

ເຝິກອົບຮົມ ການຜະລິດກະສິກໍາ ແລະ ການ ພັດທະນາການຕະຫລາດ

ວັນທີ 23-24 ພຶດສະພາ 2017



ລະບຽບຕົກລົງຮ່ວມກັນລະຫວ່າງການເຝິກອົບຮົມ

- ບົດສຽງໂທລະສັບ
- ບໍ່ມີຄໍາຕອບທີ່ຖືກ ຫລື ຜິດ
- ມີການປະກອບສ່ວນ ແລະ ມີສ່ວນຮ່ວມ
- ການຮັບຟັງຢ່າງສ້າງສັນ ແລະ ເອົາໃຈໃສ່
- ມີການຈົດບັນທຶກ



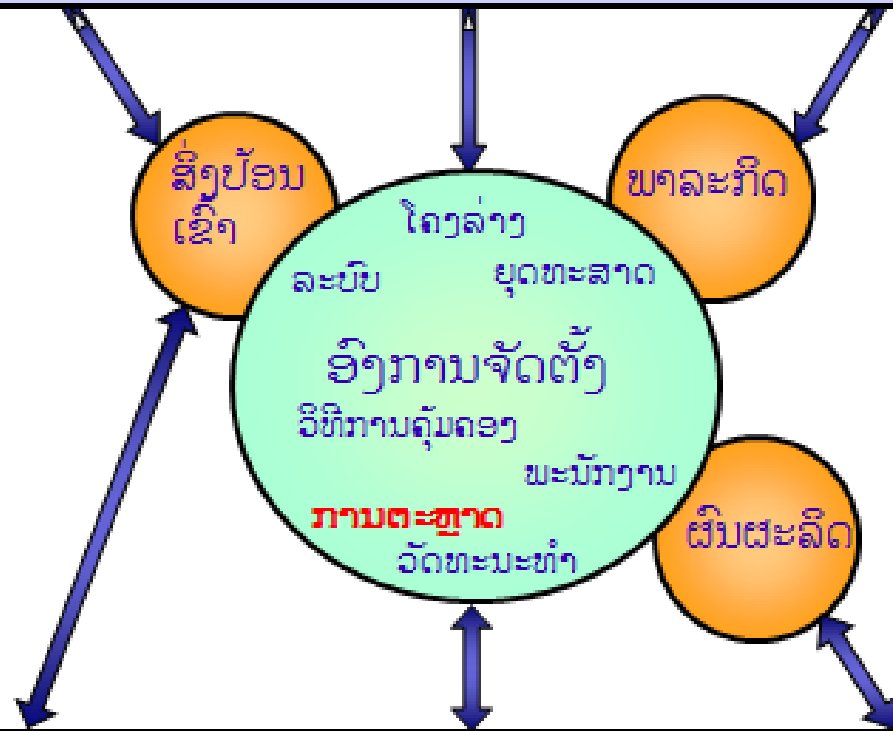
ຕາຕະລາງເຝິກອົບຮົມ

ວັນທີ 23 ພຶດສະພາ 2017

ເວລາ	ກິດຈະກຳ
8.00-8.30	ລົງທະບຽນ
8.30-8.45	ເປີດເຝິກອົບຮົມ ແລະ ກ່າວຈຸດປະສົງ
8.45-9.00	ແນະນຳຄູເຝິກ ແລະ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ
9.00-9.30	ລະດົມຄວາມຄາດຫວັງ
9.30-10.00	ແບ່ງກຸ່ມສືບທະນາເພື່ອລະດົມແນວຄວາມຄິດ: ການຕະຫລາດມີຄວາມ ໝາຍແນວໃດ?
10.00-10.15	ພັກຜ່ອນ
10.15-11.15	<ul style="list-style-type: none"> ນຳສະເໜີ: ນິຍາມ ແລະ ຄວາມໝາຍຂອງການຕະຫລາດ ຮຽນຮູ້ໜຶ່ງໃນສີ່ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ: “ການຜະລິດ” ເນັ້ນໜັກໃສ່ການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບ, ການແປຮູບ ແລະ ການເພີ່ມ ມູນຄ່າຂອງຜະລິດຕະພັນ
11.15-12.15	ຮຽນຮູ້ໜຶ່ງໃນສີ່ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ: “ການໂຄສະນາ” ເນັ້ນໜັກໃສ່ການຫຸ້ມຫໍ່
12.15-13.15	ຮັບປະທານເຂົ້າທ່ຽງ
13.15-13.30	ທວນຄືນພາກເຊົ້າ
13.30-14.30	ຮຽນຮູ້ໜຶ່ງໃນສີ່ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ: “ລາຄາສິນຄ້າ”
14.30-14.45	ຮຽນຮູ້ໜຶ່ງໃນສີ່ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ: “ສະຖານທີ່” ເນັ້ນໜັກໃສ່ຊ່ອງທາງການຂາຍ
14.45-15.45	ພັກຜ່ອນ
15.45-16.15	ກະກຽມສຳລັບການລົງເກັບກຳຂໍ້ມູນດ້ານຕະຫລາດ ແລະ ສະຫລຸບລວມ

ແມ່ແບບຂອງອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ປະສົມປະສານ

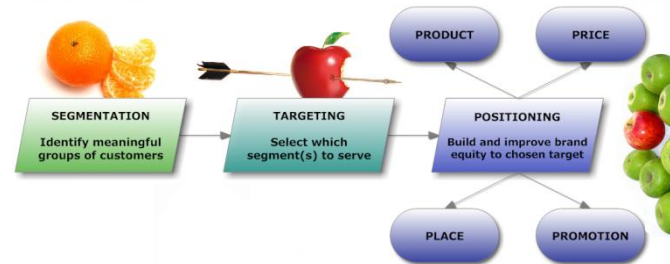
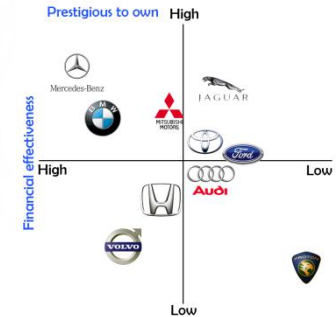
ປັດໄຈ: ອິດທິພົນທາງດ້ານ ເສດຖະກິດ, ເພັກນິກ, ການເມືອງ, ສັງຄົມ-ວັດທະນະທຳ



ຕົວສະແດງ: ຜູ້ສະໜອງ, ນັກການເງິນ, ຄູ່ແຂ່ງ, ຫຸ້ນສ່ວນ, ກຸ່ມເປົ້າໝາຍ

ຂັ້ນຕອນພື້ນຖານໃນການບໍລິຫານການຕະຫລາດ

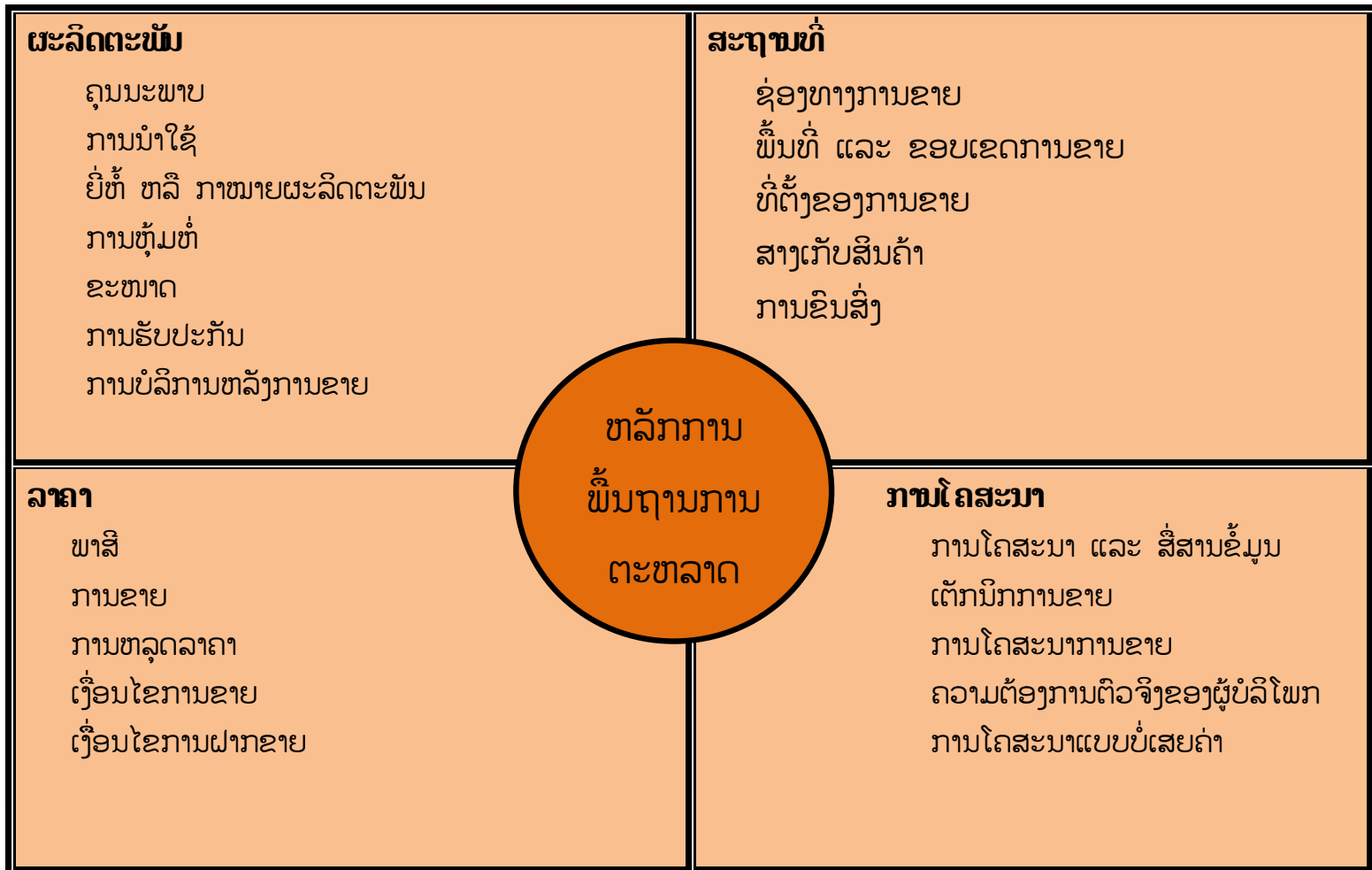
- ການຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ສຶກສາ (ເຊັ່ນ: ການສຶກສາດ້ານການຕະຫລາດ)
- ສ່ວນແບ່ງດ້ານການຕະຫລາດ
- ກຸ່ມເປົ້າໝາຍ ແລະ ທີ່ຕັ້ງ
- ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ (ເຊິ່ງເປັນທີ່ຮູ້ຈັກຄື: product-ຜະລິດ ຕະພັນ, price-ລາຄາ, place-ສະຖານ ທີ່, ແລະ promotion-ການໂຄສະນາ)
- ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ
- ການຄວບຄຸມ (ບໍລິການຫລັງການຂາຍ, ຮັບຄໍາຕິຊົມຈາກລູກຄ້າ, ການປະເມີນ ແລະ ປັບປຸງ)



Product need Segmentation		
All Customers	Financially dependent (Age < 18)	Behaviour determined by Guardians
	Young professional (18 < Age < 30)	Good long term potential Lower ticket sizes Higher risk taking capability
	Married Professional (30 < age < 45)	Additional needs – Child education, buying first home, increase in insurance
	Empty nesters (45 < age < 60)	Prepare for retirement Possible second home Low risk taking capability
	Retired (Age > 60)	Pension, annuities



ໂຄງຮ່າງຫຼັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫຼາດ

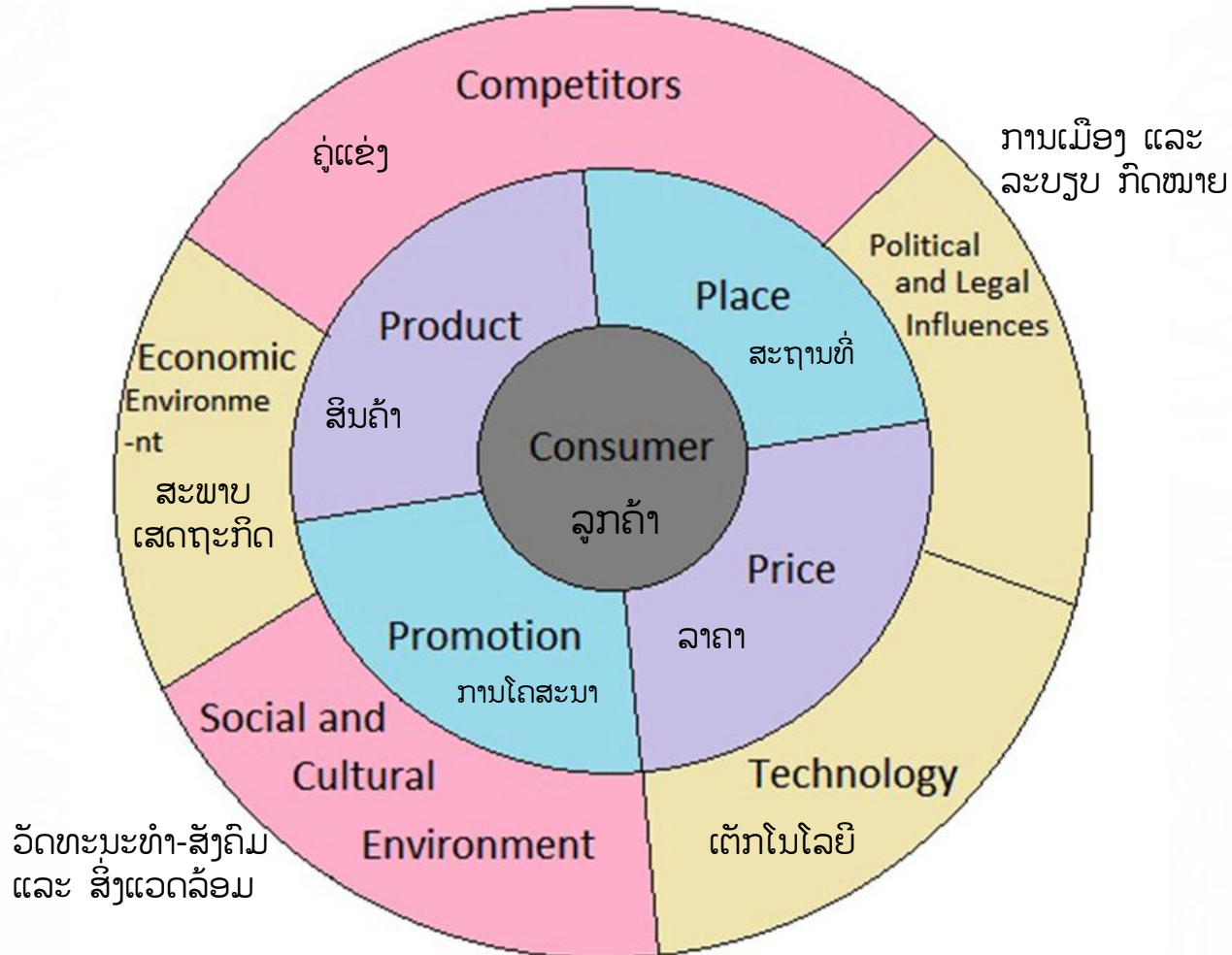


4 ຫຼັກການພື້ນຖານການ ຕະຫຼາດ

- ຜະລິດຕະພັນ
- ລາຄາ
- ການໂຄສະນາ
- ສະຖານທີ່

- ## 4 ມູມມອງຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ
- ຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າ
 - ລາຄາ
 - ຄວາມສະດວກສະບາຍ
 - ການເຂົ້າເຖິງສິນຄ້າ

ການປະສົມປະສານຫຼັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ ການຕະຫລາດ **ບໍ່ແມ່ນ** ການຂາຍພຽງເທົ່ານັ້ນ!



ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ

ຜະລິດຕະພັນ:

ການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບ, ການແປຮູບ ແລະ ການພິມມູນ
ຄ່າຜະລິດຕະພັນ



ຜະລິດຕະພັນ

- ປະເພດຜະລິດຕະພັນ
- ຄຸນນະພາບ
- ການອອກແບບ
- ການນຳໃຊ້
- ຍີ່ຫໍ້ຫລືການໝາຍສິນຄ້າ
- ການຫຸ້ມຫໍ່
- ຂະໜາດ
- ການຮັບປະກັນ
- ການສົ່ງຄືນ

ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ

ການໂຄສະນາດ້ວຍການຫຸ້ມຫໍ່



ການຕະຫລາດ

ການຫຸ້ມຫໍ່ໝາຍເຖິງ

“ການຫຸ້ມຫໍ່ ແມ່ນເປັນໄປຕາມຮູບແບບ ຫລື ໂຄງຮ່າງຂອງແຕ່ລະຜະລິດຕະພັນ. ການຫຸ້ມຫໍ່ແມ່ນຈະຫຸ້ມຫໍ່ຕາມສະພາບຕົວຈິງຂອງແຕ່ລະຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອຈຸດປະສົງໃນການ ເກັບຮັກສາ, ການຂົນສົ່ງ ແລະ ວາງສະແດງສິນຄ້າ. ການຫຸ້ມຫໍ່ຍັງມີຄວາມສໍາຄັນໃນດ້ານການຕະຫລາດ ແລະ ການຂາຍສິນຄ້າ. ນອກນັ້ນການຫຸ້ມຫໍ່ຍັງກ່ຽວເນື່ອງເຖິງການລວມ ຫລື ຫຸ້ມຫໍ່ສິນຄ້າປະເພດດຽວກັນເຂົ້າກັນ.”

- ການຫຸ້ມຫໍ່ເພື່ອຮັກສາສະແດງເຖິງຄຸນປະໂຫຍດຂອງສິນຄ້າ

=> ເພື່ອປ້ອງກັນ

=> ເພື່ອໃຫ້ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິສັດ

- ການຫຸ້ມຫໍ່ເພື່ອສ້າງໂອກາດດ້ານການຕະຫລາດ

=> ການສ້າງຍີ່ຫໍ້ໃຫ້ເປັນທີ່ຍອມຮັບ

=> ສ້າງການກະຕຸ້ນການຊື້

ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ

ລາຄາ



ລາຄາ

- ທຸກໆທຸລະກິດຂໍ້ມູນລວມດ້ານລາຍຮັບ ແລະ ລາຍຈ່າຍໃນແຕ່ລະໄລຍະແມ່ນມີຄວາມສໍາຄັນ ແລະ ເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ການຄິດໄລ່ ແລະ ຕັ້ງລາຄາສິນຄ້າ
- ທຸລະກິດຈະຕ້ອງຮູ້ວ່າທຸລະກິດນັ້ນໄດ້ສ້າງຜົນກໍາໄລ ຫລື ຂາດທຶນ
- ການຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຂອງສິນຄ້າຕ້ອງຄໍານຶງເຖິງ: ລາຄາວັດຖຸດິບ, ຄ່າໄຟຟ້າ, ຄ່ານໍ້າ, ຄ່າຈ້າງພະນັກງານ, ຄ່າຂົນສົ່ງ, ການຫຸ້ມຫໍ່ ແລະ ອື່ນໆ
- ຕົ້ນທຶນ
- ລາຄາຜະລິດຕະພັນ
- ລາຍການສິນຄ້າ
- ສ່ວນຫລຸດ
- ຄ່າຈ້າງພະນັກງານ
- ໄລຍະເວລາການຈ່າຍ
- ເງື່ອນໄຂການຕິດໜີ້

ທຶນໝູນວຽນ ແລະ ທຶນຄົງທີ່

ການໄຈ້ແຍກລະຫວ່າງທຶນໝູນວຽນ ແລະ ທຶນຄົງທີ່ແມ່ນເປັນປະໂຫຍດໃນການຄິດໄລ່ ຕົ້ນທຶນລາຄາຂອງສິນຄ້າ. ທຶນໝູນວຽນຈະມີການປ່ຽນແປງໄປຕາມແຕ່ກິດຈະກຳ ແຕ່ ທຶນຄົງທີ່ແມ່ນຈະບໍ່ມີການປ່ຽນແປງ ເຊິ່ງທຶນຄົງທີ່ຈະຄົງຢູ່ຢ່າງສະໝໍ່າສະເໝີເຖິງວ່າຈະ ບໍ່ມີການດຳເນີນກິດຈະກຳ ແລະ ທຶນຄົງທີ່ຈະຊ່ວຍໃນການວັດແທກຄວາມຍືດຍຸ່ນຂອງ ທຸລະກິດ

ທຶນໝູນວຽນແມ່ນສາມາດວັດແທກໄດ້ຈາກມູນຄ່າການຂາຍ ເຊິ່ງ ມູນຄ່າດັ່ງກ່າວແມ່ນ ໄດ້ຕັ້ງຕາມເປົ້າການຂາຍສິນຄ້າ

ທຶນໝູນວຽນລວມມີ:

- ມູນຄ່າວັດຖຸດິບທັງໝົດທີ່ນຳໃຊ້
- ຄ່າແຮງງານຂອງພະນັກງານໃຊ້ເຂົ້າໃນການຜະລິດ
- ຄ່ານໍ້າ ແລະ ຄ່າໄຟທີ່ໃຊ້ເຂົ້າໃນການຜະລິດ
- ການບໍລິການອື່ນໆ ເຊັ່ນ: ການຂົນສົ່ງ

ຄຸນນະພາບສິນຄ້າ	ລາຄາ	ມູນຄ່າ	ລູກຄ້າ	ສະຖານທີ່
ດີ	ຕໍ່າ	ຕໍ່າ	ຈໍານວນຫລາຍ	ທ້ອງຖິ່ນ
ດີຫລາຍ	ປານກາງ	ປານກາງ	ສ່ວນແບ່ງຕະຫລາດ	ພາກພື້ນ
ປານກາງ	ສູງ	ສູງ	ຕະຫລາດສະເພາະ	ສາກົນ
ຕໍ່າ			ບຸກຄົນ	

ຫລັກການພື້ນຖານດ້ານການຕະຫລາດ

ສະຖານທີ່



ທີ່ຕັ້ງ ແລະ ການຕະຫລາດ

- ຊ່ອງທາງ
- ການເຂົ້າເຖິງ
- ທີ່ຕັ້ງ: ທີ່ຕັ້ງສາມາດຫາໄດ້ທາງອອນລາຍ, ທີ່ຕັ້ງຕົວຈິງ (ຮ້ານ)
- ສ້າງ
- ການຂົນສົ່ງ

ໂອກາດໃນການເຕີບໂຕຂອງບໍລິສັດ : ເຕັກນິກ ໑ ຢ່າງໃນການສ້າງຄວາມຕ້ອງການ

ຜະລິດຕະພັນ	ມີຢູ່ແລ້ວ(ພື້ນຖານ)	ປັບປຸງ	ສ້າງໃໝ່
ຕະຫລາດ	ຂາຍເພີ່ມຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຢູ່ແລ້ວໃຫ້ລູກຄ້າປະຈຸບັນ/ລູກຄ້າເກົ່າ (ການເຈາະຕະຫລາດ)	ປັບປຸງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີປະຈຸບັນ ແລະ ຂາຍເພີ່ມໃຫ້ລູກຄ້າປະຈຸບັນ/ລູກຄ້າເກົ່າ (ປັບປຸງຜະລິດຕະພັນ)	ອອກແບບຜະລິດຕະພັນໃໝ່ເພື່ອຂາຍໃຫ້ລູກຄ້າປະຈຸບັນ/ລູກຄ້າເກົ່າ (ພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃໝ່)
	ເຈາະຕະຫລາດໃໝ່ ແລະ ຂາຍຜະລິດຕະພັນເກົ່າໃນພື້ນທີ່ໃໝ່ (ຂະຫຍາຍພື້ນທີ່ການຂາຍ)	ສະເໜີ ແລະ ຂາຍຜະລິດຕະພັນທີ່ ໄດ້ປັບປຸງໃນເຂດໃໝ່	ອອກແບບຜະລິດຕະພັນໃໝ່ເໝາະກັບລູກຄ້າໃນພື້ນທີ່ໃໝ່
	ຂາຍຜະລິດຕະພັນໃຫ້ກັບລູກຄ້າກຸ່ມ ໃໝ່ (ການເຈາະເຂົ້າເຖິງສ່ວນແບ່ງການຕະຫລາດ)	ສະເໜີ ແລະ ຂາຍຜະລິດຕະພັນທີ່ ໄດ້ປັບປຸງໃຫ້ກັບລູກຄ້າກຸ່ມໃໝ່	ອອກແບບຜະລິດຕະພັນໃໝ່ເໝາະກັບລູກຄ້າກຸ່ມໃໝ່ (ສ້າງຄວາມຫລາກຫລາຍ)

ສະຫລຸບລວມ

ທ່ານຈະນຳເອົາບົດຮຽນທີ່ໄດ້ຮັບ ເພື່ອນຳມາ
ປັບປຸງວຽກງານການຕະຫລາດຂອງທ່ານ
ແນວໃດ?

(10 ນາທີ)

ສະຖານທີ່ລົງເກັບກຳຂໍ້ມູນ

- ຕະຫລາດກະສິກຳ
- ມິນິມາກ
- ຮ້ານຫັດຖະກຳ

ຕາຕະລາງເຝິກອົບຮົມ

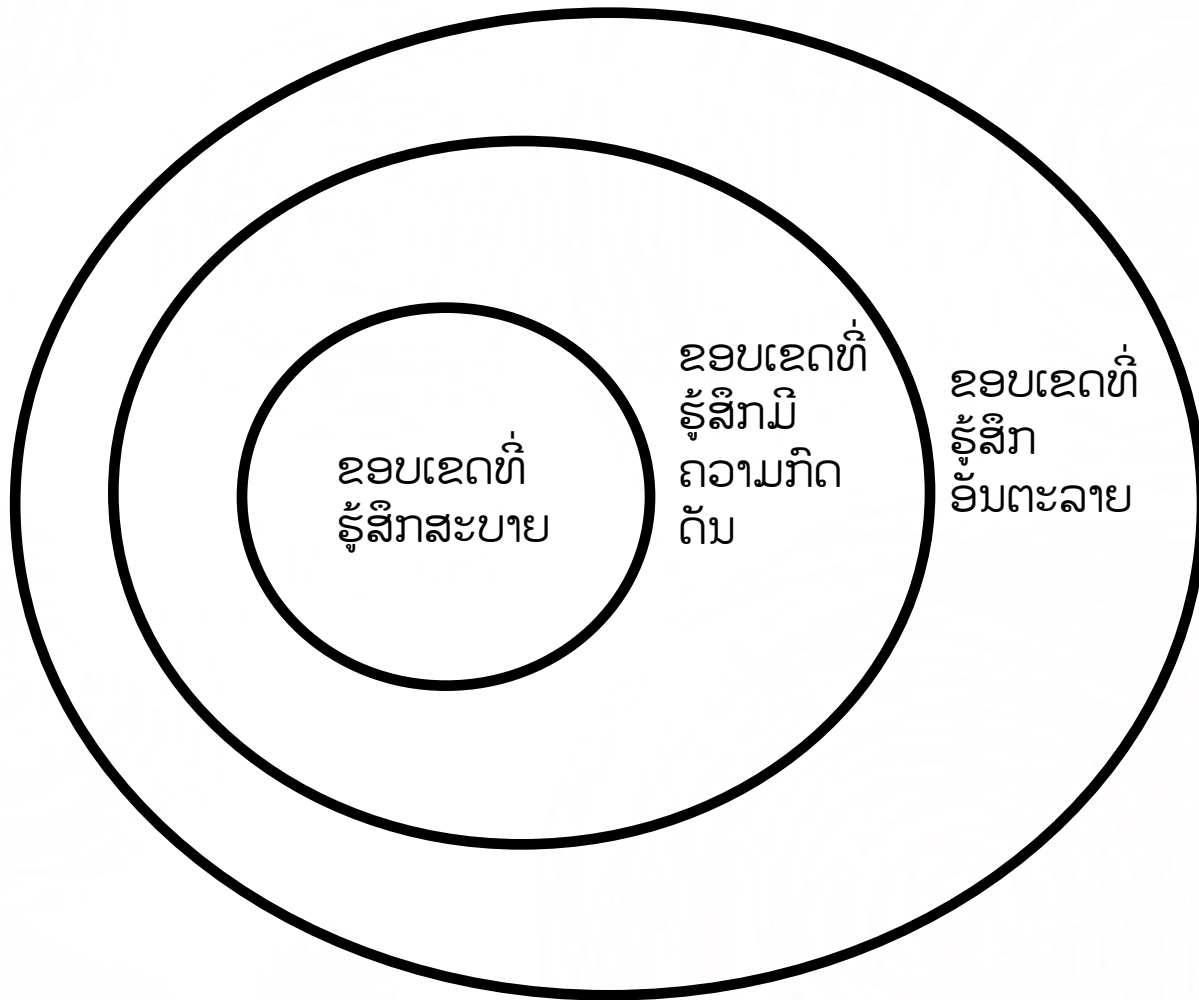
ວັນທີ 24 ພຶດສະພາ 2017

ເວລາ	ກິດຈະກຳ
8.00-8.30	ລົງທະບຽນ ແລະ ລວມຕົວເພື່ອກຽມລົງເກັບກຳຂໍ້ມູນດ້ານການຕະຫລາດ
8.30-9.30	ລົງເກັບກຳຂໍ້ມູນຢູ່ຕະຫລາດກະສິກຳ
9.30-10.00	ລົງເກັບກຳຂໍ້ມູນຮ້ານມິນິມາກ
10.00-11.00	ລົງເກັບກຳຂໍ້ມູນຢູ່ຮ້ານຫັດຖະກຳ
11.00-12.00	ພົບກັບຕົວແທນຜູ້ເກັບຊື້ເຂົ້າໄກ່ນ້ອຍ
12.00-13.00	ຮັບປະທານເຂົ້າທ່ຽງ
13.00-13.30	ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກພາກເຊົ້າ
13.30-14.45	ພັດທະນາແຜນເພື່ອປັບປຸງວຽກງານດ້ານການຕະຫລາດ
14.45-15.30	ປະເມີນຜົນເຝິກອົບຮົມ ແລະ ປິດເຝິກອົບຮົມ

ສິນທະນາແລກປ່ຽນສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກ
ການລົງເກັບກຳຂໍ້ມູນຕົວຈິງ

(30 ນາທີ)

ຂອບເຂດການພັດທະນາ



ຮ່າງແຜນປັບປຸງວຽກງານການຕະຫລາດ

ລຳດັບ	ສິ່ງທີ່ຢາກປັບປຸງ	ກິດຈະກຳທີ່ຈະປະຕິບັດເພື່ອປັບປຸງ	ວິທີການ	ພາກສ່ວນທີ່ຕ້ອງການໃຫ້ຊ່ວຍ, ຊ່ວຍແບບໃດ	ເວລາ	ຜູ້ຮັບຜິດຊອບ
1	ການຫຸ້ມຫໍ່ຊາ	ເຮັດໃຫ້ມີຖົງຫລາຍຂະໜາດ	<ul style="list-style-type: none"> - ອອກແບບ - ຊອກອຸປະກອນ 	ໂຄງການ ແລະ ພາກລັດໃຫ້ຂໍ້ມູນ	ເດືອນ 6	ກຸ່ມຜະລິດຊາ

ສະຫລຸບ ແລະ ປະເມີນຜົນ

(30 ນາທີ)