LITHACO
Since 2008

KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN LITHACO GIAI ĐOẠN 2026-2030

"Từ doanh nghiệp năng lượng đến nhà máy pin lưu trữ made in VietNam"

TP. HỒ CHÍ MINH, NĂM 2025

LITHACO
Since 2008

THỜI KHẮC HÀNH ĐỘNG

TẦM NHÌN CỦA MỘT THẾ HỆ MỚI

Thế giới đang bước vào kỷ nguyên năng lượng mới, nơi pin – điện – trí tuệ trở thành trụ cột của nền kinh tế toàn cầu.

Việt Nam có cơ hội vàng để bứt phá, và **LITHACO** chọn con đường của người tiên phong: làm chủ công nghệ, xây dựng con người, và kiến tạo một ngành công nghiệp pin lưu trữ mang thương hiệu Việt Nam.

Từ những mái nhà điện mặt trời đầu tiên, đến mạng lưới 300 đại lý, 9 trạm service, và trung tâm R&D quốc gia, **LITHACO** đang chuẩn bị bước vào hành trình lớn nhất – **nhà máy pin lưu trữ Made in Vietnam.**

Đây không chỉ là kế hoạch kinh doanh, mà là lời tuyên ngôn cho một kỷ nguyên năng lượng tự chủ và bền vững của Việt Nam.

"Leading the Energy Revolution. Together."

LITHACO – BIỂU TƯỢNG CỦA KỶ NGUYÊN NĂNG LƯỢNG VIỆT NAM

I. THỜI CƠ VÀNG CHO CÁCH MẠNG NĂNG LƯỢNG VIỆT NAM

(Bối cảnh – động lực – lý do xuất phát của kế hoạch LITHACO 2025–2028)

1. Cách mạng năng lượng đang bùng nổ toàn cầu

Cả thế giới đang bước vào một **cuộc đại chuyển đổi năng lượng** – sâu sắc và toàn diện nhất kể từ khi con người phát minh ra động cơ hơi nước.
Năng lượng tái tạo, lưu trữ, và công nghệ số đang thay thế dần mô hình điện lực cũ dựa vào than đá, dầu mỏ và khí đốt.

Các yếu tố thúc đẩy:

- **Nóng lên toàn cầu** và biến đổi khí hậu đã trở thành khủng hoảng hiện hữu.
- **Dầu mỏ và than đá** dần cạn kiệt, giá cả bất ổn và chịu rủi ro lớn từ xung đột địa chính trị.
- **Chiến tranh năng lượng** và **cuộc đua công nghệ sạch** đang tái định hình bản đồ quyền lực kinh tế thế giới.

BNEF (Bloomberg New Energy Finance) nhận định: "Nếu dầu mỏ định hình thế kỷ 20, thì **pin sẽ định hình thế kỷ 21.**"

IEA (Cơ quan Năng lượng Quốc tế) khẳng định: "Pin lưu trữ là **chìa khóa vạn năng** giúp thế giới chuyển đổi thành công sang năng lượng tái tạo."

Và **Viện Hàn lâm Khoa học Thụy Điển**, khi trao **Giải Nobel Hóa học năm 2019** cho ba nhà khoa học John B. Goodenough, M. Stanley Whittingham và Akira Yoshino – những người phát minh ra pin lithium-ion – đã viết: "Họ đã tạo ra loại pin có thể sạc lại mạnh mẽ nhất thế giới – **một phát minh đã làm thay đổi thế giới, mở đường cho xã hội không dây và không nhiên liệu hóa thạch.**"

LITHACO Since 2008

2. Việt Nam: từ quốc gia tiêu thụ năng lượng sang quốc gia sản xuất năng lượng sạch

Việt Nam đã **cam kết phát thải ròng bằng 0 vào năm 2050 tại COP26**, và năm 2024, **Nghị quyết 70-NQ/TW của Bộ Chính trị** đã xác định:

- Đảm bảo **an ninh năng lượng quốc gia** là nhiệm vụ trọng yếu;
- **Ưu tiên phát triển năng lượng tái tạo**, **hỗ trợ chính sách – tín dụng – vốn đặc thù**;
- Hướng đến **xuất khẩu năng lượng sạch** và **xây dựng ngành công nghiệp năng lượng hiện đại, độc lập, tự chủ.**

3. Sáu thách thức lớn – sáu cơ hội vàng của Việt Nam

Thách thức / Xu thế	Cơ hội cho ngành năng lượng mới
1. Tăng trưởng kinh tế hai con số	Cần tăng công suất điện tối thiểu **12–13%/năm** → mở rộng nhanh điện mặt trời & BESS.
2. Chuyển đổi xanh để giữ chân FDI	Doanh nghiệp toàn cầu yêu cầu 100% năng lượng tái tạo → cơ hội cho Rooftop Solar, ESCO, Leasing.
3. Điện hóa giao thông	Xe điện & trạm sạc EV cần nguồn điện ổn định – sạch – thông minh.
4. Kỷ nguyên AI & dữ liệu lớn	Trung tâm dữ liệu, cloud computing cần **nguồn điện liên tục và hiệu suất cao**.
5. Sản xuất chip & bán dẫn	Ngành công nghiệp bán dẫn "khát điện" → yêu cầu hệ thống năng lượng tin cậy, chi phí thấp.
6. Dự án nguồn điện chậm tiến độ	Gió ngoài khơi, LNG, hạt nhân đều **chậm sâu** → cơ hội cho nguồn **phân tán + lưu trữ.**

4. Vì sao Việt Nam phải đầu tư mạnh cho công nghệ pin & lưu trữ

Việt Nam có lợi thế tự nhiên về **bức xạ mặt trời, quỹ mái nhà, và chi phí lao động**, nhưng lại **phụ thuộc gần như hoàn toàn vào pin nhập khẩu.**

Trong khi đó, **công nghệ lưu trữ** đang trở thành "trái tim" của hệ thống điện thế kỷ 21.

Muốn chuyển đổi thành công, Việt Nam **phải sở hữu công nghệ lõi**, và điều đó bắt đầu bằng:

- **Phòng Nghiên cứu Công nghệ Pin tại Đại học Bách Khoa TP.HCM** – nơi nghiên cứu Sodium-ion, Solid-state, Al-ion…;
- **Trung tâm Sửa chữa & Nghiên cứu thiết bị năng lượng tại Cao Thắng** – nơi thử nghiệm, sửa chữa, đào tạo kỹ thuật viên và kỹ sư BESS;
- **Nhà máy sản xuất pin lưu trữ "Made in Vietnam" (2028–2032)** – đích đến của hành trình nội địa hóa công nghệ và xây dựng ngành công nghiệp năng lượng Việt Nam.

5. Kết luận mở đầu

"Thế giới đang chạy, và Việt Nam có cơ hội vàng để dẫn đầu. Khi dầu mỏ và than đá lùi về quá khứ, pin – điện – dữ liệu sẽ là trụ cột của tương lai. Đây là thời khắc của những người dám hành động. Và LITHACO – với kế hoạch đột phá 2025–2028 – sẽ là **người mở đường cho cách mạng năng lượng Việt Nam.**"

LITHACO
Since 2008

II. KẾ HOẠCH HUY ĐỘNG VỐN 50 TỶ ĐỒNG (THÁNG 11–12/2025)

"Bước khởi đầu của hành trình niêm yết và công nghiệp hóa năng lượng Việt Nam"

1. Mục tiêu và ý nghĩa của đợt huy động vốn

Năm 2025 đánh dấu **bước ngoặt chiến lược của LITHACO**:
Từ một doanh nghiệp cơ điện – EPC tiên phong trong điện mặt trời, LITHACO chuyển mình trở thành **doanh nghiệp năng lượng thế hệ mới**, với tầm nhìn dài hạn hướng đến **sàn chứng khoán và nhà máy pin "Made in Vietnam".**

Đợt huy động **50 tỷ đồng trong tháng 11–12/2025** có ý nghĩa như **nhiên liệu khai hỏa** cho toàn bộ chiến lược 2026–2030, nhằm:

- Xây dựng **đội ngũ 100 nhân sự tinh nhuệ**, đủ năng lực dẫn dắt ngành năng lượng mới.
- **Phát triển hệ thống 300 đại lý toàn quốc** – nền tảng thương mại năng lượng phân tán.
- **Đầu tư mạnh vào nhập hàng, R&D và service**, tạo lợi thế chuỗi cung ứng chủ động.
- Chuẩn bị **hạ tầng và năng lực tài chính** để **niêm yết UpCOM năm 2026** và **sàn HOSE năm 2028.**

"50 tỷ đồng hôm nay không chỉ là vốn – đó là niềm tin của những người đi trước thời đại, cùng nhau kiến tạo nền công nghiệp năng lượng sạch Việt Nam."

2. Cấu trúc và hình thức huy động vốn

Nguồn huy động	Quy mô dự kiến	Hình thức & đối tượng
Phát hành cổ phần nội bộ (Đợt 1)	30–35 tỷ đồng	Đại lý, CTV, nhân sự chủ chốt, khách hàng chiến lược. Phát hành mệnh giá 10.000đ/cp, công chứng tăng vốn điều lệ từ 50 → 100 tỷ.

Hợp tác chiến lược và đồng đầu tư	10–15 tỷ đồng	Doanh nghiệp đối tác trong lĩnh vực thiết bị, EPC, hoặc tài chính năng lượng; góp vốn đổi quyền phân phối hoặc chia sẻ dự án.
Nguồn bổ sung (vay ngắn hạn / tín dụng)	Tối đa 5 tỷ đồng	Vốn quay vòng bảo đảm bằng hợp đồng hoặc tài sản của công ty, hỗ trợ dòng tiền ngắn hạn.

Tất cả đều **minh bạch – có kiểm toán độc lập – báo cáo định kỳ** để chuẩn hóa mô hình doanh nghiệp niêm yết.

3. Cơ cấu sử dụng vốn (đã cập nhật theo kế hoạch thực tế)

Hạng mục đầu tư	Nội dung triển khai chính	Ngân sách (tỷ VNĐ)
Phát triển đội ngũ tinh nhuệ	Tuyển và đào tạo 40 nhân sự mới (kỹ sư, R&D, marketing, quản trị). Xây dựng Trung tâm huấn luyện nội bộ cho đại lý và cộng tác viên.	10
Marketing đột phá & thương hiệu quốc gia	Chiến dịch "Next-Gen Solar & Battery", PR, hội thảo, video, digital marketing toàn quốc.	3
Phát triển mạng lưới 300 đại lý	Đào tạo, chứng nhận, hội thảo kết nối, chương trình đại lý – cổ đông.	3
Nhập hàng chiến lược & kho Bến Lức	Nhập lô hàng lớn (inverter hybrid, pin lưu trữ Huawei/AlphaESS, module PV, phụ kiện), xây kho trung tâm & logistics.	30
Trung tâm nghiên cứu & sửa chữa (Cao Thắng)	Hợp tác chiến lược với Trường Cao đẳng Kỹ thuật Cao Thắng – đầu tư phòng test inverter, BESS, đào tạo kỹ thuật viên năng lượng.	2
Phòng nghiên cứu pin (Bách Khoa)	Đầu tư thiết bị đo kiểm & mô phỏng Sodium-ion, Solid-state, Al-ion – nền tảng cho nghiên cứu pin Việt Nam.	2
9 Trạm Service vùng toàn quốc	Thuê mặt bằng, trang bị cơ bản, đội ngũ kỹ thuật tại: TP.HCM, Bến Lức, Cần Thơ, Nha Trang, An Giang, Cà Mau, Hà Nội, Lâm Đồng, Đắk Lắk.	2
Tổng cộng		**50**

4. Lộ trình triển khai

Thời gian	Nội dung trọng tâm	Kết quả mong đợi
Tuần 1–2 (tháng 11/2025)	Hoàn thiện hồ sơ pháp lý, thông qua HĐQT & ĐHĐCĐ, công bố Đề án	Bộ hồ sơ hợp lệ, sẵn sàng phát hành
Tuần 3 (tháng 11/2025)	Ra mắt chiến dịch **"Cổ đông cùng LITHACO – Next-Gen Energy 2030"**, giới thiệu cơ hội đầu tư	100–150 khách tham dự, 50 nhà đầu tư đăng ký
Tuần 4 (tháng 11/2025)	Ký kết biên bản góp vốn, chốt danh sách cổ đông đợt 1	Đạt 30–35 tỷ vốn góp
Tháng 12/2025	Ký kết hợp tác chiến lược, huy động bổ sung và hoàn tất công chứng tăng vốn	Đạt tổng 50 tỷ đồng
Trước 31/12/2025	Công bố tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ, truyền thông chính thức	Hoàn tất đề án huy động vốn

5. Cơ chế quản trị, giám sát và minh bạch tài chính

- **Ban chỉ đạo Đề án Huy động vốn** gồm: Chủ tịch HĐQT, TGĐ, Kế toán trưởng, đại diện cổ đông lớn.
- **Nguyên tắc:** minh bạch, công khai, công bố thông tin định kỳ theo chuẩn doanh nghiệp niêm yết.
- **Kiểm toán độc lập:** áp dụng từ năm tài chính 2025 để chuẩn bị hồ sơ lên sàn UpCOM 2026.
- **Báo cáo kết quả sử dụng vốn:** công bố công khai 6 tháng/lần cho cổ đông và đối tác chiến lược.

LITHACO Since 2008

6. Kỳ vọng và tác động của đợt huy động vốn

- **Tạo năng lực tài chính vững mạnh** để mở rộng sản xuất – kinh doanh, nhập hàng chủ động.
- **Xây dựng đội ngũ tinh nhuệ**, hình thành "Lực lượng LITHACO 100".
- **Thiết lập chuỗi cung ứng – R&D – service hoàn chỉnh** trên toàn quốc.
- **Đặt nền móng cho doanh nghiệp đại chúng, sẵn sàng niêm yết.**
- **Gắn kết lợi ích cổ đông – đại lý – nhân sự**, tạo cộng đồng năng lượng thống nhất một tầm nhìn.

7. Thông điệp hành động

“Đây không chỉ là một đợt huy động vốn –
mà là **bước khởi đầu cho hành trình 1 triệu mái nhà, 1 triệu pin lưu trữ.**
50 tỷ đồng hôm nay sẽ tạo nên sức bật cho 50.000 hệ thống năng lượng mới,
mang tên LITHACO – biểu tượng của cách mạng năng lượng Việt Nam.”

LITHACO
Since 2008

III. CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ TINH NHUỆ "HUMAN CAPITAL 100"

"Xây dựng lực lượng tiên phong dẫn dắt kỷ nguyên năng lượng mới của Việt Nam"

1. Tầm nhìn và sứ mệnh của chương trình

Trong mọi cuộc cách mạng – dù là công nghiệp, số hóa hay năng lượng – **con người luôn là trung tâm.**
LITHACO xác định: **không thể có "kỷ nguyên năng lượng thế hệ tiếp theo" nếu không có thế hệ con người thế hệ tiếp theo.**

Từ đội ngũ hiện có hơn 60 người, LITHACO sẽ phát triển lên **100 nhân sự tinh nhuệ**, gồm kỹ sư, chuyên gia, nhà quản lý, giảng viên nội bộ và chuyên viên chiến lược – tạo nên "**Hạt nhân trí tuệ LITHACO**" cho giai đoạn 2026–2030.

"Máy móc có thể được nhập khẩu, nhưng trí tuệ và tinh thần chỉ có thể được nuôi dưỡng từ bên trong."

2. Cấu trúc chương trình "Human Capital 100"

Chương trình gồm **5 lực lượng nòng cốt** – vận hành đồng bộ như năm cánh quạt của một tua-bin năng lượng mới:

Lực lượng	Vai trò trọng tâm	Mục tiêu cụ thể 2025–2026
1. Kỹ thuật – Thiết kế – Giải pháp	Nghiên cứu, thiết kế, đào tạo kỹ thuật viên và đại lý; phát triển R&D về BESS, inverter, solar hybrid.	Thành lập "Phòng Giải pháp & Đào tạo kỹ thuật năng lượng" tại TP.HCM và Bến Lức.
2. Thi công – O&M (vận hành bảo trì)	Đội triển khai công trình dân dụng & C&I, đào tạo kỹ năng an toàn, tiêu chuẩn IEC, quản lý chất lượng.	Chuẩn hóa 10 đội thi công và 9 trạm service vùng.
3. Kinh doanh – Phát triển đại lý	Xây dựng hệ thống 300 đại lý toàn quốc, quản lý vùng, huấn luyện kỹ năng tư vấn năng lượng.	Mỗi quản lý vùng phụ trách ≥ 30 đại lý hoạt động hiệu quả.

4. Marketing – Truyền thông thương hiệu	Vận hành chiến dịch "Next-Gen Solar & Battery", truyền thông số, thương hiệu đại chúng.	Xây dựng thương hiệu dẫn đầu thị trường dân dụng & thương mại.
5. Quản trị – Tài chính – Pháp lý	Thiết lập hệ thống quản trị chuẩn niêm yết: ISO, ESG, kiểm toán độc lập, cổ đông minh bạch.	Sẵn sàng hồ sơ niêm yết UpCOM 2026 – HOSE 2028.

3. Hệ thống đào tạo và phát triển năng lực

(a) 3 cấp đào tạo chính

- **Đào tạo khởi động:**
  - Văn hóa & tầm nhìn LITHACO
  - Kiến thức nền về điện mặt trời, BESS, EV, DR, và chính sách năng lượng
- **Đào tạo chuyên sâu:**
  - Kỹ thuật: inverter hybrid, hệ thống DC/AC, tiêu chuẩn IEC, PCCC, bảo hiểm năng lượng
  - Kinh doanh: mô hình ESCO, tài chính xanh, bán hàng giải pháp
  - Quản trị: quản lý dự án, kế toán năng lượng, kỹ năng lãnh đạo
- **Đào tạo mở rộng – đào tạo huấn luyện viên (ToT):**
  - 10 người giỏi nhất mỗi năm được cử đi đào tạo chuyên sâu tại **Huawei, AlphaESS, SMA, BYD**, hoặc **trường đại học đối tác quốc tế.**

LITHACO Since 2008

(b) Liên kết học thuật và kỹ thuật

- **Trường Đại học Bách Khoa TP.HCM:** hợp tác nghiên cứu, đào tạo kỹ sư năng lượng và vận hành phòng thí nghiệm pin.
- **Trường Cao đẳng Kỹ thuật Cao Thắng:** đào tạo kỹ thuật viên thực hành và vận hành trung tâm sửa chữa inverter – BESS.
- **Chương trình LITHACO Academy:** nền tảng đào tạo nội bộ, cấp chứng nhận "Solar & BESS Specialist" cho đại lý và cộng tác viên.

4. Cơ chế giữ chân và khuyến khích nhân sự

Chính sách	Mô tả
Chia sẻ lợi nhuận / cổ phần	20% nhân sự chủ chốt sẽ được tham gia chương trình "Employee Stock Ownership Plan – ESOP 2026–2028".
Quỹ sáng kiến và R&D	Khen thưởng 1–3% lợi nhuận dự án cho nhóm có sáng kiến kỹ thuật hoặc quy trình cải tiến.
Chính sách phát triển nghề nghiệp	Lộ trình thăng tiến rõ ràng theo năng lực: Kỹ sư → Trưởng nhóm → Chuyên gia / Quản lý vùng → Giảng viên kỹ thuật.
Môi trường làm việc học hỏi liên tục	Tổ chức định kỳ các "Energy Talk", workshop và diễn đàn kỹ thuật nội bộ.
Gắn kết cộng đồng	Hệ thống khen thưởng danh hiệu "LITHACO Pioneer" mỗi quý cho cá nhân xuất sắc.

5. Mục tiêu kết quả đến cuối năm 2026

Chỉ tiêu	Kết quả mong đợi
Tổng nhân sự toàn hệ thống	**≥100 người**, trong đó 70% kỹ thuật & giải pháp
Kỹ sư & kỹ thuật viên đạt chứng chỉ nội bộ	**≥80 người**
Quản lý vùng (khu vực Bắc – Trung – Nam)	**09 người**
Đội thi công & Service vùng	**09 đội chính thức**
Giảng viên nội bộ & ToT	**15 người**
Tỷ lệ nhân sự cốt lõi gắn bó >3 năm	**≥85%**

6. Ý nghĩa chiến lược

Chương trình **"Human Capital 100"** là **trái tim của LITHACO**, là nơi hội tụ tinh thần học hỏi, đổi mới và phụng sự.

Đây chính là lực lượng tiên phong giúp công ty:

- Dẫn đầu công nghệ **Solar – BESS – EV – DR**.

- Mở rộng thị trường toàn quốc với **chất lượng dịch vụ đồng nhất.**
- Truyền cảm hứng cho **thế hệ kỹ sư năng lượng Việt Nam** – nhân tố cốt lõi của "Cách mạng năng lượng thế hệ tiếp theo."

"Không có nguồn năng lượng nào mạnh hơn trí tuệ và ý chí con người.
Và LITHACO chọn đầu tư vào nguồn năng lượng đó – con người Việt Nam."

LITHACO
Since 2008

IV. CHIẾN DỊCH MARKETING ĐỘT PHÁ & XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU QUỐC GIA (2025–2026)

"LITHACO – Biểu tượng của kỷ nguyên năng lượng Việt Nam"

1. Mục tiêu và tầm nhìn

Chiến dịch Marketing 2025–2026 không chỉ nhằm quảng bá sản phẩm hay tăng doanh số, mà là **một chiến dịch truyền thông quốc gia**, nhằm:

- Định vị LITHACO là **thương hiệu tiên phong của "Điện mặt trời & Pin lưu trữ thế hệ tiếp theo" tại Việt Nam.**
- **Truyền cảm hứng** về một **Việt Nam năng lượng sạch, độc lập và sáng tạo.**
- Xây dựng **cộng đồng 1 triệu người quan tâm, 300 đại lý và 1000 cộng tác viên năng lượng.**

"Khi năng lượng tái tạo trở thành xu thế toàn cầu, Việt Nam cần một thương hiệu đại diện cho trí tuệ và khát vọng Việt – LITHACO chính là biểu tượng đó."

2. Thông điệp và định vị thương hiệu

Thông điệp cốt lõi:

"Năng lượng cho tương lai – Do người Việt làm chủ."

Định vị thương hiệu:

Trục giá trị	Định nghĩa LITHACO
Tầm nhìn	Nhà tiên phong của *Next-Gen Solar + Storage* tại Việt Nam
Khác biệt	Kết hợp *giải pháp kỹ thuật – đào tạo – cộng đồng năng lượng*
Tính cách thương hiệu	Tin cậy – Sáng tạo – Truyền cảm hứng – Việt Nam tự cường
Slogan gợi nhớ	"LITHACO – Leading the Energy Revolution. Together."

LITHACO Since 2008

Thương hiệu biểu trưng	*Mặt trời – Trái đất – Pin lưu trữ* tượng trưng cho chu trình năng lượng bền vững

3. Chiến lược truyền thông 360°

Kênh / Hoạt động	Mục tiêu	Công cụ triển khai
Digital Marketing	Xây dựng nhận diện thương hiệu và cộng đồng năng lượng số	Facebook, TikTok, YouTube, Zalo, LinkedIn, SEO website, E-learning
PR – Báo chí – Truyền hình	Tăng uy tín & lan tỏa câu chuyện thương hiệu	HTV, VTV, Báo Đầu tư, Kinh tế Sài Gòn, VNExpress, Tuổi Trẻ, Dân Trí
Hội thảo & Sự kiện chuyên ngành	Kết nối nhà đầu tư, đại lý, sinh viên, doanh nghiệp	Hội thảo "Điện mặt trời thế hệ tiếp theo", Roadshow "The Future Home"
Truyền thông học thuật	Xây dựng thương hiệu gắn với tri thức	Hợp tác với ĐH Bách Khoa, Cao Thắng, các Viện nghiên cứu
Chiến dịch cộng đồng	Gây dựng niềm tin và lan tỏa sứ mệnh xã hội	Chiến dịch "1 triệu mái nhà – 1 triệu pin lưu trữ", "Green School – Green Future"
Đại sứ thương hiệu	Gắn kết người ảnh hưởng, kỹ sư, chuyên gia	Mời các nhà khoa học, influencer năng lượng, diễn giả công nghệ tham gia

4. Các chiến dịch chủ lực năm 2025–2026

❖ **Chiến dịch 1: "Next-Gen Solar & Battery – Thời đại của Pin"**

- Ra mắt tại Hội thảo quốc gia "Điện mặt trời thế hệ tiếp theo" (Bách Khoa – Huawei – LITHACO).
- Video series, TVC và digital clip lan tỏa thông điệp: "Pin là trái tim của tương lai."
- Mục tiêu tiếp cận 5 triệu lượt xem, 200.000 tương tác, 50.000 người theo dõi mới.

❖ **Chiến dịch 2: "The Future Home – Ngôi nhà năng lượng thế hệ mới"**

- Xây dựng các mô hình nhà mẫu thực tế (Bách Khoa, Cao Thắng, TP.HCM, Hà Nội, Cần Thơ).
- Tổ chức hoạt động trải nghiệm cho đại lý, học sinh, doanh nghiệp và truyền thông.
- Mục tiêu: 20.000 lượt tham quan, 500 lượt tư vấn thực tế/tháng.

❖ **Chiến dịch 3: "1 Triệu Mái Nhà – 1 Triệu Pin Lưu Trữ"**

- Truyền thông cộng đồng & hợp tác địa phương, ngân hàng, doanh nghiệp.
- Kết nối 63 tỉnh thành qua chuỗi *Energy Roadshow* (2025–2027).
- Mục tiêu: 300 đại lý đăng ký, 100.000 hộ dân quan tâm, 10.000 hệ thống triển khai trong 2 năm.

❖ **Chiến dịch 4: "Energy for Students – Học và Làm cùng LITHACO"**

- Hợp tác với các trường đại học, cao đẳng kỹ thuật.
- Tạo sân chơi sáng tạo "Solar Innovation Challenge".
- Học bổng & tuyển thực tập sinh năng lượng mới.
- Mục tiêu: 500 sinh viên đào tạo, 100 thực tập sinh, 50 kỹ sư gia nhập hệ thống.

5. Kế hoạch triển khai 2025–2026 (theo quý)

Thời gian	Hoạt động trọng tâm	Kết quả kỳ vọng
Q4/2025	Ra mắt chiến dịch "Next-Gen Solar & Battery" & "Cổ đông cùng LITHACO"	5 triệu lượt tiếp cận, hoàn thành huy động vốn 50 tỷ
Q1–Q2/2026	Tổ chức roadshow "The Future Home" & chuỗi hội thảo vùng	30 hội thảo – 20.000 lượt tham dự
Q3/2026	Ra mắt chiến dịch "1 Triệu Mái Nhà – 1 Triệu Pin"	200 đại lý ký kết, 3.000 hệ thống triển khai
Q4/2026	Kỷ niệm 10.000 khách hàng – công bố báo cáo ESG đầu tiên	Củng cố thương hiệu quốc gia năng lượng sạch

LITHACO Since 2008

6. KPI đo lường & kết quả kỳ vọng

Chỉ số	Mục tiêu đến cuối 2026
Nhận diện thương hiệu (Top of Mind)	Top 3 thương hiệu năng lượng dân dụng Việt Nam
Đại lý hoạt động chính thức	≥300 đại lý toàn quốc
Cộng đồng trực tuyến	≥1.000.000 lượt theo dõi / thành viên
Hệ thống truyền thông	≥50 bài PR quốc gia / năm
Hội thảo, sự kiện	≥40 sự kiện kỹ thuật & cộng đồng
Video series & digital reach	≥10 triệu lượt xem / 2 năm
Chỉ số uy tín thương hiệu (Brand Trust Index)	≥85/100
Mức tăng doanh thu ước tính	+150% so với 2024

7. Thông điệp kết thúc – Khởi nguồn của một biểu tượng

"Thương hiệu không phải là logo hay khẩu hiệu – mà là niềm tin và cảm hứng mà ta gieo vào trái tim hàng triệu người. Chiến dịch này là lời khẳng định: *Người Việt Nam có thể làm chủ công nghệ, làm chủ năng lượng, và tạo nên biểu tượng năng lượng Việt Nam mang tên LITHACO*."

LITHACO
Since 2008

V. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG 300 ĐẠI LÝ TOÀN QUỐC (2025 – 2026)

"Một mạng lưới thống nhất – một tầm nhìn chung – năng lượng đến mọi ngôi nhà"

1. Tầm nhìn và mục tiêu

- Xây dựng **hệ thống 300 đại lý phân phối – dịch vụ năng lượng thế hệ mới** phủ 63 tỉnh thành, làm cầu nối giữa **công nghệ LITHACO và người dân, doanh nghiệp**.
- Biến mỗi đại lý thành **"vệ tinh năng lượng độc lập"**, có khả năng tư vấn, lắp đặt, vận hành và bảo dưỡng hệ thống PV + BESS.
- Mục tiêu: **300 đại lý năm 2026 → 1 000 đại lý năm 2030**, hình thành mạng lưới phủ đều và kết nối thành **"mạng lưới điện ảo (VPP)" của LITHACO.**

2. Nguyên tắc xây dựng mạng lưới – Mô hình 3T: Training – Technology – Trust

Trụ cột	Nội dung chủ đạo	Mục tiêu đến 2026
Training (Đào tạo)	Tất cả đại lý được đào tạo theo chuẩn LITHACO Academy: thiết kế – thi công – vận hành – bảo dưỡng – kinh doanh giải pháp.	≥ 300 đại lý được cấp chứng chỉ "Authorized Dealer – Solar & Storage".
Technology (Công nghệ)	Trang bị đại lý các nền tảng mới: App quản lý hệ thống, bảng giá trực tuyến, bộ giải pháp Hybrid – BESS chuẩn hóa.	100 % đại lý sử dụng hệ thống LITHACO Online Platform.
Trust (Niềm tin)	Thiết lập chuẩn chất lượng, dịch vụ và hậu mãi đồng nhất trên toàn quốc; mô hình chia sẻ lợi nhuận và cổ phần cho đại lý ưu tú.	≥ 50 đại lý được xét thăng hạng "Strategic Partner / Shareholder".

3. Quy trình tuyển chọn và phát triển đại lý

❖ **Giai đoạn 1 – Tuyển chọn (11/2025 – 03/2026)**

- Mở đăng ký trực tuyến & roadshow giới thiệu tại 09 trạm service vùng.
- Tiêu chí: uy tín địa phương, có năng lực thi công hoặc kinh doanh thiết bị điện.
- Ký MOU – đào tạo – thử thách dự án mẫu.

❖ **Giai đoạn 2 – Đào tạo & Chứng nhận (04 – 08/2026)**

- Đào tạo 3 chương trình: *Solar Design & Installation*, *BESS Integration*, *Kinh doanh và Tài chính năng lượng*.
- Tổ chức thi và cấp chứng nhận trực tiếp tại Cao Thắng và Bách Khoa.

❖ **Giai đoạn 3 – Vận hành & Đồng thương hiệu (09/2026 →)**

- Đại lý được phép sử dụng logo, hệ thống nhận diện và catalogue chính thức LITHACO.
- Cập nhật doanh số, bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật qua trung tâm Service vùng.

4. Chính sách đại lý và cổ đông chiến lược

Nhóm đại lý	Điều kiện	Quyền lợi đặc biệt
Đại lý chuẩn (L1)	Hoàn thành đào tạo và doanh số ≥ 1 tỷ/năm	Chiết khấu ưu đãi, được hỗ trợ hội thảo, PR vùng
Đại lý vàng (L2)	Doanh số ≥ 5 tỷ/năm, chất lượng ≥ 95 %	Hỗ trợ kho vật tư vùng, được xét ESOP 2027
Đại lý kim cương (L3)	Doanh số ≥ 10 tỷ/năm + cam kết phát triển vùng	Trở thành **Cổ đông chiến lược**, được chia lợi nhuận và cổ phần
Đại lý khu vực đặc biệt (Vùng đảo / biên giới)	Phối hợp với cơ quan địa phương triển khai điện mặt trời xã hội hóa	Hỗ trợ chính sách giá ưu đãi và quỹ CSR LITHACO

5. Mạng lưới vùng & 9 trạm Service hỗ trợ

- **TP.HCM & Bến Lức:** Trụ sở chính, kho trung tâm và hub đào tạo.
- **Miền Tây:** Cần Thơ, An Giang, Cà Mau.
- **Miền Trung:** Nha Trang, Lâm Đồng, Đắk Lắk.
- **Miền Bắc:** Hà Nội + vệ tinh khu công nghiệp Bắc Ninh – Hưng Yên.

Mỗi trạm Service sẽ là **"bộ não vùng"**, kết nối kho hàng, kỹ sư và đại lý địa phương, bảo đảm dịch vụ 48h toàn quốc.

6. Chỉ tiêu KPI đến cuối 2026

Chỉ tiêu	Mục tiêu cụ thể
Số đại lý hoạt động toàn quốc	**≥ 300**
Số đại lý đạt chứng chỉ kỹ thuật	**≥ 250**
Doanh số đại lý bình quân năm đầu	**≥ 3 tỷ VNĐ/năm**
Đóng góp doanh thu toàn công ty	**≥ 45 % doanh thu 2026**
Tỷ lệ hài lòng đại lý (Partner Satisfaction)	**≥ 90 %**

7. Ý nghĩa chiến lược

- **Kinh doanh:** Biến mạng lưới đại lý thành động cơ doanh thu bền vững.
- **Kỹ thuật:** Chuẩn hóa lắp đặt – bảo hành toàn quốc, tăng uy tín thương hiệu.
- **Xã hội:** Góp phần thúc đẩy chuyển đổi xanh ở mọi địa phương, tạo nghề mới cho người lao động.

"Mỗi đại lý là một ngọn đèn – khi 300 ngọn đèn cùng sáng, Việt Nam sẽ rực rỡ trên bản đồ năng lượng thế giới."

LITHACO
Since 2008

VI. CHIẾN LƯỢC NHẬP HÀNG & CHUỖI CUNG ỨNG CHỦ ĐỘNG (2025–2026)

"Làm chủ nguồn cung – Làm chủ thị trường – Làm chủ tương lai"

1. Bối cảnh và tầm quan trọng

Trong ngành năng lượng tái tạo, **chủ động nguồn hàng và tồn kho chiến lược** chính là **"van tim"** của toàn hệ thống.

Từ thực tế thị trường 2023–2025, Việt Nam đối mặt với:

- **Biến động giá và nguồn hàng** từ Trung Quốc, Hàn Quốc, Đức;
- **Thời gian vận chuyển kéo dài**, đặc biệt với thiết bị lưu trữ (BESS) cần chứng chỉ PCCC;
- **Thiếu kho trung tâm và logistics chuyên biệt** cho thiết bị năng lượng.

Đó là lý do **30 tỷ đồng từ kế hoạch huy động vốn 50 tỷ** sẽ được dành cho **chương trình nhập hàng chiến lược – chủ động chuỗi cung ứng LITHACO 2025–2026.**

2. Mục tiêu và nguyên tắc chiến lược

Mục tiêu	Nội dung triển khai
Chủ động nguồn hàng thiết yếu	Dự trữ 4 nhóm sản phẩm: inverter hybrid, pin lưu trữ (BESS), tấm pin quang điện, phụ kiện tiêu chuẩn (rail, SPD, MCB, connector).
Tối ưu chi phí – logistics	Nhập hàng theo lô container, tập trung tại kho Bến Lức, tái phân phối về 9 trạm service vùng.
Đảm bảo chất lượng & chứng chỉ	100% hàng hóa có CO/CQ, IEC, UL, PCCC và bảo hiểm vận chuyển.
Hỗ trợ đại lý – dự án	Cho phép đại lý ký gửi, đặt hàng theo hạn mức tín dụng, hỗ trợ tài chính 30–45 ngày.
Chuẩn bị tiền đề sản xuất nội địa	Xây dựng dữ liệu định mức, BOM, chuỗi cung ứng nội địa – hướng đến "nhà máy pin Việt Nam 2030+".

LITHACO Since 2008

3. Hệ thống kho & logistics năng lượng LITHACO

(a) Kho trung tâm Bến Lức (Long An) – Trái tim chuỗi cung ứng

- Diện tích dự kiến: **2.000–2.500 m²**, có khu test inverter – battery, khu lưu mẫu & phân loại linh kiện.
- Tích hợp phần mềm quản lý kho thông minh (WMS – Inventory Control).
- Hỗ trợ đóng gói, kiểm tra và giao hàng trực tiếp cho 9 trạm service vùng.

(b) Mạng lưới 9 trạm service – vệ tinh logistics vùng

- Mỗi trạm có **kho vệ tinh 200–300 m²**, lưu hàng thiết yếu 10–15 ngày.
- Hỗ trợ bảo hành, đổi trả, và test nhanh inverter – BESS.
- Kết nối bằng hệ thống ERP quản lý tồn kho thời gian thực.

(c) Hệ thống vận chuyển và bảo hiểm

- Ký hợp đồng dài hạn với đối tác logistics năng lượng (DHL, Gemadept, hoặc Viettel Post Logistics).
- 100% chuyến hàng được **bảo hiểm vận chuyển toàn rủi ro (All Risks)**.
- Hỗ trợ giao hàng tận nơi cho đại lý hoặc dự án trong 48–72h.

4. Cấu trúc danh mục hàng nhập chiến lược (2025–2026)

Nhóm hàng	Nhà cung cấp chính	Quy mô & ngân sách (tỷ VNĐ)	Ghi chú
Inverter hybrid 1–10 kW (1 pha/3 pha)	Huawei, Solis, SMA, AE Solar	6	Hàng tồn chuẩn cho đại lý dân dụng
Pin lưu trữ (BESS 5–30 kWh)	Huawei LUNA, AlphaESS, BYD, Leapton	10	Ưu tiên hàng đạt chuẩn IEC/PCCC, hỗ trợ mẫu trình diễn
Tấm pin quang điện (PV Module 500–580W)	Jinko, JA, AE Solar	8	Nhập 2–3 lô lớn, dự trữ 3–4 tháng
Thiết bị phụ kiện & an toàn điện	MPE, FEEO, Chint, Weidmüller	3	Rail, MCB, SPD, DC isolator, connector…
Vật tư thi công & bao bì thương hiệu	LITHACO OEM	1	Đồng nhất hệ thống nhận diện & đóng gói

Hệ thống quản lý kho & ERP logistics	SAP B1 / Odoo Energy Edition	2	Quản lý tồn kho, đơn hàng, vận chuyển
Dự phòng biến động giá & logistics	—	**Tổng cộng: 30**	—

5. Cơ chế hỗ trợ đại lý và đối tác

Hình thức	Mô tả
Đặt cọc – nhận hàng linh hoạt	Đại lý đặt cọc 20–30%, thanh toán phần còn lại khi nhận hàng (≤ 30 ngày).
Ký gửi hàng tại kho vùng	Đại lý có thể ký gửi hàng tại trạm service vùng để rút nhanh theo dự án.
Chính sách đại lý ưu tiên (Tier 1)	Hưởng chiết khấu nhập hàng theo doanh số và hạng đối tác.
Hỗ trợ tín dụng thương mại	Kết nối ngân hàng/fintech cấp hạn mức quay vòng cho đại lý dựa trên hợp đồng.
Dịch vụ bảo hành nhanh (48h)	Đổi ngay tại kho vùng hoặc chuyển đổi từ kho trung tâm.

6. Lợi thế chiến lược của chuỗi cung ứng LITHACO

- **Rút ngắn thời gian giao hàng 60–70%**, tăng năng lực phục vụ đồng thời nhiều dự án.
- **Tăng biên lợi nhuận 5–8%** nhờ nhập trực tiếp và quản lý tồn kho tập trung.
- **Tăng uy tín thương hiệu**, do chủ động bảo hành, đổi trả và hậu cần.
- **Chuẩn hóa dữ liệu kỹ thuật và BOM**, tạo tiền đề xây dựng **nhà máy pin lưu trữ "Made in Vietnam"** sau 2028.
- **Tối ưu dòng tiền** nhờ chính sách nhập hàng linh hoạt và vòng quay hàng hóa 90–120 ngày.

7. Thông điệp chiến lược

"Trong kỷ nguyên năng lượng mới, ai làm chủ được chuỗi cung ứng – người đó sẽ làm chủ thị trường. LITHACO không chỉ nhập hàng – chúng ta đang xây dựng **hệ sinh thái năng lượng thông minh**, nơi mỗi tấm pin, mỗi viên pin, mỗi trạm service đều kết nối thành một mạng lưới thống nhất, bảo đảm năng lượng cho hàng triệu mái nhà Việt Nam."

VII. CHƯƠNG TRÌNH R&D & HỢP TÁC CÔNG NGHỆ (2025–2030)

"Từ tri thức đến công nghiệp – từ nghiên cứu đến nhà máy pin Việt Nam"

1. Mục tiêu và triết lý R&D của LITHACO

Trong thế kỷ 21, năng lượng không chỉ đến từ mặt trời, mà đến từ **tri thức con người.** LITHACO tin rằng Việt Nam chỉ có thể thực sự làm chủ năng lượng khi **làm chủ công nghệ lưu trữ.**

Triết lý R&D của LITHACO gồm ba định hướng:

- **Nghiên cứu ứng dụng – thực chiến**, giải quyết bài toán kỹ thuật thực tế (hiệu suất, an toàn, tương thích, bảo trì).
- **Kết hợp doanh nghiệp – học viện – công nghệ**, hình thành "tam giác đổi mới" (LITHACO – Cao Thắng – Bách Khoa).
- **Tạo nền tảng nội địa hóa công nghệ pin**, hướng tới nhà máy sản xuất pin lưu trữ Việt Nam giai đoạn 2028–2032.

2. Cấu trúc chương trình R&D: "Tam giác đổi mới năng lượng Việt Nam"

Trung tâm / Đơn vị	Chức năng trọng tâm	Vai trò trong hệ sinh thái LITHACO
Trường Cao đẳng Kỹ thuật Cao Thắng	Trung tâm **Nghiên cứu & Sửa chữa inverter – pin lưu trữ – thiết bị quang điện.**	Ứng dụng & thực hành: sửa chữa, bảo dưỡng, đào tạo kỹ thuật viên, thử nghiệm thiết bị thực tế.
Trường Đại học Bách Khoa TP.HCM	**Phòng Nghiên cứu Công nghệ Pin** – nghiên cứu Sodium-ion, Solid-State, Aluminum-ion, Lithium-phosphate.	R&D hàn lâm và thử nghiệm công nghệ vật liệu pin, cơ sở khoa học cho sản xuất trong nước.

LITHACO (Doanh nghiệp trung tâm)	Doanh nghiệp định hướng, ứng dụng và thương mại hóa kết quả nghiên cứu.	Đầu tư, chuyển giao, ứng dụng ra thị trường, chuẩn bị nhà máy pin lưu trữ "Made in Vietnam."

Ba trụ – một mục tiêu:

Tri thức – Thực hành – Ứng dụng → Công nghệ Việt Nam độc lập.

3. Trung tâm nghiên cứu & sửa chữa thiết bị năng lượng – Cao Thắng

Mục tiêu: Xây dựng trung tâm **thực hành – nghiên cứu – đào tạo kỹ thuật viên năng lượng đầu tiên tại Việt Nam**, hoạt động theo chuẩn công nghiệp.

Hạng mục đầu tư (2025–2026):

- Phòng test inverter và BESS công suất 3–100 kW.
- Khu mô phỏng tải, test hiệu suất và hệ thống đo lường điện năng.
- Xưởng sửa chữa thiết bị quang điện (inverter, BMS, pin module).
- Phòng đào tạo 30 học viên/lớp, liên kết chương trình "Solar Technician & Battery Specialist".

Chức năng chính:

- Trung tâm **bảo hành – sửa chữa – tái sử dụng thiết bị** của toàn hệ thống LITHACO.
- **Đào tạo thực hành** cho kỹ thuật viên, đại lý và sinh viên năng lượng.
- **Nghiên cứu cải tiến vận hành, an toàn, PCCC, hệ thống hybrid.**
- **Góp phần hình thành chuẩn nghề năng lượng tái tạo Việt Nam.**

4. Phòng Nghiên cứu Công nghệ Pin – Đại học Bách Khoa TP.HCM

Mục tiêu:

Phát triển **năng lực nghiên cứu cốt lõi về công nghệ pin thế hệ mới**, làm cơ sở khoa học cho ngành pin lưu trữ Việt Nam.

LITHACO Since 2008

Hướng nghiên cứu chính:

- **Sodium-ion battery:** nguyên liệu phổ biến, chi phí thấp, an toàn cao.
- **Solid-state battery:** an toàn vượt trội, mật độ năng lượng cao, tiềm năng xe điện & lưu trữ quy mô lớn.
- **Aluminum-ion battery:** công nghệ đột phá tương lai – mật độ cao, sạc nhanh, vật liệu thân thiện môi trường.
- **Tái chế & vòng đời pin:** đánh giá chu kỳ, tái sử dụng và xử lý an toàn.

Kế hoạch 2025–2028:

Giai đoạn	Mục tiêu R&D	Kết quả kỳ vọng
2025–2026	Hoàn thiện phòng thí nghiệm pin, đầu tư thiết bị đo, simulator, SEM, battery analyzer	Hoạt động R&D nội bộ và hợp tác 3 đề tài
2026–2027	Nghiên cứu Sodium-ion & Solid-state cấp pilot	Mẫu pin thử nghiệm 50–100 Wh
2027–2028	Báo cáo khả thi nhà máy sản xuất pin lưu trữ Việt Nam	Hoàn thiện hồ sơ đầu tư tiền khả thi (Pre-FS)

5. Lộ trình hợp tác công nghệ & công nghiệp hóa

Giai đoạn	Nội dung trọng tâm	Kết quả mong đợi
2025–2026	Đầu tư 2 trung tâm R&D (Cao Thắng – Bách Khoa)	2 trung tâm vận hành độc lập, 10 kỹ sư nghiên cứu
2026–2027	Phát triển "Chương trình Đào tạo Pin & Lưu trữ Năng lượng Quốc gia"	500 kỹ sư, 1000 kỹ thuật viên tốt nghiệp
2027–2028	Phát triển dự án Nhà máy Pin lưu trữ (Feasibility Study)	Hồ sơ khả thi & lựa chọn địa điểm (Cần Giờ / Trần Đề / Cần Giuộc)
2029–2032	Xây dựng và vận hành nhà máy pin lưu trữ "Made in Vietnam"	Sản lượng 200–300 MWh/năm, nội địa hóa 40% linh kiện

6. Hợp tác quốc tế và chuyển giao công nghệ

LITHACO Since 2008

- Kết nối với **Huawei Digital Power**, **AlphaESS**, **BYD**, **JA Solar**, **AE Solar** trong lĩnh vực hệ thống pin – inverter hybrid – lưu trữ năng lượng.
- Tìm kiếm **đối tác học thuật quốc tế**: Đại học NUS (Singapore), Đại học Tokyo, Đại học KTH (Thụy Điển), Đại học Queensland (Úc).
- Mục tiêu: nhận chuyển giao công nghệ sản xuất cell Sodium-ion hoặc module Solid-state trước năm 2028.

7. Ý nghĩa chiến lược

- **Với Việt Nam:** đặt nền móng cho ngành công nghiệp pin lưu trữ – lĩnh vực chiến lược của kỷ nguyên hậu nhiên liệu hóa thạch.
- **Với LITHACO:** tạo lợi thế dài hạn, chuyển từ "EPC và phân phối" sang **"doanh nghiệp công nghệ năng lượng."**
- **Với xã hội:** đào tạo nguồn nhân lực, thúc đẩy chuyển đổi xanh, đóng góp tri thức Việt Nam vào bản đồ công nghệ thế giới.

"Từ phòng thí nghiệm đến nhà máy – từ giảng đường đến thực tiễn, LITHACO cùng Cao Thắng và Bách Khoa đang gieo hạt giống đầu tiên cho một ngành công nghiệp pin lưu trữ mang thương hiệu Việt Nam."

LITHACO
Since 2008

VIII. HỆ THỐNG 9 TRẠM SERVICE VÙNG & TRUNG TÂM HẬU CẦN KỸ THUẬT

"Lưới kỹ thuật của LITHACO – nơi năng lượng được duy trì, niềm tin được bảo đảm"

1. Vai trò chiến lược

Trong mô hình năng lượng thế hệ mới, **dịch vụ kỹ thuật** chính là yếu tố quyết định **uy tín – độ tin cậy – và vòng đời hệ thống.**

LITHACO xây dựng **9 trạm Service vùng** trên khắp Việt Nam để bảo đảm:

- **Phản ứng nhanh – bảo hành trong 48h**,
- **Dịch vụ đồng nhất toàn quốc**,
- **Hỗ trợ kỹ thuật 24/7 cho đại lý và khách hàng**,
- **Hạ tầng hậu cần vững chắc** cho chuỗi cung ứng thiết bị năng lượng.

"Từ Sài Gòn đến Hà Nội, từ đồng bằng đến cao nguyên, mỗi trạm Service của LITHACO là một điểm sáng của niềm tin và chất lượng."

2. Cấu trúc mạng lưới 9 trạm Service vùng

Vùng	Địa điểm trung tâm	Phạm vi phục vụ	Đặc điểm & Ghi chú
Miền Nam Trung tâm	TP.HCM (Trụ sở chính)	TP.HCM, Bình Dương, Đồng Nai	Trung tâm điều phối quốc gia, kho linh kiện chiến lược, phòng kỹ thuật trung ương.
Miền Tây 1	Bến Lức (Long An)	Long An, Tiền Giang, Bến Tre	Trung tâm hậu cần & kho tổng; test inverter – battery – phụ kiện.
Miền Tây 2	Cần Thơ	Cần Thơ, Vĩnh Long, Hậu Giang	Service hub & đào tạo kỹ thuật vùng ĐBSCL.
Miền Tây 3	An Giang	An Giang, Đồng Tháp	Hỗ trợ các dự án nhà máy, thương mại, dân dụng.

Miền Tây 4	Cà Mau	Cà Mau, Bạc Liêu, Sóc Trăng	Vệ tinh hỗ trợ khu vực năng lượng gió & solar farm.
Miền Trung 1	Nha Trang (Khánh Hòa)	Phú Yên, Bình Thuận, Ninh Thuận	Trạm kỹ thuật & logistic khu vực năng lượng mặt trời lớn.
Miền Trung 2	Lâm Đồng	Lâm Đồng, Gia Lai, Kon Tum	Trung tâm kỹ thuật miền cao, hỗ trợ pin lưu trữ & hybrid.
Miền Trung 3	Đắk Lắk	Đắk Lắk, Đắk Nông	Service vùng Tây Nguyên, thử nghiệm BESS cho nông nghiệp.
Miền Bắc	Hà Nội	Hà Nội, Bắc Ninh, Hưng Yên, Hải Dương	Trung tâm phía Bắc – bảo hành & đào tạo kỹ sư, liên kết đại học vùng.

3. Chức năng chính của mỗi trạm Service

❖ **Trung tâm bảo hành – sửa chữa – thay thế thiết bị**

- Test inverter, module BESS, linh kiện PV, thiết bị an toàn.
- Xử lý nhanh các sự cố vận hành và báo động kỹ thuật.

❖ **Trung tâm hậu cần và logistics**

- Kho vật tư dự trữ 200–300 m²/trạm, cập nhật tồn kho trực tuyến.
- Phân phối hàng hóa cho đại lý & dự án trong bán kính 150–200 km.

❖ **Trung tâm đào tạo & hỗ trợ kỹ thuật**

- Đào tạo ngắn hạn cho đại lý, kỹ sư và sinh viên thực tập.
- Workshop định kỳ về BESS, inverter hybrid, tiêu chuẩn IEC & PCCC.

❖ **Trung tâm kiểm định & giám sát vận hành**

- Kiểm tra định kỳ hiệu suất hệ thống khách hàng.
- Giám sát từ xa (Remote Monitoring) qua NOC – Network Operation Center của LITHACO.

4. Mô hình tổ chức trạm Service vùng

Vị trí	Số lượng	Vai trò

LITHACO Since 2008

Trưởng trạm / Kỹ sư trưởng	1	Phụ trách kỹ thuật & quản lý dịch vụ
Kỹ thuật viên chính	1	Sửa chữa, bảo hành tại chỗ
Kỹ thuật viên lưu động (Mobile)	1	Di chuyển đến công trình trong bán kính 200 km
Hành chính – hậu cần	0.5 (kiêm nhiệm)	Báo cáo, quản lý kho, điều phối
Tổng nhân lực bình quân mỗi trạm	**2–3 người**	Tinh gọn, cơ động, hiệu quả cao

5. Hệ thống công nghệ quản lý Service

- **LITHACO Smart Service App** (phát triển nội bộ hoặc hợp tác Huawei Cloud):
  - Ghi nhận sự cố – phản hồi khách hàng – định vị trạm gần nhất.
  - Lưu hồ sơ thiết bị, bảo hành, bảo trì.
  - Quản lý KPI phản ứng (SLA ≤ 48h).
- **Dashboard NOC (Network Operation Center)** tại TP.HCM:
  - Giám sát từ xa 1.000+ hệ thống PV & BESS.
  - Tự động cảnh báo lỗi, thống kê sản lượng & bảo hành.
- **ERP Logistics liên kết kho Bến Lức**:
  - Quản lý luân chuyển thiết bị, phụ kiện & linh kiện thay thế.
  - Giảm tồn kho vùng – tăng vòng quay hàng hóa.

6. Ngân sách & kế hoạch đầu tư giai đoạn 2025–2026

Hạng mục đầu tư	Mức đầu tư (VNĐ)	Ghi chú
Cải tạo mặt bằng & thuê kho 9 trạm	700 triệu	70–100 triệu/trạm/năm
Trang bị công cụ, thiết bị kỹ thuật cơ bản	600 triệu	Bộ test inverter, pin, đồng hồ đo điện, dụng cụ bảo hộ
Xe chuyên dụng di chuyển kỹ thuật	400 triệu	2–3 trạm có xe bán tải chuyên dụng
Đào tạo & đồng phục kỹ thuật viên	100 triệu	Thương hiệu & quy trình đồng nhất
Phần mềm & hệ thống quản lý service	200 triệu	App + Dashboard + ERP
Tổng đầu tư ban đầu (2025–2026)	**≈ 2 tỷ VNĐ**	Đã được bố trí trong kế hoạch vốn tổng thể

LITHACO Since 2008

7. Lộ trình vận hành & KPI

Thời gian	Công việc trọng tâm	Kết quả mong đợi
Q1/2026	Thành lập 3 trạm đầu tiên (HCM, Bến Lức, Cần Thơ)	Mô hình chuẩn & quy trình dịch vụ
Q2/2026	Mở rộng 3 trạm vùng Trung (Nha Trang, Lâm Đồng, Đắk Lắk)	70% vùng miền Nam & Trung hoạt động ổn định
Q3/2026	Hoàn thiện 3 trạm còn lại (An Giang, Cà Mau, Hà Nội)	Hoàn tất 9 trạm Service vùng toàn quốc
Q4/2026	Kết nối hệ thống quản lý dịch vụ toàn quốc (Service App + NOC)	100% hệ thống quản lý kỹ thuật tập trung

KPI 2026:

- 95% sự cố xử lý trong ≤ 48h.
- Tỷ lệ hài lòng khách hàng ≥ 90%.
- 100% đại lý có trạm hỗ trợ trong bán kính 200 km.

8. Ý nghĩa chiến lược của hệ thống Service vùng

- **Tăng giá trị vòng đời sản phẩm (Product Lifetime Value):** mỗi hệ thống được chăm sóc – bảo hành – gia hạn tuổi thọ thêm 15–20%.
- **Tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn:** dịch vụ hậu mãi là rào cản tự nhiên ngăn đối thủ và củng cố niềm tin đại lý.
- **Là nền tảng dữ liệu cho "Energy Cloud":** thu thập dữ liệu vận hành để phân tích hiệu suất, chuẩn bị cho mô hình **Virtual Power Plant (VPP)**.
- **Tạo việc làm kỹ thuật chất lượng cao:** mỗi trạm 3 người → 9 trạm = 27 việc làm chuyên môn ổn định, có cơ hội đào tạo quốc tế.
- **Thúc đẩy phát triển cộng đồng năng lượng địa phương:** trạm Service trở thành trung tâm hỗ trợ học viên, đại lý, và khách hàng địa phương.

"Dịch vụ không chỉ là hậu mãi – mà là lời cam kết của LITHACO với hàng triệu gia đình Việt Nam: **Điện không bao giờ tắt – niềm tin không bao giờ mất.**"

LITHACO Since 2008

IX. LỘ TRÌNH NIÊM YẾT & QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP ĐẠI CHÚNG (2025–2028)

"Minh bạch – Bền vững – Trở thành doanh nghiệp năng lượng niêm yết quốc gia"

1. Mục tiêu chiến lược

- **Năm 2026:** Lên sàn **UpCOM** – hoàn thiện chuẩn mực minh bạch, kiểm toán và công bố thông tin.
- **Năm 2028: Niêm yết chính thức trên sàn HOSE (Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM)** – trước ngày **13/5/2028**, kỷ niệm **20 năm thành lập LITHACO (2008–2028)**.
- Trở thành **doanh nghiệp năng lượng tư nhân đầu tiên tại Việt Nam** có hệ sinh thái hoàn chỉnh: *Điện mặt trời – Pin lưu trữ – Dịch vụ năng lượng – R&D – Chuỗi cung ứng – Sản xuất pin.*

"Niêm yết không chỉ là đích đến tài chính, mà là lời cam kết với xã hội: Chúng tôi hoạt động minh bạch, có giá trị thật, và phục vụ lợi ích quốc gia."

2. Lộ trình niêm yết ba giai đoạn

Giai đoạn	Thời gian	Mục tiêu trọng tâm	Kết quả mong đợi
Giai đoạn 1: Chuẩn hóa & Tăng vốn (2025–2026)	11/2025 – 12/2026	- Huy động vốn 50 tỷ → tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ. - Chuẩn hóa hệ thống kế toán – kiểm toán độc lập. - Cơ cấu lại bộ máy HĐQT, Ban kiểm soát.	Hồ sơ doanh nghiệp đủ điều kiện niêm yết UpCOM.
Giai đoạn 2: Niêm yết UpCOM (2026)	Q4/2026	- Công bố báo cáo tài chính kiểm toán năm đầu. - Hoàn thiện hệ thống quản trị, công bố thông tin định kỳ.	Cổ phiếu LITHACO chính thức giao dịch trên UpCOM.

LITHACO Since 2008

		- Truyền thông thương hiệu đại chúng.	
Giai đoạn 3: Chuẩn bị niêm yết HOSE (2027–2028)	2027–05/2028	- Duy trì tăng trưởng doanh thu ≥25%/năm. - Hoàn thiện báo cáo ESG & phát triển bền vững. - Truyền thông thương hiệu quốc gia năng lượng. - IPO mở rộng, thu hút nhà đầu tư chiến lược.	Niêm yết sàn HOSE trước 13/5/2028.

3. Cấu trúc tổ chức & quản trị chuẩn niêm yết

(a) Mô hình quản trị hai cấp

- **Hội đồng Quản trị (HĐQT):** định hướng chiến lược, giám sát, phê duyệt đầu tư.
- **Ban Điều hành:** triển khai kế hoạch kinh doanh, chịu trách nhiệm trước HĐQT.
- **Ban Kiểm soát & Kiểm toán nội bộ:** giám sát minh bạch tài chính, rủi ro, và tuân thủ.

(b) Các tiểu ban chuyên trách HĐQT

- **Tiểu ban Kiểm toán & Tài chính:** kiểm soát chi phí, dòng tiền, vốn đầu tư.
- **Tiểu ban Chiến lược & R&D:** phụ trách định hướng công nghệ, dự án nhà máy pin.
- **Tiểu ban ESG & Phát triển bền vững:** giám sát tác động môi trường – xã hội – quản trị (Environmental, Social, Governance).
- **Tiểu ban Lương thưởng & Nhân sự:** duy trì chính sách công bằng, giữ chân nhân tài.

(c) Báo cáo minh bạch & kiểm toán độc lập

- Báo cáo tài chính quý và năm được **kiểm toán bởi Big4 hoặc công ty kiểm toán niêm yết.**
- Áp dụng chuẩn mực **IFRS (International Financial Reporting Standards)** từ năm 2027.

LITHACO Since 2008

- Công bố báo cáo **ESG đầu tiên trong năm 2026.**

4. Hệ thống quản trị số & công bố thông tin

- Triển khai **ERP doanh nghiệp toàn diện (SAP/Odoo Energy Suite)** kết nối tài chính – kho – nhân sự – dự án.
- Sử dụng **nền tảng công bố thông tin điện tử (Digital IR Portal)** để cập nhật dữ liệu cổ đông, kết quả tài chính, và báo cáo thường niên.
- Hình thành **Bộ Quy tắc Ứng xử & Quản trị doanh nghiệp đại chúng**, áp dụng từ 2026.
- Tổ chức **Chương trình "Investor Day – Energy Vision Vietnam"** hằng năm, quy tụ nhà đầu tư, cổ đông, và đối tác chiến lược.

5. Định hướng phát triển bền vững & ESG

(a) Mục tiêu ESG

- **E (Environmental):** Giảm phát thải 10.000 tấn CO_2/năm thông qua hệ thống điện mặt trời & BESS.
- **S (Social):** Đào tạo 1.000 kỹ sư & kỹ thuật viên năng lượng trong 5 năm; tạo việc làm xanh khắp 9 vùng.
- **G (Governance):** Quản trị minh bạch, có hội đồng độc lập, báo cáo ESG công khai hàng năm.

LITHACO Since 2008

(b) Sáng kiến cụ thể

- **Chương trình "Green School – Green Future"** hỗ trợ trường học vùng nông thôn lắp điện mặt trời.
- **Quỹ LITHACO Foundation:** dành 1% lợi nhuận sau thuế cho các dự án cộng đồng và học bổng năng lượng.
- **Hợp tác tổ chức quốc tế:** UNDP, USAID, ADB trong chương trình năng lượng sạch.

6. Kỳ vọng thị trường và giá trị thương hiệu

Chỉ tiêu dự kiến	Đến 2026 (UpCOM)	Đến 2028 (HOSE)
Vốn điều lệ	100 tỷ VNĐ	200 – 300 tỷ VNĐ
Doanh thu hợp nhất	250 – 300 tỷ VNĐ	600 – 700 tỷ VNĐ
Lợi nhuận sau thuế	20 – 30 tỷ VNĐ	60 – 80 tỷ VNĐ
Giá trị thương hiệu (Brand Valuation)	80 – 100 tỷ VNĐ	>300 tỷ VNĐ
Cổ tức kỳ vọng	10 – 15%/năm	15 – 20%/năm
Định giá IPO (ước tính)	5.000 – 6.000đ/cp	15.000 – 18.000đ/cp

Khi lên sàn, LITHACO không chỉ đại diện cho một doanh nghiệp, mà đại diện cho **niềm tin của người Việt trong lĩnh vực năng lượng sạch.**

7. Ý nghĩa chiến lược của việc niêm yết

- **Khẳng định vị thế doanh nghiệp năng lượng tư nhân hàng đầu Việt Nam.**
- **Huy động nguồn lực xã hội hóa**, thu hút nhà đầu tư chiến lược trong và ngoài nước.
- **Tạo cơ sở pháp lý – tài chính vững chắc** cho việc xây dựng nhà máy pin lưu trữ "Made in Vietnam".
- **Nâng tầm thương hiệu LITHACO** trở thành **biểu tượng quốc gia trong ngành năng lượng.**
- **Góp phần minh chứng mô hình thành công của doanh nghiệp Việt Nam** trong hành trình chuyển đổi xanh toàn cầu.

8. Thông điệp kết thúc

"Minh bạch là sức mạnh – niêm yết là cam kết. Hành trình từ cơ điện đến năng lượng, từ LITHACO đến sàn chứng khoán, không chỉ là câu chuyện của một công ty, mà là hành trình khẳng định vị thế trí tuệ Việt Nam trong kỷ nguyên năng lượng mới."

LITHACO Since 2008

X. TẦM NHÌN SAU NIÊM YẾT & KẾ HOẠCH NHÀ MÁY PIN LƯU TRỮ "MADE IN VIETNAM" (2028–2032)

"Khởi nguyên cho ngành công nghiệp pin Việt Nam – biểu tượng của trí tuệ và bản lĩnh dân tộc"

1. Tầm nhìn dài hạn

Sau khi niêm yết thành công trên sàn HOSE năm 2028, LITHACO sẽ chuyển mình từ **doanh nghiệp năng lượng** sang **tập đoàn công nghệ năng lượng Việt Nam**,
với sứ mệnh:

"Làm chủ công nghệ lưu trữ, sản xuất pin thế hệ mới tại Việt Nam, phục vụ nhu cầu nội địa, xuất khẩu khu vực, và đưa Việt Nam lên bản đồ công nghiệp năng lượng toàn cầu."

Đây không chỉ là một dự án sản xuất – mà là **một chương trình quốc gia mang tầm khoa học – công nghiệp – xã hội**, kết nối giữa **doanh nghiệp – đại học – chính phủ – nhà đầu tư.**

2. Bối cảnh & cơ sở hình thành dự án

- **Xu thế tất yếu:** thế giới bước vào "Thời đại của Pin" – theo BloombergNEF, quy mô thị trường pin toàn cầu đạt **$400 tỷ USD vào năm 2035**, trong đó khu vực châu Á chiếm hơn 70%.
- **Việt Nam:** đang phụ thuộc hoàn toàn vào nhập khẩu pin lưu trữ, giá thành cao, rủi ro chuỗi cung ứng.
- **Cơ sở nội lực:**
    - LITHACO đã xây dựng nền tảng R&D vững chắc tại **Bách Khoa (nghiên cứu vật liệu & cell pin)** và **Cao Thắng (thực hành & sửa chữa inverter – BESS)**.
    - Hệ sinh thái **300 đại lý, 9 trạm Service, 100 nhân sự tinh nhuệ** và mạng lưới khách hàng toàn quốc.

LITHACO Since 2008

- Hệ thống dữ liệu vận hành thực tế từ hàng nghìn hệ thống BESS – nền tảng cho nghiên cứu tối ưu hóa sản phẩm.

Từ dữ liệu – đến tri thức – đến công nghệ – đến sản xuất.

Đây chính là con đường công nghiệp hóa mà LITHACO chọn.

3. Định hướng công nghệ pin

Giai đoạn	Công nghệ chủ đạo	Lý do lựa chọn
2028–2030 (Giai đoạn 1)	Sodium-ion Battery (Na-ion)	Nguyên liệu dồi dào, chi phí thấp, an toàn – phù hợp lưu trữ dân dụng & C&I.
2030–2032 (Giai đoạn 2)	Solid-State Battery (Pin thể rắn)	Hiệu suất cao, độ an toàn vượt trội, sạc nhanh – ứng dụng xe điện & microgrid.
2032+ (Giai đoạn 3)	Aluminum-ion / Hybrid Battery	Công nghệ thế hệ mới, vật liệu xanh, tiềm năng xuất khẩu và giảm phụ thuộc lithium.

Tất cả các hướng đi này đều dựa trên **kết quả nghiên cứu tại Phòng Thí nghiệm Pin Bách Khoa** và hợp tác chuyển giao công nghệ từ **Đức, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc**.

4. Quy mô & cấu trúc đầu tư nhà máy

Hạng mục chính	Quy mô / Công suất	Ghi chú
Tổng diện tích	10–15 ha	Giai đoạn 1: 5 ha – mở rộng dần
Công suất thiết kế	200–300 MWh/năm (giai đoạn 1)	Dành cho thị trường dân dụng, thương mại, C&I
Công nghệ sản xuất	Na-ion (pilot → module 48V, 100V, 200V)	Cell + Pack + BMS
Vốn đầu tư giai đoạn 1	1.500 – 2.000 tỷ VNĐ	Bao gồm xây dựng, thiết bị, R&D, vận hành thử
Nhân lực trực tiếp	250–300 người	Kỹ sư, vận hành, R&D, quản lý chất lượng
Vốn huy động	40% cổ đông nội bộ, 60% nhà đầu tư chiến lược (FDI / quỹ xanh)	Huy động qua thị trường vốn & hợp tác chiến lược

LITHACO Since 2008

5. Địa điểm đề xuất (3 phương án khả thi)

Khu vực	Lợi thế chính	Định hướng sử dụng
Cần Giờ (TP.HCM)	Gần trung tâm R&D – thuận lợi logistics và xuất khẩu qua cảng Hiệp Phước.	Trung tâm R&D & sản xuất module pilot.
Trần Đề (Sóc Trăng)	Quỹ đất rộng, giá thấp, gần vùng năng lượng gió & cảng nước sâu.	Sản xuất đại trà, hướng xuất khẩu ASEAN.
Cần Giuộc (Long An)	Liền kề kho Bến Lức & trung tâm logistics hiện hữu.	Giai đoạn khởi động & pilot production.

Giai đoạn đầu 2028–2029, LITHACO ưu tiên **Cần Giuộc – Long An** (địa điểm gần, chi phí thấp, dễ vận hành thử), sau đó mở rộng quy mô công nghiệp tại **Trần Đề – Sóc Trăng**, hình thành **"Tổ hợp Năng lượng Miền Nam."**

6. Lộ trình triển khai nhà máy pin (2028–2032)

Giai đoạn	Nội dung trọng tâm	Kết quả mong đợi
2028	Hoàn thiện FS & xin cấp phép đầu tư (sau niêm yết HOSE)	Giấy phép đầu tư, thỏa thuận địa điểm
2029	Xây dựng & lắp đặt dây chuyền pilot (Na-ion 100 MWh/năm)	Sản phẩm thử nghiệm đầu tiên
2030	Sản xuất thương mại giai đoạn 1 – thị trường Việt Nam	Doanh thu 400–500 tỷ/năm
2031	Nâng công suất lên 300 MWh/năm – xuất khẩu ASEAN	Bắt đầu có dòng ngoại tệ xuất khẩu
2032	Chuẩn bị giai đoạn 2: Solid-state battery	Nền tảng R&D & sản xuất hiện đại hóa

7. Hợp tác chiến lược & chuyển giao công nghệ

- **Đối tác công nghệ:** Huawei Digital Power, CATL, AlphaESS, BYD, Gotion High-Tech.
- **Đối tác học thuật:** Đại học Bách Khoa TP.HCM, Đại học Queensland (Úc), Đại học Tokyo (Nhật), KTH (Thụy Điển).
- **Đối tác tài chính:** ADB, IFC, các quỹ "Green Transition" và "Just Energy Transition Partnership (JETP)."

LITHACO Since 2008

- **Đối tác nội địa:** Các viện nghiên cứu thuộc Bộ KH&CN, Tập đoàn Điện lực Việt Nam, Tập đoàn Dầu khí, và các địa phương.

8. Hiệu quả và tác động dự án

Góc độ	Tác động cụ thể
Kinh tế – Công nghiệp	Hình thành ngành sản xuất pin nội địa đầu tiên, giảm nhập khẩu, tiết kiệm ngoại tệ.
Khoa học – Công nghệ	Thúc đẩy nghiên cứu vật liệu, tự động hóa, trí tuệ nhân tạo trong sản xuất pin.
Xã hội – Việc làm	Tạo 300–500 việc làm kỹ thuật cao, thúc đẩy đào tạo nghề năng lượng.
Môi trường – ESG	Giảm phát thải CO_2 100.000 tấn/năm, thúc đẩy nền kinh tế tuần hoàn xanh.
Chiến lược quốc gia	Khẳng định vị thế Việt Nam trong chuỗi giá trị năng lượng toàn cầu, hướng tới xuất khẩu công nghệ.

9. Tầm nhìn biểu tượng: "LITHACO ENERGY CITY 2032"

Đến năm 2032, LITHACO hướng đến hình thành **"LITHACO ENERGY CITY"** – khu tổ hợp tích hợp:

- Nhà máy sản xuất pin, trung tâm R&D, khu đào tạo và khu năng lượng tái tạo mô phỏng thực tế.
- Là điểm đến của sinh viên, kỹ sư, nhà đầu tư, và khách tham quan quốc tế.
- Là **"vườn ươm công nghệ năng lượng Việt Nam"**, nơi hội tụ khoa học, công nghiệp và khát vọng dân tộc.

"Một quốc gia chỉ thật sự mạnh khi làm chủ được năng lượng của mình. Và LITHACO sinh ra để biến điều đó thành hiện thực – để từ ánh sáng mặt trời và trí tuệ Việt Nam, thế giới nhìn thấy một Việt Nam mới – tự chủ, bền vững, và đầy kiêu hãnh."

LITHACO Since 2008

10. Kết luận – Sứ mệnh lịch sử của LITHACO

“Chúng ta không chỉ xây dựng một nhà máy, mà đang khởi đầu một ngành công nghiệp. Không chỉ sản xuất pin, mà đang tích trữ niềm tin của cả một dân tộc. LITHACO – từ một công ty điện mặt trời, sẽ trở thành **biểu tượng của Việt Nam trong kỷ nguyên năng lượng thế hệ mới.**”

LITHACO
Since 2008