

LIÊN MINH HỖ TRỢ XUẤT KHẨU TRỰC TUYẾN VIỆT NAM (VESA)

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

I. Hoạt động truyền thông

1. Truyền thông trên website của VESA

Hiện tại Liên minh VESA được truyền thông chính qua kênh Website: <https://vesa.vecom.vn/> với 2 luồng bài đăng chính: Các tin tức liên quan đến xuất nhập khẩu nói chung và các thông tin sự kiện của VECOM và VESA.

Việc tiếp tục phát triển quảng bá kênh website này giúp cho cộng đồng doanh nghiệp biết đến Liên minh VESA nhiều hơn, thu hút sự tham gia từ các doanh nghiệp cũng như các thành viên Liên minh được hưởng lợi; đồng thời hướng tới trở thành trang thông tin về xuất nhập khẩu uy tín dành cho doanh nghiệp.

- Tiếp tục đăng tin bài theo kế hoạch để duy trì tương tác và độ ổn định của website: nội dung tin bài có thể phối hợp với các thành viên để cung cấp định kỳ.
- Nghiên cứu quảng bá các dịch vụ của doanh nghiệp thành viên qua Website VESA, mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp thành viên Liên minh.

Ngoài ra, Liên minh VESA còn các kênh truyền thông phụ khác như Email Marketing, Quảng cáo trực tuyến,...

Đồng thời VESA có thể đặt logo tại các sự kiện của VECOM với vai trò đơn vị bảo trợ chuyên môn để quảng bá hình ảnh, v.v...

Yêu cầu: các thành viên gửi tin bài về hoạt động của mình để post lên site VESA, trung bình 1 tháng/1 tin.

2. Truyền thông trên các kênh của thành viên VESA

Kế hoạch hoạt động năm 2025 của Liên minh VESA được xây dựng với mục tiêu nêu tăng cường tính lan tỏa, mở rộng ảnh hưởng, hỗ trợ các thành viên. Để đạt được những mục tiêu này, sự tham gia và đóng góp của tất cả các thành viên là vô cùng quan trọng. Đặc biệt, chúng tôi kêu gọi sự hỗ trợ tích cực từ các thành viên trong việc truyền thông về các sự kiện do Liên minh tổ chức. Sự lan tỏa thông tin từ chính các thành viên sẽ góp phần tăng cường nhận diện thương hiệu, thu hút sự quan tâm của cộng đồng và đối tác, từ đó mang lại lợi ích chung cho toàn Liên minh.

- Các thành viên hỗ trợ đăng tin bài về chương trình của Liên minh VESA trên các kênh truyền thông của doanh nghiệp như Fanpage, Website và bản tin nội bộ (nếu có)

3. Truyền thông trên Kênh truyền hình Kinh tế Tài chính - VITV

Phối hợp cùng Kênh truyền hình Kinh tế Tài chính – VITV xây dựng Chuyên mục Xuất khẩu trực tuyến.

Yêu cầu: VITV ủng hộ, các thành viên VESA đồng hành

(Phụ lục 1)

II. Lễ công bố Quy mô xuất nhập khẩu trực tuyến Việt Nam

Liên minh VESA và Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam phối hợp cùng dự án Vietnam Digital Trade tổ chức lễ công bố Báo cáo quy mô xuất nhập khẩu trực tuyến 2024.

i) Thời gian: Tháng 3 năm 2025

ii) Địa điểm: Hà Nội

iii) Thành phần:

+ Diễn giả, Panelist:

- o Cơ quan: Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, Cục Xúc tiến thương mại,...
- o Các doanh nghiệp nền tảng TMĐT
- o Các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ xuất khẩu
- o Các ngân hàng thương mại, tổ chức thanh toán: Pingpong...
- o Các doanh nghiệp Logistics

+ Đại biểu: Cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp liên quan tới lĩnh vực xuất nhập khẩu trực tuyến.

iv) Chủ đề: Quy mô hoạt động xuất nhập khẩu trực tuyến tại Việt Nam 2024 (Cross border E-commerce Scale in Viet Nam 2024)

- Phiên 1: Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp VN xuất khẩu trực tuyến (MOIT, USAID,...)

- Phiên 2: Tầm nhìn của VECOM đối với hoạt động TMĐT xuyên biên giới (VECOM)
- Phiên 3: Các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp VN bán hàng xuyên biên giới (Amazon Global Selling, Shopee,...)
- Phiên 4: Công bố Báo cáo quy mô xuất khẩu trực tuyến Việt Nam 2024 (VDT, USAID)

III. Diễn đàn Xuất nhập khẩu trực tuyến (VOIEF)

Diễn đàn này được tổ chức năm 2017; 2020 và 2024 đã thu hút sự quan tâm cao của đông đảo các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp và truyền thông. Năm 2025 sẽ tiếp tục tổ chức sự kiện này.

i) Thời gian: Tháng 6 năm 2025

ii) Địa điểm: Hà Nội

iii) Thành phần:

+ Diễn giả, panelist:

- o Cơ quan: Bộ Công Thương, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước
- o Các tổ chức: VCCI, Amcharm, Eurocharm, Nordcham, v.v...
- o Các hiệp hội ngành hàng: Dệt may, Điện tử, Đồ gỗ, Da giày...
- o Các doanh nghiệp nền tảng: Amazon, Alibaba, Google...
- o Các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ xuất khẩu trực tuyến
- o Các ngân hàng thương mại, tổ chức thanh toán: Pingpong...
- o Các doanh nghiệp Logistics: DHL, UPS,...

+ Đại biểu: Cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp liên quan tới lĩnh vực xuất nhập khẩu trực tuyến.

iv) Chủ đề: Thương mại điện tử Xuyên biên giới: Từ giai đoạn khởi động đến cất cánh

- Các chính sách và quy định pháp luật mới nhất về xuất khẩu, những thị trường xuất khẩu nổi bật, hoạt động hỗ trợ của cơ quan, tổ chức nhà nước (Bộ Công Thương: Cục Xuất nhập khẩu, Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số, Cục Xúc tiến thương mại; Tổng cục Hải quan)
- Cơ hội từ những nền tảng xuất khẩu (B2B: Alibaba...; B2C: Amazon, Walmart, Wayfair, Shopee...)
- Những hoạt động hỗ trợ xuất khẩu trực tuyến (Nghiên cứu thị trường: Google; Thanh toán: Pingpong; e-Logistics: DHL, UPS...)
- Các công ty hỗ trợ xuất khẩu trực tuyến (B2B: OSB; B2C: Anneco, EcomStone...)
- Tips: Trao đổi, giải đáp những câu hỏi lớn của doanh nghiệp

IV. Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ xuất khẩu trực tuyến

1. Tập huấn nâng cao năng lực xuất khẩu trực tuyến cho các doanh nghiệp

Liên minh VESA phối hợp cùng Sở Công Thương/Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn các tỉnh thành lập các đề án tập huấn hỗ trợ địa phương phát triển xuất khẩu trực tuyến, tổ chức đào tạo chuyên sâu thông qua các chương trình tập huấn chung theo lớp hoặc chọn ra các nhà bán hàng có sản phẩm tiềm năng xuất khẩu để hướng dẫn thực hành; Các buổi đào tạo được thực hiện bởi các chuyên gia đến từ các doanh nghiệp thành viên VESA.

Yêu cầu: các thành viên VESA ủng hộ và cử đại diện tham gia, hỗ trợ nguồn lực tổ chức

(Phụ lục 2)

2. Dịch vụ tư vấn hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu trực tuyến

- **Tư vấn về nghiên cứu thị trường quốc tế:** Hỗ trợ doanh nghiệp nghiên cứu nhu cầu và xu hướng tiêu dùng tại các thị trường quốc tế, đặc biệt là những thị trường đang phát triển.
- **Tư vấn về pháp lý và thuế:** Hướng dẫn về các vấn đề pháp lý khi xuất khẩu, bao gồm bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, các yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng và quy định thuế đối với hàng hóa xuất khẩu.
- **Tư vấn về logistics và chuỗi cung ứng:** Giúp doanh nghiệp cải thiện khả năng vận chuyển và giảm chi phí logistics khi xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài.

Các thành viên VESA tham gia tư vấn, hỗ trợ và cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp.

V. Đào tạo về xuất khẩu trực tuyến

VESA phối hợp với trên 40 trường đại học thuộc Mạng lưới các cơ sở đào tạo thương mại điện tử (VecomNet) tổ chức các hoạt động để giới thiệu về xuất khẩu trực tuyến tới các giảng viên và sinh viên.

Tham gia bảo trợ chuyên môn cho chuỗi Unitour thường niên của Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam.

Yêu cầu: các thành viên VESA ủng hộ và cử đại diện tham gia, hỗ trợ nguồn lực tổ chức

(Phụ lục 3)

VI. Giao lưu, kết nối

1. Giao lưu giữa các thành viên VESA

Giao lưu hội viên là một hoạt động có ý nghĩa trong nội bộ Liên minh VESA, với mục tiêu:

- Tạo cơ hội cho các hội viên giao lưu, kết nối và chia sẻ kinh nghiệm.
- Cập nhật thông tin mới nhất về thị trường xuất khẩu và các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp.
- Nâng cao năng lực và kỹ năng cho doanh nghiệp thông qua trao đổi, thảo luận.
- Thúc đẩy hợp tác và phát triển Liên minh VESA.

Kế hoạch dự kiến:

- Hình thức tổ chức: Giao lưu tiệc tối tại Hà Nội hoặc kết hợp với Hội nghị họp BCH của VECOM
- Thời gian: tháng 12/2025
- Thành phần: Các thành viên Liên minh VESA và một số khách mời từ các cơ quan nhà nước và đơn vị đối tác

Yêu cầu: các thành viên góp ý về nội dung và hỗ trợ nguồn lực

Phụ lục 1

VESA phối hợp cùng Kênh truyền hình Kinh tế Tài chính VITV triển khai chuyên mục về xuất khẩu trực tuyến trên kênh truyền hình Kinh tế Tài chính VITV nhằm quảng bá về thương mại điện tử xuyên biên giới, hỗ trợ các doanh nghiệp có nhu cầu xuất khẩu trực tuyến, đồng thời giới thiệu sản phẩm, dịch vụ của các thành viên VESA.

1. Cách thức triển khai:

- Podcast chuyên đề/ đào tạo
- **Talkshow:** Mời các chuyên gia và doanh nghiệp xuất khẩu trực tuyến chia sẻ kinh nghiệm và kiến thức thực tiễn, các vấn đề xoay quanh XK Online.
- **Phỏng vấn:** Phỏng vấn các doanh nghiệp thành công trong lĩnh vực xuất khẩu trực tuyến; phỏng vấn các chuyên gia trong lĩnh vực về các chủ đề xoay quanh XK Online
- **Chương trình thực tế:** Theo chân các doanh nghiệp xuất khẩu trực tuyến trong quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh.
- **Bản tin:** Cập nhật các tin tức mới nhất về xuất khẩu trực tuyến.
- Lồng ghép video TVC giới thiệu VESA, TVC doanh nghiệp thành viên và logo các thành viên đồng hành cùng chuyên mục

2. Nội dung chương trình:

- Giới thiệu về xuất khẩu trực tuyến
 - o Khái niệm và lợi ích của xuất khẩu trực tuyến.
 - o Các hình thức xuất khẩu trực tuyến phổ biến.
 - o Quy trình thực hiện xuất khẩu trực tuyến.
 - o Các kênh bán hàng trực tuyến hiệu quả cho xuất khẩu.
 - o Chính sách pháp luật trong hoạt động xuất khẩu trực tuyến.

- Thanh toán và vận chuyển hàng hóa trong xuất khẩu trực tuyến.
 - Các phương thức thanh toán quốc tế phổ biến.
 - Lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển uy tín.
- Quản lý đơn hàng và theo dõi tình trạng vận chuyển.
 - Giải quyết tranh chấp trong xuất khẩu trực tuyến.
 - Các nguyên nhân dẫn đến tranh chấp trong xuất khẩu trực tuyến.
 - Cách thức giải quyết tranh chấp hiệu quả.
 - Các biện pháp phòng ngừa tranh chấp trong xuất khẩu trực tuyến.
 - Tư vấn quy trình xuất khẩu trực tuyến - các đơn vị DN uy tín chuyên môn trong lĩnh vực xuất khẩu trực tuyến tham gia tư vấn, quảng bá dịch vụ, sản phẩm.

3. Thời gian dự kiến

- Talkshow, phỏng vấn, chương trình thực tế: triển khai theo Quý
- Bản tin: triển khai theo tháng

Phụ lục 2

Tổ chức đào tạo chuyên sâu trực tiếp cho các doanh nghiệp địa phương

Liên minh VESA phối hợp cùng Sở Công Thương/Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn các tỉnh thành lập các đề án tập huấn hỗ trợ địa phương phát triển xuất khẩu trực tuyến, tổ chức đào tạo chuyên sâu thông qua các chương trình tập huấn chung theo lớp hoặc chọn ra các nhà bán hàng có sản phẩm tiềm năng xuất khẩu để hướng dẫn thực hành; Các buổi đào tạo được dẫn bởi các chuyên gia đến từ các doanh nghiệp thành viên VESA.

1. Mục tiêu:

- Nâng cao nhận thức về tiềm năng và lợi ích của xuất khẩu trực tuyến cho doanh nghiệp địa phương.
- Cung cấp cho doanh nghiệp địa phương kiến thức và kỹ năng cần thiết để tham gia vào thị trường xuất khẩu trực tuyến.
- Kết nối doanh nghiệp địa phương với các chuyên gia, nhà cung cấp dịch vụ và đối tác tiềm năng trong lĩnh vực xuất khẩu trực tuyến.

2. Cách thức triển khai:

- Ban Thư ký VESA làm việc, phối hợp cùng Sở Công Thương các tỉnh để chọn ra các đơn vị, nhà bán hàng có sản phẩm đặc trưng, tiềm năng xuất khẩu. Từ đó tổ chức các chương trình theo 1 trong 2 hướng:
 - Tổ chức đào tạo theo lớp: mời các chuyên gia từ doanh nghiệp trong lĩnh vực xuất khẩu trực tuyến (Các thành viên VESA) về địa phương để tập huấn 1-2 ngày theo lớp, kết hợp tư vấn sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp thành viên.
 - Tổ chức hướng dẫn trực tiếp cho 1 số doanh nghiệp triển vọng: Từ các buổi đào tạo theo lớp, BTC tìm cách kết nối với các Doanh nghiệp có

sản phẩm tiềm năng, có nguồn lực tốt để mời các chuyên gia doanh nghiệp về đào tạo chuyên sâu, hỗ trợ từng bước xuất khẩu trực tuyến; có thể hỗ trợ nguồn nhân lực cho DN bằng cách liên kết các trường ĐH trong VECOMNET cử sinh viên thực tập.

- Tổ chức triển lãm sản phẩm xuất khẩu của doanh nghiệp địa phương.
- Đưa Liên minh VESA vào chương trình với vai trò đồng tổ chức/ bảo trợ, có TVC của VESA chiếu tại sự kiện; Truyền thông các thành viên đến với DN địa phương qua các hình thức đồng hành tại sự kiện.
- Tiềm năng và lợi ích của xuất khẩu trực tuyến
 - Xu hướng phát triển của thương mại điện tử và xuất khẩu trực tuyến.
 - Lợi ích và thế mạnh của xuất khẩu trực tuyến đối với doanh nghiệp địa phương.
 - Các thị trường tiềm năng cho sản phẩm xuất khẩu trực tuyến của doanh nghiệp địa phương.
- Tiếp thị sản phẩm xuất khẩu trực tuyến
 - Xác định khách hàng mục tiêu và nhu cầu.
 - Áp dụng các chiến lược tiếp thị trực tuyến hiệu quả.
 - Sử dụng các công cụ quảng cáo trực tuyến.
- Thanh toán và vận chuyển hàng hóa xuất khẩu trực tuyến
 - Các phương thức thanh toán quốc tế phổ biến.
 - Lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển uy tín.
 - Quản lý đơn hàng và theo dõi tình trạng vận chuyển
- Kết nối doanh nghiệp:
 - Tạo cơ hội cho doanh nghiệp địa phương kết nối với các chuyên gia, nhà cung cấp dịch vụ và đối tác tiềm năng trong lĩnh vực xuất khẩu trực tuyến.
 - Tổ chức các buổi gặp gỡ, trao đổi trực tiếp giữa doanh nghiệp.

3. Thời gian dự kiến:

- Có thể kết hợp cùng đề án tập huấn thương mại điện tử cho doanh nghiệp địa phương.

Phụ lục 3

Đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao là một hoạt động quan trọng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu nói chung và xuất khẩu trực tuyến nói riêng với mục tiêu trang bị cho sinh viên kiến thức và kỹ năng cần thiết để tham gia vào lĩnh vực xuất khẩu trực tuyến, nâng cao nhận thức của sinh viên về tiềm năng và lợi ích của xuất khẩu trực tuyến và chuẩn bị nguồn nhân lực chất lượng cao trong lĩnh vực tiềm năng này trong tương lai. Sinh viên trong lĩnh vực này có thể đến từ nhiều ngành khác nhau như: ngành xuất nhập khẩu, ngành thương mại điện tử, ngành kinh doanh quốc tế,...

1. Cách thức triển khai

- Đưa các chuyên đề nội dung về xuất khẩu trực tuyến vào Tập huấn giảng viên 2025 => Các thầy cô giảng viên có tư liệu, tài liệu truyền đạt cho sinh viên
- Đưa nội dung xuất khẩu trực tuyến vào Chuỗi Unitour 2025, mời các DN thành viên VESA đồng hành.
- Phối hợp các trường ĐH trong mạng lưới VECOMNET mời 1 số chuyên gia trong lĩnh vực xuất khẩu trực tuyến về đứng lớp 1 số buổi thực hành,...: EcomStone/Anneco đứng lớp về quy trình xuất khẩu trực tuyến, PingPong đứng lớp về chủ đề thanh toán quốc tế...
- Tổ chức các buổi tham quan doanh nghiệp dành cho SV: Có thể tham quan trung tâm logistics của doanh nghiệp, hoặc tìm hiểu về hệ thống thanh toán quốc tế,...
- Kết nối sinh viên ưu tú đi thực tập tại các DN địa phương được hỗ trợ xuất khẩu trực tuyến bởi VESA,...
- Đặt Logo VESA với vai trò bảo trợ chuyên môn, chiếu TVC VESA và mời các thành viên VESA tham gia các chương trình

2. Gợi ý các nội dung đào tạo:

- **Kiến thức nền tảng về xuất khẩu trực tuyến:**
 - o Khái niệm và lợi ích của xuất khẩu trực tuyến.
 - o Các mô hình xuất khẩu trực tuyến phổ biến.
 - o Quy trình thực hiện xuất khẩu trực tuyến.
 - o Các kênh bán hàng trực tuyến hiệu quả cho xuất khẩu.
- **Kỹ năng cần thiết cho xuất khẩu trực tuyến:**
 - o Kỹ năng xây dựng website bán hàng xuất khẩu.
 - o Kỹ năng tiếp thị sản phẩm xuất khẩu trực tuyến.
 - o Kỹ năng thanh toán và vận chuyển hàng hóa xuất khẩu trực tuyến.
 - o Kỹ năng giải quyết tranh chấp trong xuất khẩu trực tuyến.
 - o Kỹ năng sử dụng các công cụ hỗ trợ xuất khẩu trực tuyến.
- **Kiến thức chuyên sâu về các thị trường xuất khẩu tiềm năng:**
 - o Phân tích thị trường xuất khẩu tiềm năng.
 - o Xác định nhu cầu và sở thích của khách hàng mục tiêu.
 - o Áp dụng các chiến lược marketing phù hợp cho từng thị trường.
 - o Tuân thủ các quy định pháp lý về xuất khẩu sang từng thị trường.
- **Kỹ năng mềm:**
 - o Kỹ năng giao tiếp, đàm phán.
 - o Kỹ năng làm việc nhóm.
 - o Kỹ năng giải quyết vấn đề.
 - o Kỹ năng thích nghi với môi trường làm việc quốc tế.