

**ការកសាងភាពធន់ក្នុងអំឡុងពេល និង ព្យាយាមធានាសុខភាពនៃមេឃាតកូវីដ-១៩**



គោលការណ៍ណែនាំអំពីកូវីដ-១៩ និងបញ្ជីសកម្មភាព



សម្រាប់រោងចក្រកាត់ដេរ និងអ្នកគ្រប់គ្រង

# ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត៖ ការបង្កើត វត្តមានអាជីវកម្មលើអ៊ីនធឺណិត

គោលការណ៍ណែនាំនេះជួយអ្នកគ្រប់គ្រង និងម្ចាស់រោងចក្រក្នុងការបង្កើតវត្តមានអាជីវកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយពីរោងចក្ររបស់ពួកគេ និងជួយសម្រួលដល់ការទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញ។

## ការចាប់ផ្តើម



រួមបញ្ចូល៖  
ឧទាហរណ៍  
នៃវេទិកា  
បញ្ជីត្រួតពិនិត្យ

### គោលការណ៍ណែនាំនេះផ្តោតលើ៖

- ▶ ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធឌីជីថលក្នុងស្ថានភាពនៃជំងឺរាតត្បាត
- ▶ មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការធ្វើអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត
- ▶ អនុសាសន៍ស្តីពីវិធីបង្កើតវត្តមានអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត



## 1. ហេតុអ្វីបានជាការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធឌីជីថលជាកិច្ចការ សំខាន់ក្នុងអំឡុងពេលនៃការរាតត្បាតនៃមេឃាតកូវីដ-១៩

ខណៈពេលដែលមានវត្តមានលើអ៊ីនធឺណិតកាន់តែមានសារៈសំខាន់សម្រាប់សហគ្រាសដែល ចង់នាំមុខគ្នាប្រយោជន៍របស់ខ្លួន ការធ្វើឌីជីថលនិយកម្មអាជីវកម្មត្រូវបានគេមើលឃើញ ថាកាន់តែ មានសន្ទុះខ្លាំងឡើង ក្នុងពេលមានការរាតត្បាតនៃមេឃាតកូវីដ-១៩។ ក្នុងពេលមានវិបត្តិនេះ នៅ ពេលដែលការជួប និងការធ្វើដំណើរផ្ទាល់មិនអាចធ្វើទៅបាន រោងចក្រកាត់ដេរត្រូវតែរកវិធីថ្មីដើម្បី




ការបង្កើតវត្តមាននៅ  
លើអ៊ីនធឺណិតអាច  
ជួយឱ្យរោងចក្រ  
របស់អ្នកទាក់ទាញ  
អតិថិជនថ្មីៗ។

ទាក់ទងជាមួយអ្នកទិញ និងកំណត់បណ្តាញលក់ដែលអាចជួយធ្វើឱ្យផលិតកម្មមាន  
ដំណើរការបន្តទៅមុខ។



ការបង្កើតវត្តមានលើអ៊ីនធឺណិតអាចជួយឱ្យរោងចក្ររបស់អ្នកត្រូវបានគេមើលឃើញកាន់តែ  
ច្រើន ហើយអាចជួយអ្នកក្នុងការទាក់ទងជាមួយអ្នកទិញដែលមានស្រាប់ ក៏ដូចជាទាក់ទាញ  
អតិថិជនថ្មីៗ។ ទោះបីជាការបង្កើតវត្តមានតាមអ៊ីនធឺណិតហាក់ដូចជាពិបាកពីដំបូងមែន  
ប៉ុន្តែមានដំណោះស្រាយសាមញ្ញៗជាច្រើន ដែលនឹងមិនតម្រូវឱ្យអ្នកវិនិយោគលុយច្រើន ឬ  
ជួលបុគ្គលិកទេ។

ជាមួយ ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មតាមប្រព័ន្ធខ្លីដីថវិកាអាចជួយរោងចក្ររបស់អ្នក៖

-  ឱ្យអ្នកពាក់ព័ន្ធក្នុងឧស្សាហកម្មអាចមើលឃើញកាន់តែច្រើន
-  ទាក់ទាញអតិថិជនថ្មីៗ
-  ទទួលបានការបញ្ជាទិញថ្មីៗ ដោយឆាប់រហ័ស និងតាមរចនាសម្ព័ន្ធ



## 2. មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃការធ្វើអាជីវកម្មតាមអ៊ីនធឺណិត

នៅក្នុងពិភពខ្លីដីថវិកាពេលវេលាបច្ចុប្បន្ននេះ មានវេទិកានិងគេហទំព័រផ្សេងៗគ្នាជាច្រើនដែល  
អ្នកអាចពិចារណា នៅពេលអ្នកបង្កើតវត្តមានអាជីវកម្មតាមអ៊ីនធឺណិតរបស់អ្នក។ ក្នុងនាម  
ជាអ្នកគ្រប់គ្រងរោងចក្រ អ្នកត្រូវពិចារណាតាំងពីការចាប់ផ្តើមថាតើបណ្តាញណាដែល  
សមស្របសម្រាប់អ្នក។ វិធីដែលអ្នកអាចកំណត់រកវាបានគឺដោយពិចារណាពីមូលហេតុ  
ដែលអ្នកចង់បង្កើតវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិត តើអ្នកណាដែលជាគោលដៅរបស់អ្នក



(ឧទាហរណ៍ អ្នកទិញ) និងធនធានអ្វីខ្លះ (ទាំងថវិកា និងពេលវេលា) ។

ជាទូទៅ មានវិធីពីរយ៉ាងដើម្បីបង្កើតវត្ថុមានលើអ៊ីនធឺណិត និងដើម្បីទាក់ទងដល់ក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក។ វិធីផ្ទាល់ និងវិធីប្រយោល៖

▶ **វិធីសាស្ត្រផ្ទាល់៖** អ្នកបង្កើតគេហទំព័រផ្ទាល់ខ្លួន និងហាងលក់តាមអ៊ីនធឺណិត។

▶ **គុណសម្បត្តិ**

- គ្រប់គ្រងការលក់ដោយផ្ទាល់
- ផ្សព្វផ្សាយម៉ាកយីហោផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក

▶ **គុណវិបត្តិ**

- បុគ្គលិកត្រូវថែទាំគេហទំព័រ
- ការវិនិយោគដំបូងខ្ពស់ដើម្បីបង្កើតវា

▶ **វិធីសាស្ត្រប្រយោល៖** អ្នករៀបចំគេហទំព័រ និងហាងលក់តាមអ៊ីនធឺណិតតាមរយៈវេទិកាភាគីទីបី។ ឧទាហរណ៍នៃវេទិកាទាំងនេះមានដូចជា Foursource ឬ Amazon Marketplaces ។

▶ **គុណសម្បត្តិ**

- ការវិនិយោគដំបូងទាប
- មិនចាំបាច់ចំណាយកំលាំងច្រើនថែទាំគេហទំព័រ

▶ **គុណវិបត្តិ**

- ការបង់កំរៃជើងសារដល់អ្នកលក់ភាគីទីបី
- អ្នកមិនអាចផ្សព្វផ្សាយម៉ាកយីហោផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកតាមរបៀបដូចគ្នាទេ

ប្រសិនបើអ្នកទើបតែចាប់ផ្តើមបង្កើតវត្ថុមានលើអ៊ីនធឺណិតសម្រាប់រោងចក្ររបស់អ្នក វិធីសាស្ត្រប្រយោលអាចជាជំហានដំបូងដែលងាយស្រួលមួយ ដោយសារការវិនិយោគដំបូងទាបរបស់វា និងភាពងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រវត្តិប្រអូនឡាញរបស់អ្នក។



### 3. ការត្រៀមអនុវត្តសកម្មភាព

ដោយសារយើងបានពិនិត្យនូវអត្ថប្រយោជន៍សំខាន់ៗនៃបង្កើតវត្ថុមានលើអ៊ីនធឺណិត និងពិភាក្សាវិធីសាស្ត្រពីរក្នុងការបង្កើតវត្ថុមាននេះ ជំហានខាងក្រោមអាចជួយអ្នកឱ្យបង្កើតវត្ថុមានលើអ៊ីនធឺណិតសម្រាប់រោងចក្ររបស់អ្នក។



# ៦ ជំហានដែលរោងចក្រអាចអនុវត្ត ដើម្បីបង្កើតវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិត

- ០១** កំណត់គោលដៅរបស់អ្នក  
ត្រូវមានភាពច្បាស់អំពីគោលដៅ និងពេលវេលារបស់អ្នកសម្រាប់បង្កើតវត្តមានលើអ៊ីនធឺណិត
- ០២** ស្វែងយល់ពីក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក  
កំណត់ និងវិភាគក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក
- ០៣** ស្វែងរកវេទិកាដែលសមស្រប  
សម្រេចចិត្តដោយផ្អែកលើព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ថាតើវេទិកាណាដែលអ្នកត្រូវជ្រើសរើស
- ០៤** បង្កើតប្រវត្តិរូបក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកនៅលើវេទិកានោះ  
រៀបចំ និងបំពេញប្រវត្តិរូបក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នក ដោយប្រើព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធ និងសាមញ្ញ
- ០៥** ស្វែងរកអតិថិជនថ្មីៗ  
ធ្វើការទាក់ទងជាមួយក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក
- ០៦** ផ្សព្វផ្សាយវត្តមានលើអ៊ីនធឺណិតរបស់អ្នក  
ទាញប្រយោជន៍ពីវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិត របស់អ្នកដើម្បីទាក់ទងបានអតិថិជនរបស់អ្នក



# ចាប់ផ្តើមអនុវត្តវិធានការ៖ បញ្ជីត្រួតពិនិត្យជាងចក្រ

## 1. កំណត់គោលដៅរបស់អ្នក

មុននឹងធ្វើសកម្មភាពណាមួយ អ្នកត្រូវដឹងឱ្យច្បាស់អំពីអ្វីដែលអ្នកចង់សម្រេចជាមួយនឹងវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិតរបស់អ្នកនោះ។

សកម្មភាព	ភាពងាយស្រួលនៃការអនុវត្ត	ពេលវេលា	ជីក <input checked="" type="checkbox"/>
<p>គិតអំពីគោលបំណងធំរបស់អ្នកចំពោះការបង្កើតវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិតសម្រាប់ជាងចក្ររបស់អ្នក៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ តើអ្នកចង់ទាក់ទងអ្នកទិញថ្មី និងធ្វើពិធីកម្មមូលដ្ឋានអតិថិជនរបស់អ្នកទេ?</li> <li>▶ តើអ្នកចង់ផ្លាស់ប្តូរអន្តរកម្មរបស់អ្នកជាមួយអ្នកទិញដែលមានស្រាប់ទៅលើអ៊ីនធឺណិតជាបណ្តើរៗទេ?</li> <li>▶ តើអ្នកចង់ប្រើវត្តមានលើអ៊ីនធឺណិតរបស់អ្នកដើម្បីទាក់ទងជាមួយអ្នកពាក់ព័ន្ធក្នុងឧស្សាហកម្មផ្សេងទៀត ដូចជាជាងចក្រផ្សេងទៀត អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ឬសមាគមផ្សេងៗដែរឬទេ?</li> </ul>	✓✓✓	»»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>ពិចារណាថាតើធនធានអ្វីខ្លះដែលអ្នកមានដើម្បីបង្កើតវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិតសម្រាប់ជាងចក្ររបស់អ្នក។ ប្រើព័ត៌មាននេះនៅពេលសម្រេចចិត្តស្តីពីបណ្តាញសមស្របសម្រាប់ជាងចក្ររបស់អ្នកដើម្បីបង្កើតវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិត (ជំហានទី ៣) ។</p> <p>សំណួរដែលអ្នកត្រូវសួរខ្លួនឯង៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ តើមានថវិកាណាខ្លះសម្រាប់អនុវត្តគោលបំណងនេះ? ចំណាយនៃការបង្កើតវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិតអាចរាប់ចាប់ពីសេវាឥតគិតថ្លៃរហូតដល់តម្លៃរាប់ពាន់ដុល្លារ។</li> <li>▶ តើអ្នកមានផែនការពេលវេលាយ៉ាងណា? តើអ្នកចង់បង្កើតប្រវត្តិប្រអូនឡានសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នកក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានថ្ងៃខាងមុខ ឬតើអ្នកចង់អនុវត្តការដំណើរការដែលអាចចំណាយពេលយូរ (ចាប់ពីរាប់សប្តាហ៍ទៅដល់រាប់ខែ)?</li> <li>▶ តើអ្នក និងបុគ្គលិករបស់អ្នកមានចំណេះដឹងអនុវត្តកម្រិតណា? តើអ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកលក់របស់អ្នកអាចដោះស្រាយសំណួរអតិថិជនដែលបានសួរតាមឌីជីថលបានទេ?</li> </ul>	✓✓	»»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>

## 2. ស្វែងយល់ពីក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក

បន្ទាប់មក អ្នកគួរតែកំណត់ក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក។ ដោយកំណត់ក្រុមគោលដៅដែលអ្នកចង់បង្ហាញវត្តមានជាងចក្ររបស់អ្នកតាមអ៊ីនធឺណិត អ្នកក៏អាចយល់ពីឥរិយាបថអនុវត្តរបស់ពួកគេដែរ។ ដើម្បីទាក់ទងដល់ក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក ការយល់ដឹងអំពីឥរិយាបថអនុវត្តរបស់ពួកគេគឺជារឿងចាំបាច់ណាស់។ អ្នកត្រូវវិភាគថាតើអតិថិជនរបស់អ្នកស្វែងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មថ្មីៗ លើអ៊ីនធឺណិតដោយរបៀបណា តើលក្ខណៈសម្បត្តិអ្វីខ្លះរបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលពួកគេចង់បាន ហើយតើពួកគេរកមើលណាខ្លះជាចម្បង។

សកម្មភាព	ភាពងាយស្រួលនៃការអនុវត្ត	ពេលវេលា	ជីក <input checked="" type="checkbox"/>
<p>កំណត់ថាតើក្រុមគោលដៅរបស់អ្នកជានរណា៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ តើពួកគេជាអតិថិជនដែលមានស្រាប់របស់អ្នកឬ? បើដូច្នោះ តើអតិថិជនរបស់អ្នកគឺជាជាងចក្រក្នុងស្រុកផ្សេងទៀតមែនទេ? ឬតើអ្នកមានអាជ្ញាប័ណ្ណនាំចេញ ហើយតែងតែលក់ទៅឱ្យអ្នកទិញអន្តរជាតិ?</li> <li>▶ តើអ្នកចង់ដៅភាគីពាក់ព័ន្ធផ្សេងទៀតក្នុងវិស័យឧស្សាហកម្មទេ, ឧទាហរណ៍ភ្នាក់ងារឬជាងចក្ររបស់អ្នកផ្គត់ផ្គង់?</li> </ul>	✓✓✓	»»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>

<p>សូមចងចាំថាអ្នកត្រូវការវិធីសាស្ត្រផ្សេងទៀត ដើម្បីទាក់ទងដល់ក្រុមគោលដៅផ្សេងៗ។ ដូច្នោះ សូមជ្រើសរើសក្រុមគោលដៅមួយក្រុម (ឧទាហរណ៍ រោងចក្រក្នុងស្រុក) ដើម្បីចាប់ផ្តើម។</p>			
<p>អភិវឌ្ឍការយល់ដឹងអំពីក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក ដោយស្ទង់ខ្លួនឯងនូវសំណួរដូចខាងក្រោម៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ តើប្រវត្តិរូបនៃក្រុមគោលដៅរបស់អ្នកមានលក្ខណៈយ៉ាងដូចម្តេច? <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ទំហំអាជីវកម្ម</li> <li>▶ លក្ខណៈពិសេសរបស់ផលិតផល</li> <li>▶ ទីតាំងភូមិសាស្ត្រ</li> <li>▶ របៀបទំនាក់ទំនងដែលចង់បាន</li> </ul> </li> <li>▶ តើក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក ជាទូទៅ ស្វែងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់ថ្មីយ៉ាងដូចម្តេច?</li> <li>▶ តើក្រុមគោលដៅរបស់អ្នកប្រើវេទិកាអនឡាញអ្វីខ្លះ?</li> </ul> <p><b>គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖</b> ដើម្បីឆ្លើយសំណួរទាំងនេះ អ្នកអាចស្រាវជ្រាវតាមអ៊ីនធឺណិត និង ជជែកជាមួយអ្នកផ្សេងទៀតដែលមានវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិតរួចហើយ (ប្រសិនបើអ្នកស្គាល់ពួកគេ) ។</p>	✓	<p>» » »</p> <p>រយៈពេលខ្លី / រយៈពេលមធ្យម</p>	□

### 3. ស្វែងរកវេទិកាដែលសមស្រប

ចុងក្រោយ អ្នកត្រូវសម្រេចចិត្តថាតើមួយណាជាវេទិកាសមស្របសម្រាប់អ្នក។ នេះគួរតែជាការសម្រេចចិត្តដែលផ្អែកលើព័ត៌មានគ្រប់គ្រាន់ដែលអ្នកត្រូវពិចារណាលើព័ត៌មានដែលអ្នកបានប្រមូលក្នុងពីរជំហានមុន។ ដោយសារការប្រើវិធីសាស្ត្រប្រយោលគឺជាជម្រើសដែលពេញចិត្តប្រសិនបើអ្នកទើបតែចាប់ផ្តើមបង្កើតវត្តមានលើអ៊ីនធឺណិត សកម្មភាពខាងក្រោមគឺផ្អែកលើការស្វែងរកវេទិកាសមស្របសម្រាប់អ្នក។

**គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖** ប្រើប្រាស់វេទិកាដែលត្រូវបានណែនាំ ហើយវាយតម្លៃវាដោយប្រើជំនួយពីបញ្ជីត្រួតពិនិត្យនៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ក ។

សកម្មភាព	ភាពងាយស្រួលនៃការអនុវត្ត	ពេលវេលា	ជីក ✓
<p>ចាប់ផ្តើមដោយពិនិត្យបញ្ជីវេទិកាដែលត្រូវបានណែនាំ ក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ក។ ទាក់ទងស្ថាប័ននានា ដូចជាសមាគមរោងចក្រកាត់ដេរបស់អ្នក ឬរោងចក្រផ្សេងទៀត ដើម្បីស្វែងយល់ថាតើវេទិកាប្រភេទណាខ្លះដែលពួកគេស្គាល់ និងចង់ណែនាំឱ្យអ្នក។</p> <p>រៀបចំបញ្ជីវេទិកាដែលអាចសក្តិសមសម្រាប់អ្នក។</p> <p><b>គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖</b> អ្នកអាចប្រើបញ្ជីដែលមាននៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ក សម្រាប់គោលបំណងនេះ។</p>	✓✓✓	<p>» »</p> <p>រយៈពេលខ្លី</p>	□
<p>វាយតម្លៃជម្រើសវេទិកាផ្សេងៗគ្នាដោយផ្អែកលើលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលទាក់ទងនឹងអ្នក។ លក្ខណៈវិនិច្ឆ័យអាចរាប់បញ្ចូល (ប្រសិនបើចង់ អ្នកអាចដកចេញ/បន្ថែមលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យដែលទាក់ទងនឹងអ្នក) ដូចជា៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ពេញនិយមក្នុងចំណោមក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក</li> <li>▶ ភាពងាយស្រួលក្នុងការបង្កើត និងថែទាំប្រវត្តិរូបរបស់អ្នកធ្វើឱ្យបុគ្គលិករបស់អ្នកអាចគ្រប់គ្រងប្រវត្តិរូបរបស់អ្នកបាន</li> <li>▶ ចំណាយ/កម្រៃជើងសារនៃវេទិកាដែលសមនឹងខ្ពង់ខ្ពស់ចំណាយរបស់អ្នក</li> <li>▶ លទ្ធភាពក្នុងការកែ/ផ្លាស់ប្តូរប្រវត្តិរូបសម្រាប់រោងចក្ររបស់អ្នក</li> <li>▶ លទ្ធភាពក្នុងការដាក់បញ្ចូលរូបថត និងព័ត៌មានលម្អិតពីតម្លៃផលិតផលរបស់អ្នក</li> <li>▶ លទ្ធភាពក្នុងការផ្ញើសារដោយផ្ទាល់ទៅរោងចក្រ/អ្នកទិញ</li> <li>▶ លទ្ធភាពក្នុងការលក់តាមអ៊ីនធឺណិត</li> <li>▶ មានឧបករណ៍ស្វែងរកដើម្បីស្វែងរកប្រវត្តិរូបក្រុមហ៊ុនផ្សេងទៀត</li> </ul> <p><b>គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖</b> អ្នកអាចប្រើបញ្ជីត្រួតពិនិត្យដែលមាននៅក្នុងឧបសម្ព័ន្ធ ក សម្រាប់គោលបំណងនេះ។</p>	✓✓✓	<p>» » »</p> <p>រយៈពេលខ្លី</p>	□

<p>ផ្នែកលើការវាយតម្លៃរបស់អ្នក សូមកំណត់ថាតើវេទិកាណាដែលសមស្របសម្រាប់អ្នកចុះឈ្មោះរវាងចក្ររបស់អ្នក។ មិនមានបញ្ហាអ្វីទេក្នុងការចុះឈ្មោះរវាងចក្ររបស់អ្នកនៅលើវេទិកាច្រើន ដរាបណាអ្នកមានពេលវេលា និងធនធានដើម្បីរក្សាវត្តមានអនុញ្ញាតរបស់អ្នកនៅលើវេទិកានីមួយៗ។</p>	✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
---	----	------------------	--------------------------

#### 4. បង្កើតប្រវត្តិរបស់អ្នកនៅលើវេទិកា

ដោយសារអ្នកបានជ្រើសរើសវេទិការបស់អ្នកហើយ ឥឡូវអ្នកអាចចាប់ផ្តើមបង្កើតប្រវត្តិរបស់អ្នកបាន។ ប្រវត្តិរបស់អ្នកដែលផ្តល់ព័ត៌មានពេញលេញនិងច្បាស់លាស់នឹងជួយបង្កើនឱកាសដែលអ្នកអាចបង្ហាញវត្តមានទៅដល់ក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក។

សកម្មភាព	ភាពងាយស្រួលនៃការអនុវត្ត	ពេលវេលា	ជីក ✓
<p>ដំបូង ត្រូវផ្សំខ្លួនអ្នកជាមួយនឹងវេទិកានោះ និងមុខងាររបស់វា។</p> <p><b>គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖</b> វេទិកាមួយចំនួនផ្តល់ជូនរូបថត ឬវីដេអូពន្យល់សម្រាប់ជាការណែនាំ។</p>	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>ពិនិត្យមើលប្រវត្តិរបស់អ្នកនៃរវាងចក្រផ្សេងទៀតដែលមានផលិតផលស្រដៀងនឹងអ្នកដើម្បីស្វែងយល់ចំណុចខាងក្រោម៖</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ តើអ្នកត្រូវការព័ត៌មានអ្វីខ្លះដើម្បីបំពេញប្រវត្តិរបស់អ្នក?</li> <li>▶ តើរវាងចក្រទាំងនេះបង្ហាញប្រវត្តិរបស់អ្នកតាមរយៈអត្ថបទ និងរូបថតយ៉ាងដូចម្តេច?</li> </ul> <p><b>គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖</b> ឧបសម្ព័ន្ធ ខ បង្ហាញឧទាហរណ៍នៃប្រវត្តិរបស់អ្នកនៃរវាងចក្រនៅលើវេទិកាពីរ។</p>	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>ទាក់ទងទៅរវាងចក្រដែលបានបង្កើតប្រវត្តិរបស់អ្នកដោយផោគដើមនៅលើវេទិកានោះ។ សូមព្យាយាមគន្លឹះ និងល្បិចនៅពេលអ្នកបង្កើតប្រវត្តិរបស់អ្នក។</p>	✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>សរសេរអត្ថបទមួយពិពណ៌នាអំពីរវាងចក្ររបស់អ្នក។ ផ្តល់ព័ត៌មានសំខាន់បំផុតអំពីរវាងចក្ររបស់អ្នក ដែលរួមមានផលិតផលដែលអ្នកផលិត បរិមាណផលិតកម្ម និងបរិមាណលក់របស់អ្នក និងចំនួនបុគ្គលិក។ លើសពីនេះ វានឹងកាន់តែល្អ ប្រសិនបើអ្នកអាចបញ្ចូលព័ត៌មានអំពីគុណសារៈប្រយោជន៍ នៃការធ្វើអាជីវកម្មជាមួយក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នក។</p> <p>អត្ថបទនេះគួរតែមានតម្លាភាព មានភាពវិជ្ជមាននិងសាមញ្ញ ដើម្បីទទួលបានចំណាប់អារម្មណ៍របស់អ្នកអានល្អពីរវាងចក្ររបស់អ្នក។</p>	✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>បន្ថែមព័ត៌មានស្តីពីវិញ្ញាបនប័ត្រដែលអ្នកមាន និងការអនុវត្តស្តីពីនិរន្តរភាព/អនុលោមភាពរបស់រវាងចក្រអ្នក។</p>	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>បញ្ចូលព័ត៌មានទំនាក់ទំនងលម្អិតរបស់អ្នក ដូចជាលេខទូរស័ព្ទ អ៊ីមែល ឬលេខសំគាល់ Skype ដើម្បីឱ្យក្រុមហ៊ុនដែលចាប់អារម្មណ៍អាចទាក់ទងអ្នក។</p>	✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>ក្នុងកំឡុងពេលនៃជំងឺរាតត្បាតនេះ អតិថិជនសក្តានុពលក៏អាចគិតថាព័ត៌មានអំពីការឆ្លើយតបចំពោះជំងឺកូវីដ-១៩ របស់អ្នកមានអត្ថប្រយោជន៍ដែរ។ សរសេរកថាខណ្ឌនីមួយៗឱ្យខ្លី និងសរសេរពីវិធានការណ៍ដែលរវាងចក្ររបស់អ្នកបានអនុវត្ត ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាកូវីដ-១៩ និងដោះស្រាយបញ្ហាសុខភាព និងសុវត្ថិភាពរបស់អ្នករបស់អ្នក។ បន្ថែមព័ត៌មាននេះទៅក្នុងការពិពណ៌នាអំពីរវាងចក្ររបស់អ្នក។</p>	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>ថតរូបរវាងចក្រ និងផលិតផលរបស់អ្នក។ ត្រូវប្រាកដថារូបថតរបស់អ្នកមានពន្លឺល្អ ផ្តិតយកទិដ្ឋភាពបានល្អ ហើយវាបង្ហាញយ៉ាងច្បាស់នូវអ្វីដែលអ្នកចង់បង្ហាញ។</p> <p>សូមចងចាំថាអ្វីដែលអ្នកបង្ហាញនៅលើអ៊ីនធឺណិត បង្ហាញពីគុណភាពនៃក្រុមហ៊ុន និងផលិតផលរបស់អ្នក។ ដូច្នេះ គួរចៀសវាងការដាក់បញ្ចូលរូបភាពមិនល្អ ឬមានគុណភាពទាប។</p>	✓✓	»» »» រយៈពេលខ្លី / រយៈពេលមធ្យម	<input type="checkbox"/>

## 5. ស្វែងរកអតិថិជនថ្មីៗ

បន្ទាប់ពីបង្កើតប្រវត្តិរបស់អ្នកនៅលើវេទិកានោះហើយ អ្នកគួរតែរកមធ្យោបាយដើម្បីទាក់ទងជាមួយក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក។ នៅលើវេទិកាខ្លះ អ្នកអាចទាក់ទងអ្នកប្រើប្រាស់ផ្សេងទៀតដោយផ្ទាល់ តែវេទិកាខ្លះទៀតអនុញ្ញាតឱ្យតែអ្នកទិញប៉ុណ្ណោះដែលអាចទាក់ទងបាន។

សកម្មភាព	ភាពងាយស្រួលនៃការអនុវត្ត	ពេលវេលា	ជីក <input checked="" type="checkbox"/>
<b>វេទិកាអនុញ្ញាតឱ្យទាក់ទងអ្នកប្រើប្រាស់ផ្សេងទៀតដោយផ្ទាល់។</b>			
ចាប់ផ្តើមស្វែងរក ក្រុមគោលដៅរបស់អ្នកនៅលើវេទិកានោះ និងបង្កើតបញ្ជីអ្នកប្រើប្រាស់ដែលអ្នកចង់ទាក់ទង។	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
សរសេរអត្ថបទខ្លីមួយដែលអ្នកអាចប្រើដើម្បីទាក់ទងអ្នកទិញ/រាងចក្រសក្តានុពល។ អត្ថបទនេះគួរតែរួមបញ្ចូល៖ <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ហេតុអ្វីបានជាអ្នកទាក់ទងទៅអ្នកទិញ/រាងចក្រនោះ</li> <li>▶ តើផលិតផលអ្វីដែលអ្នកផលិត និងអ្វីដែលធ្វើឱ្យអ្នកលេចធ្លោពីរាងចក្រផ្សេងទៀត</li> <li>▶ វិធីសាស្ត្ររបស់អ្នកស្តីពីនិរន្តរភាព និងលក្ខខណ្ឌការងារ</li> <li>▶ អ្វីដែលអ្នកចង់ស្វែងយល់ជាមួយអ្នកទិញ/រាងចក្រនោះ</li> <li>▶ ព័ត៌មានទំនាក់ទំនងរបស់អ្នក</li> </ul>	✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
ទាក់ទងអ្នកប្រើប្រាស់នៅលើបញ្ជីរបស់អ្នក។ <b>ប្រើសារផ្ទាល់ដោយប្រុងប្រយ័ត្ន៖</b> កុំធ្វើសារច្រើនប្រសិនបើគ្មានការឆ្លើយតបពីទំនាក់ទំនងរបស់អ្នក ហើយព្យាយាមកុំបង្ខំពេក។	✓	»» »» រយៈពេលខ្លី / រយៈពេលមធ្យម	<input type="checkbox"/>
ទាក់ទងបន្តជាមួយអ្នកទិញ/រាងចក្រ មួយសប្តាហ៍ក្រោយ។	✓	»» »» រយៈពេលខ្លី / រយៈពេលមធ្យម	<input type="checkbox"/>
<b>វេទិកាអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ទាក់ទងរាងចក្របាន។</b>			
ប្រសិនបើវេទិកានោះអនុញ្ញាតឱ្យតែអ្នកទិញជាអ្នកទាក់ទង អ្នកត្រូវបង្កើនប្រសិទ្ធភាពប្រវត្តិរបស់អ្នក ដើម្បីឱ្យក្រុមហ៊ុនអ្នកលេចចេញនៅក្នុងលទ្ធផលនៃការស្វែងរកតាមអ៊ិនធឺណិតរបស់ក្រុមគោលដៅរបស់អ្នក។ ដើម្បីធ្វើឱ្យប្រវត្តិរបស់អ្នកមានប្រសិទ្ធភាព ត្រូវវិភាគពីអ្វីដែលអ្នកទិញ/រាងចក្រចង់បាន។ សូមកត់ចំណាំពាក្យគន្លឹះ និងមើលរបៀបដែលគេសរសេរអត្ថបទនោះនៅក្នុង៖ <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ប្រវត្តិរបស់អ្នកទិញ/រាងចក្រ</li> <li>▶ ទំព័រពិពណ៌នាពីការបញ្ជាទិញ</li> <li>▶ ប្រវត្តិរបស់រាងចក្រជោគជ័យផ្សេងទៀត</li> </ul> <b>គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖</b> សម្រាប់វេទិកាមួយចំនួន អ្នកក៏អាចបង់ប្រាក់ដើម្បីបង្ហាញវត្តមានរបស់អ្នកនៅផ្នែកខាងលើនៃបញ្ជីលទ្ធផលស្វែងរកផងដែរ។ ប៉ុន្តែ វាអាចនឹងត្រូវចំណាយខ្ពស់។	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
កែសម្រួលប្រវត្តិរបស់អ្នកដោយផ្អែកលើការស្រាវជ្រាវរបស់អ្នក និងវិភាគថាតើអ្នកទទួលបានការសុំទាក់ទងបន្ថែមពីអ្នកទិញដែរ ឬទេ។ បើមិនទទួលបានទេ ត្រូវគិតអំពីវិធីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពប្រវត្តិរបស់អ្នក ដើម្បីបង្កើនឱកាសដែលពួកគេនឹងទាក់ទងមកអ្នក។ <b>គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖</b> ជជែកជាមួយរាងចក្រផ្សេងទៀតដែលបានបង្កើតប្រវត្តិរបស់អ្នក របស់ពួកគេដោយជោគជ័យ ហើយសួរពួកគេពីគន្លឹះ និងល្បិចដើម្បីធ្វើវា។ ប្រសិនបើអាចធ្វើបាន សូមទាក់ទងទៅអ្នកទិញរបស់អ្នក និងស្វែងយល់ពីអ្វីដែលពួកគេកំពុងស្វែងរកនៅលើវេទិកាទាំងនេះ។	✓✓	»» »» រយៈពេលមធ្យម	<input type="checkbox"/>



## 6. ផ្សព្វផ្សាយវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិតរបស់អ្នក

ការបង្កើតប្រវត្តិរបស់អ្នកនៅលើវេទិកានិងមិនទាន់គ្រប់គ្រាន់ទេ ក្នុងការស្វែងរកអតិថិជនថ្មីៗ និងក្នុងការពង្រឹងទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកទិញរបស់អ្នកនោះ។ ដើម្បីសម្រេចគោលដៅរបស់អ្នក អ្នកត្រូវពង្រីក និងផ្សព្វផ្សាយវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិតរបស់អ្នក ដោយជូនដំណឹងដល់អ្នកទិញ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់អំពីប្រវត្តិរបស់អ្នក។


សកម្មភាព	ភាពងាយស្រួលនៃការអនុវត្ត	ពេលវេលា	បានពិនិត្យ <input checked="" type="checkbox"/>
<p>បន្ទាប់ពីបង្កើតប្រវត្តិរបស់អ្នកនៅលើវេទិកាហើយ សូមសរសេរអ៊ីមែលទៅទំនាក់ទំនងអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដូចជាអ្នកទិញ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងរោងចក្រដៃគូ ដើម្បីជូនដំណឹងដល់ពួកគេអំពីវត្តមាននៅលើអ៊ីនធឺណិតរបស់អ្នក។</p> <p><b>គន្លឹះមានប្រយោជន៍៖</b> អ្នកក៏អាចពិចារណាប្រើ QR កូដដែលមានតំណភ្ជាប់ទៅប្រវត្តិរបស់អ្នក។ បន្ទាប់មក កូដនេះអាចត្រូវបានប្រើនៅលើក្រដាស និងគ្រឿងផ្គត់ផ្គង់ការិយាល័យរបស់អ្នក។</p>	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>បង្ហាញនៅលើគណនីប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមរបស់អ្នក (Facebook, Twitter និង LinkedIn) អំពីប្រវត្តិរបស់អ្នក ប្រសិនបើអ្នកមានគណនីទាំងនោះ។</p> <p>ប្រសិនបើអ្នកជាសមាជិកនៃសមាគមរោងចក្រកាត់ដេរ សូមស្នើសុំឱ្យពួកគេបន្ថែមតំណភ្ជាប់ទៅប្រវត្តិរបស់អ្នកនៅលើវេទិកា វេទិកាទំនាក់ទំនងរបស់ពួកគេ។</p>	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
	✓✓✓	»» រយៈពេលខ្លី	<input type="checkbox"/>
<p>កែសម្រួលព័ត៌មានទំនាក់ទំនងនៅចុងអ៊ីមែលរបស់អ្នក ព្រមទាំងនាមប័ណ្ណអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដើម្បីបញ្ជូនតំណភ្ជាប់ទៅប្រវត្តិរបស់អ្នកនៅលើវេទិកានោះ។</p>	✓✓	»» »» រយៈពេលខ្លី / រយៈពេលមធ្យម	<input type="checkbox"/>
<p>ពិចារណាបង្កើតប្រវត្តិក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកនៅលើវេទិកាផ្សេងទៀត ដើម្បីបង្កើនលទ្ធភាពទំនាក់ទំនងរបស់អ្នក។</p>	✓✓	»» »» រយៈពេលមធ្យម	<input type="checkbox"/>



# ឧបសម្ព័ន្ធ ខ៖ ឧទាហរណ៍នៃប្រវត្តិរូបធានាចក្រនៅលើវេទិកា

Foursource៖

**Eastman Exports Global Clothing Pvt Ltd** A member of FOURSOURCE



### About us

## Eastman Exports Global Clothing Pvt Ltd

Tirupur, Portugal

One of the leading Apparel manufacturers in India, at the forefront of design, innovation and full-scale production specializing in producing knitwear, high-end apparel and accessories of the highest quality to high-end global fashion brands and boutiques across the globe. Eastman Exports is perfectly positioned to stay on top of the latest trends in the ever-changing world of fashion, with a commitment to provide exceptional products which meet the high expectations of our customers.

---

### Key Facts

<span>👤</span> Employees	<span>💰</span> Revenue / Year	<span>📦</span> Pieces / Year
<b>200</b>	<b>\$4,500,000</b>	<b>600,000</b>

---


### Reference Customers

Gucci Hugo Boss Montblanc Patagonia zara Hermes FCUK Holister H&M Zara

---

### Production & export countries

📍 Production countries 📍 Main export countries 📍 Production & export countries





គោលការណ៍ណែនាំទាំងនេះត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយនាយកដ្ឋានសហគ្រាសរបស់អង្គការ ILO សម្រាប់ គម្រោងការងារសមរម្យនៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់វិស័យកាត់ដេរនៅអាស៊ី ដែលផ្តល់មូលនិធិដោយរដ្ឋាភិបាលស៊ុយអែត។

សម្រាប់ឯកសារ ឬធនធានផ្សេងៗទៀតដើម្បីជួយអ្នកដោះស្រាយស្ថានភាពក្នុងអំឡុងពេលនៃការរាតត្បាតនៃជំងឺកូវីដ-១៩ សូមចូលទៅកាន់៖

▶ [ilo.org/covid19](https://ilo.org/covid19)

ក្រុមការងារគាំទ្របច្ចេកទេសគម្រោងការងារសមរម្យ  
សម្រាប់តំបន់អាស៊ីបូព៌ា និងអាស៊ីអាគ្នេយ៍ និងប៉ាស៊ីហ្វិក  
អគារអង្គការសហប្រជាជាតិ ជាន់ទី ១០ ផ្លូវ Rajdamnern Nok  
ទីក្រុងបាងកក ១០២០០ ប្រទេសថៃ  
ទូរស័ព្ទលេខ៖ ៦៦២ ២៨៨ ១២៣៤ ទូរសារ៖ ៦៦២ ២៨៨ ៣០៥៨  
អ៊ីម៉ែល៖ [BANGKOK@ilo.org](mailto:BANGKOK@ilo.org)

