

ការពន្លឿនការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិស្តីពី
ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

ការពន្លឿនការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិស្តីពី
ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក
នៅប្រទេសកម្ពុជា និង មីយ៉ាន់ម៉ា ។

ការលក់ ទំនិញសម្រាប់ប្រើប្រាស់ តាមអនឡាញ នៅប្រទេសកម្ពុជា



**GOOD
PRACTICE
GUIDE
CAMBODIA**

trade✓worthy



បុព្វកថា



ឯកឧត្តម ចាន់ សុរស័ក្តិ
រដ្ឋមន្ត្រី
ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា



ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មមានសេចក្តីសោមនស្សរីករាយក្នុងការរួមកម្លាំងគ្នាជួយដល់សហគ្រាសខ្នាតមីក្រូតូច និងមធ្យម (Micro, Small and Medium Enterprises, MSME) ឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងឆាប់រហ័សទៅរកការផ្តល់ទំនិញ និងសេវាកម្មពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចដែលជាការឆ្លើយតបទៅនឹងការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩។ ការពង្រឹងល្បឿនក្នុងការអនុម័តលើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចដោយពាណិជ្ជករ និងអ្នកប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន ដូចជា ការកើនឡើងនៃការធ្វើឱ្យអាជីវកម្មមានលក្ខណៈផ្លូវការ ការរួមបញ្ចូលហិរញ្ញវត្ថុឌីជីថលល្អប្រសើរ និងការធ្វើឱ្យអាជីវកម្មមានលក្ខណៈឌីជីថល។ វាក៏នឹងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការស្តារសេដ្ឋកិច្ចរបស់យើង និងការរីកចម្រើនទៅថ្ងៃអនាគតផងដែរ។ គោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់ការអនុវត្តល្អ (GPG) ទាំងបួននឹងជួយ MSME នៅលើវិស័យអាទិភាពក្នុងការរៀបចំផែនការ និងអនុវត្តការផ្លាស់ប្តូរទៅរកការផ្តល់ទំនិញ និងសេវាកម្មដោយប្រើវិធីសាស្ត្រពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច ស្របតាមបទប្បញ្ញត្តិរបស់រដ្ឋាភិបាល និងការអនុវត្តខុស្សាហកម្មល្អ។ GPG ទាំងនេះទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ពីខុស្សាហកម្មឈានមុខគេ នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ទាំងនេះគឺជាឧបករណ៍សំខាន់មួយនៃការប្តេជ្ញាចិត្តដ៏មុតមាំរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាក្នុងការផ្លាស់ប្តូរទៅរកសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល។ យើងសូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះរដ្ឋាភិបាលអូស្ត្រាលីដែលបានផ្តល់ការគាំទ្រ ដើម្បីពង្រឹងការអនុម័តពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចនៅកម្ពុជា។

គំនិតផ្តួចផ្តើមជំនួយអូស្ត្រាលីដែលផ្តល់មូលនិធិតាមរយៈការិយាល័យ
ចរចាផ្នែកពាណិជ្ជកម្មរបស់អូស្ត្រាលី និងផ្តល់ដោយ Tradeworthy
ជាផ្នែកមួយនៃជំនួយពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចសម្រាប់
មូលនិធិពាណិជ្ជកម្ម។

នេះជាពេលវេលាដ៏ស័ក្តិសមបំផុតក្នុងការដាក់ហាងរបស់អ្នក ឱ្យមានវត្តមានតាមអនឡាញ!

វីរុសកូវីដ-១៩ បានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងដល់របៀបទិញលក់ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់យើង។

ទន្ទឹមនឹងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗ វីរុសនេះក៏បង្កើតឱ្យមានឱកាសសម្រាប់អាជីវកម្មដែលលក់សម្ភារប្រើប្រាស់ និងបរិក្ខារក្នុងផ្ទះផងដែរ។

បច្ចុប្បន្ន កម្ពុជាមានអាជីវកម្មតាមអនឡាញច្រើនជាងពេលណាទាំងអស់ ស្របតាមកំណើននៃការប្រើប្រាស់ទូរសព្ទឆ្លាតវៃ និងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក។ ជាក់ស្តែងមនុស្ស ១០០ នាក់នៅកម្ពុជាជាទូរសព្ទឆ្លាតវៃ ១២៨ គ្រឿង!

ស្របតាមពិភពលោកទាំងមូលដែរ ប្រជាជនកម្ពុជាបានប្តូរមកទិញទំនិញចាំបាច់ជាមូលដ្ឋានដែលរាប់តាំងពីអាហារក្តៅៗគ្រឿងទេសរហូតដល់ ទឹកលាង ដៃសម្លាប់មេរោគ និងម៉ាស់តាមអនឡាញ។

ដោយសារវីរុសនេះ បានធ្វើឱ្យមនុស្សទិញសម្ភារប្រើប្រាស់និងបរិក្ខារក្នុងផ្ទះតាមអនឡាញប្រកបដោយភាពងាយស្រួលខ្លាំងជាងមុនការទិញតាមអនឡាញទំនងជានឹងបន្តកើនឡើងទៀត ទោះបីជានៅក្រោយ ពេលដែលវីរុសនេះរលាយសូន្យក៏ដោយ។

ដូច្នេះ គ្មានពេលវេលាណាប្រសើរជាងពេលនេះទៀតឡើយក្នុងការរៀបចំលក់សម្ភារប្រើប្រាស់ និងបរិក្ខារក្នុងផ្ទះរបស់អ្នកតាមអនឡាញ។ ឯកសារណែនាំអំពីការអនុវត្តដ៏ប្រសើរនេះនឹងដាក់ចេញនូវជម្រើសសំខាន់ៗក្នុងការដាក់អាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យមានវត្តមានតាមអនឡាញ ព្រមជាមួយគន្លឹះជាក់ស្តែងជាច្រើន ដើម្បីជួយឱ្យអ្នកទទួលបានភាពជោគជ័យ។



កំរណីសិក្សា

ស្រីណាក់ និងលក្ខណាប្តូរទៅជាការលក់តាមអនឡាញ

ស្រីណាក់និងលក្ខណាដែលជាមិត្តភក្តិល្អបំផុតរបស់គាត់ គឺជាសហគ្រិននៅក្នុងឧស្សាហកម្មម៉ូតូសម្លៀកបំពាក់នារី។ ពួកគាត់មានហាងលក់រាយសម្លៀកបំពាក់និងសម្ភារនារី នៅផ្សារសូរិយាម៉ល។ ពួកគាត់ល្បីឈ្មោះខាងទិញសម្លៀកបំពាក់គុណភាពល្អបំផុតដោយផ្ទាល់ពីប្រទេសថៃ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ផ្សេងទៀតក្នុងតំបន់ដោយមានស្តុកថ្មីចូលជារៀងរាល់ខែ។ ការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩បានធ្វើឱ្យចំនួនអតិថិជនដែលមកហាងរបស់គាត់មានការធ្លាក់ចុះយ៉ាងគំហុក។ ប្រាកដណាស់ អតិថិជនតិចជាងមុន គឺមានន័យថាចំណូលក៏ធ្លាក់ចុះដែរ។ លក្ខណាដែលឧស្សាហកម្មតាមដានប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ដើម្បីដឹងពីនិន្នាការសម្លៀកបំពាក់ចុងក្រោយបំផុត បានលើកយោបល់ថាពួកគាត់គួរតែចាប់ផ្តើមលក់ផលិតផលតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងទីផ្សារតាមអនឡាញដែលភ្ជាប់ហាងជាមួយដៃគូដឹកជញ្ជូន ហើយដៃគូដឹកជញ្ជូនបន្តភ្ជាប់ទៅអតិថិជន។



របៀបរៀបចំគម្រោងដើម្បីប្តូរទៅជា ការលក់តាមអនឡាញ

មានជម្រើសសាមញ្ញៗពីរ ប្រសិនបើអ្នកបានសម្រេចចិត្តថានឹងដាក់អាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យមានវត្តមានតាមអនឡាញ

ពោលគឺក្លាយជា 'អាជីវករ' ដោយប្រើ 'ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេស' អនឡាញ ឬលក់ឱ្យអតិថិជនដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនសាមញ្ញបំផុតសម្រាប់មេធាវី និងអ្នកប្រើប្រាស់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាគឺ 'ទីផ្សារអ្នកលក់ចម្រុះ' ដែលជាគេហទំព័រផ្តល់នូវទំនិញនានាពីអ្នកលក់ជាច្រើនមកពីទីតាំងផ្សេងៗគ្នា និងរៀបចំការដឹកជញ្ជូនឱ្យអតិថិជន ។

មានគំរូផ្សេងៗទៀតនៅកម្ពុជាដូចជាគំរូ 'សារពើភណ្ឌ' ដែលប្រព័ន្ធនេះទិញទំនិញពីឃ្នាំងនិងអ្នកលក់ចម្រុះយកមកលក់ឱ្យអតិថិជនតាមរយៈគេហទំព័ររបស់ខ្លួន។ ឯកសារណែនាំរបស់យើងនឹងផ្តោតលើគំរូដ៏ពេញនិយមបំផុតពីរ ពោលគឺគំរូ 'ទីផ្សារអ្នកលក់ចម្រុះ' និងការលក់ឱ្យអតិថិជនដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់។ អ្នកគួរតែចាប់ផ្តើមដោយរបៀបរៀបចំដោយរវាងចំណាយ និងអត្ថប្រយោជន៍៖



របៀបជ្រើសរើស និងចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន និងទីផ្សារតាមអនឡាញ និងប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន

ប្រសិនបើអ្នកចង់ចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន អ្នកអាចប្រៀបធៀបជម្រើសផ្សេងៗដោយផ្ដោតលើសំណួរសំខាន់ៗទាំងនេះ៖

- 📍 តើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនណាខ្លះដែលអាចចូលរួមបាន ហើយពេញនិយមបំផុតនៅក្នុងតំបន់របស់ខ្ញុំ?
- 📄 តើប្រព័ន្ធនីមួយៗមានចំណាយថ្លៃរៀបចំ និងចំណាយបន្តបន្ទាប់អ្វីខ្លះ?
- 👤 តើប្រព័ន្ធនោះអាចជួយឱ្យខ្ញុំលក់តាមអនឡាញដោយមានប្រសិទ្ធភាពកម្រិតណា? តើប្រព័ន្ធនោះទៀតអាចជួយខ្ញុំបាន?
- ☰ តើប្រព័ន្ធនេះផ្សព្វផ្សាយផលិតផល ឬម៉ាករបស់ខ្ញុំ ឬក៏លក់ផលិតផលជាទូទៅ?
- 📞 តើពួកគេផ្តល់ជំនួយក្នុងហាងដូចជា ម៉ាស៊ីនឆ្លុះកាតជាដើម (ជាទូទៅនៅលើថេប្លេត) ឬកម្មវិធីសម្រាប់អាជីវករដែរឬទេ?
- ☁ តើមានលក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ គោលការណ៍លុបចោល និងបង្វិលសងដូចម្តេចខ្លះ?
- 🔄 តើពួកគេទូទាត់ប្រាក់តាមរបៀបណា និងលឿនកម្រិតណា?

ជម្រើសជាទូទៅ គឺត្រូវចូលរួមជាមួយគ្រប់ប្រព័ន្ធដែលមាននៅក្នុងតំបន់របស់អ្នក ប៉ុន្តែការរៀបចំសម្រាប់ប្រព័ន្ធទាំងអស់អាចនឹងចំណាយពេលបន្តិច។ ជាមួយគ្នានេះដែរ សូមពិចារណាថា តើអាជីវកម្មរបស់អ្នកនឹងគ្រប់គ្រងដំណើរការ និងលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ប្រព័ន្ធផ្សេងគ្នាដោយរបៀបណា – តើអ្នកមាននរណាម្នាក់ដែលអាចស្វែងយល់ និងតាមដានការកម្លាំងពីប្រព័ន្ធខុសគ្នាពីរបីនៅចុងសប្តាហ៍ដ៏មមាញឹកបានទេ?

ការចុះឈ្មោះប្រើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន និងទីផ្សារតាមអនឡាញ

ដំណើរការចុះឈ្មោះអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដើម្បីប្រើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនអាចចំណាយពេលបន្តិច ប៉ុន្តែជាធម្មតាមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នានៅលើប្រព័ន្ធផ្សេងគ្នា។ វាពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្តល់ព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ដល់ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន ដើម្បីបង្កើតហាងតាមអនឡាញដែលអាចដំណើរការបាន និងមានភាពទាក់ទាញ។ ជាធម្មតា ប្រព័ន្ធនានាផ្តល់ជំនួយមួយចំនួន ដើម្បីធ្វើឱ្យការដំណើរការមានភាពងាយស្រួលបំផុត។



យួនរកឃើញដំណោះស្រាយតាមអនឡាញផ្ទាល់ខ្លួន

យួនបើកហាងលក់សម្ភារក្មេងលេងនៅខេត្តសៀមរាប។ តាំងពីមានបញ្ហាវីរុសនេះមក គាត់បានដាក់សញ្ញាធំមួយដែលមានលេខកូដ QR និងតំណភ្ជាប់ទៅទំព័រ Facebook ថ្មីរបស់គាត់ នៅខាងក្រៅហាង។ គាត់រៀបចំកាតាឡុកអនឡាញនៅលើ Facebook ដោយប្រុងប្រយ័ត្ន។ នៅពេលអតិថិជនផ្ញើសារមក គាត់នឹងឆ្លើយតបដោយបញ្ជាក់អំពីស្តុក តម្លៃ និងជម្រើសដឹកជញ្ជូន។ ដោយសារអាជីវកម្មមានការរីកចម្រើន គាត់កំពុងរកមើលជម្រើសទូទាត់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកថ្មីៗ និងកំពុងរៀបចំទំព័រ Instagram មួយ។



ករណីសិក្សា

ស្រីណាក់ និងលក្ខណាប្រៀបធៀបប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន

ស្រីណាក់ និងលក្ខណាទាក់ទងទៅប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនចំនួន ៥ ដើម្បីប្រៀបធៀបថ្លៃសេវារៀបចំ និងថ្លៃសេវាបន្តបន្ទាប់។ ផ្អែក តាមការស្រាវជ្រាវដោយប្រៀបធៀបហាងសម្លៀកបំពាក់តាមអនឡាញស្រដៀងគ្នា ពួកគាត់រំពឹងថាទទួលបានការ កម្រិត ច្រើនជាងមុន ១៥-២០% បន្ទាប់ពីលើកលក់តាមអនឡាញ ប៉ុន្តែប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននឹងគិតថ្លៃ ២៥% ពីការលក់ ទាំងនោះ។ គាត់គណនាឃើញថា ការលក់តាមអនឡាញនឹងជួយបង្កើនប្រាក់ចំណេញរបស់គាត់ ដោយហេតុថាថ្លៃជួល ហាងមានតម្លៃថេរ។ ពួកគាត់រៀបចំព័ត៌មានចាំបាច់ទាំងអស់ ដើម្បីចុះឈ្មោះប្រើទីផ្សារតាមអនឡាញ រួចដាក់បញ្ជូន កាតាឡុកផលិត ផលទៅក្រុមហ៊ុនចំនួន ៤ ដើម្បីក្លាយជាអាជីវករតាមអនឡាញបានដោយជោគជ័យ។

ជាធម្មតា ការដំណើរការជាមូលដ្ឋានពាក់ព័ន្ធនឹង៖

ការចុះឈ្មោះ

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននីមួយៗនឹងមានតំណភ្ជាប់ទៅ 'អាជីវករ' ឬ 'ដៃគូ' នៅលើគេហទំព័ររបស់ពួកគេ ហើយនឹង តម្រូវឱ្យមានព័ត៌មានចុះឈ្មោះដំបូងដូចជា

1. ឈ្មោះហាង
2. អាសយដ្ឋានហាង (ទីតាំង GPS)
3. ឈ្មោះទំនាក់ទំនង លេខទូរសព្ទ អ៊ីមែល
4. ប្រភេទហាង (ឧ. រក្សាសម្រស់ សម្លៀកបំពាក់ សត្វចិញ្ចឹម សម្ភារក្នុងលេង គ្រឿងអេឡិចត្រូនិក)
5. ម៉ោងបើកហាង (ឧ. ចន្ទដល់សៅរ៍ ពីម៉ោង ៨ ព្រឹកដល់ម៉ោង ១០ យប់)
6. កាតាឡុកផលិតផលជាទម្រង់ណាមួយខាងក្រោម៖ .pdf, .xlsx, .docx, .jpg, .png
7. រូបថតផលិតផល (មិនតម្រូវ ប៉ុន្តែសូមណែនាំថាគួរតែមាន)
8. បរិមាណផលិតផល (ដាក់ចំនួនថ្មីជានិច្ច ដើម្បីអាចឱ្យគ្រប់គ្រងសារពើភណ្ណបាន)

ការចុះកិច្ចសន្យា

ទទួល ពិនិត្យមើល និងចុះកិច្ចសន្យាស្តីពីកម្រិតសេវាកម្មដែលផ្តល់ជូន។ យកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំងចំពោះថ្លៃសេវា ចុះឈ្មោះ អត្រាកម្រៃជើងសារ លក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ ថ្លៃសេវាដឹកជញ្ជូន គោលការណ៍បង្វិលសង/ប្រគល់ សង និងលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ការលុបចោលកិច្ចសន្យានោះ។

ការរៀបចំ និងការបណ្តុះបណ្តាល

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនរបស់អ្នកគួរតែផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីរបៀបដំណើរការការកម្រិត និងការដឹកជញ្ជូន ដោយប្រើកម្មវិធីរបស់ប្រព័ន្ធនោះ។ ប្រសិនបើប្រព័ន្ធនោះផ្តល់ថេប្លេតដល់អ្នក វានឹងក្លាយជាឧបករណ៍ឆ្លុះ កាតរបស់អ្នក - ដូច្នេះការយល់ដឹងពីរបៀបប្រើវានឹងមានសារៈសំខាន់ណាស់។ នេះជាពេលវេលាដែលត្រូវ រៀបចំប្រព័ន្ធ 'ផ្ទៃខាងក្រោយ (back end)' របស់អ្នក (សូមមើលខាងក្រោម)។

ផ្សាយផ្ទាល់

មុននឹង 'ផ្សាយផ្ទាល់' នៅលើប្រព័ន្ធនោះ សូមពិនិត្យមើលកាតាឡុកតាមអនឡាញរបស់អ្នកដែលផ្សាយ ដោយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន និងទីផ្សារនោះ។ តើវានោះមានភាពទាក់ទាញឬអត់ ហើយព័ត៌មានលម្អិតទាំងអស់ ត្រឹមត្រូវឬទេ? នៅពេលរួចរាល់ អ្នកអាចចាប់ផ្តើមលក់ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលបានហើយ!

ការពង្រីកវត្តមានរបស់អ្នក តាមអនឡាញ

ដោយសារអ្នកកំពុងប្តូរអាជីវកម្មរបស់អ្នកទៅជាការលក់តាមអនឡាញ...



... អ្នកត្រូវជម្រាបដល់អតិថិជនដែលមានស្រាប់ និងពង្រីកអាជីវកម្មដោយផ្សព្វផ្សាយទៅដល់អតិថិជនថ្មីៗ។ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងប្តូរទៅជាការលក់តាមអនឡាញដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់ ជាធម្មតានឹងពាក់ព័ន្ធជាមួយការបង្កើតគេហទំព័រ ឬទំព័រនៅលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដូចជា Facebook ជាដើម។ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនដែលមានស្រាប់ ពួកគេនឹងមានឧបករណ៍ស្វ័យប្រវត្តិ ដើម្បីជួយពង្រីកវត្តមានរបស់អ្នកនៅលើប្រព័ន្ធរបស់ខ្លួន។

ស្រីណាក់ និងលក្ខណពង្រីកអាជីវកម្មតាមអនឡាញ

ស្រីណាក់ និងលក្ខណចុះឈ្មោះប្រើទីផ្សារតាមអនឡាញចំនួនបីដោយជោគជ័យក្នុងរយៈពេលតិចជាងមួយសប្តាហ៍។ ឥឡូវនេះបានរយៈពេលមួយខែហើយ ចាប់តាំងពីថ្ងៃដែលពួកគាត់ចុះឈ្មោះមក ហើយការដឹកជញ្ជូនកំពុងដំណើរការយ៉ាងរលូន។ ពួកគាត់ទាំងពីរនាក់ទទួលបានការជូនដំណឹងអំពីការកុម្ម័ងតាមទូរសព្ទឆ្លាតវៃ និងម៉ាស៊ីនឆ្លុះកាតដែលបញ្ជាក់ពីតំលៃលម្អិតអំពីមុខទំនិញ និងបរិមាណដែលត្រូវបានកុម្ម័ងក៏ដូចជា ម៉ោងទៅទទួលពីដៃគូដឹកជញ្ជូនផងដែរ។

កិរណី សិក្សា

ទោះជាប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនកាត់ថ្លៃចំណាយប្រតិបត្តិការ ១៥%ក៏ដោយ ក៏ពួកគាត់អាចដំឡើងថ្លៃសម្រាប់ការកុម្ម័ងតាមអនឡាញបានដែរ ដោយសារពួកគាត់កំពុងលក់ឱ្យអតិថិជនបានច្រើនជាងមុន។ ឥឡូវនេះ អាជីវកម្មសម្លៀកបំពាក់តាមអនឡាញស្មើនឹងជាង ៤០%នៃការលក់ប្រចាំថ្ងៃរបស់ពួកគាត់។

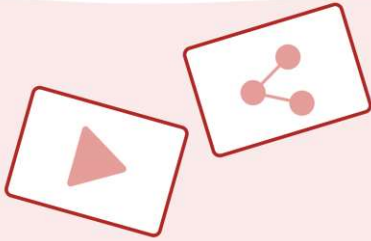
ដោយសម្លឹងឃើញឱកាសក្នុងការបន្តទាក់ទាញអតិថិជន ឥឡូវនេះពួកគាត់បង្ហោះវីដេអូប្រចាំថ្ងៃ និងការផ្តល់ជូនពិសេសនៅលើ Facebook, Instagram, TikTok និង Beebush។ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមជួយឱ្យពួកគាត់បង្កើនក្រុមអ្នកគាំទ្រ និងយល់ច្បាស់ពីចិត្តរបស់អតិថិជនដែលមានស្រាប់។ ពួកគាត់ក៏មានគម្រោងចុះឈ្មោះប្រើកម្មវិធីទីផ្សារតាមអនឡាញច្រើនទៀតផងដែរ ដើម្បីបង្កើនការកុម្ម័ង។





ការផ្ញើសារទៅអតិថិជន

ដូចទៅនឹងអាជីវកម្មធុរកិច្ចធានានាដែរ ការបន្តផ្តល់ចិត្តអតិថិជនគឺជាកូនសោឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ។ ទាំងនេះ ជាគន្លឹះមួយចំនួនពីអ្នកជំនាញអំពីការបន្តទាក់ទាញអតិថិជន៖



ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម

ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមអាចជួយផ្សាយបន្តថា អាជីវកម្មរបស់អ្នកមានតាមអនឡាញ និងអាចទទួលបានការកម្រិតបានហើយ។ មិនថាអ្នកចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនដែលមានស្រាប់ ឬក៏រៀបចំគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកនោះទេ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមជួយធ្វើឱ្យអតិថិជនគិតមិនឈប់អំពីហាង និងផលិតផលរបស់អ្នក! ចំណុចសំខាន់ គឺត្រូវបន្តភាពសកម្មនៅលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងរកវិធីបន្តទាក់ទាញអតិថិជនរបស់អ្នក ព្រមទាំងស្នើឱ្យពួកគេចែករំលែកបទពិសោធន៍វិជ្ជមានជាមួយអាជីវកម្មរបស់អ្នក។



ទំនាក់ទំនង

ត្រូវប្រាកដថាងាយរកឃើញលេខទំនាក់ទំនង Whatsapp និង Telegram របស់អ្នក។

ការឆ្លើយតបរហ័ស

ឆ្លើយតបទៅអតិថិជនក្នុងពេលដំខ្លី និងមានការឆ្លើយតបដោយស្វ័យប្រវត្តិដែលបញ្ជាក់អំពីម៉ោងបើកលក់ និងលេខទូរសព្ទរបស់អ្នក។

ដាក់គោលដៅលើអតិថិជនក្នុងតំបន់

អតិថិជនភាគច្រើនប្រហែលជាជីវិតនៅជិតហាងរបស់អ្នក។ កុំភ្លេចគុណតម្លៃនៃការចែកចាយខិតបណ្ណបោះពុម្ព ក៏ដូចជាការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមអនឡាញផងដែរ។

គន្លឹះសំខាន់ៗមួយចំនួនអំពីប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមរួមមាន៖

ចាប់ផ្តើមពង្រីក

បង្កើតទំព័រ Facebook សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក រួចភ្ជាប់ទំព័រនោះទៅក្រុមល្បីៗ និងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមផ្សេងទៀតដូចជា Instagram និងកម្មវិធីផ្ញើសារដូចជា Telegram ឬ Whatsapp ជាដើម។

បង្កើតខ្លឹមសារ

ចាប់ផ្តើមដោយបង្ហាញអំពីប្រព័ន្ធដែលអ្នកបានចូលរួម ឬគេហទំព័រដែលអ្នកបានរៀបចំ។ ចែករំលែកសារបង្ហាញយ៉ាងហោចណាស់ពីរដងក្នុងមួយថ្ងៃ ដែលបង្ហាញនូវរូបថតផលិតផល វីដេអូអំពីបុគ្គលិកសាកល្បងប្រើ និងធ្វើតេស្តផលិតផលរបស់អ្នកជាដើម។ កុំប្រើរូបថតពីអ៊ីនធឺណិត ពោលគឺប្រើតែរូបភាពដែលមានភាពទាក់ទាញពិតៗពីអាជីវកម្មរបស់អ្នកប៉ុណ្ណោះ។

បន្តទាក់ទាញអ្នកមើល

សួរសំណួរផ្សេងៗអំពីអ្នកមើល បង្កើតកម្មវិធីប្រកួតប្រជែងខ្នាតតូច ដើម្បីទទួលបានផលិតផលឥតគិតថ្លៃ បង្កើតវីដេអូខ្លីៗអំពីផលិតផលហាង និងសូម្បីតែនៅពេលអតិថិជន ទទួលទំនិញ។ វីដេអូទាំងនេះអាចភ្ជាប់ជាមួយគណនី YouTube នៅពេលដែលអ្នកមានគ្រប់គ្រាន់។ ជំរុញអ្នកមើលឱ្យផ្តល់មតិ និងចូលចិត្តសារបង្ហាញកាន់តែច្រើន អាជីវកម្មរបស់អ្នកនឹងកាន់តែលេចធ្លោនៅលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។ បន្តិចម្តងៗ ស្វែងយល់អំពីសិល្បៈនៃការប្រើ 'សញ្ញាទ្រង់ជ្រូក (#)' និងការភ្ជាប់ទៅបុគ្គល និងក្រុមល្បីៗដើម្បីបង្កើនចំនួនអ្នកមើលរបស់អ្នក។

បង្ហាញថាអ្នកយកចិត្តទុកដាក់

ចែករំលែកព័ត៌មានអំពីការឆ្លើយតបរបស់អ្នកទៅនឹងជំងឺកូវីដ-១៩ (ឧ. បង្ហាញរូបថតអំពីបុគ្គលិកពាក់ម៉ាស់ ស្រោមដៃ។ល។)។ ចែករំលែកអត្ថបទអំពីការជួយដល់ក្រុម និងអង្គការសប្បុរសធម៌ក្នុងតំបន់ពីសំណាក់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។

រៀបចំប្រព័ន្ធ 'ជួរខាងក្រោយ (back end)' ឱ្យរួចរាល់



មុនពេលចាប់ផ្តើមលក់តាមអនឡាញ អ្នកនឹងត្រូវប្រាកដថាប្រព័ន្ធ និងដំណើរការរបស់អ្នកបានត្រៀមរួចរាល់ហើយ។

វានឹងប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្ម ប្រសិនបើអ្នកមិនអាចដឹកជញ្ជូនអ្វីដែលអតិថិជនកុម្ម័ង ឬចំណាយពេលយូរពេក ឬចំណុចបរាជ័យមួយចំនួនទៀត។ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមអាចជួយជំរុញឱ្យអតិថិជនផ្សព្វផ្សាយអំពីហាងរបស់អ្នក ប៉ុន្តែគេក៏អាចប្រើវា ដើម្បីធ្វើការរិះគន់បានផងដែរ។ ហេតុនេះ ប្រព័ន្ធ 'ជួរខាង ក្រោយ (back end)' មានសារៈសំខាន់ណាស់។

អ្នកគួរតែចាត់ទុកការលក់តាមអនឡាញជា 'លំហូរការងារ' ថ្មី - រាល់ជំហានរាប់តាំងពី ការកុម្ម័ងជាមុន ការរៀបចំ ការវេចខ្ចប់ ការទូទាត់ប្រាក់ រហូតដល់ការដឹកជញ្ជូន និងមតិ កែលម្អពីអតិថិជន ។ ហើយអ្នកនឹងត្រូវការរណនា ម្នាក់ដែលឆ្លងកាត់ការបណ្តុះបណ្តាលឱ្យប្រើប្រព័ន្ធនេះសម្រាប់ទទួល និងតាមដានការកុម្ម័ងក៏ដូចជា តាមដានការដឹកជញ្ជូនផងដែរ។

សម្រាប់អ្នកដែលកំពុងចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន ទាំងនេះជាគន្លឹះសំខាន់ៗមួយចំនួនអំពីប្រព័ន្ធ 'ជួរខាងក្រោយ (back end)' ដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការរៀបចំ៖



ទទួល/បដិសេធការកុម្ម័ង

បន្ទាប់ពីអ្នកទទួលបានការកុម្ម័ង កម្មវិធីដឹកជញ្ជូននឹងតម្រូវឱ្យអ្នកទទួល ឬបដិសេធការកុម្ម័ងនោះ មុននឹងបញ្ជូនដៃគូដឹកជញ្ជូន (អ្នកបើកបរ) ទៅហាងរបស់អ្នក។ គួរតែចាត់រណនាម្នាក់ឱ្យធ្វើកិច្ចការនេះ និងគ្រប់គ្រងការកុម្ម័ងតាមអនឡាញដាច់ដោយឡែក។

គ្រប់គ្រងស្តុករបស់អ្នក

បញ្ហាដ៏ធំមួយក្នុងការលក់តាមអនឡាញ គឺការមានស្តុកដាក់ស្តែងទៅតាមអ្វីដែលអ្នកផ្តល់ជូនតាមអនឡាញ។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននឹងមិនធ្វើកិច្ចការនេះជូនអ្នកទេ ដូច្នេះអ្នកត្រូវតាមដានសារព័ត៌មានលិខិតផលរបស់អ្នក ហើយធ្វើសកម្មភាពភ្លាមៗ ដើម្បី 'បិទ' ផលិតផលដែលដាក់លក់តាមអនឡាញ ប្រសិនបើអ្នកអស់ស្តុក។

រៀបចំការផ្តល់ជូនថ្មីជានិច្ច

ត្រូវសកម្មក្នុងការពិនិត្យមើលបញ្ជីតាមអនឡាញ ដើម្បីប្រាកដថាផលិតផល តម្លៃ ការពណ៌នា និងរូបថតទាំងអស់នៅថ្មីជានិច្ច។

ឧស្សាហ៍មានការផ្តល់ជូនពិសេស

អតិថិជនរបស់អ្នកនឹងមានប្រតិកម្មចំពោះការផ្តល់ជូនពិសេស និងការបញ្ចុះតម្លៃជាញឹកញាប់ ហើយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនអាចឱ្យអ្នកធ្វើកិច្ចការនេះបានយ៉ាងងាយស្រួល។ ជម្រើសមួយចំនួនរួមមាន៖ ការបញ្ចុះតម្លៃភាគរយលើផលិតផលមួយឬច្រើន ការផ្តល់ជូនពិសេសដោយទិញ ១ ទទួលបាន ២ (ឬស្រដៀងគ្នានេះ) ការបញ្ចុះតម្លៃសម្រាប់ 'រទេះទាំងមូល' ដែលមានតម្លៃលើសចំនួនទឹកប្រាក់អប្បបរមា (ឧ. ១០% សម្រាប់ការកុម្ម័ងសរុបលើស \$២០)

ស្វែងយល់អំពីមុខងាររបស់កម្មវិធី

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនបន្ថែម និងកែលម្អមុខងារជានិច្ច ដែលផ្តល់ឱកាសឱ្យអ្នកលក់បានច្រើនជាងមុន។ ចំណាយពេលស្វែងយល់អំពីរបៀបកំណត់ម៉ោងបើកលក់ មានការ 'បិទ' បណ្តោះអាសន្នពេលមានការកុម្ម័ងច្រើនពេក ឬនៅថ្ងៃឈប់សម្រាក និងទាញអត្ថប្រយោជន៍ពីឱកាសផ្សព្វផ្សាយ និងបង្ហាញលក្ខណៈពិសេសនៃផលិតផលរបស់អ្នក។

ស្វែងយល់ពីទិន្នន័យ

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននឹងផ្តល់ទិន្នន័យជាច្រើនអំពីប្រវត្តិនៃការកុម្ម័ង ផលិតផលពេញនិយម និងម៉ោងកុម្ម័ង ព្រមទាំងប្រាក់ចំណូលពីការលក់ផងដែរ។ ប្រើទិន្នន័យនេះ ដើម្បីកែលម្អបច្ចេកទេសលក់ និងផលិតផលរបស់អ្នក។

សម្របខ្លួនទៅនឹងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក អំឡុងពេលឆ្លងរាលដាលនេះ

ការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ បានជំរុញឱ្យអ្នកគ្រប់គ្នារកវិធីថ្មីៗក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម។

កំណើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៃការទិញទំនិញ ឬសេវាកម្មតាមអនឡាញពីសំណាក់អ្នកប្រើប្រាស់នឹងបន្តក្នុងរយៈពេលវែងទៅមុខទៀត បន្ទាប់ពីវិស័សនេះរលាយស្ងួត។ ដូច្នេះ ឱកាសមាននៅទីនោះក្នុងពេលនេះតែម្តង ដើម្បីប្តូរអាជីវកម្មរបស់អ្នកទៅជាការលក់តាមអនឡាញ និងរីកចម្រើន។

ទាំងនេះជាកន្លឹះមួយចំនួនដែលជួយអ្នកឱ្យសម្របខ្លួនទៅនឹង តថភាពកូវីដ-១៩ ថ្មីនៅពេលលក់ទំនិញរបស់អ្នកតាមអនឡាញ៖



ការរៀបចំសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនរបស់អ្នកអាចផ្តល់ជំនួយអំពីការរៀបចំដែលសមស្របសម្រាប់ វត្តមានសម្លៀកបំពាក់ និងអ្វីៗជាច្រើនទៀត។ សម្ភារដែលអ្នកប្រើនឹងត្រូវមានភាពធន់មិនងាយបាក់បែកពេលធ្លាក់ និងមិនជ្រាបទឹកតាមការចាំបាច់សម្រាប់ប្រភេទទំនិញរបស់អ្នក។ អ្នកគួរតែស្វែងយល់អំពីការរៀបចំដោយមិនប្រើប្រាស់ស្លាក ដើម្បីកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន និងផ្តល់ចិត្តអតិថិជនរបស់អ្នកខ្លាំងជាងមុន។ អ្នកដឹកជញ្ជូនរបស់អ្នកនឹងរំពឹងថាទទួលបានទំនិញដែលមានការរៀបចំ និងអាចចេញដំណើរភ្លាមៗ។ ប្រសិនបើទំនិញរបស់អ្នកផ្ទុយស្រុយ សូមប្រើចងពពុះ និងប៉ុងស្រោបដែលចាំបាច់ ដើម្បីប្រាកដថាទំនិញរបស់អ្នកទៅដល់ដៃអតិថិជនក្នុងស្ថានភាពល្អ។

ការដឹកជញ្ជូនដោយមិនបាច់ប៉ះ

សាកសួរប្រព័ន្ធ ឬអ្នកបើកបររបស់អ្នកថាតើពួកគេផ្តល់ការដឹកជញ្ជូន ដោយមិនបាច់ប៉ះ ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុស។ ជាទូទៅ ចំណុចនេះពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្ទៀងផ្ទាត់ថា អតិថិជនទទួលបានអាហារតាមការកុម្ម៉ង់ ប៉ុន្តែមិនហុចឱ្យដោយផ្ទាល់ដៃឡើយ។

មិនប្រើសាច់ប្រាក់

មូលហេតុមួយទៀត ក្នុងការប្តូរទៅជាការទូទាត់ប្រាក់តាមអនឡាញគឺ ដោយសារតែការកាន់សាច់ប្រាក់អាចបង្កើនហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុស។ សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមមើលផ្នែកអំពី ការទទួលបានការបង់ប្រាក់។

បង្ហាញអតិថិជនអំពីរបៀបដែលអ្នកធ្វើការដោយសុវត្ថិភាព

តាមរយៈការចែករំលែករូបថត វីដេអូ និងព័ត៌មានអំពីរបៀបដែលអ្នករៀបចំ និងដឹកជញ្ជូនទំនិញដោយស្របតាមលក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្នែកសុខភាព និងសុវត្ថិភាពនោះពួកគេនឹងមានទំនុកចិត្ត និងកុម្ម៉ង់កាន់តែច្រើន។

ការអនុលោមតាមច្បាប់

ការលក់ផលិតផលតាមអនឡាញតម្រូវឱ្យអ្នកអនុលោមតាមច្បាប់ពាណិជ្ជកម្មច្បាប់កិច្ចសន្យាច្បាប់ស្តីពីឧបាស្រ័យពាណិជ្ជកម្ម និងលក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្នែកការងារទាំងអស់។ ច្បាប់ស្តីពីកិច្ចការពារអ្នកប្រើប្រាស់ក៏នឹងត្រូវ អនុវត្តផងដែរ។ នេះមានន័យថាអ្នកត្រូវតែផ្តល់ព័ត៌មានឱ្យអតិថិជនឱ្យបានត្រឹមត្រូវរួមទាំងអ្វីផ្សេងៗ ដូចជាអត្តសញ្ញាណក្រុមហ៊ុន

ស្លាកផលិតផល លក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ ការលុបចោល និងការបង្វិលសងផងដែរ។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនតាមអនឡាញអាចផ្តល់ដំបូន្មានអំពីចំណុចនេះដល់អ្នក។

ច្បាប់ជាក់លាក់មួយចំនួនសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនលក់តាមអនឡាញនានាក៏មានផងដែរ។ ការចុះឈ្មោះសម្រាប់អ្នកចូលរួមធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនឹងតម្រូវឱ្យមានស្របតាមច្បាប់ថ្មីរបស់កម្ពុជាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ហើយច្បាប់ធម្មតាទាំងអស់ស្តីពីពន្ធអាជីវកម្មនឹងត្រូវអនុវត្តចំពោះអាជីវកម្មលក់តាមអនឡាញ។ ច្បាប់ថ្មីនេះក៏តម្រូវឱ្យអ្នកការពារទិន្នន័យនិងព័ត៌មានដែលអ្នកទទួលបានអំពីអតិថិជនផងដែរ។ ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន សូមសាកសួរថា តើពួកគេអាចជួយអ្នកក្នុងការការពារទិន្នន័យនេះ និងអនុលោមតាមច្បាប់នេះដោយរបៀបណា។

ការទទួលការបង់ប្រាក់



ការទទួលការបង់ប្រាក់តាមវិធីបង់ប្រាក់ពេលទទួលទំនិញ នៅតែជាមធ្យោបាយដ៏ពេញនិយមបំផុត ហើយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនភាគច្រើននឹងអនុញ្ញាត។ ទោះយ៉ាងណា មានចំណុចលើកទឹកចិត្ត និងគុណសម្បត្តិធំៗក្នុង ការប្តូរទៅជាការទូទាត់ប្រាក់តាមអនឡាញ។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនជាច្រើនអាចផ្តល់ម៉ាស៊ីន ‘ឆ្លុកកាត’ ដោយឥតគិតថ្លៃ ដើម្បីដំណើរការនិងទូទាត់ប្រាក់ដោយស្វ័យប្រវត្តិ។ ការប្តូរទៅជាការទូទាត់ប្រាក់តាមអនឡាញ ក៏អាចជួយពង្រីកអាជីវកម្មរបស់អ្នកបានផងដែរតាមរយៈការផ្តល់ព័ត៌មានដែលធនាគារ និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងត្រូវការចាំបាច់ដើម្បីផ្តល់កម្ចីនិងការពារអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ ជាចុងក្រោយ ការជ្រើសរើសវិធី ‘មិនប្រើសាច់ប្រាក់’ អាចបញ្ចៀសហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុសកូវីដ-១៩តាមរយៈការកាន់ក្រដាសប្រាក់ និងកាក់បាន។

ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន ពួកគេទំនងជានឹងផ្តល់គ្រឿងសម្រួលសម្រាប់ទទួលការបង់ប្រាក់តាមអនឡាញ។ ជាធម្មតា គ្រឿងសម្រួលនេះជាកន្លែងដែលអតិថិជនរបស់អ្នកទូទាត់ប្រាក់តាមរយៈកម្មវិធី ដោយប្រើប័ណ្ណឥណទានបណ្តុំឥណទាន ហើយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនប្រមូលប្រាក់ រួចផ្ញើចំនួនទឹកប្រាក់ដែលពួកគេជំពាក់ទៅគណនីធនាគាររបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នកដោយផ្ទាល់។ ជាធម្មតា ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនក៏អាច ‘ដាក់បញ្ចូលគ្នា’ ជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាទូទាត់ប្រាក់ (PiPay, Wing, ABA Pay ។ល។) ដែលអ្នកជ្រើសរើសផងដែរ។ សូមមើល ‘ព័ត៌មានបន្ថែម’ ដើម្បីទទួលបានឧទាហរណ៍ ខ្លះៗនៅប្រទេសកម្ពុជា។ ប្រសិនបើអ្នកសម្រេចចិត្តលក់តាមអនឡាញដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់ អ្នកគួរតែពិភាក្សាជាមួយធនាគាររបស់អ្នកអំពីប្រភេទនៃគ្រឿងសម្រួលសម្រាប់អាជីវករដែលពួកគេផ្តល់ជូនជាមុនសិន។ ចំណុចនេះអាចពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ ‘គណនីអាជីវករ’ (ដើម្បីទទួលការទូទាត់ប្រាក់ក្នុងនាមអាជីវកម្ម) និង ‘ច្រកទូទាត់ប្រាក់’ (ដែលភ្ជាប់ហាងរបស់អ្នកជាមួយគណនីអាជីវករ)។ អ្នកជ្រើសរើសជម្រើសមួយណាក៏មានថ្លៃសេវាដែរ ដូច្នេះ សូមពិនិត្យមើល និងប្រៀបធៀបដោយប្រុងប្រយ័ត្ន។

កាលកំ
ទំនិញសម្រាប់ប្រើប្រាស់
 តាមអនឡាញ
 នៅប្រទេសកម្ពុជា



**GOOD
 PRACTICE
 GUIDE
 CAMBODIA**

ក្រុមហ៊ុនខាងក្រោមនេះបានចូលរួមចំណែកក្នុង
 ការបង្កើតគោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់ការអនុវត្តល្អ
 (Good Practice Guidelines, GPG) នេះ ហើយ
 អាចទាក់ទងដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានបន្ថែមស្តីពីការ
 លក់ទំនិញ និងសេវាកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត។



ការប្រកាសមិនទទួលខុសត្រូវ

ការបោះពុម្ពផ្សាយនេះត្រូវបានផ្តល់មូលនិធិដោយ
រដ្ឋាភិបាលអូស្ត្រាលី តាមរយៈ **ក្រសួងការបរទេស និងពាណិជ្ជកម្ម**។

ទស្សនៈដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងការបោះពុម្ពផ្សាយនេះ គឺជាទស្សនៈ
 របស់អ្នកនិពន្ធ តែម្នាក់ប៉ុណ្ណោះហើយមិនមែនជាទស្សនៈរបស់រដ្ឋាភិបាលអូស្ត្រាលីទេ។