



အမျိုးသမီး စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် လက်စွဲစာအုပ်

ဂျိမ်းစ် ဝီလ်ဆန် ၊ လိုအမ် လီဒါ



မာတိကာ

လက်စွဲစာအုပ်အကြောင်းတစုတစောင်း

၄

အခန်း(၁) စတင်ခြင်း

၈

ပြဿနာတစ်ခု(သို့) အခက်အခဲတစ်ခုကိုဖြေရှင်းခြင်း

၉

ဘယ်ကစရမလဲ

၁၁

သင့်လုပ်ငန်းရဲ့အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက်

၁၄

ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်များချမှတ်ပါ

၁၇

အခွင့်အလမ်းများအား ခွဲခြားသတ်မှတ်ခြင်း

၂၀

ဆောင်ရွက်ရန် အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း

၂၂

အခန်း (၂) အခက်အခဲများဖြေရှင်းခြင်း

၂၄

အရင်းခံ အကြောင်းရာ ကိုရှာဖွေခြင်း

၂၇

အဖြေရှာဖွေခြင်း

၃၂

ဖြေရှင်းဖို့နည်းလမ်း ရွေးချယ်ခြင်း နှင့် စမ်းသပ်ခြင်း

၃၄

အခန်း (၃) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံစံ (Business Model)

၃၆

သင့် ကာစတမ်မာက ဘယ်သူတွေလဲ

၃၈

ဘယ်လို အခက်အခဲကို သင် ဖြေရှင်းပေးနေတာလဲ။

၃၉

တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုး အဆိုပြုချက်

၄၂

လမ်းကြောင်းများ

၄၄

အခန်း (၄) မားကတ်တင်း - အခြေခံသဘောတရားများ	၄၇
နာမည်ရွေးချယ်ခြင်း	၅၁
အတွေ့အကြုံမရှိသေးသူများအတွက် အမှတ်တံဆိပ်တည်ဆောက်ခြင်း (Branding)	၅၂
လိုဂို ဘယ်လို ဖန်တီးရမလဲ	၅၄
ကာစတမ်မာအသစ်များ ရှာဖွေခြင်း	၅၅
အရောင်းမြှင့်တင်ရေး မဟာဗျူဟာများ	၅၈
ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း မဟာဗျူဟာများ	၆၀
ဖေ့စ်ဘွတ်ခ် FACEBOOK	၆၃

အခန်း (၅) ငွေကြေးနဲ့ ပတ်သက်သော အချက်အလက်များ စောင့်ကြည့်ခြင်း	၆၅
ပုဂ္ဂိုလ်ရေးနဲ့ စီးပွားရေးငွေကြေးကို သီးခြားစီ ခွဲခြားထားခြင်း	၆၆
စာရင်းပြုစုခြင်း ၁၀၁	၆၇
သင့်စာရင်းတွေ တိကျမှုရှိရဲ့လား	၆၉
မိမိကိုယ်ကို လစာပေးခြင်း	၇၁
ငွေလည်ပတ်မှု ကြိုတင်ခန့်မှန်းခြင်း	၇၃
ဝင်ငွေတိုးအောင်လုပ်နိုင်မယ့် နည်းလမ်း (၄)ခု	၇၅

အခန်း (၆) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်ခြင်း/စီမံခန့်ခွဲခြင်း	၇၆
ဆရာ(သို့)လမ်းပြမယ့်သူ (Mentor) တစ်ယောက်ရှာပါ	၇၆
အချိန်စီမံခန့်ခွဲခြင်း	၇၈
အဖွဲ့ဝင်များ ခန့်အပ်ခြင်း	၈၀
ရာထူး၊ တာဝန်တစ်ခုအတွက် မှန်ကန်တဲ့လူ	၈၂
ဝန်ထမ်းတည်မြဲစေရေး	၈၅

အခန်း (၇) ၂မျက်နှာစီးပွားရေးစီမံကိန်း	၈၈
သင့်လုပ်ငန်း	၉၀
စီမံကိန်းဆွဲခြင်းနှင့် ကြိုတင်ခန့်မှန်းခြင်း	၉၁

လက်စွဲစာအုပ်အကြောင်း တစေ့တစောင်း

ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံမှာရှိတဲ့ ရာပေါင်းများစွာသော စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များနှင့်အတူတကွ အလုပ်လုပ်ကိုင်ပြီးတဲ့အခါမှာ SHE Investment အဖွဲ့သားတွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုတည်ဆောက်ခြင်းနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခြင်းတို့အတွက် ဘာတွေလိုအပ်လဲဆိုတာကို သိကျွမ်းသဘောပေါက်ခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်ခြင်း၊ တည်ဆောက်ခြင်းနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန်ပြုလုပ်ခြင်းတို့ဟာ အလွန်စိန်ခေါ်မှုမြင့်မားတဲ့အရာများဖြစ်ပေမယ့် အကျိုးပြန်လည်ရရှိစေပြီး စိတ်ကျေနပ်မှုရရှိစေတဲ့အရာများဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ပထမဆုံးသောဖောက်သည်(ကာစတမ်မာ)(ကိုယ့်မိတ်ဆွေနှင့်မိသားစုများမဟုတ်သောသူ)ကို ရောင်းချပေးနိုင်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးလိုက်နိုင်ခြင်းဟာ သာမန်ထက်လွန်ကဲတဲ့ ခံစားမှုတစ်ခုကို ရရှိစေပါတယ်။ တစ်စုံတစ်ယောက်အတွက် တန်ဖိုး(value)တစ်ခုကို ကိုယ့်အနေနဲ့ ပေးနိုင်လိုက်ခြင်းကို မြင်ရတာဟာ ထူးခြားတဲ့အရာတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ဆောက်ခြင်းက သင့်အနေနဲ့ အစိမ်းသက်သက်ဖြစ်နေတယ်ဆိုရင် သင်ဟာ ယခုထူးခြားတဲ့လမ်းခရီးတစ်ခုရဲ့စမှတ်ကို ရောက်ရှိနေပြီဖြစ်ပြီးတော့ ဒီလက်စွဲစာအုပ်ဟာ သင့်ကို လမ်းညွှန်ပြသပေးဖို့ ရှိနေပါလိမ့်မယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်ဖို့ အမှန်ကန်ဆုံးဖြစ်တဲ့ နည်းလမ်းဆိုတာ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်တဲ့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းမှာ တူညီတဲ့အရာအချို့ကို ကျွန်ုပ်တို့တွေ့ရနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ပြဿနာ (သို့) အခက်အခဲများကို ကောင်းစွာ ဖြေရှင်းနိုင်သူများဖြစ်ပြီးတော့ အတွေးအခေါ်ကွန်မြူးသောသူများလည်းဖြစ်ပါတယ်။

သူတို့ဟာ သူများ တွေ့ဆုံကနေ သင်ယူနိုင်ကြပြီးတော့ အရေးအကြီးဆုံး အနေနဲ့ သူတို့ဟာ အလုပ်မှာ စိတ်ကုန်စွမ်းမြှင့်ထားပြီး အလုပ်ကြိုးစားလို သူများဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစာကိုဖတ်နေရင်းနဲ့ “ငါကတော့ ပြဿနာတွေကိုဖြေရှင်းရာမှာ မတော်ဘူး၊ ဒါမှမဟုတ် အတွေးအခေါ်ကွန်မြူး တဲ့သူလည်းမဟုတ်ဘူး” လို့ သင်တွေးမိခဲ့ရင် “စိတ်မပူပါနဲ့”! “အမျိုးသမီးစွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်လက်စွဲစာအုပ်” (SHE Entrepreneur’s Handbook) ဟာ သင့်အတွက် ဒီအရည်အချင်းတွေ ဖွံ့ဖြိုးလာဖို့အတွက် ကူညီပါနိုင်လိမ့်မယ်။ သင်လုပ်ရမယ့်ပထမဆုံးသောအချက်ကတော့ ကြိုးစားအားထုတ် ဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ ရာနှင့်ချီတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များဟာ ၎င်းတို့ရဲ့လုပ်ငန်းများကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်ပြုလုပ်နိုင်ခဲ့တာကို မြင်တွေ့ခဲ့ရပြီးတဲ့အခါမှာ အရေးအကြီးဆုံး အချက်ဟာ အားစိုက်ထုတ်ခြင်းဖြစ်တယ် ဆိုတာကို ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ရဲဝံ့ ပြောနိုင်ပါတယ်။ သင် ပိုပြီးအားစိုက်ထုတ် လေလေ၊ ရလဒ်တွေ ပိုကောင်းလာလေလေဖြစ်မှာပါ။

“အမျိုးသမီး စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် လက်စွဲစာအုပ်” (The SHE Entrepreneur’s Handbook) စာအုပ်မှာ သင် စတင်လုပ်ကိုင်နိုင်ဖို့အတွက် အယူအဆများ၊ လေ့ကျင့်ခန်းများနှင့်လိုအပ်သောအရာများ(Tools)ကိုလေ့လာနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အနာဂတ်အမြင်(vision)တစ်ခုကို ချမှတ်ခြင်း ကစလို့သင့်လုပ်ငန်း(သို့မဟုတ်)ဝန်ဆောင်မှုကိုထူးခြားစေရန်လုပ်ဆောင်ခြင်းအထိ ပါဝင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဤစာအုပ်ဟာ လွယ်ကူစွာ ဖတ်ရှု၊ နားလည်သဘောပေါက် နိုင်စေရန် ဖန်တီးထားခြင်းဖြစ်ပြီးတော့ အစမှအဆုံးအထိ ဖတ်ရှုရန် အကြံပြုချင် သော်လည်း လက်ရှိအချိန် သင့်ကို စိတ်ပူပန်စေရသော ခေါင်းစဉ်တစ်ခုရှိခဲ့ပါက ထိုခေါင်းစဉ်ကိုကျော်ပြီး ကျန်အရာများကို ဆက်လက်ဖတ်ရှုလိုက်ပါ။ ဤလမ်းညွှန် စာအုပ်ကိုဖတ်ပြီးတဲ့အခါမှာ ငွေကြေးလည်ပတ်မှုကို ဘယ်လိုအစီအစဉ်ရေးဆွဲရမယ်၊ ဘဏ္ဍာရေးပိုင်ဆိုင်ရာကို ဘယ်လိုစီမံခန့်ခွဲရမယ်၊ သင့်ကိုယ်သင်(နှင့် အဖွဲ့ငယ်တစ်ခု) ကိုဘယ်လိုဦးဆောင်ရမယ်၊ သေးငယ်ပြီးလက်တွေ့ကျတဲ့နှစ်မျက်နှာစီးပွားရေးစီမံကိန်း (Business Plan) ကိုဘယ်လိုရေးဆွဲရမယ်ဆိုတာကို နားလည်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်က ဘယ်သူတွေ အတွက်လဲ

ဒီစာအုပ်ကို ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရှိပြီးသားဖြစ်ပြီး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးရန်အတွက် အကူအညီ အနည်းငယ် လိုအပ်နေတဲ့ အမျိုးသမီး စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်း ရှင်တွေအတွက် အဓိကရည်ရွယ်ပြီးရေးသားဖန်တီး ထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဒီလမ်းညွှန်စာအုပ်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်ရန် ကြံစည်နေတဲ့သူတွေ အကုန်လုံးအတွက်အသုံးဝင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အခုလက်ရှိမှာ အကြံဉာဏ်လေးတစ်ခုအဖြစ်သာရှိနေသေးတယ်ဆိုရင်တောင် ဒီစာအုပ်က သင့်အတွက် အသုံးဝင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့ရရှိရည်မှန်းချက်မှာ အမျိုးသမီးစွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များနဲ့သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးစေရန်ဖြစ်ပြီး အသေးစားနှင့်အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ (SME-Small or Medium Enterprise) အသွင်အဖြစ် တိုးချဲ့နိုင်စေရန်အတွက် နည်းလမ်းများနဲ့အရင်းအမြစ်များကိုပံ့ပိုးပေးရန်ဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ တစ်ဦးတည်း သေးငယ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ကိုင်နေတယ် ဆိုရင် သင်ဟာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်နေတုန်းပါပဲ။ ဒါဆိုရင် ဒီစာအုပ်က သင့်အတွက်ဖြစ်ပါတယ်။

အမျိုးသမီးတွေ ဘာဖြစ်လို့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေကို ဦးဆောင်သင့်သလဲ

ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေရဲ့ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ကို အမျိုးသမီးတွေက ဦးဆောင်နေ ကြပါတယ်။ အများစုဟာ အလွန်သေးငယ်တဲ့ လုပ်ငန်း တွေဖြစ်ပေမယ့် ဒီလုပ်ငန်းတွေဟာ ကမ္ဘောဒီးယား နိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေးကိုကြီးမားသောထည့်ဝင်ထောက်ပံ့ မှုတွေ နှစ်စဉ်ပြုလုပ်ပေးနေပါတယ်။ အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းများဖန်တီးပေးခြင်း၊ မိသားစုတွေကို ဝင်ငွေရရှိစေနိုင်ခြင်း၊ အမျိုးသမီးများကို ငွေကြေးမှီခို ရခြင်းကင်းစွာ ရပ်တည်နိုင်စေခြင်းနဲ့ ၎င်းတို့ကို စံပြပုဂ္ဂိုလ်များနှင့် ခေါင်းဆောင်များအဖြစ် မြှင့်တင်ပေး ခြင်းတို့ကိုပြုလုပ်ပေးနေပါတယ်။

အစဉ်အလာအားဖြင့် အမျိုးသမီးတွေဟာ အိမ်မှာနေခြင်း၊ ဒါမှမဟုတ် အိမ်ထောင်မှုတာဝန်များကို လုပ်ကိုင်ခြင်း၊ ကလေးများအားပြုစုစောင့်ရှောက်ခြင်း၊

အိမ်သန့်ရှင်းရေးပြုလုပ်ခြင်းနဲ့ မိသားစုအတွက် ချက်ပြုတ်ခြင်း စတဲ့ အလုပ်တွေကို သာလုပ်ဖို့မျှော်လင့်ထားကြပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကိုတော့ အမျိုးသားတွေက သာလုပ်ကိုင်ဖို့မျှော်လင့်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အမှန်တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း များစွာကို မိသားစုတွေက အတူတကွလုပ်ကိုင်ကြပြီး၊ အမျိုးသမီးတွေဟာ စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းကို အများဆုံးပြုလုပ်ကြပါတယ်။ လူတိုင်းလူတိုင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကို ဦးဆောင်လို့ရတယ်ဆိုတာကို အမျိုးသားတွေရော အမျိုးသမီးတွေပါ နားလည်ထားကြရန်လိုအပ်ပါတယ်။ သင်ဟာ အမျိုးသားဖြစ်စေ၊ အမျိုးသမီးဖြစ်စေ၊ သန့်စွမ်းသည်ဖြစ်စေ၊ မသန့်စွမ်းသည်ဖြစ်စေ၊ မြို့မှာနေသည်ဖြစ်စေ၊ ရွာမှာနေသည် ဖြစ်စေ၊ ဒါမှမဟုတ် ချမ်းသာသည်ဖြစ်စေ ဆင်းရဲသည်ဖြစ်စေ ဦးဆောင်လို့ရတယ် ဆိုတာကို နားလည်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ဟာ သင်မည်သည့်အခြေအနေ ထွက်ရှိနေပါစေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နိုင်ရန် အချက်အလက်များ၊ နည်းလမ်းများနဲ့ အကြံဉာဏ်များပေးနိုင်ရန် ရေးသားထားခြင်းဖြစ်ပြီး၊ အထူးသဖြင့် အမျိုးသမီးများ အသုံးပြုရန် တိုက်တွန်းလိုပါတယ်။



SHE
Investments နှင့်
Pact Cambodia
မှ WeACT

ဤအရင်းအမြစ် အချက်အလက်များကို SHE Investments မှစုစည်းပြင်ဆင်ထားပြီး WeACT (ဝီအတ်ထ်) မှ ပံ့ပိုးထားပါတယ်။ WeAct ဟာ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံမှ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အမျိုးသမီးငယ်များကို အားပေးကူညီရန် ဗဟိုပြုသော Pact Project(ပတ်ပရောဂျက်) တစ်ခုဖြစ်ပြီး USAID(ယူအပ်စ်အိတ်ဒ်) မှငွေကြေးပံ့ပိုးထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ SHE နှင့် WeACT တို့မှာတူညီတဲ့ ယုံကြည်ချက်တစ်ခုရှိကြပါတယ်။ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံမှ အမျိုးသမီးငယ်တွေဟာ မိမိကိုယ်တိုင်အတွက်၊ မိမိမိသားစုနှင့် နေထိုင်ရာရပ်ဝန်းအတွက် ကောင်းမွန်ပြီးအကျိုးသက်ရောက်မှုရှိတဲ့ လုပ်ငန်းများကို စတင်ဖန်တီးနိုင်ပြီး ကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးလာနိုင်စေတဲ့ အစွမ်းသတ္တိရှိတယ်ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလမ်းညွှန်စာအုပ်ဟာ ကျွန်ုပ်တို့ အတူတကွပေါင်းစည်းမှုမှ တဆင့် ဖန်တီးထားတဲ့ အရင်းအမြစ်တစ်ခုဖြစ်ပြီး၊ နိုင်ငံတဝှမ်းရှိ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် များအားလုံး ရရှိနိုင်ရန်အတွက်ဖြစ်ပါတယ်။



အခန်း(၁) စတင်ခြင်း

ပြဿနာတစ်ခု(သို့) အခက်အခဲတစ်ခုကိုဖြေရှင်းခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များဟာ အခက်အခဲများကို ဖြေရှင်းသူများပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်(သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုဟာ တစ်စုံတစ်ယောက်အတွက် အခက်အခဲတစ်ခုကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်ရမှာဖြစ်ပြီး အဲဒီတစ်စုံတစ်ယောက်ဟာ သင့်ရဲ့ ကာစတမ်မာ(ဖောက်သည်)ဖြစ်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာတချို့ကို လေ့လာ ကြည့်ရအောင်...

အဂါပေ (AGAPE) ကော်ဖီကုမ္ပဏီကို စရိပ်တန် (Sreypov TAN) က ဖွဲ့စည်းပင်မြို့မှာ စတင်ခဲ့ပါတယ်။ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံကလူတွေဟာ ကော်ဖီအတုတွေ သောက်နေရတာကို သူက မြင်တဲ့အတွက် သူက ဒီကုမ္ပဏီကို စတင်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နေ့ကို ကော်ဖီအတွက် ၁ ဒေါ်လာမှ ၁.၅ ဒေါ်လာအထိသာ သုံးနိုင်ကြတဲ့ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံသား ကော်ဖီချစ်သူတွေ အတွက် သူတို့နေ့စဉ်တတ်နိုင်မယ့် “ကော်ဖီအစစ်”ကို ဖန်တီးပြီး ဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့သူက ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။

ဖွဲ့စည်းပင်မြို့မှာပဲ ဒိုင်ခမာ (Dai Khmer) ဆိုတဲ့ ကုမ္ပဏီကို ဗစ်ချ်ကာဗန်သူ (Vichka VANTHU) က စတင်ခဲ့ပါတယ်။ အိမ်ထောင်စုပေါင်းများစွာရဲ့ နေ့စဉ်သုံး အလှအပပစ္စည်းတွေကို မာတုပစ္စည်းတွေနဲ့ ထုတ်လုပ်ထားပြီး ပလတ်စတစ်နဲ့ ထုပ်ပိုး ထားတာကို သူက သတိထားမိခဲ့ပါတယ်။ သူနေထိုင်တဲ့မြို့မှာ ပလတ်စတစ်အမှိုက်တွေ နေရာတိုင်းမှာရှိနေပြီး ပတ်ဝန်းကျင်ကို ထိခိုက်နေတာကိုလည်း သူက သတိထားမိခဲ့ ပါတယ်။ လူတော်တော်များများဟာလည်း ဒီကိစ္စအတွက် ဂရုပြုနေတာကို သူက သိတဲ့အတွက် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်တွေပဲပါဝင်ပြီး ၁၀၀% ပလတ်စတစ် ကင်းစင်တဲ့ အိမ်သုံးပစ္စည်းတွေကို ရောင်းတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖန်တီးခဲ့ပါတယ်။

၂၀၂၀ ခုနှစ်ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါ (Covid-19 Pandemic) ကာလအတွင်း မှာ လူတော်တော်များများဟာ အိမ်ထဲမှာပဲနေကြပြီး အများသုံးနေရာများ (Public Place) ကို မသွားနိုင်ကြပါဘူး။ ဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့အတွက် စူပါမားကတ်များနဲ့

စားသောက်ဆိုင်များဟာ ကာစတမ်များအိမ်အထိ ကုန်ပစ္စည်းပို့ဆောင်နိုင်ရန် ပို့ဆောင်ရေးဝန်ဆောင်မှုများ (Delivery Services) နဲ့ အက်ပလီကေးရှင်းများကို စတင်အသုံးပြုကြပါတယ်။ ဒီအခြေအနေကြောင့် ဖန္ဒမ်းပင်မြို့မှာ ကုန်ပစ္စည်းပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းသစ်များထွက်ပေါ်လာပြီး ကူးစက်ရောဂါ ကာလနောက်ပိုင်းမှာတောင် ကာစတမ်မာတွေဟာ ဒီဝန်ဆောင်မှုဟာ သိပ်အဆင်ပြေတာကြောင့် ဆက်လက်အသုံးပြုနေကြပါတယ်။

ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံမှာခမာဘာသာစကား (သို့မဟုတ်) ခမာအမျိုးသမီးတွေကို ကူညီဖို့အတွက်ရေးဆွဲထားတဲ့ အင်ကူလေတာ (incubator) များနှင့် အက်စလရေတာ (accelerator) ပရိုဂရမ်များ (လုပ်ငန်းသစ်များကို အရည်အသွေးပြည့်မီပြီး ဈေးကွက်ထဲမှာ ကောင်းမွန်စွာလည်ပတ်ရှင်သန်နိုင်ရန်အတွက် လိုအပ်တဲ့ အရင်းအမြစ်များ၊ ကျွမ်းကျင်မှုများနဲ့ အချက်အလက်များသင်ကြားပေးပြီး ပြုစုပျိုးထောင်ပေးတဲ့ ပရိုဂရမ်များ) မရှိတဲ့အတွက် SHE Investment ကို စတင်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ ခမာအမျိုးသမီးတွေအတွက် ပထမဦးဆုံးသော အင်ကူဘေတာ ပရိုဂရမ်ကို ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ စတင်ခြင်းဖြင့် ဒီပြဿနာကိုဖြေရှင်းခဲ့ပြီးတော့ အဲဒီအချိန်ကစပြီး ရာပေါင်းများစွာသော အမျိုးသမီးတွေရဲ့ စီးပွားရေးတွေ ဖွံ့ဖြိုးကြီးထွားဖို့ ထောက်ပံ့ပေးခဲ့ပါတယ်။

သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟာ ဘယ်လိုပြဿနာမျိုးကိုမဆိုဖြေရှင်းဖို့ဦးတည်နိုင်ပါတယ်။ အောက်ပါ လမ်းညွှန်မေးခွန်းတွေကို အသုံးပြုပြီးတော့ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်အသိုက်အဝန်းမှာရှိတဲ့ ပြဿနာတွေအကြောင်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။

- အဆင်မပြေဖြစ်နေတဲ့ အရာတစ်ခုကို ပိုပြီး ထိရောက်ကောင်းမွန်အောင် လုပ်နိုင်တာမျိုးရှိသလား။
- သင်လက်လှမ်းမမီလို့ဝယ်လို့မရတဲ့အရာတစ်ခုကို လိုချင်တာမျိုး ဖြစ်ဖူးလား။
- သင်နဲ့ သင့်မိတ်ဆွေတွေဟာ ပြဿနာတစ်ခုနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ သင်တို့ကိုယ်တိုင်ထုတ်ကုန်တစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုနဲ့ ဖြေရှင်းပေးနိုင်တဲ့အကြောင်းပြောဖူးလား။
- တစ်စုံတစ်ခုလုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကိုတွေ့ပြီး သင်ကိုယ်တိုင်ဆိုရင် ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်တယ်လို့ တွေးမိတာရှိသလား။
- အခက်အခဲနဲ့ကြုံတွေ့နေရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူတို့လုပ်ငန်းအတွက် ပိုလွယ်ကူစေမယ့်အရာတစ်ခုကို သင်လုပ်ပေးနိုင်တာမျိုးတွေဖူးလား။

ဘယ်ကစရမလဲ



စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ဖြစ်တယ်လို့ဘယ်အရာကသတ်မှတ်စေတာလဲဆိုတာသိချင်လား။ ACTION ဆိုတဲ့လုပ်ရပ်တွေပါပဲ။ ဒါဟာအကြံဉာဏ် (Idea) တွေရှိနေတဲ့ လူတစ်ယောက်နဲ့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်ကို ကွဲပြားစေတဲ့အရာပါ။ လူတိုင်းမှာ အကြံဉာဏ်တွေရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူအနည်းငယ်ကသာ ဒါတွေကို လုပ်ဆောင်ဖို့အတွက် သတ္တိရှိကြပါတယ်။ သင့်မှာ အကြံဉာဏ်တွေရှိနေပြီး စတင်ချင်တယ်ဆိုရင် အခု စဖို့ အချိန်ကျပါပြီ။

အရေးပါသော ကောက်နုတ်ချက်များ

စတင်ဖို့အတွက်မကြောက်ပါနဲ့။ Action ယူပါ။လုပ်ဆောင်ပါ။ဘယ်လောက်ပဲသေးငယ်တဲ့အရာပဲဖြစ်ဖြစ်စတင်ဆောင်ရွက်ပါ။ ဆောင်ရွက်ခြင်းမရှိတဲ့အကြံဉာဏ်ဆိုသည်မှာ အိပ်မက်သက်သက်ပါပဲ။

သေးသေးကစပြီး နစ်မြုပ်ပါဝင်ပါ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ဖို့အတွက် အလွယ်ကူဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ အသေးငယ်ဆုံးသော လုပ်နိုင်တဲ့အရာကို စတင်လုပ်ဆောင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ဆောင်မှု အသစ်တစ်ခုရှိလား၊ ဖေ့စ်ဘွတ်ခ် ပေ့ချ် (Facebook Page) တစ်ခုဖန်တီးပါ။ ထုတ်ကုန်တစ်ခုအတွက် အကြံဉာဏ်ရှိနေလား၊ ပုံကြမ်း၊ မူကြမ်းတစ်ခုဖန်တီးကြည့်ပါ။ ဒီတစ်ပတ်ထဲမှာ သင်လုပ်နိုင်တဲ့ အရာသေးသေးလေးတစ်ခုအကြောင်း စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ပြီးရင် လုပ်ကြည့်ပါ။



ပထမဆုံး ရောင်းချခြင်းကို ပြုလုပ်ပါ



များစွာသောကုန်ပစ္စည်းတွေဟာ စကတည်းကပြီးပြည့်စုံခြင်းမရှိပါဘူး။ ပထမဆုံးရောင်းချမှုပြုလုပ်ပြီးမှ ရှေ့ဆက်ပြီးတိုးတက်အောင် ပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ပထမဆုံးအကြိမ်ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပြီဆိုရင် ဘာဖြစ်တယ်လို့ထင်သလဲ။ သင့်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ရှိသွားပြီပေါ့။



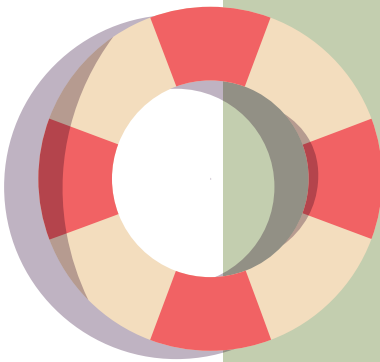
အစီအစဉ်ဆွဲပါ

ဤလမ်းညွှန်စာအုပ်ကို အသုံးပြုပြီး သင့်ရဲ့ ရည်မှန်းချက် (သို့) ပန်းတိုင် (Goals) တွေကို အစီအစဉ်ဆွဲပါ။ အချိန်ဇယားတွေကို သတ်မှတ်ပါ။ ပြီးရင် ဘာတွေလုပ်ဆောင်ဖို့ လိုအပ်လဲ။ ဘယ်အချိန်မှာ လုပ်ဖို့လိုအပ်လဲဆိုတာကို အစီအစဉ်ဆွဲပါ။ တခြားသူတွေကိုပြောပြပါ။ သင့်မိတ်ဆွေများ၊ မိသားစုများ၊ နားထောင်ပေးမယ့်သူတွေ အကုန်လုံးကိုပြောပြပါ။ ဒီလိုပြောပြထားခြင်းက သင့်ကိုတာဝန်ယူမှု ပိုရှိစေပါလိမ့်မယ်။

တမူထူးခြားမှု ရှိပါစေ

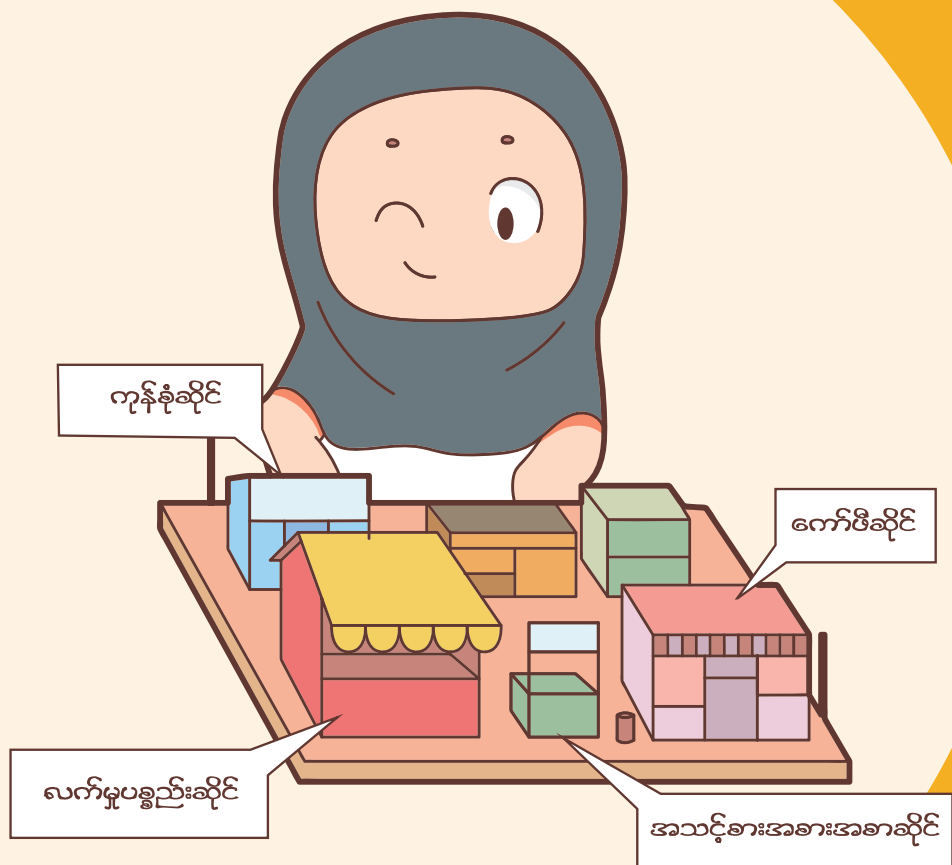


စီးပွားရေးက ပြိုင်ဆိုင်မှုပြင်းထန်ပါတယ်။ သင့်ဟာ ထူးခြားနေဖို့အတွက် တစ်ခုခု လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီ ထူးခြားမှုဟာ သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန် (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှု ဖြစ်နိုင် သလို သင့်ထုတ်ကုန် (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုကို ကာစတမ်မာလက်ထဲအရောက် ပို့ဆောင်ပုံ (Deliver) လည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါမှမဟုတ် သင့်ကာစတမ်မာတွေက ထူးခြားမှုရှိနေတာလည်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီအကြောင်းကို အခန်း (၃) မှာ ဆက်ပြီး တော့ ဖတ်နိုင်ပါတယ်။



အကူအညီတောင်းပါ

အကြောင်းအရာအကုန်လုံးကို သိနေဖို့ မ မျှော်လင့်ပါနဲ့၊ အကူအညီတောင်းခံပါ။ မိတ်ဆွေများ၊ မိသားစုများ၊ အခြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်ရှင်များ၊ အဖွဲ့အစည်း များ စသည်ဖြင့် အခြားသူများထံများဆီက စားသုံးသူတုံ့ပြန်ချက် (Feedback) များ ပေးဖို့ပြောပါ။ သူတို့ရဲ့အတွေ့အကြုံများကို အသုံးပြုပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကို လမ်းပြပါ။



သင့်လုပ်ငန်းရဲ့အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက်

သင့် အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက် (Vision) ဟာ သင့်လုပ်ငန်းတည်ရှိနေရတဲ့ အကြောင်းအရင်းပါပဲ (ငွေကြေးပိုင်းဆိုင်ရာမပါရင်ပေါ့)။ သင့်လုပ်ငန်းနောက်ကွယ်က ဘာကြောင့်လဲ ‘Why’ ဆိုတဲ့အကြောင်းအရာဖြစ်ပြီး၊ သင်ဘယ်ကို သွားလိုတယ်၊ သင်ဘယ်လိုဖြစ်ဖို့မျှော်မှန်းတယ်ဆိုတာ သင့်ရဲ့ရည်မှန်းချက် တွေရဲ့နောက်ကွယ်က အကြောင်းအရင်းများပဲဖြစ်ပါတယ်။

အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက် ချမှတ်ဖို့အတွက် အချက် (၃) ချက်

အဆင့် (၁) - သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနောက်(၁၀)နှစ်ကြာရင် ဘယ်လိုဖြစ်မလဲဆိုတာကို ပုံဖော်ကြည့်ပါ။ ဘာမြင်သလဲ။

- ဘယ်လောက်ကြီးသလဲ။
- သင့်ကာစတမ်မာ၊ ဖောက်သည်တွေက သင့်လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုမြင်ကြမလဲ။
- သင့်လုပ်ငန်းက ဘယ်နေရာမှာရှိမလဲ - တစ်မြို့ထဲမှာလား၊ တစ်နိုင်ငံလုံးလား၊ တစ်ကမ္ဘာလုံးလား။
- သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်း ဂျာနယ်တစ်ခုရဲ့မျက်နှာဖုံးမှာ သတင်းပါလာတယ်လို့ စိတ်ကူးယဉ်ကြည့်ပါ။ အဲဒီသတင်းက ဘာအကြောင်းလဲ။

ဒီမေးခွန်းတွေအတွက်အဖြေများကိုချရေးပါ။ သို့မဟုတ် သရုပ်ဖော်ပုံဆွဲပါ။

အဆင့် (၂) - သင့်ရဲ့ WHY က ဘာလဲဆိုတာ စဉ်းစားပါ။

သင့်စီးပွားရေးဟာ ဘာကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာတယ်၊ တည်ရှိနေတယ်ဆိုတဲ့ “ဘာကြောင့်” ဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် အလွန်အမင်းအရေးကြီးပါတယ်။ ဒီအကြောင်းအရာဟာ သင့်ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို လမ်းညွှန်ပေးပြီးတော့ သင့်ကာစတမ်မာတွေ သင့်ဆီကဝယ်ယူဖို့အကြောင်းပြချက် ဖန်တီးပေးပါလိမ့်မယ်။

- သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘာကြောင့်တည်ရှိနေတာလဲ။

- သင့်ကာစတမ်မာ၊ သင့်ပတ်ဝန်းကျင်အသိုက်အဝန်း၊ ဒါမှမဟုတ် သင့်နိုင်ငံအတွက် သင် ဘာမတူကွဲပြားထူးခြားမှုတွေ ပြုလုပ်ပေးချင်သလဲ။
- နောက်ဆုံးအနေနဲ့ တစ်ယောက်ယောက်က သင့်လုပ်ငန်း ဘယ်အရာကိုယုံကြည်သလဲလို့မေးလာရင် သင်ဘာပြောမလဲ။

SHE Investment မှာကျွန်ုပ်တို့ဟာ အမျိုးသမီးတွေဆီမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းက ကူညီပေးကမ်းခြင်းမဟုတ်ဘဲ အခွင့်အရေးတစ်ခုဖြစ်တယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

အဆင့် (၃) - အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက် စာတစ်ကြောင်း ဖန်တီးပါ

သင့်လုပ်ငန်း ဘာကြောင့်တည်ရှိတယ်ဆိုတာနဲ့ သင် ဘယ်အထိသွားချင်တယ်ဆိုတာကို အကြံဉာဏ်ရပြီဆိုတော့ ဒါတွေကို ရှင်းပြဖို့အတွက် စာကြောင်းတိုတို တစ်ခုပေါင်းစပ်ရေးသားပါ။ ဒါဟာ သင့်ရဲ့အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက် စာကြောင်း ပါပဲ။ SHE Investment မှာကျွန်ုပ်တို့ယုံကြည်တဲ့အရာနဲ့ ဘာကြောင့်ကျွန်ုပ်တို့စီးပွားရေးလုပ်နေတယ်ဆိုတာက ကျွန်ုပ်တို့ အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက်မှာ ထင်ဟပ်နေပါတယ်။

အမျိုးသမီးတွေအပေါ်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဟာ ကူညီပေးကမ်းခြင်းမဟုတ် အခွင့်အရေးဖြစ်တယ်လို့ ရှုမြင်တဲ့ ကမ္ဘာကြီး ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်လုပ်ငန်းရဲ့အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက်ကို ရပြီဆိုရင် Facebook မှာ မျှဝေ(Share) ပြီးတော့ @sheinvestments လို့ တက်ဂ်(Tag) လုပ်လိုက်ပါ။ ကျွန်ုပ်တို့တွေ့ချင်ပါတယ်။

အရေးပါသော ကောက်နုတ်ချက်များ

WHY ဘာကြောင့်ဆိုတာကနေစတင်ပါ။ သင့်လုပ်ငန်းဘာကြောင့်တည်ရှိနေတာလဲဆိုတာကနေပါ။ ဘာကြောင့် သင် ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စတင်ခဲ့တာလဲ။

ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်များချမှတ်ပါ



သင့်ရဲ့ အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက်က သင်သွားရမယ့် လမ်းကြောင်းကို ခြုံငုံပြီးတော့ ပြသနိုင်ပေမယ့် ပန်းတိုင်တွေကတော့ အဲဒီ အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက်ကိုရောက်အောင်လို့ ဘယ်လိုမြင်သာတဲ့အဆင့်တွေ လုပ်ဆောင်ရမယ်ဆိုတာကို ပြသပေးပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေဟာ တန်ဖိုးရှိတဲ့ ရည်မှန်းချက် တွေဖြစ်ဖို့အတွက် SMART Goals (စမတ်ထ် ဂိုလ်းအကြောင်း နောက်စာမျက်နှာတွင်ဖတ်ပါ) တွေဖြစ်ရပါမယ်။

လှုပ်ရှားမှု

ဒီမေးခွန်းတွေအကြောင်းစဉ်းစားပါ

- အခုသင်ဘာလုပ်နေလဲ။ သင့်ကိုယ်သင် နောက် (၃) နှစ်မှာ ဘယ်နေရာရောက်နေမယ်လို့ထင်လဲ။
- နောက် ၆ လအတွင်းမှာ သင်ဘာတွေကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်အောင်လုပ်ချင်လဲ။
- သင့်ရဲ့ပန်းတိုင် Goals တွေကို သင်ဘယ်လိုမျိုး တိုင်းတာသလဲ။

သင်သိပါသလား။

သင့်ရဲ့ပန်းတိုင်တွေကို မိတ်ဆွေတွေ မိသားစုတွေကို မျှဝေပြောပြခြင်းက သင် ဒီပန်းတိုင်တွေကို အောင်မြင်စွာ ရောက်ရှိနိုင်ဖို့အတွက် အခွင့်အရေး တိုးတက်စေပါ။

ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်များချမှတ်ပါ

Specific ကြောင်းကျိုးတိကျမှုရှိခြင်း

သင့်ပန်းတိုင်တွေကို ရှင်းလင်းပြီး တိကျပါစေ။ ဆိုလိုချင်တာက ကိန်းဂဏန်းတွေ၊ ပစ်မှတ်/ပန်းတိုင် (Target) တွေ ပါရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကာစတမ်မာတွေ ပိုလိုချင်တယ်လို့ပဲ မပြောပါနဲ့၊ တစ်ရက်မှာ ကာစတမ်မာ ၁၀ ယောက်တိုးပြီး လိုချင်တယ်လို့ ပြောပါ။

Measurable တိုင်းတာ၍ရနိုင်ခြင်း

တိုင်းတာလို့ရသလား။ ဘယ်လိုတိုင်းတာမှာလဲ။ ချမ်းသာချင်တယ်လို့ပဲ မပြောပါနဲ့။ ၆ လ အတွင်းမှာ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ စုပြီးတာ ဖြစ်ချင်တယ်လို့ ပြောပါ။

Realistic လက်တွေ့ဆန်ခြင်း

ဒီပန်းတိုင်ဟာ ပြီးမြောက်အောင်မြင်နိုင်သလား။ ကောင်းတဲ့ပန်းတိုင်တစ်ခုဟာ ခက်ခဲရမယ် ဒါပေမဲ့ အောင်မြင်ဖို့ ဖြစ်နိုင်ချေတွေရှိရပါမယ်။ ဒီအကြောင်း စဉ်းစားဖို့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းက ဒါကိုငါ အောင်မြင်နိုင်ဖို့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းအခွင့်အရေးရှိသလား ဆိုတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

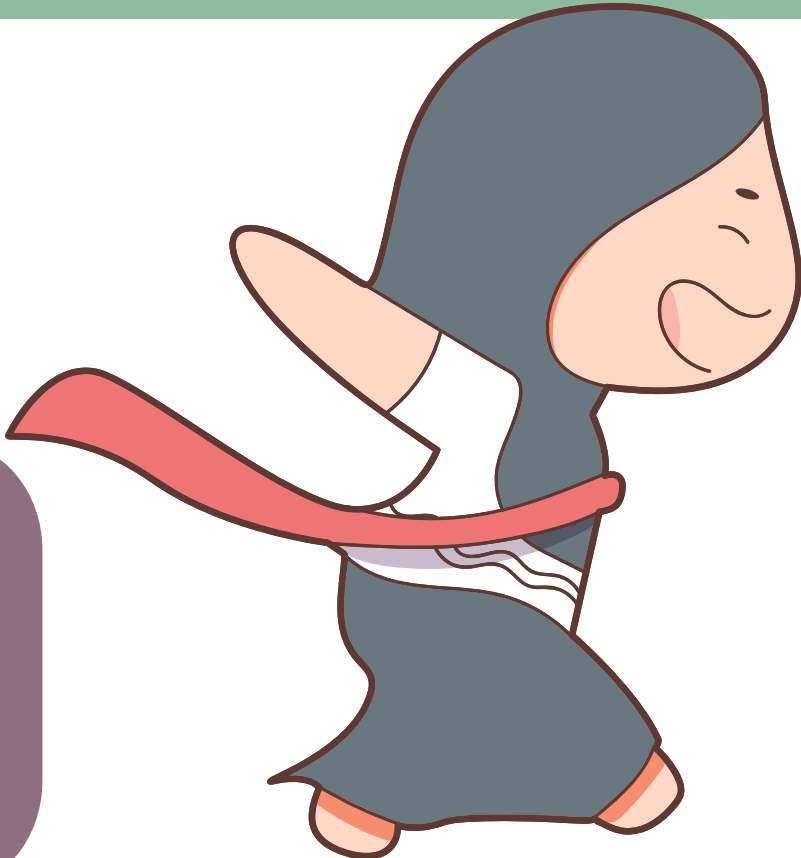
Timed

အချိန်အပိုင်းအခြားသတ်မှတ်ခြင်း
ဒီအချက်ဟာ ပန်းတိုင်တစ်ခုရဲ့ အရေးအကြီးဆုံးအပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဘယ်အချိန်မှာ ပန်းတိုင် ကိုရောက်ရှိမှာလဲ။ မနက်ဖြန်လား၊ တစ်လအတွင်းလား၊ တစ်နှစ် အတွင်းလား၊ ၃ နှစ် အတွင်းလား။

SMART goals

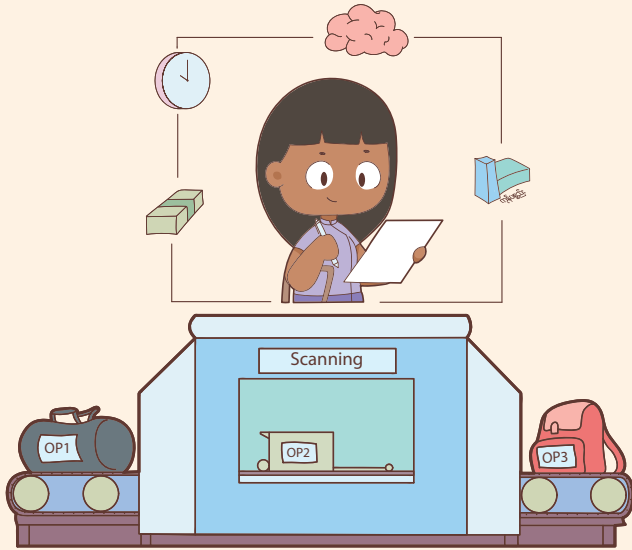
Actionable လုပ်ဆောင်၍ ရနိုင်ခြင်း

ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ SMART Goal မူဘောင် (Framework) မှာ ထင်မြင် ယူဆချက်ကတော့ ပန်းတိုင်တစ်ခုဆိုတာ အဲဒီပန်းတိုင်ကိုရောက်အောင် လုပ်ရမယ့်အရာတွေလုပ်လို့ရမှသာ တန်ဖိုးရှိတဲ့ ပန်းတိုင်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုလိုချင်တာက ၆ လအတွင်းမှာ ငါ ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ စုပြီး ဖြစ်ချင်တယ်၊ ဒီလိုဖြစ်အောင် လစဉ် လစာထဲက ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း စုမယ်လို့ ပြောတာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။



အခွင့်အလမ်းများအား ခွဲခြားသတ်မှတ်ခြင်း

သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အခွင့်အလမ်းများ ရှာဖွေသတ်မှတ်ခြင်းဟာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်ရဲ့ ခရီးလမ်းရဲ့စိတ်လှုပ်ရှားစရာအကောင်းဆုံးနဲ့ စိတ်ဝင်စားဖို့အကောင်းဆုံးအပိုင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ သင်ကတခြားလုပ်ငန်းတွေနဲ့ ကွဲပြားအောင်ဘာလုပ်နိုင်သလဲ။ ဆွတ်ထ် (SWOT) ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်းနည်းလမ်းဟာ ဒီမေးခွန်းတွေကို ဖြေနိုင်ဖို့အတွက် ရိုးရှင်းပြီး ထိရောက်မှုရှိတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။



မဟာဗျူဟာ

ပြည့်စုံအောင် ရေးဆွဲထားတဲ့ ဆွတ်ထ် (SWOT) ကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် သင့်လုပ်ငန်းလိုက်နာဆောင်ရွက်နိုင်မယ့် မဟာဗျူဟာ (Strategy) လေးခုငါးခုကို ချမှတ်လို့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အခွင့်အလမ်းတွေက ဘယ်မှာရှိသလဲ၊ အောင်မြင်မှုအတွက် အလားအလာအများဆုံးဖြစ်အောင် သင့်အားသာချက်တွေကို ဘယ်လိုအကောင်းဆုံး အသုံးပြုမလဲ။

အရေးပါသော ကောက်နုတ်ချက်များ

အတွင်းရေးအပြင်မှာပါ အခွင့်အလမ်းတွေကို တွေ့နိုင်ဖို့အတွက် စဉ်းစားပါ။
ဈေးကွက်ထဲမှာ ဘာလိုအပ်နေလဲ။

အခွင့်အလမ်းများအား ခွဲခြားသတ်မှတ်ခြင်း

The SWOT analysis

Strengths/ အားသာချက်

အားသာချက်များဟာ များသောအားဖြင့် သင့် လုပ်ငန်းတွင်းမှာရှိပါတယ်။

- သင်ဘာကို ကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်သလဲ။
- တခြား ပြိုင်ဘက်တွေ နဲ့ သင့်ကို ဘယ်အရာက ကွဲပြားစေတာလဲ။
- သင့်မှာ ဘယ်လိုမျိုး တန်ဖိုးရှိတဲ့ အရင်းအမြစ်တွေရှိသလဲ။ ဝန်ထမ်းများ၊ အမှတ်တံဆိပ် တည်ဆောက်ခြင်း (Branding)၊ ထုတ်ကုန် ဒီဇိုင်း စသည်ဖြင့်စဉ်းစားပါ။



Weaknesses/ အားနည်းချက်

အားသာချက်များနဲ့ ဆင်တူစွာပဲ အားနည်းချက်များဟာလည်း အတွင်းပိုင်းမှာပဲရှိပါတယ်။ သင့် လုပ်ငန်းက သိပ်ကောင်းကောင်း မလုပ်နိုင်တာဘာလဲ။

- ဘာလိုအပ်လဲ၊ ဘာမရှိဘူးလဲ။
- သင့် ပြိုင်ဘက်တွေက ဘယ်အပိုင်းမှာ သင့်ထက် ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်လဲ။
- သင့်ရဲ့ ကန့်သတ်ချက်တွေက ဘာတွေလဲ။ ငွေကြေး၊ ပစ္စည်းကိရိယာ၊ အသိပညာ



Opportunities/ အခွင့်အလမ်းများ

အခွင့်အလမ်းတွေဟာ သင့်လုပ်ငန်းပြင်ပမှာ တည်ရှိနေပါတယ်။ သင့်လုပ်ငန်းအတွက် ဘယ်လိုဖြစ်နိုင်ခြေတွေ ကိုမြင်လဲ။

- သင့် ဝင်ငွေတိုးစေဖို့အတွက် အကြီးမားဆုံးအခွင့်အလမ်းကဘာလဲ။ ရှိရင်းစွဲ ကာစတမ်မာတွေကို ဆက်လက်ထိန်းထားနိုင်ဖို့လား။ ထုတ်ကုန်အသစ်လား။ ကာစတမ်မာ အသစ်တွေလား။
- လုပ်ငန်းနဲ့ ကာစတမ်မာတွေကြား အပြန်အလှန်ထိတွေ့ဆက်ဆံမှုကို သိသိသာသာတိုးတက်ဖို့အတွက် သင် ဘာလုပ်နိုင်မလဲ။
- လက်ရှိမှာ ဝန်ဆောင်မှုမပေးနေသေးပေမဲ့ သင်ဝန်ဆောင်မှုပေးလို့ရတဲ့ ကာစတမ်မာတွေ ရှိလား။



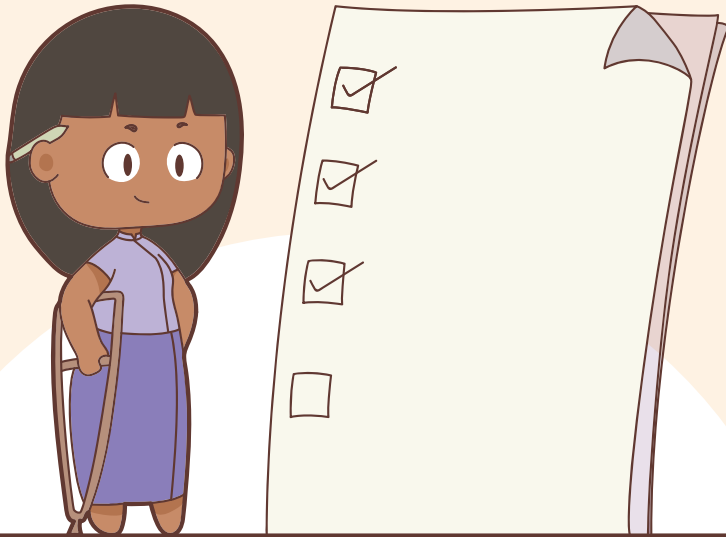
Threats/ ခြိမ်းခြောက်မှုများ (သို့) အန္တရာယ်များ

အနာဂတ်မှာ သင့်အဖွဲ့အစည်းကို ထိခိုက်လာစေနိုင်မယ် အရာဟာ ဘာဆိုတာသင်မြင်ရလား။

- အကြီးမားဆုံး ငွေရေးကြေးရေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှုက ဘာလဲ။
- သင် ကာစတမ်မာတွေအတွက် အကြီးမားဆုံးခြိမ်းခြောက်မှုက ဘာလဲ။
- ပိုပြီးကြီးမားတဲ့ စီးပွားရေးရပ်ဝန်းဆိုင်ရာ (သို့မဟုတ်) သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ ခြိမ်းခြောက်မှုရှိ သလား



ဆောင်ရွက်ရန် အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း



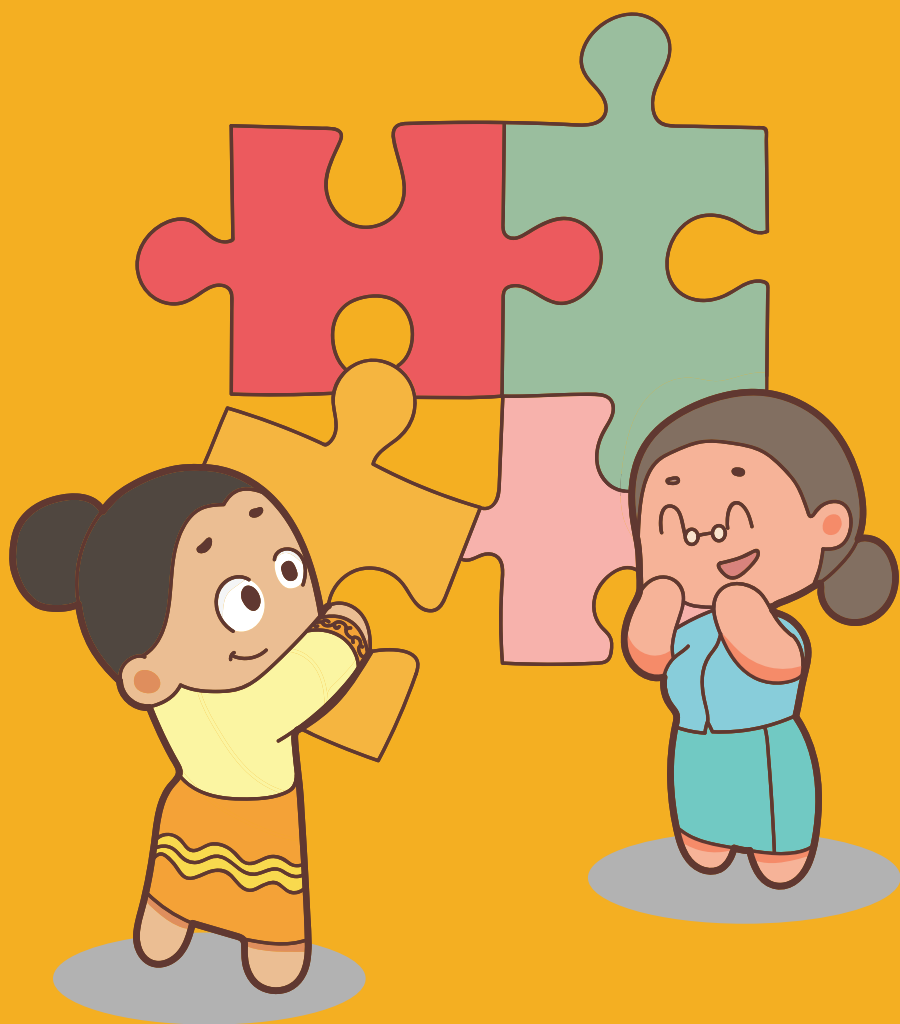
ပန်းတိုင်တွေချမှတ်ပြီးသွားပြီ၊ ဆွတ်ထ် (SWOT) ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း နည်းလမ်းလည်းလုပ်ပြီးသွားပြီ၊ သင့်မှာမဟာဗျူဟာကျတဲ့လမ်းကြောင်းလည်းရှိသွားပြီ။ ဒါဆိုရင် ဘာဖြစ်မလဲ။ ဆောင်ရွက်စရာတွေအတွက် အစီအစဉ်ဆွဲဖို့အချိန်ရောက်ပါပြီ။ ဒီမှာသင့်အနာဂတ်မျှော်မှန်းချက်ဟာ အကောင်အထည်ပေါ်လာမှာဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့ မဟာဗျူဟာကျတဲ့ပန်းတိုင်တွေကိုရောက်ရှိဖို့သေချာအောင် ဘယ်လိုဆောင်ရွက်မှုတွေ ကို သင်လုပ်မှာလဲ။

ဖန်တီးရန် အချက် (၆) ချက်

- အဆင့် (၁) - သင့်ရဲ့ပန်းတိုင်နဲ့ဆွတ်ထိ (SWOT) ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်းနည်းလမ်းကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ပါ။ အဓိပ္ပါယ်ရှိရဲ့လား။ ထူးခြား ထင်ပေါ်နေတဲ့အရာရှိလား။
- အဆင့် (၂) - မဟာဗျူဟာ ကျတဲ့ ပန်းတိုင်ကို ရောက်ရှိဖို့အတွက် ဖြစ်ပေါ်လာဖို့ လိုအပ်တဲ့လှုပ်ရှားမှု၊ ဖြစ်ရပ်တွေကိုချရေးပါ။
- အဆင့် (၃) - ဘယ် Activity လှုပ်ရှားမှုတွေအတွက် ဘယ်သူကတာဝန်ရှိမှာလဲ။ သင်ကိုယ်တိုင်လား။ သင့် အဖွဲ့က တခြားသူလား။
- အဆင့် (၄) - Activity လှုပ်ရှားမှု တစ်ခုချင်းစီကို ပြီးမြောက်ဖို့အတွက် ဘယ်လို အရင်းအမြစ်တွေကိုလိုအပ်သလဲ။ လိုအပ်တာတွေအကုန်လုံး သင့်မှာရှိသလား။
- အဆင့် (၅) - ဘယ်လှုပ်ရှားမှု ဗေဒအလေ့အစေ့တွေကို ဘယ်အချိန်မှာလုပ်မှာလဲ။
- အဆင့် (၆) - အပတ်စဉ်၊ လမ်းကြောင်းမှန်အတိုင်းသွားနေလားသိရဖို့ လှုပ်ရှားမှု အစီအစဉ် Action Plan ကို ကြည့်ပါ။ အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်းက လွယ်ပါတယ်။ လိုက်လုပ်တာကခက်တာပါ။ ဆောင်ရွက်ရမှာတွေကို ပြီးမြောက် အောင် ပြုလုပ်ပြီး တာဝန်ယူမှုရှိပါစေ။

အရေးပါသော ကောက်နုတ်ချက်များ

အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်းက သင်ရှေ့ဆက်ဖို့တွန်းပို့ပေးနိုင်တာ အတိုင်းအတာ တစ်ခုရှိပါတယ်။ ပြီးမြောက်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်းကသာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ အရေးအပါဆုံးကဏ္ဍဖြစ်ပါတယ်။



အခန်း(၂) အခက်အခဲများ ဖြေရှင်းခြင်း

အခက်အခဲဖြေရှင်းခြင်း
ဟာ အရေးအကြီးဆုံး စွန့်ဦးတီထွင်
လုပ်ငန်းရှင် အရည်အချင်းတွေထဲက
တစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ လူတွေဟာ တစ်ခါတရံမှာ
ဒါကိုမွေးကတည်းကပါလာတဲ့အရည်အချင်းတစ်ခုလို့
မြင်တတ်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တခြားအရည်အချင်းတွေလိုပဲ။ ဒါကို
သင်ယူပြီး လေ့ကျင့်လို့ရပါတယ်။ ကြွက်သားကြီးထွားအောင် လေ့ကျင့်သလိုပါပဲ။
သင့်ရဲ့အခက်အခဲဖြေရှင်းခြင်း ကြွက်သားတွေကို များများလေ့ကျင့်လေလေ သင့်
အရည်အချင်း ကြီးထွားလာလေလေပဲဖြစ်ပါတယ်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ အခက်အခဲပေါင်းများစွာကို
သင်ရင်ဆိုင်ရမှာပါ။ တချို့က သေးငယ်မယ်၊ တချို့က အကြီးကြီးဖြစ်မယ်။ အခက်အခဲ
တွေမရှိတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုတာမရှိပါဘူး။ အဓိပ္ပါယ်က သင်အခက်အခဲဖြေရှင်းခြင်း
ကောင်းကောင်း တတ်လေလေ၊ သင့် လုပ်ငန်းရှင်သန်ကြီးထွားဖို့ အခွင့်အရေးများ
လေလေပဲဖြစ်ပါတယ်။

အခက်အခဲဖြေရှင်းခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်

အရင်းခံအကြောင်းရာကိုရှာဖွေခြင်း
(ဘာကြောင့်လဲ မေးခွန်း ၅ ခု၊ ပြဿနာ (သို့) အခက်အခဲသစ်ပင်)

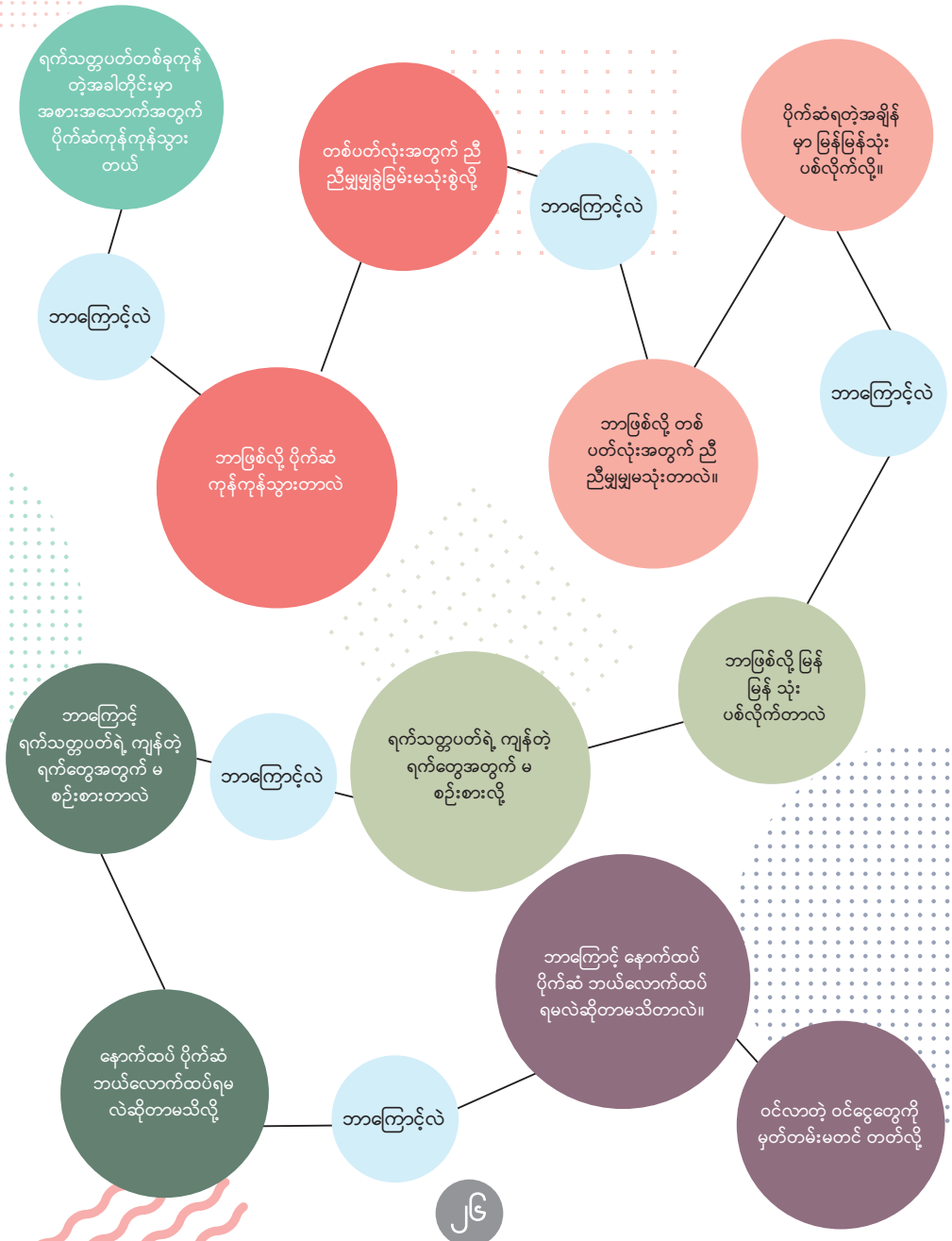


အလားအလာရှိသောအဖြေများ ရှာဖွေခြင်း
(Brainstorming, Wrong Thinking)



အသုံးချရန်ဖြေရှင်းနည်း ရွေးချယ်ပြီး စမ်းသပ်ခြင်း

ဘာကြောင့်လဲမေးခွန်း ၅ ခု



အရင်းခံအကြောင်းရာကိုရှာဖွေခြင်း

ပြဿနာရဲ့အရင်းခံအကြောင်းအရာကိုရှာဖွေခြင်းကအခက်အခဲဖြေရှင်းခြင်းရဲ့ ပထမဆုံးအဆင့်ဖြစ်ပါတယ်။ဖြစ်ရပ်ရဲ့အရင်းခံအကြောင်းအရာကိုမရှာဖွေဘူးဆိုရင် ဖြစ်လာတဲ့အကျိုးအပြစ်/လက္ခဏာတွေကိုသာကုသတာဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ကျွန်ုပ်တို့မှာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာရှိတဲ့ ပြဿနာရဲ့အရင်းကိုရှာဖွေနိုင်မယ့်နည်းလမ်း (၂)ခုရှိပါတယ်။ဘာကြောင့်လဲ မေးခွန်း၅ခုနဲ့ပြဿနာသစ်ပင်ပါပဲ။

နည်းလမ်း(၁) - ဘာကြောင့်လဲ မေးခွန်း၅ခု

မယုံနိုင်လောက်အောင်ရိုးရှင်းတဲ့အခက်အခဲဖြေရှင်းခြင်းနည်းလမ်းကတော့ ဘာကြောင့်လဲဆိုတဲ့ မေးခွန်း(၅)ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းဟာ ပြဿနာရဲ့ အရင်းအမြစ်ကိုရှာဖွေဖို့အထောက်အကူဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။သင့်ရဲ့အခက်အခဲကိုချရေး ပြီးတဲ့အခါမှာ၊အကြောင်းအရင်းကိုသိရဖို့အတွက် ဘာကြောင့်လဲဆိုတဲ့ မေးခွန်းကို ၅ ခါမေးပါ။ ပြီးတော့ ဖြေပါ။ ဥပမာ

ရက်သတ္တပတ်တစ်ခုကုန်ဆုံးတဲ့အခါတိုင်းမှာ အစားအသောက်အတွက် ပိုက်ဆံကုန်ကုန်သွားတယ်။



- မေးခွန်း** - ဘာဖြစ်လို့ ပိုက်ဆံကုန်ကုန်သွားတာလဲ
အဖြေ - တစ်ပတ်လုံး ညီညီမျှမျှ ခွဲခြမ်း မသုံးစွဲလို့



- မေးခွန်း** - ဘာဖြစ်လို့ တစ်ပတ်လုံးအတွက် ညီညီမျှမျှ မသုံးတာလဲ။
အဖြေ - ပိုက်ဆံရတဲ့အချိန်မှာ မြန်မြန် သုံးပစ်လိုက်လို့။



- မေးခွန်း** - ဘာဖြစ်လို့ မြန်မြန်သုံးပစ်လိုက်တာလဲ
- အဖြေ** - ရက်သတ္တပတ်ရဲ့ကျန်တဲ့ရက်တွေအတွက်မစဉ်းစားလို့



- မေးခွန်း** - ဘာကြောင့် ရက်သတ္တပတ်ရဲ့ကျန်တဲ့ရက်တွေအတွက်မစဉ်းစားတာလဲ
- အဖြေ** - နောက်ထပ်ပိုက်ဆံဘယ်လောက်ထပ်ရမလဲဆိုတာမသိလို့



- မေးခွန်း** - ဘာကြောင့်နောက်ထပ်ပိုက်ဆံဘယ်လောက်ထပ်ရမလဲဆိုတာမသိတာလဲ။
- အဖြေ** - ဝင်လာတဲ့ဝင်ငွေတွေကိုမှတ်တမ်းမတင်လို့

အဖြေ - အသုံးစရိတ်တွေကိုစီစဉ်နိုင်ဖို့အတွက် ဝင်ငွေတွေကိုမှတ်တမ်းတင်စာရင်းလုပ်ထားရမယ်

ဒါဟာအလွန်ရိုးရှင်းတဲ့ဥပမာတစ်ခုသာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ဘာကြောင့်လဲမေးခွန်း ၅ ခုဟာ အခက်အခဲရဲ့အကြောင်းအရင်းကိုသိရအောင် သင့်ကို ကူညီနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ သင်ကိုယ်ပိုင် အခက်အခဲတွေနဲ့ စမ်းလုပ်ကြည့်ပါ။

နည်းလမ်း (၂) ပြဿနာ သစ်ပင်

ပြဿနာသစ်ပင်ဟာ အခက်အခဲတွေဖြေရှင်းဖို့အတွက် ကျွန်ုပ်တို့အသုံးပြုနိုင်တဲ့ နောက်ထပ် အသုံးများတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းမှာ ပြဿနာကို ပုံဖော်ပါတယ်။ ပြဿနာ အပါအဝင် (ပင်စည်)၊ နောက်ဆက်တွဲ အကျိုးဆက်များ (အကိုင်အခက်များ) နှင့် အရင်းခံအကြောင်းအရင်း (အမြစ်များ) တို့ ဖြစ်ပါတယ်။

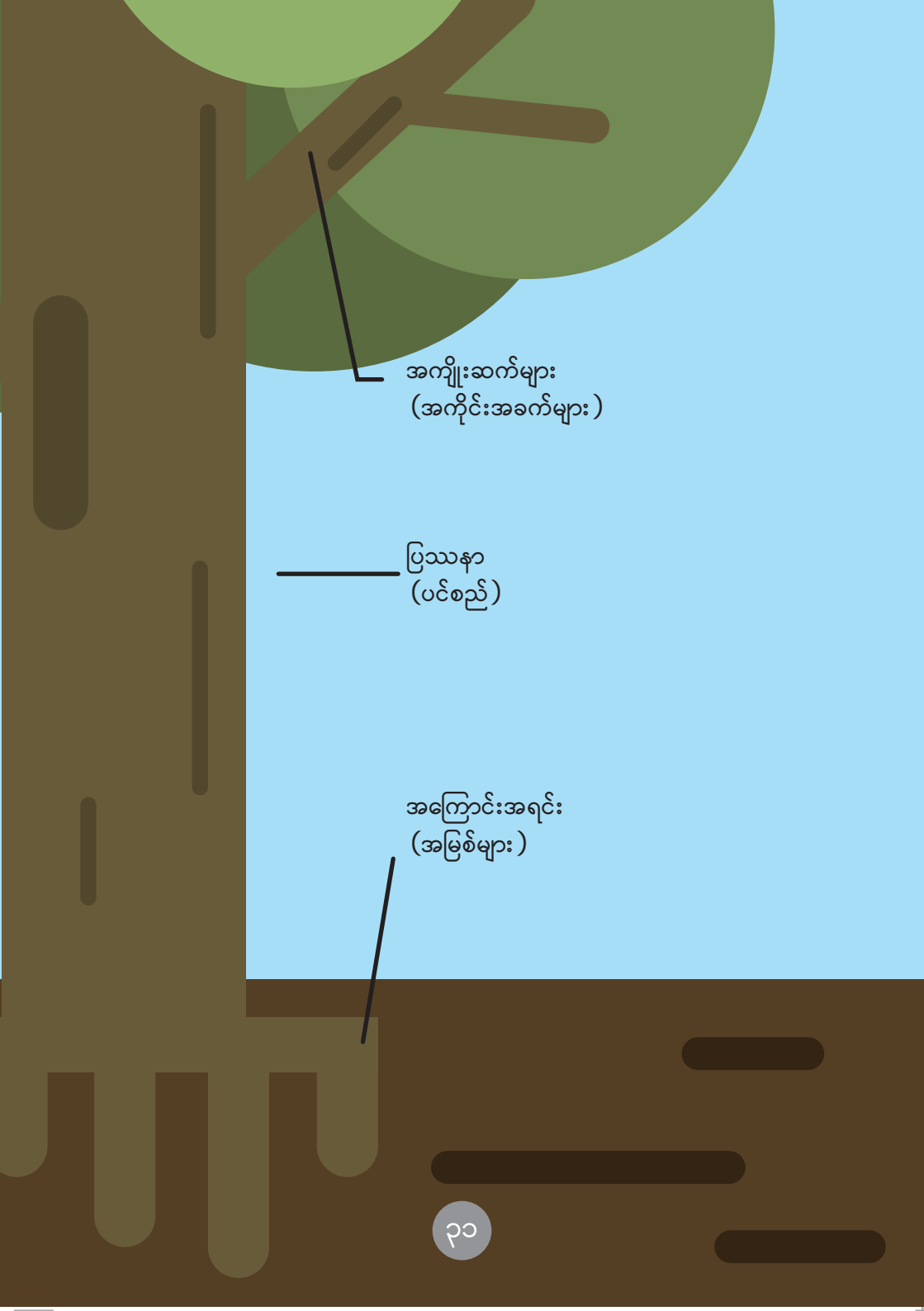
ဥပမာပြရရင် ဒီစာမျက်နှာမှာ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ အကြောင်းအရင်းတွေ အများကြီးကို တွေ့နိုင်ပါတယ်။ တစ်ခုကိုရွေးချယ်ပြီး ဘာကြောင့်လဲမေးခွန်း (၅) ခုကို အသုံးပြုလိုက်မယ်ဆိုရင် ကျွန်ုပ်တို့ အရင်းခံအကြောင်းအရင်းကို ပိုကောင်းမွန်စွာ နားလည်လာမှာဖြစ်ပြီး၊ အလားအလာရှိတဲ့ အဖြေကိုလည်းရမှာဖြစ်ပါတယ်။

- ငါ့ထုတ်ကုန်ကို လူတွေမသိကြဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။
- ကြော်ငြာ (သို့မဟုတ်) အရောင်းမြှင့်တင်ရေး ဘာမှမလုပ်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။
- အိမ်မှုကိစ္စတာဝန်အနေနဲ့ အလုပ်သိပ်များနေတယ်။ အဲဒီအတွက် ဒါတွေမစဉ်းစားအားဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ
- အချိန်ကို ကောင်းစွာမစီမံဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။
- အချိန်ကို ဘယ်လိုစီမံရမလဲမသိဘူး။



ပြဿနာ သစ်ပင်

- ငါ့ ထုတ်ကုန်ကို လူတွေမသိကြဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။
- ကြော်ငြာ (သို့မဟုတ်) အရောင်းမြှင့်တင်ရေး ဘာမှမလုပ်ဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။
- အိမ်မှုကိစ္စတာဝန်အနေနဲ့ အလုပ်သိပ်များနေတယ်၊ အဲဒီအတွက် ဒါတွေ မစဉ်းစားအားဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။
- အချိန်ကို ကောင်းစွာမစီမံဘူး။ ဘာကြောင့်လဲ။
- အချိန်ကို ဘယ်လိုစီမံရမလဲမသိဘူး။



အကျိုးဆက်များ
(အကိုင်အခက်များ)

ပြဿနာ
(ပင်စည်)

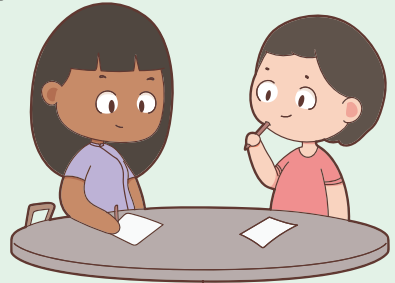
အကြောင်းအရင်း
(အမြစ်များ)

အဖြေရှာဖွေခြင်း

အရင်းခံအကြောင်းအရင်းကို ရှာဖွေပြီးတဲ့အခါမှာ နောက်တစ်ဆင့်က အဖြေရှာဖို့ပါ။ တစ်ခါတရံမှာ အဖြေတွေဟာ သိသိသာသာကြီးရှိနေတတ်ပါတယ်။ အကြောင်းအရင်းကို ရှာဖွေပြီးတဲ့နောက်မှာတော့ အဖြေကို ချက်ခြင်း သိမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တစ်ခါတစ်ရံမှာတော့ အဖြေတွေရှိနိုင်ဖို့ ခက်ခဲတတ်ပါတယ်။ အောက်မှာပြသထားတဲ့ နည်းလမ်းတွေက ခက်ခဲတဲ့ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းဖို့ အကူအညီဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

နည်းလမ်း (၁) စုပေါင်းစဉ်းစားအဖြေရှာခြင်း

စုပေါင်းစဉ်းစားအဖြေရှာခြင်း (Brainstorming) ရဲ့အဓိကအခြေခံသဘောတရားကတော့ မကောင်းတဲ့အကြံဉာဏ်တွေဆိုတာ မရှိဘူးဆိုတာ ပါပဲ။ စုပေါင်းစဉ်းစားအဖြေရှာခြင်း (Brainstorming) ရဲ့ခွန်အားကတော့ တခြားအကြံဉာဏ်တွေအပေါ်မှာ ကွန့်မြူးတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

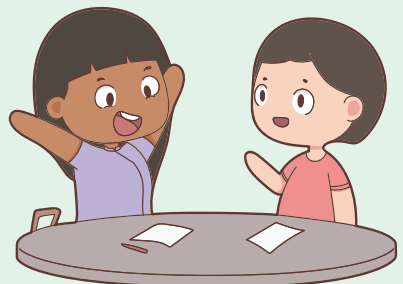


လွယ်ကူသော စုပေါင်းစဉ်းစားအဖြေရှာခြင်း (Brainstorming) လုပ်နည်းအဆင့် ၃ ဆင့်

- ၁။ စုပေါင်းစဉ်းစားအဖြေရှာခြင်း (Brainstorming) လုပ်ချိန်ကို မိနစ် ၂၀ လို့ ကန့်သတ်ထားပါ။
- ၂။ အကြံဉာဏ်တစ်ခုကိုချရေးပြီး ကိုယ့်အဖွဲ့ကို ချပြပါ။ ဒါမှ အဖွဲ့သားတွေ ဆက်ပြီး တိုးတက်အောင် စဉ်းစားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။
- ၃။ မိနစ် ၂၀ အတွင်း လုံးဝ မရပ်ပါနဲ့။

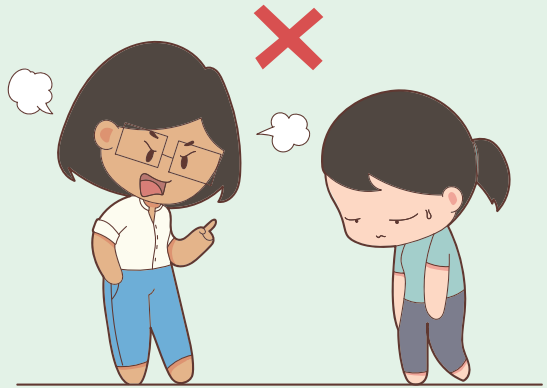


စုပေါင်းစဉ်းစားအဖြေရှာခြင်း (Brainstorming) ပြုလုပ်ပြီးတဲ့အခါမှာ ပြန်လည်အစီရင်ခံသုံးသပ်ပြီးတော့၊ အကြံဉာဏ်တွေကို အတူတကွ ပြန်လည်ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပါ။



နည်းလမ်း (၂) မကောင်းတဲ့အဖြေများ စဉ်းစားခြင်း

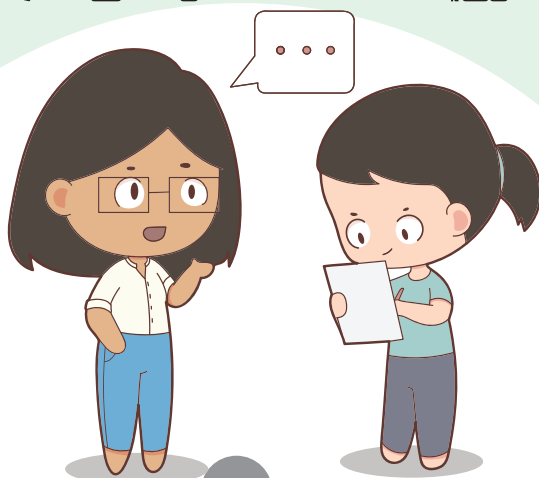
နောက်ထပ်ရေပန်းစားတဲ့ သမားရိုးကျမဟုတ်တဲ့ နည်းလမ်းနဲ့ စဉ်းစားခြင်းကတော့ ပြဿနာအတွက်အဆိုးဆုံးဖြစ်နိုင်တဲ့အဖြေကို ရှာခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပြဿနာတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဒီလိုစဉ်းစားခြင်းက တစ်ခါတစ်လေမှာ ကျိုးကြောင်းဆီလျော်တဲ့ အဖြေတွေကို မြင်ရလာစေပါတယ်။ ဥပမာတစ်ခုကို ကြည့်ရအောင်။



ပြဿနာ - ဝန်ထမ်းက ကာစတမ်မာတွေကို ငါလိုချင်တဲ့ ပုံစံအတိုင်း ဝန်ဆောင်မှုမပေးဘူး။

မကောင်းတဲ့အဖြေစဉ်းစားခြင်း - ဝန်ထမ်းကို အော်ပါ။ အမှန်အတိုင်း မလုပ်မချင်း ခြိမ်းခြောက်ပါ။

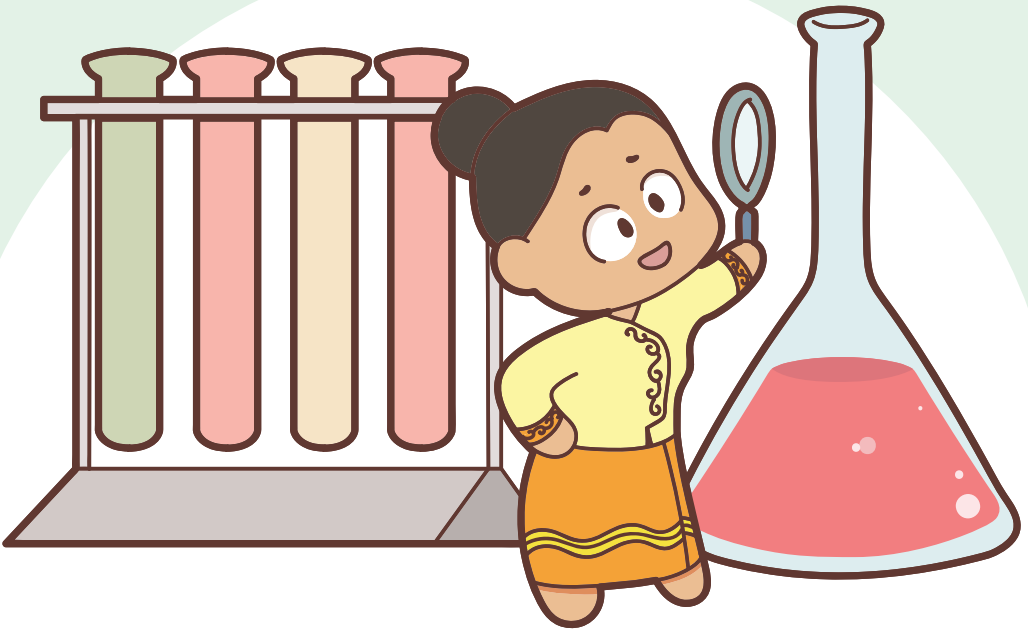
အလားအလာကောင်းသောဖြေရှင်းနည်း အစစ် - ဝန်ထမ်းနဲ့အတူတကွ စကားပြောပါ။ အသင်းအဖွဲ့အနေနဲ့အလုပ်လုပ်ပြီး သူတို့တွေ ကာစတမ်မာတွေကို မှန်မှန်ကန်ကန် ဝန်ဆောင်မှုတွေပေးဖို့လိုအပ်တာတွေကိုလုပ်ပါ။ (ဥပမာ - လုပ်ငန်းစဉ်များပြသခြင်း၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်း(Training)၊ အားပေးကူညီခြင်းစသည်ဖြင့်)



ဖြေရှင်းဖို့နည်းလမ်းရွေးချယ်ခြင်းနှင့် စမ်းသပ်ခြင်း

အလားအလာရှိတဲ့ဖြေရှင်းနည်းတွေရပြီဆိုတော့ တစ်ခုကိုရွေးချယ်ပြီး အသုံးပြုဖို့အချိန်ရောက်ပါပြီ။ မှန်ကန်တဲ့ဖြေရှင်းနည်းကိုဘယ်လိုရွေးချယ်မလဲ။

မှန်တယ်/မှားတယ်ဆိုတာ မရှိပါဘူး။ တစ်ခါတလေမှာ ကိုယ့်စိတ်ထဲမှာ မှန်တယ်လို့ထင်တဲ့ခံစားချက်က သင့်ကိုအဖြေကိုပြသပါလိမ့်မယ်။ တခြားအချိန်တွေ မှာတော့ သင် ပိုပြီး ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ တတ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဖြေကိုရွေးချယ်ရာမှာ အရေးပါတဲ့ စဉ်းစားရမယ့်အချက်တွေကတော့



- အသုံးချဖို့၊ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ လွယ်ကူလား
- အဆင်မပြေဘူးဆိုရင် ဖြစ်လာမယ့်အန္တရာယ် က ဘာတွေလဲ
- အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ကုန်ကျစရိတ်များလား
- နည်းလမ်းက ဘယ်လောက်အောင်မြင်နေပြီလဲဆိုတာ တိုင်းတာနိုင်လား

ဒါတွေကိုစဉ်းစားခြင်းက ဘယ်နည်းလမ်းကိုရွေးရမလဲဆိုတာ ချုံပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပြီး အလားအလာကောင်းတဲ့နည်းလမ်းတွေအပေါ်မှာ ဦးစားပေးနိုင်ဖို့ သင့်ကို ကူညီနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

စမ်းသပ်ခြင်း

နောက်ဆုံးအဆင့်ကတော့ ဖြေရှင်းဖို့နည်းလမ်းကို စမ်းသပ်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပြဿနာတစ်ခုအတွက် ဖြေရှင်းနည်းကိုအသုံးချခြင်းပြီး အောင်မြင်မှုရှိလား၊ မရှိဘူးလားဆိုတာကို မလေ့လာဘူးဆိုရင် အဓိပ္ပါယ်မရှိပါဘူး။ စမ်းသပ်ခြင်းကို ကုန်ကျစရိတ် အသက်သာဆုံးနဲ့ အမြန်ဆုံး ပြုလုပ်သင့်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဆင်မပြေဘူး/မအောင်မြင်ဘူးဆိုရင် ဖြေရှင်းဖို့နည်းလမ်းရှာတဲ့အဆင့်ကို ပြန်သွားရမှာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

အခန်း(၃) စီးပွားရေး လုပ်ငန်းပုံစံ

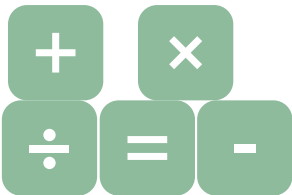
Business Model တွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဘယ်လိုလည်ပတ်မလဲ၊ အလုပ်လုပ်မလဲဆိုတာရဲ့ မူဘောင်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သင်ဟာ ဘယ်အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းပေးနေတာလဲ ပြီးတော့ ဘယ်သူ့အတွက်လဲ။ သူတို့ကို ဘယ်လို တန်ဖိုး(သို့)အကျိုးတွေ ပေးနေလဲ။ သူတို့ကို ဘယ်လိုထိတွေ့မလဲ။ နောက်ထပ် စာမျက်နှာအနည်းငယ်မှာ သင့် Business model ရဲ့ အရေးအကြီးဆုံး အခန်းကဏ္ဍအနည်းငယ်ကို လေ့လာသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။

သင့်ကာစတင်မိမိတွေက ဘယ်သူတွေလဲ

- သင့်ရဲ့ အရေးအကြီးဆုံး ကာစတင်မိမိတွေက ဘယ်သူတွေလဲ
- သင်က ဘယ်သူတွေအတွက် တန်ဖိုး (သို့)အကျိုးတွေ ဖန်တီးပေးဖို့ကြိုးစားနေတာလဲ
- သင့်ဆီမှာ ကာစတင်မိမိ အမျိုးအစား ၁ မျိုးထက်ပို ရှိနေလား။
- သင့်ရဲ့ အကောင်းဆုံး ကာစတင်မိမိကို ပုံဖော်ပြပါ။ မျက်နှာလေးတွေပါ ထည့်ကြည့်ပါ။



ဘယ်အခက်အခဲကို သင်က ဖြေရှင်းနေတာလဲ



- အဆင်မပြေဖြစ်နေတဲ့ အရာတစ်ခုကို ပိုပြီးထိရောက်ကောင်းမွန်အောင် လုပ်လို့ရတယ်လို့မျိုး ရှိသလား။
- သင် လက်လှမ်းမမီလို့ ဝယ်လို့မရတဲ့အရာတစ်ခုကို လိုချင်တာမျိုး ဖြစ်ဖူးလား။
- သင်နဲ့ သင့်မိတ်ဆွေတွေဟာ ပြဿနာတစ်ခုနဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့ သင်တို့ကိုယ်တိုင်ထုတ်ကုန် တစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုနဲ့ ဖြေရှင်းပေးနိုင်တဲ့အကြောင်းပြောလေ့ရှိလား။

- တစ်စုံတစ်ခုလုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကိုတွေ့ပြီး သင်ကိုယ်တိုင်ဆိုရင် ပိုကောင်းအောင် လုပ်နိုင်တယ်လို့ တွေးမိတာရှိသလား။
- အခက်အခဲနဲ့ကြုံတွေ့နေရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူတို့ လုပ်ငန်းအတွက် ပိုလွယ်ကူစေမယ့် အရာတစ်ခုကိုသင်လုပ်ပေးနိုင်တာမျိုးတွေ့ဖူးလား။

တန်ဖိုးအဆိုပြုချက် (သို့) ကောင်းကျိုး အဆိုပြုချက်

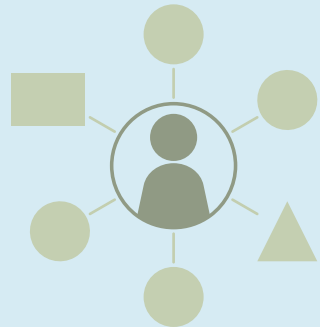


- သင့် ကာစတမ်မာအတွက် ဘယ်အခက်အခဲကို သင်က ဖြေရှင်းပေးမှာလဲ။
- ကာစတမ်မာက သင့်ဆီက ဘာကြောင့် ဝယ်သင့်တာလဲ။
- ဘယ်လိုထုတ်ကုန်တွေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို သင် ပေးနေလဲ။
- သင့်ထုတ်ကုန် (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုက ဘယ်အသွင်ပြင်၊ အင်္ဂါရပ်တွေ ပါလဲ။
- ကာစတမ်မာအတွက် ကောင်းကျိုးတွေကဘာလဲ။
- ကာစတမ်မာအတွက် အတွေ့အကြုံက ဘယ်လိုလဲ။

လမ်းကြောင်းများ

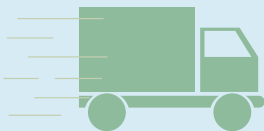
ဝယ်ယူခြင်း

- သင့် ကာစတမ်မာက ဘယ်မှာအချိန်ဖြုန်းလဲ (အွန်လိုင်း/ပြင်ပ နှစ်ခုလုံး)
- သူတို့ ဖေ့စ်ဘွတ်ခ် Facebook သုံးလား။ သုံးတယ်ဆိုရင် သူတို့ ဘယ် စာမျက်နှာ (Page) တွေကို Follow လုပ်သလဲ။ အွန်လိုင်းက ဈေးဝယ်လေ့ရှိလား၊ ကြည့်ပဲကြည့်တာလား။
- ရေဒီယို နားထောင်သလား
- ကာစတမ်မာတွေက သတင်းအချက်အလက်တွေကို မိတ်ဆွေတွေ၊ မိသားစုတွေကတစ်ဆင့်ပဲရတာလား။ စကားနဲ့တစ်ဆင့်ကောင်းသတင်းပြန့်ပွားစေခြင်း (Word of Mouth) ကို သုံးပြီးတော့ လူများများဆီရောက်အောင် လုပ်နိုင်မလား။
- သင့် ကာစတမ်မာတွေဆီကိုရောက်ဖို့အတွက် တခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတွေကို အသုံးပြုနိုင်လား။



ပေးအပ်ခြင်း

- အွန်လိုင်းကနေ သင့်ထုတ်ကုန် (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုကို ပေးလို့ရလား။ ဒီလိုရတယ်ဆိုရင် နေရာ ငှားရမယ့် ကုန်ကျစားရိတ်ကို လျော့ချနိုင်ပါတယ်။
- တခြား စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုကတစ်ဆင့် သင့် ထုတ်ကုန် (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုကို ရောင်းလို့ရလား။ (ဥပမာ- အကြွေးနဲ့ပေးရောင်းခြင်း (Consignment)၊ လက်ကားပေးခြင်း)
- ဝက်ဘ်ဆိုဒ် (Website) လိုသလား



သင့် ကာစတမ်မာက ဘယ်သူတွေလဲ



ဒီမေးခွန်းဟာ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်ဖြေရမယ့် အရေးအကြီးဆုံး မေးခွန်းတွေထဲကတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေဆီမှာတွေ့ရတဲ့ အကြီးမားဆုံးအမှားကတော့ လူတိုင်းကို ဝန်ဆောင်မှုပေးဖို့ကြိုးစားတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူတိုင်းကိုပျော်အောင်လုပ်ပေးဖို့သင်ကြိုးစားမယ်ဆိုရင် ဘယ်သူမှပျော်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဖြေရမယ့်ပထမဆုံးမေးခွန်းကတော့ - သင့်ကာစတမ်မာတွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေလား၊ စားသုံးသူတွေလားဆိုတာပါ။ ဒါကို သင်ဆုံးဖြတ်ပြီးပြီဆိုရင် ကိုယ့်ကိုယ် ကို ပြန်မေးပါ။

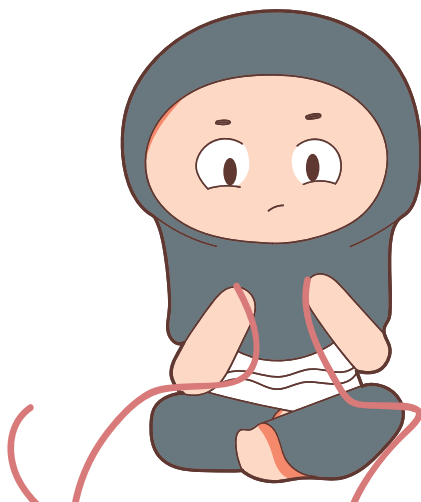
- သင့် ကာစတမ်မာတွေက ဘယ်သူတွေလဲ
- သင့်ရဲ့အရေးအကြီးဆုံး ကာစတမ်မာတွေက ဘယ်သူတွေလဲ
- သင့်က ဘယ်သူတွေအတွက် တန်ဖိုး၊ အကျိုးတွေ ဖန်တီးပေးဖို့ကြိုးစားနေတာလဲ
- သင့်ဆီမှာ ကာစတမ်မာ အမျိုးအစားတစ်မျိုးထက်ပိုရှိနေလား။
- သင့်ရဲ့ အကောင်းဆုံးကာစတမ်မာကို ပုံဖော်ပြပါ။ မျက်နှာလေးတွေပါ ထည့်ကြည့်ပါ

ဘယ်လို အခက်အခဲကို သင် ဖြေရှင်းပေးနေတာလဲ။

သင့်ကာစတင်မိမိတွေက ဘယ်သူတွေလဲဆိုတာ သိပြီဆိုရင်၊ သူတို့အတွက် သင်က ဘယ်အခက်အခဲကို ဖြေရှင်းပေးမှာလဲ။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက် အနေနဲ့ သင်ဟာ တစ်စုံတစ်ယောက်အတွက် အခက်အခဲတစ်ခုဖြေရှင်းပေးနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြဿနာကိုနားမလည်လို့ ဒါမှမဟုတ် အခက်အခဲတစ်ခုကို ဖြေရှင်းပေး ဖို့ကြိုးစားတာမဟုတ်လို့ မှားယွင်းတဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို ထုတ်မိကြတဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်တွေအများကြီးကို ကျွန်ုပ်တို့တွေ့ဖူးပါတယ်။ စဉ်းစားကြည့်ပါ။



ဘယ်လို အခက်အခဲကို သင် ဖြေရှင်းပေးနေတာလဲ။



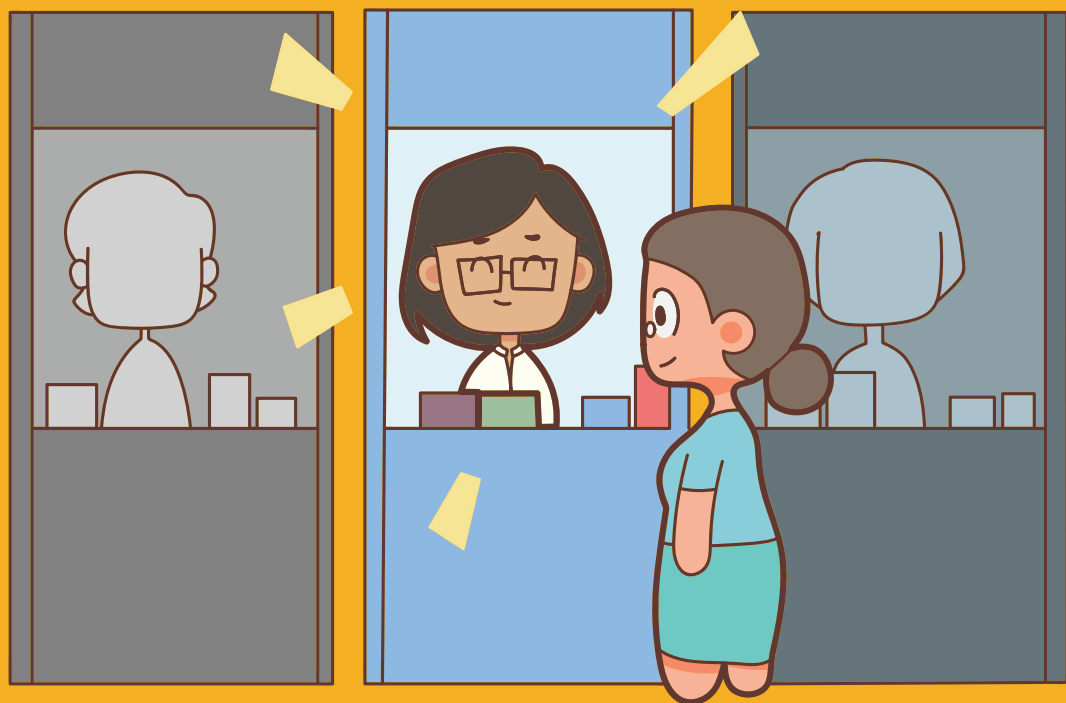
တစ်စုံတစ်ခုလုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို တွေ့ပြီး သင်ကိုယ်တိုင်ဆိုရင် ပိုကောင်းအောင်လုပ် နိုင်တယ်လို့ တွေးမိတာရှိသလား။

သင်နဲ့ သင့်မိတ်ဆွေတွေဟာ ပြဿနာ တစ်ခုနဲ့ ပတ်သက်ပြီးတော့ သင်တို့ ကိုယ်တိုင်ထုတ်ကုန် တစ်ခု၊ ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုနဲ့ ဖြေရှင်းပေးနိုင်တဲ့ အကြောင်းပြောလေ့ရှိလား။

သင် လက်လှမ်းမမီလို့ ဝယ်လို့မရ တဲ့အရာတစ်ခုကို လိုချင်တာမျိုး ဖြစ် ဖူးလား။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုက တစ်ခုခု ကိုလုပ်နေတယ်။ အဲဒါထက် သင်က ပိုကောင်းမွန်အောင် လုပ်နိုင်တာမျိုး တွေ့လား။

အခက်အခဲနဲ့ကြုံတွေ့နေရတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူတို့လုပ်ငန်း အတွက် ပိုလွယ်ကူစေမယ့် အရာတစ်ခုကို သင်လုပ်ပေးနိုင်တာမျိုးတွေ့ဖူးလား။



တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုး အဆိုပြုချက်

တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်ဟာ သင့်အတွက်အခက်အခဲကိုဖြေရှင်းပေးမယ့် အဖြေပါပဲ။ တန်ဖိုးအဆိုပြုချက် (သို့)ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်ဟာ ရှင်းလင်းစွာ၊ တိကျစွာဖြေဆိုတော့၊ အသွင်အပြင်အချက်အလက်တွေ၊ ကောင်းကျိုးတွေနဲ့ ကာစတမ်မာ အတွေ့အကြုံတွေလည်း ပါရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်က သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဖြေရှင်းဖို့ရည်ရွယ်တဲ့ အခက်အခဲကိုထောက်ပြပါတယ်။ တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်ကို ဆန်းသစ်တီထွင်မှု၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ ဒါမှမဟုတ်ထုတ်ကုန်တစ်ခုကို ပိုဆွဲဆောင်မှု ရှိစေဖို့ ရည်ရွယ်တဲ့ အင်္ဂါရပ်တစ်ခုလို့ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ပါတယ်။

တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်ဟာ သင်ရွေးချယ်ထားတဲ့ ကာစတမ်မာအုပ်စုနဲ့ တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက်နေရမှာဖြစ်ပါတယ်။

သင့်တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်ကို သတ်မှတ်ဖို့အတွက်၊ အောက်ပါ မေးခွန်းများကိုဖြေကြည့်ပါ။

သင့် ကာစတမ်မာအတွက် ဘယ်အခက်အခဲကို သင်က ဖြေရှင်းပေးမှာလဲ။

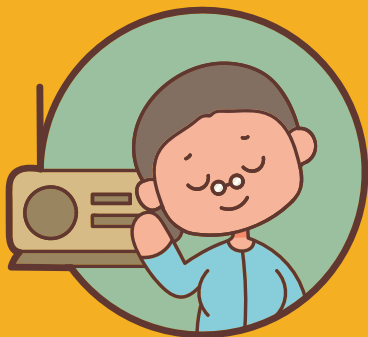
- ကာစတမ်မာက သင့်ဆီက ဘာကြောင့်ဝယ်သင့်တာလဲ။
- ဘယ်လိုထုတ်ကုန်တွေ နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို သင်ပေးနေလဲ။
- သင့်ထုတ်ကုန် (သို့မဟုတ်)ဝန်ဆောင်မှုက ဘာအသွင်ပြင်၊ အင်္ဂါရပ်တွေပါလဲ။
- ကာစတမ်မာအတွက် ကောင်းကျိုးတွေကဘာလဲ။
- ကာစတမ်မာအတွက် အတွေ့အကြုံက ဘယ်လိုလဲ။

ဒီစာကြောင်းကို ဆုံးအောင်ဖြည့်ကြည့်ပါ။ ငါ့ကုမ္ပဏီက ----- ကို ----- နဲ့ ဖြေရှင်းပေးတယ်။

သိကောင်းစရာအချက်

သင့် တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်/ကောင်းကျိုး အဆိုပြုချက်ထဲမှာ ဈေးနှုန်းထည့်ခြင်းကိုရှောင်ကျဉ်ပါ။ တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်/ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်အနေနဲ့ ဈေးနှုန်းကို အမှီပြုဖို့ကြိုးစားလေလေ၊ ဈေးနှုန်းကိုသာ လုံးဝအသုံးပြုပြီး ပြိုင်ဆိုင်ဖို့အခွင့်အရေးများလေဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုပြုလုပ်ခြင်းက လူတိုင်းအတွက် အကျိုးအမြတ်ရရှိခြင်းကို လျော့ကျစေပြီး အောင်မြင်ဖို့အခွင့်အလမ်းကိုလည်း လျော့ကျစေပါတယ်။





လမ်းကြောင်းများ

လမ်းကြောင်းများ အခန်းကဏ္ဍဟာ ကာစတမ်မာ အခန်းကဏ္ဍနဲ့ တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်/ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက် အခန်းကဏ္ဍကို ချိတ်ဆတ်ပေးတဲ့အရာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအခန်းကဏ္ဍဟာ မေးခွန်းနှစ်ခုကို ဖြေပေးပါတယ်။ ကာစတမ်မာတစ်ယောက် ဘယ်လိုရအောင်လုပ်မလဲ။ သင့် တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်/ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်ကို ကာစတမ်မာဆီ ဘယ်လိုပေးပို့မလဲဆိုတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဝယ်ယူခြင်း

ဒီအပိုင်းမှာ ကာစတမ်မာက သင့်လုပ်ငန်းအကြောင်းမသိသေးတဲ့အချိန်ကနေ၊ သင့်ထုတ်ကုန်ကို ဝယ်ယူတဲ့အချိန်အထိ ဖြတ်သန်းရတဲ့ လမ်းခရီးကို ဖော်ပြပါတယ်။ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

- သင့် ကာစတမ်မာက ဘယ်မှာအချိန်ဖြုန်းလဲ (အွန်လိုင်း/ပြင်ပနှစ်ခုလုံး)
- သူတို့ဖွဲ့စည်းတဲ့ Facebook သုံးလား။ သုံးတယ်ဆိုရင် သူတို့ဘယ်စာမျက်နှာ (Page)တွေကို Follow လုပ်သလဲ။ အွန်လိုင်းက ဈေးဝယ်လေ့ရှိလား။ ကြည့်ပဲကြည့်တာလား။
- ရေဒီယို နားထောင်သလား
- ကာစတမ်မာတွေက သတင်းအချက်အလက်တွေကို မိတ်ဆွေတွေ၊ မိသားစုတွေကတဆင့်ပဲရတာလား။ စကားနဲ့တဆင့် ကောင်းသတင်းပြန့်ပွားစေခြင်း (Word of Mouth)ကို သုံးပြီးတော့ လူများများဆီရောက်အောင် လုပ်နိုင်မလား။
- သင့် ကာစတမ်မာတွေဆီကိုရောက်ဖို့အတွက် တခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ၊ ဒါမှမဟုတ် အဖွဲ့အစည်းတွေကို အသုံးပြုနိုင်လား။

ပေးအပ်ခြင်း

ဒီအပိုင်းကတော့ သင့်ရဲ့တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်ကို ဘယ်လိုပေးအပ်မလဲဆိုတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် ဒီအပိုင်းဟာ လွယ်ကူပါတယ်။ ဆိုင်မှာတင်ရောင်းတာ၊ ဒါမှမဟုတ် လူကိုင်တိုင်ရောင်းတာလိုမျိုး ရိုးရှင်းနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင့်ရဲ့တန်ဖိုးအဆိုပြုချက်(သို့)ကောင်းကျိုးအဆိုပြုချက်ကို ဒီနည်းလမ်းနဲ့ ပေးအပ်ခြင်းက အကောင်းဆုံးဖြစ်မလားဆိုတာ စဉ်းစားဖို့အရမ်းအရေးကြီးပါတယ်။ စဉ်းစားကြည့်ပါ။

- အွန်လိုင်းကနေ သင့်ထုတ်ကုန် (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုကို ပေးလို့ရလား။ ဒီလိုရတယ်ဆိုရင် နေရာငှားရမယ့် ကုန်ကျစရိတ် ကိုလျော့ချနိုင်ပါတယ်။
- တခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကတဆင့် သင့်ထုတ်ကုန်(သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုကို ရောင်းလို့ရလား။ (ဥပမာ - အကြွေးဖြင့် ပေးရောင်းခြင်း (Consignment)၊ လက်ကားပေးခြင်း)
- ဝက်ဘ်ဆိုဒ် (Website) လိုသလား

