

[Small Business Management] week16- Final Exam (Answer Sheet)

ຂະໜານຕອບ ວິຊາ ບໍລິຫານທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

1) ກົດເຊັກ SMEs ລົ້ມຍັກປະກອບມີຫຍັງແດ່?

1. ສູ້ຮົບໃນສະໜາມຮົບທີ່ທ່ານເປັນຜູ້ຊ່ຽວຊານ
2. ບໍລິການປະທັບໃຈມັດໃຈລູກຄ້າ
3. ເຮັດໃຫ້ຜິດີ ບໍ່ຫຼາຍເກີນໄປ ຫຼື ໜ້ອຍເກີນໄປ
4. ທຸລະກິດຕ້ອງເກີດຈາກແຮງບັນດານໃຈ
5. ທຸລະກິດຕ້ອງເກີດຈາກແຮງບັນດານໃຈ
6. ເພີ່ມແຮງກົດດັນ ສ້າງຜະລັງຄວາມສໍາເລັດ
7. ເພີ່ມແຮງກົດດັນ ສ້າງຜະລັງຄວາມສໍາເລັດ
8. ປັບປຸງກົນລະຍຸດໄຫ້ວອງໄວ ທັນເຫດການ
9. ຂັບເຄື່ອນກອງທັບດ້ວຍຜະລັງການມີສ່ວນຮ່ວມ
10. ມີເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ ແລະ ຜັນທະມິດທີ່ດີ

2) ຈົ່ງອະທິບາຍແນວໂນ້ມການບໍລິຫານທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍໃນອະນາຄົດ?

- ທ່າອຽງທີ 1: ທຸລະກິດທີ່ເປັນມິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມ (Neo-Ecological Business)
- ທ່າອຽງທີ 2: ການດໍາເນີນທຸລະກິດດ້ານຈັນຍາບັນ (Ethical Business Operation)
- ທ່າອຽງທີ 3: ຮູບແບບທຸລະກິດດິຈິຕອນ
- ທ່າອຽງທີ 4: ຊ່ອງທາງການບໍລິຫານດິຈິຕອນ (Digital Touchpoint)
- ທ່າອຽງທີ 5: ການເຊື່ອມຕໍ່ຂອງລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງທົ່ວໂລກ (Micro Supply Chain)
- ທ່າອຽງທີ 6: ຂະບວນການຜະລິດອັດສະລິຍະ (Smart Production)
- ແນວໂນ້ມທີ 7: ການນໍາໃຊ້ຂໍ້ມູນໃຫຍ່ ແລະ ປັນຍາປະດິດໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ (Big Data Analytics and AI)

3) ຈົ່ງບອກຄວາມໝາຍ ແລະ ຄວາມສໍາຄັນຂອງທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ?

- ການດຳເນີນທຸລະກິດໃດໜຶ່ງທີ່ເປັນຂອງລັດ ຫຼື ເອກະຊົນທີ່ດຳເນີນງານຂ້າມປະເທດ ໄດ້ແກ່: ການນຳເຂົ້າ ແລະ ສົ່ງອອກສິນຄ້າ, ການຜະລິດຕາມໃບອະນຸຍາດ (Licensing), ການຮ່ວມຄຳ (Joint Venture), ສັນຍາທາງດ້ານການບໍລິຫານ ແລະ ດຳເນີນການ (Management Contracts), ສັນຍາເໝົາເບັດເຊັດ (Turnkey Operation) ແລະ ການໃຫ້ບໍລິການລະຫວ່າງປະເທດໃນດ້ານຕ່າງໆ
- ການດຳລົງຊີວິດໃນປັດຈຸບັນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນກ່ຽວຂ້ອງກັບການຄ້າລະຫວ່າງປະເທດ ເນື່ອງແຕ່ລະປະເທດ ແມ່ນນຳໃຊ້ລະບົບເສດຖະກິດເປີດ
- ການດຳເນີນທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກກວ່າການດຳເນີນທຸລະກິດພາຍໃນປະເທດ, ຜູ້ປະກອບການຕ້ອງອາໄສຄວາມຮູ້ຫຼາຍດ້ານເຊັ່ນ: ເສດຖະ ສາດ, ປະຫວັດສາດ, ພູມສາດ, ກົດໝາຍ, ມະນຸດສາດ, ພາສາຕ່າງປະເທດ, ສະຖິ ຕິ, ບໍລິຫານ, ການຕະຫຼາດ, ການເງິນ, ການບັນຊີ...

4) ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ມັນມີຄວາມສຳຄັນແນວໃດ?

- ຄວາມແຕກຕ່າງຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ
- ການຮັກສາຜູ້ບໍລິໂພກ
- ອອກແບບລາຍການການຕະຫຼາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ
- ຄາດຄະເນແນວໂນ້ມຕະຫຼາດ
- ການແຂ່ງຂັນ
- ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃໝ່
- ການປັບປຸງການບໍລິການລູກຄ້າ

5) ຈາລິຍະທຳທາງທຸລະກິດໝາຍເຖິງຫຍັງ?

- ຈັນຍາບັນທາງທຸລະກິດຫມາຍເຖິງຫຼັກການທາງສິນທຳທີ່ນຳພາການປະຕິບັດ ແລະ ການຕັດສິນໃຈຂອງບໍລິສັດ. ກວມເອົາວິທີການທີ່ທຸລະກິດພົວພັນກັບພະນັກງານ, ລູກຄ້າ, ນັກລົງທຶນ, ສະພາບແວດລ້ອມ ແລະ ສັງຄົມທັງຫມົດ.
- ຈັນຍາບັນຂອງທຸລະກິດບໍ່ພຽງແຕ່ກ່ຽວກັບການປະຕິບັດຕາມກົດຫມາຍ, ແຕ່ຍັງກ່ຽວກັບການດຳເນີນການທີ່ຖືກຕ້ອງ ແລະ ເປັນທຳ, ເຖິງແມ່ນວ່າບໍ່ໄດ້ຖືກບັງຄັບຊັດເຈນໂດຍກົດລະບຽບ.

6) ການຕະຫຼາດມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ທຸລະກິດຄືແນວໃດ?

ການຕະຫຼາດແມ່ນສາຍເລືອດຂອງທຸລະກິດ ສາມາດສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ຂອງຢີ້ຫໍ້, ດຶງດູດລູກຄ້າ ແລະ ສົ່ງເສີມໃຫ້ມີຄວາມສັດຊື່ ຫຼື ຄວາມຈິ່ງຮັກຝັກດີຂອງລູກຄ້າຕໍ່ກັບສິນຄ້າ ຫຼື ຜະລິດຕະພັນ. ໂດຍການແຈ້ງ ແລະ ໃຫ້ຄວາມຮູ້ແກ່ຜູ້ຊົມກ່ຽວກັບມູນຄ່າທີ່ທ່ານສະເໜີ, ທ່ານສາມາດສ້າງຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ຄວາມແຕກຕ່າງຕົວເອງຈາກຄູ່ແຂ່ງ.

ການຕະຫຼາດທີ່ມີປະສິດຕິຜົນແມ່ນການລົງທຶນທີ່ຊຸກຍູ້ການເຕີບໂຕຂອງທຸລະກິດ ແລະ ປູທາງໄປສູ່ຄວາມສໍາເລັດ
ໃນອະນາຄົດ.

7) ກິນລະຍຸດການແປງຕະຫຼາດມີຫຍັງແດ່?

ກິນລະຍຸດການແປງຕະຫຼາດປະກອບມີ: 1) ລັກສະນະພູມສາດ, 2) ລັກສະນະທາງປະຊາກອນສາດ, 3) ລັກສະນະ
ທາງຈິດຕະວິທະຍາ 4) ລັກສະນະດ້ານພຶດຕິກຳ.

8) ການຈັດການການດໍາເນີນທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍມີຄືແນວໃດ?

- ການວາງແຜນ ແລະ ການຕັ້ງເປົ້າໝາຍ: ນີ້ແມ່ນຜື້ນຖານຂອງທຸລະກິດທີ່ປະສິບຜົນສໍາເລັດ.
- ການຄຸ້ມຄອງທາງດ້ານການເງິນ: ນີ້ປະກອບມີວຽກງານຕ່າງໆເຊັ່ນ: ການເຮັດບັນຊີ, ງົບປະມານ, ການຄຸ້ມຄອງ
ກະແສການຮັກສາການຄວບຄຸມທາງດ້ານການເງິນທີ່ເຂັ້ມແຂງແມ່ນເປັນສິ່ງຈໍາເປັນສໍາລັບທຸກທຸລະກິດ.
- ການຕະຫຼາດ ແລະ ການຂາຍ: ການພັດທະນາຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດທີ່ເຂັ້ມແຂງເປັນສິ່ງຈໍາເປັນເພື່ອສ້າງຜູ້ນໍາ
ໃນການຂາຍ.
- ການຄຸ້ມຄອງຄວາມສໍາພັນກັບລູກຄ້າ (CRM): ການສ້າງ ແລະ ຮັກສາຄວາມສໍາພັນຂອງລູກຄ້າໃນທາງບວກ,
ແມ່ນກະແຈສໍາຄັນຕໍ່ທຸລະກິດ ແລະ ການສົ່ງຄຸ້ນຄ່າຄືນໃຫ້ກັບລູກຄ້າ.
- ຊັບພະຍາກອນມະນຸດ (ຖ້າທ່ານມີພະນັກງານ): ແມ່ນແຕ່ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍທີ່ມີພະນັກງານຈໍານວນ
ຫນ້ອຍກໍ່ຕ້ອງພິຈາລະນາຜື້ນຖານ HR ເຊັ່ນ ການຈ້າງງານ, ພະນັກງານ, ການຝຶກອົບຮົມ, ເງິນເດືອນ ແລະ ການ
ຄຸ້ມຄອງການປະຕິບັດເປັນຕົ້ນ.