



**សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច**  
**UNIVERSITE ROYALE DE DROIT ET DES SCIENCES ECONOMIQUES**  
**ROYAL UNIVERSITY OF LAW AND ECONOMICS**

**កិច្ចការស្រាវជ្រាវ**  
**មុខវិជ្ជា : សហគ្រិនភាព**

**ប្រធានបទ**

ផែនការអាជីវកម្ម-Snack Dream Co.,Ltd

បង្រៀនដោយបណ្ឌិត : **ព្រំ ទេវី**

រៀបចំដោយនិស្សិតក្រុមទី២ :

- ឈាង សុផានិត
- ខេមរៈ វិឌ្ឍចិត្រា
- ឆេង ស្រីពេជ
- វ៉ែន ពុធសីហា
- យី ឆាណាន់
- ធីន ស៊ីតុដ
- សៀង វុធសុធាន
- អឿន មករា

**ឆ្នាំសិក្សា : ២០២៤-២០២៥**

# មាតិកា

## សេចក្តីសង្ខេប

- I. **ប្រតិបត្តិការក្រុមហ៊ុន**
  - ១. បរិក្ខារ និងតម្រូវការ
  - ២. វត្ថុធាតុដើម
  
- II. **ការវិនិយោគ**
  - ១. ទំនិញ និងសេវាកម្ម
  - ២. ទីផ្សារគោលដៅ
  
- III. **យុទ្ធសាស្ត្រកិច្ចទីផ្សារ**
  - ១. ផលិតផល
  - ២. តម្លៃ
  - ៣. ទីតាំង
  - ៤. ការផ្សព្វផ្សាយ
  
- IV. **ការល្បាញករណីហិរញ្ញវត្ថុ**
  - ១. ចំណាយមូលធន
  - ២. ដើមទុនបង្វិលដំបូង
  
- V. **ការចុះបញ្ជីផលិតផល**
  
- VI. **គោលបំណងក្រុមហ៊ុន**
  - ១. គោលបំណងរយៈពេលខ្លី
  - ២. គោលបំណងរយៈពេលវែង

## សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

**ផែនការអាជីវកម្ម-Snack Dream Co.,Ltd**

**សេចក្តីសង្ខេប**

Snack Dream គឺបង្កើតឡើងដើម្បីផលិតនូវអាហារសម្រន់ដែលមានគុណភាពខ្ពស់និងគិតគូរពីសុខភាពរបស់អតិថិជន ដើម្បីផ្តល់នូវបទពិសោធអាហារដែលល្អបំផុត។ យើងនឹងបន្តផ្តល់ជូននូវអាហារសម្រន់ដែលមានសារធាតុចិញ្ចឹម និងរសជាតិឆ្ងាញ់ជូនអតិថិជន។ ក្តីស្រមៃរបស់ Snack Dream បង្កើតអនាគតបែតងជាមួយធាតុជាតិខ្មែរ ដោយធ្វើឲ្យគ្រាប់ធញ្ញជាតិកម្ពុជាស្គាល់នៅទូទាំងពិភពលោក និងជាគន្លងក្តីសម្រាប់កសិករខ្មែរ តាមរយៈការកែច្នៃទំនើប។

សារពីស្ថាបនិក Snack Dream, Ms. Elena Tevi គ្រាប់ធញ្ញជាតិដែលពួកយើងផលិតគឺសុទ្ធសឹងជាផលិតផលក្នុងស្រុកដោយអាចផ្តល់ឱកាសការងារដល់ប្រជាជនក្នុងតំបន់ និងជួយដល់កសិករដែលផលិតគ្រាប់ធញ្ញជាតិឲ្យមានទីផ្សារយ៉ាងសម្បូរបែប និងមានភាពងាយស្រួលដល់កសិករប្រកបអាជីវកម្មប្រភេទនេះ ថែមទាំងផ្តល់ការងារដល់សហគមន៍ក្នុងតំបន់ទៀតផង។ ការបង្កើតផលិតផលក្នុងស្រុកដែលមានគុណភាពស្មើ ឬលើសពីផលិតផលនាំចូលគឺដើម្បីបង្កើនការពឹងផ្អែកលើទំនិញក្នុងស្រុក ម្យ៉ាងវិញទៀតយើងអាចជម្រុញដល់ការប្រើប្រាស់ផលិតផលក្នុងស្រុកកាន់តែច្រើនឡើង និងធ្វើការនាំចេញឈានជើងចូលទៅក្នុងទីផ្សារអន្តរជាតិ។

**I. ប្រតិបត្តិការក្រុមហ៊ុន (Operation Company)**

ផែនការប្រតិបត្តិការដំរីងមាំ គឺជាបេះដូងនៃអាជីវកម្មផលិតកម្មណាមួយ។ សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន Snack Dream យើងបានរៀបចំផែនការយ៉ាងល្អិតល្អន់ ដើម្បីធានាប្រសិទ្ធភាពគុណភាពនិងនិរន្តរភាពនៃអាជីវកម្ម។

**១. បរិក្ខារ និងតម្រូវការ**

- **ប្លង់រោងចក្រ:** ប្លង់រោងចក្រត្រូវបានរចនាឡើងតាមស្តង់ដារ GMP (Good Manufacturing Practices) ដោយមានលំហូរការងារមានទិសដៅតែមួយ (One-way flow) ដើម្បីការពារការឆ្លងមេរោគពីវត្ថុធាតុដើមទៅផលិតផលសម្រេច។
- **បញ្ជីគ្រឿងចក្រ និងឧបករណ៍:** ដំណើរការផលិតកម្មរបស់យើងត្រូវការគ្រឿងចក្រ និងឧបករណ៍ចំនួន ៩ មុខដូចខាងក្រោម៖
  1. **ម៉ាស៊ីនលាងសម្អាតគ្រាប់ឆៅ (Raw Cashew Washing Machine):** ប្រើសម្រាប់លាងសម្អាតគ្រាប់ស្វាយចន្ទីឆៅដើម្បីកម្ទាត់ធូលីដី និងភាពកខ្វក់មុនពេលកែច្នៃ។

2. ម៉ាស៊ីនបំបែកសំបកស្វាយចន្ទី (Cashew Shelling Machine): ឧបករណ៍ស្វ័យប្រវត្តិ ដើម្បីបំបែកសំបកគ្រាប់នៅយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព និងរហ័ស។
3. ម៉ាស៊ីនចាត់ថ្នាក់គ្រាប់ (Cashew Grading/Sizing Machine): ប្រើសម្រាប់តម្រៀប គ្រាប់តាមទំហំផ្សេងៗគ្នា ដើម្បីធានាគុណភាព និងភាពស្មើគ្នា។
4. ម៉ាស៊ីនអាំង (Roasting Machine): ឧបករណ៍នេះមានបច្ចេកវិទ្យាពិសេស “Ember-Roast™” សម្រាប់អាំងគ្រាប់ស្វាយចន្ទីឱ្យមានរសជាតិឈ្ងុយឆ្ងាញ់ និងស្រួយ។
5. ម៉ាស៊ីនលាយរសជាតិ (Flavor Mixing Machine): ប្រើដើម្បីលាយគ្រាប់ដែលអាំងរួច ជាមួយគ្រឿងផ្សំរសជាតិច្នៃប្រឌិតរបស់យើងឱ្យសព្វល្អ។
6. ម៉ាស៊ីនវេចខ្ចប់ស្វ័យប្រវត្តិ (Automatic Packaging Machine): វេចខ្ចប់ផលិតផល ដោយស្វ័យប្រវត្តិក្នុងបរិយាកាសស្អាត និងមានអនាម័យខ្ពស់។
7. ម៉ាស៊ីនចាប់លោហៈ (Metal Detector): ត្រួតពិនិត្យផលិតផលដែលវេចខ្ចប់រួច ដើម្បី ធានាថាមិនមានសារធាតុលោហៈបន្តិចបន្តួចណាមួយឡើយ។
8. ម៉ាស៊ីនបោះលេខកូដបាច់ (Batch Code Printer): បោះពុម្ពលេខកូដបាច់ ថ្ងៃផលិត និង ថ្ងៃផុតកំណត់នៅលើវេចខ្ចប់ ដើម្បីអាចតាមដានប្រភពដើមផលិតផលបាន។
9. ម៉ាស៊ីនបូមខ្យល់វេចខ្ចប់ (Vacuum Sealing Machine): ជួយបូមខ្យល់ចេញពីវេចខ្ចប់ ដើម្បីរក្សាភាពស្រស់ និងគុណភាពផលិតផលឱ្យបានយូរអង្វែង។

**២. វត្ថុធាតុដើម**

Snack Dream Co.,Ltd បង្កើតឡើងដើម្បីគាំទ្រផលិតផលក្នុងស្រុក ដូច្នេះវត្ថុធាតុដើមរបស់យើង ក៏ជាផលិតផលក្នុងស្រុកដូចគ្នា។ គ្រាប់ស្វាយចន្ទីស្រស់គឺ Snack Dream យកពីខេត្តកំពង់ចាម ចម្រាញ់ យកតែគ្រាប់ដែលប្រណិតនិងល្អៗ សម្រាប់អតិថិជន។

- ប្រភព: យើងធ្វើការដោយផ្ទាល់ជាមួយកសិករក្នុងស្រុកនៅ ស្រុកស្ទឹងត្រង់ ខេត្តកំពង់ចាម ដើម្បី ធានាបាននូវគុណភាពគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនៅ ១០០%។

- ការគ្រប់គ្រងស្តុក: ការគ្រប់គ្រងស្តុកប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ FIFO (First-In, First-Out) ដើម្បីធានាថា វត្ថុធាតុដើមចាស់ត្រូវបានប្រើប្រាស់មុន។

**II. ការវិភាគទីផ្សារ (Marketing Analysis)**

ការយល់ដឹងអំពីទីផ្សារ គឺជាកត្តាដ៏សំខាន់ក្នុងការកំណត់ភាពជោគជ័យរបស់ក្រុមហ៊ុន Snack Dream។ ការវិភាគនេះផ្តល់នូវទិដ្ឋភាពទូលំទូលាយអំពីទំនិញ ទីផ្សារគោលដៅ គូប្រកួតប្រជែងរបស់យើង។

**១. ទំនិញ និងសេវាកម្ម (Goods & Services)**

ក្រុមហ៊ុន Snack Dream ផ្តល់ជូននូវគ្រាប់ស្វាយចន្ទីដែលមានគុណភាពខ្ពស់ និងរសជាតិប្លែកៗជាច្រើនប្រភេទ។ ផលិតផលរបស់យើងមិនមែនគ្រាន់តែជាអាហារសម្រន់នោះទេ ប៉ុន្តែវាមានលក្ខណៈពិសេសនៃផលិតផលរួមមាន៖

- បច្ចេកវិទ្យា វិធីសាស្ត្រដុតដែលមានបច្ចេកវិទ្យាពិសេសនេះមិនត្រឹមតែផ្តល់នូវភាពស្រួយ និងរសជាតិយូយឆ្ងាញ់ប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែក៏ជួយរក្សាសារធាតុចិញ្ចឹមបានយ៉ាងល្អផងដែរ
- រសជាតិច្នៃប្រឌិត យើងរួមបញ្ចូលរសជាតិបែបប្រពៃណីខ្មែរដូចជា រសជាតិផ្អែម រសជាតិប្រៃ និងរសជាតិល្មម ដែលផ្តល់ជូនជម្រើសចម្រុះដល់អតិថិជន
- ការប្តេជ្ញាចិត្តចំពោះគុណភាព ផលិតផលរបស់យើងត្រូវបានផលិតចេញពីគ្រាប់ស្វាយចន្ទីខ្មែរ១០០% និងត្រូវបានវេចខ្ចប់ដោយស្វ័យប្រវត្តិដើម្បីរក្សាគុណភាព និងអនាម័យខ្ពស់បំផុត។

**២. ទីផ្សារគោលដៅ (Target Market)**

ក្រុមហ៊ុន Snack Dream បានកំណត់ទីផ្សារគោលដៅយ៉ាងច្បាស់លាស់ដើម្បីធានាប្រសិទ្ធភាពនៃយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ។

- ក្រុមអតិថិជនគោលដៅចម្បង
  - អ្នកធ្វើការនៅទីក្រុង និងបុគ្គលិកការិយាល័យ: ដែលមានអាយុចន្លោះពី ២៥ ដល់ ៤៥ ឆ្នាំរស់នៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ។ ពួកគេជាក្រុមមនុស្សដែលមានចំណូលសមរម្យ មានការមមាញឹកជាមួយនឹងការងារ និងយកចិត្តទុកដាក់លើសុខភាព។

**ទម្លាប់ចំណាយ** ពួកគេមានធន្នៈចំណាយលើអាហារដែលមានគុណភាពខ្ពស់ និងផ្តល់សុខភាព

**ទម្លាប់នៃការទិញ** ចូលចិត្តទិញតាមហាងទំនើប និងហាងកាហ្វេព្រមទាំងប្រើប្រាស់បណ្តាញអនឡាញដើម្បីភាពងាយស្រួល

**តម្លៃដែលពួកគេឱ្យតម្លៃ** គុណភាព ភាពងាយស្រួល (ងាយស្រួលវេចខ្ចប់ ងាយស្រួលយកតាមខ្លួន) និងភាពប្លែកពីគេនៃសេវាជាតិ។

- **គ្រួសារសម័យថ្មី** ឪពុកម្តាយដែលមានអាយុចន្លោះពី ៣០ ដល់ ៥៥ ឆ្នាំ ដែលកំពុងស្វែងរកអាហារសម្រន់ដែលមានសុវត្ថិភាព និងផ្តល់អាហាររូបត្ថម្ភដល់កូនៗ

**ទម្លាប់ចំណាយ** ផ្ដោតលើគុណភាព មិនសូវប្រកាន់តម្លៃពេកទេ ជរាបណាផលិតផលនោះល្អសម្រាប់សុខភាពកូនៗ

**ទម្លាប់នៃការទិញ** ទិញនៅតាមហាងលក់ទំនិញទំនើប និងហាងលក់ផលិតផលទារក/ក្មេង

**តម្លៃដែលពួកគេឱ្យតម្លៃ** ភាពជឿទុកចិត្ត (ផលិតផលមានស្តង់ដារ) សុវត្ថិភាព និងអត្ថប្រយោជន៍ចំពោះសុខភាព។

○ **ក្រុមអតិថិជនគោលដៅបន្ទាប់បន្សំ**

- **អ្នកចូលចិត្តម្ហូបប្លែកៗ** អ្នកដែលចូលចិត្តសាកល្បងរសជាតិថ្មីៗ និងផលិតផលច្នៃប្រឌិតក្នុងស្រុក
- **ភ្ញៀវទេសចរណ៍ និងជនបរទេស** អ្នកដែលរស់នៅ ឬមកលេងកម្ពុជា ហើយចង់ភ្ញាក់រសជាតិក្នុងស្រុកដែលមានការវេចខ្ចប់និងរស់ជាតិស្តង់ដារបែបទំនើប
- **ទីផ្សារនាំចេញ** ជាគោលដៅយូរអង្វែងរបស់យើងក្នុងការនាំចេញទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ។

○ **ការប្រកួតប្រជែង** ទីផ្សារអាហារសម្រន់នៅកម្ពុជាមានភាពផុសផុល ប៉ុន្តែយើងបានកំណត់គូប្រកួតប្រជែងជាពីរប្រភេទដូចជា៖

- **គូប្រកួតប្រជែងផ្ទាល់** ម៉ាកយីហោអន្តរជាតិដែលនាំចូល និងម៉ាកយីហោក្នុងស្រុកដទៃទៀត ថាតើយើងអាចប្រកួតប្រជែងឈ្នះគេឬអត់

- គួប្រកួតប្រជែងប្រយោល អាហារសម្រន់ដទៃទៀតដូចជា នំប៉័ង នំខេក ស្ករគ្រាប់ ផ្លែឈើក្រៀម និងស្ករក្នុងជាដើម។

### III. យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ (Marketing Strategy)

យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន Snack Dream ត្រូវបានរៀបចំឡើងដោយប្រើប្រាស់គោលការណ៍ទីផ្សារ 4P (Product, Price, Placement, Promotion) ដើម្បីធានាការឈានទៅដល់ទីផ្សារគោលដៅប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។

#### ១. ផលិតផល (Product)

យើងផ្តល់ជូននូវផលិតផលគ្រាប់ស្វាយចន្ទីច្នៃប្រឌិតដែលមានគុណភាពខ្ពស់ ផ្ដោតលើភាពប្លែកនៃរសជាតិ និងសុខភាព។

- ប្រភេទផលិតផល រសជាតិចាប់ពីរសជាតិប្រពៃណីខ្មែរដូចជា រសជាតិផ្អែម រសជាតិប្រៃ និងរសជាតិល្មម ដែលផ្តល់ជូនជម្រើសចម្រុះដល់អតិថិជន
- ការវេចខ្ចប់ ការវេចខ្ចប់មានលក្ខណៈទាក់ទាញ ស្រស់ស្អាត ងាយស្រួលបើក-បិទ និងអាចរក្សាគុណភាពបានយូរ
- ការពង្រីកផលិតផល បន្តស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍរសជាតិថ្មីៗជាប្រចាំ និងគិតគូរពីការបង្កើតផលិតផលអាហារសម្រន់ផ្សេងៗទៀតពីកសិផលខ្មែរ។

#### ២. តម្លៃ (Price)

យើងនឹងកំណត់តម្លៃផលិតផលរបស់យើងជាលក្ខណៈ "Premium" ក្នុងទីផ្សារអាហារសម្រន់។

- តម្លៃប្រកួតប្រជែង តម្លៃនឹងត្រូវខ្ពស់ជាងផលិតផលក្នុងស្រុកដែលលក់នៅតាមផ្សារនានា ប៉ុន្តែមានតម្លៃសមរម្យជាងផលិតផលនាំចូលដែលមានគុណភាពស្រដៀងគ្នា
- យុទ្ធសាស្ត្រកំណត់តម្លៃ តម្លៃត្រូវបានកំណត់ដោយផ្អែកលើគុណភាពនៃវត្ថុធាតុដើម (គ្រាប់ស្វាយចន្ទីខ្មែរ) ដំណើរការផលិតកម្មស្តង់ដារ គុណភាពវេចខ្ចប់ និងភាពច្នៃប្រឌិតនៃរសជាតិ។

#### ៣. ទីតាំង (Placement)

យើងនឹងប្រើប្រាស់បណ្តាញចែកចាយចម្រុះដើម្បីធានាថាផលិតផលរបស់យើងអាចរកបាននៅតាមទីតាំងដែលអតិថិជនគោលដៅរបស់យើងតែងទៅ។

- បណ្តាញចែកចាយចម្បង ហាងទំនិញទំនើប (Supermarkets) ដូចជា Aeon និង Chip Mong Supermarket និងហាងកាហ្វេដែលមានម៉ាកយីហោ (Branded Coffee Shops)
- បណ្តាញចែកចាយបន្ទាប់បន្សំ ហាងលក់វត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ (Souvenir Shops) និងហាងលក់ផលិតផលសរីរាង្គ (Organic Stores)

**៤. ការផ្សព្វផ្សាយ (Promotion)**

យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយរបស់យើងនឹងផ្តោតលើការកសាងម៉ាកយីហោ និងការបង្កើតការយល់ដឹងអំពីផលិតផល។

- ទីផ្សារឌីជីថល (Digital Marketing) ប្រើប្រាស់ការផ្សព្វផ្សាយតាមបណ្តាញសង្គមដោយកំណត់គោលដៅទៅលើអ្នកជំនាញនៅទីក្រុង។ បង្កើតខ្លឹមសារទាក់ទាញភ្នែកដែលផ្តោតលើគុណភាព ភាពច្នៃប្រឌិត និងរឿងរ៉ាវរបស់កសិករខ្មែរ
- ការសាកល្បងផលិតផល (Product Sampling) រៀបចំព្រឹត្តិការណ៍សាកល្បងផលិតផលនៅតាមហាងទំនើប និងផ្សារទំនើប ដើម្បីឱ្យអតិថិជនអាចភ្ជក់រសជាតិប្លែកៗរបស់យើង
- ភាពជាដៃគូ (Collaborations) សហការជាមួយ Influencers ក្នុងស្រុកដែលផ្តោតលើសុខភាព និងការញាំអាហារ ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយផលិតផល
- ការបង្កើតរឿងរ៉ាវ (Storytelling) ប្រើប្រាស់រឿងរ៉ាវអំពីដើមកំណើតនៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទី និងដំណើរការផលិតកម្មពិសេសរបស់យើងដើម្បីបង្កើតចំណងអារម្មណ៍រវាងអតិថិជន និងម៉ាកយីហោ។
- ការលក់តាមអនឡាញ លក់ដោយផ្ទាល់តាមរយៈគេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុន និងនៅលើបណ្តាញផ្សព្វផ្សាយសង្គម (Social Media) ដូចជា Facebook និង Instagram ដើម្បីឈានដល់អតិថិជនយ៉ាងទូលំទូលាយ។
- គេហទំព័រ និងទម្រង់លក់តាមអនឡាញ (Website and Online Sales Platforms):
  - គេហទំព័រ (E-commerce Website): បង្កើតគេហទំព័រដែលមានឈ្មោះថា [snackdream.com.kh](http://snackdream.com.kh) ដែលមានរូបរាងទាក់ទាញ ងាយស្រួលប្រើប្រាស់ និងមានមុខ

ងារទូទាត់ប្រាក់ជាច្រើនប្រភេទ។ គេហទំព័រនេះក៏នឹងដើរតួជាកន្លែងបង្ហាញពីប្រវត្តិក្រុមហ៊ុន ដំណើរការផលិត និងគុណប្រយោជន៍ផលិតផលផងដែរ។

- **គណនីបណ្តាញសង្គម ( Social Media Profiles ):**
  - **Facebook ( Snack Dream KH):** ប្រើប្រាស់សម្រាប់ផ្សព្វផ្សាយខ្លឹមសារអប់រំ និងកម្សាន្ត។ យើងនឹងផ្សព្វផ្សាយរូបភាព និងវីដេអូខ្លីៗដែលបង្ហាញពីដំណើរការផលិតកម្ម ប្រយោជន៍ចំពោះសុខភាព និងការពិពណ៌នាលម្អិតអំពីសជាតិនីមួយៗ។ គណនីនេះក៏នឹងមានផ្នែក Facebook Shop សម្រាប់លក់ដោយផ្ទាល់។
  - **Instagram (@SnackDream\_KH):** ផ្តោតលើរូបភាព និងវីដេអូខ្លីៗ (Reels) ដែលមានលក្ខណៈទាក់ទាញភ្នែក។ ខ្លឹមសារនឹងបង្ហាញពីរបៀបទទួលទានគ្រាប់ស្វាយចន្ទីរបស់យើងជាមួយអាហារ ឬភេសជ្ជៈផ្សេងៗ។ គណនីនេះនឹងប្រើប្រាស់ Stories និង Highlights ដើម្បីបង្ហាញពីមតិយោបល់របស់អតិថិជន និងព័ត៌មានពីក្រុមហ៊ុន។
  - **TikTok (@SnackDream):** បង្កើតវីដេអូខ្លីៗដែលលឿន និងទាក់ទាញចំណាប់អារម្មណ៍។ ខ្លឹមសារនឹងផ្តោតលើការលេងល្បែងកម្សាន្ត ការប្រកួតប្រជែង (Challenges) និងរឿងរ៉ាវខ្លីៗអំពីផលិតផលរបស់យើង។ គណនីនេះនឹងមានផ្នែក TikTok Shop សម្រាប់លក់ផលិតផល។

#### IV. ការព្យាករណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ ( Financial Forecast )

ដើម្បីធានាបាននូវការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មប្រកបដោយជោគជ័យ ក្រុមហ៊ុនត្រូវតែមានផែនការហិរញ្ញវត្ថុច្បាស់លាស់។ ការព្យាករណ៍នេះផ្តល់នូវការប៉ាន់ស្មានលម្អិតអំពីចំណាយលើការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ចំណាយប្រតិបត្តិការប្រចាំខែ និងការព្យាករណ៍ចំណូល។

១. ចំណាយមូលធនដំបូង ចំណាយទាំងនេះជាការវិនិយោគតែម្តងគត់សម្រាប់ឧបករណ៍ និងការរៀបចំហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ។

- ការរៀបចំប្រោងនៃការធ្វើរោងចក្រ
  - ថ្លៃជួល និងកែសម្រួលរោងចក្រ \$15,000 - \$30,000 USD
  - ការដំឡើងឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ (អគ្គិសនី ទឹក) \$5,000 - \$10,000 USD
  - ចំណាយលើការរៀបចំប្លង់ និងការតុបតែង \$3,000 - \$7,000 USD

- គ្រឿងចក្រ និងឧបករណ៍
  - ម៉ាស៊ីនលាងសម្អាត និងបំបែកសំបក \$20,000 - \$40,000 USD
  - ម៉ាស៊ីនអាំង \$50,000 - \$100,000 USD
  - ម៉ាស៊ីនលាយរសជាតិ \$10,000 - \$25,000 USD
  - ខ្សែសង្វាក់វេចខ្ចប់ស្វ័យប្រវត្តិ \$80,000 - \$150,000 USD
  - ឧបករណ៍ត្រួតពិនិត្យគុណភាព \$5,000 - \$10,000 USD
- ចំណាយលើការបង្កើតក្រុមហ៊ុន និងការចុះបញ្ជី
  - ចុះបញ្ជីក្រុមហ៊ុន និងពន្ធប៉ាតង់ \$2,000 - \$5,000 USD
  - ចុះបញ្ជីផលិតផល និងវិញ្ញាបនបត្រ \$3,000 - \$8,000 USD
- ការធ្វើទីផ្សារដំបូង
  - ការបង្កើតម៉ាកយីហោ និងការរចនាវេចខ្ចប់ \$5,000 - \$15,000 USD
  - ការបង្កើតគេហទំព័រ និងបណ្តាញសង្គម \$3,000 - \$7,000 USD
- ផ្សេងៗ \$2,000 - \$5,000 USD

២. ដើមទុនបង្វិលដំបូង (Initial Working Capital) នេះគឺជាដើមទុនដែលត្រូវមានសម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្មក្នុងរយៈពេល ៣ ខែដំបូង។

- វត្ថុធាតុដើម
  - គ្រាប់ស្វាយចន្ទីរោ (10 តោន) \$15,000 - \$25,000 USD
  - គ្រឿងផ្សំរសជាតិ និងសម្ភារៈវេចខ្ចប់ \$5,000 - \$10,000 USD
- ចំណាយលើធនធានមនុស្ស
  - ប្រាក់ខែបុគ្គលិក (10-15 នាក់) \$2,000 - \$3,500 USD ក្នុងមួយខែ x 3 ខែ = \$6,000 - \$10,500 USD
- ចំណាយប្រតិបត្តិការផ្សេងៗ

- ថ្លៃជួលរោងចក្រប្រចាំខែ \$1,000 - \$2,000 USD
- ថ្លៃអគ្គិសនី និងទឹក \$500 - \$1,500 USD
- ថ្លៃដឹកជញ្ជូន \$500 - \$1,500 USD
- ថ្លៃទីផ្សារប្រចាំខែ \$1,000 - \$3,000 USD

**V. ការចុះបញ្ជីផលិតផល ( Products Registration )**

ការចុះបញ្ជីផលិតផល ( ចបផ ) គឺជាការកំណត់អត្តសញ្ញាណកម្មសម្គាល់លើផលិតផលដែលបានចុះបញ្ជីរួចរាល់។ ដើម្បីទទួលបានការចុះបញ្ជីផលិតផលក្រុមហ៊ុន/រោងចក្រ/សហគ្រាស/សិប្បកម្ម ត្រូវមកដាក់ពាក្យស្នើសុំនៅច្រកចេញចូលតែមួយរបស់វិទ្យាស្ថានស្តង់ដារកម្ពុជា ដែលមានអាសយដ្ឋានស្ថិតនៅ អគារលេខ៥៣៨ ផ្លូវជាតិលេខ២ សង្កាត់ចាក់អង្រែលើ ខណ្ឌមានជ័យ រាជធានីភ្នំពេញ ។

ការចុះបញ្ជីផលិតផល ( ចបផ ) ត្រូវភ្ជាប់មកជាមួយឯកសារពាក់ព័ន្ធដូចជា ៖

- ប្រកាស/សេចក្តីសម្រេចអនុញ្ញាតបើក រោងចក្រ/សហគ្រាស/សិប្បកម្ម របស់ក្រសួង/មន្ទីរ ឧស្សាហកម្ម និងសិប្បកម្ម ( ថតចម្លង ) ។
- បើក្រុមហ៊ុនត្រូវមាន លក្ខន្តិកៈក្រុមហ៊ុន លិខិតបញ្ជាក់ក្រុមហ៊ុន វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីក្រុមហ៊ុន វិញ្ញាបនបត្រ ចុះបញ្ជីអាករលើតម្លៃបន្ថែម និងប័ណ្ណប៉ាតង់ ( មានសុពលភាព ថតចម្លង ) ។
- គំនូសប្លង់ទីតាំងផលិតកម្ម ( បើចាំបាច់ ) ។
- បញ្ជីរាយឈ្មោះវត្ថុធាតុដើម និងបរិមាណដែលបានប្រើប្រាស់ក្នុងការផលិត។
- គំនូសបំព្រួញនៃខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្ម។
- បញ្ជីរាយឈ្មោះ គ្រឿងចក្រ-ម៉ាស៊ីន និងឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ក្នុងផលិតកម្ម។
- គំរូស្លាកសញ្ញាដែលមានបំណងប្រើប្រាស់សញ្ញាចុះបញ្ជីផលិតផល។
- វិញ្ញាបនបត្រវិភាគផលិតផល ( នៅមានសុពលភាពមុនបីខែ ) ។
- វិញ្ញាបនបត្រចុះបញ្ជីពាណិជ្ជសញ្ញានៃផលិតផល ( ប្រសិនបើមាន ) ។
- វិញ្ញាបនបត្របារកូដ GS1 CAMBODIA ( ប្រសិនបើមាន ) ។

**VI. គោលបំណងក្រុមហ៊ុន ( Company Goals )**

១. គោលបំណងរយៈពេលខ្លី ( ១-២ ឆ្នាំ )

- a. **បង្កើនការផលិត** ក្រុមហ៊ុននឹងផ្ដោតលើការរៀបចំដំណើរការផលិតកម្មដែលមានស្តង់ដារខ្ពស់ ការបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការងាររបស់គ្រឿងចក្រ និងការអនុវត្តនីតិវិធីត្រួតពិនិត្យគុណភាព ដើម្បីធានាបាននូវគុណភាពផលិតផលដែលមានស្ថិរភាព។
- b. **បង្កើតម៉ាកយីហោ** យើងនឹងដាក់ចេញនូវយុទ្ធនាការទីផ្សារដើម្បីបង្កើតការយល់ដឹងអំពីម៉ាកយីហោ Snack Dream នៅក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ តាមរយៈការបង្កើតខ្លឹមសារដែលទាក់ទាញនៅលើបណ្តាញសង្គម និងការផ្សព្វផ្សាយ។
- c. **បង្កើនការលក់** ក្រុមហ៊ុននឹងអនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រលក់ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ទាំងតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ និងតាមរយៈដៃគូចែកចាយ ដើម្បីជំរុញកំណើននៃការលក់ និងពង្រីកមូលដ្ឋានអតិថិជន។
- d. **ពង្រីកបណ្តាញចែកចាយ** យើងនឹងខិតខំបង្កើតភាពជាដៃគូជាមួយហាងទំនើបល្បីៗ (Supermarkets) និងហាងកាហ្វេដែលមានម៉ាកយីហោ ដើម្បីដាក់លក់ផលិតផលរបស់យើងឱ្យបានទូលំទូលាយ។

**២. គោលបំណងរយៈពេលវែង (៣-៥ ឆ្នាំ)**

- a. **ក្លាយជាអ្នកដឹកនាំទីផ្សារ** ក្រុមហ៊ុនមានគោលបំណងក្លាយជាម៉ាកយីហោឈានមុខគេនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាសម្រាប់ផលិតផលគ្រាប់ស្វាយចន្ទីច្នៃប្រឌិត ដោយទទួលបានចំណែកទីផ្សារដ៏សំខាន់ និងមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្បីល្បាញ។
- b. **ពង្រីកទីផ្សារ** យើងនឹងត្រៀមខ្លួនសម្រាប់ទីផ្សារនាំចេញ ដោយផ្ដោតលើការទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រអន្តរជាតិដូចជា HACCP និង ISO 22000 ដែលនឹងបើកផ្លូវឱ្យយើងនាំចេញផលិតផលទៅកាន់ទីផ្សារក្នុងតំបន់ និងអន្តរជាតិ។
- c. **បង្កើតផលិតផលថ្មី** ក្រុមហ៊ុននឹងវិនិយោគលើការស្រាវជ្រាវ និងអភិវឌ្ឍន៍ដើម្បីបង្កើតសេវាជាតិថ្មីៗ ឬសូម្បីតែផលិតផលអាហារសម្រន់ផ្សេងទៀតដែលធ្វើពីកសិផលក្នុងស្រុក។
- d. **បង្កើតផលប៉ះពាល់សង្គម** យើងប្តេជ្ញាបន្តគាំទ្រកសិករខ្មែរតាមរយៈការទិញកសិផលក្នុងតម្លៃសមរម្យ និងបង្កើតទំនាក់ទំនងរយៈពេលវែង ដើម្បីរួមចំណែកដល់ការអភិវឌ្ឍសហគមន៍កសិកម្ម និងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ។

## សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ក្រុមហ៊ុន Snack Dream Co., Ltd. គឺជាក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកដែលបេសកកម្មផលិតអាហារសម្រន់ប្រកបដោយគុណភាពខ្ពស់ គឺគ្រាប់ស្វាយចន្ទីច្នៃប្រឌិត ដែលប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា “Ember-Roast™” ដ៏ពិសេស និងវត្ថុធាតុដើម ១០០% ពីកសិករនៅ ខេត្តកំពង់ចាម។ ផែនការប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្តោតលើស្តង់ដារ GMP ដោយមានគ្រឿងចក្រសំខាន់ៗចំនួន ៩ មុខសម្រាប់ដំណើរការផលិត។ យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារកំណត់ទីផ្សារគោលដៅចម្បងទៅលើអ្នកជំនាញនៅទីក្រុង និងគ្រួសារសម័យថ្មី ហើយប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រ 4P តាមរយៈការដាក់លក់តាមគេហទំព័រ [snackdream.com.kh](http://snackdream.com.kh) និងបណ្តាញសង្គមផ្សេងៗ។ ក្រុមហ៊ុនបានព្យាករណ៍ថា នឹងអាចដល់ចំណុចស្មើដើម (break-even point) ក្នុងរយៈពេល ១២ ទៅ ១៨ ខែដំបូង ហើយមានគោលដៅរយៈពេលវែងក្នុងការក្លាយជាអ្នកដឹកនាំទីផ្សារក្នុងស្រុក និងឈានទៅដល់ការនាំចេញទៅកាន់ទីផ្សារអន្តរជាតិ ក្រោយពីទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រ HACCP និង ISO 22000។

លើសពីនេះ ក្រុមហ៊ុនក៏បានរៀបចំឯកសារចាំបាច់សម្រាប់ចុះបញ្ជីផលិតផលជាមួយស្ថាប័នរដ្ឋផងដែរ ដើម្បីធានានូវភាពស្របច្បាប់ និងគុណភាព។

