

ការពន្លឿនការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិស្តីពី  
ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក

ការពន្លឿនការអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិស្តីពី  
ពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក  
នៅប្រទេសកម្ពុជា និង មីយ៉ាន់ម៉ា ។

ការលក់  
**គ្រឿងទេស**  
តាមអនឡាញ  
នៅប្រទេសកម្ពុជា



**GOOD  
PRACTICE  
GUIDE  
CAMBODIA**

trade✓worthy



## បុព្វកថា



**ឯកឧត្តម ចាន់ សុំសំក្ក**  
**រដ្ឋមន្ត្រី**  
**ក្រសួងពាណិជ្ជកម្ម**  
**រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជា**

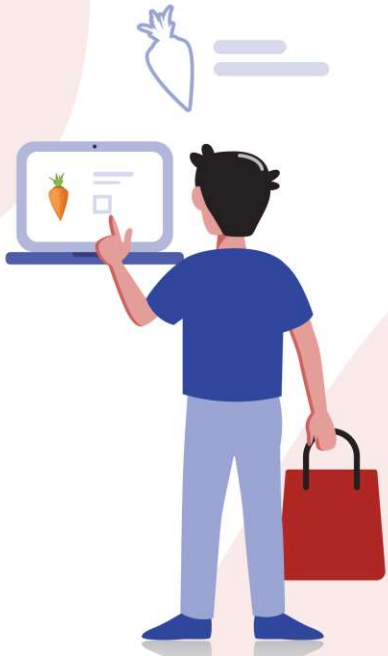


ក្រសួងពាណិជ្ជកម្មមានសេចក្តីសោមនស្សរីករាយក្នុងការរួមកម្លាំងគ្នាជួយដល់សហគ្រាសខ្នាតមីក្រូតូច និងមធ្យម (Micro, Small and Medium Enterprises, MSME) ឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងឆាប់រហ័សទៅរកការផ្តល់ទំនិញ និងសេវាកម្មពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចដែលជាការឆ្លើយតបទៅនឹងការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩។ ការពង្រឹងល្បឿនក្នុងការអនុម័តលើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចដោយពាណិជ្ជករ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

គំនិតផ្តួចផ្តើមជំនួយអូស្ត្រាលីដែលផ្តល់មូលនិធិតាមរយៈការិយាល័យចរចាផ្នែកពាណិជ្ជកម្មរបស់អូស្ត្រាលី និងផ្តល់ដោយ Tradeworthy ជាផ្នែកមួយនៃជំនួយពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចសម្រាប់មូលនិធិពាណិជ្ជកម្ម។

# នេះជាពេលវេលាដ៏សំខាន់សម្រាប់ផុតក្នុងការលក់ គ្រឿងទេសរបស់អ្នកតាមអនឡាញ!

វីរុសកូវីដ-១៩ បានជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងដល់របៀបទិញលក់ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់យើង។



ទន្ទឹមនឹងបញ្ហាប្រឈមផ្សេងៗ វីរុសនេះក៏បង្កើតឱ្យមានឱកាសនៅក្នុងឧស្សាហកម្ម ចំណីអាហារ និងគ្រឿងទេសផងដែរ។ បច្ចុប្បន្ន កម្ពុជាមានអាជីវកម្មតាមអនឡាញ ច្រើនជាងពេលណាទាំងអស់ ដោយមនុស្ស ១០០ នាក់នៅកម្ពុជាជាវិនិយោគិនទូទៅ ១២៨ គ្រឿង!

ដោយសារវីរុសនេះបានធ្វើឱ្យមនុស្សទិញអាហារនិងគ្រឿងទេសតាមអនឡាញប្រកបដោយ ភាពងាយស្រួលខ្លាំងជាងមុន ការទិញតាមអនឡាញទំនងជានឹងបន្តកើនឡើងទៀត ទោះបីជានៅក្រោយពេលដែលវីរុសនេះរលាយស្ងួតក៏ដោយ។

ដូច្នេះ គ្មានពេលវេលាណាប្រសើរជាងពេលនេះទៀតឡើយក្នុងការរៀបចំលក់គ្រឿងទេស របស់អ្នកតាមអនឡាញ។ ឯកសារណែនាំអំពីការអនុវត្តវិធីប្រសើរនេះនឹងដាក់ចេញនូវ ជម្រើសសំខាន់ៗក្នុងការដាក់អាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យមានវត្តមានតាមអនឡាញ ព្រមទាំង មួយ គន្លឹះដាក់ស្តែងជាច្រើន ដើម្បីជួយឱ្យអ្នកទទួលបានភាពជោគជ័យ។

## ករណី សិក្សា

### វីរុស និងចន្ទាប្តូរទៅជាការលក់តាមអនឡាញ

វីរុស និងចន្ទាមានតួបលក់បន្ថែមផ្ទៃលើនៅផ្សារធំថ្មី។ ក្នុងរយៈពេល ១៥ ឆ្នាំចុងក្រោយនេះ ពួកគាត់បានលក់បន្ថែមស្រស់ ពីខេត្តមណ្ឌលគិរីឱ្យអ្នកដើរផ្សាររាប់រយនាក់ដោយមោទនភាព។ វីរុសខិតខំយ៉ាងខ្លាំងដោយក្រោកពីដំណេកនៅម៉ោង ៤:៣០ ព្រឹក ដើម្បីជ្រើសរើសបន្លែបង្ការលក់ផុតកម្រកលក់នៅតូបរបស់គាត់។ ចន្ទាដែលជាការិយាល័យរបស់គាត់គឺជា តំណាងនៃតូបនេះ ដោយជជែកលេងជាមួយអ្នកដើរផ្សារ ចងចាំឈ្មោះអតិថិជនដែលទិញជាប្រចាំ ហើយថែមទាំង ផ្តល់រូបមន្តសម្រាប់បន្លែដែលពួកគាត់លក់ទៀតផង។ ភ្នែកមុតខាងជ្រើសរើសបន្លែបង្ការរបស់វីរុស និងសេវាបម្រើ អតិថិជនដ៏ប៊ិនប្រសប់របស់ចន្ទា គឺជាកត្តាចម្បងពីរដែលបានធ្វើឱ្យតូបនេះទទួលបានភាពជោគជ័យ។

ដោយសារតែការភ័យខ្លាចការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ទូទាំងប្រទេសកម្ពុជាចំនួនអតិថិជននិងប្រាក់ចំណូលរបស់ វីរុសនិងចន្ទាបានធ្លាក់ចុះយ៉ាងច្រើន។

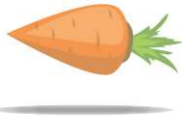
មិត្តភក្តិម្នាក់របស់វីរុសបានបើកអាជីវកម្មលក់ទូរសព្ទតាមអនឡាញរួចទៅហើយ។ គាត់បានផ្តល់ជំនួយឱ្យវីរុស ពិចារណាលក់បន្លែបង្ការរបស់គាត់តាមរយៈកម្មវិធីដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេសមួយ។ វីរុស និងចន្ទាបានចុះឈ្មោះប្រើវិធីដឹកជញ្ជូន ជញ្ជូនមួយ ហើយឥឡូវនេះកំពុងលក់បន្លែផ្លែឈើឱ្យអតិថិជនទូទាំងទីក្រុងបានដោយជោគជ័យ។

# របៀបរៀបចំគម្រោងដើម្បីប្តូរ ទៅជាការលក់តាមអនឡាញ

មានជម្រើសសាមញ្ញៗពីរ ប្រសិនបើអ្នកបានសម្រេចចិត្តថា នឹងដាក់អាជីវកម្មរបស់អ្នកឱ្យមានវត្តមានតាមអនឡាញ

ពេលគឺក្លាយជា 'អាជីវករ' ដោយប្រើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេស អនឡាញ ឬលក់ឱ្យអតិថិជនដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់។

មានគំរូពីរបីសម្រាប់ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន ហើយគំរូទាំងនេះផ្តល់ប្តូរជាញឹកញាប់ទៅតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន៖



- **ទីផ្សារអ្នកលក់ចម្រុះ**៖ ផ្តល់នូវទំនិញនានាពីអ្នកលក់ជាច្រើនមកពីទីតាំងផ្សេងៗគ្នាតាមរយៈគេហទំព័រ និងរៀបចំការដឹកជញ្ជូនឱ្យអតិថិជន។ នេះជាគំរូដ៏ពេញនិយមបំផុតដែលមាននៅកម្ពុជាក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន។
- គំរូ **'សារពើភណ្ឌ'** កំពុងមានការកើនឡើងនៅកម្ពុជាដែលប្រព័ន្ធនេះទិញគ្រឿងទេសពីអ្នកលក់ចម្រុះរួចលក់ឱ្យអតិថិជនម្នាក់ៗតាមរយៈគេហទំព័រ។
- **គំរូទិញទំនិញ** មួយទៀតគឺជាគំរូដែលប្រព័ន្ធនេះនឹងប្រមូលទំនិញពីអ្នកលក់ចម្រុះនៅទីតាំងដែលបានកំណត់ (ដូចជានៅទីផ្សារ) រួចដឹកជញ្ជូនទៅឱ្យអតិថិជនម្នាក់ៗ។

ឯកសារណែនាំនេះផ្តោតលើគំរូដ៏ពេញនិយមបំផុតពីរ ពោលគឺគំរូ 'ទីផ្សារអ្នកលក់ចម្រុះ' និងការលក់ទៅឱ្យអតិថិជនដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់។ អ្នកគួរតែចាប់ផ្តើមដោយរបៀបរៀបរយៗរវាងចំណាយ និងអត្ថប្រយោជន៍៖

## លក់តាមរយៈ 'ទីផ្សារអ្នកលក់ចម្រុះ'

លក់តាមរយៈ ប្រព័ន្ធ អនឡាញដែលមានស្រាប់ ដើម្បីគ្រប់គ្រង និងដឹកជញ្ជូនផលិតផលរបស់អ្នកទៅឱ្យអតិថិជន។

## លក់តាមអនឡាញដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់

លក់ និងដឹកជញ្ជូនឱ្យអតិថិជនតាមរយៈគេហទំព័ររបស់អ្នកផ្ទាល់ ឬប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។

ជាធម្មតា ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេសគិតថ្លៃសេវា 'រៀបចំ' ដែលរួមទាំង 'ការដាក់បញ្ចូល' ការទូទាត់ប្រាក់ និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងស្តុកផងដែរ។

### ចំណាយសម្រាប់ការរៀបចំ

រៀបចំគេហទំព័រដែលមានរូបថតគុណភាពខ្ពស់ គ្រឿងសម្រួលសម្រាប់ទទួលបានការបង់ប្រាក់និងធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន។

ទីផ្សារតាមអនឡាញនឹងតម្រូវឱ្យមានការបញ្ចុះតម្លៃលើការលក់ដុំបូន្តនិងគិតថ្លៃកម្រៃជើងសារពើភណ្ឌ ទំនិញរបស់អ្នក។

### ចំណាយបន្តបន្ទាប់ឥតឈប់

ចំណាយថ្លៃដឹកជញ្ជូន។ ចំណាយថ្លៃផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមអនឡាញ និងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។

ប្រព័ន្ធនានាជួយឱ្យអតិថិជនជាច្រើនស្គាល់គ្រឿងទេសរបស់អ្នក ហើយអាចបង្កើនប្រាក់ចំណូល។

### គុណសម្បត្តិចម្បង

អ្នកលក់ដោយផ្ទាល់ ហើយរក្សាទុកប្រាក់ចំណេញពីអតិថិជនតាមអនឡាញ។










ការលក់ក្នុងចំនួនច្រើនដែលមានការបញ្ចុះតម្លៃបោះដុំអាចកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នក ហើយកម្រៃជើងសារពើភណ្ឌអាចធ្វើឱ្យគ្រឿងទេសរបស់អ្នកមានកម្រិតប្រកួតប្រជែងខ្សោយជាងមុន។

### គុណវិបត្តិចម្បង

អ្នកខិតខំដើម្បីទទួលបាន និងគ្រប់គ្រងអតិថិជនគ្រប់រូប។

# របៀបជ្រើសរើស និងចូលរួមជាមួយ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេស

ប្រសិនបើអ្នកកំពុងពិចារណាចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេស នោះគំរូដំណើរនិយមបំផុតនៅកម្ពុជាបច្ចុប្បន្នគឺ ‘ទីផ្សារអ្នកលក់ចម្រុះ’។ សូមមើល ‘ព័ត៌មានបន្ថែម’ ដើម្បីទទួលបានឧទាហរណ៍ខ្លះៗនៅប្រទេសកម្ពុជា។ មុននឹងចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធណាមួយ អ្នកគួរតែសួរសំណួរសំខាន់ៗទាំងនេះ៖

-  តើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេសណាខ្លះដែលអាចចូលរួមបាន ហើយពេញនិយមបំផុតនៅក្នុងតំបន់របស់ខ្ញុំ?
-  តើប្រព័ន្ធនីមួយៗមានចំណាយថ្លៃរៀបចំ និងចំណាយបន្តបន្ទាប់អ្វីខ្លះ?
-  តើប្រព័ន្ធនោះអាចជួយឱ្យខ្ញុំលក់តាមអនឡាញដោយមានប្រសិទ្ធភាពកម្រិតណា? តើប្រព័ន្ធណាទៀតអាចជួយខ្ញុំបាន?
-  តើប្រព័ន្ធនេះផ្សព្វផ្សាយគ្រឿងទេស ឬម៉ាករបស់ខ្ញុំ ឬក៏លក់គ្រឿងទេសជាទូទៅ?
-  តើពួកគេផ្តល់ជំនួយក្នុងហាងដូចជាម៉ា ស៊ីនធូតកាតជាដើម (ជាទូទៅនៅលើថេប្លេត) ឬកម្មវិធីសម្រាប់អាជីវករដែរឬទេ?
-  តើមានលក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ គោលការណ៍លុបចោល និងបង្វិលសងដូចម្តេចខ្លះ?
-  តើពួកគេទូទាត់ប្រាក់តាមរបៀបណា និងលឿនកម្រិតណា?
-  តើខ្ញុំតាមដានរយៈពេលប្រើប្រាស់/កាលបរិច្ឆេទផុតកំណត់របស់ផលិតផលដោយរបៀបណា?
-  តើវិធានវេចខ្ចប់ត្រឹមត្រូវ និងស្លាកផលិតផល បារកូដ ព័ត៌មានលម្អិតអំពីគ្រឿងផ្សំ និងកាលបរិច្ឆេទផុតកំណត់មានដូចម្តេចខ្លះ?

## ការចុះឈ្មោះប្រើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេស

ដំណើរការចុះឈ្មោះអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដើម្បីប្រើប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនអាចចំណាយពេលបន្តិច ប៉ុន្តែជាធម្មតាមានលក្ខណៈស្រដៀងគ្នានៅលើប្រព័ន្ធផ្សេងគ្នា។ សម្រាប់ទីផ្សារអ្នកលក់ចម្រុះ អ្នកនឹងត្រូវផ្តល់ព័ត៌មានអំពីផលិតផលគ្រឿងទេសរបស់អ្នក និងត្រូវគ្រប់គ្រង ‘សារពើកណ្ត’ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ ផលិតផលមួយចំនួននឹងត្រូវផ្សព្វផ្សាយជា ‘ម៉ាក’ (ឧទាហរណ៍ ទឹកឃ្មុំ ឬសូកូឡា) ហើយមួយចំនួននឹងត្រូវផ្សព្វផ្សាយជាទូទៅ (ឧទាហរណ៍ កាត)។ ជាធម្មតា ប្រព័ន្ធនានាផ្តល់ជំនួយមួយចំនួន ដើម្បីធ្វើឱ្យការដំណើរការមានភាពងាយស្រួលបំផុត។

### ស្រីនាងលក់នំប៉័ងតាម Facebook

អតិថិជនរបស់ស្រីនាងនិយាយថា គាត់ដុតនំប៉័ងបានល្អផ្តាច់គេ នៅខេត្តតាកែវ។ តាំងពីមានបញ្ហាវិសេសនេះមក មិនសូវមានមនុស្សច្រើននៅតាមផ្លូវនិងទីផ្សារដូចមុនទេ។ បងប្អូនស្រីរបស់គាត់បានណែនាំឱ្យរៀបចំទំព័រមួយនៅលើ Facebook ដើម្បីប្រាប់មនុស្សក្នុងតំបន់គាត់កំពុងដុតនំប៉័ងអ្វីខ្លះ និងទទួលបានការកម្រិតផងដែរ។ បច្ចុប្បន្ន គាត់បង្ហោះរូបថតរៀងរាល់ថ្ងៃនៅម៉ោង ១០ ព្រឹក និងទទួលបានការកម្រិតតាមរយៈសារ ដោយអតិថិជនត្រូវមកយកដោយផ្ទាល់នៅហាងនំប៉័ងតូចរបស់គាត់។ ឥឡូវនេះ គាត់លក់នំប៉័ងអស់នៅត្រឹមម៉ោងអាហារថ្ងៃត្រង់ និងកំពុងសម្លឹងមើលវិធីទទួលបានការទូទាត់តាមអនឡាញ និងដឹកជញ្ជូនឱ្យអតិថិជនពីសេសបំផុតរបស់គាត់ផងដែរ។



ករណី  
សិក្សា



## ជាធម្មតា ការដំណើរការជាមូលដ្ឋានពាក់ព័ន្ធនឹង៖

### ការចុះឈ្មោះ

ប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូននីមួយៗនឹងមានតំណភ្ជាប់ទៅអាជីវករ ឬ ដៃគូ នៅលើគេហទំព័ររបស់ពួកគេហើយនឹងតម្រូវឱ្យមានព័ត៌មានចុះឈ្មោះដំបូងដូចជា៖

1. ឈ្មោះហាង
2. អាសយដ្ឋានហាង (ទីតាំង GPS)
3. ឈ្មោះទំនាក់ទំនង លេខទូរសព្ទ អ៊ីមែល
4. ប្រភេទហាង (ឧ. ហាងលក់បន្លែ ហាងលក់សាច់)
5. ម៉ោងបើកហាង (ឧ. ចន្ទដល់សៅរ៍ ពីម៉ោង ៨ ព្រឹកដល់ម៉ោង ១០ យប់)
6. កាតាឡុកផលិតផលជាទម្រង់ណាមួយខាងក្រោម៖ .pdf, .xlsx, .docx, .jpg, .png
7. រូបថតផលិតផល (មិនតម្រូវ ប៉ុន្តែសូមណែនាំថាគួរតែមាន)
8. ទំហំ ឬបរិមាណផលិតផលជាមធ្យម (ដើម្បីអាចឱ្យគ្រប់គ្រងសារពើភណ្ឌបាន)

### ការចុះកិច្ចសន្យា

ទទួល ពិនិត្យមើល និងចុះកិច្ចសន្យាស្តីពីកម្រិតសេវាកម្មដែលផ្តល់ជូន។ យកចិត្តទុកដាក់ខ្លាំងចំពោះថ្លៃសេវាចុះឈ្មោះ អត្រាកម្រៃ ជើងសារ លក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ ថ្លៃសេវាដីកជញ្ជូន គោលការណ៍បង្វិលសង/ប្រគល់សង និងលក្ខខណ្ឌសម្រាប់ការលុបចោលកិច្ចសន្យានោះ។

### ការរៀបចំ និងការបណ្តុះបណ្តាល

ប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូនគ្រឿងទេសរបស់អ្នកគួរតែផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីរបៀបដំណើរការការកម្មវិធី និងការដីកជញ្ជូនដោយប្រើកម្មវិធីរបស់ប្រព័ន្ធនោះ។ ប្រសិនបើប្រព័ន្ធនោះផ្តល់ថ្លៃសេវាដល់អ្នក វានឹងក្លាយជាឧបករណ៍ធុតកាតរបស់អ្នក ដូច្នេះ ការយល់ដឹងពីរបៀបប្រើវានឹងមានសារៈសំខាន់ណាស់។ នេះជាពេលវេលាដែលត្រូវរៀបចំប្រព័ន្ធ 'ផ្ទៃខាងក្រោយ (back end)' របស់អ្នក (សូមមើលខាងក្រោម)។

### ផ្សាយផ្ទាល់

មុននឹង 'ផ្សាយផ្ទាល់' នៅលើប្រព័ន្ធនោះ សូមពិនិត្យមើលរបៀបផ្សព្វផ្សាយផលិតផលរបស់អ្នកតាមអនឡាញ ដែលផ្សាយដោយប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូននោះ។ តើវាមានភាពទាក់ទាញឬអត់ ហើយព័ត៌មានលម្អិតទាំងអស់ត្រឹមត្រូវឬទេ? នៅពេលរួចរាល់ អ្នកអាចចាប់ផ្តើមលក់ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលបានហើយ!





# ករណី សិក្សា

## វីរៈ និងចន្ទាពង្រីកអាជីវកម្មតាមអនឡាញ

មិត្តភក្តិរបស់វីរៈបានជួយគាត់ក្នុងការចុះឈ្មោះប្រើសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេសដ៏ល្បីឈ្មោះបំផុតចំនួនពីរ ហើយឥឡូវនេះ បន្ថែមបង្ការបស់គាត់បង្ហាញវត្តមាននៅលើកម្មវិធីទូរសព្ទឆ្លាតវៃរបស់ពួកគាត់។ បន្ទាប់ពីរយៈពេលប្រាំមួយសប្តាហ៍ វីរៈនិងចន្ទា បានយល់ឃើញថាសេវាកម្មនេះដំណើរការយ៉ាងល្អ ហើយការកុម្មវត្ថុតាមអនឡាញរបស់ពួកគាត់ស្មើនឹងពាក់កណ្តាលនៃ ប្រាក់ចំណូលប្រចាំសប្តាហ៍។ វីរៈគ្រប់គ្រងការកុម្មវត្ថុតាមអនឡាញ និងទទួលបានការជូនដំណឹងអំពីការកុម្មវត្ថុថ្មីៗតាមរយៈទូរសព្ទ ឆ្លាតវៃរបស់គាត់ រួចវេចខ្ចប់ការកុម្មវត្ថុនីមួយៗសម្រាប់ឱ្យសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនមកប្រមូល។

ទោះជាប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនកាត់ថ្លៃចំណាយប្រតិបត្តិការ១៥%ក៏ដោយ ក៏ពួកគាត់អាចដំឡើងថ្លៃសម្រាប់ការកុម្មវត្ថុតាមអនឡាញ បានដែរ ដោយសារពួកគាត់កំពុងលក់ឱ្យអតិថិជនបានច្រើនជាងមុន។ បច្ចុប្បន្ន ចន្ទាមានភាពសកម្មក្នុងការធ្វើទីផ្សារសម្រាប់ អាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់តាមរយៈFacebook និងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមផ្សេងទៀត។ ពួកគាត់ក៏កំពុងពិចារណាចុះឈ្មោះប្រើ សេវាកម្មច្រើនទៀត និងពង្រីកបរិមាណបន្ថែមបង្ការដែលពួកគាត់លក់ផងដែរ។

# ការពង្រីក វត្តមានរបស់អ្នកតាមអនឡាញ

ដោយសារអ្នកកំពុងប្តូរអាជីវកម្មរបស់អ្នកទៅជាការលក់តាមអនឡាញ អ្នកត្រូវជម្រាបដល់អតិថិជនដែលមានស្រាប់



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

## ការផ្ញើសារទៅអតិថិជន

ដូចទៅនឹងអាជីវកម្មធម្មតានានាដែរ ការបន្តផ្តល់ចិត្តអតិថិជនគឺជាកូនសោឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ។ ទាំងនេះជាគន្លឹះមួយចំនួនពីអ្នកជំនាញអំពីការបន្តទាក់ទាញអតិថិជន៖

### ទំនាក់ទំនង

ត្រូវប្រាកដថាងាយរកឃើញលេខទំនាក់ទំនង Whatsapp និង Telegram របស់អ្នក។

### ការឆ្លើយតបរហ័ស

ឆ្លើយតបទៅអតិថិជនក្នុងពេលជំនុំ និងមានការឆ្លើយតបដោយស្វ័យប្រវត្តិដែលបញ្ជាក់អំពីម៉ោងបើកលក់ និងលេខទូរសព្ទរបស់អ្នក។

### ដាក់គោលដៅលើអតិថិជនក្នុងតំបន់

អតិថិជនភាគច្រើនប្រហែលជារស់នៅជិតតូបអាហាររបស់អ្នក។ កុំភ្លេចគុណតម្លៃនៃការចែកចាយឱកាសបណ្តោះអាសន្ន ក៏ដូចជាការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមអនឡាញផងដែរ។



### ការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម



ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមអាចជួយផ្សាយបន្តថា អាជីវកម្មរបស់អ្នកមានតាមអនឡាញ និងអាចទទួលបានការកម្រិតបានហើយ។ មិនថាអ្នកចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដីកជញ្ជូនដែលមានស្រាប់ ឬក៏រៀបចំគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកនោះទេ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមជួយធ្វើឱ្យអតិថិជនគិតមិនឈប់អំពីអាហារដ៏ឆ្ងាញ់ពិសាររបស់អ្នក! ចំណុចសំខាន់គឺត្រូវបន្តភាពសកម្មនៅលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និងរិះរកវិធីបន្តទាក់ទាញអតិថិជនរបស់អ្នកព្រមទាំងស្នើឱ្យពួកគេចែករំលែកបទពិសោធន៍វិជ្ជមានជាមួយផលិតផលរបស់អ្នក។

គន្លឹះសំខាន់ៗមួយចំនួនអំពីប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមរួមមាន៖

#### ចាប់ផ្តើមពង្រីក

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

#### បង្កើតខ្លឹមសារ

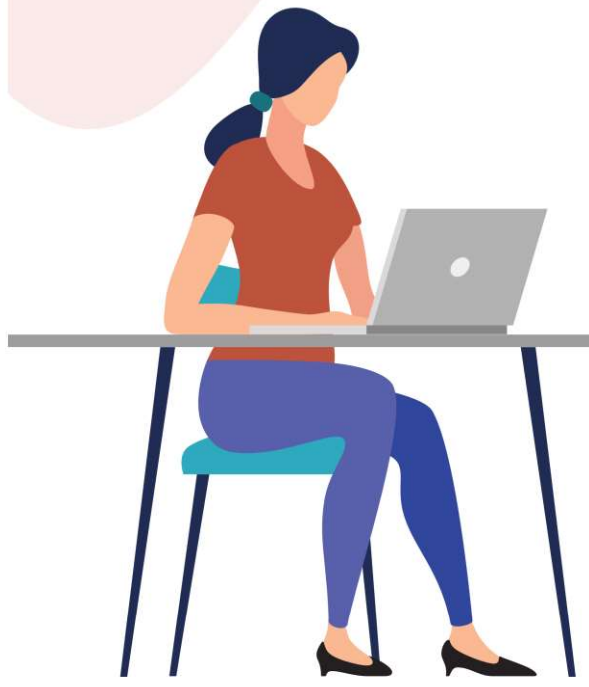
ចាប់ផ្តើមដោយបង្ហាញអំពីប្រព័ន្ធដែលអ្នកបានចូលរួម ឬគេហទំព័រដែលអ្នកបានរៀបចំ។ ចែករំលែកសារបង្ហាញយ៉ាងហោចណាស់ពីរដងក្នុងមួយថ្ងៃ ដែលបង្ហាញនូវរូបថតគ្រឿងទេស បុគ្គលិកខិតខំធ្វើការកសិករដែលដឹកជញ្ជូនបន្លែបង្ការរបស់អ្នកជាដើម។ កុំប្រើរូបថតពីអ៊ីនធឺណិត ពោលគឺប្រើតែរូបភាពដែលមានភាពទាក់ទាញពិតៗពីហាងឬតូបរបស់អ្នកប៉ុណ្ណោះ។

#### បន្តទាក់ទាញអ្នកមើល

សួរសំណួរផ្សេងៗអំពីអ្នកមើល បង្កើតកម្មវិធីប្រកួតប្រជែងខ្នាតតូចដើម្បីទទួលបានការផ្តល់ជូនពិសេស បង្កើតវីដេអូខ្លីៗអំពីផលិតផល តែងចែករំលែករូបមន្តដោយប្រើផលិតផលរបស់អ្នក។ អ្វីៗទាំងនេះអាចភ្ជាប់ជាមួយគណនី YouTube នៅពេលដែលអ្នកមានគ្រប់គ្រាន់។ ជំរុញអ្នកមើលឱ្យផ្តល់មតិ និងចូលចិត្តសារបង្ហាញកាន់តែច្រើនអាជីវកម្មរបស់អ្នកនឹងកាន់តែលេចធ្លោនៅលើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម។ បន្តិចម្តងៗ ស្វែងយល់អំពីសិល្បៈនៃការប្រើសញ្ញាទ្រុឌទ្រោម (#) និងការភ្ជាប់ទៅបុគ្គលនិងក្រុមល្បីៗ ដើម្បីបង្កើនចំនួនអ្នកមើលរបស់អ្នក។

#### បង្ហាញថាអ្នកយកចិត្តទុកដាក់

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





# រៀបចំប្រព័ន្ធ ជួរខាងក្រោយ '( back end )' ឱ្យរួចរាល់

**មុនពេលចាប់ផ្តើមលក់តាមអនឡាញ អ្នកនឹងត្រូវប្រាកដថាប្រព័ន្ធ និងដំណើរការរបស់អ្នក បានត្រៀមរួចរាល់ហើយ។**

វានឹងប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មប្រសិនបើអ្នកមិនអាចដឹកជញ្ជូន អ្វីដែលអតិថិជនកុម្មុំ ឬចំណាយពេលយូរពេក ឬចំណុច បរាជ័យមួយចំនួនទៀត។ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមអាចជួយ ជំរុញឱ្យអតិថិជនផ្សព្វផ្សាយអំពីផលិតផលរបស់អ្នក ប៉ុន្តែគេ ក៏អាចប្រើវាដើម្បីធ្វើការរិះគន់បានផងដែរ។ ហេតុនេះ ប្រព័ន្ធ 'ជួរខាងក្រោយ(back end)' មានសារៈសំខាន់ណាស់។

អ្នកគួរតែចាត់ទុកការលក់តាមអនឡាញជា 'លំហូរការងារ' ថ្មី - រាល់ជំហានរាប់តាំងពីការកុម្មុំជាមុន ការកុម្មុំ ការរៀបចំ ខ្ទប់ ការទូទាត់ប្រាក់ រហូតដល់ការដឹកជញ្ជូន និងមតិកែលម្អ ពីអតិថិជន។ ហើយអ្នកនឹងត្រូវការនរណាម្នាក់ដែលឆ្លង កាត់ការបណ្តុះបណ្តាលឱ្យប្រើប្រព័ន្ធនេះសម្រាប់ទទួល និង តាមដានការកុម្មុំ ដើម្បីប្រាកដថាគ្មានអតិថិជនរូបណាត្រូវ បានទុកចោលឱ្យនៅរង់ចាំអាហាររបស់ខ្លួន។

សម្រាប់អ្នកដែលកំពុងចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន ទាំង នេះជាគន្លឹះសំខាន់ៗមួយចំនួនអំពីប្រព័ន្ធ ជួរខាងក្រោយ (back end) ដើម្បីជួយអ្នកក្នុងការរៀបចំ៖



## ទទួល/បដិសេធការកុម្មុំ

បន្ទាប់ពីអ្នកទទួលបានការកុម្មុំ កម្មវិធីដឹកជញ្ជូននឹងត្រូវឱ្យអ្នកទទួល ឬបដិសេធការកុម្មុំនោះ មុន នឹងបញ្ជូនដៃគូដឹកជញ្ជូន(អ្នកបើកបរ)ទៅហាងរបស់អ្នក។ គួរតែចាត់នរណាម្នាក់ឱ្យធ្វើកិច្ចការនេះ និង គ្រប់គ្រងការកុម្មុំតាមអនឡាញដាច់ដោយឡែក។

## គ្រប់គ្រងស្តុករបស់អ្នក

បញ្ហាដ៏ធំមួយក្នុងការលក់តាមអនឡាញ គឺការមានស្តុកជាក់ស្តែងទៅតាមអ្វីដែលអ្នកផ្តល់ជូនតាមអន ឡាញ។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននឹងមិនធ្វើកិច្ចការនេះជូនអ្នកទេ ដូច្នេះ អ្នកត្រូវតាមដានសារពីកណ្តាផលិតផល របស់អ្នក ហើយធ្វើសកម្មភាពភ្លាមៗ ដើម្បី 'បិទ' ផលិតផលដែលដាក់លក់តាមអនឡាញ ប្រសិនបើអ្នក អស់ស្តុក។

## រៀបចំការផ្តល់ជូនថ្មីជានិច្ច

ត្រូវសកម្មក្នុងការពិនិត្យមើលបញ្ជីតាមអនឡាញ ដើម្បីប្រាកដថាផលិតផល តម្លៃ ការពណ៌នា និងរូបថត ទាំងអស់នៅថ្មីជានិច្ច។

## ឧស្សាហ៍មានការផ្តល់ជូនពិសេស

អតិថិជនរបស់អ្នកនឹងមានប្រតិកម្មចំពោះការផ្តល់ជូនពិសេស និងការបញ្ចុះតម្លៃជាញឹកញាប់ ហើយ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនអាចឱ្យអ្នកធ្វើកិច្ចការនេះបានយ៉ាងងាយស្រួល។ ជម្រើសមួយចំនួនរួមមាន៖ ការ បញ្ចុះ តម្លៃជាគរយលើផលិតផលមួយឬច្រើន ការផ្តល់ជូនពិសេសដោយទិញ ១ ទទួលបាន ២ (ឬ ស្រដៀងគ្នានេះ) ការបញ្ចុះតម្លៃសម្រាប់ 'ទេទាំងមូល' ដែលមានតម្លៃលើសចំនួនទឹកប្រាក់អប្បបរមា (ឧ. ១០% សម្រាប់ការកុម្មុំសរុបលើស \$២០)។

## ស្វែងយល់អំពីមុខងាររបស់កម្មវិធី

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនបន្ថែម និងកែលម្អមុខងារជានិច្ច ដែលផ្តល់ឱកាសឱ្យអ្នកលក់បានច្រើនជាងមុន។ ចំណាយពេលស្វែងយល់អំពីរបៀបកំណត់ម៉ោងបើកលក់ មានការ 'បិទ' បណ្តោះអាសន្ន ពេលមានការ កុម្មុំច្រើនពេក ឬនៅថ្ងៃឈប់សម្រាក និងទាញអត្ថប្រយោជន៍ពីឱកាសផ្សព្វផ្សាយ និងបង្ហាញលក្ខណៈ ពិសេសនៃផលិតផលរបស់អ្នក។

## ស្វែងយល់ពីទិន្នន័យ

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូននឹងផ្តល់ទិន្នន័យជាច្រើនអំពីប្រវត្តិនៃការកុម្មុំ ផលិតផលពេញនិយម និងម៉ោងកុម្មុំ ព្រមទាំងប្រាក់ចំណូលពីការលក់ផងដែរ។ ប្រើទិន្នន័យនេះ ដើម្បីកែលម្អបច្ចេកទេសលក់ និងផលិតផល របស់អ្នក។

# សម្របខ្លួនទៅនឹងពាណិជ្ជកម្មតាម ប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក អំឡុងពេលឆ្លងរាលដាលនេះ

**ការឆ្លងរាលដាលនៃជំងឺកូវីដ-១៩ បានជំរុញឱ្យអ្នកគ្រប់គ្នារកវិធីថ្មីក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម។**

កំណើនយ៉ាងឆាប់រហ័សនៃការទិញទំនិញ ឬសេវាកម្មតាមអនឡាញពីសំណាក់អ្នកប្រើប្រាស់នឹងបន្តក្នុងរយៈពេលវែងទៅមុខទៀត បន្ទាប់ពីវិស័សនេះរលាយស្ងួត។ ដូច្នេះ ឱកាសមាននៅទីនោះក្នុងពេលនេះតែម្តង ដើម្បីប្តូរអាជីវកម្មរបស់អ្នកទៅជាការលក់តាមអនឡាញ និងវីកចម្រើន។

ទាំងនេះជាគន្លឹះមួយចំនួនដែលជួយអ្នកឱ្យសម្របខ្លួនទៅនឹង តថភាពកូវីដ-១៩ ថ្មី នៅពេលលក់គ្រឿងទេសរបស់អ្នកតាមអនឡាញ៖

## ការវេចខ្ចប់សម្រាប់ការដឹកជញ្ជូន

ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនរបស់អ្នកអាចផ្តល់ជំនួយអំពីការវេចខ្ចប់ដែលសមស្របសម្រាប់ផលិតផលគ្រឿងទេស។ សម្ភារដែលអ្នកប្រើនឹងត្រូវមានភាពធន់ និងមិនជ្រាបខ្លាញ់ ឬជ្រាបទឹក តាមការចាំបាច់សម្រាប់ប្រភេទផលិតផលរបស់អ្នក។ អ្នកគួរតែស្វែងយល់អំពីការវេចខ្ចប់ដោយមិនប្រើប្រាស់ស្លាក ដើម្បីកាត់បន្ថយផលប៉ះពាល់បរិស្ថាន និងផ្តល់ចិត្តអតិថិជនរបស់អ្នកខ្លាំងជាងមុន។ អ្នកដឹកជញ្ជូនរបស់អ្នកនឹងរំពឹងថា ទទួលបានផលិតផលដែលមានការវេចខ្ចប់ និងអាចចេញដំណើរភ្លាមៗ។

## ការដឹកជញ្ជូនដោយមិនបាច់ប៉ះ

សាកសួរប្រព័ន្ធ ឬអ្នកលក់របស់អ្នកថា តើពួកគេផ្តល់ការដឹកជញ្ជូន ដោយមិនបាច់ប៉ះ ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុសឬអត់។ ជាទូទៅ ចំណុចនេះពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្ទៀងផ្ទាត់ថា អតិថិជនទទួលបានទំនិញតាមការកម្រិត ប៉ុន្តែមិនហុចឱ្យដោយផ្ទាល់ដៃឡើយ។

## មិនប្រើសាច់ប្រាក់

មូលហេតុមួយទៀតក្នុងការប្តូរទៅជាការទូទាត់ប្រាក់តាមអនឡាញគឺ ដោយសារតែការកាន់សាច់ប្រាក់អាចបង្កើនហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុស។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគួរតែមានជម្រើសងាយស្រួលសម្រាប់ធ្វើកិច្ចការនេះ។ សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមមើលផ្នែកអំពី ការទទួលការបង់ប្រាក់។

## បង្ហាញអតិថិជនអំពីរបៀបដែលអ្នកធ្វើការដោយសុវត្ថិភាព

តាមរយៈការចែករំលែករូបថត វីដេអូ និងព័ត៌មានអំពីរបៀបដែលអ្នករៀបចំ និងដឹកជញ្ជូនផលិតផលដោយស្របតាមលក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្នែកសុខភាព និងសុវត្ថិភាព នោះពួកគេនឹងមានទំនុកចិត្ត និងកម្រិតកាន់តែច្រើន។



## ករណីសិក្សា

### ស្រីនាងធ្វើវីដេអូដំបូងរបស់គាត់អំពីសុវត្ថិភាពប្រឆាំងនឹងកូវីដ-១៩

អ្នកជិតខាងរបស់ស្រីនាងបានប្រាប់គាត់ថា អតិថិជនមួយចំនួនមានការព្រួយបារម្ភអំពីការកម្រិតនៃបំប៉ង ដោយសារហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុសនេះ។ ដោយសម្លឹងឃើញឱកាសនេះ គាត់បានចែករំលែកវីដេអូខ្លីមួយដែលបង្ហាញថាគាត់ និងបុគ្គលិកដុតនំប៉័ងនាំគ្នាពិនិត្យសីតុណ្ហភាពក្នុងខ្លួន នៅពេលដែលពួកគាត់មកដល់កន្លែងធ្វើការ ប្រើស្រោមដៃ និងម៉ាស់ ព្រមទាំងវេចខ្ចប់នំប៉័ងក្នុងប្រអប់ស្អាត និងបិទជិតល្អ។ គាត់បានធ្វើវីដេអូនោះទៅអតិថិជនតាម Telegram ដែលបានឆ្លើយតបដោយវិជ្ជមាន។ ការកម្រិតរបស់គាត់បានកើនឡើង ១០% នៅថ្ងៃដដែលនោះ។

# ការអនុលោមតាមច្បាប់

ការលក់គ្រឿងទេសតាមអនឡាញត្រូវឱ្យអ្នកអនុលោមតាមច្បាប់ពាណិជ្ជកម្មធម្មតាទាំងអស់ដូចជាស្តង់ដារអនាម័យចំណីអាហារ កិច្ចសន្យាពាណិជ្ជកម្ម (រួមទាំងការដោះស្រាយវិវាទ) និងលក្ខខណ្ឌតម្រូវផ្នែកការងារ។

ច្បាប់ថ្មីរបស់ កម្ពុជាស្តីពីកិច្ចការពារអ្នកប្រើប្រាស់ក៏នឹងត្រូវអនុវត្តផងដែរ។ នេះមានន័យថា អ្នកត្រូវតែផ្តល់ព័ត៌មានឱ្យអតិថិជនឱ្យបានត្រឹមត្រូវរួមទាំងអ្វីផ្សេងៗដូចជា

អត្តសញ្ញាណក្រុមហ៊ុន លក្ខខណ្ឌទូទាត់ប្រាក់ ការលុបចោល និងការបង្វិលសងផងដែរ។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនតាមអនឡាញនឹងអាចផ្តល់ជំនួយអំពីចំណុចនេះដល់អ្នក។

ច្បាប់ជាក់លាក់មួយចំនួនសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនលក់តាមអនឡាញនាតិក៏មានផងដែរ។ ការចុះឈ្មោះសម្រាប់អ្នកចូលរួមធ្វើពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិកនឹងត្រូវឱ្យមានស្របតាមច្បាប់ថ្មីរបស់កម្ពុជាស្តីពីពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិក ហើយច្បាប់ធម្មតាទាំងអស់ស្តីពីពន្ធអាជីវកម្មនឹងត្រូវអនុវត្តចំពោះអាជីវកម្មលក់តាមអនឡាញ។ ច្បាប់ថ្មីនេះក៏ត្រូវឱ្យអ្នកការពារទិន្នន័យ និងព័ត៌មានដែលអ្នកទទួលបានអំពីអតិថិជនផងដែរ។ ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូន សូមសាកសួរថាតើពួកគេអាចជួយអ្នកក្នុងការការពារទិន្នន័យនេះ និងអនុលោមតាមច្បាប់នេះដោយរបៀបណា។

# ការទទួលបានការបង់ប្រាក់

ការទទួលបានការបង់ប្រាក់តាមវិធី បង់ប្រាក់ពេលទទួលទំនិញ នៅតែជាមធ្យោបាយដ៏ពេញនិយមបំផុត ហើយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនភាគច្រើននឹងអនុញ្ញាត។ ទោះយ៉ាងណា មានចំណុចលើកទឹកចិត្ត និងគុណសម្បត្តិដ៏ជុំវិញការប្តូរទៅជាការទូទាត់ប្រាក់តាមអនឡាញ។ ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនជាច្រើនអាចផ្តល់ម៉ាស៊ីន រូតកាត ដោយឥតគិតថ្លៃដើម្បីដំណើរការ និងទូទាត់ប្រាក់ដោយស្វ័យប្រវត្តិ។

ការប្តូរទៅជាការទូទាត់ប្រាក់តាមអនឡាញក៏អាចជួយពង្រីកអាជីវកម្មរបស់អ្នកបានផងដែរតាមរយៈការផ្តល់ព័ត៌មានដែលធនាគារ និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងត្រូវការចាំបាច់ ដើម្បីផ្តល់កម្ចីនិងការពារអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ ជាចុងក្រោយ ការជ្រើសរើសវិធី មិនប្រើសាច់ប្រាក់ អាចបញ្ចៀសហានិភ័យនៃការឆ្លងវីរុសកូវីដ-១៩ តាមរយៈការកាន់ក្រដាសប្រាក់ និងកាត់បាន។



ប្រសិនបើអ្នកចូលរួមជាមួយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនគ្រឿងទេស ពួកគេទំនងជានឹងផ្តល់គ្រឿង សម្រួលសម្រាប់ទទួលបានការបង់ប្រាក់តាមអនឡាញ។ ជាធម្មតា គ្រឿងសម្រួលនេះជាកន្លែងដែលអតិថិជនរបស់អ្នកទូទាត់ប្រាក់តាមរយៈកម្មវិធីដោយប្រើបណ្តុំឥណទាន/បណ្តុំឥណទាន ហើយប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនប្រមូលប្រាក់ រួចផ្ញើចំនួនទឹកប្រាក់ដែលពួកគេជំពាក់ទៅគណនីធនាគាររបស់ក្រុមហ៊ុនអ្នកដោយផ្ទាល់។ ជាធម្មតា ប្រព័ន្ធដឹកជញ្ជូនក៏អាច ដាក់បញ្ចូលគ្នា ជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវាទូទាត់ប្រាក់ (PiPay, Wing, ABA Pay ។ល។) ដែលអ្នកជ្រើសរើសផងដែរ។ សូមមើល ព័ត៌មានបន្ថែម ដើម្បីទទួលបានឧទាហរណ៍ខ្លះៗនៅប្រទេសកម្ពុជា។ ប្រសិនបើអ្នកសម្រេចចិត្តលក់តាមអនឡាញដោយខ្លួនអ្នកផ្ទាល់ អ្នកគួរតែពិភាក្សាជាមួយធនាគាររបស់អ្នកអំពីប្រភេទនៃគ្រឿងសម្រួលសម្រាប់អាជីវករដែលពួកគេផ្តល់ជូនជាមុនសិន។ ចំណុចនេះអាចពាក់ព័ន្ធនឹងការរៀបចំ គណនីអាជីវករ (ដើម្បីទទួល ការទូទាត់ប្រាក់ក្នុងនាមអាជីវកម្ម) និង ច្រកទូទាត់ប្រាក់ (ដែលភ្ជាប់ហាងរបស់អ្នកជាមួយគណនីអាជីវករ)។ អ្នកជ្រើសរើសជម្រើសមួយណាក៏មានថ្លៃសេវាដែរ ដូច្នេះ សូមពិនិត្យមើល និងប្រៀបធៀបដោយប្រុងប្រយ័ត្ន។

## ករណីសិក្សា

### វីរៈ និងចន្ទាគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់របស់ពួកគាត់

ឥឡូវនេះ វីរៈ បានចុះឈ្មោះប្រើសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនអាហារតាមអនឡាញជាច្រើន។ គាត់ធ្វើការចាប់ទៅអតិថិជនទូទាំងទីក្រុងភ្នំពេញ ដោយប្រើប្រព័ន្ធកុម្មុំតាមទូរសព្ទលក់ប្រចាំថ្ងៃ។ គាត់អាចតាមដានការទូទាត់ប្រាក់បានយ៉ាងងាយស្រួលដោយសារមានប្រវត្តិនៃការកុម្មុំនៅក្នុងកម្មវិធីរបស់អាជីវករ។ ប្រព័ន្ធមួយចំនួនទូទាត់ប្រាក់ឱ្យគាត់ដោយផ្ទាល់នៅពេលទៅទទួល ខណៈដែលប្រព័ន្ធផ្សេងទៀតទូទាត់ពីរដងក្នុងមួយសប្តាហ៍ដោយប្រើការផ្ទេរតាមធនាគារ។

ដោយអាចតាមដានការទូទាត់ប្រាក់ និងការកុម្មុំបានហើយនោះគាត់កាន់តែមានទំនុកចិត្តក្នុងការកុម្មុំបន្ថែមផ្ទៃឈើច្រើនជាងមុនសម្រាប់សប្តាហ៍បន្តបន្ទាប់។ ឥឡូវនេះ ចន្ទាត់ពុងពិចារណាលើជម្រើសខ្ចីប្រាក់ ដើម្បីកែលម្អគុណភាពអាហារឱ្យប្រសើរជាងនេះ។ អ្វីៗកំពុងដំណើរការបានល្អប្រសើរ!

# កាលក៍ គ្រឿងទេស

តាមអនឡាញ  
នៅប្រទេសកម្ពុជា



## GOOD PRACTICE GUIDE CAMBODIA

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



### ការប្រកាសមិនទទួលខុសត្រូវ

ការបោះពុម្ពផ្សាយនេះត្រូវបានផ្តល់មូលនិធិដោយ  
រដ្ឋាភិបាលអូស្ត្រាលី តាមរយៈ ក្រសួងការបរទេស និងពាណិជ្ជកម្ម។

ទស្សនៈដែលបានបង្ហាញនៅក្នុងការបោះពុម្ពផ្សាយនេះ គឺជាទស្សនៈរបស់អ្នកនិពន្ធ តែម្នាក់ប៉ុណ្ណោះហើយមិនមែនជាទស្សនៈរបស់រដ្ឋាភិបាលអូស្ត្រាលីទេ។