



The smarter way to bank.

ឧបករណ៍ឆ្លៀនអាជីវកម្ម



អ្នកធ្វើបានល្អ!

អ្នកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មស្ទើរតែត្រឹមត្រូវគ្រប់យ៉ាង!

យោងតាមការវិនិច្ឆ័យលើចម្លើយរបស់អ្នក អ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកបានយ៉ាងល្អ។ អ្នកមានប្រព័ន្ធ និងដំណើរការដែលអាចគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម និងប្រាក់របស់អ្នកបានយ៉ាងល្អ ប៉ុន្តែការវិភាគលើអាជីវកម្មគឺជាវឌ្ឍន៍ ដើម្បីប្រាកដថាអ្នកមានចំណុចខ្លះដែលអ្នកអាចកែលម្អបាន។

សូមចងចាំថា ក្រុមអ្នកជំនាញរបស់យើងខ្ញុំតែងតែនៅទីនេះដើម្បីជួយដល់អាជីវកម្មរបស់អ្នក និងជួយឲ្យអាជីវកម្មអ្នកកាន់តែរីកចម្រើន។

ប្រសិនបើអ្នកចង់បានមតិឯករាជ្យលើគម្រោងណាមួយរបស់អ្នក ឬអ្នកគិតថាយើងខ្ញុំអាចជួយអ្នកតាមមធ្យោបាយណាមួយនោះ អ្នកគ្រាន់តែសួរមកយើងខ្ញុំបាន!

ស្វែងយល់ពីចំណុចរួចថ្លៃដើម

ការយល់ដឹងអំពី ‘ចំណុចរួចថ្លៃដើម’ របស់អ្នកពិតជាមានសារៈសំខាន់។ បើនិយាយឲ្យសាមញ្ញទៅ ‘ចំណុចរួចថ្លៃដើម’ មានន័យថាការលក់របស់អ្នកទទួលបានចំណូលគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីទប់ទល់នឹងការចំណាយសរុបរបស់អ្នកបាន។

ឧទាហរណ៍ សាកគិតមើលថាអ្នកបើកហាងមួយដែលមានចំណាយដំណើរការអាជីវកម្មប្រចាំសប្តាហ៍ចំនួន \$2,000។ ប្រសិនបើប្រាក់ចំណេញជាមធ្យមលើមុខទំនិញនីមួយៗដែលអ្នកលក់គឺ \$20 នោះអ្នកត្រូវលក់ 100 មុខជាងរាល់សប្តាហ៍ដើម្បីរួចថ្លៃដើម។ (100x\$20=\$2,000)

នៅពេលអ្នកដឹងពីចំនួនទំនិញដែលអ្នកត្រូវការលក់ជាងរាល់ថ្ងៃ សប្តាហ៍ ឬខែ ការត្រួតពិនិត្យលើការលក់គឺកាន់តែមានភាពងាយស្រួល ដើម្បីប្រាកដថាអ្នកអាចទប់ទល់នឹងការចំណាយរបស់អ្នកហើយទទួលបានប្រាក់ចំណេញថែមទៀត។

ការយល់ដឹងអំពីចំនុចរួចថ្លៃដើមរបស់អ្នកក៏អនុញ្ញាតឲ្យអ្នកអាចសាកល្បងជាមួយការដំឡើង ឬបន្ថយតម្លៃផលិតផលផងដែរ។

ឧទាហរណ៍ ការដំឡើងតម្លៃបន្ថែមសម្រាប់ទំនិញនីមួយៗ មានន័យថាអ្នកអាចលក់ទំនិញបានតិចជាងមុន ប៉ុន្តែអ្នកនៅតែរួចថ្លៃដើម។ ឬប្រសិនបើអ្នកដាក់តម្លៃទាប តើអ្នកអាចយកចំណូលបានប្រសើរជាងរបស់អ្នក ហើយលក់របស់បានច្រើនជាងមុន រួចនៅតែអាចរកប្រាក់ចំណេញបានដែរឬទេ ? ច្បាប់ដូចគ្នានេះដែរ ត្រូវបានអនុវត្តនៅក្នុងអាជីវកម្មបែបសេវាកម្ម។ អ្នកគ្រាន់តែត្រូវគិតពីចំនួនម៉ោងដែលអ្នកត្រូវធ្វើការដើម្បីរាប់រងការចំណាយរបស់អ្នក និងអាចរកប្រាក់ចំណេញបាន។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- ស្វែងយល់ពីចំណុចរួចថ្លៃដើមសម្រាប់អ្វីគ្រប់យ៉ាងដែលអ្នកលក់ (ឬរាល់សេវាកម្មដែលអ្នកផ្តល់ជូន) ។
- ពិចារណាអំពីកាត់បន្ថយរបស់របរ ឬសេវាកម្មដែលមិនទទួលបានផលចំណេញ។
- ពិនិត្យមើលការគណនាថ្លៃរួចថ្លៃដើមរបស់អ្នកជាមួយអ្នកប្រឹក្សាផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នក។
- ព្យាយាមបន្ទាបចំណុចរួចថ្លៃដើមរបស់អ្នកដោយកាត់បន្ថយចំណាយប្រចាំថ្ងៃ។ ចូរមើលចំណាយថេរទាំងអស់របស់អ្នក រួចគិតមើលថាអ្នកអាចកាត់បន្ថយវាបានដែរឬទេ។
- ចូរវិភាគតម្លៃរបស់អ្នក។ តើអ្នកអាចកែសម្រួលតម្លៃរបស់អ្នកដែលធ្វើឲ្យចំណូលនិងប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកកើនឡើងបានទេ ?
- ចូរវិភាគអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នក។ តើអ្នកអាចស្វែងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលមានតម្លៃទាបជាងនេះទេ (ឬចរចាតម្លៃឡើងវិញជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែលមានស្រាប់) ដោយមិនកាត់បន្ថយគុណភាពទេ ?
- តើអ្នកអាចធ្វើការសន្សំលើការចំណាយណាមួយបានទេ ដើម្បីបន្ទាបចំណុចរួចថ្លៃដើមរបស់អ្នក ?

ព្យាករណ៍លំហូរ

សាច់ប្រាក់របស់អ្នក

ព្យាយាមព្យាករណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់របស់អ្នកសម្រាប់រយៈពេលពេញមួយឆ្នាំទុកជាមុន ហើយធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពលើការព្យាករណ៍ប្រចាំខែដោយផ្អែកលើការលក់ និងការចំណាយជាក់ស្តែងរបស់អ្នក។

បន្ទាប់មកអ្នកអាចប្រើការព្យាករណ៍របស់អ្នកដើម្បីគណនាការកើនឡើង ឬការថយចុះនៃប្រាក់ចំណូល និងការចំណាយ ឬផលប៉ះពាល់នៃឥណទាន និងការទិញ។

ប្រើកម្មវិធីគណនេយ្យដើម្បីបង្កើតរបាយការណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់ និងប្រៀបធៀបទឹកប្រាក់ដោយផ្អែកលើការលក់ និងការចំណាយជាក់ស្តែងរបស់អ្នក។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- សាកល្បងព្យាករណ៍ថាការលក់បានកើនឡើង 20% ដើម្បីដឹងថាអ្នកអាចរកបានប្រាក់ចំណេញបន្ថែមប៉ុន្មានទៀត។ បន្ទាប់មកធ្វើការស្វែងរកវិធីដែលអ្នកត្រូវធ្វើដើម្បីទទួលបានការកើនឡើងនោះ។
- ប្រើការព្យាករណ៍លំហូរសាច់ប្រាក់របស់អ្នក ដើម្បីរៀបចំផែនការស្វែងរកពេលវេលាដែលល្អបំផុតសម្រាប់ការទិញខ្នាតធំ និងពេលវេលាដែលអ្នកត្រូវសន្សំ ដូច្នេះអ្នកមានសាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ពេលវេលាមួយក្នុងឆ្នាំដែលអ្នកអាចរំពឹងថានឹងមានការថយចុះនៃការលក់។
- ប្រើការព្យាករណ៍របស់អ្នកដើម្បីរៀបចំផែនការពង្រីកអាជីវកម្ម។ ឧទាហរណ៍ តើនឹងមានអ្វីកើតឡើងប្រសិនបើការលក់របស់អ្នកកើនឡើងទ្វេដង ? តើនឹងអាចមានសម្ពាធបន្ថែមអ្វីទៅលើអាជីវកម្មរបស់អ្នក ហើយតើអ្នកនឹងដោះស្រាយវាដោយរបៀបណា ?
- ពិភាក្សាជាមួយគណនេយ្យករបស់អ្នក ឬប្រធានផ្នែក ទំនាក់ទំនងនៅធនាគាររបស់អ្នកអំពីវិធីសាស្ត្រដ៏ល្អបំផុតក្នុងការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ និងការរក្សាកំណត់ត្រាឲ្យបានត្រឹមត្រូវ។



គ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់របស់អ្នក

ប្រសិនបើអាចធ្វើបាន អ្នកគួរតែត្រៀមសាច់ប្រាក់បម្រុងឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីរ៉ាប់រងចំណាយនៃដំណើរការអាជីវកម្មយ៉ាងតិចបីខែ។ ដូចនេះប្រសិនបើមានរឿងអ្វីមួយកើតឡើង អ្នកមានប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ដើម្បីបន្តអាជីវកម្ម ស្របពេលដែលអ្នករកដំណោះស្រាយដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា។

វាជារឿងធម្មតាទៅដែលអាជីវកម្មអាចប្រឈមនឹងការលំបាកក្នុងពេលណាមួយ ប៉ុន្តែអ្នកគួរដាក់ប្រាក់ទុកមួយទៀតដើម្បីអាចបន្តដំណើរការអាជីវកម្មនៅពេលកំពុងជួបការលំបាក។

អ្នកត្រូវប្រាកដថាប្រាក់ណាមួយដែលអ្នកដាក់ក្នុងទុនបម្រុងត្រូវបានគ្រប់គ្រងដោយត្រឹមត្រូវ ដើម្បីទទួលបានអត្រាការប្រាក់ច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ ឧទាហរណ៍ នៅពេលអ្នកចង់ប្រើប្រាស់ប្រាក់ដែលអ្នកបានសន្សំទុកភ្លាមៗ ដើម្បីរ៉ាប់រងចំណាយនៃដំណើរការអាជីវកម្មបីខែ អ្នកនៅតែមានលទ្ធភាពក្នុងការដាក់ប្រាក់ផ្សេងទៀតក្នុងគណនីសន្សំរយៈពេលវែង។ ដូចនេះអ្នកនឹងទទួលបានអត្រាការប្រាក់ច្រើនបំផុតលើប្រាក់ទាំងអស់របស់អ្នកតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។

ប្រសិនបើអ្នកមិនមានដើមទុនបម្រុងទេ ចូរអ្នកចាប់ផ្តើមបង្កើតវាឡើងនេះ។ បើមិនដូច្នោះទេ ប្រសិនបើអ្នកជួបការលំបាក អ្នកប្រហែលជាត្រូវប្រើសាច់ប្រាក់ផ្ទាល់ខ្លួនដើម្បីផ្គត់ផ្គង់អាជីវកម្មរបស់អ្នក ឬលក់ទ្រព្យសម្បត្តិដើម្បីប្រមូលដើមទុន។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- បង្កើតទុនបម្រុងសាច់ប្រាក់ដោយគ្រប់គ្រងប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកដោយប្រុងប្រយ័ត្ន។ ទុកប្រាក់ដោយឡែកឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីរ៉ាប់រងការចំណាយយ៉ាងតិចបីខែ។
- សូមប្រាកដថាសាច់ប្រាក់ដែលអាជីវកម្មរបស់អ្នកទុកគឺត្រូវបានដាក់ក្នុងគណនីដែលមានការប្រាក់ខ្ពស់។ សូមចងចាំថា អ្នកត្រូវការការចូលទៅប្រើ 'ដើមទុនបន្ទាន់' របស់អ្នកឲ្យបានភ្លាមៗ ប៉ុន្តែអ្នកគួរតែពិចារណាលើការដាក់ប្រាក់ក្នុងគណនីប្រាក់បញ្ញើរយៈពេលវែងសម្រាប់ដើមទុនបន្ថែមដែលអ្នកមានផ្សេងទៀត។
- កំណត់យកទ្រព្យសម្បត្តិណាដែលអ្នកអាចលក់បានក្នុងករណីសេដ្ឋកិច្ចធ្លាក់ចុះ។ ធ្វើការវាយតម្លៃជាក់ស្តែង ហើយពិចារណាផងដែរថាតើអ្នកណាដែលអាចនឹងទិញទ្រព្យសម្បត្តិទាំងនោះ។
- វិនិយោគបន្ថែមលើប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកក្នុងបរិមាណសមហេតុផលទៅក្នុងអាជីវកម្មដើម្បីការពារអាជីវកម្មរបស់អ្នក។
- រៀបចំផែនការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់អ្នកក្នុងករណីមានវិបត្តិកើតឡើង។
- អ្នកត្រូវគិតដោយមានការប្រុងប្រយ័ត្នអំពីរបៀបដែលអ្នកអាចគ្រប់គ្រងការចំណាយ។ សូមចូលមើលចំណាយធំៗទាំងប្រាំរបស់អ្នក ហើយគិតថាតើអ្នកអាចសន្សំប្រាក់លើអ្វីបាន។

ទទួលបានការទូទាត់ប្រាក់

ទាន់ពេល និងគ្រប់ពេល

ដើម្បីធានាថាអ្នកទទួលបានការទូទាត់ប្រាក់ទាន់ពេលវេលា សូមប្រើកម្មវិធីគណនេយ្យដើម្បីតាមដានថាតើអ្នកណាជំពាក់ប្រាក់អ្នក និងនៅពេលណាដែលត្រូវទូទាត់សងប្រាក់ផងដែរ។ ប្រសិនបើក្លាយបត្រណាមួយហួសកាលកំណត់ សូមទាក់ទងអតិថិជនរបស់អ្នក ហើយរំលឹកពួកគេដោយគួរសមថាកាលបរិច្ឆេទដែលពួកគេត្រូវទូទាត់សងប្រាក់ត្រូវបានហួសកាលកំណត់ហើយ។

ក្នុងករណីខ្លះ អ្នកប្រហែលជាត្រូវធ្វើការព្រមព្រៀងលក្ខខណ្ឌទូទាត់សងថ្មីជាមួយអតិថិជនរបស់អ្នក ប៉ុន្តែគ្រាន់តែប្រើការរំលឹកដ៏គួរសម ដែលជារឿយៗគឺគ្រប់គ្រាន់ហើយដើម្បីឲ្យអតិថិជនទូទាត់សងប្រាក់។ ប្រសិនបើអ្នកមានភាពស្ម័គ្រចិត្ត និងយុត្តិធម៌ក្នុងការប្រមូលឥណទានរបស់អ្នក អតិថិជនអាចនឹងឆ្លើយតបវិញជាវិជ្ជមាន។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- តែងតែសុំលេខបញ្ជាទិញពីអតិថិជន ហើយត្រូវប្រាក់ដល់អ្នកបញ្ចូលវាទៅក្នុងក្លាយបត្ររបស់អ្នក។
- ពិចារណាបន្ថែមលើគោលការណ៍ 'គិតការប្រាក់លើការទូទាត់យឺតយ៉ាវ' ទៅក្នុងខែចុង និងលក្ខខណ្ឌសេវាកម្មរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើអ្នកធ្វើដូច្នេះ សូមធ្វើការបញ្ជាក់ឲ្យច្បាស់នៅលើក្លាយបត្ររបស់អ្នកថាអ្នកនឹងគិតការប្រាក់លើការទូទាត់យឺតយ៉ាវណាមួយ។
- អ្នកត្រូវប្រាក់ដល់អតិថិជនរបស់អ្នកទាំងអស់បានបំពេញពាក្យស្នើសុំឥណទាន និងបានចុះហត្ថលេខាលើកិច្ចព្រមព្រៀងតាមលក្ខខណ្ឌឥណទានរបស់អ្នក។
- កំណត់ដែនកំណត់ឥណទានដ៏តឹងរឹងសម្រាប់អតិថិជនរបស់អ្នកទាំងអស់។
- ចំណាយពេលជាងរាល់ខែ ដើម្បីតាមកូនបំណុល។ ទាក់ទងកូនបំណុលតាមទូរសព្ទ ជាជាងធ្វើអ៊ីម៉ែលទៅពួកគេ។ សូមចងចាំថា ទោះបីជាការទារបំណុលដែលនៅសល់អាចជារឿងពិបាក ប៉ុន្តែនៅពេលដែលអ្នកទុកបំណុលកាន់តែយូរ ឱកាសដែលអ្នកត្រូវទទួលបានការទូទាត់សងគឺកាន់តែតិច។
- ធ្វើការព្រមព្រៀងមួយ ដើម្បីឲ្យអ្នកទទួលបានការទូទាត់ប្រាក់បានកាន់តែលឿន។ កំណត់អត្តសញ្ញាណអតិថិជនដែលមានបញ្ហា ហើយទាក់ទងទៅពួកគេ។
- ពិចារណាក្នុងការប្រើភ្នាក់ងារប្រមូលបំណុល ប្រសិនបើអ្នកមិនមានពេលដើម្បីតាមទារបំណុលដោយខ្លួនឯង។



គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នក

អាជីវកម្មនីមួយៗត្រូវការដើមទុនដើម្បីធ្វើដំណើរការរបស់ខ្លួន។ ប្រសិនបើអាជីវកម្មរបស់អ្នកត្រូវបានបង្កើតឡើងយូរណាស់មកហើយ ដែលអាចរកប្រាក់ចំណេញបាន អ្នកនឹងអាចប្រើប្រាស់ប្រាក់ចំណេញមួយចំនួនជា 'ដើមទុនបង្វិល' របស់អ្នក។

ប្រសិនបើអាជីវកម្មមិនទទួលបានប្រាក់ចំណេញទេ ដើមទុននោះនឹងត្រូវខ្ចីមកប្រើដើម្បីរ៉ាប់រងការចំណាយរបស់វា។

ការគ្រប់គ្រងឥណទានរបស់អ្នកគឺជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់នៃអាជីវកម្ម។ អ្នកចាំបាច់ត្រូវស្នើសុំឥណទានជាញឹកញាប់ ដើម្បីមានដើមទុនសម្រាប់ពង្រីកអាជីវកម្ម ប៉ុន្តែអ្នកត្រូវតែប្រាកដថា អ្នកនឹងមានប្រាក់គ្រប់គ្រាន់ដើម្បីទូទាត់សងឥណទាន។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- ត្រូវប្រាកដថាការចំណាយលើប្រាក់បៀវត្សរ៍ទាំងអស់មានភាពយុត្តិធម៌ និងសមរម្យ (រួមទាំងប្រាក់ខែដែលអ្នកទទួលបានពីអាជីវកម្ម)។
- សូមប្រុងប្រយ័ត្នដោយកុំដកប្រាក់ច្រើនពេកចេញពីអាជីវកម្មរបស់អ្នកសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ផ្ទាល់ខ្លួន ជាពិសេសក្នុងខែដែលមានលំហូរសាច់ប្រាក់មិនល្អ។
- សូមគិតថា តើអ្នកអាចកាត់បន្ថយការទូទាត់សងប្រចាំខែបានទេ ប្រសិនបើអ្នកធ្វើឥណទានរយៈពេលខ្លីទៅជាឥណទានរយៈពេលវែង។
- ស្វែងយល់ថា តើផលិតផល ឬសេវាកម្មមួយណាដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណេញច្រើនជាងគេ រួចផ្ដោតលើការជំរុញការលក់នោះឲ្យច្រើនជាងផលិតផល ឬសេវាកម្មផ្សេងទៀត។
- ប្រសិនបើអ្នកមានប្រាក់ចំណេញនៅសល់សូមប្រើប្រាក់ទាំងនោះដោយសមហេតុផល។ សូមមើលថា តើអ្នកអាចជួលឬស្នើសុំឥណទានលើអ្វីដែលអ្នកត្រូវការជាជាងធ្វើការទិញដោយប្រើសាច់ប្រាក់របស់អ្នក។
- សូមមើលលើប្រាក់ចំណេញជាជាងការលក់។ សូមផ្ដោតលើការលក់អ្វីដែលផ្តល់ប្រាក់ចំណេញច្រើនបំផុតសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។
- គ្រប់គ្រងការចំណាយរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើអាជីវកម្មរបស់អ្នកចំណាយប្រាក់សម្រាប់ដំណើរការច្រើនជាងការលក់ នោះអ្នកនឹងមានបញ្ហា។ អ្នកត្រូវមានចំណូលច្រើនជាងចំណាយ។ ប្រសិនបើការលក់ធ្លាក់ចុះ អ្នកត្រូវតែកាត់បន្ថយចំណាយប្រចាំថ្ងៃ បើមិនដូច្នោះទេអាជីវកម្មរបស់អ្នកនឹងបរាជ័យ។ សូមពិនិត្យមើលការចំណាយរបស់អ្នកទាំងអស់ រួចស្វែងរកវិធីសន្សំប្រាក់។



កំណត់ផែនការ

សម្រាប់អនាគត

ព្យាយាមគិតទុកជាមុនសម្រាប់អាជីវកម្មលើអ្វីគ្រប់យ៉ាងដូចជាការជំនួសឧបករណ៍ ការធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពលើបច្ចេកវិទ្យា ឬការជ្រើសរើសបុគ្គលិកថ្មីដែលជាកត្តាចាំបាច់នៅពេលដែលអាជីវកម្មរីកចម្រើន ប៉ុន្តែកត្តាទាំងនេះក៏ប៉ះពាល់ដល់ហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកផងដែរ។

អ្នកត្រូវប្រាកដជានិច្ចថាអ្នកអាចរ៉ាប់រងចំណាយរបស់អ្នកបាន ជាពិសេសវិក្កយបត្រអ្នកផ្គត់ផ្គង់ និងឥណទានធនាគារណាមួយ។ ប្រសិនបើអ្នកពិនិត្យមើលលើរយៈពេលកំណត់ឥណទានរបស់អតិថិជន អ្នកត្រូវប្រាកដថាការព្យាករណ៍នៃការលក់មានភាពស្មុគស្មាញ និងទាន់ពេលវេលា ហើយការចំណាយ និងចំណូលរបស់អ្នកគឺមានតម្លៃថេរ អ្នកគួរតែអាចរៀបចំផែនការទុកជាមុនដោយមានទំនុកចិត្ត។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- គិតឲ្យបានហ្មត់ចត់អំពីកត្តាដែលអាចប៉ះពាល់ដល់ហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកនាពេលខាងមុខ។ ពិចារណាពីផលប៉ះពាល់នៃឥណទានណាមួយ។ គិតអំពីកត្តាខាងក្រៅដូចជាបំរែបំរួលអត្រាប្តូរប្រាក់នៃរូបិយប័ណ្ណស្ថាភាពហិរញ្ញវត្ថុរបស់អតិថិជនខ្នាតធំរបស់អ្នក ការពេញនិយមនៅក្នុងទីផ្សារអាជីវកម្មអ្នក និងការផ្លាស់ប្តូរច្បាប់ដែលអាចជះឥទ្ធិពលផ្ទាល់ដល់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។
- ព្យាករណ៍ពីកំណើនដែលអាចកើតមានឡើងនៅពេលខាងមុខ។ គិតអំពីរបៀបគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នក ប្រសិនបើអាជីវកម្មរបស់អ្នកមានការរីកចម្រើន ដូចជាការទទួលយកបុគ្គលិកថ្មី ការបើកហាងថ្មី បង្កើតផលិតផល ឬសេវាកម្មថ្មី។ ការពង្រីកអាជីវកម្មត្រូវការពេលវេលា និងចំណាយប្រាក់ជាច្រើន។
- ព្យាករណ៍ពីបញ្ហាដែលអាចកើតមាននិងបង្កើតផែនការដើម្បីគ្រប់គ្រងបញ្ហាទាំងនោះ។ ការទស្សន៍ទាយពីអនាគតគឺពិបាក តែអ្នកក៏អាចគិតអំពីបញ្ហាទូទៅសម្រាប់ប្រភេទអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ អ្នកអាចត្រៀមនូវអ្វីដែលអ្នកអាចធ្វើទៅបានដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យដែលអាចកើតមាន។
- ពិនិត្យមើលឧបករណ៍ និងបច្ចេកវិទ្យាដែលអាជីវកម្មរបស់អ្នកប្រើប្រាស់។ តើវានឹងត្រូវធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពក្នុងពេលឆាប់ៗនេះទេ? ប្រសិនបើត្រូវការ សូមបង្កើតផែនការផ្គត់ផ្គង់ដើមទុនដ៏សមរម្យ។
- អ្នកត្រូវប្រាកដថាអតិថិជនរបស់អ្នកទូទាត់វិក្កយបត្ររបស់ពួកគេទាន់ពេលវេលា។ ប្រសិនបើអតិថិជនណាមួយយឺតយ៉ាវក្នុងការទូទាត់ សូមចាត់វិធានការដើម្បីប្រមូលឥណទានមុនពេលកើតជាបញ្ហា។
- ព្យាយាមតាមឲ្យទាន់អ្វីដែលពេញនិយមនៅក្នុងឧស្សាហកម្មរបស់អ្នក ដោយមើលគេហទំព័រឧស្សាហកម្មផ្សេងៗ ឬការស្រាវជ្រាវតាមវិស័យអាជីវកម្មអ្នក។ នេះគឺជាវិធីដ៏ល្អមួយដើម្បីឃើញសញ្ញាដំបូងនៃបញ្ហាដែលអាចប៉ះពាល់ដល់អាជីវកម្មរបស់អ្នកផងដែរ។
- ព្យាយាមទុកសាច់ប្រាក់ឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ចំណាយទូទៅលើអាជីវកម្មចំនួនបីខែ។ ព្យាយាមរៀបចំផែនការជាមុន ដើម្បីឲ្យអ្នកអាចទប់ទល់នឹងការខូចខាតឧបករណ៍ ការឡើងថ្លៃពន្ធ ការដំឡើងថ្លៃជួល ឬថ្លៃអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នក។

ផ្ដោតលើប្រាក់ចំណេញ

ដើម្បីអាចធ្វើដំណើរការ និងពង្រីកអាជីវកម្មរបស់អ្នក អ្នកត្រូវការប្រាក់ចំណេញ។ ដូច្នេះអ្នកត្រូវតែប្រាកដថាចំណាយផលិតផល ឬសេវាកម្មនីមួយៗរបស់អ្នកគឺត្រឹមត្រូវ ដូច្នេះរាល់ការលក់ទាំងអស់គួរតែទទួលបានប្រាក់ចំណេញសមរម្យ។

អ្នកគួរតែពិនិត្យមើលរាល់ចំណាយប្រតិបត្តិការ និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នកឲ្យបានជាប្រចាំ។ អ្នកត្រូវប្រាកដថាតម្លៃដែលកើនឡើងណាមួយនឹងត្រូវបានគិតចូលទៅក្នុងតម្លៃលក់របស់អ្នក ដូចនេះអ្នកនឹងទទួលបានប្រាក់ចំណេញជានិច្ច។ វាមិនមែនជារឿងប្លែកទេសម្រាប់អាជីវកម្មដែលឃើញការចំណាយរបស់ពួកគេកើនឡើង ខណៈពេលដែលតម្លៃរបស់ពួកគេនៅដដែល។ ប្រសិនបើរឿងនេះកើតឡើងចំពោះអាជីវកម្មរបស់អ្នក អ្នកនឹងចាប់ផ្ដើមខាតបង់ប្រាក់យ៉ាងឆាប់រហ័ស។

ជាការពិតណាស់ វាមិនងាយស្រួលទេក្នុងការដំឡើងតម្លៃ។ វាតែងតែមានការព្រួយបារម្ភថាអ្នកនឹងបាត់បង់អាជីវកម្មទៅដៃគូប្រកួតប្រជែង ឬថាអតិថិជននឹងឈប់ទិញពីអ្នក។ ខណៈពេលដែលអ្នកអាចទប់ទល់ការកាត់បន្ថយប្រាក់ចំណេញក្នុងរយៈពេលខ្លី តែប្រសិនបើអ្នកមិនដំឡើងតម្លៃទេ អ្នកអាចនឹងបាត់បង់អាជីវកម្មរបស់អ្នកទាំងស្រុង។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- ពិនិត្យតម្លៃផលិតផល និងសេវាកម្មនីមួយៗរបស់អ្នកជាប្រចាំ។ តាមដានការចំណាយនិងប្រាក់ចំណេញលើអ្វីៗទាំងអស់។ ប្រសិនបើចាំបាច់ សូមដំឡើងតម្លៃដើម្បីរក្សាប្រាក់ចំណេញ។
- ពិចារណាថាតើអ្នកអាចកំណត់តម្លៃផលិតផល និងសេវាកម្មទាំងអស់របស់អ្នកឡើងវិញបានទេនៅពេលបច្ចុប្បន្ន។ សូម្បីតែបន្ថែមភាគរយតិចតួច (ដូចជា 5%) ទៅលើផលិតផល ឬសេវាកម្មទាំងអស់ដែលអ្នកលក់ នឹងមានឥទ្ធិពលភ្លាមៗទៅលើប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នក។
- កំណត់ដំឡើងតម្លៃបន្តិចបន្តួចរៀងរាល់ប្រាំមួយខែម្តង ជំនួសឲ្យការដំឡើងតម្លៃជារៀងរាល់ពីរឆ្នាំម្តង។
- ធ្វើបញ្ជីអំពីផលិតផល ឬសេវាកម្មទាំងបីដែលលក់ដាច់បំផុតរបស់អ្នក។ អ្នកត្រូវចូលមើលផលិតផលនីមួយៗដោយលម្អិត និងសរសេរទុកការចំណាយជាក់ស្តែង រួមទាំងការចំណាយថ្លៃដើម។ ឧទាហរណ៍ អ្នកលក់ផលិតផលមួយបានស្មើនឹង 10% នៃការលក់សរុបរបស់អ្នក ហើយក្នុងប្រាក់ដែលលក់បានទាំងអស់របស់ផលិតផលនោះដែរ អ្នកត្រូវដក 10% ដែលត្រូវជាការចំណាយប្រចាំថ្ងៃមានដូចជាថ្លៃជួល ថ្លៃភ្លើង និងថ្លៃរដ្ឋបាល។ អ្នកត្រូវដកចំណាយថ្លៃដើម និងការចំណាយប្រចាំថ្ងៃ។ ប្រសិនបើការចំណាយទាំងនេះលើសពីតម្លៃនៃការលក់បាន នោះអ្នកនឹងមានបញ្ហាជាមិនខាន។
- ប្រសិនបើអ្នករកឃើញថាផលិតផល ឬសេវាកម្មណាមួយរបស់អ្នកលក់ទៅខាតសូមពិចារណាដកវាចេញ លុះត្រាតែអ្នកចាំបាច់ត្រូវផ្តល់ទំនិញទាំងនេះដល់អតិថិជនដើម្បីអាចលក់ទំនិញដែលរកប្រាក់ចំណេញខ្ពស់ផ្សេងទៀតឲ្យបានកាន់តែច្រើន។
- ចូរអ្នកឲ្យគណនេយ្យករពិនិត្យមើលថាអ្នកបានយកការចំណាយដែលពាក់ព័ន្ធទាំងអស់មកពិចារណា ហើយថាអ្នកបានគណនាតម្លៃបានត្រឹមត្រូវ។

រៀបចំប្រព័ន្ធ

ប្រកាសអាសន្ន

អាជីវកម្មនីមួយៗគួរតែតាមដានយ៉ាងជិតស្និទ្ធពីការដាច់ខាតនៃទិន្នន័យសាច់ប្រាក់ កម្រិតពិន្ទុនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន គុណភាពផលិតផល និងកម្រិតពិន្ទុនៃការពេញចិត្តរបស់បុគ្គលិក។ ប្រសិនបើអ្នកឃើញការផ្លាស់ប្តូរសំខាន់ៗ (វិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមាន) អ្នកនឹងអាចចាត់វិធានការភ្លាមៗ។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- ជឿជាក់លើវិចារណញ្ញាណរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើអ្នកឃើញសញ្ញាអាសន្នជាមុន សូមកត់ចំណាំ ហើយរៀបចំផែនការដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា មុនពេលបញ្ហាចាប់ផ្តើមកើតឡើង។
- ធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយក្រុមការងាររបស់អ្នក ក្នុងការកត់ទុកនូវរាល់ផ្នែកសំខាន់ៗនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដូចជាកម្រិតពិន្ទុនៃការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន ល្បឿននៃសេវាកម្ម ពេលវេលាដឹកជញ្ជូន គុណភាពផលិតផល កាកសំណល់ គោលដៅនៃការលក់ យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន និងការសងបំណុលផ្សេងៗ។ អ្នកត្រូវបង្កើតវិធីដើម្បីអាចត្រួតពិនិត្យផ្នែកនីមួយៗ ដូចនេះអ្នកអាចវាស់វែង និងគ្រប់គ្រងផ្នែកទាំងនោះបាន។ អ្នកក៏ត្រូវប្រាកដថាបុគ្គលិកដ៏អំពីចំណុចសំខាន់ៗដែលអ្នកកំពុងវាស់វែង។
- នៅពេលអ្នកប្រមូលព័ត៌មានអំពីចំណុចដែលអ្នកគួរអនុវត្ត សូមចែករំលែកជាមួយបុគ្គលិករបស់អ្នក ដើម្បីឲ្យពួកគេមានអារម្មណ៍ថាពួកគេជាផ្នែកមួយនៃអាជីវកម្មអ្នក និងយល់ថាអ្នកប្តេជ្ញាក្នុងការកែលម្អអាជីវកម្មរបស់អ្នក។
- ពិនិត្យបញ្ហានីមួយៗជាប្រចាំជាមួយបុគ្គលិករបស់អ្នក ហើយធ្វើការព្រមព្រៀងលើផែនការដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាណាមួយ។
- សូមឲ្យគណនេយ្យកម្មរបស់អ្នកកំណត់នូវអ្វីដែលសំខាន់បំផុតដែលអ្នកត្រូវការដើម្បីត្រួតពិនិត្យប្រចាំខែ ឬប្រចាំត្រីមាស ហើយប្រើប្រព័ន្ធគណនេយ្យរបស់អ្នកដើម្បីបង្កើតរបាយការណ៍ប្រចាំខែដែលបង្ហាញពីបញ្ហាធ្ងន់ធ្ងរដូចជាការធ្លាក់ចុះនៃប្រាក់ចំណេញ ដូច្នេះអ្នកអាចចាត់វិធានការបានរហ័ស។
- ព្យាយាមទទួលមតិកែលម្អជាប្រចាំពីអតិថិជនរបស់អ្នក ដូចជាសួរពួកគេថាមានអ្វីដែលអ្នកអាចកែលម្អបាន។ នេះគឺជាវិធីដ៏ល្អមួយដើម្បីស្វែងយល់ពីបញ្ហាដែលសំខាន់សម្រាប់អតិថិជនរបស់អ្នក។
- ទទួលមតិកែលម្អពីបុគ្គលិករបស់អ្នកផងដែរ ព្រោះពួកគេអាចផ្តល់ព័ត៌មានដ៏សំខាន់ដែលអតិថិជនអាចនឹងស្ទាក់ស្ទើរក្នុងការប្រាប់មកកាន់អ្នក។



ផ្ដោតលើការ

បង្កើនការលក់

ប្រសិនបើការលក់របស់អ្នកធ្លាក់ចុះក្រោមកម្រិតដែលរំពឹងទុក ឬមិនអាចទប់ទល់ជាមួយនឹងអត្រាអតិផរណាបាន អ្នកត្រូវរកឲ្យឃើញពីមូលហេតុ និងដោះស្រាយឲ្យបានឆាប់រហ័ស។

ស្វែងរកមើលវិធីជាក់ស្តែងដើម្បីបង្កើនការលក់ និងកំណត់យកវិធីណាដែលអាចពន្លឿនអាជីវកម្មបាន បន្ទាប់មកខិតខំធ្វើវាឲ្យបានជោគជ័យ។ ប្រសិនបើអ្នកមិនអាចបង្កើនការលក់បានទេ អ្នកនឹងត្រូវស្វែងរកវិធីកាត់បន្ថយការចំណាយ។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- ចំណាយពេលដើម្បីវិភាគថា តើការលក់របស់អ្នកមកពីប្រភពណា ហើយព្យាយាមស្វែងយល់ពីរបៀបដែលអ្នកអាចបង្កើនការលក់បន្ថែមទៀតពីប្រភពទាំងនេះ។ អ្នកអាចសួរអ្នកប្រឹក្សា បុគ្គលិក និងម្ចាស់ភាគហ៊ុនផ្សេងទៀតរបស់អ្នកសម្រាប់គំនិតថ្មីៗ។ ចូរគិតអំពីទីផ្សារផ្សេងទៀតដែលអ្នកអាចកំណត់គោលដៅ និងរបៀបដែលអ្នកអាចធ្វើបែងចែកអាជីវកម្មរបស់អ្នក។
- តើអ្នកអាចលក់ផលិតផល និងសេវាកម្មផ្សេងទៀតទៅកាន់អតិថិជនគោលដែលមានស្រាប់របស់អ្នកបានទេ?
- តើមានទីផ្សារ ឬអតិថិជនណាដែលអ្នកមិនបានអើពើពីមុនមក ដោយសារអ្នកគិតថាពួកគេមានចំនួនតិចពេកទេ? តើពួកគេអាចក្លាយជាអតិថិជនសំខាន់ទេ ឥឡូវនេះនៅពេលអ្នកត្រូវការលក់បន្ថែម?
- តើមានអាជីវកម្មផ្សេងទៀតដែលអ្នកដឹងថានឹងអាចបើកដើម្បីបណ្តាក់ទុនរួមគ្នា ឬពង្រីកបណ្តាញចែកចាយថ្មី?
- ចូរអ្នកឲ្យបុគ្គលិករបស់អ្នកមានការចូលរួមជាមួយអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដោយកំណត់គោលដៅក្នុងការបង្កើនការលក់ប្រចាំខែដែលមានភាពជាក់ស្តែងសម្រាប់ក្រុមការងារទាំងមូល។ ធ្វើការលើកទឹកចិត្តផ្តល់រង្វាន់ និងថ្លែងអំណរគុណដល់ពួកគេសម្រាប់ការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ពួកគេក្នុងការបង្កើនការលក់។
- អនុវត្តការធ្វើរបាយការណ៍លក់ប្រចាំខែដើម្បីប្រៀបធៀបការលក់មួយឆ្នាំមុន។



ស្តាប់យោបល់

អ្នកប្រឹក្សារបស់អ្នក

ម្ចាស់អាជីវកម្មជាច្រើនមានកំហុសត្រង់ព្យាយាមធ្វើការសម្រេចចិត្តទាំងអស់ដោយខ្លួនឯង។ ប៉ុន្តែការពិតទៅ ការដែលអ្នកស្ថិតនៅជុំវិញក្រុមអ្នកប្រឹក្សាដែលយល់ពីអាជីវកម្មរបស់អ្នកគឺជាការជួយដល់អ្នកទៅវិញទេ ដោយកំផ្តល់ជាគំនិត និងជំនាញរបស់ពួកគេ។

នេះជាការពិតណាស់ សម្រាប់បញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ អ្នកត្រូវរក្សាទំនាក់ទំនងជីវិតម៉ាជាមួយគណនេយ្យករ និងធនាគាររបស់អ្នក។ ចូរអ្នកសុំជំនួយ និងស្វែងរកជំនួយពីពួកគេ ហើយឲ្យពួកគេឃើញថា អ្នកធ្វើអស់ពីសមត្ថភាពដើម្បីធានាថាហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកមានស្ថានភាពល្អ។

ចំណុចដែលអ្នកត្រូវអនុវត្ត៖

- អ្នកត្រូវប្រាកដថា អ្នកប្រឹក្សារបស់អ្នកមានលក្ខណៈសម្បត្តិគ្រប់គ្រាន់។ អ្នកគួរពិនិត្យមើលអត្តសញ្ញាណ និងបទពិសោធន៍របស់ពួកគេ។
- អ្នកត្រូវប្រាកដថាអ្នកប្រឹក្សារបស់អ្នកយល់ពីមូលហេតុដែលអ្នកត្រូវការជំនួយ។ សរសេរបញ្ហាណាមួយដែលអ្នកមានការព្រួយបារម្ភ។ ការធ្វើបែបនេះនឹងជួយឲ្យអ្នកជ្រើសរើសអ្នកប្រឹក្សាដែលស័ក្តិសមក៏ដូចជាជួយឲ្យពួកគេផ្ដោតលើការផ្តល់ជំនួយនាមកកាន់អ្នកផងដែរ។
- សូមពិភាក្សាជាមួយគណនេយ្យកររបស់អ្នកជាមុនសិន។ ពួកគេគួរតែមានការយល់ដឹងច្បាស់អំពីអាជីវកម្មរបស់អ្នករួចហើយ។ ចូរអ្នករៀបចំកំណត់ត្រា និងប្រមូលព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធទាំងអស់មុនពេលអ្នកជួបជាមួយពួកគេ។
- នៅពេលអ្នកដឹងហើយថាអ្នកប្រឹក្សានឹងគិតប្រាក់ទៅតាមម៉ោងធ្វើការរបស់ពួកគេ សូមព្យាយាមកំណត់ការចំណាយ និងត្រូវប្រាកដថាអ្នកព្រមព្រៀងគ្នាជាមុនសិន។
- សូមមើលថាតើអ្នកអាចទទួលបានជំនួយនិងការគាំទ្រណាមួយពីឧស្សាហកម្ម ឬសមាគមវិជ្ជាជីវៈណាមួយទេ។ ជារឿយៗ ពួកគេផ្តល់នូវប្រឹក្សា ឬអ្នកប្រឹក្សាដែលមានជំនាញផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងចំណេះដឹងផ្នែកឧស្សាហកម្មរបស់អ្នក។
- បង្កើតទំនាក់ទំនងជីវិតម៉ាជាមួយធនាគាររបស់អ្នក។ ប្រសិនបើពួកគេស្គាល់អ្នកច្បាស់ និងយល់ដឹងពីអាជីវកម្មរបស់អ្នក ពួកគេអាចនឹងជួយអ្នកក្នុងគ្រាលំបាក។





**The smarter
way to bank.**