

ĐIỆN MÁY XANH (DMX)

TÁI ĐỊNH NGHĨA TĂNG TRƯỞNG
– DẪN DẮT GIAI ĐOẠN
TĂNG TRƯỞNG MỚI 2030



Đoàn Văn Hiếu Em – CEO DMX

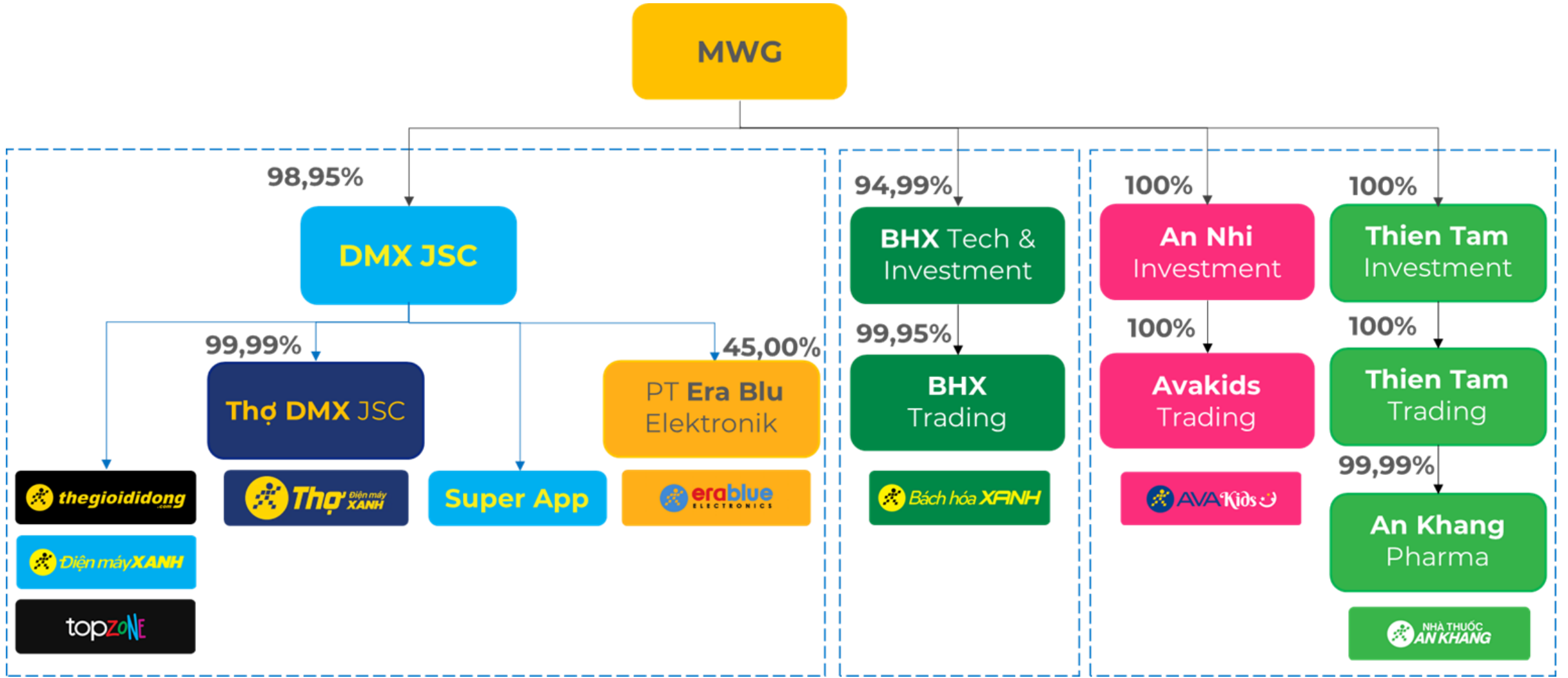


Miễn trừ trách nhiệm



- Thông tin được trình bày trong tài liệu này được tổng hợp từ nhiều nguồn khác nhau, chưa được kiểm toán và không bảo đảm về tính hoàn thiện, tính đầy đủ, hoặc độ chính xác tuyệt đối
- Các cá nhân và/hoặc tổ chức cần lưu ý rằng tài liệu này không cấu thành một lời chào bán, lời mời chào, hoặc khuyến nghị mua hoặc bán bất kỳ loại chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hoặc công cụ phái sinh nào
- Tài liệu này có thể bao gồm các tuyên bố mang tính dự báo, bao gồm các tuyên bố liên quan đến kết quả tài chính trong tương lai, chiến lược, kế hoạch, điều kiện thị trường và triển vọng. Các tuyên bố này liên quan đến những rủi ro đã biết và chưa biết, các yếu tố không chắc chắn và các yếu tố khác có thể khiến kết quả, hiệu quả hoạt động hoặc thành tựu thực tế của Công ty khác biệt đáng kể so với những gì được nêu hoặc hàm ý trong các tuyên bố mang tính dự báo đó. Không có bất kỳ bảo đảm nào rằng các tuyên bố mang tính dự báo này sẽ trở thành hiện thực. Người nhận tài liệu được khuyến nghị không nên đặt sự tin cậy quá mức vào các tuyên bố này.
- Công ty không chịu bất kỳ trách nhiệm pháp lý nào đối với bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào (nếu có) phát sinh từ việc sử dụng tài liệu này. Các cá nhân và/hoặc tổ chức sử dụng thông tin trong tài liệu này tự chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với các quyết định của mình

MWG SAU TÁI CẤU TRÚC



MỤC TIÊU DMX IPO

KHÔNG VÌ GỌI VỐN MÀ ĐỂ ĐỊNH GIÁ ĐÚNG GIÁ TRỊ – VAI TRÒ - VỊ THẾ CỦA DMX

DMX là mô hình đã được kiểm chứng, tạo ra nguồn doanh thu – lợi nhuận – dòng tiền ổn định. DMX IPO để:


- Vận hành độc lập, minh bạch và đúng tầm theo đặc thù của từng giai đoạn, từng chuỗi
- Đánh giá đúng giá trị DMX thay vì khi nằm chung trong MWG
- Thế hệ F2 sẵn sàng tiếp nối di sản và bước vào cuộc chơi lớn
- Giải tiếng oan thị trường bán lẻ điện thoại – điện máy đã bão hoà
- Đa dạng lựa chọn cho các NĐT ưa thích mảng bán lẻ điện thoại – điện máy
- Mở khóa các trụ cột tăng trưởng cho giai đoạn 2026–2030

BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG

DỰ ĐỊA TĂNG TRƯỞNG LỚN CHO DMX

THỊ TRƯỜNG TIỀM NĂNG

\$15 TỶ năm 2030 (CAGR ~8,2%)

2025 thị trường +13%, DMX +18% 

- Dịch chuyển mua mới → **Nâng cấp, thay thế và dịch vụ**
- **Cải cách chính sách** - siết hàng lậu, hàng giả, hoá đơn & thuế

XU HƯỚNG TIÊU DÙNG

- Gen Y/Z dẫn dắt tiêu dùng
- Công nghệ mới AI – 5G – Smart Home
- Nhu cầu **dịch vụ sau bán gia tăng** - thị trường phân mảnh, thiếu chuẩn hoá

Chu kỳ mới ưu tiên tăng trưởng bằng chất. DMX có đủ nền tảng tích hợp **BÁN LẺ – DỊCH VỤ – TÀI CHÍNH** để dẫn dắt giai đoạn tiêu dùng mới 2030

HÀNH TRÌNH PHÁT TRIỂN TỪ 2015

Tăng trưởng nhờ “lượng”

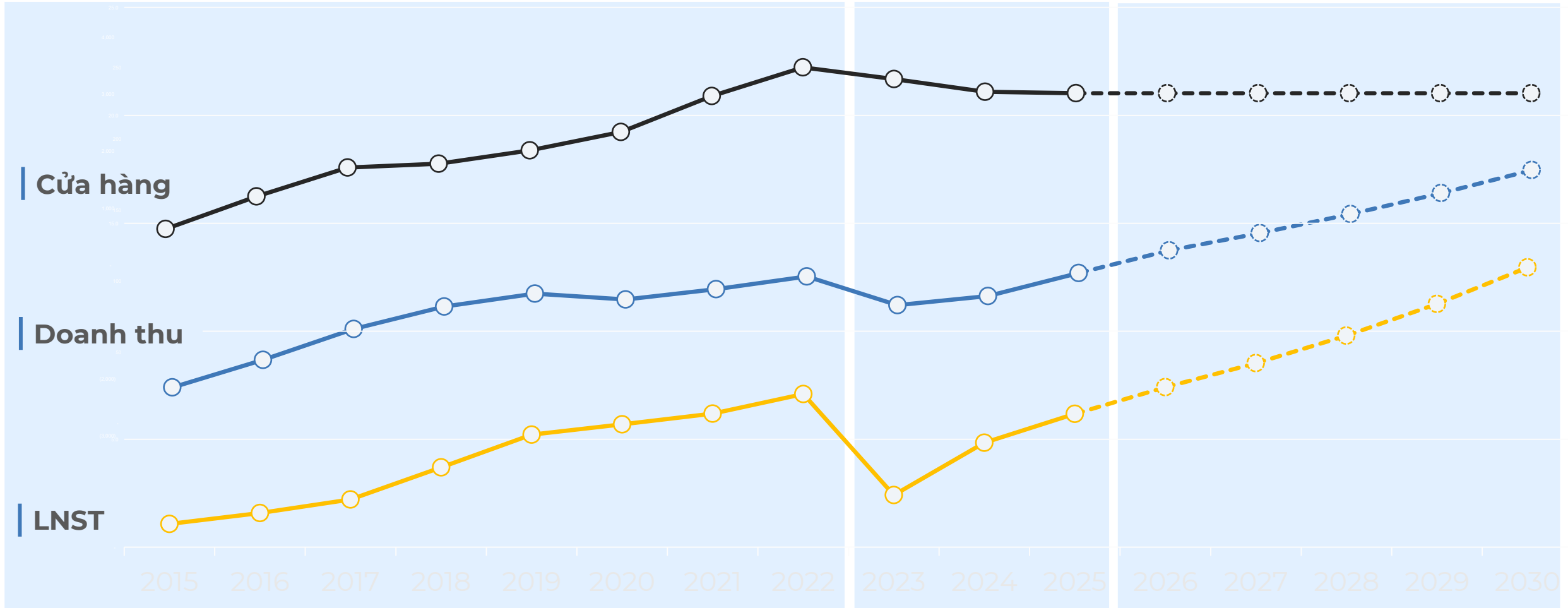
- Số lượng shop **5,5x**, trung bình 400 shop/ năm
- Doanh thu **4,1x**
- LNST **6,6x**

Tái cấu trúc

- Off **400+** shop
- DT **1,3x**
- LNST **3,4x**

Tăng trưởng bằng “chất”

- Không mở mới
- Doanh thu **1,6x**
- LNST **2,1x**



5 TRỤ CỘT TĂNG TRƯỞNG 2026 -2030

KHAI THÁC TRỌN VÒNG ĐỜI TIÊU DÙNG CÔNG NGHỆ



1

TĂNG TRƯỞNG BẰNG “CHẤT”

Từ tăng trưởng bằng mở mới → bằng chiều sâu vận hành trên nền tảng hiện hữu



2

Mới

HỆ SINH THÁI DỊCH VỤ TÀI CHÍNH - TIÊU DÙNG

Trở thành điểm chạm tài chính - tiêu dùng đáng tin cậy



3

Mới

DỊCH VỤ THỢ ĐIỆN MÁY XANH

Từ bán sản phẩm → bán sự an tâm trọn đời & mở rộng phục vụ bên ngoài DMX



4

Mới

SUPER APP

Từ nền tảng chăm sóc khách hàng → nền tảng tích hợp đa dịch vụ



5

Mới

ERABLUE

Chứng minh khả năng nhân bản mô hình DMX ra khu vực



TRỤ CỘT 1: TĂNG TRƯỞNG BẰNG “CHẤT”

TĂNG TRƯỞNG BẰNG CHIỀU SÂU VẬN HÀNH TRÊN NỀN TẢNG HIỆN HỮU

DMX DỊCH CHUYỂN TỪ:

Mở cửa hàng để tăng doanh thu



Tối ưu từng điểm bán để gia tăng lợi nhuận

Bán hàng là điểm kết thúc giao dịch



Bán hàng là điểm khởi đầu của vòng đời khách hàng

TĂNG TRƯỞNG TRÊN NỀN TẢNG HIỆN HỮU DỰA TRÊN:



Không bán giá rẻ → **Bán sự an tâm, tốc độ, trải nghiệm và dịch vụ;**



Thế giới **sản phẩm đặc quyền**



TopZone là cầu nối chiến lược với Apple;



Tái cấu trúc với **cơ chế khoán, tư duy làm chủ;**



Ứng dụng công nghệ trong vận hành và quản trị doanh nghiệp, từ đó tiết giảm chi phí và nâng hiệu quả.



Văn hoá phục vụ - Khách hàng là trung tâm



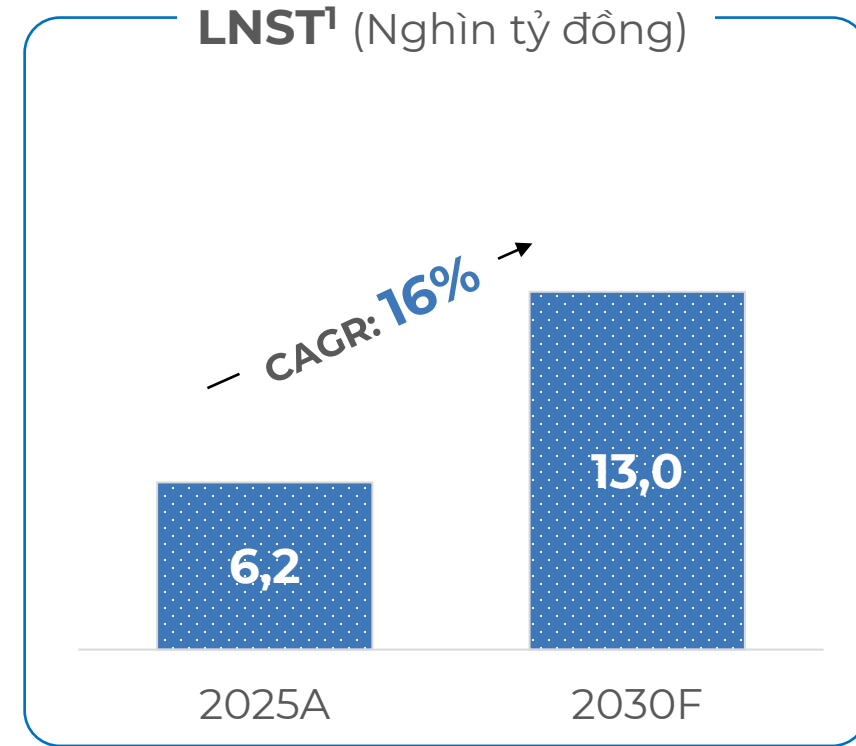
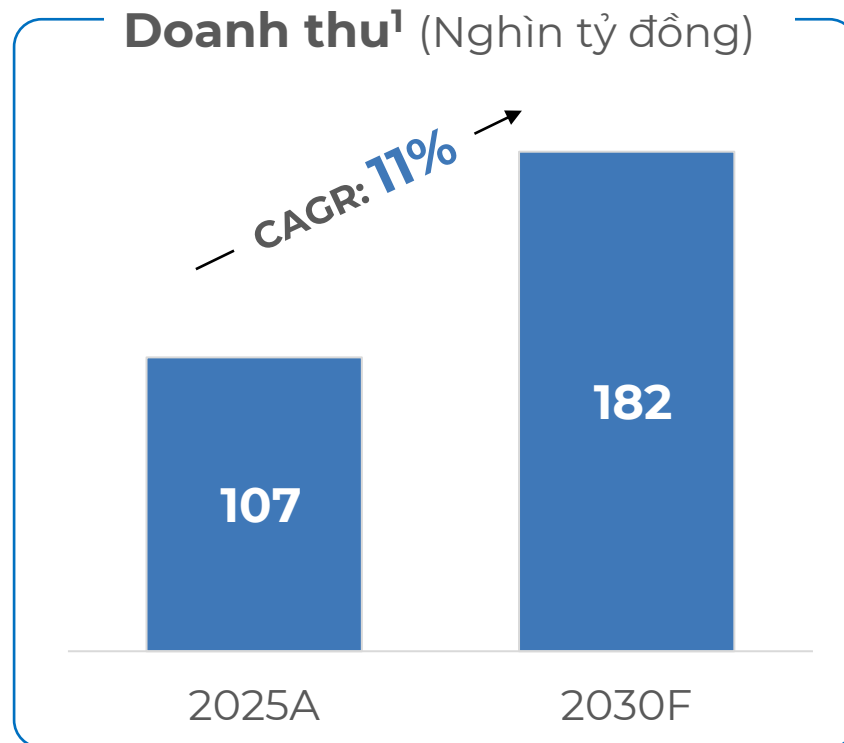
Văn hoá “Familyship” xem đối tác như gia đình

TRỤ CỘT 1: TĂNG TRƯỞNG BẰNG “CHẤT”

TĂNG TRƯỞNG BẰNG CHIỀU SÂU VẬN HÀNH TRÊN NỀN TẢNG HIỆN HỮU

Nguyên tắc vận hành của DMX

- Không đánh đổi lợi nhuận để tăng trưởng
- Lợi nhuận tăng nhanh hơn doanh thu



TRỤ CỘT 2: DỊCH VỤ TÀI CHÍNH – TIÊU DÙNG

GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH GIÚP KHÁCH HÀNG DỄ DÀNG TIẾP CẬN & SỞ HỮU SẢN PHẨM

1 Trả chậm công ty tài chính (CD)

- Đảm bảo room tín dụng & tỷ lệ duyệt >80%
- Gửi hồ sơ cùng lúc, phê duyệt 1-3 phút

2 Trả chậm ví trả sau BNPL

- Xu hướng tiêu dùng của giới trẻ
- Cấp trước hạn mức

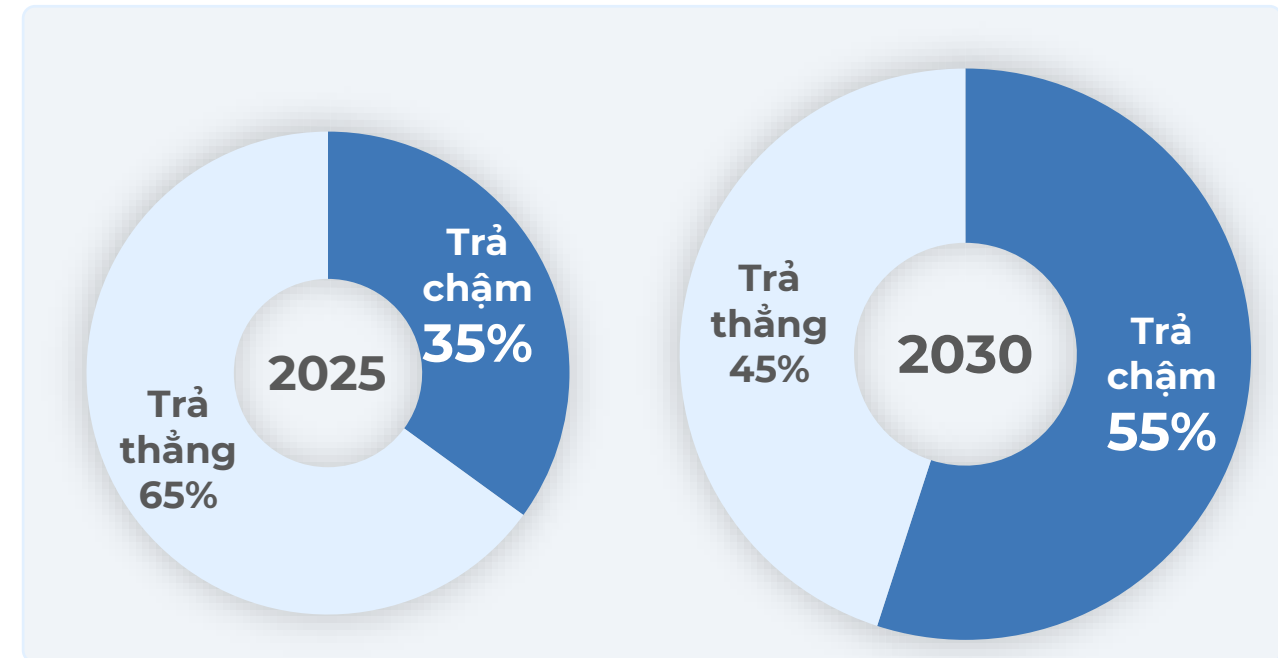
3 Trả chậm thẻ tín dụng

- 18% người trưởng thành sở hữu thẻ tín dụng¹
- Trả chậm qua thẻ tín dụng 40+ ngân hàng

4 Vay tiền mặt

- Cung cấp dịch vụ vay tiêu dùng cá nhân
- Minh bạch, lãi suất hợp lý, duyệt nhanh

“ Trả chậm: Trả trước ít - trả dài hơn - không tốn phí ”

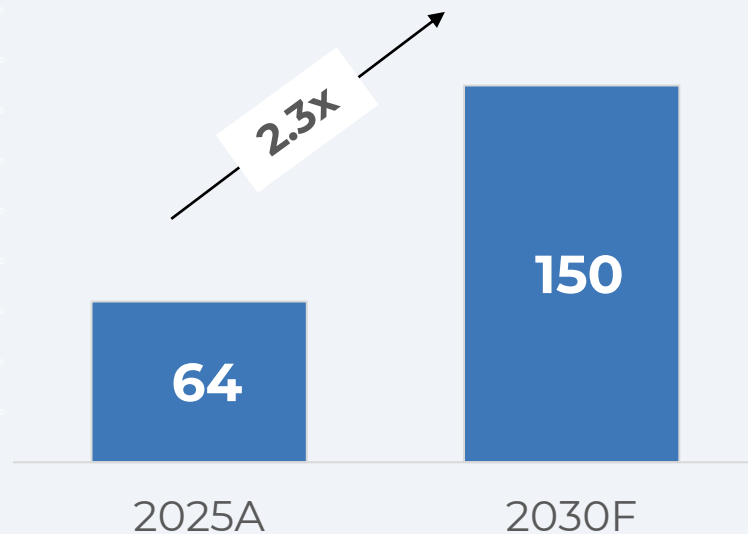


TRỤ CỘT 2: DỊCH VỤ TÀI CHÍNH – TIÊU DÙNG

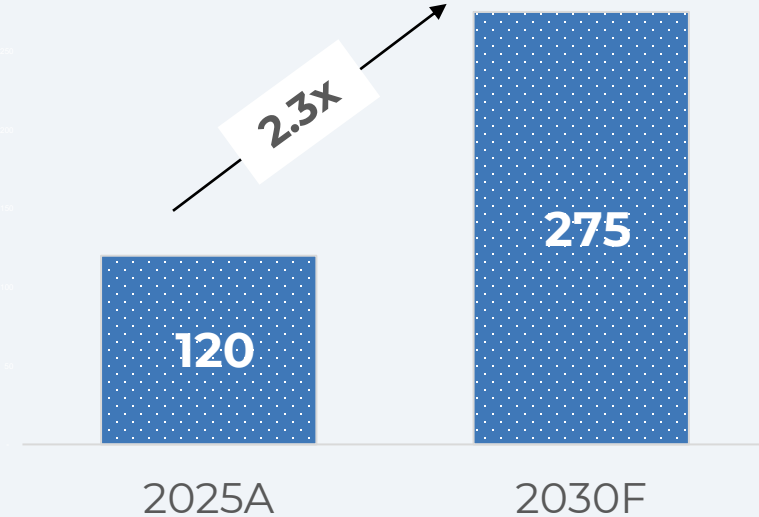
TRUNG TÂM THANH TOÁN & TIỆN ÍCH

- Triển khai đầy đủ dịch vụ thiết yếu (thanh toán điện, nước, viễn thông...)
- Trở thành 3.000+ ATM nạp rút cho 40+ ngân hàng
- Tích hợp lên Super App – cạnh tranh xu hướng thanh toán online
- Tạo **“traffic”** và **dòng tiền đi qua khổng lồ định kỳ**

Số lượng giao dịch (Đvt: triệu)



Giá trị giao dịch (Đvt: Nghìn tỷ)



TRỤ CỘT 3: DỊCH VỤ THỢ ĐIỆN MÁY XANH

LỢI THẾ DMX KHI LÀM DỊCH VỤ THỢ DMX



Kho vận



Giao - lắp



Bảo dưỡng định kỳ



Bảo hành, sửa chữa



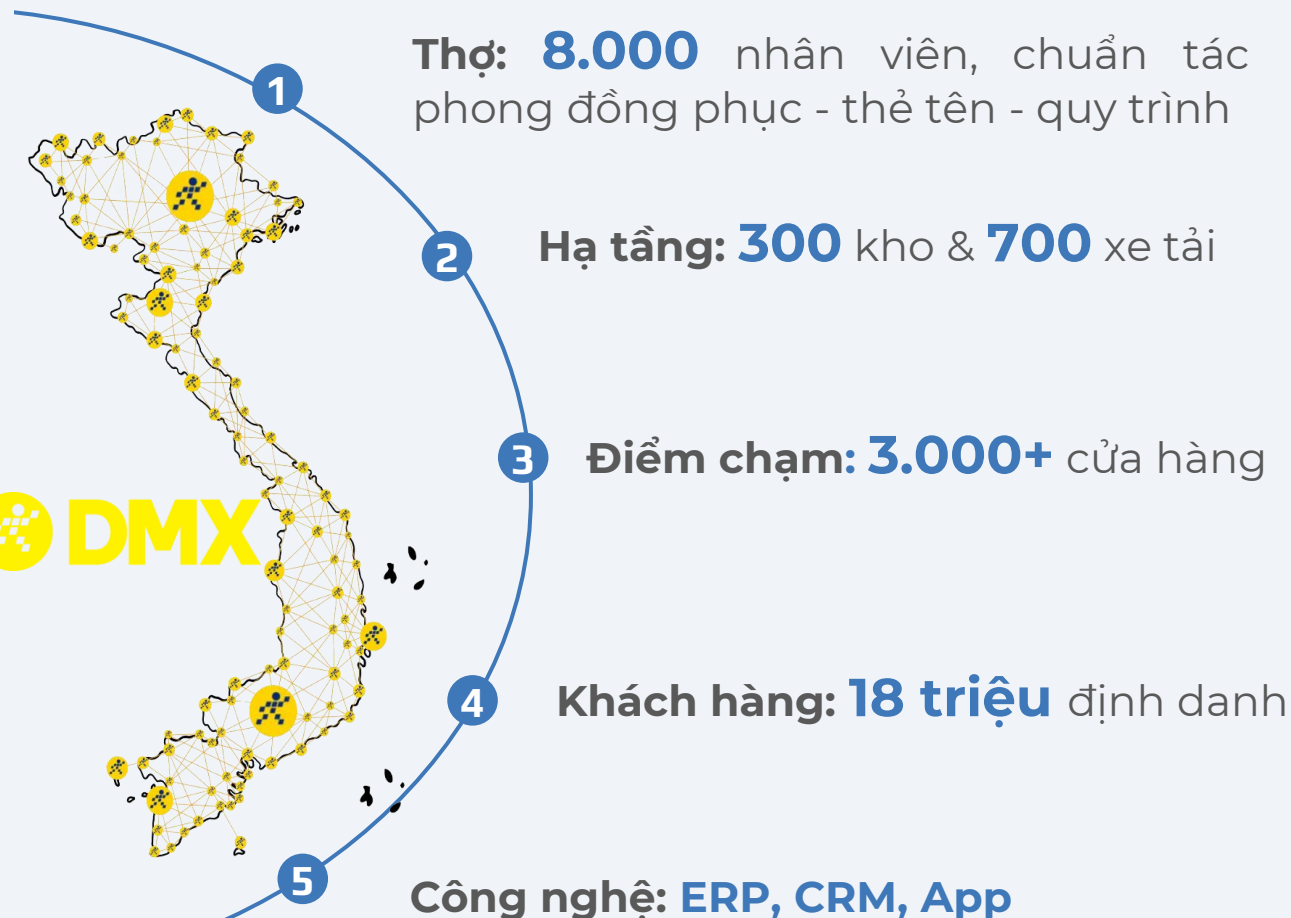
Xây dựng bảo trì

Thực trạng thị trường

- X Giá không rõ ràng
- X Tay nghề không đồng đều
- X Không có đơn vị chịu trách nhiệm cuối khi xảy ra sự cố

Khoảng trống thị trường

- X Chưa có thương hiệu số 1 về dịch vụ thợ tại nhà
- X Thiếu chuẩn tay nghề - chuẩn dịch vụ ở quy mô toàn quốc



TRỤ CỘT 3: DỊCH VỤ THỢ ĐIỆN MÁY XANH

NGUỒN DOANH THU MỚI & LẬP LẠI



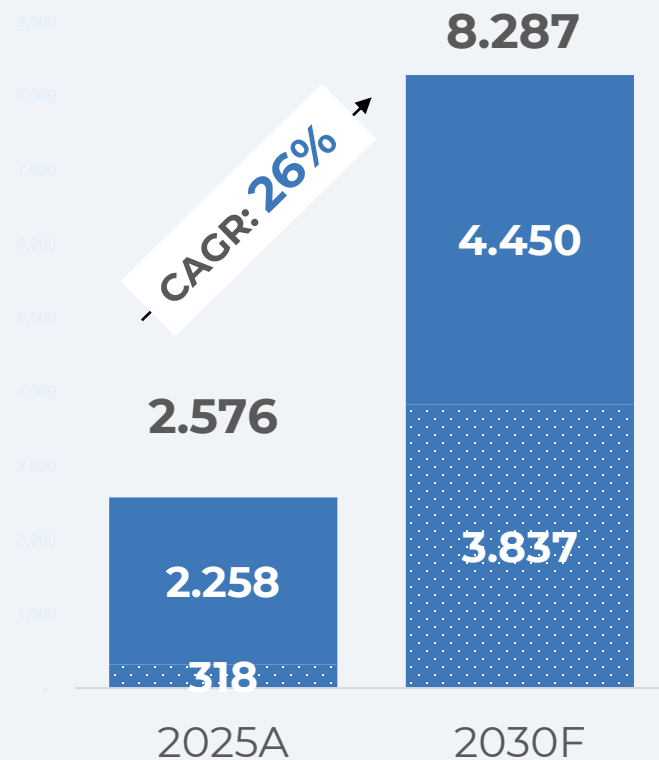
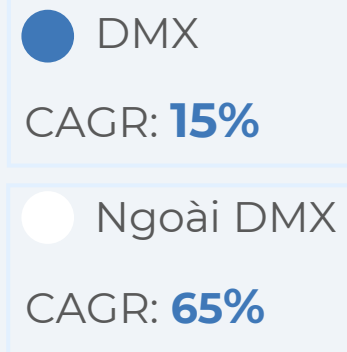
1 Phục vụ DMX: Nguồn doanh thu lặp lại

- Cung cấp giải pháp chăm sóc trọn vòng đời: từ lúc mua → sử dụng → duy trì → nâng cấp

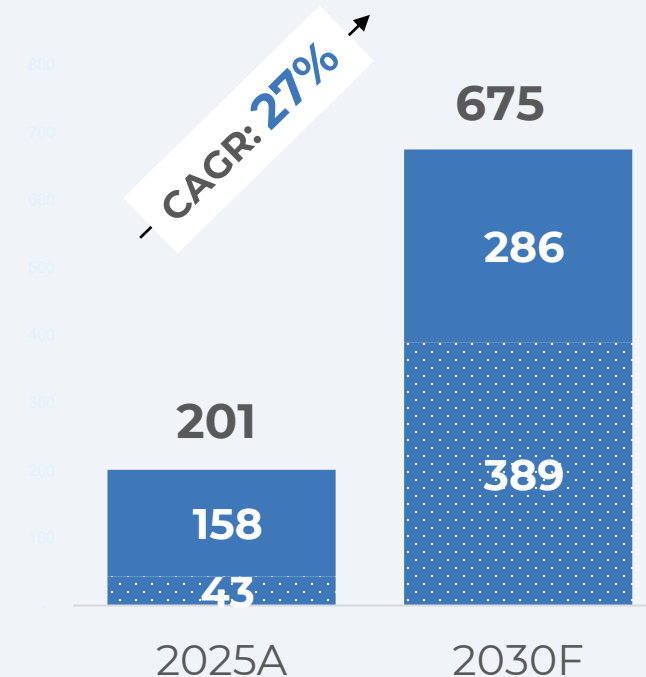
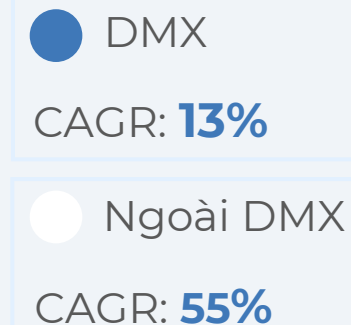
2 Phục vụ bên ngoài: Nguồn thu mới

- Mở rộng khách hàng: Khách lẻ, hãng DMX, Doanh nghiệp, dịch vụ ngôi nhà

Doanh thu (tỷ đồng)



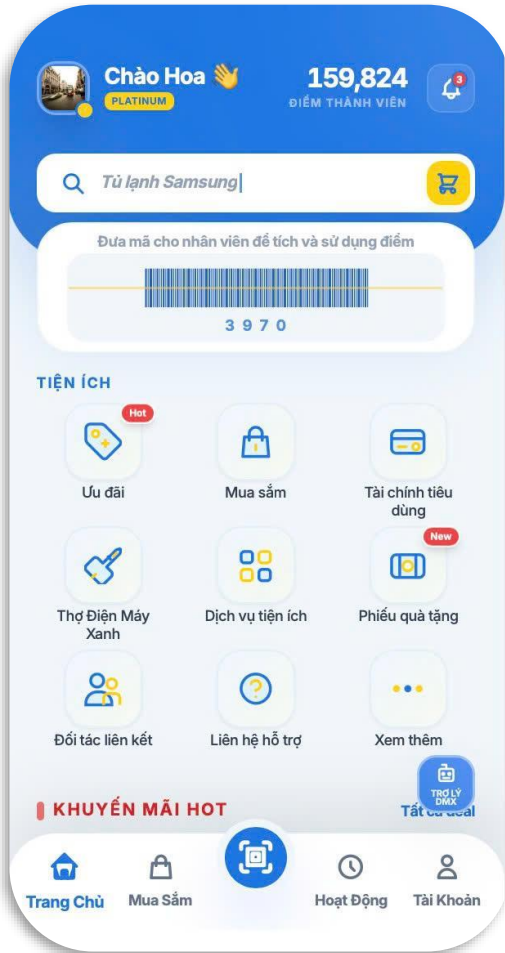
LNST (tỷ đồng)



TRỤ CỘT 4: SUPER APP

TỪ LOYALTY APP QTV → SUPER APP - NỀN TẢNG TÍCH HỢP ĐA DỊCH VỤ

SUPER APP QTV TRUNG TÂM KẾT NỐI TOÀN BỘ HỆ SINH THÁI DMX



Ưu đãi

Kích hoạt khách hàng cũ, giữ chân khách hàng



Mua sắm

Nền tảng mua sắm TGDD, ĐMX, Topzone, AK, AVK, BHX



Tài chính

Trả chậm, ví trả sau, thanh toán hoá đơn



Dịch vụ

Giao lắp, bảo hành, bảo dưỡng, sửa chữa



Đối tác

Kết nối đối tác, mở rộng dịch vụ



Thành viên

Tích điểm, chăm sóc khách hàng

TRỤ CỘT 4: SUPER APP

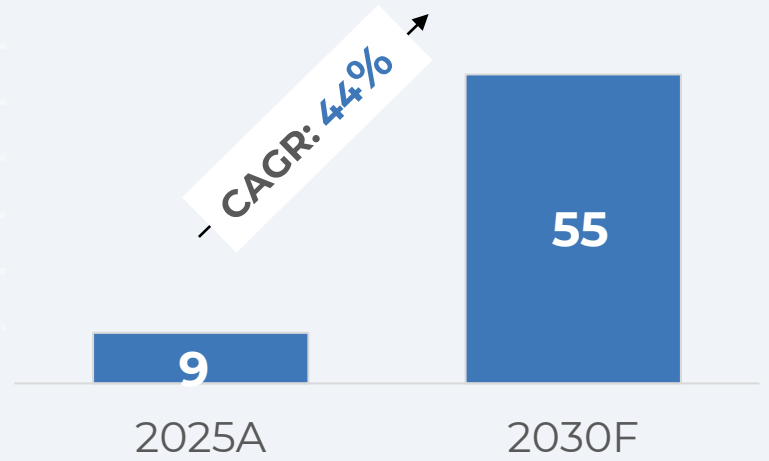
VẬN HÀNH HƠN MỘT SÀN TMĐT

KHÁC BIỆT CỦA SUPER APP VỚI 1 SÀN TMĐT

- Không mua traffic → tận dụng tệp **18 triệu** khách hàng định danh
- Không bán giá rẻ → Bán sự an tâm, trải nghiệm & dịch vụ
- Không cạnh tranh TMĐT thuần → Kết hợp **3.000+** điểm bán & Thợ DMX (**8.000** thợ, **300** kho, **700** xe tải)

Doanh thu qua Super App¹

(Nghìn tỷ đồng)



Đến 2030, Super App là nền tảng mua sắm, dịch vụ điện thoại - điện máy được khách hàng ưu tiên hàng đầu

TRỤ CỘT 5: ERABLU

CHỨNG MINH KHẢ NĂNG NHÂN BẢN DMX RA KHU VỰC



TỔNG QUAN

3 năm thành lập

#1 chuỗi CE tại Indonesia

QUY MÔ 2025

181 cửa hàng

10 kho

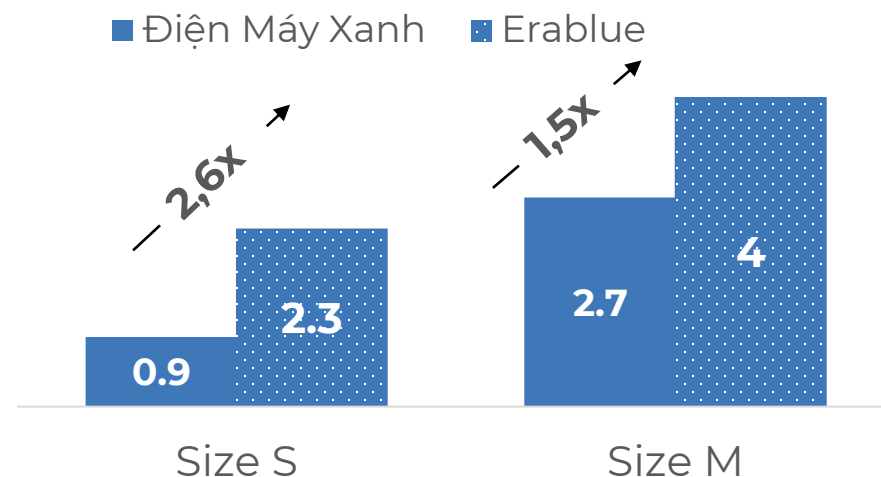
KQKD 2025

3.700 tỷ
doanh thu

54 tỷ LNST

SO SÁNH VỚI DMX Ở VIỆT NAM

Doanh thu/CH/tháng năm 2025 (tỷ đồng)



- ✓ DTTB/CH/tháng **cao hơn 1,5x~2,6x** so với CH cùng quy mô tại VN
- ✓ Giá trị sản phẩm chỉ bằng **70%** tại VN
- ✓ **50%** CH đạt hoà vốn trong tháng đầu tiên khai trương

Hoàn tất giai đoạn thử nghiệm, chuẩn hoá & chứng minh mô hình có lãi

TRỤ CỘT 5: ERABLUE

TỪ GIAI ĐOẠN THỬ NGHIỆM SANG TĂNG TỐC MỞ RỘNG

YẾU TỐ GIÚP ERABLUE NHANH CHÓNG THÀNH CÔNG

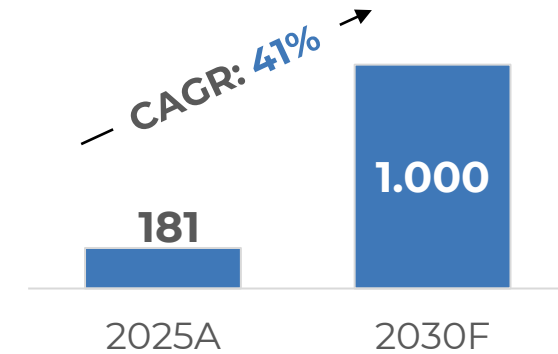
1 Thị trường Indonesia lớn, còn nhiều dư địa

- Dân số 3x Việt Nam
- Thị trường CE¹ ~1/2 Việt Nam, trong khi thị trường điện thoại 1.5x
- Dịch vụ sau bán hàng kém
- Hành vi mua sắm tương tự Việt Nam

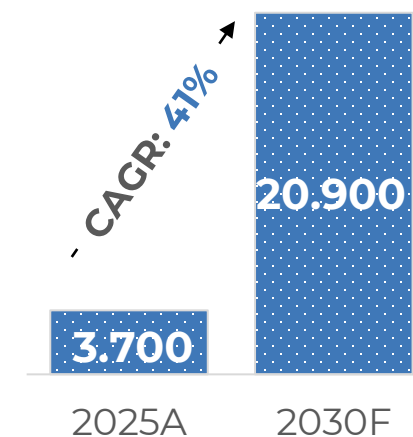
2 Mô hình khác biệt, được người dân đón nhận

- Kết hợp sức mạnh lợi thế DMX & Erajaya
- Mô hình cửa hàng nhỏ gọn, mở ngoài đường
- Chiến lược giá cạnh tranh
- Dịch vụ sau bán vượt trội: Giao lắp trong ngày, đổi trả...

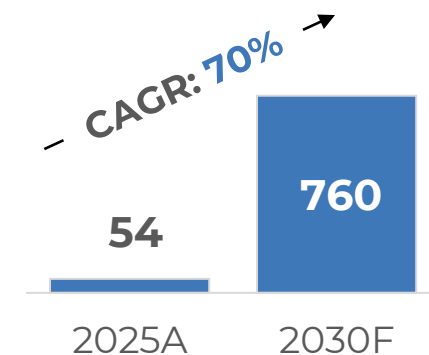
Quy mô cửa hàng



Doanh thu (tỷ đồng)



LNST (tỷ đồng)



ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ CHỦ CHỐT DMX

SỰ HỢP NHẤT GIỮA TÂM NHÌN VÀ THỰC THI



HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Nguyễn Đức Tài Chủ tịch HĐQT
Đoàn Văn Hiểu Em TV HĐQT điều hành



Vũ Đăng Linh TV HĐQT
Robert Alan Willett TV HĐQT



Đỗ Tuấn Anh TV HĐQT độc lập
Võ Hà Trung Tín TV HĐQT độc lập

BAN ĐIỀU HÀNH



D.V.Hiểu Em CEO DMX
T.V. Hoàng GĐKD - CE



P. N.Tuyên GĐKD - ICT
T. H.Hoàng GĐKD - DV



Q.V. Nam GĐBH
Đ.T.Hiếu CEO Thợ DMX



H.K.Chi GĐ TNKH
N.B. Tín P.TGĐ EBE

BAN CHUYÊN MÔN



Đ.N.M.Viễn GĐ TK
H.H.Hưng GĐ KSNB & PC



L.T.Trang GĐ MKT
V.T.K.Phụng GĐ HCNS



V.L.Giang GĐ CNTT
H.K.Chi GĐ TNKH



V.T.P.Thảo KKT
Đ.Q.Trung TP IR

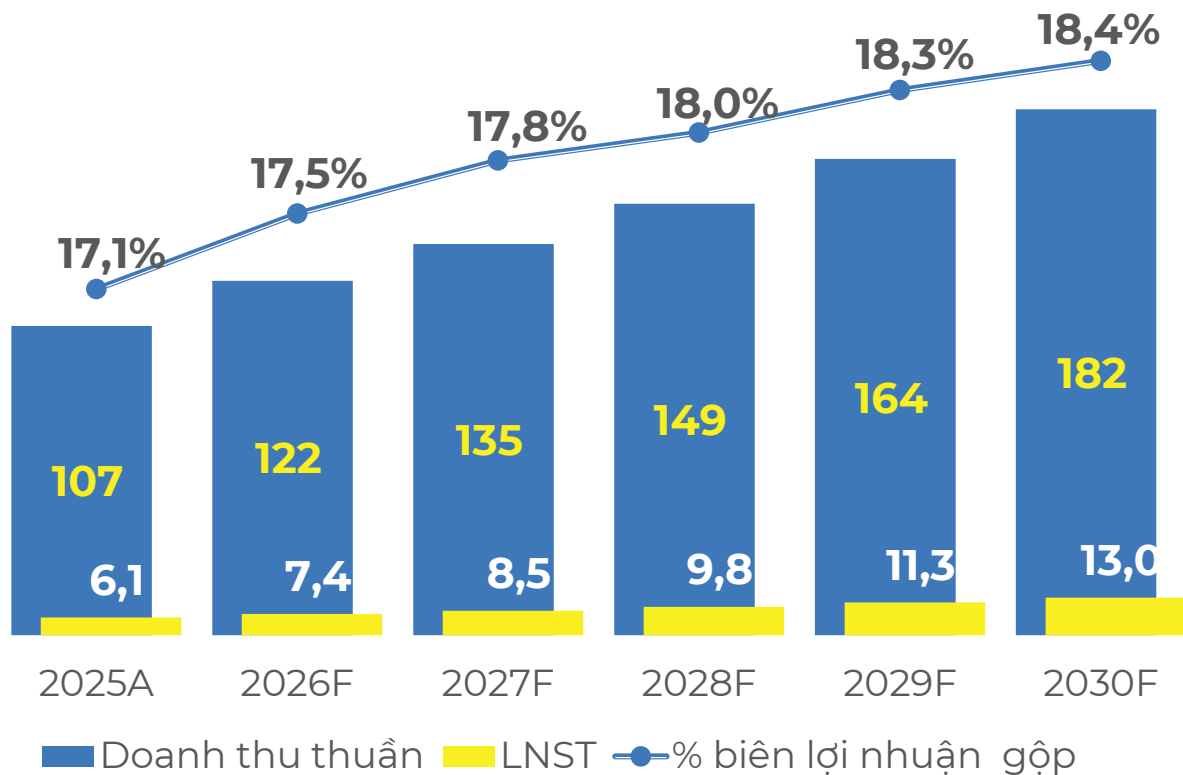
BAN TRỢ LÝ



N.T.Hoa Trợ lý
Đ.Q.Trung TP IR

DỰ PHÓNG TÀI CHÍNH 2026 – 2030⁽¹⁾

DMX TĂNG TRƯỞNG KÉP 2 CHỮ SỐ



MỤC TIÊU KQKD 2030				
TRỤ CỘT	KẾT QUẢ	DT	LG	LNST
Tăng trưởng bằng chất	LNST tăng cao hơn DT	1,6x		2,1x
Tài chính – tiêu dùng	Tăng % đóng góp DT & LNG	3%	15%	
Thợ DMX	Tăng % đóng góp DT & LN	2%		5,2%
Super App	DT đi qua Super App	30%		
Erablue	LNST từ liên doanh			3%

2030
Doanh thu **182N tỷ**
LNST **13N tỷ**

Doanh thu⁽²⁾
CARG: **11%**

LNST⁽²⁾
CARG: **16%**

Cổ tức tiền mặt (tối thiểu)
50% LNST

Lưu ý:

(1) Kết quả tài chính dự phóng giai đoạn 2026-2030 chưa tính đến các ước tính về số tiền huy động được từ IPO.

(2) Doanh thu và LNST hợp nhất FY25 được điều chỉnh trên cơ sở so sánh tương đương, loại trừ ảnh hưởng của An Khang và AvaKids, đồng thời hợp nhất mảng Thợ Điện Máy Xanh vào kết quả của DMX trong FY25.

Trân trọng cảm ơn Quý Nhà Đầu Tư!

