

WAL-MART KHAI TRƯƠNG QUẦY BÁN PHIM SỐ

Cuối c

Cuối cùng thì gã khổng lồ bán lẻ cũng đã nhảy vào thị trường tài phẩm trực tuyến - một lĩnh vực hiện chưa hút khách cho lắm nhưng được dự đoán sẽ bùng nổ rất mạnh trong thời gian tới.

Phiên bản thử nghiệm của dịch vụ Video trực tuyến Wal-Mart sẽ chính thức "trình làng" vào tối nay, cung cấp phiên bản số của khoảng 3000 bộ phim điện ảnh và truyền hình nổi tiếng.

Theo nhận định của giới phân tích, hãng bán lẻ lớn nhất nước Mỹ sẽ sử dụng sức mạnh khổng lồ của hãng để "phá giá" các dịch vụ tài phẩm hiện có. Cụ thể, mỗi bộ phim sẽ được bán với giá 12,88 - 19,88 USD và mỗi tập phim truyền hình giá 1,96 USD - tức là rẻ hơn 4 cent so với quầy iTunes của Apple.

Trên thực tế, một số phim bán trên iTunes cũng có mức giá rất rẻ (12,99 USD), nhưng với điều kiện khách hàng phải đặt trước hoặc trong tuần lễ bán ra đầu tiên. Sau đấy, giá sẽ được nâng lên thành 14,99 USD. Tuy nhiên, chính sách ưu đãi này chỉ áp dụng với phim của hai hãng là Walt Disney và Paramount Picture mà thôi.

Hầu hết các hãng phim lớn đều từ chối bắt tay với iTunes, một phần là vì Apple luôn đòi bán tất cả các bộ phim với một mức giá duy nhất. Trong khi ấy, họ ưa thích biểu giá phong phú mà Wal-Mart đang chào mời hơn.

Chính sách giá của Apple cũng đồng thời gây ra những cuộc "hỗn chiến" giữa một bên là hãng phim, một bên là những hãng bán lẻ kiểu như Wal-Mart và Target. Các hãng bán lẻ không muốn phía hãng phim bán phim số với mức giá rẻ hơn cả đĩa DVD bán sỉ.

"Nã pháo iTunes"

"Desperate Housewives" - một trong những series phim truyền hình ăn khách nhất thế giới hiện nay. Nguồn: ABC

Các tựa phim cũ, thuộc dạng kinh điển sẽ được Wal-mart bán với giá khởi điểm 7,50 USD, rẻ hơn đáng kể so với mức 9,99 USD của iTunes.

Ngoài ra, Wal-mart cũng sử dụng vị thế của mình để gây sức ép với các hãng phim lớn, buộc họ phải tham gia dịch vụ mới của hãng. Hiện Wal-mart chiếm tới hơn 40% lượng đĩa DVD tiêu thụ được tại Mỹ, và dĩ nhiên là chẳng hãng phim nào muốn làm mất lòng khách hàng lớn nhất của họ cả.

Tác động lớn nhất của việc Wal-mart nhảy vào thị trường download số, có lẽ là việc hãng cho phép các hãng phim tự do bắt tay cùng những dịch vụ trực tuyến khác.

"Guồng quay cuối cùng cũng chuyển động. Giờ thì các hãng phim được tự do theo đuổi những mục tiêu của họ mà không cần phải lo xem Wal-Mart sẽ nghĩ như thế nào", chuyên gia Tom Adams của Adams Media Research phân tích.

Năm ngoái, Amazon.com, trang web bán hàng trực tuyến lớn nhất thế giới đã khai trương quầy download và cho thuê video trực tuyến mang tên Unbox. Tuy nhiên, dịch vụ này thiếu vắng những bộ phim gia đình hấp dẫn từ Disney. Một số dịch vụ cho thuê và bán link tải phim khác là Movielink (thuộc sở hữu 5 hãng phim lớn) và CinemaNow.

Tuy nhiên, Wal-Mart sẽ chỉ bán chứ không cho thuê phim qua mạng. Những bộ phim tải về có thể xem được trên máy tính hoặc truyền sang một đầu đĩa tương thích với Windows Media. Phim sẽ không xem được trên máy tính Apple hoặc chiếc máy nghe nhạc lừng danh iPod.

Ngoài ra, chúng cũng không thể ghi ra đĩa DVD, mặc dù Wal-mart cho biết hãng hy vọng mở thêm tính năng này vào cuối năm nay.

Lạc quan vừa phải

Mặc dù vậy, Wal-mart không nghĩ rằng doanh thu từ việc bán phim qua mạng sẽ giết chết công việc kinh doanh đĩa DVD, chí ít cũng vài năm nữa.

"Với tình trạng khỏe mạnh của ngành công nghiệp DVD hiện nay, cộng thêm việc định dạng phân giải cao sắp đổ bộ, đây chắc chắn vẫn còn là thị trường hốt bạc trong nhiều năm tới", ông Kevin Swint, Giám đốc bộ phận truyền thông số của Wal-mart cho biết.

Theo ước tính, các dịch vụ download trực tuyến sẽ đạt đến doanh thu thường niên 4 tỷ USD trong 5 năm nữa, so với doanh thu 27 tỷ USD từ cho thuê và bán đĩa DVD.

Nhưng liệu Wal-mart có thể thành công trong lĩnh vực kinh doanh số như hãng đã làm được trong thế giới thực hay không? Câu hỏi đó vẫn chưa thể trả lời ngay được.

Năm 2005, hãng này từng phải từ bỏ nỗ lực phát triển một dịch vụ cho thuê DVD qua mạng, cạnh tranh với Netflix. Ngoài ra, hãng cũng phải đối mặt với những thách thức chung của ngành bán phim trực tuyến: ấy là việc phim không thể chuyển dễ dàng từ máy tính sang màn hình TV.

"Vấn đề chính là người dùng muốn thưởng thức phim trên màn hình TV nhà họ cơ. Có một cách tối ưu nhất để làm việc này, ấy là mua đĩa DVD", chuyên gia Josh Bernoff của Forrester Research bình luận.

Trọng Cẩm