

Thông Cáo Báo Chí

Startup giao đồ ăn Loship được bình chọn trong Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Châu Á - Thái Bình Dương năm 2022 của Financial Times

Mới đây, tạp chí Financial Times đã công bố danh sách 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Châu Á - Thái Bình Dương năm 2022. Theo đó, Loship là startup Việt Nam duy nhất lọt vào top 50. Đứng ở vị trí 47, Loship cũng là startup Việt đầu tiên giữ thứ hạng cao nhất kể từ khi bảng xếp hạng Financial Times ra đời.



Loship, startup giao đồ ăn và giao hàng siêu tốc của Việt Nam vừa được vinh danh trong top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Châu Á - Thái Bình Dương năm 2022 của tạp chí Financial Times. Đáng chú ý, Việt Nam có tổng cộng 4 doanh nghiệp lọt vào bảng xếp hạng Financial Times năm nay, trong đó có 2 công ty lọt vào top 100. Theo đó, Loship đứng ở vị trí 47 - thứ hạng cao nhất trong 4 doanh nghiệp Việt, với tốc độ tăng trưởng tuyệt đối là 1,075%, tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CARG) là 127,3%, quy mô nhân sự là 200 người, và mức doanh thu tăng từ 1,24 triệu USD năm 2017 lên 14,54 triệu USD trong năm 2020.

Tổ chức thường niên bởi Financial Times - tạp chí quốc tế có trụ sở tại Vương quốc Anh, kết hợp cùng Statista, giải thưởng này vinh danh và công nhận các doanh nghiệp hoạt động tại châu Á - Thái Bình Dương có tốc độ tăng trưởng vượt bậc. Để có tên trong top 100, doanh nghiệp cần đạt mức tăng trưởng doanh thu lên tới 100% mỗi năm, và duy trì được tỷ lệ này trong 3 năm tài chính liên tiếp từ 2017 đến 2020. Bảng xếp hạng không xuất hiện các công ty Trung Quốc vì khó xác nhận được dữ liệu, Financial Times cho biết.

“Được công nhận là một trong những công ty có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất Châu Á - Thái Bình Dương là một vinh dự lớn cho Loship, đồng thời là nguồn động lực để chúng tôi tiếp tục nỗ lực với ước mơ và tham vọng của mình - phục vụ và nâng cao chất lượng cuộc sống của người Việt bằng chính công nghệ Việt và đội ngũ nhân sự Việt. Trong suốt những năm qua, Loship đã không ngừng thử nghiệm, mở rộng quy mô, học hỏi từ thất bại và không ngừng xoay chuyển để thích ứng với nhu cầu của khách hàng.

Tuy nhiên, những gì chúng tôi đã hoàn thành chỉ là 1% những gì chúng tôi muốn đạt được. Loship vẫn còn một chặng đường dài phía trước và chúng tôi cam kết sẽ không ngừng cải thiện dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và mang đến những trải nghiệm tốt nhất,” Đại diện Loship chia sẻ.

Trước đó vào năm 2021, Loship cũng góp mặt trong danh sách Forbes Asia 100 to Watch, danh sách tôn vinh các startup, doanh nghiệp vừa và nhỏ nổi bật trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương do tạp chí Forbes bình chọn. Loship cùng với 4 startup khác của Việt Nam có tên trong danh sách nhờ những nỗ lực vượt bậc và các giải pháp sáng tạo giúp giải quyết những vấn đề do đại dịch Covid-19 gây ra.

Tăng trưởng mạnh mẽ trong “bão Covid-19”

Đại dịch Covid-19 đem lại rất nhiều khó khăn và thách thức cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, thách thức luôn đi kèm với cơ hội, và ngay giữa đại dịch, Loship đã chứng tỏ được sức sống mạnh mẽ và tiềm năng to lớn của mình. Từ 5 thành phố ban đầu, Loship tăng trưởng vượt bậc và mở rộng thị trường lên đến 15 thành phố khắp Việt Nam như Tp.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ, Biên Hòa, Hải Phòng, Quảng Ninh,...

Startup giao hàng hiện đang phục vụ hơn 2 triệu khách hàng Việt Nam cùng mạng lưới đối tác rộng lớn với hơn 70.000 shipper và 250.000 cửa hàng. Trong năm 2022, Loship đặt mục tiêu mở rộng thị trường trên hơn 25 thành phố, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ, ra mắt những tính năng mới để cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng và mang lại sự tiện nghi cao nhất. Hiện nền tảng Loship cung cấp hơn 11 dịch vụ giao vận như: giao đồ ăn, nhu yếu phẩm,

đi chợ dùm, gọi xe, giao thuốc, giao hoa, mỹ phẩm... đáp ứng mọi nhu cầu hằng ngày của người Việt.

Tiền phong trong mô hình quick-commerce (thương mại nhanh)

Thành lập vào năm 2017, Loship là startup tiên phong trong mô hình thương mại nhanh (quick-commerce) tại Việt Nam. Trong bối cảnh căng thẳng bởi đại dịch Covid-19, nắm bắt nhu cầu cấp thiết của thị trường, Loship đã cho ra mắt dịch vụ giao hàng tạp hóa và siêu thị LoX, với cam kết giao nhanh tức thì mọi mặt hàng tiêu dùng (FMCG) và hàng thiết yếu.

LoX hoạt động theo mô hình “Dark Store” - những cửa hàng bán lẻ phục vụ riêng cho mua sắm trực tuyến. LoX cho phép khách hàng đặt các mặt hàng thiết yếu và được giao ngay trong vòng 15 phút. Sự tiện lợi cao này đến từ mạng lưới tài xế và hệ thống “dark store” rộng lớn của Loship, được biết, Loship hiện sở hữu hàng chục dark store trong phạm vi Tp.HCM và dự kiến sẽ mở rộng hoạt động trên những thành phố khác. *“Trong năm 2022, Loship đặt mục tiêu mở rộng mạng lưới dark store, thiết lập những trung tâm thực hiện đơn hàng gần các khu vực có mật độ dân cư cao để phục vụ việc mua sắm trực tuyến một cách dễ dàng và rút ngắn thời gian giao hàng,”* đại diện Loship cho biết thêm.



Triết lý “Ấm ảnh bởi khách hàng”

Triết lý “Ấm ảnh bởi khách hàng” luôn được Loship đặt lên hàng đầu trong mọi bước đi của mình. Trở lại với chiến dịch marketing mới nhất khi người dùng được toàn quyền sáng tạo nội dung và thông điệp thương hiệu, “Quán chuẩn Loship” đã gây được những ấn tượng và tiếng vang nhất định đến công chúng bởi cách làm độc đáo, thú vị và đậm chất văn hóa bản địa.

Ngày nay, khách hàng đã không còn dành nhiều sự quan tâm đến các thông điệp tiếp thị độc thoại, một chiều - nơi họ không thể bày tỏ ý kiến hay nêu lên suy nghĩ, cảm xúc của mình. Là một startup công nghệ với tư duy không ngừng phát triển và đổi mới, Loship hy vọng có thể thúc đẩy sự gắn kết với khách hàng thông qua những ý tưởng tương tác sáng tạo. Một chiến dịch truyền thông không nhất thiết phải rầm rộ, nhưng phải độc nhất trong tâm trí khách hàng.

Với hơn 300 chiếc bạt được lắp đặt tại 300 cửa hàng ở TP.HCM và Hà Nội, Loship đã thu hút hơn 1000 lượt khách hàng cùng tham gia “thổi hồn” qua những câu đối, bài thơ gieo vần một

cách gần gũi, duyên dáng và hóm hỉnh vào những thứ tưởng chừng đơn điệu như màn bạt che nắng ở cửa hàng, quán ăn.

“Chúng tôi muốn mang đến niềm vui cho khách hàng khi họ trực tiếp nhìn thấy những bình luận của mình hiển thị trên các phương tiện quảng cáo. Tôi tin rằng những khoảnh khắc kết nối tưởng chừng như đơn giản ấy có thể tạo nên sự khác biệt mạnh mẽ, và trở thành lợi thế cạnh tranh lớn trong cuộc chiến giành tâm trí khách hàng,” Đại diện Loship chia sẻ.

-Hết-

Về Loship:

Thành lập vào năm 2017, Loship là startup giao đồ ăn và giao hàng siêu tốc có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam. Loship hiện có hơn 11 dịch vụ giao nhận theo yêu cầu, đáp ứng toàn bộ nhu cầu giao hàng tức thì của người Việt như: giao đồ ăn, đi chợ dùm, gọi xe, giao hàng, giao mỹ phẩm, giao thuốc, giao hoa, giao nguyên vật liệu,... Loship đang sở hữu đội ngũ hơn 70.000 shipper và 250.000 cửa hàng, phục vụ gần 2.000.000 khách hàng trên 15 thành phố lớn tại Việt Nam gồm Tp.HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ, Biên Hòa, Hải Phòng, Quảng Ninh, Huế,...

Về Financial Times:

Financial Times, hợp tác với Statista, một công ty nghiên cứu toàn cầu, đã xem xét hàng nghìn công ty và xếp hạng 500 doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng cao nhất khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Các doanh nghiệp được vinh danh trong top 500 phải đạt doanh thu ít nhất 100.000 USD vào năm 2017 và ít nhất 1 triệu USD vào năm 2020.

Liên hệ truyền thông:

Trần Thị Mỹ Duyên

PR & Corporate Communications, Loship

Email: myduyen1@lozi.vn

Hình ảnh có thể được tải xuống tại đây: [LINK](#)