

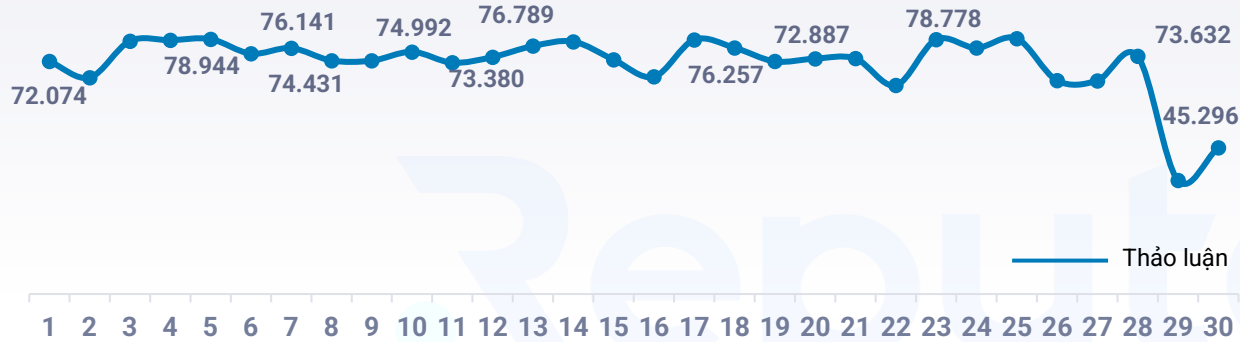
# BẢN TIN NGÀNH BÁN LẺ

## THÁNG 05/2023

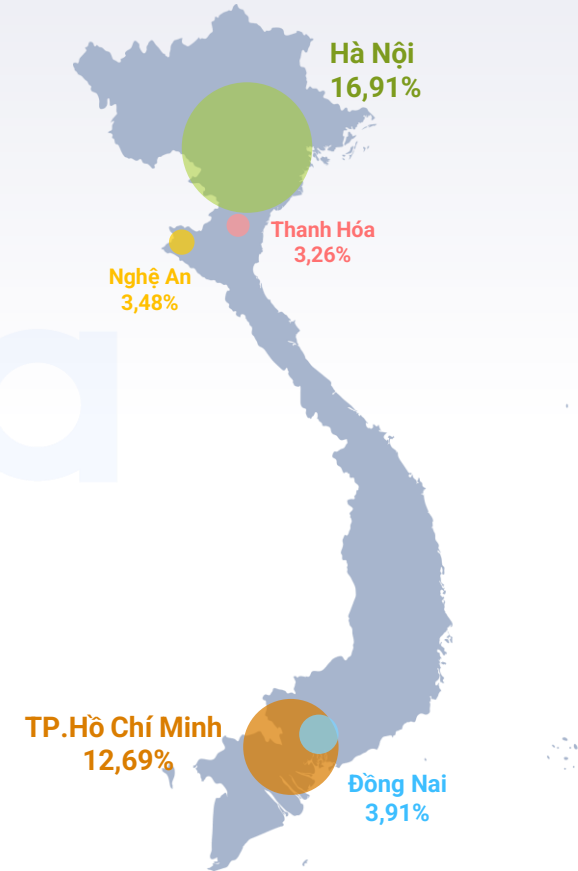
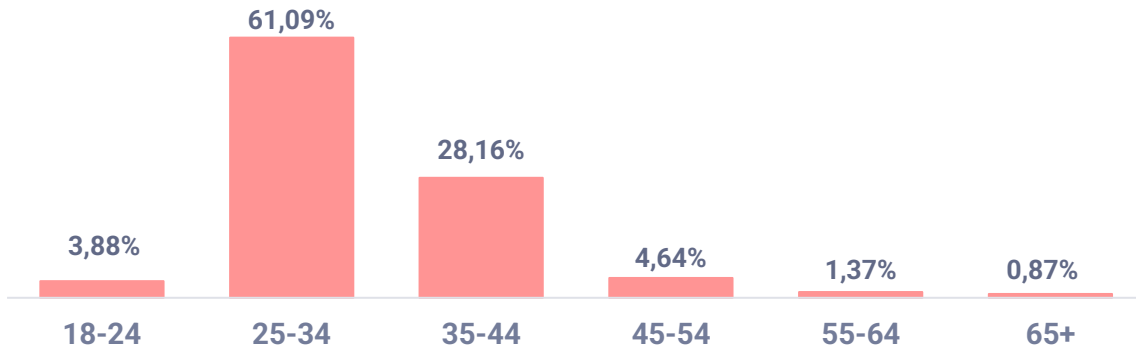
- TỔNG QUAN THẢO LUẬN NGÀNH BÁN LẺ TRONG THÁNG 04/2023
- BẢNG XẾP HẠNG CÔNG TY BÁN LẺ THEO NGÀNH HÀNG
- TOP MẶT HÀNG ĐƯỢC ĐỀ CẬP TRÊN MẠNG XÃ HỘI THEO NGÀNH HÀNG
- CHỦ ĐỀ THẢO LUẬN VỀ NGÀNH BÁN LẺ TRÊN MẠNG XÃ HỘI
- TRẢI NGHIỆM KHÁCH HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI
- TOP TIN NỔI BẬT TRÊN BÁO CHÍ



# Diễn biến thảo luận Ngành Bán lẻ trên Mạng xã hội tháng 04/2023 Reputa



Lượng thảo luận về Ngành Bán lẻ theo phân khúc độ tuổi



Top khu vực thảo luận về Ngành Bán lẻ

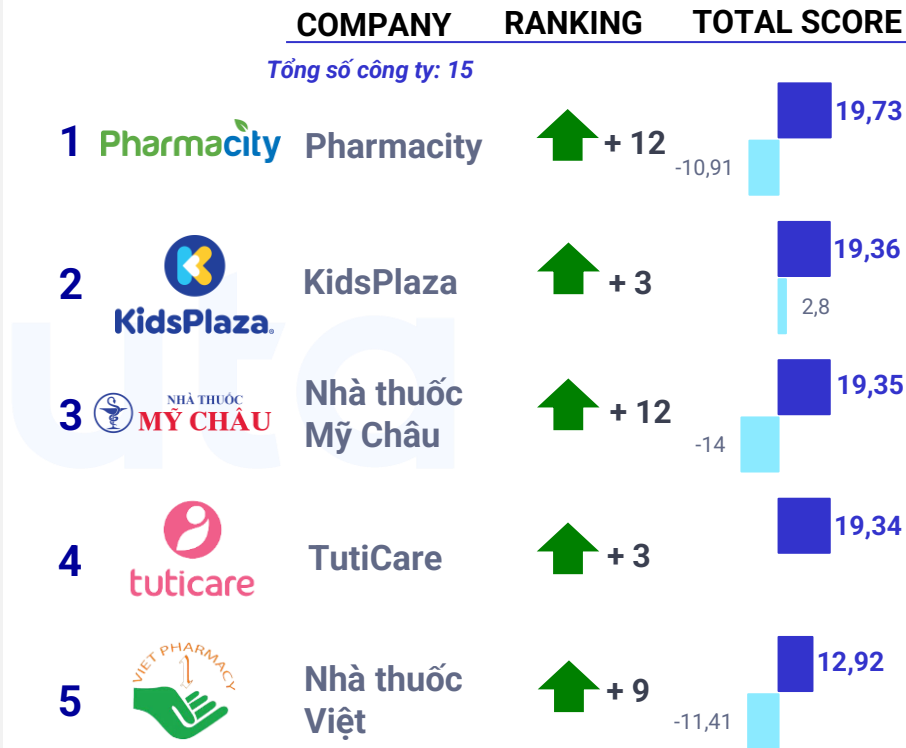
## Top 05 Cửa hàng Điện tử, điện lạnh, viễn thông phổ biến trên MXH



**Total Score = Điểm sắc thái + Điểm thị phần thảo luận + Điểm tương tác + Điểm độ lan tỏa**

N = 2.142.670 | Thời gian đo lường: ngày 01/04/2023 - ngày 30/04/2023

## Top 05 Chuỗi Nhà thuốc và Mẹ & Bé phổ biến trên MXH



Điểm sắc thái = Mức độ yêu thích về công ty / Tổng mức độ yêu thích về tất cả công ty (dựa trên hệ số thảo luận tích cực & tiêu cực)

Điểm thị phần thảo luận = Thảo luận về công ty / Tổng thảo luận về tất cả công ty (dựa trên lượng thảo luận có nhắc đến tên công ty)

Điểm tương tác = Tương tác về thảo luận của công ty / Tổng tương tác về thảo luận của tất cả công ty (dựa trên lượt like, share và comment)

Điểm độ lan tỏa = Độ lan tỏa về thảo luận của công ty / Tổng độ lan tỏa về thảo luận của tất cả công ty (dựa trên lượng tiếp cận)

## Top 05 Cửa hàng Thời trang phổ biến trên MXH

COMPANY RANKING TOTAL SCORE

Tổng số công ty: 32



Tháng 04/2023

Tháng 03/2023

Total Score = Điểm sắc thái + Điểm thị phần thảo luận + Điểm tương tác + Điểm độ lan tỏa

N = 2.142.670 | Thời gian đo lường: ngày 01/04/2023 - ngày 30/04/2023

## Top 05 Cửa hàng Làm đẹp và Mỹ phẩm phổ biến trên MXH

COMPANY RANKING TOTAL SCORE

Tổng số công ty: 18



Điểm sắc thái = Mức độ yêu thích về công ty/ Tổng mức độ yêu thích về tất cả công ty (dựa trên hệ số thảo luận tích cực & tiêu cực)

Điểm thị phần thảo luận = Thảo luận về công ty / Tổng thảo luận về tất cả công ty (dựa trên lượng thảo luận có nhắc đến tên công ty)

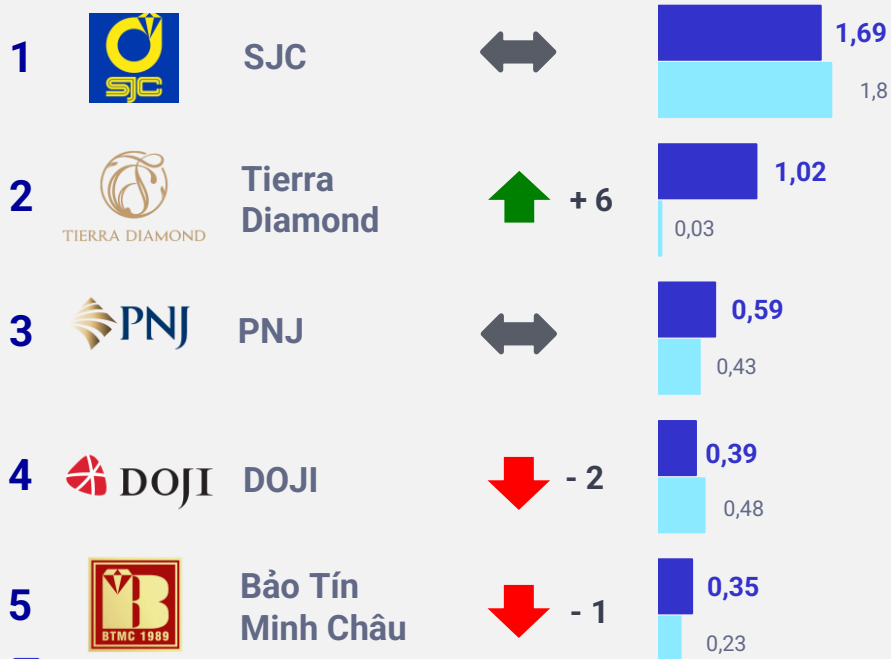
Điểm tương tác = Tương tác về thảo luận của công ty / Tổng tương tác về thảo luận của tất cả công ty (dựa trên lượt like, share và comment)

Điểm độ lan tỏa = Độ lan tỏa về thảo luận của công ty / Tổng độ lan tỏa về thảo luận của tất cả công ty (dựa trên lượng tiếp cận)

Reputa

## Top 05 Cửa hàng Trang sức, vàng bạc và kim loại quý khác phổ biến trên MXH

**COMPANY RANKING TOTAL SCORE**  
 Tổng số công ty: 13



■ Tháng 04/2023

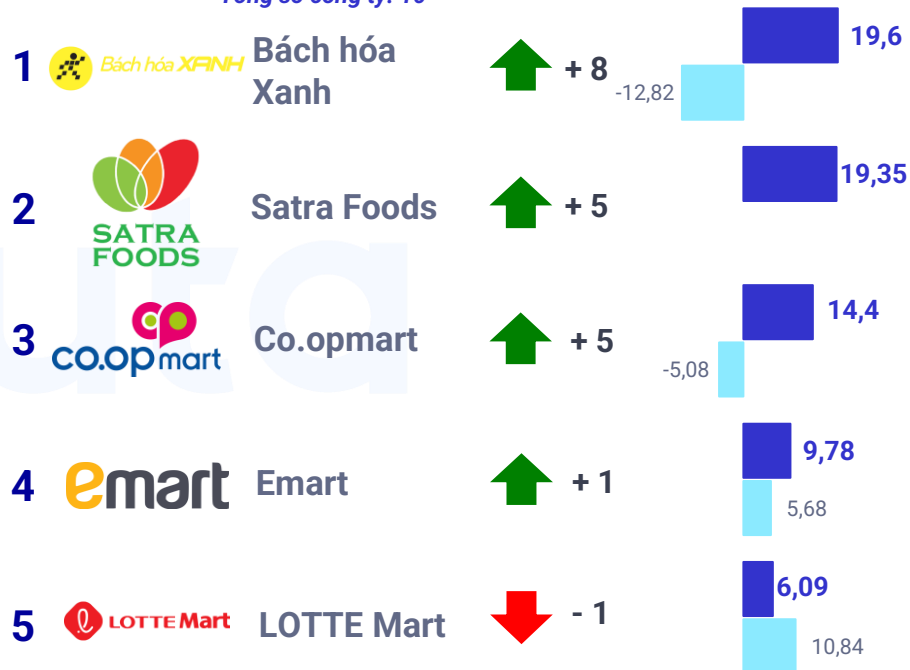
■ Tháng 03/2023

**Total Score = Điểm sắc thái + Điểm thị phần thảo luận + Điểm tương tác + Điểm độ lan tỏa**

N = 2.142.670 | Thời gian đo lường: ngày 01/04/2023 - ngày 30/04/2023

## Top 05 Chuỗi Siêu thị phổ biến trên MXH

**COMPANY RANKING TOTAL SCORE**  
 Tổng số công ty: 10



Điểm sắc thái = Mức độ yêu thích về công ty / Tổng mức độ yêu thích về tất cả công ty (dựa trên hệ số thảo luận tích cực & tiêu cực)

Điểm thị phần thảo luận = Thảo luận về công ty / Tổng thảo luận về tất cả công ty (dựa trên lượng thảo luận có nhắc đến tên công ty)

Điểm tương tác = Tương tác về thảo luận của công ty / Tổng tương tác về thảo luận của tất cả công ty (dựa trên lượt like, share và comment)

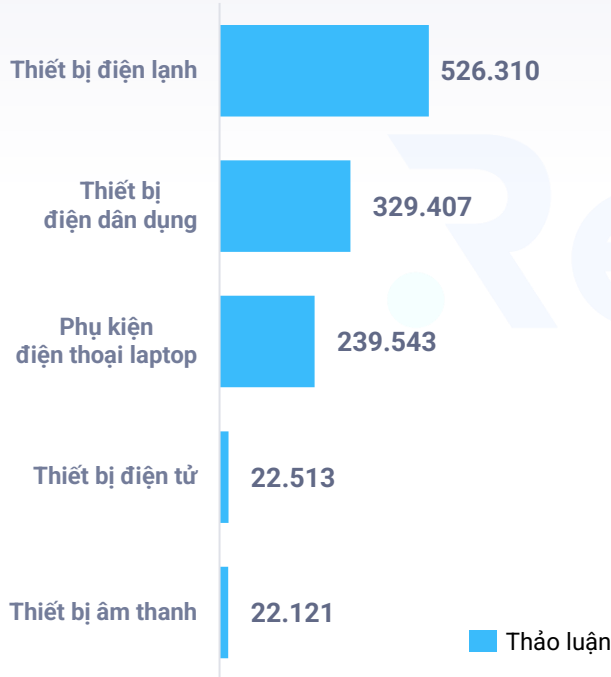
Điểm độ lan tỏa = Độ lan tỏa về thảo luận của công ty / Tổng độ lan tỏa về thảo luận của tất cả công ty (dựa trên lượng tiếp cận)

# Top Mặt hàng được đề cập trên Mạng xã hội theo ngành hàng

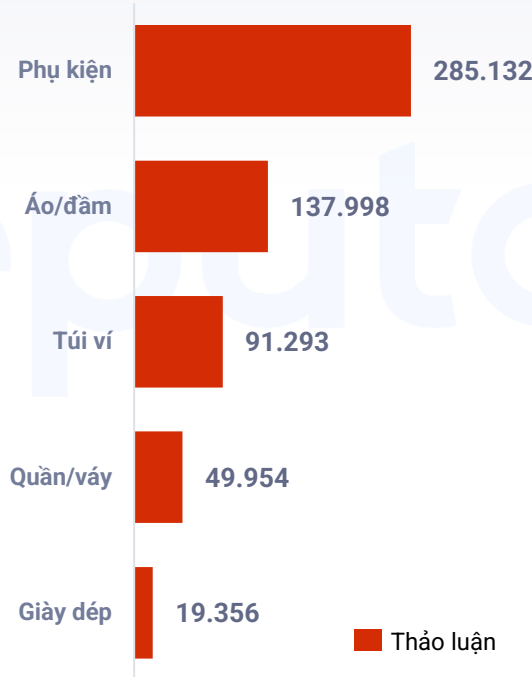
Reputa



## Top Mặt hàng nổi bật trong Ngành Điện tử, điện lạnh, viễn thông



## Top Mặt hàng nổi bật trong Ngành Thời trang



## Top Mặt hàng nổi bật trong Ngành Làm đẹp & Mỹ phẩm

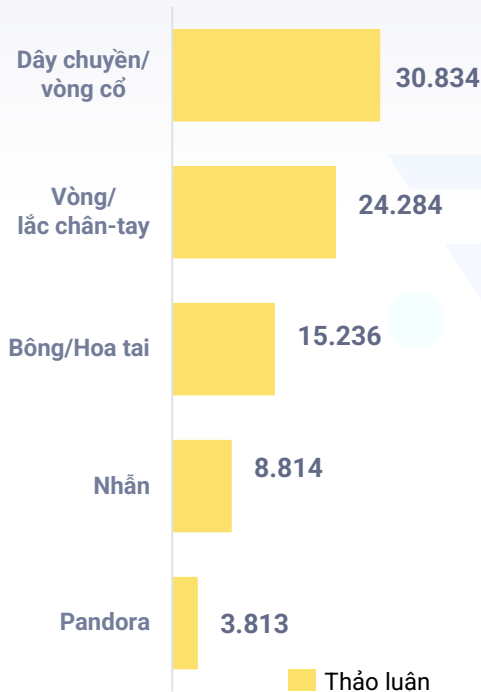


# Top Mặt hàng được đề cập trên Mạng xã hội theo ngành hàng

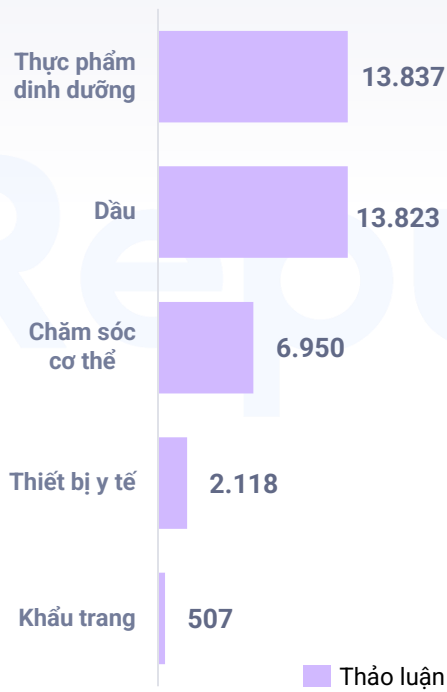
Reputa



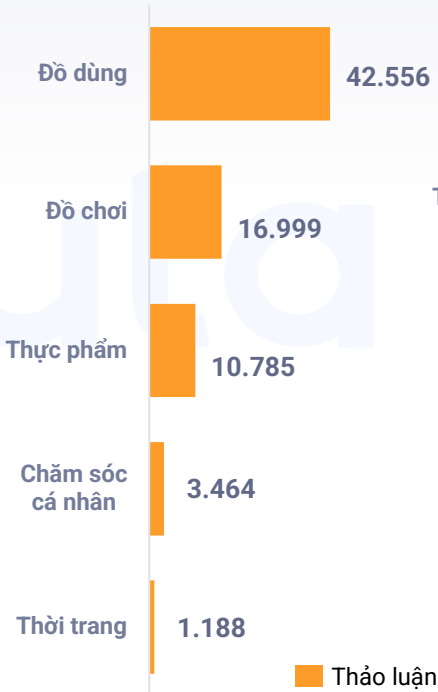
## Top Mặt hàng nổi bật trong Ngành Trang sức, vàng bạc,...



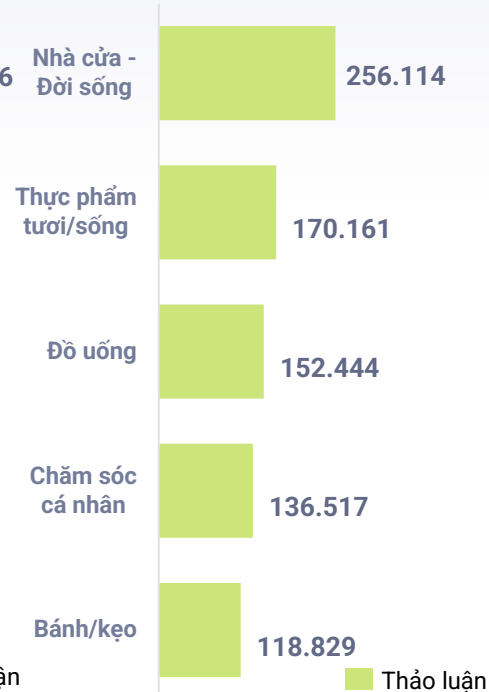
## Top Mặt hàng nổi bật trong Chuỗi nhà thuốc



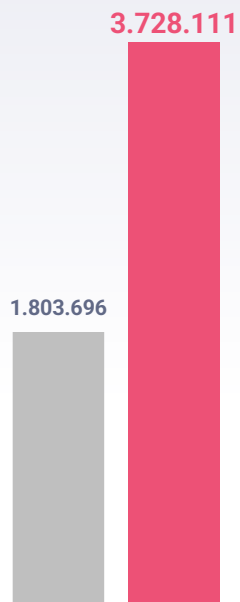
## Top Mặt hàng nổi bật trong Chuỗi mẹ và bé



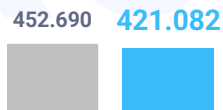
## Top Mặt hàng nổi bật trong Chuỗi Siêu thị



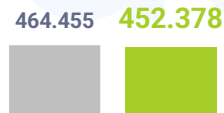
# Chủ đề thảo luận về Ngành Bán Lẻ trên Mạng xã hội



Tháng 3/2022  
Sản phẩm/Dịch vụ



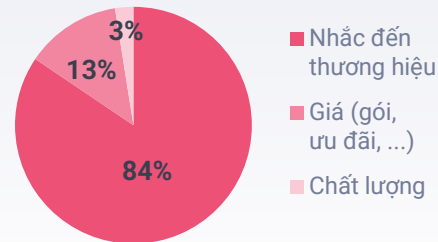
Hình thức kinh doanh



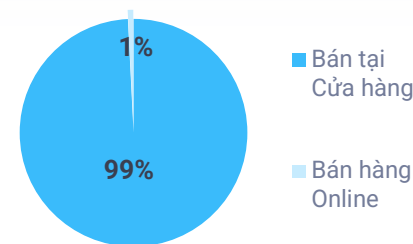
Hoạt động kinh doanh



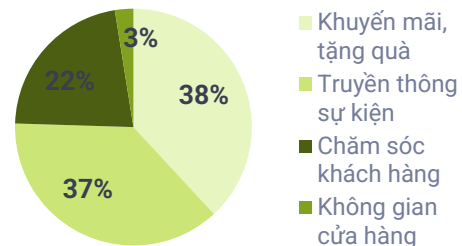
## Sản phẩm/Dịch vụ



## Hình thức kinh doanh



## Hoạt động kinh doanh



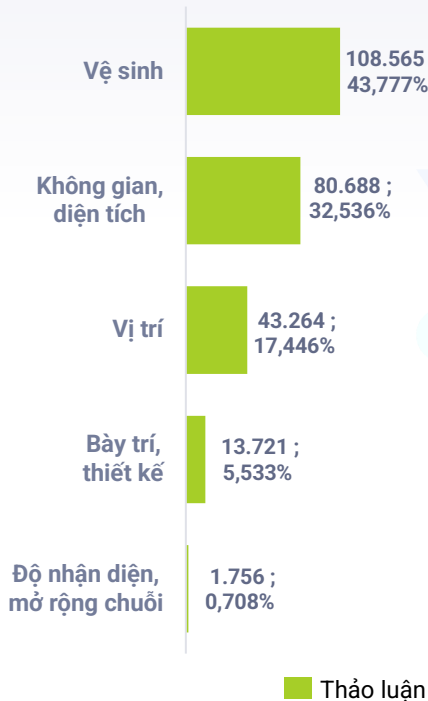


# Trải nghiệm khách hàng được đề cập trên Mạng xã hội

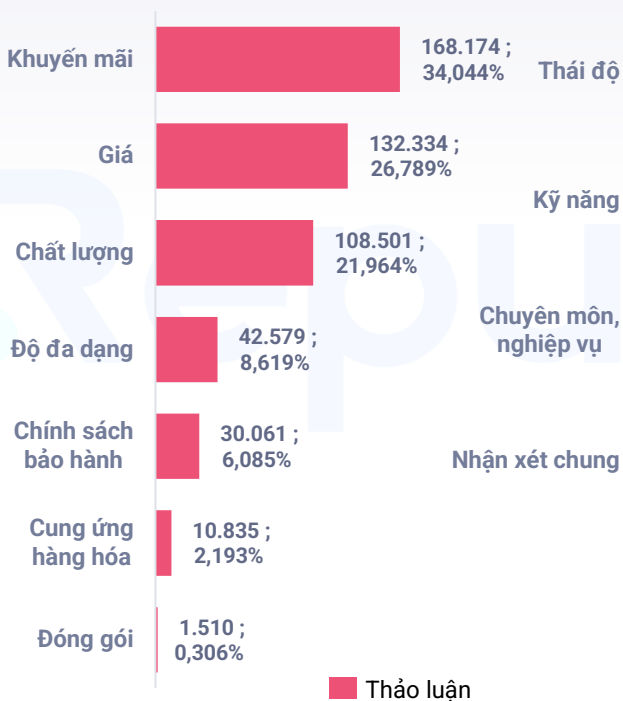
Reputa



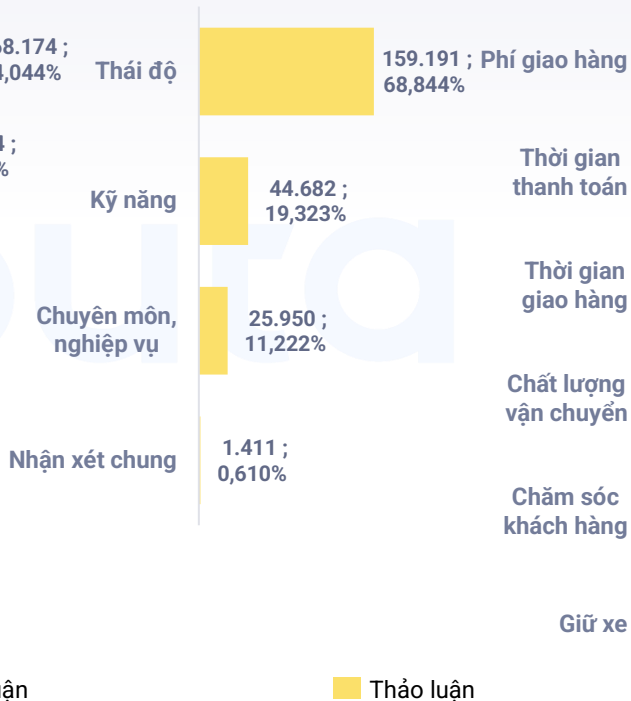
## Về Cửa hàng



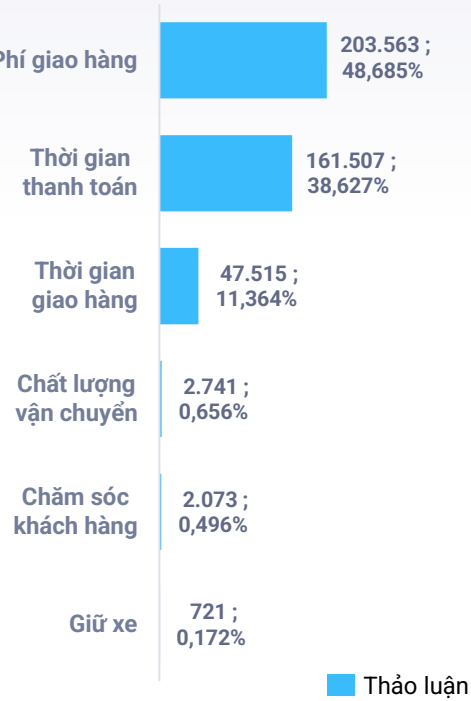
## Về Hàng hóa



## Về Nhân viên



## Về Dịch vụ




# Top tin tức nổi bật về Ngành Bán lẻ trên Báo chí



**Doanh nghiệp bán lẻ “đồn lực” kích cầu tiêu dùng**

Theo báo cáo kinh tế - xã hội quý 1 của Tổng cục Thống kê, trong quý 1 2023, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước đạt hơn 1,8 nghìn tỷ đồng, tăng 3,6% so với cùng kỳ năm trước.



*Ảnh: S&P Shop Market*

Thống kê từ TP.HCM, doanh thu bán lẻ ở thành phố tăng hơn một nửa triệu USD (54.000 tỷ đồng), tăng 3% so với cùng kỳ trong đó doanh thu hàng thực phẩm chiếm đến 30,4%. Điều đáng nói là các mua hàng bán lẻ tăng đồng thời cùng xu hướng tăng không kém riêng do giá hàng hóa bị đẩy lên cao, các nhà bán lẻ đã tập trung vào doanh thu hàng thực phẩm thực tiễn, các mặt hàng khác bị cắt giảm mạnh.

**10/04: Doanh nghiệp bán lẻ “đồn lực” kích cầu tiêu dùng - VnEconomy**

**Bán lẻ công nghệ, điện máy so kè khốc liệt**

23.04.2023 - 08:15 | Kinh tế

**Chưa** **Thích** Theo dõi Người Lao Động trên Google News

**Tuyên bố sẽ rút ngắn khoảng cách giá bán lẻ sản phẩm Apple với các hệ thống khác của “ông lớn” Thế Giới Di Động lập tức gặp sự đáp trả không khoan nhượng**

Mới đây, tài đại hồ sơ cổ đông của Công ty Cổ phần tư Thế Giới Di Động (TGDĐ), ông Nguyễn Đức Tài, Chủ tịch HĐQT công ty, đã công bố chiến lược mới đối với sản phẩm Apple. Cụ thể, trước đây, TGDĐ không quá cân nhắc về chính sách giá iPhone, MacBook... với các hệ thống đối thủ trên cơ sở những thỏa thuận, giá của TGDĐ cao hơn của hàng khác để vào được trung gian phân phối. Nhưng, TGDĐ sẽ không để chính sách giá trở thành rào cản để đối thủ “thụt” khách hàng.

**Đáp trả không khoan nhượng**

Ngay sau khi thông điệp của TGDĐ được đưa ra, nhiều hệ thống bán lẻ đã có phản ứng đáp trả không khoan nhượng. Đại diện hệ thống siêu thị Điện máy Chợ Lớn cho biết hệ thống trước nay có thể mạnh giá tốt và khẳng định “không ngại ngạo trước sự đối thủ này”. Nếu đối thủ có động thái giảm giá thì lập tức công ty cũng sẽ giảm giá sâu hơn. Để hỗ trợ người tiêu dùng vượt qua giai đoạn kinh tế khó khăn và kỳ vọng hàng tồn còn nhiều thì chuyển từ lỗ có thể sinh sau”, đại diện siêu thị điện máy Chợ Lớn thẳng thắn.

**23/04: Bán lẻ công nghệ, điện máy so kè khốc liệt - Người Lao Động**

01/04

15/04

30/04

**06/04: 4 xu hướng phát triển của thị trường bán lẻ Việt Nam - Vnbusiness**

**16/04: Ngành bán lẻ Việt Nam đã thay đổi như thế nào sau làn sóng COVID-19? - Nhịp sống Kinh doanh**

**30/04: Giới bán lẻ tìm cách kích cầu dịp lễ 30/4 - VnExpress**

**4 xu hướng phát triển của thị trường bán lẻ Việt Nam**

Quản trị | Tin tức kinh doanh | 12/02/2021

**Thị trường bán lẻ Việt Nam sẽ vận động theo 4 xu hướng lớn trước cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 là dự báo được đưa ra tại Top Summit “Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 và cơ hội cho ngành hàng bán lẻ Việt Nam” tổ chức sáng 6/4.**

Top Summit “Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 và cơ hội cho ngành hàng bán lẻ Việt Nam” được tổ chức tại sân vận động Thống Nhất, TP.HCM, thu hút sự tham gia của các chuyên gia, nhà lãnh đạo từ các doanh nghiệp bán lẻ hàng đầu Việt Nam.

Top Summit “Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 và cơ hội cho ngành hàng bán lẻ Việt Nam” được tổ chức tại sân vận động Thống Nhất, TP.HCM, thu hút sự tham gia của các chuyên gia, nhà lãnh đạo từ các doanh nghiệp bán lẻ hàng đầu Việt Nam.



**Ngành bán lẻ Việt Nam đã thay đổi như thế nào sau làn sóng COVID-19?**

Thị trường | 03/08/2023

**Cùng với việc mua sắm trực tuyến trở nên phổ biến, xu hướng thu hẹp quy mô hoạt động, đóng cửa dần ra ở hầu như tất cả loại hình của hàng Việt bị chuyển biến... WinMart và Bách Hóa Xanh hiện là hai chuỗi bán lẻ lớn nhất, số hàng mang lưới của hàng cùng khắp Việt Nam...**



Hàng nghìn cửa hàng thương mại bán lẻ đã đóng cửa bán lẻ của Xu hướng ngành bán lẻ Việt Nam (Thương mại bán lẻ) năm 2023 - với những thống kê mới nhất về số lượng, sự chuyển biến các cửa hàng ở những thương hiệu chính trong ngành bán lẻ tại Việt Nam hiện nay.

**Giới bán lẻ tìm cách kích cầu dịp lễ 30/4**

Tung Khuyến mãi giảm giá, bán đặc sản vùng miền là những cách được giới kinh doanh bán lẻ lập dụng để kích cầu dịp lễ 30/4.

Từ 20h4 đến 2h5, trung tâm thương mại Giamall (TP Thủ Đức, TP HCM) mở cửa đón khách đến lễ hội “thông sản đặc sản vùng miền 2023”. Sự kiện có hơn 1.000 loại nông sản đặc sản từ hơn 20 tỉnh thành trên cả nước.

Để hút khách, Giamall phối hợp với Hội hàng Việt Nam chất lượng cao chọn các mặt hàng tiêu chuẩn VietGap, hữu cơ, sản phẩm nông thôn tiêu biểu cấp tỉnh, ISO. Ngoài ra, để tạo thêm không khí gần gũi cho khách, họ còn tổ chức các gian hàng bán miễn phí các sản phẩm: Thịt, hương liệu của xã phường trước được bán kèm các gian “Chúng ta đang ở giai đoạn khó khăn của kinh tế thế giới và Việt Nam. Do đó, chúng tôi muốn giới thiệu các đặc sản nông sản, doanh nghiệp và địa phương kích cầu”, bà Võ Kim Thanh, Chủ tịch Hội chợ chia sẻ.

Ảnh: Phạm Xuân Thống. Phó chủ nhiệm hợp tác xã Phó tá (Đồng Tiến, Hà Giang), một đơn vị điển hình tham dự lễ hội, nói dịp này đơn vị kỳ vọng tiêu thụ được sản phẩm ở thị trường TP HCM. Hợp tác xã của anh mang vào chợ sản tuyển, rượu vang, thị, thị gạo nếp, nấm hương cùng.



# GIỚI THIỆU REPUTA

Reputa tự hào là hệ thống tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ AI, Big Data vào Social Listening.

## ĐA DẠNG NGUỒN DỮ LIỆU

- Reputa sở hữu **09** nguồn dữ liệu đến từ các nền tảng quen thuộc với người dùng:
  - Facebook
  - Youtube
  - Instagram
  - TikTok
  - Báo chí điện tử
  - Forum
  - Blog & Website
  - Báo giấy

## ĐA DẠNG FORMAT DỮ LIỆU

- Dữ liệu trong hệ thống Reputa còn được thể hiện dưới **03** format phổ biến nhất hiện nay:
  - Văn bản
  - Hình ảnh
  - Video.

## GIẢI PHÁP REPUTA CUNG CẤP


- Đo lường Sức khỏe thương hiệu
- Theo dõi hoạt động truyền thông
- Hỗ trợ chăm sóc khách hàng



## THÔNG TIN LIÊN HỆ

Liên hệ ngay với chúng tôi để nhận tư vấn các Gói dịch vụ phù hợp và hiệu quả cho bạn và Doanh nghiệp của bạn!

 <https://reputa.vn>



 Hotline: 028.2213.7979

 [reputa@viettel.com.vn](mailto:reputa@viettel.com.vn)

### Trụ sở Hà Nội

**Địa chỉ:** Toà nhà Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Lô D25 Đường Tôn Thất Thuyết, Khu đô thị mới Cầu Giấy, TP. Hà Nội



### Miền Bắc: Trần Đức Anh (Mr)

 Phone: 0965 938 396  
 Email: [anhtd54@viettel.com.vn](mailto:anhtd54@viettel.com.vn)

### Trụ sở Hồ Chí Minh

**Địa chỉ:** Tầng 23, Viettel Complex Building, Cách Mạng Tháng 8, phường 12, Quận 10, TP.HCM

### Miền Nam: Nguyễn Thành Lộc (Mr)

 Phone: 0348 186 197  
 Email: [locnt22@viettel.com.vn](mailto:locnt22@viettel.com.vn)