

Có vấn đề gì với cá tra tẩm bột?



JEAN-CHARLES DIENER

Chuyên gia thủy sản tại Việt Nam
Thạc sĩ khoa học nông nghiệp, chuyên
ngành NTTS nhiệt đới. Giám đốc Công ty
TNHH OFCO Sourcing Việt Nam

Người tiêu dùng trên thế giới lần đầu tiên nếm thử fillet cá tra tẩm bột đều yêu thích sản phẩm này, nhưng tại sao nó lại không được bán với khối lượng lớn?

Nhiều tên tuổi lớn về phân phối và dịch vụ thực phẩm trên thế giới đã quan tâm đến giai đoạn đầu của ngành công nghiệp cá tra để phát triển sản phẩm, đặc biệt là mặt hàng cá tra tẩm bột.

Các công ty Việt Nam có kiến thức kỹ thuật tốt để phát triển những mặt hàng này và nhiều công ty đã đầu tư rất nhiều tiền vào dây chuyền chế biến tự động bao gồm: nhão bột tự động, dụng cụ tẩm bột rời các khâu chiên, nấu...

Chi phí để lắp đặt dây chuyền chế biến như vậy thì rất khác nhau, phụ thuộc vào mức độ công việc thủ công và tự động. Trong khi hầu hết các bước có thể được thực hiện thủ công, do đó không cần thiết có sự đầu tư thiết bị đặc biệt. Tuy nhiên đầu tư thiết bị giúp đạt được sự đồng đều của các sản phẩm ở mức cao. Kết quả là khối lượng sản xuất gia tăng và chi phí giảm.

Tất cả thành phần đường như đã sẵn sàng cho sự thành công? Nhưng vì sao sản phẩm lại không thành công?

Mặc dù thị trường lớn và tiềm năng tiếp cận phân khúc mới của cá tra fillet tẩm bột có lợi thế hơn và có thể là lớn hơn so với fillet cá tra thông thường nhưng nhu cầu về mặt hàng này lại rất thấp.

Marketing và truyền thông

Vấn đề chính để phát triển các sản phẩm cá tra chế biến không phải là về kỹ



Fillet cá tra tẩm bột

thuật hay tài chính mà là marketing và truyền thông.

Các sản phẩm chế biến như fillet cá tra tẩm bột không dễ bán so với fillet các loài cá thịt trắng khác. Mua fillet cá thịt trắng khác với mua các sản phẩm thực phẩm chế biến bởi người tiêu dùng cần phải có niềm tin lớn hơn đối với những gì mà họ mua. Do đó, các tên tuổi lâu nay trong ngành công nghiệp thực phẩm nên kết hợp với điều này.

Do những chiến dịch truyền thông bôi bẩn vô căn cứ chống lại cá tra nên rất hiếm khi các nhà nhập khẩu, sản xuất, bán buôn hoặc phân phối sẵn sàng liên

kết hình ảnh của mình với cá tra và xúc tiến quảng bá loài cá này. Phát triển một sản phẩm tốt và phù hợp chỉ là một bước đi rất nhỏ.

Những nỗ lực quan trọng và bền vững trong truyền thông là cần thiết để bán fillet cá tra tẩm bột hoặc sản phẩm chế biến khác. Và một bước đi quan trọng là cần phải tách biệt cá tra với những tin đồn xấu hoặc tìm cách để khôi phục hình ảnh của loài này.

Nghiên cứu kỹ thị trường

Việc tìm hiểu thị trường cũng là điều cần thiết trước khi lắp đặt một dây chuyền chế biến cá tra tẩm bột

Trước khi đầu tư vào chế biến cá tẩm bột, các nhà chế biến Việt Nam nên nghiên cứu kỹ thị trường, phát triển mối quan hệ đối tác với một số khách hàng và nhớ rằng, sẽ phải cạnh tranh trực tiếp với những nhà máy vận hành có công suất lớn từ các nước khác. Chẳng hạn như, các nhà máy chế biến sản phẩm tẩm bột châu Âu và Mỹ đang vận hành gần như hết công suất để giảm chi phí chế biến.

Fillet cá tẩm bột Việt Nam thật sự đắt hon các nước phương Tây

Một vài nhà chế biến cá tra Việt Nam đã từng đầu tư rất nhiều tiền để lắp đặt dây chuyền chế biến tự động mà không tìm hiểu kỹ thị trường nên không thể tối đa hóa việc sử dụng các thiết bị, dẫn đến chi phí chế biến quá cao trên thị trường đầy tính cạnh tranh này. Một yếu tố khác khiến chi phí sản xuất tăng lên đáng kể ở Việt Nam là tiêu thụ điện năng và lớp bột áo phủ ngoài rất mất thời gian nhập khẩu và đắt hơn ở châu Âu và Mỹ.

Một chiến lược ban đầu có thể thực hiện là tập trung vào chi phí nhân công rất có sức cạnh tranh ở Việt Nam. Trước hết, những nhà chế biến của Việt Nam nên quan tâm đến chế biến fillet cá tra tẩm bột thủ công và các nhà xuất khẩu nên hướng đến những thị trường có tỷ lệ lợp bột áo phủ ngoài thấp nhất và từng bước phát triển những chiến lược chi phí hiệu quả khi thị trường chín muồi. ■



>> Những nỗ lực quan trọng và bền vững trong truyền thông là cần thiết để bán fillet cá tra tẩm bột hoặc sản phẩm chế biến khác.