



# RETAILER CONFIDENCE INDEX QUARTER 2

# 71

## RETAILER MAIN CONCERNS



Consumers'  
off-take



Competition  
from other  
retailers



Revenue/  
margin



VINAMILK



UNILEVER



SUNTORY  
PEPSI CO

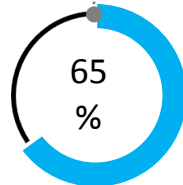
Are the top 3 direct manufacturers  
that retailers prefer to work with

## BENEFITS AS BEING A DIRECT SOURCE



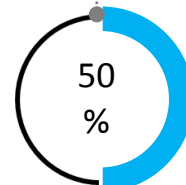
2X  
SALES

By converting the  
right store from  
indirect to direct



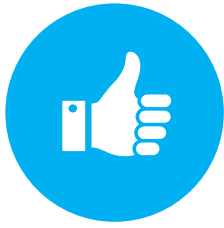
65  
%

Retailers in  
NORTH &  
MEKONG DELTA  
would stock more



50  
%

Retailers in  
MEKONG DELTA  
would recommend  
products to shoppers



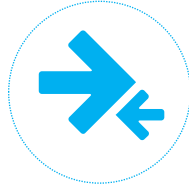
CHỈ SỐ NIỀM TIN NHÀ BÁN LẺ  
TRONG QUÝ 2

71

CÁC MỐI QUAN TÂM HÀNG ĐẦU  
CỦA NHÀ BÁN LẺ



Nhu cầu  
của NTD



Sự cạnh tranh với  
các nhà bán lẻ khác



Doanh thu/ mức  
chiết khấu



VINAMILK



UNILEVER



SUNTORY  
PEPSI CO

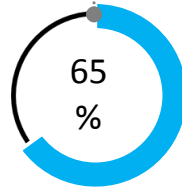
Top 3 nhà sản xuất phân phối hàng trực tiếp  
được các nhà bán lẻ yêu thích

CÁC LỢI ÍCH KHI PHÂN PHỐI HÀNG TRỰC TIẾP



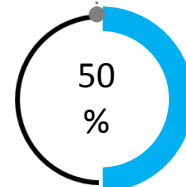
GẤP ĐÔI  
DOANH SỐ

Chuyển đổi phân phối  
gián tiếp sang trực  
tiếp đối với đúng cửa  
hàng mục tiêu



65  
%

Các nhà bán lẻ ở  
MIỀN BẮC & ĐỒNG  
BẰNG SCL dự trữ  
hàng nhiều hơn



50  
%

Các nhà bán lẻ ở  
ĐỒNG BẰNG SCL  
giới thiệu sản phẩm  
đến người mua hàng