

Course: Small Business Management

WEEK 8 –Managing Small Business Operations

Souphanouvong University, Lao PDR

Stamy OUNPHOUVONG

Stamy@su.edu.la

ວິຊາ: ການບໍລິຫານທຸລະກິດ ຂະໜາດນ້ອຍ

ອາທິດທີ 8 - ການຈັດການການດຳເນີນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ
ສະຕາມິ ອຸ່ນຜູ້ວົງ

ບົດທີ 6 (Chapter 6)

ການຈັດການການດຳເນີນທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ

Managing Small Business Operations

ທົບທວນຄືນ (Review)

- a) ການຕະຫຼາດແມ່ນຫຍັງ?
- b) ການຕະຫຼາດມີຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ທຸລະກິດຄືແນວໃດ?
- c) Michael Porter ໄດ້ແບ່ງປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ລັກສະນະ ແລະ ລະດັບຂອງການແຂ່ງຂັນຈັກລະດັບ?
- d) ກົນລະຍຸດການແບ່ງຕະຫຼາດມີຫຍັງແດ່?

1

ການຈັດການການດຳເນີນທຸລະກິດ
ຂະໜາດນ້ອຍ

1

ການຈັດການການດຳເນີນ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

- **ການວາງແຜນ ແລະ ການຕັ້ງເປົ້າໝາຍ:** ນີ້ແມ່ນພື້ນຖານຂອງທຸລະກິດທີ່ປະສົບຜົນສຳເລັດ. ເລີ່ມຕົ້ນໂດຍການສ້າງແຜນທຸລະກິດທີ່ຊັດເຈນທີ່ອະທິບາຍເຖິງພາລະກິດ, ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍ, ຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ ແລະ ເປົ້າໝາຍທາງດ້ານການເງິນ. ແຜນການນີ້ຍັງຄວນປະກອບມີຍຸດທະສາດການດຳເນີນງານສຳລັບວິທີທີ່ທ່ານຈະບັນລຸເປົ້າໝາຍຂອງທ່ານ.



Resource of image:
<https://storyset.com/illustration/goal/rafiki>

2

ການຈັດການການດໍາເນີນ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

- **ການຄຸ້ມຄອງທາງດ້ານການເງິນ:** ນີ້ປະກອບມີວຽກງານຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ການເຮັດບັນຊີ, ງົບປະມານ, ການຄຸ້ມຄອງກະແສການ ຮັກສາການຄວບຄຸມທາງດ້ານການເງິນທີ່ເຂັ້ມແຂງແມ່ນເປັນ ສິ່ງຈໍາເປັນສໍາລັບທຸກທຸລະກິດ. ເງິນສົດ ແລະ ການລາຍງານ ທາງດ້ານການເງິນ. ທ່ານຈະຈໍາເປັນຕ້ອງເຂົ້າໃຈຜົນກໍາໄລຂອງ ທ່ານ, ສາມາດສ້າງລາຍງານການເງິນ ແລະ ຕິດຕາມການວັດ ແທກທີ່ສໍາຄັນເພື່ອເຮັດໃຫ້ການຕັດສິນໃຈທີ່ມີຂໍ້ມູນ.



Resource of image:

<https://storyset.com/illustration/money-stress/rafiki>

3

ການຈັດການການດຳເນີນ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

○ **ການຕະຫຼາດ ແລະ ການຂາຍ:** ການພັດທະນາຍຸດທະສາດ ການຕະຫຼາດທີ່ເຂັ້ມແຂງເປັນສິ່ງຈຳເປັນເພື່ອສ້າງຜູ້ນຳໃນ ການຂາຍ. ນີ້ອາດຈະກ່ຽວຂ້ອງກັບກິດຈະກຳຕ່າງໆເຊັ່ນ: ການຕະຫຼາດອອນໄລນ, ການຕະຫຼາດສົ່ງມວນຊົນສັງຄົມ, ການຕະຫຼາດເນື້ອຫາ ຫຼື ການຂາຍສ່ວນບຸກຄົນ.



Resource of image:
<https://storyset.com/illustration/marketing/bro>

4

ການຈັດການການດໍາເນີນ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

- **ການຄຸ້ມຄອງຄວາມສໍາພັນກັບລູກຄ້າ (CRM):** ການສ້າງ ແລະ ຮັກສາຄວາມສໍາພັນຂອງລູກຄ້າໃນທາງບວກ, ແມ່ນກະແຈສໍາຄັນ ຕໍ່ທຸລະກິດ ແລະ ການສົ່ງຄຸ້ນຄ່າຄືນໃຫ້ກັບລູກຄ້າ. ລະບົບ CRM ສາມາດຊ່ວຍທ່ານຕິດຕາມການໂຕ້ຕອບຂອງລູກຄ້າ, ການຈັດການຜູ້ນໍາທາງການຂາຍ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າທີ່ດີກວ່າ.



Resource of image:
<https://storyset.com/illustration/customer-survey/bro>

5

ການຈັດການການດໍາເນີນ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ



Resource of image:
<https://storyset.com/illustration/hired/bro>

- **ຊັບພະຍາກອນມະນຸດ (ຖ້າທ່ານມີພະນັກງານ):** ແມ່ນແຕ່ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍທີ່ມີພະນັກງານຈໍານວນຫນ້ອຍກໍຕ້ອງພິຈາລະນາພື້ນຖານ HR ເຊັ່ນ ການຈ້າງງານ, ພະນັກງານ, ການຝຶກອົບຮົມ, ເງິນເດືອນ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງການປະຕິບັດເປັນຕົ້ນ.

In additional

ການຈັດການການດຳເນີນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

- **ການມອບໝາຍວຽກງານ Delegate tasks:** ເຮົາບໍ່ສາມາດເຮັດວຽກເອງໝົດທຸກຢ່າງໄດ້, ສະນັ້ນ ການມອບໜ້າວຽກຢ່າງຖືກຕ້ອງ ແລະ ສອດຄ່ອງຈະເປັນສິ່ງທີ່ດີຕໍ່ການດຳເນີນງານ.
- **ການມຸ່ງເນັ້ນປະສິດທິພາບ Focus on efficiency:** ພັດທະນາຂະບວນການໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ ແລະ ປະຫຍັດຕົ້ນທຶນ

In additional

ການຈັດການການດໍາເນີນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

- **ການຈັດລະບຽບ Stay organized:** ການທີ່ອົງກອນມີການຈັດລະບົບວຽກທີ່ດີຈະຊ່ວຍປະຫຍັດເງິນ ທຶນ, ການບໍລິຫານສາງ, ຂໍ້ມູນຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຂໍ້ມູນສໍາຄັນອື່ນໆ.
- **ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ Network with other small businesses:** ການສ້າງເຄືອຂ່າຍເປັນສິ່ງຈໍາເປັນທີ່ຕ້ອງມີການຮ່ວມມືກັບພາກສ່ວນອື່ນໆ ເຊັ່ນ: ການແບ່ງປັນປະສົບການ, ຄວາມຮູ້ ແລະ ຄວາມສໍາພັນ

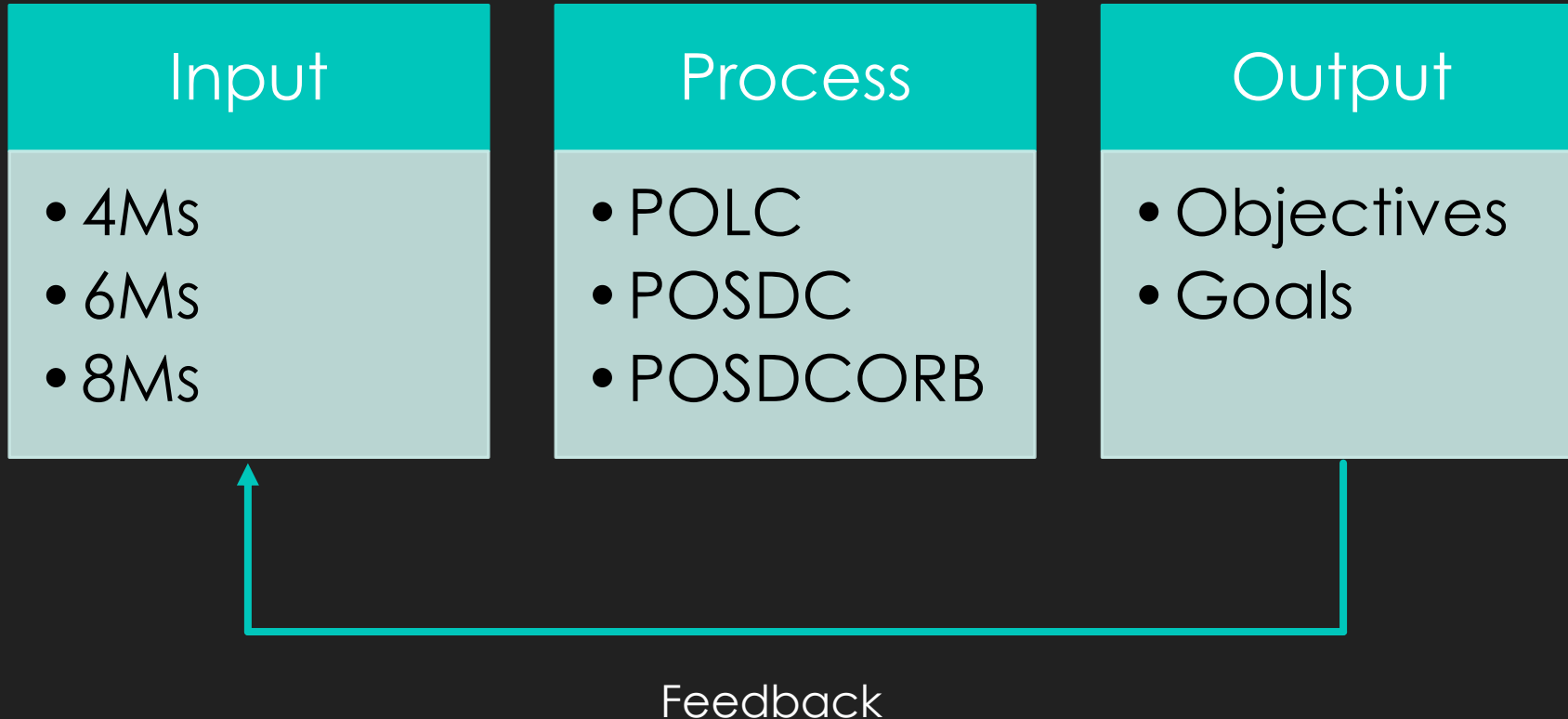
3

ໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານ

ໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານ

- ການວາງແຜນ
- ການຈັດອົງກອນ
- ການຊີ້ນຳ
- ການຄວບຄຸມ

ໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານ



ໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານ

Input

- 4Ms
- 6Ms
- 8Ms

- 1) Man=ຄົນ
- 2) Money=ເງິນ
- 3) Material=ວັດສະດຸ
- 4) Method/Management=ວິທີການ/ການບໍລິຫານ
- 5) Machine=ເຄື່ອງຈັກ
- 6) Market=ຕະຫຼາດ
- 7) Morale=ຂໍ້ວນ ແລະ ກຳລັງໃຈ
- 8) Message=ຂໍ້ມູນຂ່າວສານດ້ານການຈັດການ

ໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານ

Process

- **POLC**
- POSDC
- POSDCORB

P = Planning	ການວາງແຜນ
O = Organizing	ການຈັດການອົງກອນ
L = Leading	ການຊີ້ນຳ
C = Controlling	ການຄວບຄຸມ

ໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານ

Process

- POLC
- **POSDC**
- POSDCORB

P = Planning	ການວາງແຜນ
O = Organizing	ການຈັດການອົງກອນ
S = Staffing	ການຈັດຄົນເຂົ້າໜ້າວຽກ
D = Directing	ການອໍານວຍການ
C = Coordinating	ການປະສານງານ

ໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານ

Process

- POLC
- POSDC
- **POSDC**
- **ORB**

P	= Planning	ການວາງແຜນ
O	= Organizing	ການຈັດການອົງກອນ
S	= Staffing	ການຈັດຄົນເຂົ້າໜ້າວຽກ
D	= Directing	ການອໍານວຍການ
C	= Coordinating	ການປະສານງານ
R	= Reporting	ການລາຍງານ
B	= Budget	ການຈັດສັນງົບປະມານ

ຄວາມສໍາພັນລະຫວ່າງພະນັກງານໃນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ



ຄວາມສໍາພັນລະຫວ່າງພະນັກງານໃນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

- ❑ ປັດໄຈທາງສັງຄົມ (ການພົວພັນຢູ່ກຸ່ມ, ການພົວພັນລະຫວ່າງຜູ້ເປັນຫົວໜ້າ ແລະ ຜູ້ຢູ່ໃຕ້ ບັງຄັບບັນຊາ)
- ❑ ປັດໄຈທາງດ້ານວັດຖຸ (ເງື່ອນໄຂຂອງການເຮັດວຽກງານ, ການຈັດວາງໜ້າທີ່ວຽກງານ)
- ❑ ປັດໄຈທາງດ້ານເສດຖະກິດ (ຄ່າຈ້າງ ແລະ ເງິນເດືອນ, ສະຫວັດດີການສັງຄົມ)

4

ການເລືອກສະຖານທີ່ຕັ້ງທຸລະກິດ

ເຫດຜົນການຕັດສິນໃຈເລືອກສະຖານທີ່ ປະກອບການ

ຄວາມມັກສ່ວນຕົວ

ສະພາບແວດລ້ອມ

ການເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າ

ການມີຢູ່ຂອງຊັບພະຍາກອນ



Source of image:
<https://storyset.com/illustration/location-search/bro>

ຂັ້ນຕອນໃນການເລືອກຕໍາແໜ່ງທີ່ຕັ້ງຂອງທຸລະກິດ

ການໃຊ້ຂໍ້ມູນຈາກແຫຼ່ງພາຍນອກໃນການຊ່ວຍປະເມີນ

- ສະພາບເສດຖະກິດໃນຂົງເຂດນັ້ນ
- ບັນຍາກາດໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ
- ຄວາມສາມາດໃນການພັດທະນາ
- ວັດທະນະທໍາຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ
- ການຊ່ວຍເຫຼືອຂອງພາກລັດທີ່ມີຕໍ່ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ
- ຄວາມສົມດູນຂອງລະບົບພາສີ ແລະ ອື່ນໆ

ຂັ້ນຕອນໃນການເລືອກຕໍາແໜ່ງທີ່ຕັ້ງຂອງທຸລະກິດ

ການໃຊ້ຂໍ້ມູນຈາກແຫຼ່ງພາຍນອກໃນການຊ່ວຍປະເມີນ (ຕໍ່)

- ແຫຼ່ງວັດຖຸດິບ
- ຄວາມພຽງພໍຂອງຕະຫລາດແຮງງານ
- ຕົວເລືອກແຫຼ່ງຕ່າງໆໃນປະເທດ
- ການເລືອກທໍາເລທີ່ຕັ້ງແບບເຈາະຈົງ
- ເຂດສິ່ງເສີມການລົງທຶນ ແລະ ເຂດການຄ້າເສລີ
- ການປະກອບທຸລະກິດພາຍໃນທີ່ພັກອາໄສຂອງຕົນ

ຂັ້ນຕອນໃນການເລືອກຕໍາແໜ່ງທີ່ຕັ້ງຂອງທຸລະກິດ

ການໃຊ້ຂໍ້ມູນຈາກແຫຼ່ງພາຍນອກໃນການຊ່ວຍປະເມີນ (ຕໍ່)

- ກິດໝາຍຜັງເມືອງ
- ອາຄານສໍານັກງານ ແລະ ການຈັດວາງໂຄງຮ່າງ
- ລັດສະນະຂອງທຸລະກິດເປັນຕົວກໍານົດລັກສະນະອາຄານ
- ການເຊົ່າ ຫຼື ການຊື້
- ພື້ນທີ່ສໍານັກງານສໍາເລັດຮູບ

ນອກຈາກນັ້ນຮູບແບບທີ່ຕັ້ງຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍຍັງແບ່ງເປັນ 3 ແບບເຊັ່ນ

- ສູນກາງທຸລະກິດ
- ສູນການຄ້າ
- ທຸລະກິດຕັ້ງໂດຍລຳພັງ

5

ດໍາເນີນທຸລະກິດແນວໃດໃຫ້ໄດ້ກໍາໄລເພີ່ມ
ແຕ່ເມື່ອຍໜ້ອຍລົງ?

ຂໍ້ມູນອ້າງອີງຈາກ *The BIZHUB*



Source of image:

<https://storyset.com/illustration/ambassador/bro>

ການດຳເນີນ ຫຼື ເຮັດທຸລະກິດໃນປັດຈຸບັນນີ້ ບໍ່ວ່າຈະຖາມນັກທຸລະກິດ ຫຼື ຜູ້ປະກອບການຮຸ້ນໃໝ່ກໍບໍ່ສາມາດປະຕິເສດໄດ້ເລີຍວ່າ **“ກຳໄລ”** ເປັນສິ່ງທີ່ສຳຄັນຫຼາຍ ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດໃຫ້ຢູ່ຫຼອດໄດ້ທັງໃນໄລຍະສັ້ນ ແລະ ໄລຍະຍາວ, ເຊິ່ງໜຶ່ງໃນວິທີທີ່ເຮັດໃຫ້ເຮົາສາມາດສ້າງກຳໄລເພີ່ມຂຶ້ນໄດ້ ໂດຍທີ່ບໍ່ຕ້ອງຍິງແອັດໂຄສະນາ ຫຼື ເມື່ອຍກັບການຫາລູກຄ້າໃໝ່ ເຊິ່ງນັ້ນກໍຄື **“ການຈັດການຕົ້ນທຶນ”**



1. ກົນລະຍຸດທຳອິດທີ່ເຮົາສາມາດຈັດການໄດ້ເລີຍ



ຄຳຖາມສຳຄັນທີ່ເຮົາຕ້ອງຖາມຝ່າຍຈັດຊື້ກໍຄື “ ຄັ້ງສຸດທ້າຍທີ່ ປ່ຽນ Supplier ແມ່ນເມື່ອໃດ? ” ຫຼື ບໍລິສັດຂອງເຮົາມີ ນະໂຍບາຍປ່ຽນ Supplier ຫຼາຍປານໃດ? . ຖ້າຄຳຕອບ ແມ່ນ “ ບໍ່ມັກຈະໄດ້ປ່ຽນ ເພາະສິນຄ້າທີ່ຊື້ກໍຕີຢູ່ແລ້ວ ” ຖ້າ ເຮົາໄດ້ຄຳຕອບແບບນີ້ ບໍລິສັດຂອງເຮົາກຳລັງສຸນເສຍ ໂອກາດຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ເພາະຖ້າເຮົາປ່ຽນແຫຼ່ງຊື້ໃໝ່ ເຮົາຈະ ມີໂອກາດໄດ້ສິນຄ້າທີ່ລາຄາຖືກກ່ວາເກົ່າ ຫຼື ມີຄຸນນະພາບ ດີກ່ວາເກົ່າ ສາມາດໄດ້ໂອກາດທັງສອງຢ່າງ.

2. ກິນລະຍຸດຖັດມາທີ່ຄວບຄູ່ກັບຝ່າຍຈັດຊື້



“ ການຈັດການຄັງສິນຄ້າ ” ໂດຍສະເພາະການນັບຈຳນວນສິນຄ້າວ່າຄົບຖ້ວນ ຫຼື ບໍ່, ຖ້າຈຳນວນສິນຄ້າຂາດ ຫຼື ເສຍໄປ ກໍປຽບກັບຕົ້ນທຶນທີ່ເສຍໄປ ເຊິ່ງຊອກຄືນກັບມາໄດ້ຍາກ ແລະ ຖ້າສິນຄ້າຂາຍບໍ່ອອກເປັນຈຳນວນຫຼາຍ ຄວນຫາວິທີການຂາຍ ຫຼື ຈຳໜ່າຍສິນຄ້ານັ້ນອອກໂດຍດ່ວນ ສາເຫດນີ້ຈະເຮັດໃຫ້ເຮົາພົບບັນຫາຕົ້ນທຶນຈົມ ແລະ ອາດເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດເກີດສະພາບຄ່ອງໄດ້.

3. ບໍລິຫານຕົ້ນທຶນໃນການດໍາເນີນງານ

“ ບໍລິຫານຕົ້ນທຶນໃນການດໍາເນີນງານ ” ຫຼື ທີ່ຫຼາຍຄົນມັກເວົ້າວ່າ **ການຈັດການທັງບ້ານ** ບໍ່ວ່າຈະເປັນລະບົບເອກະສານ, ຄ່າເຊົ່າ, ເງິນເດືອນພະນັກງານຕ່າງໆ. ເຊິ່ງສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ສາມາດປັບໃຫ້ເປັນຮບແບບອອນລາຍທີ່ເຮັດໃຫ້ເຮົາ ແລະ ພະນັກງານມີຄວາມສະດວກສະບາຍເຊັ່ນ: ການຈັດເກັບເອກະສານ ຫຼື ອະນຸມັດເອກະສານຄວນຫຼຸດຜ່ອນຂັ້ນຕອນ ແລະ ນໍາໃຊ້ລະບົບອອນລາຍເຊິ່ງໃນຊ່ວງທໍາອິດອາດຈະຫຍຸ້ງຍາກແຕ່ຖ້າເຮົາໃຊ້ໄປເລື້ອຍໆແລ້ວ ຈະເຮັດໃຫ້ເຮົາລື້ງເຄີຍກັບສິ່ງນັ້ນ.



4. ງົບການຕະຫຼາດ

“ງົບການຕະຫຼາດ” ເຊິ່ງກົນລະຍຸດທີ່ຄວນນຳມາປັບໃຊ້ເພື່ອໃຫ້ຕົ້ນທຶນມີປະສິດທິພາບ ຄວນເລີ່ມຈາກການກັບມາສຶກສາຮຽນຮູ້ເພື່ອຄວາມເຂົ້າໃຈກຸ່ມເປົ້າໝາຍໃຫ້ໄດ້ຢ່າງຊັດເຈນ ວາງແຜນ ແລະ ວາງເປົ້າໝາຍທີ່ມີການວັດແທກຜົນໄດ້ຮັບຢ່າງສະໝໍ່າສະເໝີ ເຮົາສາມາດທົດສອບຕະຫຼາດໂດຍໃຊ້ງົບປະມານທີ່ບໍ່ຫຼາຍ ໂດຍທີ່ເຮົາສາມາດໄຜ່ສຂາຍ ຫຼື ແນະນຳສິນຄ້າທຸກຫຼາຍໆຊ່ອງທາງ ພ້ອມກັນເພື່ອນຳມາປຽບທຽບວ່າ ຊ່ອງທາງໃດທີ່ເກີດຜົນ ຫຼື ເຫັນຜົນດີທີ່ສຸດ.



6

MVP ແມ່ນຫຍັງ? ແລະ ມີ
ຄວາມສໍາຄັນແນວໃດຕໍ່ການ
ປະກອບທຸລະກິດ?

ຂໍ້ມູນອ້າງອິງຈາກ *The BIZHUB*



ສິ່ງທີ່ເກີດຂຶ້ນນີ້ແມ່ນຍ້ອນເຫດຜົນຫຍັງ ?



- ຫຼາຍຄົນຕ້ອງການໃຫ້ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການນັ້ນອອກມາດີທີ່ສຸດກ່ອນຈະປ່ອຍອອກສູ່ຕະຫຼາດ.
- ໃນການປະກອບທຸລະກິດຈຶ່ງມີຄຳວ່າ MVP ຫຍໍ້ມາຈາກ Minimum Viable Product ຫຼື ກໍຄື “ສິນຄ້າທີ່ພໍໃຊ້ໄດ້” MVP ປຽບສະເໝືອນເປັນສິນຄ້າທົດລອງເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ລອງໃຊ້ ແລະ ໃຫ້ຄຳຕຳນິຕິຊົມ ຖ້າໄດ້ຮັບຄຳຕິຊົມຫຼາຍ ຈະຕ້ອງປັບປຸງຫຼາຍ.

◎ ຕົວຢ່າງ: ການສໍາຫຼວດກຸ່ມລູກຄ້າຫຼາຍຮ້ອຍຄົນ ການສຶກສາທຸກໆຄູ່ແຂ່ງຢ່າງລະອຽດ ຫຼື ການຫາແຫຼ່ງທຶນກ່ອນຈຶ່ງເລີ່ມສ້າງຜະລິດຕະພັນ ເບິ່ງຄືເປັນວິທີທີ່ດີ ແຕ່ມັນກໍອາດຈະບໍ່ມີປະສິດທິຜົນເທົ່າກັບການສ້າງສິນຄ້າມາໃຫ້ລູກຄ້າລອງໃຊ້ໃຫ້ໄວທີ່ສຸດ ຂໍຄໍາຕໍານິຕິຊົມຈາກລູກຄ້າ ແລ້ວນໍາມາປັບປຸງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງພວກເຂົາ.



ຫຼາຍຄົນມັກເຂົ້າໃຈຜິດວ່າ: ການ
ສໍາຫຼວດກຸ່ມລູກຄ້າ ແລະ ຄູ່ແຂ່ງ
ກ່ອນເປັນສິ່ງທີ່ດີ ແຕ່ມັນອາດຈະບໍ່
ດີໄດ້ຖ້າເຮົາໃຊ້ເວລາຫຼາຍເກີນໄປ
ແລະ ເສຍງົບກັບມັນຫຼາຍເກີນໄປ.



ເປົ້າໝາຍຂອງການມີ MVP ກໍຄື:

- ມີຜະລິດຕະພັນອອກສູ່ຕະຫຼາດໄດ້ໄວ.
- ສ້າງຖານລູກຄ້າກຸ່ມທຳອິດ.
- ໄດ້ໂອ້ລົມກັບລູກຄ້າ ແລະ ຂໍຄຳຕຳນິຕິຊົມຈາກພວກເຂົາ.
- ຫາທາງປັບປຸງຜະລິດຕະພັນໃຫ້ດີຂຶ້ນຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.



ທຸລະກິດມັກເຂົ້າໃຈຜິດຢ່າງໜຶ່ງກ່ຽວກັບການສ້າງ MVP ກໍຄືຕ້ອງເຮັດໃຫ້ມັນອອກມາດີທີ່ສຸດໃນຄັ້ງທຳອິດ ເຊັ່ນດຽວກັບທີ່ Steve Jobs ສ້າງ Iphone ອອກມາຄັ້ງທຳອິດແລ້ວກາຍເປັນສິ່ງທີ່ປ່ຽນໂລກ.

ເຮົາບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍສິ່ງທີ່ດີທີ່ສຸດ ຄືກັບ Iphone, ເຮົາຍັງຈື່ກັນບໍ່ວ່າໄອໂຟນລຸ້ນທຳອິດໃຊ້ໄດ້ແຕ່ 2G ແລະ ມີກ້ອງຄວາມລະອຽດພຽງ 2MP, Airbnb ຕອນເລີ່ມຕົ້ນ ບໍ່ມີລະບົບຊຳລະເງິນ ບໍ່ມີແຜນທີ່ເພື່ອບອກສະຖານທີ່ພັກ. ບໍລິສັດໃຫຍ່ໆເຫຼົ່ານີ້ລ້ວນແລ້ວແຕ່ເລີ່ມຈາກສິ່ງນ້ອຍໆ ແລະ ພັດທະນາປັບປຸງຜະລິດຕະພັນຂອງຕົນເອງມາຕະຫຼອດ.



ວຽກບ້ານ/Home work

- 1) ການຈັດການການດຳເນີນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍມີຄືແນວໃດ?
- 2) ໜ້າທີ່ຂອງການບໍລິຫານມີຫຍັງແດ່?
- 3) ດຳເນີນທຸລະກິດແນວໃດໃຫ້ໄດ້ກຳໄລເພີ່ມ ແຕ່ເມື່ອຍໜ້ອຍລົງ?

Reference

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

- THEBIZHUB. (2023, February 13). What is the difference between Startup and SME. Retrieved from [www.thebizhub.la: https://www.thebizhub.la/blog-detail/65addbce5965d039a1669921](https://www.thebizhub.la/blog-detail/65addbce5965d039a1669921)

ຂອບໃຈ Thank you