



Hoa Sen Foods

# CẨM NANG HALAL CHO THỊ TRƯỜNG MOROCCO

Dành riêng cho ngành  
gia vị, nước chấm, sốt và  
sản phẩm đóng gói



[www.hoasenfoods.vn](http://www.hoasenfoods.vn)



0942 561 168



[hoasenfoods1605@gmail.com](mailto:hoasenfoods1605@gmail.com)

# MỤC LỤC

Cẩm nang được dàn trang theo nhịp tạt chí: bối cảnh thị trường Morocco, khẩu vị Maghreb, yêu cầu Halal, nhân Á Rập/Pháp, chiến lược sản phẩm, lựa chọn kênh vào thị trường, checklist hồ sơ và vai trò đồng hành của Hoa Sen Foods.

<b>Cẩm nang Halal chuyên sâu cho doanh nghiệp thực phẩm muốn vào thị trường Morocco</b>	<b>3</b>
<b>1. Vì sao Morocco đáng quan tâm với ngành gia vị?</b>	<b>3</b>
<b>2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh Morocco</b>	<b>4</b>
<b>3. Morocco khác gì so với Ai Cập, Nigeria và các nước GCC?</b>	<b>4</b>
<b>4. Vì sao ngành gia vị cần đặc biệt thận trọng khi vào Morocco?</b>	<b>5</b>
<b>5. Nên chọn sản phẩm nào để bắt đầu tại Morocco?</b>	<b>6</b>
<b>6. Chọn kênh vào Morocco trước khi làm chứng nhận</b>	<b>6</b>
<b>7. Lộ trình 10 bước chuẩn bị sản phẩm gia vị vào Morocco</b>	<b>7</b>
<b>8. Checklist hồ sơ doanh nghiệp gia vị nên chuẩn bị</b>	<b>8</b>
<b>9. Những lỗi thường gặp khi doanh nghiệp gia vị Việt Nam vào Morocco</b>	<b>9</b>
<b>10. Vai trò của đối tác gia công trong hành trình Morocco Halal</b>	<b>10</b>
<b>11. Hoa Sen Foods có thể đồng hành ở đâu?</b>	<b>10</b>
<b>12. Bản đồ nhanh: 5 tầng kiểm soát trước khi vào Morocco</b>	<b>11</b>
<b>13. Kết luận: vào Morocco bằng sự chuẩn bị, không bằng kỳ vọng chung chung</b>	<b>11</b>

## CHUYÊN ĐỀ THỊ TRƯỜNG BẮC PHI / MAGHREB

# Cẩm nang Halal chuyên sâu cho doanh nghiệp thực phẩm muốn vào thị trường Morocco

## Dành riêng cho ngành gia vị, nước chấm, sốt và sản phẩm đóng gói

Morocco là một trong những thị trường Bắc Phi đáng quan tâm đối với doanh nghiệp thực phẩm Việt Nam. Đây là quốc gia có dân số lớn trong khu vực Maghreb, văn hóa Hồi giáo rõ, nền ẩm thực Maghreb giàu bản sắc, hệ thống du lịch - nhà hàng - bán lẻ phát triển, đồng thời có vị trí kết nối giữa châu Phi, châu Âu, Địa Trung Hải và thế giới Ả Rập.

Với doanh nghiệp gia vị Việt Nam, Morocco có nhiều điểm hấp dẫn. Người tiêu dùng quen với món ăn đậm vị, sử dụng nhiều cumin, coriander, paprika, saffron, ginger, cinnamon, garlic, onion, preserved lemon, olive, harissa, ras el hanout, sốt ăn kèm, paste gia vị, món hầm, tajine, couscous, thịt nướng, cá, hải sản và các sản phẩm đóng gói dùng trong bữa ăn gia đình.

Nhưng Morocco không phải thị trường nên bước vào bằng sự đơn giản hóa.

Một sản phẩm gia vị, nước chấm, sốt hoặc spice blend có thể ngon tại Việt Nam, nhưng chưa chắc phù hợp Morocco nếu vị quá xa lạ, nhãn không đúng ngôn ngữ, hồ sơ nguyên liệu không rõ, chứng nhận Halal không được chấp nhận, giá không phù hợp, bao bì không ổn định hoặc nhà nhập khẩu chưa sẵn sàng phân phối.

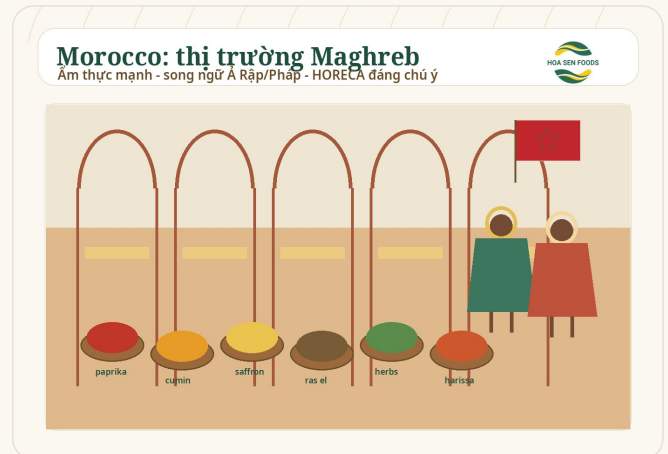
Với Hoa Sen Foods, khi đồng hành cùng khách hàng phát triển sản phẩm định hướng Morocco, câu hỏi đầu tiên không phải là: "Morocco có phải thị trường Hồi giáo không?"

Câu hỏi đầu tiên nên là:

*"Sản phẩm này đã đủ rõ về công thức, nguyên liệu, Halal, khẩu vị, ngôn ngữ nhãn, hạn dùng, bao bì và kênh phân phối để bước vào Morocco chưa?"*

Bài viết này là cẩm nang nền tảng dành cho chủ thương hiệu thực phẩm, doanh nghiệp F&B, nhà phân phối, startup gia vị và các đơn vị muốn phát triển sản phẩm gia công/private label để tiếp cận Morocco một cách thực tế, an toàn và có khả năng thương mại.

## 1. Vì sao Morocco đáng quan tâm với ngành gia vị?



Morocco là thị trường Maghreb có khẩu vị gia vị rõ và nhãn song ngữ Ả Rập/Pháp.

Morocco là một thị trường có nền ẩm thực mạnh. Các món ăn Bắc Phi thường sử dụng nhiều loại gia vị thơm, vị chua nhẹ, vị cay, cà chua, dầu olive, thảo mộc, hành tỏi và các loại sốt đi kèm. Đây là nền tảng thuận lợi cho các doanh nghiệp gia vị, đặc biệt nếu sản phẩm có thể ứng dụng vào bữa ăn hằng ngày.

Với ngành gia vị Việt Nam, cơ hội không chỉ nằm ở việc bán một hương vị "lạ". Cơ hội nằm ở khả năng tạo ra sản phẩm có vị dễ dùng, an toàn, Halal, ổn định, giá hợp lý và có hồ sơ rõ.

Morocco đáng quan tâm vì năm lý do.

Thứ nhất, đây là thị trường Hồi giáo, nên yếu tố Halal có vai trò quan trọng trong niềm tin tiêu dùng. Với thực phẩm nhập khẩu hoặc sản phẩm có thành phần phức tạp, doanh nghiệp cần chuẩn bị Halal một cách nghiêm túc, không chỉ dùng như một claim trên bao bì.

Thứ hai, văn hóa ẩm thực Morocco có nhiều điểm gần với nhóm sản phẩm sốt, gia vị ướp, spice blend, paste gia vị, sốt cay và sản phẩm dùng kèm. Những sản phẩm như sốt ớt, sốt tỏi, sốt chua cay, gia vị ướp hải sản, gia vị nướng, gia vị cho món hầm hoặc đồng thuận thực vật có thể có cơ hội nếu được điều chỉnh hợp khẩu vị.

Thứ ba, Morocco là thị trường song ngữ trong thực tế thương mại. Tiếng Ả Rập có vai trò chính thức, tiếng Pháp cũng được sử dụng rộng trong kinh doanh và đời sống. Vì vậy, nhãn sản phẩm, tài liệu bán hàng, specification và hồ sơ thương mại nên được chuẩn bị cẩn trọng về ngôn ngữ.

Thứ tư, Morocco có hệ thống tiêu chuẩn và kiểm soát riêng. Doanh nghiệp không nên mặc định rằng hồ sơ dùng cho UAE, Oman, Ai Cập hoặc Nigeria sẽ tự động dùng được tại Morocco. Cần kiểm tra với nhà nhập khẩu, tổ chức chứng nhận và cơ quan liên quan trước khi xuất hàng.

Thứ năm, Morocco có thể là cửa vào khu vực Maghreb. Nếu sản phẩm phù hợp, doanh nghiệp có thể tiếp tục nghiên cứu Morocco, Tunisia, Libya, Mauritania hoặc cộng đồng Bắc Phi tại châu Âu. Nhưng mỗi thị trường vẫn có yêu cầu riêng; không nên dùng Morocco như một "giấy thông hành" tự động.

Với ngành gia vị, cơ hội tại Morocco có thể nằm ở các nhóm sản phẩm:

- Sốt ớt, sốt tỏi, sốt cay kiểu châu Á.
- Sốt chua ngọt, sốt me, sốt chấm dùng với đồ nướng, cá, gà, snack.
- Gia vị ướp hải sản, gia vị thịt nướng, gia vị món hầm.

- Spice blend, seasoning mix, bột gia vị tiện lợi.
- Nước tương, nước chấm chay, sốt thuần thực vật.
- Sản phẩm ăn kèm bánh mì, sandwich, đồ nướng hoặc món chiên.
- Quy cách food service cho nhà hàng, khách sạn, bếp trung tâm.
- Sản phẩm private label cho nhà nhập khẩu hoặc nhà phân phối Morocco.

Nhưng cơ hội chỉ trở thành đơn hàng thật khi sản phẩm đủ điều kiện để nhập khẩu, ghi nhãn, phân phối, bảo quản, truy xuất và duy trì chất lượng ổn định.

## 2. Hiểu đúng Halal trong bối cảnh Morocco



Halal cần được nhìn như hệ thống kiểm soát công thức, nguyên liệu, quy trình và nhãn.

Morocco là thị trường Hồi giáo, vì vậy Halal là một yếu tố nền tảng của niềm tin tiêu dùng. Tuy nhiên, Halal không nên được hiểu như một tem nhãn đơn giản.

Với sản phẩm gia vị, Halal phải được nhìn như một hệ thống gồm bốn lớp.

### Lớp thứ nhất: công thức sản phẩm.

Sản phẩm có chứa thành phần bị cấm không? Có cồn không? Có dẫn xuất từ heo không? Có gelatin, enzyme, chất nhũ hóa, chất béo, hương liệu hoặc phụ gia có nguồn gốc động vật không? Nếu có, nguồn đó có phù hợp Halal không?

### Lớp thứ hai: chuỗi nguyên liệu.

Mỗi nguyên liệu có specification, COA, chứng nhận Halal nếu cần, thông tin nhà cung cấp, quốc gia xuất xứ và cam kết thay đổi nguyên liệu không? Nhà cung cấp có đủ minh bạch để đưa nguyên liệu vào hồ sơ không?

### Lớp thứ ba: quy trình sản xuất.

Sản phẩm có nguy cơ nhiễm chéo với nguyên liệu không phù hợp Halal không? Dây chuyền có dùng chung với sản phẩm chứa thành phần rủi ro không? Quy trình vệ sinh, lưu mẫu, mã lô, truy xuất và kiểm soát thay đổi có rõ không?

### Lớp thứ tư: chứng nhận, nhãn và nhập khẩu.

Chứng nhận Halal có được nhà nhập khẩu Morocco chấp nhận không? Sản phẩm có cần chứng nhận theo yêu cầu cụ thể của ngành hàng hoặc kênh bán không? Nhãn có phù hợp ngôn ngữ và quy định không? Nhà nhập khẩu cần bộ hồ sơ nào?

Điều doanh nghiệp cần lưu ý là: với sản phẩm gia vị, rủi ro Halal thường không nằm ở các nguyên liệu dễ nhận biết như muối, đường, ớt, tỏi hoặc hành. Rủi ro thường nằm ở các thành phần nhỏ nhưng quan trọng: hương liệu, chất mang, dung môi,

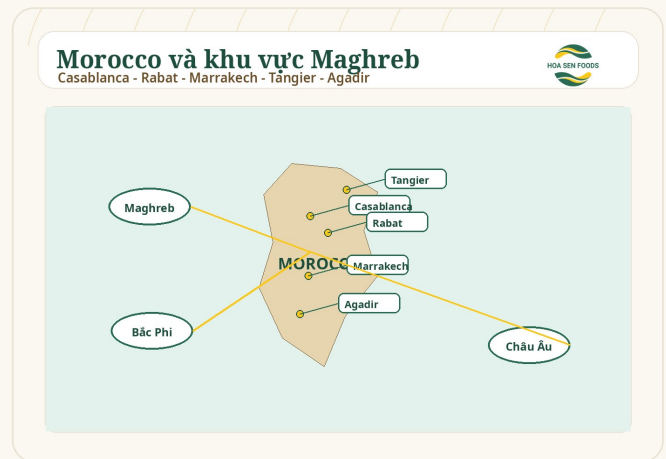
chất điều vị, enzyme, nguyên liệu lên men, màu thực phẩm, chất bảo quản, chất ổn định, chất nhũ hóa, chất hỗ trợ chế biến và bao bì tiếp xúc trực tiếp.

Vì vậy, câu hỏi không nên là: “Sản phẩm này có Halal không?” theo cảm tính.

Câu hỏi đúng hơn là:

“Sản phẩm này có đủ bằng chứng để chứng minh tính phù hợp Halal khi nhà nhập khẩu, cơ quan kiểm tra hoặc khách hàng yêu cầu không?”

## 3. Morocco khác gì so với Ai Cập, Nigeria và các nước GCC?



Casablanca, Rabat, Marrakech, Tangier và Agadir là các điểm ưu tiên cần kiểm tra theo kênh.

Nếu doanh nghiệp đã từng chuẩn bị cẩm nang cho Ai Cập, Nigeria, UAE hoặc Oman, cần hiểu rằng Morocco có cách tiếp cận riêng.

So với Ai Cập, Morocco cũng là thị trường Bắc Phi và Hồi giáo, nhưng có đặc điểm Maghreb rõ hơn. Ẩm thực Morocco chịu ảnh hưởng Địa Trung Hải, Ả Rập, Berber và Pháp. Các sản phẩm cần được cân nhắc cả khẩu vị Bắc Phi lẫn cách trình bày bằng tiếng Ả Rập/tiếng Pháp.

So với Nigeria, Morocco có tính Hồi giáo đồng nhất hơn trong tiêu dùng, nhưng quy mô kênh, cấu trúc nhập khẩu và thói quen ẩm thực khác. Nigeria có văn hóa gia vị Tây Phi rất mạnh, cay và đậm; Morocco thiên về vị Bắc Phi/Maghreb, dùng nhiều cumin, paprika, ớt, tỏi, cà chua, olive, thảo mộc và món hầm/nướng.

So với UAE hoặc Oman, Morocco không phải thị trường tái xuất kiểu vùng Vịnh. Doanh nghiệp nên xem Morocco chủ yếu là thị trường tiêu dùng nội địa và cửa vào Maghreb, thay vì kỳ vọng vai trò trung chuyển giống Dubai.

Với Morocco, doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý sáu điểm.

Thứ nhất, khẩu vị cần phù hợp Maghreb. Sản phẩm châu Á có thể tạo khác biệt, nhưng cần dễ ứng dụng với đồ nướng, cá, gà, couscous, bánh mì, sandwich, món hầm, đồ chiên hoặc món ăn gia đình.

Thứ hai, ngôn ngữ nhãn rất quan trọng. Doanh nghiệp nên chuẩn bị nhãn tiếng Ả Rập và cân nhắc tiếng Pháp theo yêu cầu nhà nhập khẩu. Không nên chỉ dùng tiếng Anh.

Thứ ba, Halal cần được xác nhận theo hệ thống Morocco. Doanh nghiệp cần kiểm tra tổ chức chứng nhận nào được chấp nhận, có cần chứng nhận theo sản phẩm/lô hàng/nhà máy không, và claim Halal trên nhãn cần điều kiện gì.

Thứ tư, giá cần thực tế. Sản phẩm nhập khẩu nếu giá cao cần có điểm khác biệt rõ: chất lượng, vị, tiện lợi, an toàn, bao bì hoặc kênh cao cấp/food service.

Thứ năm, bao bì và hạn dùng phải phù hợp vận chuyển xa. Với sốt, tương, nước chấm và gia vị khô, cần kiểm tra rò rỉ, tách lớp, vón cục, biến màu, biến mùi và khả năng chịu nhiệt.

Thứ sáu, nhà nhập khẩu là người quyết định nhiều vấn đề thực tế. Họ sẽ giúp xác nhận nhãn, chứng nhận, kênh phân phối, giá, hồ sơ nhập khẩu, quy cách và phản hồi thị trường.

## 4. Vì sao ngành gia vị cần đặc biệt thận trọng khi vào Morocco?



Công thức gia vị phải minh bạch từ hương liệu, phụ gia, cồn đến bao bì tiếp xúc.

**Gia vị là ngành có vẻ đơn giản, nhưng lại phức tạp về công thức và hồ sơ.**

Một chai sốt, một hũ tương, một gói gia vị ướp hoặc một túi spice blend có thể có nhiều thành phần nhỏ bên trong. Để sản phẩm có vị ổn định, màu đẹp, mùi hấp dẫn, độ sánh phù hợp, hạn sử dụng tốt và chi phí khả thi, công thức thường cần phụ gia, hương liệu, acid thực phẩm, chất ổn định, chất điều vị, chất bảo quản, màu, enzyme hoặc nguyên liệu lên men.

Với Morocco, doanh nghiệp cần chú ý tám nhóm rủi ro.

### 4.1. Hương liệu và chất tạo mùi

Hương liệu có thể là tự nhiên, tổng hợp hoặc hỗn hợp. Vấn đề không chỉ nằm ở tên hương, mà nằm ở nguồn gốc, chất mang, dung môi, quy trình sản xuất và chứng nhận của chính hương liệu đó.

Các hương như hương thịt, hương gà, hương bò, hương khói, hương hải sản, hương lên men hoặc hương có nền phức tạp cần được rà soát kỹ hơn. Doanh nghiệp cần yêu cầu specification và chứng nhận Halal nếu có, thay vì chỉ ghi chung chung “flavour”.

### 4.2. Chất điều vị và nền vị umami

Bột ngọt, nucleotide, chiết xuất nấm men, protein thủy phân, amino acid, nước tương, paste lên men hoặc các thành phần tạo vị mặn ngọt đều có thể ảnh hưởng đến hồ sơ Halal. Doanh

nh nghiệp cần kiểm tra nguồn nguyên liệu, quá trình lên men, enzyme, chất hỗ trợ và khả năng phát sinh cồn nếu có.

### 4.3. Nguyên liệu lên men

Nước tương, giấm, tương, paste, chiết xuất men hoặc một số nguyên liệu lên men có thể tạo vị tốt cho sản phẩm gia vị. Nhưng nhóm này cần hồ sơ rõ. Không nên mặc định nguyên liệu lên men là không phù hợp. Cũng không nên mặc định chúng chắc chắn phù hợp. Cần dữ liệu, chứng nhận và xác nhận từ nhà cung cấp.

### 4.4. Thành phần nguồn động vật

Nếu công thức có gelatin, collagen, mỡ động vật, dầu động vật, bột thịt, chiết xuất thịt, enzyme động vật hoặc hương liệu nguồn động vật, rủi ro Halal sẽ tăng mạnh. Với doanh nghiệp mới vào Morocco, phương án an toàn hơn là ưu tiên công thức thuần thực vật hoặc hạn chế thành phần nguồn động vật, trừ khi có hồ sơ rất rõ.

### 4.5. Cồn và dung môi

Một số hương liệu, chiết xuất hoặc nguyên liệu lên men có thể liên quan đến cồn hoặc dung môi. Với thị trường Hồi giáo, đây là điểm cần xác minh từ đầu. Không nên chờ đến lúc nộp hồ sơ mới phát hiện sản phẩm có thành phần không phù hợp.

### 4.6. Bao bì tiếp xúc trực tiếp

Chai, nắp, seal, màng ghép, túi, hũ, keo dán, mực in, lớp phủ hoặc vật liệu tiếp xúc thực phẩm đều cần được kiểm soát theo yêu cầu an toàn bao bì. Với sản phẩm sốt, nước chấm, tương hoặc gia vị có dầu, bao bì càng quan trọng vì có thể ảnh hưởng đến mùi, màu, độ rò rỉ, hạn dùng và cảm nhận chất lượng.

### 4.7. Nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Pháp

Nhãn không chỉ là phần thiết kế. Nhãn là phần pháp lý và thương mại. Nếu nhãn sai ngôn ngữ, thiếu thành phần, thiếu điều kiện bảo quản, sai cách ghi hạn dùng hoặc claim không có bằng chứng, sản phẩm có thể gặp rủi ro khi nhập khẩu hoặc bán hàng.

### 4.8. Quy trình sản xuất dùng chung

Nếu nhà máy sản xuất nhiều dòng sản phẩm, doanh nghiệp cần kiểm tra nguy cơ nhiễm chéo. Dây chuyền có từng chạy sản phẩm chứa nguyên liệu không phù hợp không? Quy trình vệ sinh có rõ không? Có biên bản không? Có mã lô, mẫu lưu và truy xuất không?

*“Halal không chỉ là “sạch”. Halal là sạch, đúng, ổn định và có bằng chứng.”*

## 5. Nên chọn sản phẩm nào để bắt đầu tại Morocco?



Sản phẩm nên để dùng với tajine, couscous, đồ nướng, hải sản, sandwich và món gia đình.

Không nên đưa cả danh mục vào Morocco ngay từ đầu. Doanh nghiệp nên chọn một đến ba sản phẩm mũi nhọn.

Tiêu chí chọn sản phẩm đầu tiên nên gồm:

- Công thức ít rủi ro Halal.
- Nguyên liệu có hồ sơ rõ.
- Vị dễ dùng với món ăn Bắc Phi/Maghreb.
- Bao bì chịu được vận chuyển xa và kênh bán thực tế.
- Hạn sử dụng đủ dài.
- Giá thành còn khả thi sau khi cộng chi phí chứng nhận, kiểm nghiệm, nhãn, vận chuyển, nhà nhập khẩu và phân phối.
- Nhãn có thể triển khai rõ bằng tiếng Ả Rập/tiếng Pháp.
- MOQ phù hợp với lô thử thị trường.
- Có khả năng mở rộng thành dòng sản phẩm sau khi có phản hồi.

Với doanh nghiệp gia vị Việt Nam, nhóm sản phẩm có thể cân nhắc cho Morocco gồm:

### Sốt ớt và sốt cay châu Á

Morocco quen với các dòng sốt cay và harissa trong ẩm thực Bắc Phi. Sốt ớt, sốt tỏi, sốt cay chua ngọt hoặc sốt cay kiểu châu Á có thể tạo khác biệt nếu để dùng với đồ nướng, cá, gà, bánh mì, sandwich, snack hoặc món chiên.

### Gia vị ướp và sốt ướp cho món nướng

Món nướng, cá, gà và thịt có thể là cửa vào tốt cho gia vị ướp, sốt ướp hoặc spice rub. Sản phẩm nên được điều chỉnh để phù hợp với vị tỏi, ớt, cumin, paprika, chanh, thảo mộc hoặc nền vị Bắc Phi.

### Spice blend và seasoning mix

Gia vị khô có lợi thế về vận chuyển và hạn dùng. Tuy nhiên, cạnh tranh với sản phẩm địa phương hoặc sản phẩm từ khu vực Địa Trung Hải có thể mạnh. Sản phẩm nên có điểm khác biệt: vị Đông Nam Á, gia vị hải sản, gia vị chấm, gia vị ướp tiện lợi hoặc dòng private label.

## Nước tương, nước chấm và sốt thuần thực vật

Dòng thuần thực vật giúp giảm rủi ro Halal. Tuy nhiên, vẫn cần kiểm tra nguyên liệu lên men, phụ gia, hương liệu, chất điều vị, độ mặn, hạn dùng và bao bì.

### Sốt/paste cho food service

Nhà hàng, bếp trung tâm, khách sạn hoặc nhà sản xuất thực phẩm địa phương có thể cần quy cách lớn hơn, giá tốt hơn và chất lượng ổn định hơn. Đây là hướng đáng cân nhắc nếu sản phẩm bán lẻ cần nhiều thời gian để xây nhận biết.

### Private label cho nhà nhập khẩu

Đây là hướng thực tế. Nhà nhập khẩu Morocco có thể muốn sản phẩm mang nhãn riêng, vị riêng, giá riêng hoặc quy cách riêng. Trong trường hợp này, năng lực R&D, bảo mật công thức, ổn định sản xuất, đóng gói và hỗ trợ hồ sơ kỹ thuật là lợi thế quan trọng.

## 6. Chọn kênh vào Morocco trước khi làm chứng nhận



Kênh bán quyết định quy cách, nhãn, giá, hồ sơ và chiến lược vào thị trường.

Trước khi làm chứng nhận hoặc in bao bì, doanh nghiệp cần xác định sản phẩm sẽ đi vào kênh nào.

### Bán lẻ hiện đại

Nếu vào siêu thị, cửa hàng thực phẩm nhập khẩu hoặc chuỗi bán lẻ đô thị, doanh nghiệp cần nhãn rõ, bao bì đẹp, quy cách phù hợp, thông tin dinh dưỡng nếu cần, hạn dùng, giá bán lẻ và kế hoạch trưng bày.

### Cửa hàng thực phẩm nhập khẩu và phân khúc đô thị

Đây có thể là cửa vào tốt cho sản phẩm châu Á, sản phẩm có câu chuyện khác biệt hoặc bao bì đẹp. Tuy nhiên, sản phẩm vẫn cần giá hợp lý và vị dễ ứng dụng.

### Food service, nhà hàng, bếp trung tâm

Nếu vào nhà hàng, khách sạn, bếp trung tâm hoặc chuỗi F&B, quy cách lớn, giá theo sản lượng, chất lượng ổn định và khả năng giao hàng đều sẽ quan trọng hơn bao bì bán lẻ.

## Private label

Nếu làm nhãn riêng, doanh nghiệp cần rõ về quyền sở hữu công thức, thiết kế bao bì, trách nhiệm chứng nhận, MOQ, thời gian phát triển mẫu, điều kiện chỉnh sửa và bảo mật.

## Kênh online

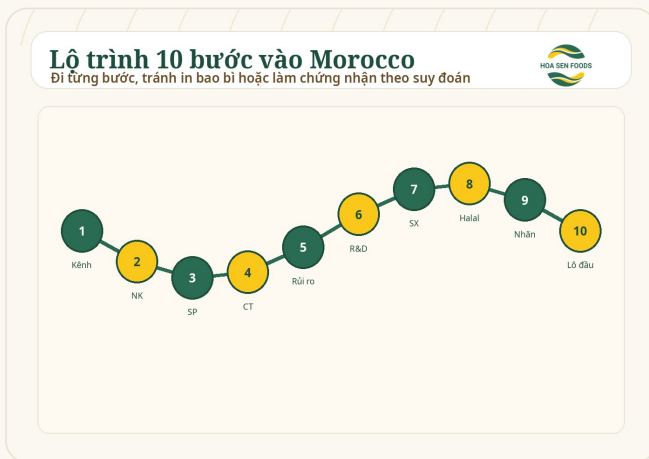
Online có thể là kênh thử nghiệm, nhưng sản phẩm vẫn cần hợp lệ về nhập khẩu, nhãn, claim, an toàn thực phẩm và Halal nếu có tuyên bố. Online không có nghĩa là bỏ qua quy định.

## Mở rộng sang Maghreb hoặc châu Âu

Nếu Morocco là bước thử để đi sang Morocco, Tunisia hoặc cộng đồng Bắc Phi tại Pháp, doanh nghiệp cần hỏi từ đầu: hồ sơ, chứng nhận, nhãn, công thức và claim hiện tại có thể dùng tiếp ở thị trường sau không, hay phải làm lại?

*“Chọn đúng kênh giúp doanh nghiệp chọn đúng sản phẩm, đúng quy cách, đúng giá và đúng bộ hồ sơ.”*

## 7. Lộ trình 10 bước chuẩn bị sản phẩm gia vị vào Morocco



Lộ trình 10 bước giúp tránh in bao bì hoặc làm chứng nhận theo suy đoán.

### Bước 1: Xác định khu vực và kênh bán

Doanh nghiệp cần xác định sản phẩm nhắm vào siêu thị, cửa hàng nhập khẩu, nhà hàng, food service, private label hay nhà phân phối nội địa. Mỗi kênh sẽ kéo theo công thức, giá, bao bì, nhãn và chứng nhận khác nhau.

### Bước 2: Làm việc sớm với nhà nhập khẩu Morocco

Nhà nhập khẩu là người giúp xác nhận yêu cầu thực tế về chứng nhận Halal, nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Pháp, hồ sơ nhập khẩu, thông tin nhà sản xuất, quy cách, hạn dùng, giá và phân phối.

Nếu chưa có nhà nhập khẩu, doanh nghiệp vẫn có thể chuẩn bị hồ sơ nền tảng, nhưng không nên in bao bì hàng loạt hoặc làm chứng nhận theo suy đoán.

### Bước 3: Chọn sản phẩm mũi nhọn

Hãy chọn sản phẩm có khả năng kiểm soát Halal tốt nhất, có giá phù hợp và có tiềm năng bán qua kênh rõ ràng. Với Morocco, sản phẩm đầu tiên nên dễ hiểu, dễ dùng với bữa ăn Bắc Phi và dễ tái đặt hàng.

### Bước 4: Lập bảng công thức chi tiết

Mỗi nguyên liệu nên có: tên thương mại, tên kỹ thuật, mã nguyên liệu, nhà cung cấp, quốc gia xuất xứ, tỷ lệ sử dụng, chức năng trong công thức, nguồn gốc, tình trạng Halal, chứng nhận liên quan, thời hạn chứng nhận, specification, COA và ghi chú rủi ro.

Bảng công thức là nền tảng của R&D, chứng nhận, nhãn, kiểm nghiệm, tính giá và nhập khẩu.

### Bước 5: Phân loại rủi ro nguyên liệu

Doanh nghiệp nên chia nguyên liệu thành ba nhóm.

Nhóm rủi ro thấp: nguyên liệu thực vật đơn giản, ít chế biến, nguồn gốc rõ.

Nhóm rủi ro trung bình: phụ gia, hương liệu, chất điều vị, chất ổn định, màu thực phẩm, chất bảo quản, nguyên liệu lên men, bao bì tiếp xúc trực tiếp.

Nhóm rủi ro cao: thành phần nguồn động vật, gelatin, enzyme không rõ nguồn, chiết xuất thịt, hương thịt, chất béo động vật, cồn, dung môi không rõ hoặc nhà cung cấp thiếu hồ sơ.

Phân loại này giúp doanh nghiệp xử lý rủi ro trước khi nộp hồ sơ.

### Bước 6: R&D lại công thức nếu cần

Nếu một thành phần không phù hợp hoặc không chứng minh được, doanh nghiệp không nên cố giữ bằng mọi giá. Cách làm bền vững hơn là R&D lại bằng nguyên liệu có hồ sơ rõ.

Đây là giai đoạn Hoa Sen Foods có thể đóng vai trò hậu phương R&D: thử mẫu, điều chỉnh vị, cân bằng chi phí, kiểm tra độ ổn định và giúp khách hàng hiểu lựa chọn nào khả thi về sản xuất.

### Bước 7: Kiểm soát quy trình sản xuất và nhiễm chéo

Nhà máy cần kiểm soát từ tiếp nhận nguyên liệu, lưu kho, cân đong, phối trộn, gia nhiệt, chiết rót, đóng gói đến thành phẩm.

Các câu hỏi cần làm rõ:

- Nguyên liệu Halal và nguyên liệu chưa xác nhận có được tách biệt không?

- Dụng cụ cân đong có dùng chung không?
- Dây chuyền có từng chạy sản phẩm chứa thành phần rủi ro không?
- Quy trình vệ sinh giữa các mẻ có được ghi nhận không?
- Có mẫu lưu, mã lô, hồ sơ sản xuất không?
- Có kiểm soát bao bì, nhãn, tem, seal không?
- Có quy trình xử lý khi phát hiện sai lệch không?

## Bước 8: Chọn tổ chức chứng nhận phù hợp

Doanh nghiệp cần kiểm tra tổ chức chứng nhận Halal có được nhà nhập khẩu Morocco chấp nhận không, phạm vi chứng nhận có phù hợp nhóm sản phẩm không, và giấy chứng nhận có đáp ứng yêu cầu thực tế của kênh bán không.

Không nên chọn tổ chức chứng nhận chỉ vì rẻ hoặc nhanh. Nếu chứng nhận không được chấp nhận, doanh nghiệp có thể phải làm lại.

## Bước 9: Chuẩn bị nhãn phù hợp thị trường

Nhãn là một trong những điểm dễ gây lỗi nhất.

Nhãn sản phẩm vào Morocco cần thể hiện rõ tên sản phẩm, danh sách thành phần, phụ gia, chất gây dị ứng nếu có, khối lượng tịnh, nước xuất xứ, tên và địa chỉ nhà sản xuất, ngày sản xuất, hạn dùng, điều kiện bảo quản, hướng dẫn sử dụng, thông tin dinh dưỡng nếu áp dụng, mã lô, mã vạch và thông tin nhà nhập khẩu nếu cần.

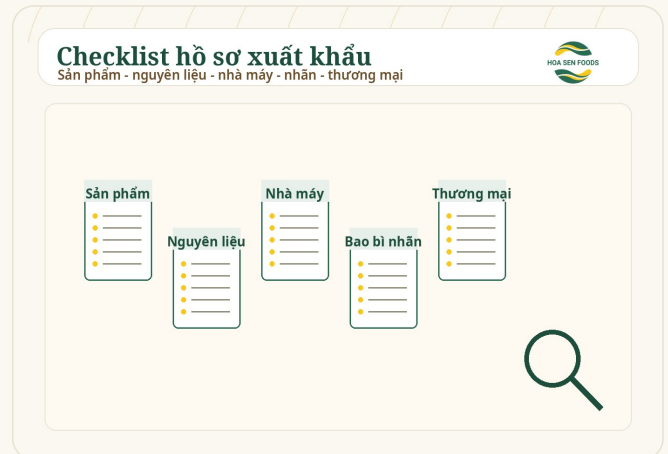
Doanh nghiệp cần xác nhận với nhà nhập khẩu về ngôn ngữ nhãn, cách ghi ngày tháng, yêu cầu nhãn phụ, claim và thông tin bắt buộc. Không nên in bao bì số lượng lớn trước khi nhà nhập khẩu xác nhận nội dung nhãn.

## Bước 10: Sản xuất thử, kiểm tra hồ sơ lô hàng và xuất lô đầu

Trước khi sản xuất thương mại, nên có mẻ thử hoặc pilot. Mẻ này giúp kiểm tra công thức, cảm quan, độ ổn định, bao bì, nhãn, hồ sơ lô hàng, quy trình sản xuất, thời gian giao hàng và chi phí thực tế.

Lô đầu tiên không nên chỉ được xem là đơn hàng. Đó là một lần thử nghiệm thương mại. Doanh nghiệp cần theo dõi phản hồi về vị, bao bì, giá, kênh bán, khiếu nại, tốc độ xoay hàng, điều kiện lưu kho và khả năng tái đặt hàng.

## 8. Checklist hồ sơ doanh nghiệp gia vị nên chuẩn bị



Hồ sơ đầy đủ giúp doanh nghiệp đàm phán tốt hơn với nhà nhập khẩu Morocco.

### Hồ sơ sản phẩm

- Tên sản phẩm tiếng Việt, tiếng Anh, tiếng Ả Rập và/hoặc tiếng Pháp.
- Mô tả sản phẩm.
- Công thức chi tiết.
- Quy trình sản xuất.
- Chỉ tiêu chất lượng.
- Chỉ tiêu vi sinh, kim loại nặng hoặc kiểm nghiệm liên quan nếu có.
- Hạn sử dụng dự kiến và cơ sở xác định hạn sử dụng.
- Điều kiện bảo quản.
- Hình ảnh sản phẩm và bao bì.
- Quy cách đóng gói.

### Hồ sơ nguyên liệu

- Danh sách nguyên liệu.
- Specification từng nguyên liệu.
- COA nếu có.
- Chứng nhận Halal của nguyên liệu nếu có.
- Nguồn gốc thực vật/động vật/vi sinh/tổng hợp.
- Thông tin phụ gia và chất hỗ trợ chế biến.
- Cam kết nhà cung cấp.
- Hồ sơ thay thế nguyên liệu quan trọng.

### Hồ sơ nhà máy và quy trình

- Sơ đồ mặt bằng.
- Sơ đồ dòng chảy sản xuất.
- Quy trình vệ sinh.
- Quy trình kiểm soát nhiễm chéo.
- Quy trình kiểm soát lô.
- Quy trình lưu mẫu.
- Quy trình xử lý sai lệch, khiếu nại và thu hồi.
- Hồ sơ đào tạo nhân sự.
- Hồ sơ kiểm soát nước, côn trùng, vệ sinh và bảo trì.

## Hồ sơ bao bì và nhãn

- Artwork nhãn.
- Bản tiếng Ả Rập/tiếng Pháp theo yêu cầu nhà nhập khẩu.
- Thông tin dinh dưỡng nếu áp dụng.
- Claim và bằng chứng claim.
- Specification bao bì tiếp xúc thực phẩm.
- Mã vạch.
- Quy cách đóng gói.
- Hình ảnh thùng carton, mã lô, hạn dùng, pallet nếu cần.

## Hồ sơ thương mại

- Nhà nhập khẩu.
- Kênh bán.
- Khu vực ưu tiên: Casablanca, Rabat, Marrakech, Tangier, Agadir hoặc kênh food service.
- Giá mục tiêu.
- MOQ.
- Điều kiện giao hàng.
- Kế hoạch sản lượng.
- Kế hoạch tái đặt hàng.
- Chiến lược thử thị trường.
- Khả năng mở rộng sang Morocco, Tunisia, Libya hoặc cộng đồng Bắc Phi nếu phù hợp.

*“Một bộ hồ sơ tốt không chỉ giúp chứng nhận thuận lợi hơn. Nó còn giúp doanh nghiệp bán hàng chuyên nghiệp hơn, đàm phán tốt hơn và giảm rủi ro khi hàng đi xa.”*

## 9. Những lỗi thường gặp khi doanh nghiệp gia vị Việt Nam vào Morocco

**Lỗi thường gặp tại Morocco**  
Nhãn AR/FR, giá, MOQ, chứng nhận, bao bì và khâu vị

 Chỉ nghĩ Halal

 Nhãn AR/FR trệ

 Chứng nhận sai

 Giá không hợp

 Bao bì yếu

 Chưa test vị

Sai từ nhãn, giá, khâu vị hoặc chứng nhận có thể làm chậm cả lô hàng.

Các lỗi về nhãn AR/FR, giá, bao bì và chứng nhận có thể làm chậm cả lô hàng.

### Lỗi 1: Nghĩ rằng Morocco chỉ cần Halal

Halal rất quan trọng, nhưng chưa đủ. Sản phẩm vẫn phải hợp khẩu vị, hợp giá, hợp nhãn, hợp kênh bán, đủ hạn dùng và có nhà nhập khẩu phù hợp.

### Lỗi 2: Không chuẩn bị nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Pháp từ đầu

Nếu nhãn được xử lý quá muộn, doanh nghiệp dễ phải sửa bao bì, in lại hoặc trì hoãn xuất hàng. Với Morocco, nên xử lý ngôn ngữ nhãn sớm cùng nhà nhập khẩu.

### Lỗi 3: Dùng chứng nhận Halal không được nhà nhập khẩu chấp nhận

Không phải chứng nhận nào cũng phù hợp. Doanh nghiệp cần xác nhận với nhà nhập khẩu trước khi chọn tổ chức chứng nhận.

### Lỗi 4: Công thức không minh bạch

Các từ chung chung như “hương liệu”, “phụ gia”, “chất điều vị” nếu không có hồ sơ sẽ gây khó khăn khi đánh giá Halal, nhãn và nhập khẩu.

### Lỗi 5: Giá không phù hợp

Nếu sản phẩm nhập khẩu có giá cao, cần chọn đúng phân khúc hoặc có điểm khác biệt đủ mạnh. Nếu đi đại chúng, phải tối ưu công thức, bao bì, logistics và quy cách.

### Lỗi 6: Bao bì không chịu được điều kiện vận chuyển

Gia vị khô dễ hút ẩm và vón cục. Sốt, tương, nước chấm dễ gặp vấn đề rò rỉ, tách lớp, biến màu, phồng nắp hoặc giảm mùi vị nếu bao bì và điều kiện bảo quản không phù hợp.

### Lỗi 7: MOQ quá lớn cho lô đầu

Với sản phẩm mới, nhà nhập khẩu thường cần thử thị trường. Nếu MOQ quá lớn, cơ hội hợp tác có thể giảm. Doanh nghiệp nên tính phương án lô đầu hợp lý.

### Lỗi 8: Không test vị với người dùng địa phương

Một sản phẩm ngon ở Việt Nam chưa chắc hợp Morocco. Doanh nghiệp nên test vị với nhà nhập khẩu, đầu bếp, người tiêu dùng mục tiêu hoặc kênh food service trước khi sản xuất lớn.

### Lỗi 9: Không tính yếu tố tiếng Pháp trong bán hàng B2B

Trong giao dịch B2B tại Morocco, tiếng Pháp có thể hữu ích. Nếu doanh nghiệp chỉ có hồ sơ tiếng Anh, quá trình trao đổi với nhà nhập khẩu có thể kém thuận lợi hơn. Nên chuẩn bị bản tóm tắt sản phẩm, specification cơ bản hoặc catalogue bằng tiếng Pháp khi cần.

## 10. Vai trò của đối tác gia công trong hành trình Morocco Halal

### Đối tác gia công & R&D

Thử mẫu, điều chỉnh vị, kiểm soát quy trình và độ ổn định



Thử mẫu, điều chỉnh vị, kiểm soát quy trình và độ ổn định

*Đối tác R&D tốt giúp sản phẩm vừa ngon, vừa rõ hồ sơ và khả thi sản xuất.*

Nếu doanh nghiệp đã có nhà máy, đội R&D, hệ thống quản lý chất lượng, nhân sự pháp lý xuất khẩu và kinh nghiệm Halal, có thể tự triển khai nhiều phần.

Nhưng nếu là startup, chủ thương hiệu, doanh nghiệp F&B hoặc nhà phân phối muốn phát triển sản phẩm riêng, một đối tác gia công phù hợp có thể giúp giảm đáng kể rủi ro.

**Một đối tác gia công tốt cho dự án Morocco cần hỗ trợ được:**

- Lắng nghe mục tiêu thị trường và kênh bán.
- Tư vấn sản phẩm nào nên ưu tiên.
- Rà soát công thức theo rủi ro nguyên liệu.
- Phát triển mẫu theo hướng để chứng minh hồ sơ hơn.
- Điều chỉnh vị theo hướng phù hợp món Bắc Phi/Maghreb.
- Làm việc với nhà cung cấp nguyên liệu rõ ràng.
- Kiểm soát sản xuất, đóng gói, mẫu lưu và mã lô.
- Hỗ trợ thông tin kỹ thuật cho nhãn, bao bì và hồ sơ sản phẩm.
- Bảo mật công thức, sản lượng và thông tin thương mại.
- Nói rõ điều làm được, chưa làm được và phần nào cần tổ chức chứng nhận hoặc nhà nhập khẩu xác nhận.

*“Đối tác tốt không phải người hứa “làm gì cũng được”. Đối tác tốt là người giúp doanh nghiệp nhìn rõ con đường khả thi, bao gồm cả những điểm cần chuẩn bị kỹ trước khi đi tiếp.”*

## 11. Hoa Sen Foods có thể đồng hành ở đâu?

### Hoa Sen Foods đồng hành

Sản xuất, đóng gói, bảo mật công thức và thông tin kỹ thuật



Sản xuất, đóng gói, bảo mật công thức và thông tin kỹ thuật

*Hoa Sen Foods đồng hành ở phần công thức, sản xuất, đóng gói và thông tin kỹ thuật.*

Trong vai trò hậu phương sản xuất và R&D cho thương hiệu gia vị - thực phẩm, Hoa Sen Foods có thể đồng hành cùng khách hàng ở các giai đoạn nền tảng:

- Tư vấn ý tưởng sản phẩm theo thị trường Morocco.
- Phát triển công thức gia vị, nước chấm, sốt, tương, muối chấm hoặc sản phẩm đóng gói.
- Thử mẫu và điều chỉnh theo phản hồi.
- Tối ưu vị, quy cách, bao bì và chi phí sản xuất.
- Rà soát rủi ro nguyên liệu ở mức nền tảng.
- Kiểm soát sản xuất và đóng gói.
- Chuẩn bị thông tin kỹ thuật để khách hàng làm việc với nhà nhập khẩu, đơn vị kiểm nghiệm hoặc tổ chức chứng nhận phù hợp.
- Bảo mật công thức và thông tin kinh doanh của khách hàng.

Hoa Sen Foods không nên được hiểu là tổ chức chứng nhận Halal. Với các yêu cầu chứng nhận chính thức cho Morocco, doanh nghiệp cần làm việc với tổ chức chứng nhận có thẩm quyền và được nhà nhập khẩu/cơ quan liên quan xác nhận phù hợp. Tuy nhiên, một sản phẩm muốn chứng nhận thuận lợi thì cần bắt đầu từ công thức, nguyên liệu, quy trình và hồ sơ. Đây là những phần Hoa Sen Foods có thể đồng hành cùng khách hàng từ rất sớm.

## 12. Bản đồ nhanh: 5 tầng kiểm soát trước khi vào Morocco



5 tầng kiểm soát trước khi vào Morocco: công thức, hồ sơ, sản xuất, nhãn và thương mại.

Trước khi xuất hàng, doanh nghiệp nên kiểm tra sản phẩm ở năm tầng.

### Tầng 1: Công thức

Sản phẩm có gì bên trong? Có thành phần rủi ro Halal không? Có thể thay bằng nguyên liệu rõ hơn không?

### Tầng 2: Hồ sơ nguyên liệu

Mỗi nguyên liệu có specification, COA, chứng nhận Halal nếu cần, thông tin nhà cung cấp và nguồn gốc không?

### Tầng 3: Sản xuất

Quy trình có kiểm soát nhiễm chéo, vệ sinh, mã lô, lưu mẫu, đóng gói và truy xuất không?

### Tầng 4: Nhãn và bao bì

Sản phẩm có nhãn tiếng Ả Rập/tiếng Pháp, thành phần, dinh dưỡng, hạn dùng, số lô, bảo quản, cảnh báo dị ứng và claim phù hợp không?

### Tầng 5: Thương mại

Sản phẩm có khu vực ưu tiên, kênh bán, mức giá, quy cách, nhà nhập khẩu và kế hoạch thử thị trường rõ chưa?

*“Nếu một trong năm tầng này yếu, doanh nghiệp nên xử lý trước khi đi xa hơn.”*

## 13. Kết luận: vào Morocco bằng sự chuẩn bị, không bằng kỳ vọng chung chung



Vào Morocco bằng sự chuẩn bị, không bằng kỳ vọng chung chung.

Morocco là một thị trường Bắc Phi đáng cân nhắc đối với doanh nghiệp gia vị Việt Nam. Đây là thị trường Hồi giáo, có văn hóa ẩm thực đậm gia vị, có nhu cầu thực phẩm đóng gói và có thể là cửa vào khu vực Maghreb nếu doanh nghiệp đi đúng cách.

Tuy nhiên, đây không phải thị trường dễ nếu doanh nghiệp chỉ nhìn vào yếu tố Halal mà bỏ qua khâu vị, ngôn ngữ nhãn, giá, hạn dùng, chứng nhận, bao bì và phân phối.

**Một sản phẩm gia vị muốn vào Morocco cần có năm nền tảng:**

### Rõ công thức.

Doanh nghiệp biết chính xác sản phẩm có gì, nguồn gốc ra sao, rủi ro nằm ở đâu.

### Rõ Halal.

Nguyên liệu, phụ gia, hương liệu, quy trình và chứng nhận phải đủ cơ sở để nhà nhập khẩu và khách hàng tin tưởng.

### Rõ nhãn.

Bao bì cần phù hợp về ngôn ngữ, thành phần, dinh dưỡng, hạn dùng, số lô, bảo quản, cảnh báo dị ứng và claim.

### Rõ chất lượng.

Sản phẩm cần ổn định khi vận chuyển xa, lưu kho và phân phối trong điều kiện thực tế.

### Rõ thương mại.

Sản phẩm phải có khu vực ưu tiên, kênh bán, mức giá, quy cách, hạn dùng, MOQ và chiến lược phân phối phù hợp.

Với Hoa Sen Foods, mỗi ý tưởng gia vị không chỉ là một công thức. Đó có thể là hoài bão của một chủ thương hiệu muốn đưa hương vị riêng ra thị trường mới, một nhà phân phối muốn phát triển nhãn hàng riêng, hoặc một doanh nghiệp F&B muốn chuẩn hóa sản phẩm đóng gói.

Morocco là một thị trường đáng thử, nhưng cần thử bằng sự chuẩn bị. Hãy bắt đầu bằng những câu hỏi rất thực tế:

Sản phẩm bán cho ai tại Morocco?

Đi qua kênh nào?

Ưu tiên Casablanca, Rabat, Marrakech, Tangier, Agadir, bán lẻ hay food service?

Khẩu vị có phù hợp không?

Công thức có rủi ro Halal không?  
Nguyên liệu có hồ sơ chưa?  
Nhân tiếng Ả Rập/tiếng Pháp đã sẵn sàng chưa?  
Bao bì có chịu được vận chuyển xa không?  
Hạn dùng còn đủ khi nhập khẩu không?  
MOQ có phù hợp với lô thử thị trường không?  
Giá sau logistics và phân phối còn cạnh tranh không?  
Nhà nhập khẩu yêu cầu chứng nhận từ tổ chức nào?  
Khi những câu hỏi này được trả lời rõ ràng, hành trình vào Morocco sẽ bớt rủi ro hơn rất nhiều.  
Hoa Sen Foods sẵn sàng đồng hành cùng anh/chị từ những bước chuẩn bị đầu tiên - để một ý tưởng hương vị không chỉ dừng lại ở mẫu thử ngon, mà có cơ hội trở thành sản phẩm an toàn, ổn định, có dấu ấn riêng và đủ nền tảng để bước vào một thị trường Bắc Phi quan trọng như Morocco.  
Liên hệ Hoa Sen Foods để được tư vấn công thức, mẫu test và phương án gia công phù hợp cho sản phẩm gia vị - thực phẩm định hướng thị trường Morocco.

## Ghi chú biên tập & phạm vi sử dụng

Tài liệu này được biên tập như một cẩm nang định hướng kinh doanh và chuẩn bị hồ sơ sản phẩm cho thị trường Morocco. Các yêu cầu pháp lý, chứng nhận, nhãn mác và nhập khẩu có thể thay đổi theo thời điểm, nhóm sản phẩm, nhà nhập khẩu và cơ quan quản lý địa phương. Doanh nghiệp cần xác nhận yêu cầu cuối cùng với nhà nhập khẩu Morocco, tổ chức chứng nhận Halal có thẩm quyền, cơ quan quản lý liên quan hoặc đơn vị tư vấn pháp lý/xuất khẩu trước khi in nhãn hoặc xuất hàng.

Hoa Sen Foods được trình bày trong tài liệu với vai trò hậu phương sản xuất và R&D cho thương hiệu gia vị - thực phẩm; không được hiểu là tổ chức chứng nhận Halal.



# NHẬN TƯ VẤN CÔNG THỨC & PHƯƠNG ÁN GIA CÔNG

Dành cho sản phẩm gia vị - nước chấm - sốt

## CÔNG TY GIA CÔNG THỰC PHẨM HOA SEN FOODS

Địa chỉ: Thôn Tiên Phú, Phường Tiến Thành, Tỉnh Lâm Đồng

Website: [hoasenfoods.vn](http://hoasenfoods.vn)

Email: [hoasenfoods1605@gmail.com](mailto:hoasenfoods1605@gmail.com)

Hotline: 0942 561168

*Your Success, Our Commitment*



Quét mã để truy cập website