

Số: /BTT-UBND

Quảng Thái, ngày tháng năm 2025

**ĐÀI TRUYỀN THANH XÃ QUẢNG THÁI
CHUYÊN MỤC CHUYỂN ĐỔI SỐ**

**Nội dung: Bài tuyên truyền về hướng dẫn các hộ sản xuất kinh doanh,
doanh nghiệp đưa sản phẩm OCOP lên sàn thương mại điện tử
Postmart.vn, voso.vn và các sàn thương mại điện tử khác**

Kính thưa quý vị và các bạn !

Lợi ích của việc đưa sản phẩm OCOP lên sàn giao dịch điện tử có rất nhiều lợi thế và tác dụng rất lớn trong quá trình sản xuất, kinh doanh đó là:

1. Phạm vi quảng bá rộng khắp, không bị hạn chế

Các sàn thương mại điện tử đều có thể dễ dàng truy cập thông qua kết nối internet. Do đó có thể giúp doanh nghiệp tiếp cận được bất kỳ khách hàng nào trên toàn thế giới. Việc cập nhật các sản phẩm lợi thế của địa phương trên các sàn, các website bán hàng trực tuyến giúp sản phẩm nhanh chóng tiếp cận được với người tiêu dùng mà không có bất cứ hạn chế nào về chi phí hay phạm vi quảng bá. Qua đó, các doanh nghiệp sản xuất có thể mở rộng phạm vi kinh doanh của mình đơn giản hơn rất nhiều.

2. Tiết kiệm chi phí, giao dịch thuận lợi

Sự hiện diện của các sàn giao dịch từ Doanh nghiệp tới khách hàng lẫn Doanh nghiệp tới Doanh nghiệp đều đã có sáng khiến thương mại điện tử có thể hỗ trợ doanh nghiệp quảng bá đến nhiều khách hàng trên thế giới một cách nhanh chóng và tiện lợi. Với các sàn thương mại điện tử, doanh nghiệp - cơ sở sản xuất có thể đưa thông tin quảng cáo đến hàng trăm triệu người xem ở mọi nơi trên thế giới, hơn nữa, có thể quảng cáo thông tin 24 giờ mỗi ngày, 7 ngày mỗi tuần liên tục đến khách hàng tiềm năng ở mọi nơi trên thế giới. Rõ ràng lợi ích của thương mại điện tử đem lại là tiết kiệm chi phí, giúp doanh nghiệp kết nối với bạn hàng, giảm giá thành sản xuất, tạo lợi thế cạnh tranh. Chỉ với một kênh thương mại điện tử, sản phẩm của Việt Nam có thể giới thiệu sản phẩm tới các đối tác, khách hàng trên toàn cầu. Thay vì phải tốn rất nhiều thời gian, công sức đi tiếp cận từng khách hàng, từng thị trường. Còn lại, doanh nghiệp chỉ cần đầu tư nghiêm túc khâu thiết kế và công tác quảng bá trên các sàn này là đã có thể cắt được khâu trung gian, nâng cao giá trị thặng dư cho chính mình.

3. Kết nối người mua - người bán

Việc đưa sản phẩm lên sàn thương mại điện tử là hình thức giới thiệu sản phẩm thiết thực và hiệu quả nhất. Các doanh nghiệp có thể đăng tải đầy đủ thông tin sản phẩm cũng như giá cả, hình ảnh, chứng nhận tới người tiêu dùng. Đây còn là kênh thông tin hữu ích để thăm dò thị hiếu của khách hàng. Bằng việc tương tác trực

tiếp cũng như tiếp nhận các phản hồi của khách hàng, các doanh nghiệp có thể đề cải tiến, hoàn thiện sản phẩm. Ngược lại, người tiêu dùng cũng có thể dễ dàng theo dõi các sản phẩm của mình. Họ có thể tìm hiểu, lựa chọn, so sánh giá, chất lượng giữa các nơi, qua đó thúc đẩy hành vi mua sắm.

4. Sản phẩm có giá tốt, không bị làm giá.

Việc đưa sản phẩm lên các sàn thương mại điện tử có thể giúp người sản xuất trực tiếp tiếp cận người mua và ngược lại. Do đó giảm được nhiều khâu trung gian, khiến giá thành sản phẩm không bị đội lên những chi phí trung gian hay bị ảnh hưởng giá bởi bên trung gian trong hoạt động mua bán. Người mua cũng được mua sản phẩm với giá tốt, không phải trả các khoản phí không thực sự cần thiết để nhận được sản phẩm.

5. Hạn chế được một số rủi ro bất khả kháng:

Việc quảng bá sản phẩm qua kênh thương mại điện tử là giải pháp đang được các Doanh nghiệp đẩy mạnh triển khai và đạt được nhiều tín hiệu khả quan. Nhìn chung, trong khi kênh bán hàng offline gần như tê liệt thì việc tiêu thụ sản phẩm qua kênh online của các nền tảng như Amazon, Wayfair, Shopify., postmart. Sendo, shpee vẫn tăng trưởng đều. Trong những năm gần đây, hình thức mua bán trực tuyến trên các sàn thương mại điện tử đang ngày càng trở nên phổ biến là tiềm năng, thế mạnh để các doanh nghiệp kinh doanh định hướng phát triển. Việc đưa sản phẩm dịch vụ lợi thế, sản phẩm OCOP lên mạng Internet đang là xu hướng tất yếu trong quá trình phát triển kinh tế số hiện nay, nó có rất nhiều lợi thế và tác dụng rất lớn trong quá trình sản xuất, kinh doanh.

6. Phạm vi quảng bá rộng khắp, không bị hạn chế

Các trang mạng xã hội như zalo, facebook,... đều có thể dễ dàng truy cập thông qua kết nối internet. Do đó có thể giúp doanh nghiệp tiếp cận được bất kỳ khách hàng nào trên toàn thế giới. Việc cập nhật các sản phẩm lợi thế, sản phẩm OCOP của địa phương lên mạng Internet như zalo, facebook,... bán hàng trực tuyến giúp sản phẩm nhanh chóng tiếp cận được với người tiêu dùng mà không có bất cứ hạn chế nào về chi phí hay phạm vi quảng bá. Qua đó, các doanh nghiệp sản xuất có thể mở rộng phạm vi kinh doanh của mình đơn giản hơn rất nhiều.

Kính thưa quý vị và các bạn, quý vị và các bạn vừa lắng nghe bài tuyên truyền về chuyên mục chuyển đổi số của Ủy ban nhân dân xã Quảng Thái. Xin cảm ơn quý vị đã lắng nghe và hẹn gặp lại./.

Nơi nhận:

- Sở Thông tin và Truyền thông (để b/c);
- Phòng VH & TT huyện (để b/c);
- Lưu: VT.

**KT.CHỦ TỊCH
PHÓ CHỦ TỊCH**

Lê Trọng Thụ