những sản phẩm có cơ hội được đón nhận tích cực cao nhất.

C. Lộ Trình Triển Khai Theo Giai Đoạn (Dự Kiến 12 Tháng)

● **Giai Đoạn 1: Chuẩn Bị và Ra Mắt (0-3 tháng)**

- Hoàn thiện pháp lý và quy trình vận hành cho bán hàng trực tuyến.
- Tuyển dụng và đào tạo nhân sự phụ trách kênh online (sales, marketing, CSKH).
- Thiết lập gian hàng chính hãng trên Shopee và Lazada.
- Lựa chọn và đăng tải các SKU chủ lực (ưu tiên lốp Thái Lan, các kích thước phổ biến cho xe tại Miền Nam).
- Xây dựng nội dung marketing ban đầu (hình ảnh, video, mô tả sản phẩm) nhấn mạnh thông điệp "Chất Lượng Thái Lan", chứng nhận quốc tế, OEM.
- Hoàn tất việc lựa chọn và ký hợp đồng với các đối tác vận chuyển.
- Phát triển website Linglong Việt Nam cơ bản (trang thông tin, e-catalog).
- **Mục tiêu:** Ra mắt thành công trên 2 sàn TMĐT lớn, đạt X đơn hàng đầu tiên, thu thập phản hồi ban đầu của khách hàng.

● **Giai Đoạn 2: Tăng Tốc và Mở Rộng (3-6 tháng)**

- Mở rộng danh mục sản phẩm trên các sàn TMĐT.
- Triển khai các chiến dịch quảng cáo trả phí (Google Ads, Facebook Ads) nhắm mục tiêu khu vực Miền Nam.
- Bắt đầu các hoạt động content marketing (blog, bài viết PR trên các trang ô tô).
- Thí điểm chương trình "Click & Fit" với một số đối tác gara tại TP.HCM.
- Tích cực thu thập và sử dụng các đánh giá tích cực của khách hàng.

- Phân tích dữ liệu bán hàng và phản hồi của khách hàng để tối ưu hóa chiến lược.
- **Mục tiêu:** Tăng trưởng doanh số Y%, mở rộng mạng lưới "Click & Fit" lên Z điểm, xây dựng cộng đồng người dùng Linglong ban đầu.
- **Giai Đoạn 3: Phát Triển Bền Vững và Tối Ưu Hóa (6-12 tháng)**
 - Đẩy mạnh các hoạt động marketing, có thể hợp tác với influencers.
 - Mở rộng mạng lưới đối tác "Click & Fit" ra các tỉnh thành khác ở Miền Nam.
 - Xem xét tích hợp chức năng e-commerce hoàn chỉnh cho website DTC.
 - Triển khai các chương trình khách hàng thân thiết và giới thiệu bạn bè.
 - Liên tục theo dõi hiệu quả các kênh, tối ưu hóa chi phí marketing và quy trình vận hành.
 - Nghiên cứu và giới thiệu thêm các dòng sản phẩm mới phù hợp với thị trường.
 - **Mục tiêu:** Đạt thị phần A% trong phân khúc lốp xe trực tuyến mục tiêu tại Miền Nam, xây dựng Linglong thành một thương hiệu lốp xe trực tuyến được tin cậy và ưa chuộng.

X. Phụ Lục

A. Bảng Giá Bán Lẻ Lốp Ô Tô Linglong (Hiệu lực từ 01/05/2025)

7

B. Bảng So Sánh Giá Tham Khảo một số Quy Cách Lốp Phổ Biến (VND)

Quy Cách Lốp	Linglong (Thái Lan)	Linglong (Trung Quốc)	Kenda (KR203/KR100)	Advenza (Venturer)	Bridgestone (Ecopia/Turanza)	Michelin (Energy/Primacy)
165/65R14	1,050,000 (GREEN-MAX ET)	-	936,000 (KR203)	900,000 (AV568)	1,290,000 (EP150)	1,410,000 (Energy XM 2+)
185/60R15	1,250,000 (HP010 PLUS)	-	-	1,120,000 (AV568)	1,690,000 - 1,850,000 (EP300/T005A)	2,020,000 (Energy XM 2+)
195/65R15	1,400,000 (CW HP010)	-	1,450,000 (KR205)	1,290,000 (AV579)	1,850,000 - 2,020,000	2,000,000 - 2,170,000

					0 (EP300/E R30)	(XM2+/Pri macy 4)
205/55R16	1,550,000 (CrossWin d HP010)	-	1,550,000 (KR205)	1,380,000 (AV579)	2,210,000 - 2,400,000 (EP300/T 005A)	2,580,000 - 2,810,000 (XM2+/Pri macy4/PS 4)
215/60R17	1,900,000 (CrossWin d HP010)	-	-	1,420,000 - 1,670,000 (AV579)	(Cần kiểm tra giá cụ thể)	(Cần kiểm tra giá cụ thể)
185R14C	1,600,000 (GREEN-M ax Van)	1,600,000 (R666)	1,700,000 (KR100)	-	(Cần kiểm tra giá cho xe tải)	(Cần kiểm tra giá cho xe tải)

Lưu ý: Giá của các đối thủ chỉ mang tính tham khảo từ các nguồn đã nêu và có thể thay đổi. Cần cập nhật thường xuyên để có chiến lược giá chính xác.

Works cited

1. static.cninfo.com.cn, accessed May 28, 2025, <http://static.cninfo.com.cn/finalpage/2025-04-25/1223285953.PDF>
2. Home_Linglong Tire official website (Stock Code: 601966), accessed May 28, 2025, <https://en.linglong.cn/>
3. Linglong: Lớp địa hình Trung Quốc, Lớp nông nghiệp, Nhà sản xuất, Nhà cung cấp, Nhà máy Lớp Bias, accessed May 28, 2025, <https://vi.linglongotr.com/>
4. Top 6 Thailand Tires Brands - Frico tyre, accessed May 28, 2025, <https://fricotyre.com/top-6-thailand-tires-brands/>
5. Linglong Tire's Serbian Factory Achieves RSCI Certification, Reinforcing Sustainability Commitment - TyreNews.co.uk, accessed May 28, 2025, <https://www.tyrenews.co.uk/news/linglong-tires-serbian-factory-achieves-rsci-certification-reinforcing-sustainability-commitment>
6. Linglong's Serbia tyre factory certified by well-known OEMs - Tyrepress, accessed May 28, 2025, <https://www.tyrepress.com/2024/06/linglongs-serbia-tyre-factory-certified-by-well-known-oems/>
7. BẢNG GIÁ BÁN LẺ_19_05_2025 - bảng giá bán lẻ TL.pdf
8. Linglong certified by Responsible Supply Chain Initiative - Tyrepress, accessed May 28, 2025,

- <https://www.tyrepire.com/2024/02/linglong-certified-by-responsible-supply-chain-initiative/>
9. en.linglong.cn, accessed May 28, 2025, https://en.linglong.cn/content/details34_38912.html#:~:text=Linglong's%2079%25%20sustainable%20concept%20tire.Award%20for%20five%20consecutive%20years.
 10. Limited Warranty for Tires Manufactured by Linglong Tire, accessed May 28, 2025, <https://www.linglongtire.com/pages/warrantytire/>
 11. 215/60R17 Linglong CrossWind HP010 Thái Lan vỏ lốp Xe: Hyundai Creta 1.6, Kia Seltos Deluxe, Nissan Qashqai , Toyota Cross, Toyota Rush - Kho Lốp Việt, accessed May 28, 2025, <https://kholopviet.com/215-60r17-linglong-crosswind-hp010-thai-lan-vo-lop-xe-hyundai-creta-1-6-kia-seltos-deluxe-nissan-qashqai-toyota-cross-toyota-rush/>
 12. Lốp Xe LingLong - Lốp Xe Hải Âu, accessed May 28, 2025, <https://lopxehaiau.com/lop-xe-linglong/>
 13. Thị trường sẫm lốp nội địa: Sự lên ngôi của DRC và Radial hóa - Vinachem, accessed May 28, 2025, <https://www.vinachem.com.vn/nd/tin-tap-doan/thi-truong-sam-lop-noi-dia-su-len-ngoi-cua-drc-va-radial-hoa.html>
 14. Thị trường lốp ô tô-Kích thước Chia sẻ-Báo cáo ngành ô tô - Mordor Intelligence, accessed May 28, 2025, <https://www.mordorintelligence.com/vi/industry-reports/automotive-tires-market>
 15. Việt Nam dư thừa nhiều lốp, dự kiến xuất khẩu 32 triệu chiếc năm 2024 - VnEconomy, accessed May 28, 2025, <https://vneconomy.vn/automotive/viet-nam-du-thua-nhieu-lop-du-kien-xuat-khau-32-trieu-chiec-nam-2024.htm>
 16. Báo cáo thị trường Lốp xe sản TMĐT cập nhật tháng 03/2025 - Metric, accessed May 28, 2025, <https://metric.vn/ereport/lop-xe>
 17. Những lưu ý khi mua lốp xe tải online, accessed May 28, 2025, <https://lopxehaiau.com/2024/02/28/nhung-luu-y-khi-mua-lop-xe-tai-online/>
 18. 10 ô tô bán chạy nhất Việt Nam tháng 2.2025: Xe điện VinFast áp đảo - Báo Thanh Niên, accessed May 28, 2025, <https://thanhnien.vn/10-o-to-ban-chay-nhat-viet-nam-thang-2-2025-xe-dien-vinfast-ap-dao-185250312145339674.htm>
 19. Top những xe ô tô được mua nhiều giữa miền Nam và miền Bắc - Taplai.com, accessed May 28, 2025, <https://taplai.com/top-nhung-xe-o-to-duoc-mua-nhieu-giua-mien-nam-va-mien-bac.html>
 20. Top 4 xe tải nhỏ dưới 500kg phổ biến tại Việt Nam - Quyển Auto, accessed May 28, 2025, <https://quyenauto.com/xe-tai-nho/>
 21. Top 14 thương hiệu lốp ô tô bán chạy nhất Việt Nam 2024 | Otsaigon, accessed May 28, 2025, <https://www.otsaigon.com/threads/top-14-thuong-hieu-lop-o-to-ban-chay-nhat-viet-nam-2024.10014115/>
 22. Top 14 thương hiệu lốp ô tô bán chạy nhất Việt Nam 2024, accessed May 28,

- 2025, <https://lopzehaitrieu.vn/hang-lop-xe-o-to-uy-tin-nhat-tai-vietnam/>
23. Top 10+ thương hiệu lốp xe ô tô tốt nhất 2023 - vietmap, accessed May 28, 2025, <https://vietmap.vn/cac-thuong-hieu-lop-xe-o-to-to>
 24. Lốp xe thương hiệu Bridgestone có tốt không? - Lốp Dán Asean, accessed May 28, 2025, <https://lopdanasean.com.vn/tin-tuc/lop-xe-thuong-hieu-bridgestone-co-tot-khong.html>
 25. Lốp Michelin và Bridgestone có gì khác? - Anycar.vn, accessed May 28, 2025, <https://anycar.vn/lop-michelin-va-bridgestone-co-gi-khac-t112955.html>
 26. Quảng cáo & khuyến mãi Những điều chưa biết về Advenza: Thương hiệu lốp Việt với chất lượng Mỹ - Otsaigon, accessed May 28, 2025, <https://www.otsaigon.com/threads/nhung-dieu-chua-biet-ve-advenza-thuong-hieu-lop-viet-voi-chat-luong-my.9041151/>
 27. So sánh lốp Advenza và Bridgestone: Đây là lựa chọn phù hợp nhất!, accessed May 28, 2025, <https://atomauto.vn/kien-thuc/so-sanh-lop-advenza-va-bridgestone.html>
 28. Top các nhà máy lốp xe tải Trung Quốc lớn nhất - Carmall Tyre, accessed May 28, 2025, <https://cholop.vn/top-nha-may-lop-xe-tai-trung-quoc-lon-nhat/>
 29. Lốp Trung Quốc - có nên sử dụng hay không?, accessed May 28, 2025, <https://lopdanasean.com.vn/tin-tuc/lop-trung-quoc-co-nen-su-dung-hay-khong.html>
 30. Có nên sử dụng Michelin made in Trung Quốc - Lốp Xuân Tùng, accessed May 28, 2025, <https://lopxuantung.vn/blogs/danh-gia-lop/co-nen-su-dung-michelin-made-in-trung-quoc>
 31. LỐP XE LINGLONG CÓ TỐT KHÔNG? ƯU, NHƯỢC ĐIỂM VÀ GIÁ THÀNH, accessed May 28, 2025, <https://lopzehaiu.com/2023/07/11/lop-xe-linglong-co-tot-khong-uu-nhuoc-diem-va-gia-thanh/>
 32. Bán lốp xe Linglong LFL866 giá tốt cho xe khách và xe tải nhẹ, accessed May 28, 2025, <https://xetrungquoc.com.vn/lop-xe-linglong-lfl866-nhap-khau.html>
 33. Lốp LINGLONG: Đánh Giá Chi Tiết và Lợi Ích Khi Sử Dụng, accessed May 28, 2025, <https://www.loptuanhoa.com/lop-linglong-danh-gia-chi-tiet-va-loi-ich-khi-su-dung>
 34. Tổng Đại lý lốp xe tải Linglong nhập khẩu Chính hãng Giá tốt, accessed May 28, 2025, <https://xetrungquoc.com.vn/lop-xe-tai-linglong>
 35. Are Linglong Tires Good? Pros, Cons & Best Models Reviewed, accessed May 28, 2025, <https://www.discountedwheelwarehouse.com/blog/post/tire-reviews/are-linglong-tires-good>
 36. Linglong's 'surprisingly good' TestWorld test results - Tyrepress, accessed May 28, 2025, <https://www.tyrepress.com/2017/05/linglongs-surprisingly-good-test-word-test-results/>
 37. Never drive Chinese tires - Reddit, accessed May 28, 2025,

- https://www.reddit.com/r/tires/comments/1g8fz0r/never_drive_chinese_tires/
38. Nên thay lốp xe ô tô hãng nào? Kenda, Hankook hay Michelin?, accessed May 28, 2025, <https://mrlop.com.vn/blog/nen-thay-lop-xe-o-to-hang-nao>
39. Corporate | Locations - Kenda Tire, accessed May 28, 2025, <https://www.kendatire.com/vi-vn/%C4%91%E1%BB%8Ba-%C4%91i%E1%BB%83m/>
40. Corporate | Locations - Kenda Tire, accessed May 28, 2025, <https://www.kendatire.com/en-us/locations/>
41. Lốp Kenda: Bảng giá lốp vỏ xe Kenda mới nhất 2024 - Mr. Lốp, accessed May 28, 2025, <https://mrlop.com.vn/thuong-hieu/kenda>
42. Vỏ Lốp, Săm Ruột 22x2.125 (57-456) Chính Hãng KENDA TIRE | Shopee Việt Nam, accessed May 28, 2025, [https://shopee.vn/V%E1%BB%8F-L%E1%BB%91p-S%C4%83m-Ru%E1%BB%99t-22x2.125-\(57-456\)-Ch%C3%ADnh-H%C3%A3ng-KENDA-TIRE-i.334541881.14296965724](https://shopee.vn/V%E1%BB%8F-L%E1%BB%91p-S%C4%83m-Ru%E1%BB%99t-22x2.125-(57-456)-Ch%C3%ADnh-H%C3%A3ng-KENDA-TIRE-i.334541881.14296965724)
43. Mua Online Bánh Xe Kenda Chính Hãng, Giá Tốt | Lazada.vn, accessed May 28, 2025, <https://www.lazada.vn/banh-xe-dap/kenda/>
44. CÔNG TY CAO SU KENDA (VIỆT NAM) | VIETPHAT.COM, accessed May 28, 2025, <https://vietphat.com/cong-ty-cao-su-kenda-viet-nam-i-vietphat-com>
45. Kenda - thương hiệu lốp xe nổi tiếng - Tâm Đức Cycles, accessed May 28, 2025, <https://shopxetot.com/blog/tin-tuc/kenda-thuong-hieu-lop-xe-noi-tieng>
46. KHÁM PHÁ ADVENZA TIRE SPA – TRUNG TÂM CHĂM SÓC LỐP XE CHUYÊN BIỆT TẠI TP.HCM, accessed May 28, 2025, <https://advenza.com.vn/kham-pha-advenza-tire-spa-trung-tam-cham-soc-lop-xe-chuyen-biet-tai-tp-hcm/>
47. Casumina 2 tin vui, 1 tin buồn - Nhip Cau Dau Tu, accessed May 28, 2025, <https://m.nhipcaudautu.vn/kinh-doanh/casumina-2-tin-vui-1-tin-buon-3359004/>
48. Advenza, accessed May 28, 2025, <http://advenza.biz/>
49. Shop - Advenza, accessed May 28, 2025, <https://advenza.biz/shop/>
50. Lốp Ô tô ADVENZA®→ BẢNG GIÁ KHUYẾN MẠI THÁNG 05/2025 | G7Auto.vn, accessed May 28, 2025, <https://g7auto.vn/advenza>
51. Sản phẩm - Advenza, accessed May 28, 2025, <https://advenza.com.vn/shop/>
52. Lốp Advenza 205/55r16 Giá Tốt T09/2024 | Mua tại Lazada.vn, accessed May 28, 2025, <https://www.lazada.vn/tag/lop-advenza-205/55r16/>
53. Lốp Advenza có tốt không? Bảng giá cập nhật MỚI NHẤT - nat center, accessed May 28, 2025, <https://natcenter.vn/lop-advenza-co-tot-khong-bang-gia-lop-advenza/>
54. Bridgestone Vietnam, accessed May 28, 2025, <https://www.bridgestone.com.vn/en>
55. Lốp Ô tô BRIDGESTONE®→ BẢNG GIÁ KHUYẾN MẠI THÁNG 05/2025 | G7Auto.vn, accessed May 28, 2025, <https://g7auto.vn/bridgestone>
56. Locations - Bridgestone Asia Pacific, accessed May 28, 2025, <https://www.bridgestone-asiapacific.com/en/corporateprofile/locations>
57. Lốp bridgestone - Giá Tốt, Sale Tháng 05, Ship 0 Đồng | Shopee Việt Nam, accessed May 28, 2025, <https://shopee.vn/list/l%E1%BB%91p/bridgestone>

58. xe đạp điện bridgestone giá tốt Tháng 5, 2025 | Mua ngay | Shopee Việt Nam, accessed May 28, 2025, <https://shopee.vn/search?keyword=xe%20%C4%91%E1%BA%A1p%20%C4%91%E1%BB%87n%20bridgestone>
59. Bridgestone Lớp Xe Giá Tốt T09/2024 | Mua tại Lazada.vn, accessed May 28, 2025, <https://www.lazada.vn/tag/bridgestone-lop-xe/>
60. Bridgestone giới thiệu thông điệp thương hiệu mới với chiến lược phát triển bền vững đến 2050 - baodautu, accessed May 28, 2025, <https://baodautu.vn/bridgestone-gioi-thieu-thong-diep-thuong-hieu-moi-voi-chi-en-luoc-phat-trien-ben-vung-den-2050-d150508.html>
61. Special Offers | Bridgestone Vietnam, accessed May 28, 2025, <https://www.bridgestone.com.vn/en/special-offers>
62. Lớp Ô tô MICHELIN®→ BẢNG GIÁ KHUYẾN MẠI THÁNG 05/2025 | G7Auto.vn, accessed May 28, 2025, <https://g7auto.vn/michelin>
63. Michelin Vietnam Co. Ltd.s - Buyers, Suppliers, full Export Import details - Volza, accessed May 28, 2025, <https://www.volza.com/company-profile/michelin-vietnam-co-ltd-101988805/>
64. Lớp michelin - Giá Tốt, Sale Tháng 05, Ship 0 Đồng | Shopee Việt Nam, accessed May 28, 2025, <https://shopee.vn/list/%E1%BB%91p/michelin>
65. Shop Michelin Tyres online | Lazada.com.ph, accessed May 28, 2025, <https://www.lazada.com.ph/tag/michelin-tyres/>
66. Discover one MICHELIN Star restaurants in Vietnam, accessed May 28, 2025, <https://vietnam.travel/things-to-do/discover-one-michelin-star-restaurants-vietnam>
67. Love Vietnamese food, grab your MICHELIN Guide Hanoi & Ho Chi Minh City, accessed May 28, 2025, <https://vietnam.travel/things-to-do/love-vietnamese-food-grab-your-michelin-guide-hanoi-ho-chi-minh-city>
68. Chuyện thương hiệu lốp xe đi review ẩm thực: 4 bài học về tư duy marketing từ hành trình của Michelin Guide | Advertising Vietnam, accessed May 28, 2025, <https://advertisingvietnam.com/chuyen-thuong-hieu-lop-xe-di-review-am-thuc-4-bai-hoc-ve-tu-duy-marketing-tu-hanh-trinh-cua-michelin-guide-p22154>
69. Bảng Giá Lớp Xe Ô tô Chính Hãng - Giá Cực Tốt THÁNG 05/2025 | G7Auto.vn, accessed May 28, 2025, <https://g7auto.vn/lop-o-to>
70. Lốp xe Mitsubishi Xpander - Bảng giá & Tư vấn lốp phù hợp - Advenza.net, accessed May 28, 2025, <https://advenza.net/lop-xe-xpander/>
71. Lốp xe Toyota Vios: Thông số và Bảng giá mới nhất - G7Auto.vn, accessed May 28, 2025, <https://g7auto.vn/toyota-vios-nen-thay-lop-gi>
72. Top 6 Lốp Xe Bán Tải Ford Ranger Cho Đường Trường | Otonaigon, accessed May 28, 2025, <https://www.otonaiigon.com/threads/top-6-lop-xe-ban-tai-ford-ranger-cho-duong-truong.10014118/>
73. Lốp xe bán tải Ford Ranger: Thông số và Bảng giá mới nhất - G7Auto.vn, accessed May 28, 2025, <https://g7auto.vn/ford-ranger-nen-thay-lop-gi-chi-phi-bao-nhieu>
74. Dịch vụ Vận tải nguyên chuyển - Viettel Post, accessed May 28, 2025,

- https://viettelpost.com.vn/dich_vu/dich-vu-van-tai-nguyen-chuyen/
75. Bảng giá phí vận chuyển, phí thu tiền hộ - Nhanh.vn, accessed May 28, 2025, <https://nhanh.vn/bang-gia-van-chuyen>
 76. TOP 7 đơn vị vận chuyển hàng công kênh uy tín, giá rẻ 2024 - LACCO, accessed May 28, 2025, <https://lacco.com.vn/public/news/don-vi-van-chuyen-hang-cong-kenh>
 77. Bảng Giá - Công Ty Vận Tải Nhanh Rẻ| Giá Rẻ, Uy Tín, Tốc Độ Nhanh Chóng, accessed May 28, 2025, <https://vantainhanhre.com/bang-gia-cuoc-van-chuyen/>
 78. Chính sách giao hàng, accessed May 28, 2025, <https://lopxebinhduong.com/chinh-sach-giao-hang>
 79. Chính sách đổi trả - Đích Lốp, accessed May 28, 2025, <http://dichlop.com.vn/tin-tuc/chinh-sach-doi-tra.html>
 80. Tất Tần Tật Thủ Tục Nhập Khẩu Lốp Xe Ô Tô - Project Shipping, accessed May 28, 2025, <https://projectshipping.vn/thu-tuc-nhap-khau-lop-xe-o-to/>
 81. Dịch vụ thay mới vỏ lốp xe ô tô Thanh Long, accessed May 28, 2025, <https://voxethanhlong.com/dich-vu-thay-vo-xe-chinh-hang>
 82. BẢNG GIÁ DỊCH VỤ – Saigon Tire, accessed May 28, 2025, <https://saigontire.com/bang-gia-dich-vu/>
 83. DỊCH VỤ VẮ LỐP - G7Auto.vn, accessed May 28, 2025, <https://g7auto.vn/va-lop-o-to>
 84. DỊCH VỤ THAY LỐP CHUYÊN NGHIỆP | G7Auto.vn, accessed May 28, 2025, <https://g7auto.vn/dich-vu-thay-lop>
 85. Vá lốp ô tô , cứu hộ lốp tại hà nội - Lốp Xuân Tùng, accessed May 28, 2025, <https://lopxuantung.vn/collections/va-lop-o-to>
 86. Dịch vụ thay lốp xe ô tô tại nhà - Thanh An Autocare, accessed May 28, 2025, <https://thanhanautocare.com/dich-vu-thay-lop-xe-o-to-tai-nha>
 87. www.facebook.com, accessed May 28, 2025, <https://www.facebook.com/advenzavietnam>
 88. accessed January 1, 1970, <https://www.facebook.com/BridgestoneVN>
 89. accessed January 1, 1970, <https://www.facebook.com/MichelinVietnam>