

Retail là gì? Tất tần tật về Retail

Trong cuộc sống, công việc hàng ngày nhất là trong lĩnh vực kinh doanh ta thường nghe đến từ Retail. Ví dụ như: Retail manager, Retail price index, Retail Insider...Nhưng có lẽ nhiều người sẽ không biết về cụm từ này. Vậy hãy cùng tìm hiểu Retail là gì, tầm quan trọng và cách thức hoạt động của Retail ở bài viết này nhé!

I. Khái niệm Retail

Retail (Bán lẻ) là cách các nhà sản xuất hàng hóa và dịch vụ đưa sản phẩm của họ đến với người tiêu dùng.

Các nhà bán lẻ cũng có thể mua sản phẩm từ một người trung gian, được gọi là nhà buôn sỉ hoặc nhà phân phối. Sản phẩm được đóng gói lại để tiếp thị và phân phối dễ dàng hơn. Các nhà bán lẻ cũng có thể lấy hàng của họ trực tiếp từ nhà sản xuất.

Các nhà bán lẻ là điểm dừng chân cuối cùng trong chuỗi cung ứng trước khi các sản phẩm kết thúc trong giỏ hàng của bạn.

II. Tại sao Retail lại quan trọng?

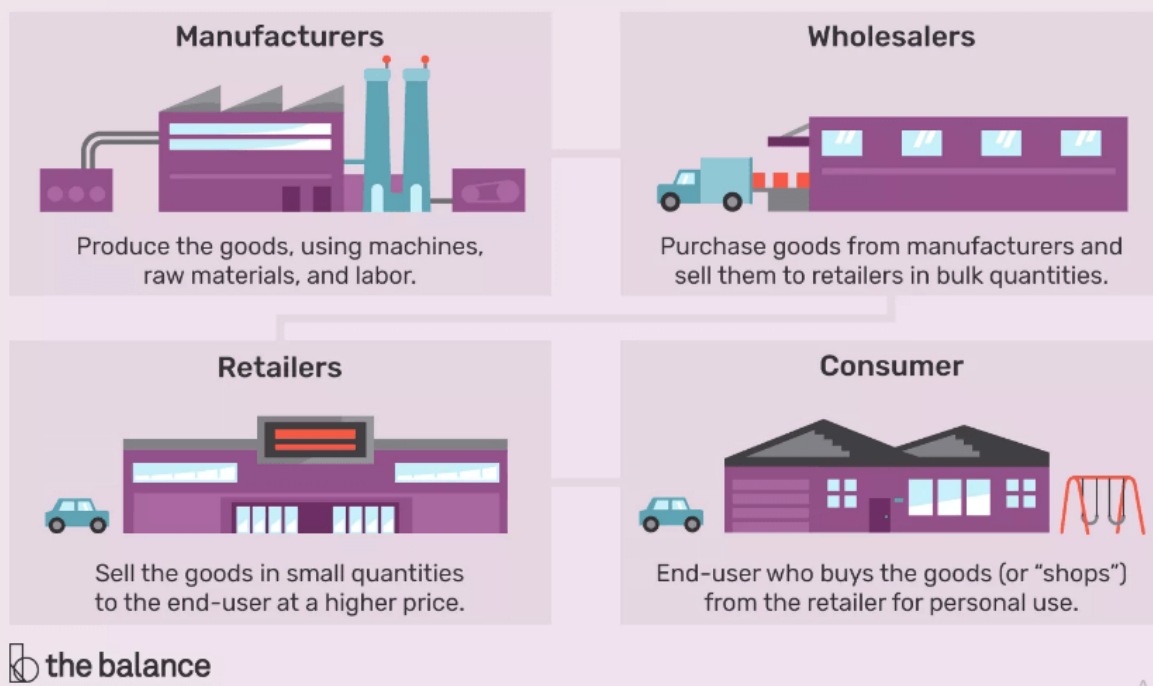
Retail quan trọng bởi vì nó cho phép các nhà sản xuất tập trung vào sản xuất sản phẩm mà không bị phân tâm làm sao để đưa sản phẩm tới khách hàng.

Các nhà bán lẻ làm cho việc mua hàng hóa của người tiêu dùng trở nên dễ dàng. Vì các cửa hàng bán lẻ có nhân viên bán hàng, các trang web mua sắm có dịch vụ trò chuyện khách hàng, danh mục mô tả, hình ảnh... và bất kì điều gì cần thiết để có được sản phẩm tốt với mức giá phù hợp cho từng khách hàng đúng thời điểm.

III. Chuỗi cung ứng bán lẻ hoạt động như thế nào?

Chuỗi cung ứng bán lẻ bao gồm các nhà sản xuất, nhà buôn sỉ, nhà bán lẻ và người tiêu dùng (người dùng cuối). Nhà buôn sỉ được kết nối trực tiếp với nhà sản xuất, và nhà bán lẻ được kết nối với nhà buôn sỉ. Một số công ty bán lẻ lớn nhất thế giới như Walmart và Amazon.com đủ lớn để giao dịch trực tiếp với các nhà sản xuất mà không cần nhà buôn sỉ ở giữa giao dịch.

How Does The Retail Supply Chain Work?



Nguồn: Internet

Dưới đây là vai trò của những nhân tố chính trong chuỗi cung ứng bán lẻ điển hình:

- **Nhà sản xuất:** Sử dụng máy móc, nguyên liệu và lao động để sản xuất hàng hóa.
- **Người buôn sỉ:** Mua hàng hóa thành phẩm từ các nhà sản xuất và bán những hàng hóa đó cho các nhà bán lẻ với số lượng lớn.
- **Nhà bán lẻ:** Bán hàng hóa với số lượng nhỏ cho người dùng cuối với giá cao hơn, theo lý thuyết MSRP (Giá bán lẻ đề xuất của nhà sản xuất).
- **Người tiêu dùng:** Người dùng cuối mua hàng hóa từ nhà bán lẻ (hoặc cửa hàng trực tuyến) để sử dụng cá nhân.

IV. Các kiểu cửa hàng bán lẻ thường gặp ở Việt Nam

- **Cửa hàng bách hóa:** Bán một loạt các hàng hóa được sắp xếp theo danh mục như quần áo, giày dép, đồ gia dụng, sản phẩm làm đẹp,...
- **Cửa hàng tạp hóa và siêu thị:** Bán tất cả các loại sản phẩm thực phẩm và đồ uống, và đôi khi cũng có các sản phẩm gia dụng, quần áo và điện tử tiêu dùng.
- **Các nhà bán lẻ dạng kho:** Các cơ sở loại kho không rườm rà với nhiều loại sản phẩm đã được đóng gói với số lượng lớn và được bán với giá thấp hơn giá bán lẻ.
- **Nhà bán lẻ đặc biệt:** Chuyên về một loại sản phẩm cụ thể. Ví dụ như: Victoria's Secret, Nike, Adidas,...
- **Nhà bán lẻ Internet:** Bán từ một trang web mua sắm trên Internet và giao hàng mua trực tiếp cho khách hàng tại nhà hoặc nơi làm việc của họ và thường bán hàng hóa với giá thấp hơn giá bán lẻ truyền thống nhưng lại có phí giao hàng.