

ការពន្លឿនការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិស្តីពី
ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

ការពន្លឿនការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិស្តីពី
ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក
នៅប្រទេសកម្ពុជា និង មីយ៉ាន់ម៉ា ។

ការលក់

លេវ៉ាកម្មអាហារ

តាមអនឡាញ

នៅប្រទេសកម្ពុជា



**GOOD
PRACTICE
GUIDE
CAMBODIA**

trade✓worthy

**Australian
Aid**

បុព្វកថា



**ឯកឧត្តម ប៉ាន សូរស័ក្តិ
រដ្ឋមន្ត្រី
ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម
រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា**



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

គំនិតផ្តួចផ្តើមជំនួយអូស្ត្រាលីដែលផ្តល់មូលនិធិតាមរយៈការិយាល័យចរចាផ្នែកពាណិជ្ជកម្មរបស់អូស្ត្រាលី និងផ្តល់ដោយ Tradeworthy ជាផ្នែកមួយនៃជំនួយពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចសម្រាប់មូលនិធិពាណិជ្ជកម្ម។

នេះជាពេលវេលាដ៏សំខាន់សម្រាប់ផុតក្នុងការដាក់ គោលនីយដ្ឋានរបស់អ្នកឱ្យមានវត្តមានតាមអនឡាញ!

វីសកូរីដ-១៩ បានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងដល់របៀបទិញលក់ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់យើង។



ទន្ទឹមនឹងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗ វីសនេះក៏បង្កើតឱ្យមានឱកាសនៅក្នុងឧស្សាហកម្មផ្នែកសេវាកម្មអាហារផងដែរ។ បច្ចុប្បន្ន កម្ពុជាមានអាជីវកម្មតាមអនឡាញច្រើនជាងពេលណាទាំងអស់ ស្របតាមកំណើននៃការប្រើប្រាស់ទូរសព្ទឆ្លាតវៃ និងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក។ ជាក់ស្តែង មនុស្ស ១០០ នាក់នៅកម្ពុជាជាទូរសព្ទឆ្លាតវៃ ១២៨ គ្រឿង!

វីសនេះក៏បានធ្វើឱ្យមនុស្សទិញអាហារតាមអនឡាញប្រកបដោយភាពងាយស្រួលខ្លាំងជាងមុនផងដែរ ហើយឥរិយាបថថ្មីៗទាំងនេះទំនងជានឹងបន្តកើនឡើងទៀត ទោះបីជានៅក្រោយពេលដែលវីសនេះរលាយសូន្យក៏ដោយ។

ដូច្នេះ គ្មានពេលវេលាណាប្រសើរជាងពេលនេះទៀតឡើយក្នុងការរៀបចំលក់គ្រឿងទេសរបស់អ្នកតាមអនឡាញមិនថាជាការលក់ដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់ ឬតាម 'ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន' ដែលចាប់ផ្តើមរីកដុះដាលពេញប្រទេសកម្ពុជានោះទេ។ ឯកសារណែនាំអំពីការអនុវត្តដ៏ប្រសើរនេះនឹងដាក់ចេញនូវជម្រើសសំខាន់ៗក្នុងការដាក់អាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យមានវត្តមានតាមអនឡាញព្រមជាមួយគន្លឹះជាក់ស្តែងជាច្រើន ដើម្បីជួយឱ្យអ្នកទទួលបានភាពជោគជ័យ។

ករណីសិក្សា

ស្រីអូនប្តូរទៅជាការលក់តាមអនឡាញ

ស្រីអូនមានតួបលក់អាហារមួយកន្លែងនៅផ្សារដេប៉ូ។ គាត់ល្បីឈ្មោះខាងលក់បបរសឆ្ងាញ់ជាងគេនៅទីក្រុងភ្នំពេញ។ ក្នុងមួយទសវត្សរ៍ចុងក្រោយនេះ គាត់មានបងប្អូនដ៏ជូនមួយជួយលក់អាហារប្រចាំថ្ងៃ។

ថ្ងៃណាក៏តូបរបស់គាត់មានភាពអ៊ូអរដែរ ដោយសារក្រុមមិត្តភក្តិ និងអ្នកធ្វើការជួបជុំគ្នាស្រស់ស្រាយបបរសឆ្ងាញ់ពិសាររបស់គាត់ និងតែទឹកកកឥតគិតថ្លៃ។ ដោយសារតែស្ថានភាពវីសកូរីដ ចំនួនអតិថិជនដែលមកតូបរបស់គាត់មានការធ្លាក់ចុះយ៉ាងគំហុក។ ប្រាកដណាស់ អតិថិជនតិចជាងមុន គឺមានន័យថាចំណូលក៏ធ្លាក់ចុះដែរ។

ប្អូនស្រីរបស់គាត់ឈ្មោះស្រីម៉ុំ ដែលបច្ចុប្បន្នកំពុងសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យបញ្ញាសាស្ត្របានណែនាំឱ្យគាត់ចាប់ផ្តើមលក់អាហារតាមកម្មវិធីទូរសព្ទដែលភ្ជាប់គោលនីយដ្ឋានជាមួយដៃគូដឹកជញ្ជូន ហើយដៃគូដឹកជញ្ជូនបន្តភ្ជាប់ទៅអតិថិជន។

របៀបរៀបចំគម្រោងដើម្បីប្តូរទៅជាការលក់តាមអនឡាញ

មានជម្រើសសាមញ្ញៗពីរ ប្រសិនបើអ្នកបានសម្រេចចិត្តថានឹងដាក់ភោជនីយដ្ឋានរបស់អ្នក ឱ្យមានវត្តមានតាមអនឡាញ

ពេលគឺក្លាយជា 'អាជីវករ' ដោយប្រើ 'ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន' អនឡាញ ឬប្តូរទៅជាការលក់តាមអនឡាញដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់។ អ្នកនឹង ត្រូវយកចំណាយរៀបចំនឹងអត្ថប្រយោជន៍ជាមូលដ្ឋាន៖

ប្រព័ន្ធ ដឹកជញ្ជូន

ចូលរួមជាមួយ 'ប្រព័ន្ធ' អនឡាញដែល មានស្រាប់ ដើម្បីគ្រប់គ្រង និងដឹកជញ្ជូន អាហារពី ភោជនីយដ្ឋានរបស់អ្នកឱ្យអតិថិជន។

លក់តាមអនឡាញ ដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់

លក់ និងដឹកជញ្ជូនឱ្យអតិថិជនតាមរយៈគេហទំព័ររបស់ អ្នកផ្ទាល់ ឬប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។

ជាធម្មតាប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគិតថ្លៃសេវា 'រៀបចំ' ដែលរួម ទាំង 'ការដាក់បញ្ចូល' ការទូទាត់ប្រាក់ និងការថតរូប ផងដែរ។

ថ្លៃសេវាក្នុងមួយប្រតិបត្តិការដោយជាធម្មតា គឺចន្លោះ ពី ១០% ទៅ ៤០ នៃតម្លៃលក់សរុបសម្រាប់អតិថិជន ម្នាក់ៗ។

ប្រព័ន្ធនានាជួយឱ្យអតិថិជនជាច្រើនស្គាល់ភោជនីយដ្ឋាន របស់អ្នក ហើយអាចបង្កើនប្រាក់ចំណូល។

ចំណាយប្រតិបត្តិការកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នក។

ចំណាយសម្រាប់ការរៀបចំ

ចំណាយបន្តបន្ទាប់ឥតឈប់

គុណសម្បត្តិចម្បង

គុណវិបត្តិចម្បង

រៀបចំគេហទំព័រដែលមានរូបថតគុណភាពខ្ពស់គ្រឿង សម្រួលសម្រាប់ទទួលការបង់ប្រាក់ និងធ្វើ ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន។

ចំណាយថ្លៃដឹកជញ្ជូន។ ចំណាយថ្លៃផ្សាយពាណិជ្ជ កម្មតាមអនឡាញ និងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។

អ្នករក្សាទុកប្រាក់ចំណេញពីអតិថិជន តាមអនឡាញ។

អ្នកខិតខំដើម្បីទទួលបាន និងគ្រប់គ្រងអតិថិជន។



ណារិទ្ធិរកឃើញដំណោះស្រាយតាមអនឡាញផ្ទាល់ខ្លួន

ណារិទ្ធិបើកភោជនីយដ្ឋានមួយកន្លែង ដែលមានឯកទេសខាងម្ហូបខ្មែរបុរាណ នៅខេត្តសៀមរាប។ តាំងពីមានបញ្ហាវិសនេះមក គាត់បានដាក់សញ្ញាធំមួយដែលមានលេខ Whatsapp និងម៉ីនុយដ៏ សាមញ្ញ នៅខាងក្រៅហាងរបស់គាត់។ នៅពេលអតិថិជនផ្ញើសារមក គាត់នឹងឆ្លើយតបដោយ បង្ហាញរូបថតមុខម្ហូប តម្លៃ និងជម្រើសដឹកជញ្ជូន។ ដោយសារអាជីវកម្មមានការរីកចម្រើន គាត់ កំពុងរកមើលជម្រើសទូទាត់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកថ្មីៗ និងកំពុងរៀបចំទំព័រ Facebook មួយ។

របៀបជ្រើសរើស និងចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន

ប្រសិនបើអ្នកចង់ចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន អ្នកអាចប្រៀបធៀបជម្រើសផ្សេងៗ ដោយផ្ដោតលើសំណួរសំខាន់ៗទាំងនេះ៖

- ✍ តើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនណាខ្លះដែលអាចចូលរួមបាន ហើយពេញនិយមបំផុតនៅក្នុងតំបន់របស់ខ្ញុំ?
- 📎 តើប្រព័ន្ធនីមួយៗមានចំណាយថ្លៃរៀបចំ និងចំណាយបន្តបន្ទាប់អ្វីខ្លះ?
- ⚙ តើប្រព័ន្ធនោះអាចជួយឱ្យខ្ញុំលក់តាមអនឡាញដោយមានប្រសិទ្ធភាពកម្រិតណា? តើប្រព័ន្ធនោះទៀតអាចជួយខ្ញុំបាន?
- ☰ តើប្រព័ន្ធនោះនឹងផ្សាយពាណិជ្ជកម្មក៏ដូចជា ផ្សព្វផ្សាយអំពីគោដនីយដ្ឋានរបស់ខ្ញុំដោយរបៀបណា?
- 📞 តើមានលក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ គោលការណ៍លុបចោល និងបង្វិលសងដូចម្តេចខ្លះ?
- 👤 តើពួកគេផ្តល់ជំនួយក្នុងហាងដូចជា ម៉ាស៊ីនស្តុកកាតជាដើម (ជាទូទៅនៅលើថេប្លេត) កម្មវិធីសម្រាប់អាជីវករ និងសម្ភារផ្សព្វផ្សាយអ្វីខ្លះ?

កិរណា សិក្សា

ស្រីអូនប្រៀបធៀបប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន

ដោយមានជំនួយពីស្រីមុំដែលជាប្អូនស្រីនោះ ស្រីអូនទាក់ទងទៅប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនចំនួនពីរ ដើម្បីប្រៀបធៀបថ្លៃសេវាសម្រាប់រៀបចំ និងថ្លៃសេវាបន្តបន្ទាប់។ ផ្អែកតាមហាងអាហារស្រដៀងគ្នានានា គាត់រំពឹងថានឹងមានការកម្ទេងច្រើនជាងមុន ១៥-២០% បន្ទាប់ពីចាប់ផ្តើមលក់តាមអនឡាញ ប៉ុន្តែប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននឹងគិតថ្លៃ ៣០% ពីការលក់ទាំងនោះ។ គាត់គណនាឃើញថា ការលក់តាមអនឡាញនឹងជួយបង្កើនប្រាក់ចំណេញរបស់គាត់ ដោយហេតុថាថ្លៃជួលតូបមានតម្លៃថេរ។ គាត់រៀបចំព័ត៌មានចាំបាច់ទាំងអស់ ដើម្បីចុះឈ្មោះប្រើសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនអាហារតាមអនឡាញបានដោយជោគជ័យ រួចដាក់ពាក្យស្នើសុំទៅក្រុមហ៊ុនចំនួនពីរ ដើម្បីក្លាយជាអាជីវករ។



ជម្រើសជាទូទៅ គឺត្រូវចូលរួមជាមួយគ្រប់ប្រព័ន្ធដែលមាននៅក្នុងតំបន់របស់អ្នក ប៉ុន្តែការរៀបចំសម្រាប់ប្រព័ន្ធទាំងអស់អាចនឹងចំណាយពេលបន្តិច។ ជាមួយគ្នានេះដែរ សូមពិចារណា ថាតើអាជីវកម្មរបស់អ្នកនឹងគ្រប់គ្រងដំណើរការ និងលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ប្រព័ន្ធផ្សេងគ្នាដោយរបៀបណា – តើអាជីវកម្មរបស់អ្នកអាចរ៉ាប់រងការកម្ទេងពីប្រព័ន្ធខុសគ្នាពីរបី នៅល្ងាចថ្ងៃសុក្រដ៏មមាញឹកបានទេ?

ការចុះឈ្មោះប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូនអាហារ

ដំណើរការចុះឈ្មោះអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដើម្បីប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូនអាហារអាចចំណាយពេលបន្តិច ប៉ុន្តែជាធម្មតាមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នានៅលើ ប្រព័ន្ធផ្សេងគ្នា។ វាពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្តល់ព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ដល់ប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូន ដើម្បីបង្កើតហាងតាមអនឡាញដែលអាចដំណើរការបាន និងមានភាពទាក់ទាញ។ ជាធម្មតា ប្រព័ន្ធនានាផ្តល់ជំនួយមួយចំនួនដើម្បីធ្វើឱ្យការដំណើរការមានភាពងាយស្រួលបំផុត។

ជាធម្មតា ការដំណើរការជាមូលដ្ឋានពាក់ព័ន្ធនឹង៖

ការចុះឈ្មោះ

ប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូននីមួយៗនឹងមានតំណភ្ជាប់ទៅ 'អាជីវករ' ឬ 'ដៃគូ' នៅលើគេហទំព័ររបស់ពួកគេ ហើយនឹងតម្រូវឱ្យមានព័ត៌មានចុះឈ្មោះដំបូងដូចជា៖

ឈ្មោះហាង/គោដីនីយដ្ឋាន

អាសយដ្ឋានហាង/គោដីនីយដ្ឋាន (ទីតាំង GPS)

ឈ្មោះទំនាក់ទំនង លេខទូរសព្ទ អ៊ីមែល

ប្រភេទហាង/ម្ហូប (ឧ. ហាងបន្លែ ហាងសាច់ គោដីនីយដ្ឋានម្ហូបខ្មែរ)

ម៉ោងបើកហាង (ឧ. ចន្ទដល់សៅរ៍ ពីម៉ោង ៨ ព្រឹកដល់ម៉ោង ១០ យប់)

ឯកសារម៉ឺនុយ/កាតាឡុកជាទម្រង់ណាមួយខាងក្រោម៖ .pdf, .xlsx, .docx, .jpg, .png

រូបថតមុខម្ហូបក្នុងម៉ឺនុយ (មិនតម្រូវ ប៉ុន្តែសូមណែនាំថាគួរតែមាន)



ការចុះកិច្ចសន្យា

ទទួល ពិនិត្យមើល និងចុះកិច្ចសន្យាស្តីពីកម្រិតសេវាកម្មដែលផ្តល់ជូន។ យកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំងចំពោះថ្លៃសេវាចុះឈ្មោះ អត្រាកម្រៃជើងសារ (ឬហៅថា 'អត្រាដកភាគរយ') លក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ ថ្លៃសេវាដីកជញ្ជូន គោលការណ៍បង្វិលសង/ប្រគល់សង និងលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ការលុបចោលកិច្ចសន្យានោះ។

ការរៀបចំ និងការបណ្តុះបណ្តាល

ប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូនរបស់អ្នកគួរតែផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីរបៀបដំណើរការការកុម្ម័ង និងការដីកជញ្ជូនដោយប្រើកម្មវិធីរបស់ប្រព័ន្ធនោះ។ ប្រសិនបើប្រព័ន្ធនោះផ្តល់ចេញតដល់អ្នក វានឹងក្លាយជាឧបករណ៍ធុតកាតរបស់អ្នក – ដូច្នោះ ការយល់ដឹងពីរបៀបប្រើវានឹងមានសារៈសំខាន់ណាស់។ នេះជាពេលវេលាដែលត្រូវរៀបចំប្រព័ន្ធ 'ជួរខាងក្រោយ (back end)' របស់អ្នក (សូមមើលខាងក្រោម)។

ផ្សាយផ្ទាល់

មុននឹង 'ផ្សាយផ្ទាល់' នៅលើប្រព័ន្ធនោះ សូមពិនិត្យមើលម៉ឺនុយតាមអនឡាញរបស់អ្នកដែលផ្សាយដោយប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូននោះ។ តើម៉ឺនុយនោះមានភាពទាក់ទាញឬអត់ ហើយព័ត៌មានលម្អិតទាំងអស់ត្រឹមត្រូវឬទេ? នៅពេលរួចរាល់ អ្នកអាចចាប់ផ្តើមលក់ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលបានហើយ!

ការពង្រីកវត្តមានរបស់អ្នកតាម

អនឡាញ

ដោយសារអ្នកកំពុងប្តូរអាជីវកម្មរបស់អ្នកទៅជាការលក់តាមអនឡាញ អ្នកត្រូវជម្រាបដល់អតិថិជនដែលមានស្រាប់និងពង្រីកអាជីវកម្មដោយផ្សព្វផ្សាយទៅដល់អតិថិជនថ្មីៗ។ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងប្តូរទៅជាការលក់តាមអនឡាញដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់ ជាធម្មតាវានឹងពាក់ព័ន្ធជាមួយការបង្កើត

គេហទំព័រ ឬទំព័រនៅលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដូចជា Facebook ជាដើម។ ប្រសិនបើអ្នកកំពុងចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនដែលមានស្រាប់ ពួកគេនឹងមានឧបករណ៍ស្វ័យប្រវត្តិ ដើម្បីជួយពង្រីកវត្តមានរបស់អ្នកនៅលើប្រព័ន្ធរបស់ខ្លួន។

ករណីសិក្សា

ស្រីអូនពង្រីកអាជីវកម្មតាមអនឡាញ

ស្រីអូនបានចុះឈ្មោះប្រើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនអាហារចំនួនពីរដោយជោគជ័យ ក្នុងរយៈពេលតិចជាងពីរសប្តាហ៍។ ឥឡូវនេះបានរយៈពេលមួយខែហើយ ចាប់តាំងពីថ្ងៃដែលគាត់ចុះឈ្មោះមក ហើយការដឹកជញ្ជូនកំពុងដំណើរការយ៉ាងរលូន។ គាត់ទទួលបានការជូនដំណឹងអំពីការកុម្ម័ងតាមទូរសព្ទឆ្លាតវៃ និងម៉ាស៊ីនឆ្លុះកាត់ដែលបញ្ជាក់ព័ត៌មានលម្អិតអំពីមុខម្ហូប និងបរិមាណដែលត្រូវបានកុម្ម័ងក៏ដូចជា ម៉ោងទៅទទួលផងដែរ ពីដៃគូដឹកជញ្ជូន។ បច្ចុប្បន្ន អាជីវកម្មដឹកជញ្ជូនអាហារនេះកើនឡើងខ្ពស់ជាងការលក់ប្រចាំថ្ងៃរបស់គាត់ ៤០%។

ដោយសម្លឹងឃើញឱកាសក្នុងការបន្តទាក់ទាញអតិថិជន ឥឡូវនេះគាត់បង្ហោះ ព័ត៌មានថ្មីៗប្រចាំថ្ងៃអំពីបន្លែដែលគាត់ទិញពីផ្សារមក ដើម្បីបង្ហាញថាបឋមរបស់គាត់មានភាពថ្មីស្រស់។ គាត់ក៏មានគម្រោងចុះឈ្មោះប្រើកម្មវិធីដឹកជញ្ជូនអាហារច្រើនជាងមុនផងដែរ ដើម្បីបង្កើនការកុម្ម័ង។



ការផ្ញើសារទៅអតិថិជន

ដូចទៅនឹងអាជីវកម្មធម្មតានានាដែរ ការបន្តផ្តាច់ ចិត្តអតិថិជនគឺជា កូនសោឆ្ពោះទៅរកភាពជោគ ជ័យ។ ទាំងនេះ ជាគន្លឹះមួយចំនួនពីអ្នកជំនាញ អំពីការបន្តទាក់ទាញអតិថិជន៖



ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម

ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមអាចជួយផ្សាយបន្តថា អាជីវកម្មរបស់អ្នកមានតាមអនឡាញ និងអាច ទទួលបានការកុម្ម័ងបានហើយ។ មិនថាអ្នកចូលរួម ជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនដែលមានស្រាប់ ឬក៏ រៀបចំគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកនោះទេ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមជួយធ្វើឱ្យអតិថិជនគិត មិនឈប់អំពីអាហារដ៏ឆ្ងាញ់ពីសាររបស់អ្នក! ចំណុចសំខាន់គឺត្រូវបន្តភាពសកម្មនៅលើប្រព័ន្ធ ផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងរិះរកវិធីបន្តទាក់ទាញ អតិថិជនរបស់អ្នកព្រមទាំងស្នើឱ្យពួកគេចែក រំលែកបទពិសោធន៍វិជ្ជមានជាមួយភោជនីយដ្ឋាន របស់អ្នក។

គន្លឹះសំខាន់ៗមួយចំនួនអំពីប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ សង្គមរួមមាន៖



ទំនាក់ទំនង

ត្រូវប្រាកដថាងាយរកឃើញលេខទំនាក់ទំនង Whatsapp និង Telegram របស់អ្នក។

ការឆ្លើយតបរហ័ស

ឆ្លើយតបទៅអតិថិជនក្នុងពេលដំខ្លី និងមានការឆ្លើយតបដោយស្វ័យប្រវត្តិដែលបញ្ជាក់ អំពីម៉ោងបើកលក់ និងលេខទូរសព្ទរបស់អ្នក។

ដាក់គោលដៅលើអតិថិជនក្នុងតំបន់

អតិថិជនភាគច្រើន ជាអ្នករស់នៅជិតភោជនីយដ្ឋានរបស់អ្នក។ កុំភ្លេចគុណតម្លៃនៃការ ចែកចាយខិតបណ្តោះពុម្ពក៏ដូចជា ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមអនឡាញផងដែរ។

ការឆ្លើយតបរហ័ស

បង្កើតទំព័រ Facebook សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក រួចភ្ជាប់ទំព័រនោះទៅក្រុមល្បីៗ និង ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមផ្សេងទៀតដូចជា Instagram និងកម្មវិធីផ្ញើសារដូចជា Telegram ឬ Whatsapp ជាដើម។

បង្កើតខ្លឹមសារ

ចាប់ផ្តើមដោយបង្ហាញអំពីប្រព័ន្ធដែលអ្នកបានចូលរួម ឬគេហទំព័រដែលអ្នកបានរៀបចំ។ ចែករំលែកសារបង្ហាញយ៉ាងហោចណាស់ពីរដងក្នុងមួយថ្ងៃ ដែលបង្ហាញនូវរូបថតអាហារ បុគ្គលិកខិតខំធ្វើការ អ្នកប្រើគ្រឿងផ្សំថ្មីស្រស់ជាដើម។ កុំប្រើរូបថតពីអ៊ីនធឺណិត ពោលគឺ ប្រើតែរូបភាពដែលមានភាពទាក់ទាញពិតៗពីភោជនីយដ្ឋានរបស់អ្នកប៉ុណ្ណោះ។

បន្តទាក់ទាញអ្នកមើល

សួរសំណួរផ្សេងៗអំពីអ្នកមើល បង្កើតកម្មវិធីប្រកួតប្រជែងខ្នាតតូច ដើម្បីទទួលបាន អាហារឥតគិតថ្លៃ បង្កើតវីដេអូខ្លីៗអំពីផលិតផលផ្ទះបាយ និងសូម្បីតែរបៀបដែលអ្នកដើរ ទិញគ្រឿងផ្សំ។ អ្វីៗទាំងនេះអាចភ្ជាប់ជាមួយគណនី YouTube នៅពេលដែលអ្នកមាន គ្រប់គ្រាន់។ ជំរុញអ្នកមើលឱ្យផ្តល់មតិ និងចូលចិត្តសារបង្ហាញកាន់តែច្រើនអាជីវកម្ម របស់អ្នកនឹងកាន់តែលេចធ្លោនៅលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។ បន្តិចម្តងៗ ស្វែងយល់ អំពីសិល្បៈនៃការប្រើ 'សញ្ញាទ្រង់ជ្រូក (#)' និងការភ្ជាប់ទៅបុគ្គល និងក្រុមល្បីៗ ដើម្បី បង្កើនចំនួនអ្នកមើលរបស់អ្នក។

បង្ហាញថាអ្នកយកចិត្តទុកដាក់

ចែករំលែកព័ត៌មានអំពីការឆ្លើយតបរបស់អ្នកទៅនឹងជំងឺកូវីដ-១៩ (ឧ. បង្ហាញរូបថតអំពី បុគ្គលិកពាក់ម៉ាស់ ស្រោមដៃ។ល។)។ ចែករំលែកអត្ថបទអំពីការជួយដល់ក្រុម និង អង្គការសប្បុរសធម៌ក្នុងតំបន់ពីសំណាក់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។

រៀបចំប្រព័ន្ធ 'ជួរខាងក្រោយ (back end)' ឱ្យរួចរាល់

មុនពេលចាប់ផ្តើមលក់តាមអនឡាញ អ្នកនឹងត្រូវប្រាកដថាប្រព័ន្ធ និងដំណើរការរបស់អ្នក បានត្រៀមរួចរាល់ហើយ។

មុនពេលចាប់ផ្តើមលក់តាមអនឡាញ អ្នកនឹងត្រូវប្រាកដថាប្រព័ន្ធ និងដំណើរការរបស់អ្នកបានត្រៀមរួចរាល់ហើយ។

វានឹងប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្ម ប្រសិនបើអ្នកមិនអាចដឹកជញ្ជូនអ្វីដែលអតិថិជនកម្រិត ឬចំណាយពេលយូរពេក ឬចំណុចហាជយមួយចំនួនទៀត។ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមអាចជួយជំរុញឱ្យអតិថិជនផ្សព្វផ្សាយអំពីគោលនយោបាយរបស់អ្នក ប៉ុន្តែគេក៏អាចប្រើវា ដើម្បីធ្វើការរិះគន់បានផងដែរ។ ហេតុនេះ ប្រព័ន្ធ ជួរខាងក្រោយ (back end) មានសារៈសំខាន់ណាស់។

អ្នកគួរតែចាត់ទុកការលក់តាមអនឡាញជា 'លំហូរការងារ' ថ្មី – រាល់ជំហានរាប់តាំងពីការកម្រិតជាមុន ការកម្រិត ការចម្អិនអាហារ ការរៀបចំ ការទូទាត់ប្រាក់ រហូតដល់ការដឹកជញ្ជូន និងមតិកែលម្អអតិថិជន។ ហើយអ្នកនឹងត្រូវការមនុស្សដែលឆ្លងកាត់ការបណ្តុះបណ្តាលឱ្យប្រើប្រព័ន្ធនេះសម្រាប់ទទួល និងតាមដានការកម្រិត ដើម្បីប្រាកដថាគ្មានអតិថិជនរូបណាត្រូវបានទុកចោលឱ្យនៅរង់ចាំអាហាររបស់ខ្លួន។



ទទួល/បដិសេធការកម្រិត

បន្ទាប់ពីអ្នកទទួលបានការកម្រិត កម្មវិធីដឹកជញ្ជូននឹងត្រូវឱ្យអ្នកទទួល ឬបដិសេធការកម្រិតនោះ មុននឹងបញ្ជូនដៃគូដឹកជញ្ជូន(អ្នកបើកបរ)ទៅគោលដៅនីយដ្ឋាន/ហាងរបស់អ្នក។ គួរតែចាត់នរណាម្នាក់ឱ្យធ្វើកិច្ចការនេះដាច់ដោយឡែក និងបញ្ចូលការកម្រិតតាមអនឡាញ ទៅក្នុងប្រព័ន្ធកម្រិតរបស់អ្នក។

គ្រប់គ្រងស្តុករបស់អ្នក

បញ្ហាដ៏ធំមួយក្នុងការលក់តាមអនឡាញ គឺការមានស្តុកជាក់ស្តែងទៅតាមអ្វីដែលអ្នកផ្តល់ជូនតាមអនឡាញ។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននឹងមិនធ្វើកិច្ចការនេះជូនអ្នកទេ ដូច្នេះ អ្នកត្រូវតាមដានស្តុកអាហាររបស់អ្នក ហើយធ្វើសកម្មភាពភ្លាមៗដើម្បី 'បិទ' មុខម្ហូបក្នុងម៉ឺនុយប្រសិនបើអ្នកអស់ស្តុក។

រៀបចំម៉ឺនុយថ្មីជានិច្ច

ត្រូវសកម្មក្នុងការពិនិត្យមើលម៉ឺនុយតាមអនឡាញ ដើម្បីប្រាកដថាផលិតផល តម្លៃ ការពណ៌នា និងរូបថតទាំងអស់នៅថ្មីជានិច្ច។

ឧស្សាហ៍មានការផ្តល់ជូនពិសេស

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

ស្វែងយល់អំពីមុខងាររបស់កម្មវិធី

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនបន្ថែម និងកែលម្អមុខងារជានិច្ច ដែលផ្តល់ឱកាសឱ្យអ្នកលក់បានច្រើនជាងមុន។ ចំណាយពេលស្វែងយល់អំពីរបៀបកំណត់ម៉ោងបើកលក់ មានការ 'បិទ' បណ្តោះអាសន្ន ពេលមានការកម្រិតច្រើនពេក ឬនៅថ្ងៃឈប់សម្រាក និងទាញអត្ថប្រយោជន៍ពីឱកាសផ្សព្វផ្សាយ និងបង្ហាញលក្ខណៈពិសេសនៃគោលនយោបាយរបស់អ្នក។

ស្វែងយល់ពីទិន្នន័យ

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននឹងផ្តល់ទិន្នន័យជាច្រើនអំពីប្រវត្តិនៃការកម្រិតផលិតផលពេញនិយម និងម៉ោងកម្រិត ព្រមទាំងប្រាក់ចំណូលពីការលក់ផងដែរ។ ប្រើទិន្នន័យនេះ ដើម្បីកែលម្អបច្ចេកទេសលក់ និងផលិតផលរបស់អ្នក។

សម្របខ្លួនទៅនឹងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក អំឡុងពេលឆ្លងរាលដាលនេះ



ការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ បានជំរុញឱ្យអ្នកគ្រប់គ្នារិះរកវិធីថ្មីក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម។

កំណើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៃការទិញទំនិញ ឬសេវាកម្មតាមអនឡាញពីសំណាក់អ្នកប្រើប្រាស់នឹងបន្តក្នុងរយៈពេលវែងទៅមុខទៀត បន្ទាប់ពីវិវិសនេះរលាយស្ងួត។ ដូច្នេះ ឱកាសមាននៅទីនោះក្នុងពេលនេះតែម្តង ដើម្បីប្តូរអាជីវកម្មរបស់អ្នកទៅជាការលក់តាមអនឡាញ និងរីកចម្រើន។

ទាំងនេះជាគន្លឹះមួយចំនួនដែលជួយអ្នកឱ្យសម្របខ្លួនទៅនឹង 'តថភាពកូវីដ-១៩' ថ្មី នៅពេលលក់អាហាររបស់អ្នកតាមអនឡាញ៖



ការរៀនសូត្រសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនរបស់អ្នកអាចផ្តល់ជំនួយអំពីការរៀនសូត្រដែលសមស្របសម្រាប់អាហារក្តៅ និងត្រជាក់។ សម្ភារដែលអ្នកប្រើនឹងត្រូវមានភាពធន់ និងមិនជ្រាបខ្លាញ់ ឬជ្រាបទឹកតាមការចាំបាច់សម្រាប់ប្រភេទអាហាររបស់អ្នក។ អ្នកគួរតែស្វែងយល់អំពីការរៀនសូត្រដោយមិនប្រើប្រាស់ស្លាក ដើម្បីកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន និងផ្តាច់ចិត្តអតិថិជនរបស់អ្នកខ្លាំងជាងមុន។ អ្នកដឹកជញ្ជូនរបស់អ្នកនឹងរំពឹងថា ទទួលបានអាហារដែលមានការរៀនសូត្រ និងអាចចេញដំណើរភ្លាមៗ។

ការដឹកជញ្ជូនដោយមិនបាច់ប៉ះ

សាកសួរប្រព័ន្ធ ឬអ្នកបើកបររបស់អ្នកថា តើពួកគេផ្តល់ការដឹកជញ្ជូន 'ដោយមិនបាច់ប៉ះ' ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុសឬអត់។ ជាទូទៅ ចំណុចនេះពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្ទៀងផ្ទាត់ថាអតិថិជនទទួលបានអាហារតាមការកុម្ម័ង ប៉ុន្តែមិនហុចឱ្យដោយផ្ទាល់ដៃឡើយ។

មិនប្រើសាច់ប្រាក់

មូលហេតុមួយទៀតក្នុងការប្តូរទៅជាការទូទាត់ប្រាក់តាមអនឡាញគឺ ដោយសារតែការកាន់សាច់ប្រាក់អាចបង្កើនហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុស។ សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមមើលផ្នែកអំពី 'ការទទួលបានការបង់ប្រាក់'។

បង្ហាញអតិថិជនអំពីរបៀបដែលអ្នកធ្វើការដោយសុវត្ថិភាព

តាមរយៈការចែករំលែករូបថត វីដេអូ និងព័ត៌មានអំពីរបៀបដែលអ្នករៀបចំ និងដឹកជញ្ជូនអាហារដោយស្របតាមលក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្នែកសុខភាព និងសុវត្ថិភាព នោះពួកគេនឹងមានទំនុកចិត្ត និងកុម្ម័ងកាន់តែច្រើន។

ករណីសិក្សា

ណារិទ្ធផ្ញើវីដេអូដំបូងរបស់គាត់

អ្នកជិតខាងរបស់ណារិទ្ធបានប្រាប់គាត់ថា អតិថិជនមួយចំនួនមានការព្រួយបារម្ភអំពីការកុម្ម័ងអាហារ ដោយសារហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុសនេះ។ ដោយសម្លឹងឃើញឱកាសនេះ គាត់បានចងវីដេអូខ្លីមួយដែលបង្ហាញថាគាត់ និងបុគ្គលិកនាំគ្នាពិនិត្យសីតុណ្ហភាពក្នុងខ្លួន នៅពេលដែលពួកគាត់មកដល់កន្លែងធ្វើការ ប្រើស្រោមដៃនិងម៉ាស់ព្រមទាំងរៀនសូត្រអាហារក្នុងប្រអប់ស្អាត និងបិទជិតល្អ។ គាត់បានផ្ញើវីដេអូនោះទៅអតិថិជនតាម Whatsapp ដែលបានឆ្លើយតបដោយវិជ្ជមាន។ ការកុម្ម័ងរបស់គាត់បានកើនឡើង ១០% នៅថ្ងៃដដែលនោះ។

ការអនុលោមតាមច្បាប់

ការលក់អាហារតាមអនឡាញត្រូវឱ្យអ្នកអនុលោមតាមច្បាប់ពាណិជ្ជកម្មទាំងអស់ដូចជា ស្តង់ដារអនាម័យចំណីអាហារ ច្បាប់កិច្ចសន្យា ច្បាប់ស្តីពីឧបត្ថម្ភពាណិជ្ជកម្ម និងលក្ខខណ្ឌ តម្រូវ ផ្នែកការងារ។

ច្បាប់ថ្មីរបស់កម្ពុជាស្តីពីកិច្ចការពារអ្នកប្រើប្រាស់ ក៏នឹងត្រូវអនុវត្តផងដែរ។ នេះមានន័យថាអ្នកត្រូវ តែផ្តល់ព័ត៌មានឱ្យអតិថិជនឱ្យបានត្រឹមត្រូវរួមទាំង អ្វីផ្សេងៗដូចជា

អត្តសញ្ញាណក្រុមហ៊ុន លក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ ការលុបចោល និងការបង្វិលសងផងដែរ។ ប្រព័ន្ធ ដឹកជញ្ជូនតាមអនឡាញនឹងអាចផ្តល់ជំនួយអំពីចំណុចនេះដល់អ្នក។

ច្បាប់ជាក់លាក់មួយចំនួនសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនលក់តាមអនឡាញនានាក៏មានផងដែរ។ ការចុះ ឈ្មោះសម្រាប់អ្នកចូលរួមធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនឹងត្រូវឱ្យមានស្របតាម ច្បាប់ថ្មីរបស់កម្ពុជា ស្តីពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ហើយច្បាប់ធម្មតាទាំងអស់ស្តីពី ពន្ធអាជីវកម្មនឹងត្រូវអនុវត្តចំពោះអាជីវកម្មលក់តាមអនឡាញ។ ច្បាប់ថ្មីនេះក៏ត្រូវឱ្យអ្នក ការពារទិន្នន័យ និងព័ត៌មានដែលអ្នកទទួលបានអំពីអតិថិជនផងដែរ។ ប្រសិនបើអ្នកចូលរួម ជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន សូមសាកសួរថា តើពួកគេអាចជួយអ្នកក្នុងការការពារទិន្នន័យនេះ និង អនុលោមតាមច្បាប់នេះដោយរបៀបណា។



ការទទួលការបង់ប្រាក់

ការទទួលការបង់ប្រាក់តាមវិធី 'បង់ប្រាក់ពេល ទទួលទំនិញ' នៅតែជាមធ្យោបាយដ៏ពេញនិយម បំផុត ហើយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនភាគច្រើននឹង អនុញ្ញាត។ ទោះយ៉ាងណា មានចំណុចលើក ទឹកចិត្ត និងគុណសម្បត្តិធំៗក្នុងការប្តូរទៅជាការ ទូទាត់ប្រាក់តាមអនឡាញ។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន ជា ច្រើនអាចផ្តល់ម៉ាស៊ីន 'រូតកាត' ដោយឥត គិតថ្លៃ ដើម្បីដំណើរការ និងទូទាត់ប្រាក់ដោយ ស្វ័យប្រវត្តិ។ ការប្តូរទៅជាការទូទាត់ប្រាក់តាមអន ឡាញក៏អាចជួយពង្រីកអាជីវកម្មរបស់អ្នកបាន ផងដែរ តាមរយៈការផ្តល់ព័ត៌មានដែលធនាគារ និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងត្រូវការចាំបាច់ ដើម្បី ផ្តល់កម្ចី និងការពារអាជីវកម្មរបស់អ្នក។

ជាចុងក្រោយ ការជ្រើសរើសវិធី 'មិនប្រើសាច់ប្រាក់' អាចបញ្ចៀសហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុស កូវីដ-១៩ តាមរយៈការកាន់ក្រដាសប្រាក់និងកាក់បាន។ ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធ ដឹក ជញ្ជូន ពួកគេទំនងជាងឹងផ្តល់គ្រឿងសម្រួលសម្រាប់ទទួលការបង់ប្រាក់តាមអនឡាញ។ ជាធម្មតា គ្រឿងសម្រួលនេះជាកន្លែងដែលអតិថិជនរបស់អ្នកទូទាត់ប្រាក់តាមរយៈកម្មវិធីដោយ ប្រើបណ្តាញឥណទាន និងបណ្តាញឥណទាន ហើយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនប្រមូលប្រាក់រួចធ្វើចំនួនទឹក ប្រាក់ដែលពួកគេជំពាក់ទៅគណនីធនាគាររបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នកដោយផ្ទាល់។ ជាធម្មតា ប្រព័ន្ធ ដឹកជញ្ជូនក៏អាច 'ដាក់បញ្ចូលគ្នា' ជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាទូទាត់ប្រាក់ (PiPay, Wing, ABA Pay ។ល។) ដែលអ្នកជ្រើសរើសផងដែរ។ សូមមើល 'ព័ត៌មានបន្ថែម' ដើម្បីទទួលបាន ឧទាហរណ៍ខ្លះៗនៅប្រទេសកម្ពុជា។

ប្រសិនបើអ្នកសម្រេចចិត្តលក់ដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់ អ្នកគួរតែពិភាក្សាជាមួយធនាគាររបស់អ្នក អំពីប្រភេទនៃគ្រឿងសម្រួលសម្រាប់អាជីវករដែលពួកគេផ្តល់ជូនជាមុនសិន។ ចំណុចនេះអាច ពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ 'គណនីអាជីវករ' (ដើម្បីទទួលការទូទាត់ប្រាក់ ក្នុងនាមជាអាជីវកម្ម) និង 'ច្រកទូទាត់ប្រាក់' (ដែលភ្ជាប់ហាងរបស់អ្នកជាមួយ គណនីអាជីវករ)។

អ្នកជ្រើសរើសជម្រើសមួយណាក៏មានថ្លៃសេវាដែរ ដូច្នេះសូមពិនិត្យមើល និងប្រៀបធៀបដោយ ប្រុងប្រយ័ត្ន។

ករណី សិក្សា

ស្រីអូនគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់របស់គាត់
 ឥឡូវនេះ ស្រីអូនបានចុះឈ្មោះប្រើសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនអាហារតាមអនឡាញជាច្រើន។ គាត់ផ្អែកព្រប់អាហារទៅ អតិថិជនទូទាំងទីក្រុងភ្នំពេញដោយប្រើប្រព័ន្ធកម្មវិធីតាមទូរសព្ទប្រចាំថ្ងៃ។ គាត់អាចតាមដានការទូទាត់ប្រាក់បាន យ៉ាងងាយស្រួល ដោយសារមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងនៅក្នុងកម្មវិធីរបស់អាជីវករ។ ប្រព័ន្ធមួយចំនួនទូទាត់ប្រាក់ឱ្យ គាត់ដោយផ្ទាល់ នៅពេលទទួលអាហារ ខណៈដែលប្រព័ន្ធផ្សេងទៀតទូទាត់ពីរដងក្នុងមួយសប្តាហ៍ដោយប្រើការ ផ្ទេរតាមធនាគារ។

ដោយអាចតាមដានការទូទាត់ប្រាក់ និងការកម្រិតបានហើយនោះ គាត់កាន់តែមានទំនុកចិត្តក្នុងការកម្រិតបន្ថែម និងមី ច្រើនជាងមុនសម្រាប់សប្តាហ៍បន្តបន្ទាប់។ នៅថ្ងៃណាមួយឆាប់ៗនេះ គាត់នឹងពិចារណាលើជម្រើសខ្ចីប្រាក់ ដើម្បីរក លម្អិតអាហាររបស់គាត់ឱ្យស្រស់ជាងនេះ។ អ្វីៗកំពុងដំណើរការបានល្អប្រសើរ!

ការលក់ សេវាកម្មអាហារ

តាមអនឡាញ
នៅប្រទេសកម្ពុជា



GOOD PRACTICE GUIDE CAMBODIA

ក្រុមហ៊ុនខាងក្រោមនេះបានចូលរួមចំណែកក្នុងការបង្កើតគោលការណ៍ណែនាំសម្រាប់ការអនុវត្តល្អ (Good Practice Guidelines, GPG) នេះ ហើយអាចទាក់ទងដើម្បីទទួលបានព័ត៌មានបន្ថែមស្តីពីការលក់ទំនិញ និងសេវាកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត។



ការប្រកាសមិនទទួលខុសត្រូវ

ការបោះពុម្ពផ្សាយនេះត្រូវបានផ្តល់មូលនិធិដោយរដ្ឋាភិបាលអូស្ត្រាលី តាមរយៈ ក្រសួងការបរទេស និងពាណិជ្ជកម្ម។

ទស្សនៈដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងការបោះពុម្ពផ្សាយនេះ គឺជាទស្សនៈរបស់អ្នកនិពន្ធ តែម្នាក់ប៉ុណ្ណោះហើយមិនមែនជាទស្សនៈរបស់រដ្ឋាភិបាលអូស្ត្រាលីទេ។