

[Small Business Management] week9 - Midterm Answer Sheet

ຂະໜານຕອບບົດເສັງກາງພາກ - Midterm Answer Sheet

ຄໍາຖາມສອບເສັງ

1) ຈຶ່ງອະທິບາຍຄວາມຫມາຍຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ ມີຄວາມສໍາຄັນແນວໃດ? ພ້ອມທັງຍົກຕົວຢ່າງ ຈຸນລະວິສາຫະກິດ ແລະ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ທີ່ມີຢູ່ໃນຊຸມຊົນຫລື ໃນເມືອງ ແຂວງ ທີ່ເຮົາຢູ່.

ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍເປັນທຸລະກິດທີ່ມີເຈົ້າຂອງກິດຈະການຄົນດຽວ ມີຄວາມເປັນອິດສະຫລະໃນການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງ, ໃຊ້ເງິນທຶນໜ້ອຍ, ເປັນກິດຈະການທີ່ມີຄູ່ແຂ່ງຂັນຫລາຍ ເພາະວ່າເປັນທຸລະກິດແບບຄອບຄົວທີ່ຫລາຍຄົນສາມາດເຮັດໄດ້. ແຕ່ມັກມີຂໍ້ຜິດພາດງ່າຍ ເນື່ອງຈາກວ່າມີຜູ້ບໍລິຫານຕັດສິນໃຈຄົນດຽວ. ສະນັ້ນ, ຜູ້ປະກອບການຈະຕ້ອງມີການພິຈາລະນາວາງແຜນເປັນຢ່າງດີ.

– ບາງຕົວຢ່າງ ຈຸນລະວິສາຫະກິດ ແລະ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ທີ່ມີຢູ່ໃນຊຸມຊົນ ຫລື ໃນເມືອງ ແຂວງ ທີ່ເຮົາຢູ່

1) ປະເພດ ກະສິກໍາ ແລະ ການປຸງແຕ່ງສະບຽງອາຫານ **ກາເຝຊາດອຍລາວ:** SME ນີ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການປູກ, ປຸງແຕ່ງ ແລະ ສົ່ງອອກກາເຝຊາດນະພາບສູງ. ເຂົາເຈົ້າເຮັດວຽກກັບຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນໃນເຂດພູພຽງ Bolaven, ສົ່ງເສີມການປະຕິບັດກະສິກໍາແບບຍືນຍົງ. **ຜະລິດຕະພັນຊາວກະສິກອນລາວ:** ວິສາຫະກິດນີ້ຜະລິດ ແລະ ຕະຫຼາດຜະລິດຕະພັນກະເສດປອດສານພິດ, ລວມທັງເຂົ້າ, ເຄື່ອງເທດ, ແລະຊາສະໝຸນໄຟ. ເຂົາເຈົ້າສຸມໃສ່ການປະຕິບັດກະສິກໍາແບບຍືນຍົງ ແລະ ສະໜັບສະໜູນຊາວກະສິກອນຊົນນະບົດ.

2) ຫັດຖະກໍາ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຫັດຖະກໍາ: **Ock Pop Tok:** ເປັນ SME ທີ່ມີຊື່ສຽງໃນຂະແໜງຫັດຖະກໍາ, Ock Pop Tok ຜະລິດ ແລະ ຈໍາໜ່າຍແຜ່ນແພ ແລະ ຫັດຖະກໍາພື້ນເມືອງລາວ. ພວກເຂົາເຈົ້າເນັ້ນໜັກໃສ່ການປົກປັກຮັກສາວັດທະນະທໍາແລະສະໜອງການຈ້າງງານແລະການຝຶກອົບຮົມໃຫ້ແກ່ນັກສິລະປິນທ້ອງຖິ່ນ. **Mulberries Organic Silk Farm:** SME ນີ້ຜະລິດຜະລິດຕະພັນຜ້າໄໝອິນຊີ, ລວມທັງເຄື່ອງນຸ່ງ, ອຸປະກອນ, ແລະເຄື່ອງຕົບແຕ່ງເຮືອນ. ເຂົາເຈົ້າດໍາເນີນການປູກໄໝແບບຍືນຍົງ ແລະ ສະໜັບສະໜູນຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນໂດຍການສະໜອງວຽກ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມ.

3) ການຜະລິດ **ບໍລິສັດ ດອກຈໍາປາລາວ ຈໍາກັດ:** ບໍລິສັດນີ້ຜະລິດຜະລິດຕະພັນສະໝຸນໄຟພື້ນເມືອງລາວ ເຊັ່ນ: ນໍ້າມັນພິດ ແລະ ນໍ້າມັນ. ເຂົາເຈົ້າແຫຼ່ງວັດຖຸດິບໃນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ສຸມໃສ່ການຮັກສາວິທີການພື້ນເມືອງ ໃນຂະນະທີ່ຮັບປະກັນມາດຕະຖານຄຸນນະພາບສູງ. **ກຸ່ມດາວເຮືອງ:** ເຖິງວ່າຢູ່ໃນດ້ານຂະໜາດໃຫຍ່ຂອງ SMEs, ແຕ່ກຸ່ມ Dao-Heuang ກໍ່ເລີ່ມເປັນວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ໄດ້ເຕີບໃຫຍ່ກາຍເປັນໜຶ່ງໃນບໍລິສັດຊັ້ນນໍາຂອງລາວໃນການປຸງແຕ່ງສະບຽງອາຫານ, ໂດຍສະເພາະການຜະລິດກາເຝ ແລະ ຊາ.

4) ການບໍລິການ ແລະການທ່ອງທ່ຽວ **Green Discovery Laos:** ບໍລິສັດການພະຈິນໄຟ ແລະ ການທ່ອງທ່ຽວແບບນິເວດຊັ້ນນໍາ, Green Discovery Laos ໃຫ້ບໍລິການທົ່ວແບບເປັນມິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ກິດຈະກໍາກາງແຈ້ງໃນທົ່ວປະເທດລາວ. ພວກເຂົາເຈົ້າສົ່ງເສີມການປະຕິບັດການທ່ອງທ່ຽວແບບຍືນຍົງແລະສະໜັບສະໜູນຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນໂດຍການນໍາໃຊ້ຄູ່ມືແລະການບໍລິການທ້ອງຖິ່ນ. **MyLaoHome Hotels & Villas:** ເປັນທຸລະກິດການຕ້ອນຮັບທີ່ໃຫ້ບໍລິການທີ່ພັດທະນາໃນຫຼວງພະບາງ, MyLaoHome ສຸມໃສ່ການສະໜອງປະສົບການທາງດ້ານວັດທະນະທໍາໃຫ້ແກ່ນັກທ່ອງທ່ຽວ ໃນຂະນະທີ່ສະໜັບສະໜູນການຈ້າງງານໃນທ້ອງຖິ່ນ.

2) ຕົວຢ່າງ ບົດບາດຂອງທຸລະກິດຂະໜາດໜ້ອຍ ຕໍ່ເສດຖະກິດຂອງປະເທດລາວ?

ບົດບາດຂອງທຸລະກິດຂະໜາດໜ້ອຍ ຕໍ່ເສດຖະກິດຂອງປະເທດລາວ ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນມີຜົນຕໍ່ການ ການຈ້າງງານ: SMEs ເປັນແຫຼ່ງການຈ້າງງານທີ່ສໍາຄັນໃນລາວ, ສະໜອງວຽກເຮັດງານທໍາໃຫ້ແກ່ປະຊາກອນຈໍານວນ

ຫຼວງຫຼາຍ. ເຂົາເຈົ້າຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນການຫວ່າງງານ ແລະ ການຂາດວຽກເຮັດງານທຳ, ໂດຍສະເພາະໃນເຂດຊົນນະບົດທີ່ ທຸລະກິດຂະໜາດໃຫຍ່ມີໜ້ອຍ. SMEs ຍັງປະກອບສ່ວນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍຕໍ່ຜະລິດຕະພັນລວມຍອດຜະລິດຕະພັນພາຍ ໃນ (GDP) ຂອງລາວ. SMEs ມີສ່ວນຮ່ວມໃນຂະແໜງການຕ່າງໆລວມທັງກະສິກຳ, ການຜະລິດ, ການບໍລິການ ແລະ ການຄ້າ. ດັ່ງນັ້ນ, ການຊຸກຍູ້ການເຕີບໂຕຂອງເສດຖະກິດແລະຄວາມຫຼາກຫຼາຍ. ນອກນັ້ນ ຍັງຊ່ວຍຫຼຸດຜ່ອນ ຄວາມທຸກຍາກ, ການພັດທະນາຊົນນະບົດ ແລະ ການພັດທະນາທ້ອງຖິ່ນ.

3) ຈົ່ງອະທິບາຍຂໍ້ດີ, ຂໍ້ເສຍຂອງ ຮູບແບບທຸລະກິດ ເຈົ້າຂອງຜູ້ດຽວ, ບໍລິສັດຮຸ້ນສ່ວນ ແລະ ບໍລິສັດຈຳ ກັດ?

- ເຈົ້າຂອງຜູ້ດຽວ ແມ່ນບຸກຄົນຜູ້ດຽວຖືກຳມະສິດ, ຊຶ່ງມີທັງຂໍ້ດີ ແລະ ຂໍ້ເສຍ ເມື່ອປຽບທຽບກັບຮູບແບບ ກຳມະສິດອື່ນໆ. ເປັນທຸລະກິດທີ່ເລີ່ມຕົ້ນໄດ້ງ່າຍ, ມີອຳນາດໃນການຄຸ້ມຄອງຢ່າງເຕັມທີ່.
- ບໍລິສັດຮຸ້ນສ່ວນ ແມ່ນບໍລິສັດທີ່ປະກອບດ້ວຍ ສອງຄົນ ຫຼື ຫຼາຍກວ່າສອງຄົນຂຶ້ນໄປ. ສາມາດຈັດຕັ້ງຂຶ້ນບົນພື້ນ ຖານຄວາມເຫັນດີ ເຫັນພ້ອມຈາກຂາຮຸ້ນສ່ວນນຳກັນ.
- ບໍລິສັດຈຳກັດ ແມ່ນຮູບແບບບໍລິສັດໜຶ່ງ ຊຶ່ງສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນດ້ວຍຮູບການແບ່ງທຶນເປັນຮຸ້ນ ແຕ່ລະຮຸ້ນ ມີມູນຄ່າເທົ່າກັນ ໂດຍມີຜູ້ຖືຮຸ້ນ ໃນການລິເລີ່ມສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດ ແຕ່ສອງຄົນຂຶ້ນໄປ. ຜູ້ຖືຮຸ້ນຂອງບໍລິສັດຈຳກັດ ມີຈຳນວນທັງໝົດບໍ່ ເກີນ 20 ຄົນ. ຊຶ່ງມີຄວາມຮັບຜິດຊອບຕໍ່ໜີ້ສິນບໍລິສັດບໍ່ເກີນມູນຄ່າຮຸ້ນທີ່ຕົນຍັງບໍ່ທັນຖອກເຕັມເທົ່ານັ້ນ, ຜູ້ຖືຮຸ້ນ ບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງມີຖານະເປັນນັກທຸລະກິດ.

4) ການສ້າງຕັ້ງ ບໍລິສັດຈຳກັດ ແລະ ບໍລິສັດມະຫາຊົນ ຈະຕ້ອງມີສັນຍາຫຍັງແດ່?

- 1) ຊື່ຂອງບໍລິສັດ (ໂດຍມີຄຳວ່າ ບໍລິສັດຈຳກັດ ຫຼື ບໍລິສັດມະຫາຊົນ)
- 2) ທຶນຈົດທະບຽນ
- 3) ໄລຍະເວລາຂອງການດຳເນີນບໍລິສັດ (ສ່ວນຫລາຍແມ່ນຕະຫຼອດການ)
- 4) ເປົ້າຫມາຍຂອງບໍລິສັດ
- 5) ຈຳນວນຮຸ້ນທີ່ບໍລິສັດສະເໜີອອກ ແລະ ມູນຄ່າຮຸ້ນ
- 6) ສຳນັກງານຂອງບໍລິສັດ
- 7) ຊື່ ແລະ ບ່ອນຢູ່ຂອງຜູ້ຖືຮຸ້ນຕ່າງໆ
- 8) ຊື່ແລະບ່ອນຢູ່ຂອງກຳມະການສະພາບໍລິຫານ.

5) Startup ແມ່ນຫຍັງ? ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັບ SME ຄືແນວໃດ?

Startup ແມ່ນການເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດໃໝ່ທີ່ມີຄົນໜ້ອຍດຽວກໍສາມາດເຮັດໄດ້ ໂດຍສ້າງທຸລະກິດທີ່ມີແນວໂນ້ມ ແກ້ໄຂບັນຫາຕ່າງໆທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນຊີວິດປະຈຳວັນ, ເຊິ່ງມັກຈະເລີ່ມເຫັນຊ່ອງທາງ ຫຼື ໂອກາດທີ່ຄົນອື່ນຍັງບໍ່ເຄີຍເຫັນ. ທຸລະກິດ Start up ແມ່ນມີການເຕີບໂຕແບບກ້າວກະໂດດ ສາມາດສ້າງລາຍໄດ້ເປັນຈຳນວນຫຼາຍ ເຊິ່ງສ່ວນໃຫຍ່ແລ້ວ ມັກເປັນທຸລະກິດດ້ານໄອທີ, ຕົວຢ່າງ: Facebook ແລະ Google.

6) ຈົ່ງອະທິບາຍຄວາມຫມາຍຂອງຄຳວ່າ ຜູ້ປະກອບການ ວ່າມີຄວາມສຳຄັນແນວໃດ?

ຜູ້ປະກອບການຫມາຍເຖິງ ບຸກຄົນ ຫລື ກຸ່ມຄົນທີ່ມາລວມຕົວກັນໃນລັກສະນະເຮັດກິດຈະກຳໃດໜຶ່ງທີ່ມີການ ຜະລິດ, ການຈຳໜ່າຍ, ການໃຫ້ບໍລິການ ຢ່າງໃດຢ່າງໜຶ່ງ ຫລື ຫລາຍຢ່າງເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງ ສັງຄົມໃຫ້ເກີດຄວາມພໍໃຈ ແລະ ສ້າງກຳໄລໃຫ້ກັບບຸກຄົນ ຫລື ກຸ່ມຄົນເຫລົ່ານັ້ນ.

7) ຈົ່ງຍົກຕົວຢ່າງ ຜູ້ປະກອບການທີ່ເຮົາເຫັນວ່າປະສົບຜົນເລັດໃນທຸລະກິດໃດໜຶ່ງ ທີ່ມີຢູ່ໃນຊຸມຊົນ ຫລື ໃນປະເທດ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ທີ່ເຮົາຮູ້ຈັກວ່າເປັນຜູ້ປະກອບການດ້ານໃດ.

ຕົວຢ່າງ: ເບຍລາວ (ບໍລິສັດເບຍລາວ)
ອຸດສາຫະກຳ: ການຜະລິດເຄື່ອງດື່ມ

Description: ເບຍລາວເປັນທຸລະກິດທີ່ມີຊື່ສຽງ ແລະ ປະສົບຜົນສໍາເລັດທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ. ບໍລິສັດເບຍລາວ ທີ່ຜະລິດເບຍລາວ ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 1973 ແລະ ໄດ້ເຕີບໃຫຍ່ກາຍເປັນຜູ້ຜະລິດເບຍຊັ້ນນໍາໃນອາຊີຕາເວັນອອກສຽງໃຕ້. ບໍລິສັດຜະລິດເບຍ ແລະ ນໍ້າອັດລົມປະເພດຕ່າງໆ ທີ່ບໍລິໂພກຢ່າງກວ້າງຂວາງພາຍໃນປະເທດ ແລະສົ່ງອອກໄປຫຼາຍປະເທດ.

8) ພວກນ້ອງຄິດວ່າທ່າມກາງຄວາມຫລາກຫລາຍຂອງຜູ້ປະກອບການ ພວກນ້ອງຄິດຕົນເອງມັກຮູບແບບຜູ້ປະກອບການແບບໃດ, ຍ້ອນຫຍັງ?

ຕົວຢ່າງ: ສະຫະກອນທີ່ຜ້າພື້ນເມືອງ. ເຫດຜົນເປັນຫຍັງເລືອກອັນນີ້? 1) ການອະນຸລັກວັດທະນະທໍາ: ຊ່ວຍອະນຸລັກ ແລະ ສົ່ງເສີມວັດທະນະທໍາລາວ. 2) ຜະລິດຕະພັນທີ່ເປັນເອກະລັກສະເພາະ: ສະເໜີໃຫ້ບັນດາລາຍການເຮັດດ້ວຍມືທີ່ເປັນເອກະລັກສະເພາະທີ່ດຶງດູດນັກທ່ອງທ່ຽວ ແລະ ຕະຫຼາດສິ່ງອອກ. 3) ສະຫນັບສະຫນູນຊ່າງຜິມີທ້ອງຖິ່ນ: ສະຫນອງລາຍຮັບແລະການພັດທະນາສີມືແຮງງານສໍາລັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ.

9) ຢາກເປັນຜູ້ປະກອບການ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ກ່ອນອື່ນຫມິດເຮົາຄວນເຮັດແນວໃດ ແລະ ຄວນຮູ້ເລື່ອງຫຍັງແດ່ ?

- 1) ການສື່ສານ /ສາມາດແບ່ງອອກເປັນ 2 ພາກສ່ວນຄື
- 2) ການວິເຄາະ ແລະ ວາງແຜນ
- 3) ການຕະຫຼາດ ແລະ ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ
- 4) ການເຮັດວຽກເປັນທີມ ແລະ ການເປັນຜູ້ນໍາ
- 5) ການບໍລິຫານເວລາ
- 6) ການຈັດການກັບຄວາມກົດດັນ/(work-life balance)

10) ໃຫ້ແຕ່ລະຄົນຄິດແຜນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍທີ່ເຫັນວ່າເປັນທຸລະກິດທີ່ຕົນເອງມັກ ແລະ ມີແຜນຢາກເຮັດໃນອະນາຄົດ ພ້ອມທັງບອກເຫດຜົນ, ຂັ້ນຕອນການດໍາເນີນ ແລະ ສິ່ງທີ່ຄາດຫວັງຈາກທຸລະກິດ

ໃນອານາຄົດຂ້ອຍສົນໃຈເຮັດທຸລະກິດປະເພດ Bakery Artisanal Local ຫຼື ແປັກເກີບີແບບທ້ອງຖິ່ນ, ເຊິ່ງຈະສະເໜີຜະລິດຕະພັນອິບສິດ, ທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ປອດສານພິດ ແນໃສ່ລູກຄ້າທີ່ຮັກສຸຂະພາບ ແລະ ຮັກທ້ອງຖິ່ນ. ຕ້ອງການຄວາມຄິດສ້າງສັນ, ສ່ວນປະກອບທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ການສ້າງຍີ່ຫໍ້ທີ່ເຂັ້ມແຂງ.

11) ໃຫ້ນັກສຶກສາ ຂຽນແຜນທຸລະກິດ ມາ 1 ທຸລະກິດໂດຍອີງຕາມໂຄງສ້າງຂອງການຂຽນແຜນທຸລະກິດ




(ຄັດມາຈາກບົດລາຍງານຂອງ ນັກສຶກສາ 3GBM, ລາຍວິຊາ ບໍລິຫານທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ)





- **ຊື່ທຸລະກິດ:** jewelry ລູກປັດ
- **ປະເພດທຸລະກິດ:**ຜະລິດຕະພັນລູກປັດ,ບໍລິການ,ຂາຍອອນໄລແລະຫນ້າຮ້ານ.
- **ຜະລິດຕະພັນ/ການບໍລິການ:** ແມ່ນການສ້າງຮ້ານໂດຍໂມເດວຜະລິດຕະພັນແມ່ນ : jewelry ລູກປັດ(ສ້ອຍຄໍ, ສ້ອຍແຂນ,ແຫວນຫຼືເຄື່ອງປະດັບສິ່ງຂອງຕ່າງໆ)ທຸລະກິດຈະມີທັງການບໍລິການ,ຂາຍຫນ້າຮ້ານແລະການຂາຍອອນໄລໃນຊ່ອງທາງຕ່າງໆ.
- **ລູກຄ້າ:** ກຸ່ມຄົນທີ່ມັກຮັກໃນເຄື່ອງປະດັບຂອງຕົກແຕ່ງບໍ່ວ່າຈະເປັນເດັກນ້ອຍ ແລະ ໄວໜຸ່ມ
- **ໂອກາດ ທາງຕະຫຼາດ:** ໃນປັດຈຸບັນເທັ້ນແຜຊັ້ນຕ່າງໆກໍາລັງເປັນທີ່ນິຍົມເຊິ່ງ : jewelry ກໍເປັນຫນຶ່ງໃນຕົວເລືອກຫນຶ່ງທີ່ຄົນມັກຍິບຈັບມາແມັດກັບຊຸດການແຕ່ງກາຍຕ່າງໆນອກຈາກນັ້ນ: jewelry ຍັງເປັນທີ່ນິຍົມໃນການຊື້ເປັນຂອງຂວັນໃນການສະແດງຄວາມຍິນດີ,ການສະແດງຄວາມຮັກຄວາມມັກໃນເຄື່ອງປະດັບ.
- **ເຈົ້າຂອງ:** ເຮັດຮ່ວມກັນ, ຈໍານວນພະນັກງານ:4ຄົນ
- **ການແຂ່ງຂັນ:**

- ການແຂ່ງຂັນດ້ານ : jewelry ນີ້ແນ່ນອນຢູ່ວ່າຫລາຍແຕ່ການທີ່ທຸລະກິດຂອງເຮົາສ້າງຮູບແບບຄວາມແຕກຕ່າງຈາກຮ້ານອື່ນບໍ່ວ່າຈະເປັນການອອກແບບ : jewelry ທີ່ເປັນເອກະລັກຂອງເຮົາເພາະບຸກຄົນທີ່ຕັດສິນໃຈຊື້ນັ້ນແມ່ນລູກຄ້າ.
- ການພິຈາລະນາທາງການເງິນ: ເງິນລົງທຶນທີ່ຄາດວ່າຈະລົງທຶນເລີ່ມຕົ້ນແມ່ນປະມານ3,670,000ກີບ,ເງິນໃນມືທີ່ຖືໄວ້ຈາກການລວມເງິນໃນທັງຫມົດ2,000,000ກີບ.ຄາດວ່າອາດຈະໄດ້ມີການກູ້ຢືມຄັ້ງໜ້າປະມານ2,000,000ກີບເພື່ອເພີ່ມທຶນໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ.ກຳໄລສຸດທິທີ່ຄາດວ່າຈະສ້າງໃຫ້ໄດ້ໃນໄລຍະເວລາ12ເດືອນແມ່ນປະມານ66,710,000ກີບ.

12) ຂຽນແຜນທຸລະກິດໂດຍຫຍໍ້ໂດຍໃຊ້ Lean Canvas

ການຂຽນແຜນທຸລະກິດໂດຍຫຍໍ້ໂດຍໃຊ້ Lean Canvas (ຄັດມາຈາກບົດລາຍງານຂອງ ນັກສຶກສາ 3GBM, ລາຍວິຊາ ບໍລິຫານທຸລະກິດຂະໜາດໜ້ອຍ)

<p>ຄູ່ຮ່ວມງານຫຼັກ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ໂຄງການ trash idol - ບໍລິສັດສາຍນ້ຳຄານສະອາດ - ຫມປຕ ຫ້ອງພັດທະນາ ແລະ ການບໍລິຫານຕົວເມືອງ -ເຈົ້າຂອງສະຖານທີ່ -ບໍລິສັດຂົນສົ່ງ 	<p>ກິດຈະກຳຫຼັກ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ການຮ່ວມມືກັບອົງກອນດ້ານສິ່ງແວດລ້ອມ - ກິດຈະກຳທາງການຕະຫລາດທີ່ດຶງດູດໃຈ - ການພັດທະນາທຸລະກິດຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ - ການອອກແບບ ແລະ ຜະລິດກະເປົາຖັກຮີໂຊເຄິລ ທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ເປັນເອກະລັກ -ການຫາຄູ່ຮ່ວມພັດທະນາທຸລະກິດ -ການວິເຄາະຂໍ້ມູນຂອງລູກຄ້າ -ການສົ່ງເສີມການມີສ່ວນຮ່ວມທາງສັງຄົມ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ -ການສ້າງປະສົບການການຊື້ທີ່ສະດວກ ແລະ ໜ້າເຝິງຝໍໃຈ 	<p>ຄຸນຄ່າທີ່ສະໜິໃຫ້ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີໂດດເດັ່ນ ແລະ ຍິ່ງຍິນ - ສະໜັບສະໜູນສິ່ງແວດລ້ອມ - ສິນຄ້າມີຄຸນນະພາບສູງ - ການມີສ່ວນຮ່ວມໃນສັງຄົມ - ການສ້າງປະສົບການໃຫມ່ໆໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າເຊັ່ນ: ການໃຫ້ລູກໄດ້ອອກແບບຕົວສິນຄ້າເອງ - ສິນຄ້າມີເອກະລັກໃນຕົວຂອງມັນເອງ 	<p>ຄວາມສຳພັນກັບລູກຄ້າ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ສິນຄ້າທີ່ຫລາກຫລາຍ ແລະ ການບໍລິການດີ - ມີຂອງແຈກຂອງແຖມເລັກນ້ອຍ - ການລິວິວ ແລະ ສະແດງຄວາມຄິດເຫັນ - ສື່ສັງຄົມອອນລາຍ - ການສ້າງປະສົບການທີ່ດີ 	<p>ກຸ່ມລູກຄ້າຫຼັກ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ອາຍຸ 15 ປີຂຶ້ນໄປ - ກຸ່ມໄວຫມຸ່ມ ແລະ ນັກສຶກສາ - ກຸ່ມຄົນລາວ ແລະ ຄົນຕ່າງປະເທດ - ກຸ່ມຄົນທີ່ມັກງານ Handmade - ຄົນທີ່ໃສ່ສິ່ງແວດລ້ອມ - ຜູ້ທີ່ມັກຜະລິດຕະພັນທີ່ເປັນເອກະລັກບໍ່ຄືໃຜ - ຜູ້ທີ່ກຳລັງຊອກຫາຖົງທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ໃຊ້ງານໄດ້ - ຜູ້ທີ່ຮັກແພຊັ້ນ ແລະ ຕ້ອງການທີ່ຈະເພີ່ມຄວາມໂດດເດັ່ນໃຫ້ກັບ Style ຂອງຕົນເອງ - ຜູ້ທີ່ຕ້ອງການສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ.
--	--	---	---	---

<p>ໂຄ້ງສ້າງຕົ້ນທຶນ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ຕົ້ນທຶນວັດຖຸດິບ ແລະ ການດຳເນີນງານຂອງຮ້ານ - ຕົ້ນທຶນຄ່າສະຖານທີ່ ແລະ ຄ່າຫຸ້ມຫໍ່ - ຕົ້ນທຶນການຕະຫລາດ ແລະ ການໂຄສະນາ 	<p>ຊັບພະຍາກອນຫຼັກ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ຮ້ານ Plastic hag - ແບຮນ ແລະ ເອກະລັກຂອງສິນຄ້າ - ຜະນັກງານ ແລະ ລະບົບການຈັດການຮ້ານ - ເຈົ້າຂອງຮ້ານທີ່ມີຈຸດເດັ່ນດ້ານຫັດຖະກຳ - ວິໄສທັດເລື່ອງຄວາມແຕກຕ່າງ -ສື່ສັງຄົມອອນລາຍ 	<p>ຊ່ອງທາງ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ໜ້າຮ້ານ Plastic hag ທີ່ບ້ານ ຫມອງຊາຍ -ການໂຄສະນາຜ່ານສື່ສັງຄົມອອນລາຍ: Facebook, Instagram, TikTok... -ການຕະຫລາດຜ່ານປາກຕໍ່ປາກທີ່ມາຈາກການສ້າງແບຮນ -ການເຂົ້າຮ່ວມນຳໂຄງການຕ່າງໆ -ການເປີດບຸດໃນງານເທດສະການ • •
<p>ກະແສລາຍໄດ້ </p> <ul style="list-style-type: none"> - ລາຍໄດ້ທີ່ເປັນເງິນສົດ ແລະ ເງິນສຳລະຈາກການໂອນ ຈາກການຂາຍໜ້າຮ້ານ - ລາຍໄດ້ຈາກການຂາຍອອກລາຍ ສຳລະປັນເງິນໂອນ 		

13) ການຕະຫຼາດແມ່ນຫຍັງ?

ການຕະຫຼາດໝາຍເຖິງ “ຂະບວນການທີ່ບໍລິສັດ ຫຼື ທຸລະກິດ ສ້າງຄຸນຄ່າໃຫ້ແກ່ກັບລູກຄ້າ create value for customers ສ້າງສາຍພົວພັນລູກຄ້າທີ່ເຂັ້ມແຂງເພື່ອ ຮັບຄຸນຄ່າຈາກລູກຄ້າເປັນການຕອບແທນ”.

14) ການຕະຫຼາດມີຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ທຸລະກິດຄືແນວໃດ?

ການຕະຫຼາດແມ່ນສາຍເລືອດຂອງທຸລະກິດ ສາມາດສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ຂອງຍີ່ຫໍ້, ດຶງດູດລູກຄ້າ ແລະ ສິ່ງເສີມໃຫ້ມີຄວາມສັດຊື່ ຫຼື ຄວາມຈິ່ງຮັກພັກດີຂອງລູກຄ້າຕໍ່ກັບສິນຄ້າ ຫຼື ຜະລິດຕະພັນ. ໂດຍການແຈ້ງ ແລະ ໃຫ້ຄວາມຮູ້ແກ່ຜູ້ຊົມກ່ຽວກັບມູນຄ່າທີ່ທ່ານສະເໜີ, ທ່ານສາມາດສ້າງຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ຄວາມແຕກຕ່າງຕົວເອງຈາກຄູ່ແຂ່ງ. ການຕະຫຼາດທີ່ມີປະສິດຕິຜົນແມ່ນການລົງທຶນທີ່ຊຸກຍູ້ການເຕີບໂຕຂອງທຸລະກິດ ແລະ ປູທາງໄປສູ່ຄວາມສໍາເລັດໃນອະນາຄົດ.

15) Michael Porter ໄດ້ແບ່ງປັດໄຈທີ່ສິ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ລັກສະນະ ແລະ ລະດັບຂອງການແຂ່ງຂັນຈັກລະດັບ?

- 1) ອຳນາດໃນການຕໍ່ລອງຂອງຜູ້ຊື້ ສິ່ງຜົນຕໍ່ການຕັ້ງລາຄາລວມເຖິງການລົງທຶນ
- 2) ສິນຄ້າທົດແທນ ສິ່ງຜົນຕໍ່ການລົງທຶນ ແລະ ກຳນົດມາດຖານຄຸນະພາບຂອງສິນຄ້າ
- 3) ອຳນາດໃນການຕໍ່ລອງຂອງລູກຄ້າ ສິ່ງຜົນຕໍ່ລາຄາຕົ້ນທຶນວັດຖຸດິບທີ່ນຳມາຜະລິດສິນຄ້າ
- 4) ຄວາມຮຸນແຮງຂອງການແຂ່ງຂັນ ສິ່ງຜົນຕໍ່ລາຄາສິນຄ້າ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານການຕະຫຼາດ
- 5) ການເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດຂອງຄູ່ແຂ່ງຂັນລາຍໃຫມ່ ສິ່ງຜົນຕໍ່ລາຄາສິນຄ້າ

16) ກົນລະຍຸດການແບ່ງຕະຫຼາດມີຫຍັງແດ່?

ກົນລະຍຸດການແບ່ງຕະຫຼາດປະກອບມີ: 1) ລັກສະນະພູມສາດ, 2) ລັກສະນະທາງປະຊາກອນສາດ, 3) ລັກສະນະທາງຈິດຕະວິທະຍາ 4) ລັກສະນະດ້ານພຶດຕິກຳ.

17) ການຈັດການການດຳເນີນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍມີຄືແນວໃດ?

- 1) ການວາງແຜນ ແລະ ການຕັ້ງເປົ້າໝາຍ: ນີ້ແມ່ນພື້ນຖານຂອງທຸລະກິດທີ່ປະສິບຜົນສໍາເລັດ.
- 2) ການຄຸ້ມຄອງທາງດ້ານການເງິນ: ນີ້ປະກອບມີວຽກງານຕ່າງໆເຊັ່ນ: ການເຮັດບັນຊີ, ງົບປະມານ, ການຄຸ້ມຄອງກະແສການຮັກສາການຄວບຄຸມທາງດ້ານການເງິນທີ່ເຂັ້ມແຂງແມ່ນເປັນສິ່ງຈໍາເປັນສໍາລັບທຸກທຸລະກິດ.
- 3) ການຕະຫຼາດ ແລະ ການຂາຍ: ການພັດທະນາຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດທີ່ເຂັ້ມແຂງເປັນສິ່ງຈໍາເປັນເພື່ອສ້າງຜູ້ນໍາໃນການຂາຍ.
- 4) ການຄຸ້ມຄອງຄວາມສໍາພັນກັບລູກຄ້າ (CRM): ການສ້າງ ແລະ ຮັກສາຄວາມສໍາພັນຂອງລູກຄ້າໃນທາງບວກ, ແມ່ນກະແຈສໍາຄັນຕໍ່ທຸລະກິດ ແລະ ການສົ່ງຄຸນຄ່າຄືນໃຫ້ກັບລູກຄ້າ.
- 5) ຊັບພະຍາກອນມະນຸດ (ຖ້າທ່ານມີພະນັກງານ): ແມ່ນແຕ່ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍທີ່ມີພະນັກງານຈໍານວນໜ້ອຍກໍຕ້ອງພິຈາລະນາພື້ນຖານ HR ເຊັ່ນ ການຈ້າງງານ, ພະນັກງານ, ການຝຶກອົບຮົມ, ເງິນເດືອນ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງການປະຕິບັດເປັນຕົ້ນ.

18) ດຳເນີນທຸລະກິດແນວໃດໃຫ້ໄດ້ກຳໄລເພີ່ມ ແຕ່ເມື່ອຍໜ້ອຍລົງ?

- 1) ກົນລະຍຸດທຳອິດທີ່ເຮົາສາມາດຈັດການໄດ້ເລີຍ
- 2) ກົນລະຍຸດຖັດມາທີ່ຄວບຄູ່ກັບຝ່າຍຈັດຊື້
- 3) ບໍລິຫານຕົ້ນທຶນໃນການດຳເນີນງານ
- 4) ງົບການຕະຫຼາດ

19) ສະພາບການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນ ໃນ ສປປ ລາວເປັນຄືແນວໃດ?

ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນ ເປັນອຸປະສັກທີ່ໜຶ່ງສໍາລັບ SMEs ຂອງລາວ ເນື່ອງຈາກໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນ ຂໍ້ມູນດ້ານການເງິນມີຈໍາກັດ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຫຼັກປະກັນຍັງເປັນອຸປະສັກຕໍ່ການເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນຂອງ ກຸ່ມທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ສັນຍານທາງບວກທີ່ປະກົດຂຶ້ນດ້ວຍການລິເລີ່ມຂອງລັດຖະບານ ແລະ ຮູບແບບການສະໜອງທຶນທາງເລືອກເຊັ່ນ: ການເງິນຈຸລະພາກ ແລະ ການລະດົມທຶນຈາກມະຫາຊົນເປັນຕົ້ນ.

20) ປະເພດຂອງທຶນໃນການປະກອບທຸລະກິດມີຫຍັງແດ່?

- 1) ທຶນຄົງທີ່ ແມ່ນປະກອບດ້ວຍຊັບສິນທີ່ສາມາດຖືກນຳໃຊ້ໃນເວລາຍາວນານ ເຊັ່ນ ທີ່ດິນ ແລະ ສິ່ງປຸກສ້າງ, ເຄື່ອງຈັກ, ເຟີນີເຈີ ແລະ ເຄື່ອງຕົບແຕ່ງ ຕະຫຼອດຮອດທັງວັດຖຸປະກອນ.
- 2) ທຶນໝູນວຽນ ແມ່ນປະກອບດ້ວຍເງິນສົດຂອງບໍລິສັດ ແລະ ທຸກໆຊັບສິນທີ່ສາມາດປ່ຽນແປງໄປຕາມສະພາບເປັນເງິນສົດໄດ້ ເຊັ່ນ ສິນຄ້າໃນສາງ, ຄ່າເຊົ່າ, ເງິນເດືອນ ເປັນຕົ້ນ.
- 3) ທຶນສະສົມ (Owners' equity) ແມ່ນທຶນທີ່ຖືກລົງທຶນໃນທຸລະກິດ ເຊິ່ງບໍ່ມີຜັນທະໃນການໃຊ້ຄືນ ຫຼື ຊຳລະເປັນດອກເບ້ຍໃຫ້ອີກຝ່າຍໜຶ່ງ, ແຕ່ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມມັນແມ່ນທຶນທີ່ເປັນກຳມະສິດຂອງຜູ້ລົງທຶນ
- 4) ທຶນທີ່ເປັນໜີ້ສິນ (Liability) ແມ່ນທຶນທີ່ກູ້ຢືມມາ ເຊິ່ງຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີຜັນທະໃນການສົ່ງຕົ້ນທຶນຄືນ ພ້ອມກັບດອກເບ້ຍ ຫຼື ຄ່າທົດແທນອື່ນໆ ຈາກການໃຊ້ທຶນດັ່ງກ່າວ.

21) ວິເຄາະຈາກຂໍ້ມູນຂ່າວສານທາງດ້ານການເງິນມີຫຍັງແດ່?

- 1) ລາຍງານສະພາບບັນຊີປົກກະຕິ
- 2) ການເຄື່ອນໄຫວຂອງບັນຊີທະນາຄານ
- 3) ການຄາດຄະເນທຶນໝູນວຽນ, ລາຍໄດ້ ແລະ ກຳໄລ
- 4) ບັນດາລາຍງານຂອງອົງການຈັດສັນໜີ້ສິນເຊື່ອ
- 5) ບໍລິສັດສ້າງບົດລາຍງານທາງການເງິນ
- 6) ການເຄື່ອນໄຫວຂອງຕະຫຼາດຮຸ້ນ

22) ຂັ້ນຕອນວາງແຜນໂຄງການປະກອບມີຫຍັງແດ່?

- 1) ຂັ້ນຕອນທີ 1: ກຳນົດຂອບເຂດຂອງໂຄງການ.
- 2) ຂັ້ນຕອນທີ 2: ກຳນົດຕົວຊີ້ວັດຄວາມສຳເລັດ
- 3) ຂັ້ນຕອນທີ 3: ແບ່ງໂຄງການອອກເປັນວຽກນ້ອຍໆ
- 4) ຂັ້ນຕອນທີ 4: ກຳນົດໄລຍະເວລາຂອງໂຄງການ.
- 5) ຂັ້ນຕອນທີ 5: ຈັດສັນຊັບພະຍາກອນ ແລະ ງົບປະມານ
- 6) ຂັ້ນຕອນທີ 6: ກຳນົດຄວາມສ່ຽງ
- 7) ຂັ້ນຕອນທີ 7: ຕິດຕໍ່ສື່ສານ ແລະ ຮ່ວມມື
- 8) ຂັ້ນຕອນທີ 8: ທົບທວນ ແລະ ຕິດຕາມຄວາມຄືບໜ້າ
- 9) ຂັ້ນຕອນທີ 9: ທົບທວນ ແລະ ປະເມີນຜົນ
- 10) ຂັ້ນຕອນທີ 10: ຊົມເຊີຍຄວາມສຳເລັດ ແລະ ຮັບຮູ້ຄວາມລົ້ມເຫລວ.