

ថៅកែ លុយលោន

វិធីសាស្ត្ររកប្រាក់ចំណូល បង្កើតការងារ
និងរស់នៅក្នុងគុណភាពជីវិតដែលអ្នកពេញចិត្ត



បកប្រែពីសៀវភៅ

THE ONE
MILLION PERSON
DOLLAR BUSINESS

Elaine Pofeldt

Readipas
SHOW YOUR PASSION TODAY

www.readipas.com
អភិវឌ្ឍភាពខ្លាំងរបស់អ្នក

លំដាប់	មាតិកា	ទំព័រ
-	បុព្វកថា	- ៣ -
I.	តើអាជីវកម្មអ្វីដែលម្នាក់ឯងអាចរកចំណូលបានរាប់លានបាន?	- ៤ -
II.	បដិវដ្តកម្មនៃអាជីវកម្មលុយលានឯកបុគ្គល	- ៥ -
III.	តើអ្វីដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មឯកបុគ្គលរកចំណូលរាប់លានអាចដំណើរការបាន?	- ៨ -
IV.	តើខ្ញុំគួរចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មប្រភេទណា?	- ១០ -
V.	វិធីប្តូរយ៉ាងដើម្បីបើកដំណើរការអាជីវកម្ម	- ១៧ -
VI.	វិធីបន្តការពង្រឹងគុណភាពអាជីវកម្ម	- ២០ -
VII.	វិនិច្ឆ័យ និងកែតម្រូវទស្សនៈវិស័យក្រុមហ៊ុន	- ២១ -
VIII.	សម្រង់ការតាំងចិត្តជូនមិត្តអ្នកអាន	- ២២ -
IX.	សារដែលមិត្តអ្នកអានអាចពិចារណាបាន	- ២៣ -

តើសៀវភៅនេះនិយាយអំពីអ្វី?

សៀវភៅ “ថៅកែលុយលាន” និពន្ធដោយលោក Elaine Pofeldt ណែនាំយើងពីរបៀបបង្កើតក្រុមអាជីវកម្មឯកបុគ្គលដោយខ្លួនឯងបាន។ គាត់បានចាប់ផ្តើមជាមួយនឹងគំនិតផ្ទាល់ខ្លួនអំពីតើហេតុអ្វីបានជាមនុស្សសុខចិត្តធ្វើកិច្ចការតែម្នាក់ឯង បន្ទាប់មកជួយយើងដើម្បីស្រាយចម្ងល់ថាតើការបើកអាជីវកម្មដោយខ្លួនឯងជាជម្រើសត្រឹមត្រូវឬអត់ និងថាតើអាជីវកម្មប្រភេទណាដែលស័ក្តិសមជាមួយអ្នកបំផុត ធ្វើដូចម្តេចឱ្យអាជីវកម្មនេះធំធាត់បាននិងចាប់ផ្តើមពេលណា និងចុងក្រោយកែច្នៃអាជីវកម្មរបស់អ្នកដោយរបៀបណា។

អត្ថន័យសំខាន់ៗដែលសៀវភៅមួយក្បាលនេះចង់បង្ហាញដល់មិត្តអ្នកអាន៖

- ជួយណែនាំដល់បងប្អូនដែលមានអារម្មណ៍ថាពួកគាត់មិនស័ក្តិសមធ្វើការក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់អ្នកដទៃ។
- ស្វែងយល់ថាតើការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដោយខ្លួនឯងល្អសម្រាប់អ្នកឬយ៉ាងណា។
- ស្វែងយល់ពីយុទ្ធសាស្ត្រដែលម្ចាស់អាជីវកម្មជោគជ័យជាច្រើនធ្លាប់បានប្រើ។

អំពីអ្នកនិពន្ធ

អ្នកស្រី Elaine Pofeldt ជាអ្នកសារព័ត៌មានឯករាជ្យមួយរូបដែលបានសរសេរអត្ថបទអំពីការងារ និងអាជីវកម្ម។ គាត់បានបម្រើការងារជាពិនិត្យករដើម្បីចាត់ខ្សែក្រុមហ៊ុនទស្សនាវដ្តីជំនួញ “Small Fortune” ។ គាត់ធ្លាប់បានចេញផ្សាយអត្ថបទជាច្រើនរួមមាន Crain’s New York Business, និង Fortune, Money, Inc., CNBC និង អត្ថបទជាច្រើនផ្សេងទៀត។ អ្នកស្រីក៏ជាសហស្ថាបនិករបស់ក្រុមហ៊ុន 200kfreelancer.com, ដែលជាសហគមន៍មួយផ្តោតលើអ្នកជំនាញឯករាជ្យដែលស្វែងរកជួយដល់អាជីវកម្មណាដែលកំពុងជួបបញ្ហា។

I. តើអាជីវកម្មអ្វីដែលម្នាក់ឯងអាចរកចំណូលបានរាប់លានបាន?

មានគំរូអាជីវកម្មថ្មីដែលកំពុងវាយលុកនៅលើទីផ្សារការងារនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះគឺ៖ អាជីវកម្មឯកបុគ្គល។ អាជីវកម្មប្រភេទនេះច្រើនសម្បូរនៅប្រទេសឧស្សាហកម្ម៖ ពីមុនមកមិនដែលមានកម្មករស្វ័យភាព (កម្មករមនុស្សយន្ត) ច្រើនដូចសព្វថ្ងៃនេះទេ។ ប៉ុន្តែភាគច្រើនអាជីវកម្មទាំងអស់នេះមិនទាន់បានប្រើអស់ពីសក្តានុពលនៅឡើយទេ។ ប្រសិនបើអ្នកមានចិត្តចង់បង្កើតអាជីវកម្មរាប់លានដុល្លារផ្ទាល់ខ្លួនអ្នកមិនចាំបាច់គិតអីច្រើនពេកទេ។ សូមទុកឱ្យបទពិសោធរបស់សហគ្រិនខាងក្រោមចូលខ្លួនណែនាំអ្នកសម្រាប់ដើរលើផ្លូវអាជីវកម្មរបស់អ្នក។

II. បដិវត្តកម្មនៃអាជីវកម្មលុយលានឯកបុគ្គល

បច្ចុប្បន្ននេះចំនួនសហគ្រាសឯកបុគ្គលដែលឈានដល់ចំណូលបានខ្ពង់លានកំពុងកើនឡើង។ ធនធានដែលមានសព្វថ្ងៃធ្វើឱ្យសហគ្រិនមានភាពងាយស្រួលក្នុងការរកស៊ីរាប់ទាំងអាជីវកម្មបែបការិយាល័យបតេយ្យនិងវិស័យច្បាប់ រហូតទៅដល់វិស័យតូចតាចជាច្រើនទៀតដូចជាការចែកចាយនិងសេវាស៊ីល្អដោយកម្លាំងពលកម្មជាដើម។ ចំណុចរបត់នេះមិនត្រឹមតែទាក់ទងនឹងឧបករណ៍ដែលងាយរកបានប៉ុណ្ណោះទេ វាក៏មកពីការ

ផ្លាស់ប្តូរចិត្តគំនិតរបស់មនុស្សតាមសម័យកាលផងដែរ។ អាជីវកម្មដែល ត្រូវបានបង្កើតឡើងទាំងនេះទាញយកប្រយោជន៍ពីបណ្តាញនៃសហការ ការងារដើម្បីជំនួសឱ្យតួនាទីជាច្រើនដែលជាធម្មតាជាកិច្ចការរបស់និយោ ជិក។ សម្រាប់សហគ្រិន ពួកគេក្លាយជាអ្នកសហការដែលគួរឱ្យទុកចិត្ត មិនមែនពីងផ្នែកលើជំនួញផ្នែកដែលនៅក្នុងដែររបស់ពួកគេនោះទេ។

អាជីវកម្មនេះត្រូវបានគេមើលឃើញថាជាក្បាលម៉ាស៊ីនមួយដែលផ្តល់នូវ របស់បីយ៉ាងដែលការងារទូទៅមិនអាចផ្តល់ឱ្យបានគឺការគ្រប់គ្រងពេល វេលា ចាយលុយតាមការពេញចិត្ត និងសេរីភាពក្នុងការរស់នៅក្នុងជីវិត ដែលអ្នកពេញចិត្ត។

ពីមុនមកសហគ្រិនភាគច្រើនជ្រើសរើសផ្លូវមួយក្នុងចំណោមផ្លូវពីរដែល អាចធ្វើបាននៅពេលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនមួយ៖ ឈប់ការងាររួច បើកអាជីវកម្មខ្លួនឯង មានដូចជាបើកហាងឬភោជនីយដ្ឋានឬវិនិយោគលើ អាជីវកម្មថ្មីណាដែលកំពុងមានដំណើរការល្អដើម្បីឱ្យអាជីវកម្មនេះជោគ ជ័យកាន់តែឆាប់។ វិធីសាស្ត្រទីបីកំពុងផុសផុលជាងគេគឺការដែលសហគ្រិន កំណត់យុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីចាត់ចែងពេលវេលាភាគច្រើនរបស់ពួកគេដាក់ ចិត្តដាក់កាយពេញទំហឹងលើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ តាមរយៈការអនុវត្តយុទ្ធ សាស្ត្រតាមរយៈដូចជាស្វែងរកព័ត៌មាន ដោយបច្ចេកវិទ្យាស្វ័យប្រវត្តិកម្ម និងទូរស័ព្ទចល័តដើម្បីបង្កើនផលិតភាព សហគ្រិននៅសម័យនេះព្យាយាម បង្កើតបានអាជីវកម្មឯកបុគ្គលដែលរកចំណូលបានរាប់លានដុល្លារ។

សៀវភៅមួយក្បាលនេះបង្ហាញពីឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនដែលសហគ្រិនជាច្រើនធ្លាប់ទទួលបានជោគជ័យកន្លងមក ហើយតាមរយៈបទពិសោធន៍ទាំងនេះយើងអាចសង្កេតតាមលក្ខណៈទូទៅរបស់អាជីវកម្ម។ ការកំណត់លក្ខណៈអាជីវកម្មនេះ យើងអាចបែងចែកទៅជាបីដំណាក់កាល៖

ដំណាក់កាលទី ១- កំណត់រកមុខជំនួញដែលចំណេញបានប្រាក់ច្រើនប្រភេទណាដែលត្រូវនឹងជំនាញ ចំណាប់អារម្មណ៍ និងបទពិសោធរបស់អ្នក។

ដំណាក់កាលទី ២- បើកអាជីវកម្មដំណើរការដោយជោគជ័យដោយមិនគិតពីដើមទុនវិនិយោគពីអ្នកណានោះទេ។

ដំណាក់កាលទី ៣- រក្សាដំណើរការរបស់អាជីវកម្មដែលអាចឱ្យអ្នកមានពេលស្រួល បំប្រគល់សម្រាប់លំហែរក្រោយពីពេលវេលាធ្វើការរបស់អ្នក។

អាជីវកម្មប្រភេទនេះអាចផ្តល់ឱ្យយើងនូវស្ថេរភាពសេដ្ឋកិច្ចវាអាចបន្តការប្រួយប្រយោជន៍របស់យើងដូចជាការទិញផ្ទះ ប្រាក់សោធននិវត្តន៍នាពេលអ្នកចាស់ទៅឬដោះបំណុលជាដើម ហើយវាអាចផ្តល់ឱ្យយើងនូវសេរីភាពពេញទំហឹងដូចជាលទ្ធភាពដែលអ្នកអាចធ្វើដំណើរនៅពេលយើងណាដែលយើងចង់ដើរ។

III. តើអ្វីដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មឯកបុគ្គលរកចំណូលរាប់លាន អាចដំណើរការបាន?

មានករណីជាច្រើនអំពីអាជីវកម្មតាមអ៊ិនធើណែតដែលរកប្រាក់ចំណូល
មិនបានដល់ 5,000 ដុល្លារ ឬអាជីវកម្មប្រភេទនេះផ្សេងទៀតដែលគ្រាន់តែ
បើកភ្លាមរកចំណូលបានច្រើន អាចនិយាយថា 25,000 ដុល្លារក៏មាន។ វា
ចាំបាច់ណាស់ក្នុងការស្វែងយល់ពីភាពខុសគ្នារវាងអាជីវកម្មទាំងនេះទាំង
អាជីវកម្មលុយតូច និងអាជីវកម្មលុយលាន។ សេរីភាពនិងឯករាជ្យភាពជា
ធម្មតាជាមូលហេតុតែមួយគត់ដែលមនុស្សចាប់ផ្តើមបើកអាជីវកម្ម
ដោយខ្លួនឯង។ អ្នកដែលមានលទ្ធភាពធ្វើឱ្យអាជីវកម្មទទួលបានជោគជ័យ
យ៉ាងដូច្នេះជាធម្មតាដោយសារតែពួកគេយកចិត្តទុកដាក់យ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ន
បំផុតទៅលើជំនាញនិងសេវាកម្មដែលទីផ្សារត្រូវការ។ ពួកគេភាគច្រើន
ដើរដោយប្រកាន់លើគុណតម្លៃរួមមួយចំនួនដូចជា៖

ចំណង់[Passion]៖ មិនថាអាជីវកម្មរកប្រាក់ចំណេញច្រើនយ៉ាង
ណាក៏ដោយប្រសិនបើអ្នកមិនពេញចិត្តធ្វើវាទេអ្នកនឹងត្រូវប្រឹងប្រែង
ណាស់ដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាឱ្យអាជីវកម្មមួយនេះដើរបាន។ វាមានសារៈ
សំខាន់ស្មើគ្នាដែរសម្រាប់ការដែលអ្នករកឱ្យបានចំណង់មួយដែលអ្នកដទៃ
អាចចូលរួមចែករំលែកបាន ព្រោះពួកគេនេះជាអតិថិជនដែលមានឆន្ទៈក្នុង
ការទិញផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់អ្នក។

បោះបង់ចោលគំនិតធ្វើកិច្ចការដោយខ្លួនឯង៖ ម្ចាស់អាជីវកម្មខ្នាតតូច ជាច្រើនព្យាយាមធ្វើអ្វីគ្រប់យ៉ាងដោយខ្លួនឯង ធ្វើបែបនេះគ្មានអ្វីខុសជាង ហ្នឹងទៀតទេ ជាពិសេសនៅពេលដែលពួកគេកំពុងតែចូលចិត្តការងារ របស់ខ្លួនតែម្តង។ ដើម្បីរកចំណូលខ្ពង់ខ្ពស់បានដុល្លារបានអ្នកត្រូវដើរហួសពី ដែនកំណត់នៃអ្វីដែលអ្នកអាចធ្វើបានតែម្នាក់ឯង។ អ្នកមិនចាំបាច់ជួល បុគ្គលិកឱ្យធ្វើការឱ្យទេ ប៉ុន្តែអ្នកត្រូវតែភ្ជាប់ជាមួយអ្នកជំនាញក្រៅរង្វង់ អាជីវកម្មរបស់អ្នក ជួលគេធ្វើតាមកិច្ចសន្យា ឬធ្វើស្វ័យប្រវត្តិកម្មទៅលើ ផ្នែកខ្លះនៃអាជីវកម្មរបស់អ្នក។ ជាធម្មតាការប្រើប្រាស់វិធីសាស្ត្រទាំងបី នេះក្នុងអាជីវកម្មមួយ មានប្រសិទ្ធភាពល្អមែនទេន។

រៀបចំការលក់និងបញ្ជាទិញឱ្យមានភាពងាយស្រួល៖ ម្ចាស់អាជីវកម្ម ភាគច្រើនធ្វើពិសោធមុនពេលរកវិធីសាស្ត្រត្រឹមត្រូវសម្រាប់ចំណោទ នេះ។ និយាយឱ្យសាមញ្ញទៅដូចជាការស្វែងរក “បង្អួច” ដើម្បីឱ្យមានភាព ងាយស្រួលក្នុងការមើលឥវ៉ាន់ក្នុងហាងអ្នកពីខាងក្រៅដើម្បីបង្កើនចំនួន ចូលទស្សនារបស់អតិថិជន។

បង្កើតឱ្យមានសហគមន៍សម្រាប់អតិថិជន៖ អាជីវកម្មមួយចំនួនដាក់ការ ទុកចិត្តទៅលើសេវាបម្រើអតិថិជនទៅលើបុគ្គលិកបង្រៀនស្ទើរភ្លើង ឬ ភ្នាក់ងារទទួលទូរស័ព្ទដែលគ្មានវិជ្ជាជីវៈត្រឹមត្រូវឬដាក់ឱ្យអ្នកដែលមិន ចូលចិត្តធ្វើ។ ការប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយអតិថិជនគឺជាចំណុចស្តាប់រស់ របស់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។

ផ្លាស់ប្តូរទស្សនៈរបស់អ្នកចំពោះកិច្ចការដែលអ្នកធ្វើ៖ ទិដ្ឋភាពសំខាន់បំផុត គឺការផ្លាស់ប្តូរវិធីសាស្ត្រធ្វើការ។ សង្គមនិងប្រព័ន្ធអប់រំរបស់យើងបាន បង្រៀនយើងឱ្យរកតែវិធីណាដែល “មានសុវត្ថិភាព” និយាយឱ្យចំគឺធ្វើការ តាមបែបបុរាណ។ របៀបធ្វើការប្រភេទនេះសមនឹងមនុស្សមួយចំនួនតែ ប៉ុណ្ណោះ ព្រោះវាផ្តល់នូវស្ថេរភាពនិងសុវត្ថិភាពជូនពួកគាត់។ ក្រៅពីនេះ មនុស្សប្រភេទសហគ្រិនជាអ្នកដែលត្រៀមខ្លួនដើម្បីស្វែងរកវិធីធ្វើការ ដោយមិនសូវខ្វល់ពីការធានាបានភាពសុខស្រួលនោះទេ។ គុណសម្បត្តិ ពិតប្រាកដនៃការធ្វើជាម្ចាស់អាជីវកម្មដោយខ្លួនឯងគឺថាវាអនុញ្ញាតឱ្យអ្នក ជ្រើសរើសបានថាតើអ្នកត្រូវនៅត្រឹមប៉ុណ្ណឹងឬធ្វើវាឱ្យធំ។

IV. តើខ្ញុំគួរចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មប្រភេទណា?

ចូរអ្នកគិតឱ្យធំតែកុំធំដល់ថ្នាក់ធ្វើទៅមិនរួច។ អ្នកមិនមែនកំពុងតែបង្កើត Facebook ឬ Amazon ទីពីរណា។ តាមការពិតទៅមានឱកាសទីផ្សារ ច្រើនណាស់សម្រាប់អ្នកចូលរួមប្រឡូក។

វិធីដែលអ្នកអាចប្រើដើម្បីរកផ្លូវដើរមួយត្រឹមត្រូវ៖
ម្ចាស់សហគ្រាសឯកត្តជនជាច្រើនលានដុល្លារដើរតាមផ្លូវស្រដៀងគ្នាដែល
មើលទៅដូចនេះ៖

- ◆ ជ្រើសរើសវត្ថុបំណងដែលមានទំហំសមល្មមនឹងភាពដែលអាច
ទៅរួច
- ◆ កំណត់បាននូវចំណង់ពិតប្រាកដរបស់អ្នក និងរកគុណតម្លៃរបស់
អតិថិជនដែលមានសក្តានុពល
- ◆ កំណត់ឱ្យច្បាស់ថាតើអ្នកអាចមានលទ្ធភាពវិនិយោគបានប៉ុន្មាន
- ◆ ស្វែងយល់ពីអ្វីដែលជាសារៈសំខាន់ពិតប្រាកដ
- ◆ ពិចារណាទៅលើភាពដែលអាចទៅរួច ។

វានឹងមានភាពងាយស្រួលសម្រាប់អ្នកក្នុងការរកបានផ្លូវដែលត្រឹមត្រូវ
ប្រសិនបើអ្នកចង់ដើរតាមវិធីទាំងអស់នេះ។ ជាទូទៅ អាជីវកម្មប្រភេទនេះ
ស្ថិតនៅក្នុងជំពូកទាំង៦ដូចខាងក្រោម៖

● អាជីវកម្មប្រភេទប្រភេទទីផ្សារអនឡាញ

(E-commerce)

នេះគឺជាប្រភេទអាជីវកម្មដែលអាចងាយចាប់ផ្តើម តែក៏ជាអាជីវកម្ម
ដែលគេចង់បង្កើតច្រើនបំផុតដែរ។ វាចាំបាច់ក្នុងការកំណត់អត្តសញ្ញាណ
ផលិតផលដែលយើងជឿជាក់ថាវាអាចលក់ជាថ្មី។ គំនិតសម្រាប់អាជីវកម្ម

ប្រភេទនេះច្រើនតែមកពីអ្វីដែលយើងចាប់អារម្មណ៍ពីមុនមក។ នៅពេលដែលយើងបានកំណត់អត្តសញ្ញាណផលិតផលរបស់យើងបានហើយ វាជួយក្នុងការសាកល្បងវាជាមួយនឹងក្រុមអតិថិជនមួយចំនួនតូចដើម្បីឱ្យពួកគេបានស្គាល់ថាតើវាមានសក្តានុពលដល់កម្រិតណា។

រាល់អាជីវកម្មទាំងអស់មានរបត់នៃការសិក្សាពីទំនោរទីផ្សារ ហេតុដូច្នេះការជ្រើសរើសយកផលិតផលដែលយើងស្គាល់ច្បាស់គឺជាគុណប្រយោជន៍ចម្បង។ ហើយក្នុងករណីនេះដែរក៏មានយន្តការមួយចំនួនដែលអាចប្រើប្រាស់បានដូចជា ការលក់ប្រភេទ B2B (ការលក់រវាងអាជីវកម្មមួយឱ្យទៅអាជីវកម្មមួយទៀត)ឬការលក់សិទ្ធិអាជីវកម្មផ្តាច់ (Franchise)មុខជាដើម ។

● អាជីវកម្មប្រភេទផលិតកម្ម (Manufacturing)

សព្វថ្ងៃវាកាន់តែងាយស្រួលក្នុងការបង្កើតផលិតផលនិងលក់វានៅលើទីផ្សារអន្តរជាតិដោយសារទំនើបកម្មនៃបច្ចេកវិជ្ជាថ្មីៗ ដូចជាការបោះពុម្ពប្រភេទ 3D ជាដើម។ វិធីសាស្ត្រមួយផ្សេងទៀតគឺការរកប្រភពផលិតកម្មជាពិសេសនៅពេលដែលផលិតកម្មត្រូវធ្វើក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំ។ លើសពីនេះទៅទៀតមានសេវាកម្មវេចខ្ចប់និងដឹកជញ្ជូនក៏ដូចជាសកម្មភាពផ្សេងទៀតដែលពឹងផ្អែកលើវិស័យសេដ្ឋកិច្ចដែលអាចត្រូវបានផ្គត់ផ្គង់ដល់អាជីវកម្ម

របស់យើង។ អនុវត្តតាមវិធីសាស្ត្រនេះផ្តល់នូវសមត្ថភាពចេះភាពបត់បែន នៅពេលយើងពិចារណាពង្រីកទំហំក្រុមហ៊ុនដូច្នោះម្ចាស់អាជីវកម្មតែងមាន ជម្រើសសម្រាប់ពង្រីកវិសាលភាពនៃដែនអតិថិជនគោលដៅរបស់ខ្លួន។

● អាជីវកម្មប្រភេទលក់ចំណេះដឹង (Content creation)

ប្រសិនបើអ្នកបានបង្កើតជំនាញប្លែកពីគេនៅក្នុងមុខវិជ្ជាដែលទទួល បានការចាប់អារម្មណ៍ពីមនុស្សជាច្រើននោះ វាជាឱកាសដែលអាចធ្វើពួក គាត់រីករាយនឹងចំណាយប្រាក់ទិញពីអ្នក។ អ្នកត្រូវតែចងក្រងចំណេះដឹង របស់អ្នកឱ្យទៅជាផលិតផលដែលអាចលក់បាន។ សៀវភៅអេឡិចត្រូនិក សៀវភៅអានជាសំឡេង វីដេអូសិក្ខាសាលា ខ្សែអាត់សំឡេង និង ផលិតផលជាច្រើនរាប់មិនអស់ទៀត។

នៅក្នុងវិស័យដូចគ្នានេះក៏មានប្រភពដែលអាចទៅរួចមួយចំនួនទៀតដូចជា ការរចនាក្រាហ្វិច រហូតដល់ការបង្កើតគេហទំព័រនិងសេវាកម្មប្រើ អតិថិជនទៀតផង។ ម្ចាស់អាជីវកម្មមួយចំនួននៅក្នុងវិស័យនេះក៏ជួល អ្នកជំនាញឯករាជ្យដើម្បីបង្កើតរចនាបទលម្អិត ពួកគេចំណាយសម្រាប់ ផលិតផលមួយណាដែលពេលក្រោយផលិតផលនោះអាចឱ្យពួកគេលក់ បានជាផ្នែកនៃការផ្សាយម៉ាកយីហោរបស់ខ្លួន។

● អាជីវកម្មបែបផ្តល់សេវាកម្មជំនាញតាមជំនាញ

ការបង្កើនប្រាក់ចំណូលតាមរយៈការផ្តល់សេវាកម្មវិជ្ជាជីវៈគឺមានភាពពិបាកណាស់ហើយជាធម្មតាអាជីវកម្មប្រភេទនេះធ្វើឡើងតាមវិធីពីរប្រភេទ៖ តាមរយៈការប្រើប្រាស់ស្វ័យប្រវត្តិកម្ម សេវាកម្មជួយអ្នកជំនាញឯកជន ឬតាមរយៈការដំឡើងថ្លៃសេវាកម្មរបស់អ្នក។

ការបង្កើតបណ្តាញនៃអ្នកសហការអនុញ្ញាតឱ្យអ្នកផ្តល់សេវាកម្មនៅតាមតំបន់ផ្សេងៗគ្នានៅទូទាំងពិភពលោកដែលស្ថិតក្នុងម៉ោងវេលាផ្សេងៗគ្នាហើយដូច្នោះវាអាចបត់បែនទៅតាមពេលវេលាបានល្អបំផុត។

ការដំឡើងថ្លៃគឺជាបញ្ហាធំមួយក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម។ ទាំងនេះគឺជាជំនុំមួយមួយចំនួនដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហានេះ៖

1. ចាប់យកគំនិតទីផ្សារ។ ក្រឡេកទៅមើលអ្វីដែលដៃគូប្រកួតប្រជែងកំពុងធ្វើនៅលើទីផ្សារនាពេលបច្ចុប្បន្ន។
2. ធ្វើការគណនាថាតើអតិថិជនរបស់អ្នកចំណេញពីសេវាកម្មរបស់អ្នកបានប៉ុន្មាន។ នៅពេលអ្នកឃើញថាអតិថិជនរបស់អ្នកទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍យ៉ាងច្រើនពីសេវាកម្មរបស់អ្នកវានឹងកាន់តែងាយស្រួលក្នុងការកំណត់បរិមាណនៃការដំឡើងថ្លៃដើម។

3. គិតសម្រេចពីរបៀបបង្កើនតម្លៃ។ មានវិធីច្រើនណាស់ក្នុងកិច្ចការនេះ មិនមែនចេះតែដំឡើងថ្លៃត្រង់ៗនោះទេ។ ឧទាហរណ៍៖ អ្នកអាចរៀបចំ កញ្ចប់ផលិតផលដែលអ្នកដាក់លក់លើទីផ្សារឡើងវិញជាដើម។
4. ចាប់ផ្តើមជាមួយនឹងការកើនឡើងតាមគោលដៅមុនពេលអនុវត្ត ទៅកាន់ទីផ្សារទូទៅ។ ឧទាហរណ៍អ្នកអាចកំណត់តម្លៃថ្មីសម្រាប់ អតិថិជនចូលថ្មីឬសាកល្បងការកើនឡើងជាមួយអតិថិជនប្រចាំនិង ដែលមានភក្តីភាពរបស់អ្នក។
5. ត្រូវប្រាកដថាអ្នកទទួលបានប្រាក់ចំណូលជានិច្ច។ ធ្វើវិក័យប័ត្ររបស់ អ្នកហើយពិនិត្យការទូទាត់ប្រាក់ចូលរបស់អ្នកជាឱ្យបានទៀងទាត់។ សម្រាប់គម្រោងធំៗ ស្នើឱ្យអតិថិជនបង់ប្រាក់កក់ឬបង់រំលស់។

● អាជីវកម្មផ្តល់សេវាឯកជន

នៅពេលអ្នកផ្តល់សេវាកម្មបែបជំនាញទៅកាន់អតិថិជនមានន័យថាអ្នក កំពុងតែលក់ពេលវេលារបស់អ្នក។ នោះមិនមានន័យថាអ្នកមិនមានចន្លោះ ក្នុងទីផ្សារនោះទេ។ អ្នកអាចសម្របខ្លួនជាមួយយីហោដែលមានស្រាប់ ដែលអ្នកជំនាញផ្សេងទៀតធ្លាប់បានធ្វើហើយលក់វាតាមរបៀបដែលត្រូវ នឹងខ្ពង់ខ្ពំណាយរបស់អ្នក។

ការកសាងយីហោមួយឱ្យល្អីបានត្រូវការពេលវេលាថវិកានិងការខំប្រឹងប្រែងប៉ុន្តែវានឹងជួយអ្នកទាក់ទាញអតិថិជនបាន។ សូមចាំថាការដាក់ស្លាកយីហោគឺលើសពីការតាំងបង្ហាញរូបភាពផលិតផលរបស់អ្នកទៅទៀត។ អ្នកត្រូវតែយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើសេវាកម្មអតិថិជនដែលជាមូលហេតុដែលអតិថិជនរបស់អ្នកជ្រើសរើសយកផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់អ្នក។

● អាជីវកម្មបែបអចលនទ្រព្យ (Real estate)

ទីផ្សារដីអស្ចារ្យដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដែលរកប្រាក់ចំណេញរាប់លានបានគឺទីផ្សារអចលនទ្រព្យ។ វាតម្រូវឱ្យមានអត្រាវិនិយោគខ្ពស់ដូច្នេះជារឿយៗអ្នកដែលព្យាយាមធ្វើវាចាប់ផ្តើមធ្វើវាជាការងារទីពីរដោយប្រើប្រាក់ចំណូលពីការងារស្នូលរបស់ខ្លួនជាប្រភពសម្រាប់ផ្គត់ផ្គង់លើការវិនិយោគ។ ការស្វែងរកប្រភពក្រៅអាចជួយបង្កើនលទ្ធភាពក្នុងវិស័យនេះឱ្យធំធាត់ផងដែរឧទាហរណ៍ របៀបគ្រប់គ្រងខុនដូដើម -ល- ។

សម្រាប់ការវិនិយោគប្រភេទនេះវាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ក្នុងការមានវត្ថុបំណងនិងគោលដៅច្បាស់លាស់ ដូចជាចំនួនអគ្គិ (Properties) ដែលអ្នកគ្រោងនឹងកាន់, ចំនួនម៉ោងដែលអ្នកអាចចំណាយសម្រាប់ដឹកនាំរាល់សកម្មភាពនីមួយៗ។ ល។

វាមានសារៈសំខាន់ដូចគ្នាក្នុងការរកចំណុចដែលចំណង់ និងទីផ្សាររបស់អ្នកមានកម្រិតស្មើគ្នា។ ទោះបីជាអ្នកដឹងថាអាជីវកម្មនេះជាកិច្ចការដែលអ្នកស្រលាញ់និងយល់ច្បាស់ពីវាក៏ដោយ វាក៏មិនទាន់គ្រប់គ្រាន់ទេដើម្បីធានានូវភាពជោគជ័យនៅឡើយទេ។ ត្រូវតែមានទីផ្សារសម្រាប់ផលិតផលដែលអ្នកត្រូវលក់ទើបជាកត្តាសំខាន់។

សំណាងល្អណាស់ សម័យនេះមានអ៊ិនធឺណិតជាប្រភពដែលផ្តល់នូវឧបករណ៍ចាំបាច់ដើម្បីជួយយើងក្នុងការលក់នេះបាន វាអាចឱ្យយើងបានស្គាល់ទីផ្សារ អំពីដៃគូប្រកួតប្រជែងនិងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជនដូច្នោះហើយវាអនុញ្ញាតឱ្យយើងរៀបចំផែនការយុទ្ធសាស្ត្រដែលស្របជាមួយជាមួយនឹងគោលដៅ។

V. វិធីប្តូរយ៉ាងដើម្បីបើកដំណើរការអាជីវកម្ម

សម្រាប់សហគ្រិនជាច្រើនដែលសំរេចចិត្តចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មប្រភេទនេះ វាមានរយៈពេលផ្លាស់ប្តូរពីរបៀបធ្វើការបែបប្រពៃណីទៅធ្វើការតាមលំអានសម័យថ្មី។ អ្នកខ្លះសម្រេចគោលដៅបានក្នុងរយៈពេលមួយឆ្នាំដំបូងសម្រាប់អ្នកផ្សេងទៀតអាចនឹងត្រូវការពេលយូរជាងនេះ។ គុណតម្លៃរួមដែលសហគ្រិនទាំងអស់មានដូចគ្នាគឺការតាំងចិត្តមិនងាករេ។

វិថីដែលអាចទៅរួចទាំងបួនមានចែងដូចខាងក្រោមគឺ៖

១- ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនៅក្នុងពេលវេលាដែលអ្នកមានបន្ទាប់ពីការងារ។ វាហាក់ដូចជាមិនច្រើនទេប៉ុន្តែវាអាចគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកដំណើរការទៅមុខបានបណ្តើរៗ។ អ្នកអាចចំណាយពេលណាមួយដែលសមស្របសម្រាប់អ្នកដូចជាមួយម៉ោងក្នុងមួយសប្តាហ៍ឬអ្នកធ្វើបែបផ្តោតលើវាទាំងស្រុង ដូចជាចំណាយពេលពេញមួយសប្តាហ៍ទៅលើគម្រោងថ្មីមួយជាដើម។

២- រក្សាការងាររបស់អ្នកដដែល កាត់បន្ថយចំណាយនិងចាប់ផ្តើមសន្សំប្រាក់។ ការណ៍នេះអាចឱ្យអ្នកប្រមូលមូលនិធិចាំបាច់ដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់អ្នកបាន។ នេះអាចជាវិធីមានគុណសម្បត្តិមួយដើម្បីបោះជំហានទៅមុខនៅពេលដំណាក់កាលអនុវត្តមានតម្លៃថ្លៃ។ មានគណនេយ្យករល្អម្នាក់អាចជួយផ្តល់យោបល់លើការកាត់បន្ថយពន្ធដែលអ្នកអាចទាញយកអត្ថប្រយោជន៍បាន។ នៅក្នុងប្រទេសមួយចំនួនដូចជាសហរដ្ឋអាមេរិកដែលការថែទាំសុខភាពត្រូវបានធ្វើឯកជនភារូបនីយកម្មដូចសព្វថ្ងៃនេះការមានផែនការល្អមួយសម្រាប់ទទួលបានការធានារ៉ាប់រងផ្នែកវេជ្ជសាស្ត្រគឺមានសារៈសំខាន់ណាស់។

៣- ស្វែងរកវិនិយោគិន។ ត្រង់ចំណុចនេះអ្នកត្រូវជួបជាមួយមេធាវី និងអ្នកពិគ្រោះយោបល់ល្អៗដើម្បីធ្វើឱ្យប្រាកដថាការវិនិយោគ ដែលអ្នកនាំមកបានដោយជោគជ័យហើយអ្នកមិនមានហានិភ័យ ក្នុងការលក់ភាគហ៊ុនរបស់អ្នកដល់ចំណុចមួយដែលមិនអាច គ្រប់គ្រងអាជីវកម្មបាន។

៤- ប្រភពជំនួសផ្សេងៗ។ មានកន្លែងជាច្រើនដើម្បីបង្ហាញអាជីវកម្ម របស់អ្នកសម្រាប់ឱកាសរកបានវិនិយោគិនដែលមានឆន្ទៈក្នុងការ វិនិយោគលើគម្រោងដែលទទួលបានការចាប់អារម្មណ៍ទាំងនៅ កម្រិតមូលដ្ឋាននិងតាមបណ្តាញអ៊ិនធឺណេត។

ប្រាក់កម្ចីគឺជាបញ្ហាជាទម្ងន់មួយក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម។ ពេលខ្លះការលូត លាស់យឺតគឺជាវិធីល្អបំផុតនៅពេលវាអាជីវកម្មរបស់អ្នកត្រូវប្រើលុយ ចេញពីហោប៉ៅខ្លួនឯងជាងការវិនិយោគពីខាងក្រៅ។ មូលហេតុមួយ ដែលវាមានប្រយោជន៍ក្នុងការមានប្រភពចំណូលច្រើនផ្លូវគឺតំរូវការចាំ បាច់ ដើម្បីពិសោធនិងវាយតម្លៃយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មរបស់អ្នកឡើងវិញ។ ការ រក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជននិងស្តាប់យោបល់ សំណូមពរនិងការ ត្អូញត្អែររបស់ពួកគេត្រូវការប្រើអស់ធនធានច្រើនប៉ុន្តែចាំបាច់ត្រូវតែធ្វើ ដើម្បីរក្សាអាជីវកម្មរបស់អ្នកអោយនៅស្ថិតស្ថេរបាន។ អ្នកត្រូវធ្វើ

បច្ចុប្បន្នភាពជាប្រចាំនូវវិធីដែលអ្នកបង្ហាញផលិតផលរបស់អ្នកតាម
របៀបមួយដែលឆ្លើយតបទៅនឹងនិន្នាការទីផ្សារនិងតម្រូវការរបស់
អតិថិជនគោលដៅរបស់អ្នក។

VI. វិធីបន្តការពង្រឹងគុណភាពអាជីវកម្ម

ម្ចាស់អាជីវកម្មជាច្រើនប្រើក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួនជាបន្ទប់ពិសោធន៍ដែល
ពួកគេអាចទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីលទ្ធផលដើម្បីស្វែងរកយុទ្ធសាស្ត្រ
ថ្មីៗសម្រាប់ការរីកចម្រើន និងប្រភពចំណូលថ្មី។ វាមិនគ្រប់គ្រាន់ទេក្នុងការ
ចម្លងតាមយុទ្ធសាស្ត្រដែលក្រុមហ៊ុនផ្សេងបានធ្វើរួចទៅហើយ។

យុទ្ធសាស្ត្រមួយចំនួនដែលក្រុមហ៊ុនទាំងនេះប្រើរួមមាន៖

ផ្តោតលើការងារត្រឹមត្រូវតាមភាពជាក់ស្តែង។ ទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពី
វិធីសាស្ត្រដែលពួកគេមាន ដើម្បីអាចជួយអ្នកជម្រុះចោលការងារដែល
គ្មានប្រយោជន៍ឬគ្មានផលចំណេញ ធ្វើស្វ័យប្រវត្តិកម្មទៅលើកិច្ចការណា
ដែលអាចតាមដានដោយប្រយោលបាន ចាត់ចែងការងារដល់អ្នកណាម្នាក់
អាចទទួលភារកិច្ចបាន និងទុកកិច្ចការណាដែលមិនតម្រូវឱ្យធ្វើតាមកាល
កំណត់ឱ្យនៅដោយឡែកសិន។

ស្វែងរកជំនួយការដែលអាចទុកចិត្តបាន។ មិនសំខាន់ថាអាជីវកម្មរបស់អ្នកជោគជ័យយ៉ាងណាទេបើគ្មានក្រុមការងារមួយត្រឹមត្រូវទេ អ្នកនឹងជាប់គាំងថ្ងៃណាមួយជាមិនខាន។ ការអានពិតជាអាចជួយអ្នកឱ្យរកឃើញគំនិតល្អៗ និងជួយអ្នកឱ្យរក្សាបាននូវសមត្ថភាពសម្លឹងមើលកិច្ចការដែលអ្នកកំពុងធ្វើ។

VII. វិនិច្ឆ័យ និងកែតម្រូវទស្សនៈវិស័យក្រុមហ៊ុន

រាល់អាជីវកម្មបែបហាក្រិនត្រូវតែមានចក្ខុវិស័យច្បាស់លាស់អំពីអ្វីដែលពួកគេកំពុងព្យាយាមកសាង។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយវាមិនគ្រប់គ្រាន់ទេក្នុងការដែលមានចក្ខុវិស័យតែមួយនៅពេលដំបូងអ្នកត្រូវធ្វើការ “ត្រួតពិនិត្យសុខភាពអាជីវកម្ម” ជាទៀងទាត់លើដំណើរការក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកនិងចាត់វិធានការនៅពេលណាដែលចាំបាច់។ កាលណាអាជីវកម្មកាន់តែជោគជ័យវារីតតែនាំរឿងស្មុគស្មាញដល់អ្នក។ អ្នកត្រូវការចក្ខុវិស័យដើម្បីជួយអ្នកឱ្យដើរលើផ្លូវអាជីវកម្មបានដោយរលូន។ ចក្ខុវិស័យអាចជួយអ្នកឱ្យឃើញថាតើដំណើរលូតលាស់របស់ក្រុមហ៊ុនជាអ្វីដែលអ្នកចង់បានឬអត់។ ម្ចាស់អាជីវកម្មជាច្រើនសម្រេចចិត្តមិនពង្រីកវិសាលភាពក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្លួន ហើយក៏មិនកែសម្រួលដល់ចក្ខុវិស័យរបស់ពួកគេដែរ។

វាជាការសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវដឹងថាពេលណាជាវេលាត្រឹមត្រូវដែលត្រូវនិយាយពាក្យថា “ ទេ”។ ការដែលមិនដឹងពេលត្រូវបដិសេធវាអាចបណ្តាលឱ្យក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកនៅត្រឹមមួយកន្លែង មិនមែនលែងមានផ្លូវដើរទេ តែដោយសារកត្តាពីខាងក្រៅរារាំងការសម្រេចចិត្តផ្សេងទៀតមិនកើត។ ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកគឺរឿងចាំបាច់ដើម្បីគ្រប់គ្រងស្ថានភាពបែបនេះមិនឱ្យកើតឡើងបាន។ អ្នកមិនត្រឹមតែត្រូវមើលស្ថានភាពគណនីនាពេលបច្ចុប្បន្នប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែអ្នកក៏ត្រូវគិតទុក ជាមុនថាតើស្ថានភាពនឹងទៅយ៉ាងណាដែរក្នុងរយៈពេល ២ ខែ ៣ ខែ ៦ និង ១២ ខែខាងមុខទៀត។ រឿងដែលមិនបានរំពឹងទុកអាចនឹងកើតឡើងហើយវាជាកិច្ចការសំខាន់ដើម្បីត្រៀមខ្លួនដើម្បីទប់ទល់ និងបន្តរបន្ថយផលប៉ះពាល់ដែលអាចមានមកលើអាជីវកម្មរបស់អ្នក។

VIII. សម្រង់ការតាំងចិត្តជូនមិត្តអ្នកអាន

“ ខ្ញុំជឿជាក់ថាអាជីវកម្មមួយភាគធំលែងជួលបុគ្គលិកឱ្យធ្វើការដោយហេតុផលយ៉ាងសាមញ្ញមួយគឺ៖ ដោយសារអត់ចង់។ ហើយភ្នែកមិនមានអ្វីខុសដែរ” ។

“វាមិនគ្រប់គ្រាន់ទេដែលក្រុមហ៊ុនមួយគ្រាន់តែចម្លងតាមយុទ្ធសាស្ត្រដែលអ្នកផ្សេងទៀតធ្លាប់បានប្រើរួចមកហើយ។ អ្នកត្រូវតែបើកភ្នែកមើល

ដោយយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះអ្វីដែលកំពុងកើតឡើងនៅជុំវិញអ្នកហើយ ធ្វើការឆ្លើយតបវាអោយបានសមស្រប” ។

“មិនថាអ្នកពូកែរកស៊ីខ្លាំងប៉ុណ្ណាទេ ដំណើរលូតលាស់របស់អ្នកនឹងទៅមិន ឆ្ងាយបើអ្នកមិនបង្កើតក្រុមការងារមួយត្រឹមត្រូវនោះ។

IX. សារដែលមិត្តអ្នកអានអាចពិចារណាបាន

ចូរចាប់យកឱកាសគ្រប់យ៉ាងដោយឆ្លុះបញ្ចាំងពីប្រភេទអាជីវកម្មដែលអ្នក ចង់សាងឡើងក្នុងដៃ និងជីវិតរស់នៅដែលអ្នកចង់សម្រេចបាន អ្នកអាច ជួយខ្លួនឯងតាមរយៈការទទួលបានព័ត៌មានបន្ថែមអំពីមុខវិជ្ជាដែលអ្នកចាប់ អារម្មណ៍និងរៀនសូតពីវាបន្តិចម្តងៗជារៀងរាល់ថ្ងៃរហូតដល់អ្នកក្លាយជា អ្នកជំនាញ។

ប្រសិនបើអ្នកសម្រេចចិត្តចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួននោះ គុណប្រយោជន៍ពិតប្រាកដនោះគឺថាតើអ្នកត្រូវជ្រើសរើសរវាងការបន្ត ធ្វើអាជីវកម្មក្នុងទំហំដដែលឬធ្វើឱ្យវាធំជាងនេះ។