

Course: Small Business Management

WEEK 4 - Small Business Opportunities

Souphanouvong University, Lao PDR

Stamy OUNPHOUVONG

Stamy@su.edu.la

ວິຊາ: ການບໍລິຫານທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

ອາທິດທີ 4 - ໂອກາດໃນການປະກອບທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ

ສະຕາມິ ອຸ່ນຜູ້ວົງ

ບົດທີ 3

**ໂອກາດໃນການປະກອບທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ
(Small Business Opportunities)**

ທົບທວນຄືນ (Review)

- a) ຄວາມສໍາຄັນຂອງຜູ້ປະກອບການ
- b) ຄວາມຫລາກຫລາຍຂອງຜູ້ປະກອບການ
- c) ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ຕັດສິນໃຈເລືອກທີ່ຈະເປັນຜູ້ປະກອບການ



ທ່ານ ພັນຄໍາ ວິພາວັນ

Source of image:
<https://laos.cri.cn/741/2016/04/20/222s202250.htm>

“ສິ່ງກະໂປ ບໍ່ມີຊັບພະຍາກອນແຕ່
ເຂົາກໍຍັງຮຽງມື, ແຕ່ເຮົາຂຸດຄົ້ນ
ບໍ່ຄໍາບໍ່ຈັດເທົ່າໃດກໍຍັງບໍ່ຫຼຸດພົ້ນ
ຄວາມທຸກຍາກ”

ຈາກເພຈ: ເຫຼັກຝືນດິນຕ້ອງມີວັນຄົມ

Source of info.:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100057331784639&mibextid=ZbWKwL>

China-Laos Railway Map



Source of image: [China - Laos Trains: D887/ D888](https://www.travelchinaguide.com/china-trains/laos/)
<https://www.travelchinaguide.com/china-trains/laos/>

ການເບິ່ງໂອກາດ

OPPORTUNITIES!



ເບິ່ງໂອກາດຈາກໂຄງສ້າງເສດຖະກິດຂອງປະເທດ

- A. ຂະແໜງການຄ້າ
- B. ຂະແໜງການຜະລິດ
- C. ຂະແໜງການບໍລິການ
- D. ອື່ນໆ

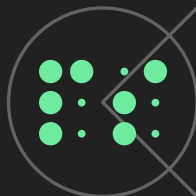
ເບິ່ງໂອກາດຈາກບັນຫາ, ອຸປະສັກ ແລະ ສິ່ງທີ່ເປັນຕົວຊຸກຍູ້ເກີດຂຶ້ນໃນສັງຄົມ



ບັນຫາຈາກສະພາບແວດລ້ອມທາງສັງຄົມ



ແນວທາງໃນການແກ້ໄຂບັນຫາໃນສັງຄົມ



ປັບຈາກສິ່ງທີ່ມີຢູ່ແລ້ວໃຫ້ດີກວ່າເກົ່າ



ຄິດຄົ້ນນະວັດຕະກຳໃໝ່ໆ

ເບິ່ງໂອກາດຈາກສະພາບການປ່ຽນແປງຂອງໂລກໃນປັດຈຸບັນ ແລະ ແນວໂນ້ມໃນອະນາຄົດ



ສະພາບເສດຖະກິດທີ່ມີການປ່ຽນແປງ



ສະພາບການຮ່ວມມືດ້ານເສດຖະກິດ ໃນແຕ່ລະຊຶ່ງເຂດ



ນະໂຍບາຍກ່ຽວກັບການພັດທະນາເສດຖະກິດຂອງແຕ່ລະກຸ່ມ
ໃນພູມມິພາກ



ແລະ ເງື່ອນໄຂອື່ນໆ

ການສະແຫວງຫາໂອກາດ

ໂອກາດ ແລະ ການສະແຫວງຫາໂອກາດ

ຫລັກການສະເຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



ຄິດເຖິງສິ່ງທີ່ເຮົາເຮັດ
ໄດ້ດີ ແລະ ມີ
ຄວາມສຸກ (SWOT)

ຫລັກການສະເຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



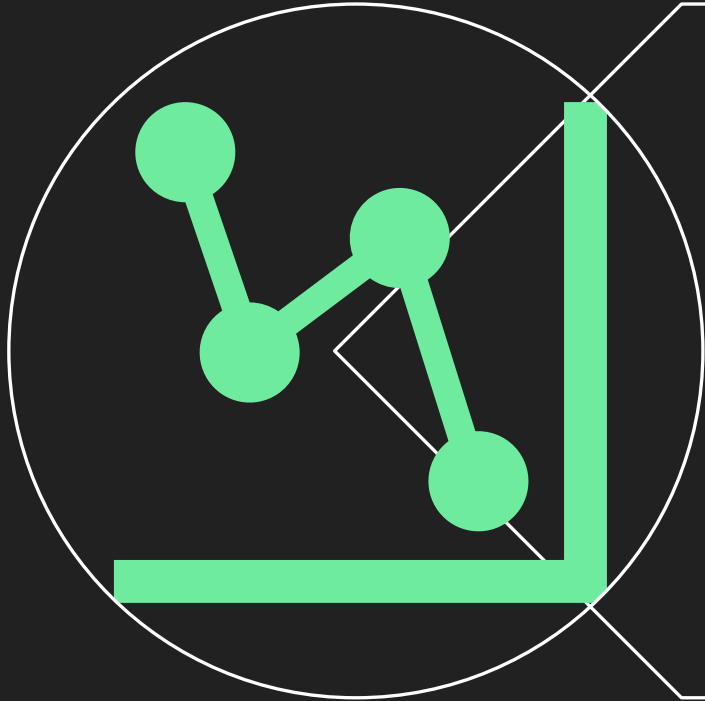
ພະຍາຍາມຊອກຫາ
ສິນຄ້າ ຫຼື ການ
ບໍລິການທີ່ຕະຫຼາດ
ຕ້ອງການ

ຫລັກການສະເຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



ສິ່ງເກດການປ່ຽນແປງທີ່
ກ່ຽວກັບຄົນເຊັ່ນ: ອັດຕາ
ການຕາຍ ການເກີດ, ຊ່ວງ
ອາຍຸ, ການສຶກສາ ແລະ
ອາຊີບ... ໆລໆ

ຫລັກການສະແຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



ສັງເກດການປ່ຽນແປງທາງ
ສັງຄົມເຊັ່ນ: ພຶດຕິກຳ ຫລື
ຄ່ານິຍົມຂອງກຸ່ມຄົນທີ່ປ່ຽນ
ໄປຕາມກະແສໃນການ
ຊົມໃຊ້ສິນຄ້າບໍລິການ...

ຫລັກການສະເຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



ການອ່ານ ແລະ ການ
ສະເຫວງຫາຄວາມຮູ້
ໃຫມ່ຢູ່ເລື້ອຍໆ ເປັນ
ສິ່ງສໍາຄັນ

ຫລັກການສະແຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



ຜູ້ປະກອບການຕ້ອງໄດ້ສ້າງເກດ
ຫລາຍໆອຸດສາຫະກຳ ແລະ
ເຂົ້າກັບນະໂຍບາຍລັດຖະບານ
ທີ່ມີຕໍ່ທຸລະກິດ ເພື່ອຫາຊ່ອງ
ທາງໃນການລົງທຶນ

ຫລັກການສະແຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



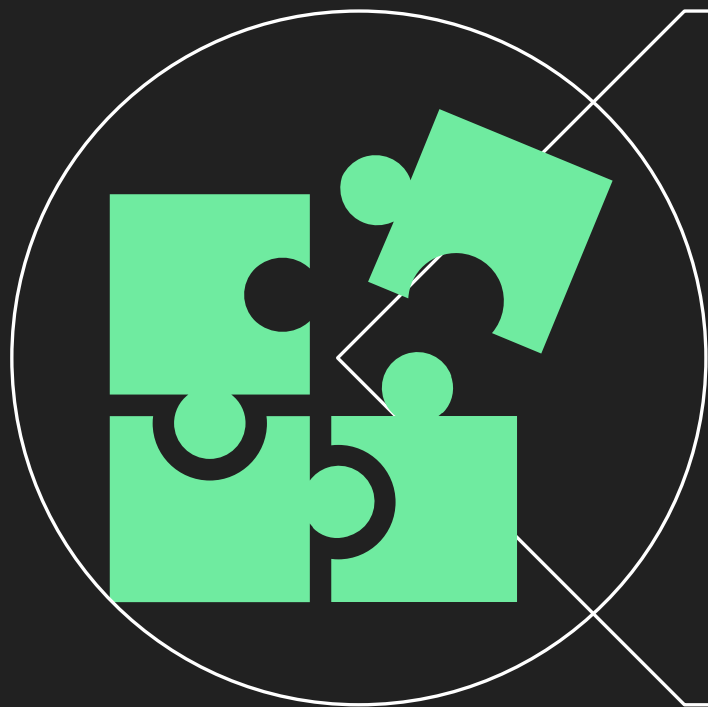
ເຂົ້າຮ່ວມສະມາຄົມ
ຫລື ອົງກອນຕ່າງໆ ທີ່
ກ່ຽວຂ້ອງກັບທຸລະກິດ
ທີ່ຕົນເອງສົນໃຈ

ຫລັກການສະແຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



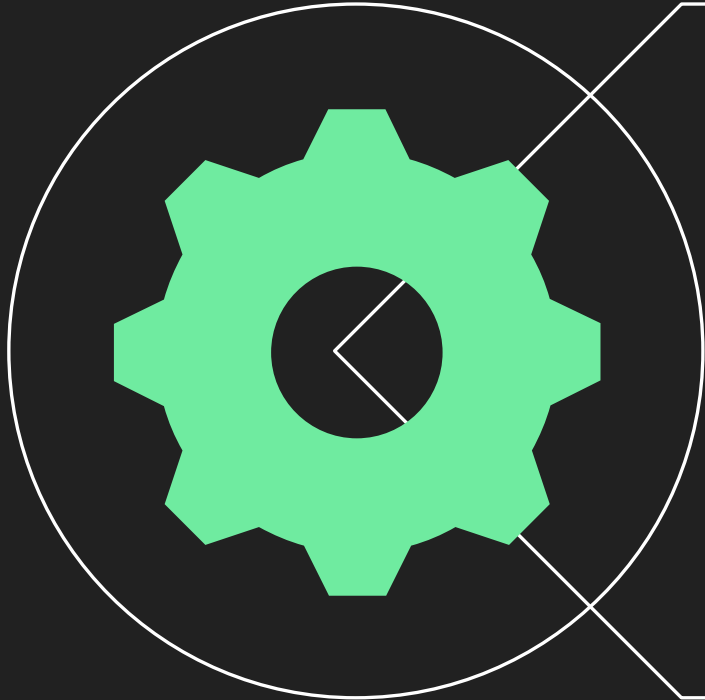
ພະຍາຍາມຮຽນຮູ້ຈຸດ
ທີ່ເຮັດໃຫ້ປະສົບ
ຜົນສໍາເລັດ ແລະ ຮຽນ
ຮູ້ຈາກຂໍ້ຜິດພາດຕ່າງໆ

ຫລັກການສະແຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



ເຂົ້າຊົມງານສະແດງສິນຄ້າ
ເພື່ອສ້າງເກດ ຄຸນະພາບ
ສິນຄ້າ, ລາຄາ ແລະ ການ
ບໍລິການຕ່າງໆ ເພື່ອນຳມາ
ປັບໃຊ້

ຫລັກການສະແຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



ຕ້ອງຮູ້ຈັກວິເຄາະຂໍ້ມູນ
ຂອງຄູ່ແຂ່ງ ເພື່ອຈະໄດ້ຮູ້ຂໍ້
ຕີແລະຂໍ້ເສຍ ແລ້ວນຳມາ
ປັບປຸງທຸລະກິດຂອງເຮົາ

ຫລັກການສະເຫວງຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດ



ຮຽນຮູ້ຈາກຜູ້ທີ່ມີປະສົບການ
, ຊ່ຽວຊານໃນພາກທຸລະກິດ
ຕ່າງໆ ເພື່ອຮັບຮູ້ຂໍ້ມູນທີ່ເປັນ
ຈິງ ແລະ ແນວໂນ້ມໃນ
ອະນາຄົດ

ໂອກາດໃນການເຮັດ
ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

➤ ແນວຄິດທີ່ພັດທະນາສູ່ການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ

- 1) ການຕະຫຼາດ
- 2) ວິທະຍາການໃຫມ່
- 3) ປະໂຫຍດໃຊ້ສອຍໃຫມ່

ທັງຫມົດລ້ວນໄດ້ມາຈາກ: ປະສົບການ, ງານອະດີເລກ,
ຄົ້ນພົບໂດຍບັງເອີນ, ການສຶກສາຄົ້ນຄວ້າຢ່າງຈິງໃຈ
ແລະ ການປະເມີນໂອກາດໃນການລົງທຶນ

ປັດໄຈທີ່ສາມາດໃຊ້ເປັນໂອກາດຂອງຄວາມສໍາເລັດໃນການ ລົງທຶນທຸລະກິດໃຫມ່ປະກອບມີ

ຄວາມຊັດເຈນຂອງຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າໃນຕະຫຼາດ

ຄວາມສາມາດໃນການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນເຊິ່ງທຸລະກິດ

ຕ້ອງເປັນທຸລະກິດທີ່ສາມາດກໍ່ໃຫ້ເກີດກໍາໄລທີ່ນໍາພໍໃຈ

ຄວາມລົງຕົວທີ່ເໝາະສົມລະຫວ່າງຜູ້ປະກອບການ ກັບ ທຸລະກິດທີ່ລົງທຶນ

ຕ້ອງບໍ່ມີຂໍ້ບົກຜ່ອງທີ່ຈະກໍ່ໃຫ້ເກີດໂອກາດທີ່ຈະຫລົ້ມເຫລວ

➤ ການຊື້ກິດຈະການທີ່ດໍາເນີນການຢູ່ແລ້ວ ມີ 3 ເຫດຜົນ

- a) ເພື່ອລຸດຄວາມສ່ຽງຂອງຄວາມບໍ່ແນ່ນອນ ແລະ ຄວາມບໍ່ຮູ້ຈິງໃນການເລີ່ມທຸລະກິດ
- b) ເພື່ອເຮັດເປັນທຸລະກິດໄດ້ເລີຍ ເນື່ອງຈາກມີການດໍາເນີນການມາກ່ອນແລ້ວ
- c) ເພື່ອດໍາເນີນທຸລະກິດໄດ້ໂດຍທີ່ຕົ້ນທຶນອາດຈະຕໍ່າກວ່າການເລີ່ມຕົ້ນທໍາທຸລະກິດໃໝ່

ໝາຍເຫດ ຂໍ້ຄວນພິຈາລະນາໃນການຊື້ກິດຈະການ

- 1) ການຫາຊື້ກິດຈະການ
- 2) ການກວດສອບ ແລະ ການປະເມີນກິດຈະການທີ່ຈະຊື້
- 3) ການອາໄສຜູ້ຊ່ຽວຊານ
- 4) ຕ້ອງຮູ້ເຖິງສາເຫດການຂາຍກິດຈະການນັ້ນ ລວມໄປເຖິງການວິເຄາະຂໍ້ມູນທາງການເງິນຂອງກິດຈະການທີ່ຈະຊື້

ຕົວຢ່າງ ການປະເມີນມູນຄ່າຂອງກິດຈະການ

ການປະເມີນໂດຍໃຊ້ຂໍ້ມູນຕະຫຼາດ

ຈາກຕົວຢ່າງ: ຂໍ້ມູນຂອງບໍລິສັດລວມໄທຄ້າ

$$\text{ອັດຕາສ່ວນລາຄາຜົນຕອບແທນ} = \frac{\text{ລາຄາຕະຫຼາດ}}{\text{ຜົນຕອບແທນຫວັງຫ້າກຳລັງ}} = 6$$

ສາມາດປະເມີນມູນຄ່າຕະຫຼາດໄດ້ດັ່ງນີ້

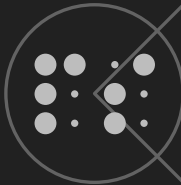
$$\frac{\text{ລາຄາຕະຫຼາດ}}{80,000} = 6$$

$$\text{ມູນຄ່າລາຄາໃຊ້ອ້າງອິງໃນການຊື້} = 6 (80,000) = 480,000 \$$$

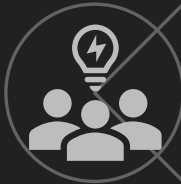
ການເຈລະຈາຕໍ່ລອງ ແລະ ຕົກລົງຊື້ຂາຍກິດຈະການ

ລາຄາທີ່ຊື້ຂຶ້ນກັບການຕໍ່ລອງ ເພາະວ່າຜູ້ຊື້ຕ້ອງການຊື້ໃນ
ລາຄາຕໍ່າ ສ່ວນຜູ້ຂາຍຕ້ອງການຂາຍໃນລາຄາທີ່ສູງ

ການເພີ່ມໂອກາດຂອງຄວາມສໍາເລັດໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດທີ່ເລີ່ມໃໝ່



ສຶກສາຈາກທຸລະກິດທີ່ປະສົບຄວາມສໍາເລັດຜ່ານມາແລ້ວ



ບໍລິຫານງານເປັນທີມ ແລະ ມີຄວາມຫລາກຫລາຍ



ຊອກຄູ່ຮ່ວມທຶນທີ່ມີອຸດົມການຄືກັນເພື່ອຂະຫຍາຍກິດຈະການ



ຂະຫຍາຍຊ່ອງທາງການຕະຫຼາດໃຫ້ກວ້າງ

ການເຮັດທຸລະກິດແຜ່ນໄຊສ

➤ ການເຮັດທຸລະກິດແຜນໄຊສ

- ❖ **ທຸລະກິດ franchise** ແມ່ນຮູບແບບທຸລະກິດທີ່ຜູ້ປະກອບການສາມາດຊື້ສິດທິໃນການນຳໃຊ້ຊື່ທຸລະກິດ, ຍີ່ຫໍ້ ແລະ ລະບົບການດຳເນີນງານຂອງທຸລະກິດ. ຫຼື ສິດທິໃນການຂາຍຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການຕາມຮູບແບບ franchise ທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ.
- ❖ **ທຸລະກິດ Franchise** ປົກກະຕິແລ້ວມີຮູບແບບການດຳເນີນງານທີ່ສອດຄ່ອງໃນທຸກໆສາຂາ, ເຊັ່ນ: ລະບົບການຄຸ້ມຄອງ, ບໍລິການລູກຄ້າ ແລະ ມາດຕະຖານຄຸນນະພາບຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການ

➤ ການເຮັດທຸລະກິດແຜນໄຊສ

- ເປົ້າໝາຍຫຼັກຂອງທຸລະກິດແຜນໄຊສ **ແມ່ນເພື່ອສ້າງຍອດຂາຍ ແລະ ສ້າງຄວາມໝັ້ນໃຈໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ** ໃນຍີ່ຫໍ້ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຂອງທຸລະກິດນັ້ນ. ໂດຍຜ່ານການບໍລິການ ຫຼື ການຂາຍຜະລິດຕະພັນໃນເຂດທີ່ເປີດສາຂາຂອງແຜນໄຊສ ແລະ ມີການພັດທະນາ, ປັບປຸງລະບົບການດຳເນີນງານໃຫ້ເໝາະສົມກັບຕະຫຼາດ ແລະ ລູກຄ້າ ຄວາມຕ້ອງການໃນແຕ່ລະຂົງເຂດຢ່າງເໝາະສົມ.

➤ ການເຮັດທຸລະກິດແຜ່ນໄຊສ

- ❖ ຜູ້ຊື້ສິດທິໃນການເປີດ franchise ຈະໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນ ດ້ານການຕະຫຼາດ, ການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມ ຈາກບໍລິສັດ ແມ່ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ທຸລະກິດໃຫມ່ເລີ່ມຕົ້ນ ແລະດໍາເນີນການດ້ວຍ ຄວາມຫມັ້ນຄົງແລະຄວາມສໍາເລັດໃນໄລຍະຍາວ.



Source of image:

https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.pinterest.com%2Fpin%2F603060206368865785%2F&psig=AOvVaw3Zq_uBenN8jmh5Fjblkp_b&ust=1712652819600000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=0CBQQjhxqFwoTCNjnm4mfsoUDFQAAAAAdAAAAABAE



Source of image:

https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fseeklogo.com%2Ffree-vector-logos%2F7-eleven&psig=AOvVaw3dClxOn_g1HdQ_noPTYJpU&ust=1712652915897000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=0CBQQjhxqFwoTCMDt5bafsoUDFQAAAAAdAAAAABAE



TM

Source of image:

https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FStarbucks&psig=AOvVaw1CwgsPk_dilaZpl3nxV7OV&ust=1712653260218000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=0CBQQjhxqFwoTCJj6-9qgsoUDFQAAAAAdAAAAABAE

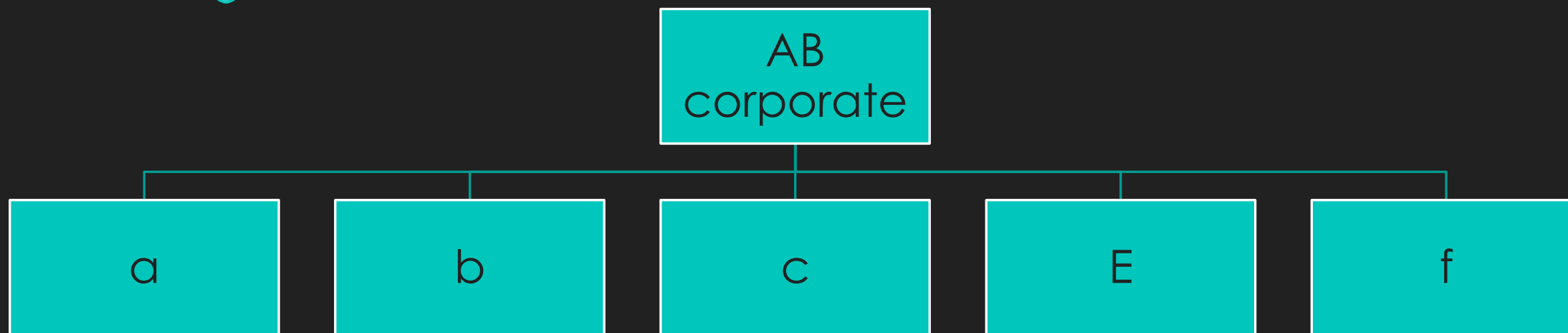


Source of image:

https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FFile%3AKFC_logo.svg&psig=AOvVaw29zPoMXvnc2YgYrWF-Ggyd&ust=1712653353350000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=0CBQQjhxqFwoTCNDjrYehsoUDFQAAAAAdAAAAABAE



ໂຄງສ້າງຂອງລະບົບແຜນໄຊສ



❖ ຂໍ້ດີ ຂອງການປະກອບທຸລະກິດແຜ່ນໄຊສ

- 1) ການໃຫ້ໂອກາດໃນການປະສົບຄວາມສໍາເລັດທີ່ສູງກວ່າທຸລະກິດທໍາມະດາທົ່ວໄປ ເນື່ອງຈາກຜູ້ໃຫ້ສິດ ໄດ້ທໍາການຄັດເລືອກຄວາມເໝາະສົມຂອງຜູ້ຮັບສິດກ່ອນທີ່ຈະໃຫ້ສິດ
- 2) ນອກຈາກນີ້ຍັງມີຂໍ້ດີອີກ ເຊັ່ນ: ການຝຶກອົບຮົມ, ການສະນັບສະໜູນທາງການເງິນ ແລະ ປະໂຫຍດອື່ນໆໃນການດໍາເນີນງານ.

❖ ຂໍ້ຈຳກັດຂອງການປະກອບທຸລະກິດແຜນໄຊສ

ຂໍ້ຈຳກັດຂອງທຸລະກິດແຜນໄຊສມີ 3 ຂໍ້ຫຼັກຄື:

- 1) ຕົ້ນທຶນໃນການທຳແຜນໄຊສ,
- 2) ຂໍ້ຈຳກັດຂອງການເຕີບໂຕທາງທຸລະກິດ
- 3) ການຂາດອິດສະຫລະໃນການບໍລິຫານ.

❖ ການປະເມີນໂອກາດຂອງທຸລະກິດແຜນໄຊສ



ການຊອກຫາແຜນໄຊສທີ່ເໝາະສົມ



ການກວດສອບທຸລະກິດແຜນໄຊສ



ຄວາມສໍາພັນລະຫວ່າງຜູ້ໃຫ້ສິດແລະຜູ້ຮັບສິດ

ທຸລະກິດຄອບຄົວ

➤ ການເຮັດທຸລະກິດຄອບຄົວ

ຄວາມສໍາພັນລະຫວ່າງທຸລະກິດ ແລະ ຄອບຄົວ

- ການຕັດສິນໃຈມີຜົນກະທົບຕໍ່ທຸລະກິດ ແລະ ຄອບຄົວ
- ຂໍ້ດີຂອງທຸລະກິດຄອບຄົວ
- ວັດທະນະທໍາຂອງທຸລະກິດຄອບຄົວ
- ຜູ້ກໍ່ຕັ້ງເປັນແມ່ແບບຂອງວັດທະນະທໍາອົງກອນ
- ແບບແຜນວັດທະນະທໍາອົງກອນ

➤ ການເຮັດທຸລະກິດຄອບຄົວ

ຮູບແບບວັດທະນະທຳອົງກອນ ແລະ ການສືບທອດການບໍລິຫານ

- ບົດບາດຂອງສະມາຊິກໃນຄອບຄົວທີ່ມີຕໍ່ທຸລະກິດຄອບຄົວ
- ລັກສະນະສະເພາະຂອງການບໍລິຫານທຸລະກິດຄອບຄົວ
- ຄວາມຕ້ອງການການບໍລິຫານທີ່ມີປະສິດທິພາບ
- ພະນັກງານທີ່ບໍ່ແມ່ນສະມາຊິກໃນຄອບຄົວ
- ການຈັດປະຊຸມພະນັກງານທີ່ເປັນສະມາຊິກພາຍໃນຄອບຄົວ

➤ ການເຮັດທຸລະກິດຄອບຄົວ

ສະພາບຄອບຄົວ

- ຂັ້ນຕອນການສືບທອດການບໍລິຫານ
- ຄວາມສາມາດໃນການບໍລິຫານຂອງສະມາຊິກໃນຄອບຄົວ
- ວິທີສືບທອດການບໍລິຫານ
- ຄວາມສໍາພັນລະຫວ່າງພໍ່ແລະລູກໃນການສືບທອດທຸລະກິດ
- ການໂອນການເປັນເຈົ້າຂອງ

ໂອກາດທາງທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ



Source of image:

<https://discoverlaos.today/luangprabang/thing-to-do/authentic-city>

- ການທ່ອງທ່ຽວ: ຄວາມສວຍງາມທາງທຳມະຊາດອັນງົດງາມຂອງປະເທດລາວ, ມໍລະດົກທາງດ້ານວັດທະນະທຳອັນອຸດົມສົມບູນ, ມີຄວາມເປັນມິດກັບປະຊາຊົນ ເຮັດໃຫ້ເປັນແຫຼ່ງທ່ອງທ່ຽວທີ່ມີຊື່ສຽງ. ຄົນລາວສາມາດສ້າງທຶນໄດ້ໂດຍການເລີ່ມທຸລະກິດເຊັ່ນ: ເຮືອນພັກ, ເຮືອນພັກ, ຮ້ານຂາຍຂອງທີ່ລະນຶກ, ຮ້ານອາຫານທີ່ມີອາຫານພື້ນເມືອງ ຫຼື ການທ່ອງທ່ຽວທ້ອງຖິ່ນ.



Source of image:

<https://www.csis.org/analysis/opportunities-development-cooperation-lao-strategic-sectors>

- ກະສິກຳ: ກະສິກຳເປັນຂະແໜງໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນໃນລາວ, ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າກະສິກຳປອດສານພິດ ແລະ ຍືນຍົງມີການຂະຫຍາຍຕົວເພີ່ມຂຶ້ນ. ຄົນລາວສາມາດເລີ່ມທຸລະກິດກ່ຽວກັບກະສິກຳອິນຊີ ຫຼື ການລ້ຽງປາ ແລະ ອື່ນໆ.



Source of image:

<https://www.serious eats.com/a-guide-to-the-essential-dishes-of-laos>

- ອາຫານ ແລະ ເຄື່ອງດື່ມ: ອາຫານລາວກຳລັງໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມໃນທົ່ວໂລກ. ຄົນລາວສາມາດເລີ່ມທຸລະກິດເຊັ່ນ: ຮ້ານຂາຍອາຫານ, ຮ້ານອາຫານທີ່ໃຫ້ບໍລິການອາຫານສະເພາະທ້ອງຖິ່ນ ຫຼື ບໍລິການອາຫານ. ນອກນັ້ນ, ຍັງມີຄວາມຕ້ອງການເຄື່ອງດື່ມທີ່ຜະລິດຢູ່ໃນທ້ອງຖິ່ນເຊັ່ນ: ກາເຟ ແລະ ຊາ ເພີ່ມຂຶ້ນ.



Source of image:

<https://www.golaos.tours/experience-laos-traditional-handicrafts/>

- ຫັດຖະກຳ: ປະເທດລາວເປັນທີ່ຮູ້ກັນທາງດ້ານຫັດຖະກຳທີ່ສວຍງາມ ເຊັ່ນ: ແຜ່ນແພ, ງານໄມ້ ແລະ ເຄື່ອງເງິນ. ຄົນລາວສາມາດສ້າງ ແລະ ຂາຍເຄື່ອງຫັດຖະກຳເຫຼົ່ານີ້ຜ່ານຮ້ານຄ້າ, ຕະຫຼາດອອນລາຍ ຫຼື ໂດຍ ການເຂົ້າຮ່ວມໃນງານຕະຫຼາດນັດ ແລະ ງານບຸນຕ່າງໆ.



Source of image:
<https://www.yula.la/en/news/E-Commerce-in-Laos>

- ການຄ້າອີຄອມເມີຊ: E-commerce ມີການຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງໄວວາໃນລາວ. ຄົນລາວສາມາດເລີ່ມທຸລະກິດອອນໄລນ໌ໄດ້ຈາກການຂາຍເຄື່ອງຫັດຖະກຳ ແລະ ເສື້ອຜ້າ ຈົນເຖິງຜະລິດຕະພັນອາຫານທ້ອງຖິ່ນ.

ສະຫຼຸບ/Summary

- 1) ການເບິ່ງໂອກາດ
- 2) ການສະແຫວງຫາໂອກາດ
- 3) ໂອກາດໃນການເຮັດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ
- 4) ການເຮັດທຸລະກິດແຜ່ຮນໄຊສ
- 5) ໂອກາດທາງທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ

ວຽກບ້ານ/Home work

- 1) ຢາກເປັນຜູ້ປະກອບການ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ກ່ອນອື່ນຫມົດເຮົາຄວນເຮັດແນວໃດ ແລະ ຄວນຮູ້ເລື່ອງຫຍັງແດ່ ? ບໍ່ເກີນ 1 ຫນ້າ A4.
- 2) ໃຫ້ແຕ່ລະຄົນຄິດແຜນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍທີ່ເຫັນວ່າເປັນທຸລະກິດທີ່ຕົນເອງມັກ ແລະ ມີແຜນຢາກເຮັດໃນອະນາຄົດ ພ້ອມທັງບອກເຫດຜົນ, ຂັ້ນຕອນການດາເນີນ ແລະ ສິ່ງທີ່ຄາດຫວັງ ຈາກທຸລະກິດ

Reference

Thongvanh, S.(2007). *Small Business Management*. published by the Faculty of Economics and Business Management, National University.

ຂອບໃຈ Thank you