



សាកលវិទ្យាល័យភូមិន្ទនីតិសាស្ត្រ និងវិទ្យាសាស្ត្រសេដ្ឋកិច្ច

Royal University of Law and Economics

ប្រធានបទ៖ របបសម្ព័ន្ធចាត់បែប

បង្រៀនដោយសាស្ត្រាចារ្យ៖ ព្រំ ទេវី

ជំនាញ៖ សេដ្ឋកិច្ចអភិវឌ្ឍន៍

មុខវិជ្ជា៖ សហគ្រិនភាព

ក្រុមទី៥ ថ្នាក់៖ D3C01

ស្រាវជ្រាវដោយនិស្សិត៖ ណាង ស៊ីណា

អ៊ូច គឹមឡាំង

ជូ សម្បត្តិ

ថន ច័ន្ទនាង

ប៉ុន សុខី

ឆុន ចាន់ណា

ចំណាន ធារ៉ា

ស្រេង រិទ្ធី

ឆ្នាំសិក្សា៖ ២០២៤-២០២៥

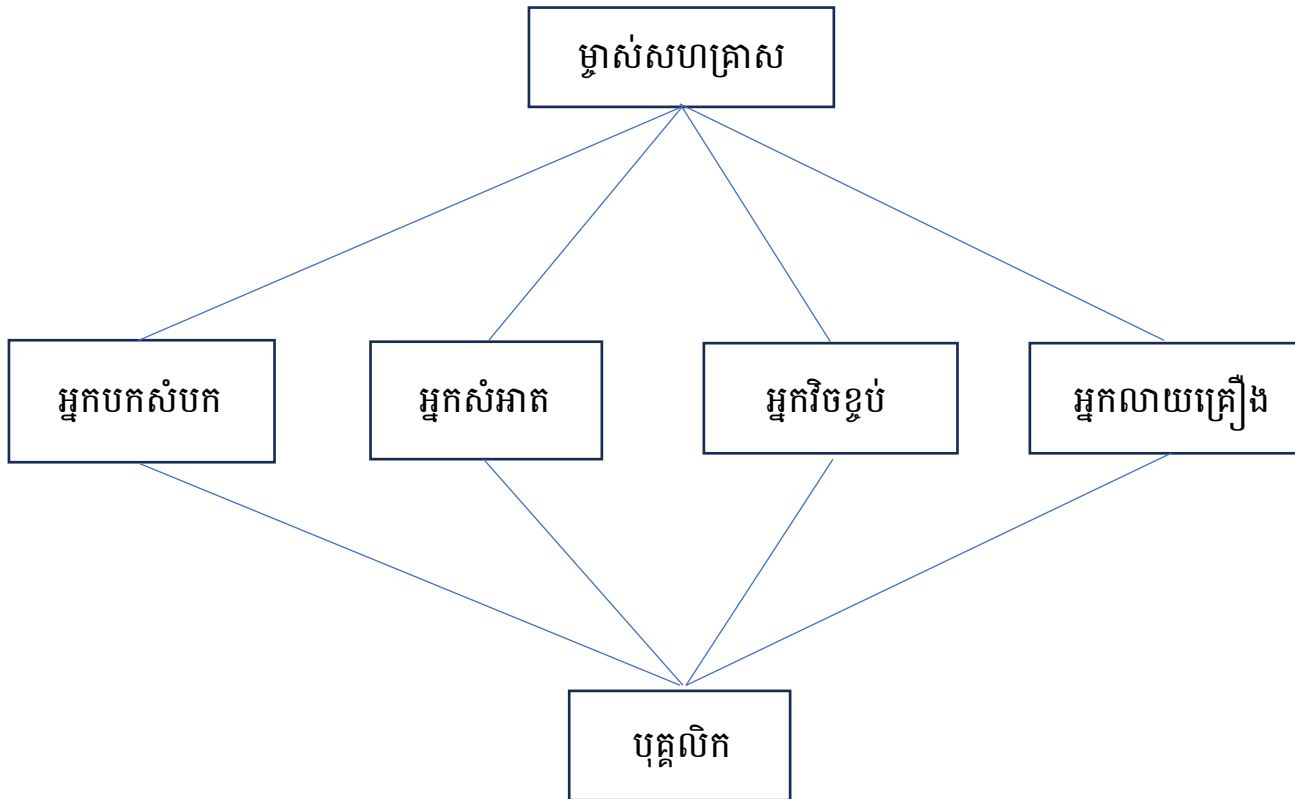
មាតិកា

I. សេចក្តីផ្តើម	01
II. ដំណាក់កាលដំបូង	02
III. អង្គការលេខសម្រាប់គ្រឹះស្ថានកែច្នៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទី	05
IV. បែងចែកតួនាទីលម្អិតតាមរយៈអង្គការលេខនៃបុគ្គលិកតាមផ្នែក	09
V. ដំណាក់កាលបង្កើតសាខាក្នុងប្រទេស	09
VI. ដំណាក់កាលមានសាខានៅក្រៅប្រទេស	14
VII. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	18
VIII. ឯកសារយោង	19

I. សេចក្តីផ្តើម

ក្រុមហ៊ុន Snack Dream គឺជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានការច្នៃប្រឌិត និងការប្តេជ្ញាផលិតផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ក្នុងវិស័យអាហារសម្រន់ ជាពិសេសក្នុងការផលិតគ្រាប់ស្វាយចន្ទី។ ជាមួយនឹងគោលបំណងផ្គត់ផ្គង់អតិថិជនជាតិ និងអន្តរជាតិ ក្រុមហ៊ុនបានអភិវឌ្ឍផែនការអាជីវកម្ម និងរចនាសម្ព័ន្ធការងារដែលមានប្រសិទ្ធភាព។ ចាប់តាំងពីការបង្កើតឡើង ក្រុមហ៊ុនបានផ្តោតលើ ទីផ្សារក្នុងស្រុក និងកែលម្អគុណភាពផលិតផលឲ្យស្របតាមតម្រូវការទីផ្សារ។ បន្ទាប់មកក្រុមហ៊ុនបានពង្រីកសកម្មភាពទៅកាន់ ទីផ្សារអន្តរជាតិ ដើម្បីបង្កើនឱកាសចំណូល និងសាងសង់កេរ្តិ៍ឈ្មោះផលិតផលគ្រាប់ស្វាយចន្ទីកម្ពុជានៅលើឆាកអន្តរជាតិ ។ ក្នុងដំណើរអភិវឌ្ឍនេះ ក្រុមហ៊ុន Snack Dream បានអនុវត្ត រចនាសម្ព័ន្ធការងារបែបជំនាញដើម្បីធានាថាការគ្រប់គ្រង និងការបែងចែក ការងារនៅតាមផ្នែកផ្សេងៗ មានភាពច្បាស់លាស់ និងសមស្របទៅនឹងគោលដៅអាជីវកម្មទាំងក្នុងស្រុក និងក្រៅប្រទេស។ រចនាសម្ព័ន្ធចាត់ចែងក្នុងដំណើរការកែច្នៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទីគឺជាសមាសធាតុ និងការរៀបចំអង្គភាព ការចាត់តាំងតួនាទី ការទំនាក់ទំនង និងបច្ចេកវិទ្យានានា ដែលមានគោលបំណងបង្កើតដំណើរការកែច្នៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទីឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ វាផ្តល់នូវស្តង់ដារដើម្បីធានាថាការប្រមូលផលបម្លែង និងផលិតផលចុងក្រោយមានគុណភាពល្អ នឹងបានបំពេញតម្រូវការទីផ្សារនឹង អតិថិជន។

II. ដំណាក់កាលដំបូង



❖ ម្ចាស់សហគ្រាស

ម្ចាស់សហគ្រាសគឺជាអ្នកបង្កើត និងកាន់កាប់សហគ្រាស Snack Dream ដែលមានសិទ្ធិនិងអំណាចក្នុងការសម្រេចចិត្តសំខាន់ៗទាំងអស់។ ម្ចាស់សហគ្រាសជាអ្នកកំណត់ទស្សនវិស័យ និងបេសកកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ដើម្បីធានាថាអាជីវកម្មមានទិសដៅច្បាស់ និងអាចប្រកួតប្រជែងបាននៅក្នុងទីផ្សារ។ ពួកគេកំណត់គោលនយោបាយយុទ្ធសាស្ត្រ ដូចជា ផែនការការពង្រីកទីផ្សារទាំងក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ ការវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យា និងឧបករណ៍ថ្មីៗ ក៏ដូចជាការកែលម្អផលិតផលឲ្យបានប្រសើរឡើងជាបន្តបន្ទាប់។ ម្ចាស់សហគ្រាសក៏មានភារកិច្ចផ្តល់ធនធានចាំបាច់ ដូចជា ទុនវិនិយោគ សម្ភារៈបច្ចេកទេស និងបណ្តាញទំនាក់ទំនង ដើម្បីគាំទ្រការប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនឲ្យប្រព្រឹត្តទៅបានដោយរលូន។ ពួកគេត្រូវត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃលទ្ធផលការងាររបស់ក្រុម និងផ្នែកផ្សេងៗ ដើម្បីធានាថាប្រតិបត្តិការគ្រប់ផ្នែកមានប្រសិទ្ធភាព និងស្របតាមគោលដៅដែលបានកំណត់។ ក្រៅពីនេះ ម្ចាស់សហ

គ្រាសក៏ជាតំណាងផ្លូវការនៃក្រុមហ៊ុន ក្នុងការចរចាជាមួយដៃគូអាជីវកម្ម អ្នកផ្គត់ផ្គង់ អតិថិជន និងភាគី ពាក់ព័ន្ធផ្សេងៗ។ ពួកគេមានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការកសាងឥទ្ធិពល និងកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្អរបស់ “Snack Dream” នៅក្នុងសង្គម និងទីផ្សារដោយធ្វើឲ្យអតិថិជនមានទំនុកចិត្ត។

❖ អ្នកបកសំបក និងសម្អាត

អ្នកបកសំបក និងសម្អាតគឺជាបុគ្គលិកសំខាន់នៅក្នុងខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មរបស់សហគ្រាស Snack Dream ដែលមានភារកិច្ចផ្ទាល់ក្នុងការរៀបចំវត្ថុធាតុដើមឱ្យបានរួចរាល់សម្រាប់ដំណើរការកែច្នៃបន្ត។ ការងាររបស់ពួកគេជាដំណាក់កាលដំបូងបំផុតក្នុងខ្សែផលិតនិងមានឥទ្ធិពលផ្ទាល់លើគុណភាព ផលិតផលចុងក្រោយ។ ភារកិច្ចសំខាន់រួមមាន៖

- បកសំបកគ្រាប់ស្វាយចន្ទី ឱ្យបានប្រុងប្រយ័ត្ន ដើម្បីរក្សាគុណភាព និងទំហំគ្រាប់ឱ្យមិនខូច
- សម្អាតគ្រាប់ស្វាយចន្ទី ដោយប្រើទឹក ឬវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗ ឱ្យបានស្អាត និងសុវត្ថិភាពសម្រាប់ បរិភោគ
- ត្រួតពិនិត្យវត្ថុធាតុ ដើម្បីដកចេញគ្រាប់ខូច ឬគ្រាប់មានដំណើរការប៉ះពាល់ពីសត្វល្អិត
- រៀបចំគ្រាប់ស្វាយចន្ទីស្អាតសម្រាប់បញ្ចូលទៅក្នុងដំណើរការកែច្នៃបន្ត ដូចជា ការចម្រាស់ ការ ចៀន ឬការវេចខ្ចប់
- រក្សាអនាម័យកន្លែងធ្វើការ និងឧបករណ៍ប្រើប្រាស់ ដើម្បីអោយផលិតផលមានសុវត្ថិភាពអាហារ

ក្រៅពីនេះ អ្នកបកសំបក និងសម្អាតត្រូវតែមានការយកចិត្តទុកដាក់ខ្ពស់ ព្រោះតែបើសិនជាការបកឬ សម្អាតមិនបានប្រុងប្រយ័ត្ន នឹងប៉ះពាល់ដល់គុណភាព និងរូបរាងរបស់គ្រាប់ស្វាយចន្ទី ដែលអាចបន្ថយ តម្លៃលក់ និងភាពពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។ ដូច្នេះ មុខងារនេះគឺជាចំណុចមួយដែលជួយធានាថា ផលិតផលរបស់ Snack Dream មានគុណភាពខ្ពស់តាមស្តង់ដារ។

❖ អ្នកវិចខ្ចប់

អ្នកវិចខ្ចប់ ជាអ្នកដែលមានតួនាទីសំខាន់ក្នុងដំណើរការផលិត និងរៀបចំបញ្ចប់ផលិតផលឱ្យមានរូប រាងស្អាត ប្រកបដោយគុណភាព និងមានសុវត្ថិភាពក្នុងការដឹកជញ្ជូន។ តួនាទីរបស់ពួកគេរួមមាន៖

- ដាក់ផលិតផលក្នុងបញ្ចង់ ឬកេសបណ្តូរ ឱ្យត្រូវតាមលក្ខណៈស្តង់ដារដែលក្រុមហ៊ុនកំណត់។

- ត្រូវប្រាកដថា វិចខ្ជប់មិនខូចខាត ឬរងរបួស ដែលអាចប៉ះពាល់ដល់គុណភាព និងភាពស្អាតរបស់ផលិតផល
- ពិនិត្យមើលការវិចខ្ជប់ថាត្រូវបានធ្វើឲ្យបានត្រឹមត្រូវ មិនមានកំហុស ឬកង្វះខាត
- ស្វែងរកករណីដែលប្រអប់អាចរលួយ ឬខូច និងជម្រាបទៅក្រុមគ្រប់គ្រងឲ្យដឹង
- វិចខ្ជប់ត្រូវបានរចនាឲ្យមានទំងន់ និងទំហំសមរម្យ ដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការដឹកជញ្ជូន និងរក្សាទុក
- ការវិចខ្ជប់ក៏ជួយបង្កើនទំនុកចិត្ត និងទាក់ទាញអតិថិជនផងដែរ
- ប្រាកដថា កន្លែង និងឧបករណ៍ដែលប្រើសម្រាប់វិចខ្ជប់មានភាពស្អាត និងសុវត្ថិភាពសម្រាប់ផលិតផល
- របាយការណ៍ពីការផ្គត់ផ្គង់សម្ភារៈវិចខ្ជប់ និងបញ្ហាដែលឃើញ
- សហការជាមួយផ្នែកផលិតផលនិងផ្នែកគ្រប់គ្រងដើម្បីធានាការចរចាដំណើរការចូលរួមបានរលូន។

អ្នកវិចខ្ជប់គឺជាមនុស្សសំខាន់ក្នុងដំណើរការបញ្ចប់ផលិតផលឲ្យមានសភាពស្អាត និងមានគុណភាពដែលអាចរក្សាទុក និងដឹកជញ្ជូនបានយ៉ាងមានសុវត្ថិភាព ព្រមទាំងជួយបង្កើនភាពទាក់ទាញទៅអតិថិជនផងដែរ។

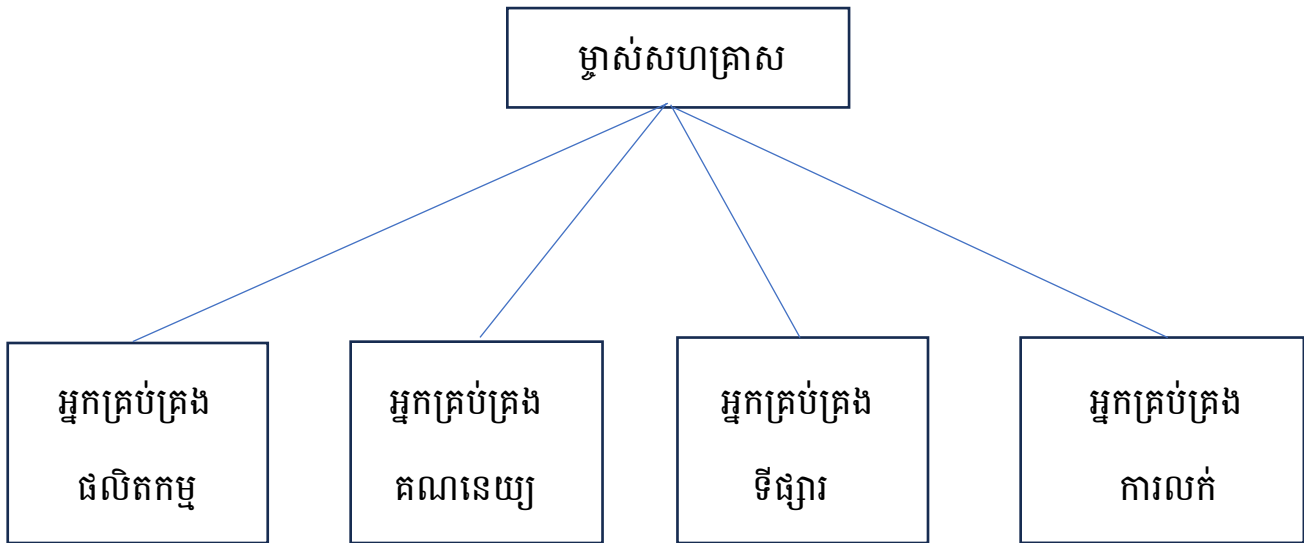
❖ អ្នកលាយគ្រឿង

អ្នកលាយគ្រឿង ជាអ្នកដែលមានតួនាទីសំខាន់ក្នុងដំណើរការផលិត ដោយទទួលខុសត្រូវក្នុងការលាយ និងច្របល់គ្រឿងផ្សំគ្រប់ប្រភេទដើម្បីបង្កើតផលិតផល ដែលមានគុណភាពល្អ និងឆ្ងាញ់សមរម្យសម្រាប់អតិថិជន។ ភារកិច្ចសំខាន់ៗរបស់អ្នកលាយគ្រឿង៖

- រៀបចំគ្រឿងផ្សំ៖ ទទួល និងត្រួតពិនិត្យគ្រឿងផ្សំដែលត្រូវបានផ្គត់ផ្គង់ (ដូចជា កោសហ្វូស បន្លែស្លាប រឺគ្រឿងទេសផ្សេងៗ) ថាមានគុណភាពល្អ សុវត្ថិភាព និងបានតាមតម្រូវការផលិត។
- លាយគ្រឿងផ្សំ៖ លាយគ្រឿងផ្សំទាំងអស់តាមចំនួន និងសមាមាត្រដែលបានកំណត់ក្នុងរូបមន្តផលិតផល (recipe) ដើម្បីធានាបានថាផលិតផលមានរសជាតិឆ្ងាញ់ និងគុណភាពស្មើគ្នាក្នុងគ្រប់កញ្ចប់។
- ធ្វើតេស្តគុណភាព៖ ពិនិត្យការលាយ និងការច្របល់គ្រឿងផ្សំឲ្យបានសព្វវប្បកម្ម និងត្រូវតាមស្តង់ដារ។ បញ្ជាក់ថាការលាយគ្រឿងមិនប៉ះពាល់ដល់រសជាតិ និងគុណភាពរបស់ផលិតផល។

- ថែរក្សាសំភារៈ និងឧបករណ៍លាយគ្រឿង៖ សម្អាត និងថែរក្សាឧបករណ៍ និងបរិក្ខារលាយគ្រឿងឲ្យបានស្អាត និងមានសុវត្ថិភាព។
- សហការជាមួយផ្នែកផលិត និងគ្រប់គ្រង៖ ផ្តល់ព័ត៌មានចាំបាច់អំពីការលាយគ្រឿង និងបញ្ហាផ្សេងៗទៅក្រុមគ្រប់គ្រង ដើម្បីកែលម្អដំណើរការផលិត។

III. អង្គការលេខសម្រាប់គ្រឹះស្ថានកែច្នៃគ្រាប់ស្វាយចន្ទី



❖ អ្នកគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម

អ្នកគ្រប់គ្រងផលិតកម្មមានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការដឹកនាំនិងគ្រប់គ្រងដំណើរការផលិតគ្រាប់ស្វាយចន្ទីនៅក្នុងសហគ្រាស Snack Dream ទាំងមូល។ មុខងាររបស់ពួកគេគឺធានាថាការផលិតដំណើរការទៅយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព មានគុណភាពស្របតាមស្តង់ដារ និងទាន់ពេលវេលាដែលកំណត់។ ភារកិច្ចសំខាន់របស់អ្នកគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម រួមមាន៖

- រៀបចំផែនការផលិតប្រចាំថ្ងៃ ប្រចាំសប្តាហ៍ និងប្រចាំខែ ដោយផ្អែកលើបំណងទិញរបស់អតិថិជន និងការផលិត

- ត្រួតពិនិត្យគ្រប់ដំណាក់កាលនៃការផលិត ចាប់ពីការទទួលវត្ថុធាតុដើម ការរៀបចំ ការកែច្នៃ រហូតដល់ការវេចខ្ចប់
- ធានាថាផលិតផលគ្រប់ផលិតផលទាំងអស់ មានគុណភាពល្អ ស្អាត និងសុវត្ថិភាពសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់
- គ្រប់គ្រង និងប្រើប្រាស់ធនធានដូចជាមនុស្ស កម្លាំងពលកម្ម ឧបករណ៍ និងសម្ភារៈឲ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ បន្ថយកាកសំណល់ និងការខាតបង់
- ផ្តល់ការណែនាំ និងបណ្តុះបណ្តាលបុគ្គលិកផ្នែកផលិតកម្ម ដើម្បីបង្កើនជំនាញ និងការងារជាក្រុម
- រក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយផ្នែកផ្សេងៗ ដូចជា ផ្នែកផ្គត់ផ្គង់ និងផ្នែកគុណភាព ដើម្បីធានាថាការងាររួមមានភាពរលូន។

ក្រៅពីនេះ អ្នកគ្រប់គ្រងផលិតកម្មក៏ត្រូវមានសមត្ថភាពដោះស្រាយបញ្ហាដែលកើតឡើងក្នុងដំណើរការផលិត ដូចជា ការខ្វះវត្ថុធាតុ ការខូចឧបករណ៍ ឬបញ្ហាខាងគុណភាព។ ការដឹកនាំរបស់ពួកគេមានឥទ្ធិពលដោយផ្ទាល់លើប្រសិទ្ធភាពផលិតកម្ម និងភាពពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។

❖ អ្នកគ្រប់គ្រងគណនេយ្យ

អ្នកគ្រប់គ្រងគណនេយ្យគឺជាបុគ្គលសំខាន់ដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ និងការកត់ត្រាគណនេយ្យរបស់សហគ្រាស Snack Dream។ ពួកគេធានាថាការចំណាយ និងចំណូលទាំងអស់ត្រូវបានកត់ត្រាយ៉ាងត្រឹមត្រូវ មានភាពថ្លៃថ្នូរ និងអាចប្រើប្រាស់សម្រាប់ការសម្រេចចិត្តផ្នែកអាជីវកម្ម។ ភារកិច្ចសំខាន់របស់អ្នកគ្រប់គ្រងគណនេយ្យ រួមមាន៖

- រៀបចំ និងត្រួតពិនិត្យសៀវភៅកំណត់ត្រាគណនេយ្យទាំងអស់ រួមទាំងចំណូល ការចំណាយ និងទុនវិនិយោគ
- រៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុប្រចាំខែ និងប្រចាំឆ្នាំ ដើម្បីផ្តល់ព័ត៌មានច្បាស់លាស់ដល់ម្ចាស់សហគ្រាស និងក្រុមគ្រប់គ្រង
- គ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ និងធនាគារដើម្បីធានាថាមានសាច់ប្រាក់គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃ

- តាមដានការបង់ពន្ធ និងធានាថាក្រុមហ៊ុនអនុវត្តតាមច្បាប់ និងបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ប្រទេសដោយមិនខុសច្បាប់
- ពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងការចំណាយ ដើម្បីកាត់បន្ថយការខាតបង់ និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការប្រើប្រាស់ធនធាន
- ផ្តល់ដំណឹងព្រមទាំងយោបល់ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុដល់ក្រុមអ្នកគ្រប់គ្រង សម្រាប់ការសម្រេចចិត្តនិងយុទ្ធសាស្ត្រ។

ក្រៅពីនេះ អ្នកគ្រប់គ្រងគណនេយ្យក៏មានតួនាទីក្នុងការថែរក្សាការសម្ងាត់នៃព័ត៌មានហិរញ្ញវត្ថុ និងធានាថាព័ត៌មានទាំងអស់មានភាពជាក់ស្តែង ស្របតាមស្តង់ដារគណនេយ្យ។ ការងាររបស់ពួកគេមានឥទ្ធិពលដោយផ្ទាល់លើស្ថិរភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងភាពជឿជាក់របស់សហគ្រាស។

❖ អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ

អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារគឺជាបុគ្គលសំខាន់ក្នុងការដឹកនាំ និងគ្រប់គ្រងសកម្មភាពទាំងអស់ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការផ្សព្វផ្សាយ និងលក់ផលិតផលរបស់សហគ្រាស Snack Dream ទៅកាន់អតិថិជន។ ពួកគេមានភារកិច្ចធ្វើឲ្យម៉ាក “Snack Dream” ក្លាយជាម៉ាកដែលអតិថិជនស្គាល់ និងទុកចិត្ត ដោយប្រើយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារដែលមានប្រសិទ្ធភាព។ ភារកិច្ចសំខាន់របស់អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ រួមមាន៖

- ស្រាវជ្រាវទីផ្សារដើម្បីយល់ពីតម្រូវការ និងចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន
- វិភាគការប្រកួតប្រជែង ដើម្បីកំណត់អត្ថប្រយោជន៍ និងបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រដែលអាចប្រកួតប្រជែងបាន
- រៀបចំផែនការផ្សព្វផ្សាយ និងលក់ ដូចជា ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម តាមបណ្តាញសង្គម ការចូលរួមពិព័រណ៍ និងការផ្សព្វផ្សាយតាមនាវាផ្សេងៗ
- អភិវឌ្ឍទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនបច្ចុប្បន្ន និងស្វែងរកអតិថិជនថ្មី
- គ្រប់គ្រងក្រុមទីផ្សារនិងលក់ ដើម្បីធានាថាការងារទៅតាមផែនការដែលបានកំណត់
- តាមដានលទ្ធផល កម្រៃលក់ និងប្រើព័ត៌មាននោះសម្រាប់កែលម្អយុទ្ធសាស្ត្រ។

ក្រៅពីនេះ អ្នកគ្រប់គ្រងទីផ្សារក៏មានតួនាទីក្នុងការបង្កើតភាពខុសប្លែកឱ្យផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនដូចជា ការរចនាវេចខ្ចប់ឲ្យទាក់ទាញ ការបង្កើតស្លាកសញ្ញាដែលងាយចងចាំ និងការផ្តល់បទពិសោធន៍

ល្អឱ្យអតិថិជន។ ការងាររបស់ពួកគេមានឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងលើការលូតលាស់ និងភាពប្រជាប្រិយរបស់ម៉ាក “Snack Dream” ទាំងក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ។

❖ អ្នកគ្រប់គ្រងការលក់

អ្នកគ្រប់គ្រងការលក់គឺជាបុគ្គលសំខាន់ដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រង និងដឹកនាំសកម្មភាពលក់ទាំងមូលរបស់សហគ្រាស Snack Dream។ ពួកគេមានភារកិច្ចធានាថាការលក់ផលិតផលកើតមានទាំងក្នុងស្រុក និងក្រៅប្រទេស ដោយសម្រេចបានគោលដៅលក់ និងបង្កើនចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ភារកិច្ចសំខាន់របស់អ្នកគ្រប់គ្រងការលក់ រួមមាន៖

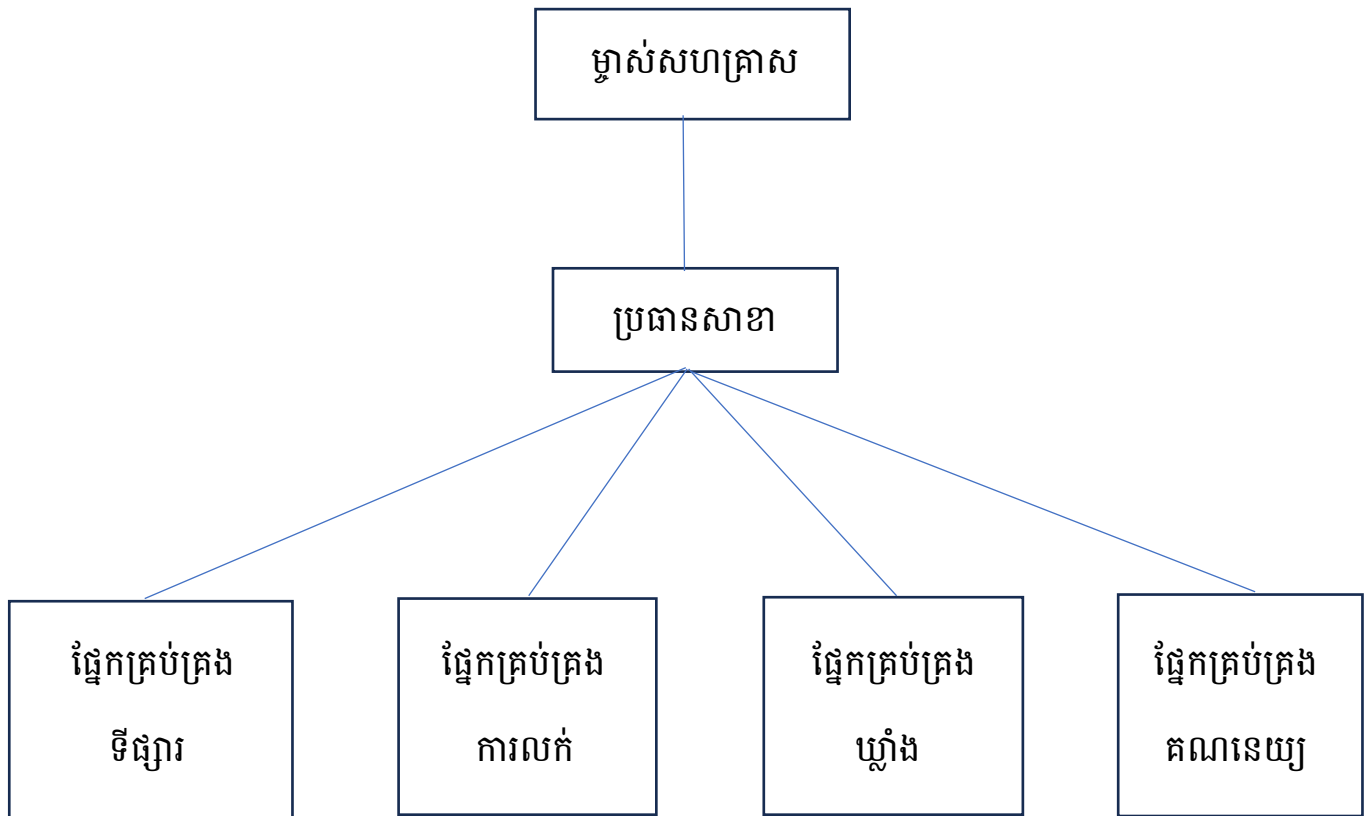
- រៀបចំផែនការលក់ប្រចាំខែ និងប្រចាំឆ្នាំ ដោយផ្អែកលើគោលដៅ និងយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារដែលក្រុមហ៊ុនបានកំណត់
- ដឹកនាំ និងគ្រប់គ្រងក្រុមលក់ ដោយចែកចាយភារកិច្ច ណែនាំ និងជំរុញសមត្ថភាពបុគ្គលិក
- តាមដានលទ្ធផលលក់ និងវាយតម្លៃប្រសិទ្ធភាពនៃវិធីសាស្ត្រដែលកំពុងប្រើ
- ស្វែងរកអតិថិជនថ្មី និងថែរក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជនបច្ចុប្បន្ន ដើម្បីធានាថាក្រុមហ៊ុនមានទីផ្សារស្ថិតស្ថេរ
- សហការជាមួយផ្នែកផ្សេងៗ ដូចជា ផ្នែកទីផ្សារ និងផ្នែកផលិតកម្ម ដើម្បីធានាថាការផ្គត់ផ្គង់ និងការលក់ដំណើរការល្អ
- អនុវត្តយុទ្ធសាស្ត្រលក់ពិសេស ដូចជា ការផ្តល់បញ្ចុះតម្លៃ ការផ្តល់ជូនពិសេស និងការចូលរួមព្រឹត្តិការណ៍ផ្សព្វផ្សាយ។

ក្រៅពីនេះ អ្នកគ្រប់គ្រងការលក់ក៏មានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការវិភាគទិន្នន័យទីផ្សារ ដើម្បីស្វែងយល់ពីលក្ខណៈអតិថិជន និងការផ្លាស់ប្តូរនៃតម្រូវការ។ ពួកគេប្រើព័ត៌មាននេះសម្រាប់កែលម្អយុទ្ធសាស្ត្រ និងកំណត់គោលដៅលក់ថ្មីៗ។ ការងាររបស់ពួកគេមានឥទ្ធិពលដោយផ្ទាល់លើការលូតលាស់ចំណូល និងភាពជោគជ័យរបស់សហគ្រាស Snack Dream។

IV. បែងចែកតួនាទីលម្អិតតាមរយៈអង្គការលេខនៃបុគ្គលិកតាមផ្នែក

ភារកិច្ច	ដាក់ជូនអ្នកណា?	បញ្ជាក់ការងារ
រៀបចំផែនការផលិតប្រចាំខែ	ប្រធានផ្នែកផលិតកម្ម	បញ្ជាក់បរិមាណស្វាយចន្ទីត្រូវកែច្នៃ
តម្លៃលក់ និងគុណភាពផលិតផល	ផ្នែកទីផ្សារ និងគណនេយ្យ	អ្នកលក់អាចបន្តនូវតម្លៃនេះ ឬសម្របសម្រួលតាមទីផ្សារ
បញ្ហាជួសជុលម៉ាស៊ីន	ទាក់ទងផ្នែកបច្ចេកទេស	បញ្ជូនការងារជួសជុល និងពិនិត្យរបាយការណ៍ជួសជុល
ពិនិត្យរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញ	ផ្នែកគណនេយ្យ	ត្រួតពិនិត្យចំណូលចំណាយ និងសម្រេចចិត្តតាមចំណូល

V. ដំណាក់កាលបង្កើតសាខាក្នុងប្រទេស



❖ ប្រធានសាខា

ប្រធានសាខា គឺជាមនុស្សសំខាន់ដែលមានទំនួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រង និងដឹកនាំសាខាមួយនៃក្រុមហ៊ុន ឬសហគ្រាស ដើម្បីធានាថា សាខានោះដំណើរការបានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព និងសម្រេចបានគោលបំណងអាជីវកម្ម។ ភារកិច្ចសំខាន់ៗរបស់ប្រធានសាខា៖

- ការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ
 - ✓ ត្រួតពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងសកម្មភាពប្រចាំថ្ងៃនៅសាខា ដូចជា ផលិតកម្ម, លក់, សេវាកម្ម, និងការរចនា ត្រូវប្រាកដថាអ្វីៗទាំងអស់ដំណើរការយ៉ាងរលូន និងត្រឹមត្រូវ
 - ✓ បង្កើតក្រុមការងារមានភាពសហការគ្នា និងមានប្រសិទ្ធភាព
- ដឹកនាំ និងជម្រុញបុគ្គលិក
 - ✓ ជម្រុញបុគ្គលិកឲ្យមានទំនួលខុសត្រូវ និងបំពេញការងារតាមគោលដៅដែលកំណត់
 - ✓ អភិវឌ្ឍជំនាញបុគ្គលិក តាមរយៈការបណ្តុះបណ្តាល និងការចែករំលែកចំណេះដឹង
- គ្រប់គ្រងធនធាន និងសម្ភារៈ
 - ✓ ដំណើរការប្រើប្រាស់ធនធាន និងសម្ភារៈក្នុងសាខាឲ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងសន្សំពេលវេលា និងថវិកា
 - ✓ តាមដាន និងបញ្ជាទិញសម្ភារៈតាមតម្រូវការផលិត និងលក់
- ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងរបាយការណ៍
 - ✓ ត្រួតពិនិត្យការចំណាយ និងចំណូលរបស់សាខា ដើម្បីធានាថា មានការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុបានប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព
 - ✓ រៀបចំរបាយការណ៍ស្ថានភាពសាខាដល់ការិយាល័យកណ្តាល ឬអ្នកគ្រប់គ្រងខ្ពស់ៗ
- ការគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន និងដៃគូ
 - ✓ បង្កើត និងថែរក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន ដៃគូ និងសហការីផ្សេងៗ ដើម្បីជំរុញការលូតលាស់សាខា
 - ✓ ជួយដោះស្រាយបញ្ហា និងយកចិត្តទុកដាក់អតិថិជនឲ្យបានល្អបំផុត
- ការគ្រប់គ្រងគោលនយោបាយ និងបទប្បញ្ញត្តិ
 - ✓ បញ្ចូលគោលការណ៍នានា និងបទប្បញ្ញត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនក្នុងការប្រតិបត្តិការសាខា
 - ✓ ប្រាកដថាបុគ្គលិកគោរពតាមបទប្បញ្ញត្តិ និងសីលធម៌ការងារ

ប្រធានសាខា គឺជាមេដឹកនាំសាខាដែលមានភារកិច្ចទូលំទូលាយ ក្នុងការដឹកនាំ បង្កើត និងគ្រប់គ្រង ប្រតិបត្តិការនានាដើម្បីធានាថាសាខានៅក្រោមការទទួលខុសត្រូវរបស់គាត់ប្រតិបត្តិបានយ៉ាងល្អប្រសើរ និងបំពេញគោលដៅអាជីវកម្ម។ ការងាររបស់ប្រធានសាខាគឺផ្តោតលើការចាប់ផ្តើមដំណើរការល្អ សហការជាមួយបុគ្គលិក និងអតិថិជន ដើម្បីបង្កើនផលិតភាព និងផលចំណេញសាខា។

❖ ផ្នែកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ

ផ្នែកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ គឺជាផ្នែកសំខាន់ដែលមានទំនួលខុសត្រូវក្នុងការធ្វើការវិភាគ និងដឹកនាំ សកម្មភាពទីផ្សារ រួមទាំងផែនការផ្សព្វផ្សាយ និងការលក់ ដើម្បីជំរុញការលូតលាស់ និងកែលម្អទីផ្សារនៃ ផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ភារកិច្ចសំខាន់ៗរបស់ផ្នែកគ្រប់គ្រងទីផ្សារមាន៖

- ការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ
- ✓ ស្រាវជ្រាវ និងវិភាគលក្ខណៈទីផ្សារ ដូចជា តម្រូវការអតិថិជន ប្រជាជន ប្រាក់ចំណូល និងការ ប្រកួតប្រជែង
- ✓ បញ្ចូលព័ត៌មានទីផ្សារទាន់សម័យ ដើម្បីជួយក្រុមហ៊ុនធ្វើសេចក្តីសម្រេចល្អ
- បង្កើតផែនការទីផ្សារ
- ✓ រៀបចំផែនការច្នៃប្រឌិតទីផ្សារ ដែលមានគោលបំណងជំរុញការលក់ និងពង្រីកទីផ្សារ
- ✓ កំណត់យុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយ និងជ្រើសរើសមធ្យោបាយផ្សព្វផ្សាយសមរម្យ។
- ការផ្សព្វផ្សាយ និងផ្សព្វផ្សាយផលិតផល
- ✓ រៀបចំការផ្សព្វផ្សាយផលិតផល តាមរយៈឧបករណ៍ផ្សេងៗ (ដូចជា កម្មវិធីផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម, សារព័ត៌មាន, សង្គមអ៊ិនធឺណិត) ដើម្បីបង្កើនការទទួលស្គាល់ពីអតិថិជន និងរៀបចំព្រឹត្តិការណ៍ ផ្សព្វផ្សាយ និងបង្ហាញផលិតផលថ្មីៗ។
- គ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន
- ✓ ស្តាប់ និងយល់ពីមតិយោបល់ និងតម្រូវការអតិថិជន ដើម្បីកែលម្អផលិតផល និងសេវាកម្ម
- ✓ បង្កើត និងថែរក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជនបច្ចុប្បន្ន និងអតិថិជនថ្មី
- តាមដាន និងវិភាគលទ្ធផលទីផ្សារ
- ✓ តាមដានការលក់ និងការសម្រេចគោលដៅទីផ្សារ ដើម្បីវាយតម្លៃសមត្ថភាព និងប្រសិទ្ធភាពនៃ យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ

✓ ផ្តល់សំណូមពរផ្លាស់ប្តូរនិងការកែលម្អទៅក្រុមគ្រប់គ្រង

ផ្នែកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ ជាផ្នែកដែលមានតួនាទីដឹកនាំសកម្មភាពទីផ្សារ ទទួលខុសត្រូវក្នុងការស្រាវជ្រាវ បង្កើតផែនការផ្សព្វផ្សាយ និងគ្រប់គ្រងទំនាក់ទំនងអតិថិជន ដើម្បីជំរុញការលក់ និងបង្កើនភាពល្បីល្បាញនៃផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន។

❖ ផ្នែកគ្រប់គ្រងឃ្លាំង

ភារកិច្ចគ្រប់គ្រងឃ្លាំង មានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យសារពើភ័ណ្ឌទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុន ឬសហគ្រាស ដើម្បីធានាថា ទំនិញ និងផលិតផលត្រូវបានរក្សាទុកយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព និងសុវត្ថិភាព ដូចជាការចែកចាយទៅតាមតម្រូវការ។ ភារកិច្ចសំខាន់ៗរបស់ផ្នែកគ្រប់គ្រងឃ្លាំងមាន៖

- ទទួល និងដាក់សម្ភារៈ
- ✓ ទទួលផលិតផល និងសម្ភារៈចូលឃ្លាំង ត្រួតពិនិត្យគុណភាព និងបរិមាណឲ្យត្រឹមត្រូវតាមបញ្ជី
- ✓ រៀបចំសម្ភារៈឲ្យបានគ្រប់គ្រាន់ និងមានរបៀបស្តង់ដារ ក្នុងតំបន់ផ្ទុក។
- រក្សា និងថែរក្សាសម្ភារៈ
- ✓ រក្សាទុកផលិតផល និងសម្ភារៈក្នុងស្ថានភាពសុវត្ថិភាព និងតាមលក្ខខណ្ឌដែលបានកំណត់ (ឧ. សីតុណ្ហភាព ការពារការខូចខាត)
- ✓ ត្រួតពិនិត្យ និងធ្វើបញ្ជីសារពើភ័ណ្ឌជាប្រចាំ ដើម្បីរកឃើញករណីខូចខាត ឬបាត់បង់។
- ការផ្គត់ផ្គង់ និងចែកចាយ
- ✓ រៀបចំ និងត្រៀមផលិតផលសម្រាប់ផ្ញើទៅកាន់ផ្នែកលក់ ឬអតិថិជន ដោយគោរពតាមកាលបរិច្ឆេទ និងតម្រូវការ
- ✓ ធានាបានថាការដឹកជញ្ជូនផលិតផលទៅទីផ្សារមានភាពរលូន និងទាន់ពេលវេលា។
- គ្រប់គ្រងឧបករណ៍ និងបរិក្ខារ
- ✓ ថែរក្សា និងគ្រប់គ្រងឧបករណ៍ក្នុងឃ្លាំងឲ្យមានស្ថានភាពល្អ ដើម្បីប្រើប្រាស់បានយូរអង្វែង និងមានប្រសិទ្ធភាព។
- រៀបចំរបាយការណ៍សម្ភារៈ
- ✓ រាយការណ៍ចំណាយ និងសារពើភ័ណ្ឌនៅក្នុងឃ្លាំង ដើម្បីជួយដាក់គម្រោងផ្គត់ផ្គង់ និងគ្រប់គ្រងសារពើភ័ណ្ឌបានប្រសើរ

✓ ផ្តល់ព័ត៌មានជូនផ្នែកគ្រប់គ្រងស្តីពីស្ថានភាពឃ្នាំង និងបញ្ហាប្រឈម។

ផ្នែកគ្រប់គ្រងឃ្នាំង ជាផ្នែកដែលមានតួនាទីទាក់ទងនឹងការគ្រប់គ្រង និងថែរក្សាសារពើភ័ណ្ណ និងផលិតផល ក្នុងសភាពសុវត្ថិភាព និងមានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីធានាបានថាការផ្គត់ផ្គង់ និងការដឹកជញ្ជូនទៅតាមទីផ្សារជោគជ័យ និងគ្មានបញ្ហា។

❖ ផ្នែកគណនេយ្យ

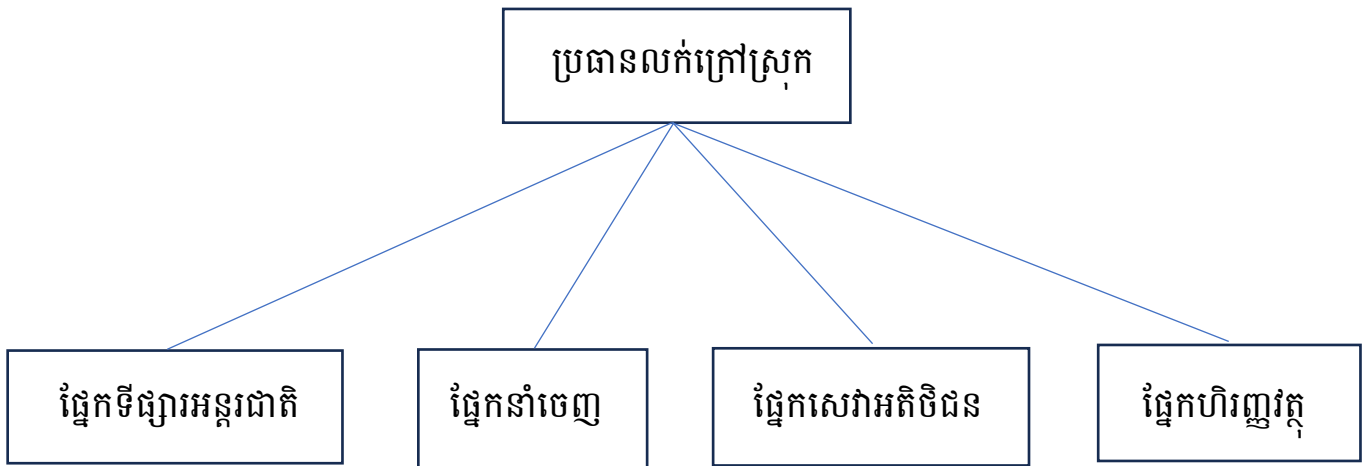
បុគ្គលិកទី១៖ (ប្រធានផ្នែកគណនេយ្យ) ភារកិច្ច៖

- គណនាតម្លៃដើមនៃស្វាយចន្ទីមួយគីឡូ(ស្វាយចន្ទី,ប្រេង,ពងក្រហម,សំភារៈ...)
- រៀបចំរបាយការណ៍ថវិកា ប្រចាំខែ ដើម្បីដឹងចំណេញ/ខាត
- អនុវត្តការត្រួតពិនិត្យការចំណាយមុនចេញប្រាក់(ទិញគ្រឿងបន្លាស់ ឬវត្ថុធាតុដើម)
- ចាត់ចែងការងារទៅជំនួយការ

បុគ្គលិកទី២៖ (ជំនួយការគណនេយ្យ) ភារកិច្ច៖

- រៀបចំបៀវត្សបុគ្គលិក១៧នាក់ (បង្កាន់ដៃ,ហត្ថលេខា,បញ្ជូនទៅម្ចាស់សហគ្រាស)
- សម្របសម្រួលតម្លៃលក់ស្វាយចន្ទីជាមួយផ្នែកទីផ្សារ(ឧ. បំពងមួយកញ្ចប់តម្លៃអាចលក់ពីចន្លោះ 2,500៛ ទៅ 3,000៛ តាមទីផ្សារ)
- កត់ត្រាចំណូលប្រចាំថ្ងៃ(លក់នៅផ្សារ/អនឡាញ)និងចំណាយ (ទិញប្រេង,ស្លាបព្រា,វេចខ្ចប់)
- រៀបចំបង្កាន់ដៃសម្រាប់ការទិញសម្ភារៈ(សម្រាប់ផ្នែកផលិតកម្ម)

VI. ដំណាក់កាលមានសាខានៅក្រៅប្រទេស



❖ ប្រធានលក់ក្រៅស្រុក

ប្រធានលក់ក្រៅស្រុក គឺជាអ្នកដឹកនាំផ្នែកលក់ដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការគ្រប់គ្រង និងដឹកនាំសកម្មភាពលក់ផលិតផលឬសេវាកម្មនៅតំបន់ក្រៅស្រុក (បណ្តាខេត្ត ឬតំបន់ជាងនេះ) ដើម្បីបង្កើនចំនួនលក់ និងពង្រីកទីផ្សារនៅតំបន់ដែលគាត់ទទួលខុសត្រូវ។ ភារកិច្ចសំខាន់ៗរបស់ប្រធានលក់ក្រៅស្រុកមាន៖

- គ្រប់គ្រងក្រុមលក់ក្រៅស្រុក
- ✓ ដឹកនាំ និងចាត់តាំងបុគ្គលិកលក់ក្នុងតំបន់ក្រៅស្រុក ដើម្បីធានាបានការងារបានត្រឹមត្រូវ និងសម្រួលសកម្មភាពលក់។
- ✓ ផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាល និងលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពក្នុងការលក់។
- បង្កើត និងអនុវត្តផែនការលក់
- ✓ រៀបចំផែនការលក់ក្នុងតំបន់ក្រៅស្រុក ដោយផ្អែកលើការវិភាគទីផ្សារ និងលទ្ធភាពលក់។
- ✓ កំណត់គោលដៅលក់ និងវិធីសាស្ត្រដឹកនាំដល់ក្រុមលក់។
- ពង្រីកទីផ្សារ និងរកអតិថិជនថ្មី
- ✓ ស្វែងរក និងបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនថ្មី និងដៃគូក្នុងតំបន់ក្រៅស្រុក។

- ✓ ជួយពង្រីកទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុននៅតំបន់ដែលគាត់ទទួលខុសត្រូវ។
- តាមដានការលក់ និងវាយតម្លៃសមត្ថភាព
- ✓ តាមដានការលក់ និងការសម្រេចគោលដៅលក់ ដើម្បីវាយតម្លៃសមត្ថភាពនៃក្រុម និងផលិតផលនៅតំបន់ក្រៅស្រុក។
- ✓ រាយការណ៍ស្ថានភាពលក់ទៅក្រុម
- ដោះស្រាយបញ្ហា និងផ្តល់ដំណោះស្រាយ
- ✓ ដោះស្រាយបញ្ហានានាដែលកើតឡើងក្នុងដំណើរការលក់ និងទំនាក់ទំនងអតិថិជន។
- ✓ ផ្តល់ដំណោះស្រាយឲ្យមានប្រសិទ្ធភាព និងរក្សាការយកចិត្តទុកដាក់អតិថិជន។

ប្រធានលក់ក្រៅស្រុក គឺជាអ្នកដឹកនាំសកម្មភាពលក់នៅតំបន់ក្រៅស្រុក ដែលមានភារកិច្ចក្នុងការគ្រប់គ្រង កសាង កែលម្អ និងពង្រីកទីផ្សារនៅតំបន់ដែលគាត់ទទួលខុសត្រូវ ដើម្បីជំរុញការលក់ និងសម្រេចបានគោលដៅអាជីវកម្ម។

❖ ផ្នែកនាំចេញ

ផ្នែកនាំចេញ គឺជាផ្នែកសំខាន់ក្នុងសហគ្រាស ដែលទទួលខុសត្រូវក្នុងការរៀបចំ និងគ្រប់គ្រងដំណើរការនាំចេញផលិតផលទៅទីផ្សារបរទេស ដើម្បីពង្រីកទីផ្សារអន្តរជាតិ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ភារកិច្ចសំខាន់ៗរបស់ផ្នែកនាំចេញមាន៖

- រៀបចំឯកសារនាំចេញ
- ✓ ត្រៀមឯកសារផ្លូវការទាំងអស់ដែលចាំបាច់សម្រាប់ដំណើរការនាំចេញ ដូចជា វិក្កយបត្រប្រតិបត្តិការផលិត សារបញ្ជូន និងឯកសាររដ្ឋបាលផ្សេងៗ។
- ✓ ធានាថាឯកសារទាំងនេះត្រូវបានរៀបចំត្រឹមត្រូវ និងគោរពតាមបទប្បញ្ញត្តិនាំចេញក្នុងប្រទេសនិងអន្តរជាតិ។
- សម្របសម្រួលដំណើរការនាំចេញ
- ✓ សហការជាមួយផ្នែកផលិត និងផ្នែកផ្សេងៗ ដើម្បីបញ្ជូនផលិតផលទៅឲ្យបានតាមកាលវិភាគនិងគុណភាព។
- ✓ ត្រួតពិនិត្យដំណើរការដឹកជញ្ជូន និងធានាការនាំចេញដោយឆាប់រហ័ស និងមានសុវត្ថិភាព។
- មានរក្សាទំនាក់ទំនងអតិថិជនបរទេស

- ✓ បង្កើត និងថែរក្សាទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន និងដៃគូអន្តរជាតិ ដើម្បីបង្កើនការជាវ និងពង្រីកទីផ្សារនាំចេញ។
- ✓ ឆ្លើយតប និងដោះស្រាយបញ្ហាដែលកើតឡើងក្នុងដំណើរការនាំចេញ។
- ពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងថវិកានាំចេញ
- ✓ ត្រួតពិនិត្យថវិកា និងការចំណាយក្នុងដំណើរការនាំចេញ ដើម្បីធានាថាក្រុមហ៊ុនទទួលបានប្រាក់ចំណេញអតិបរមា។
- ✓ រៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុនាំចេញ និងផ្តល់ព័ត៌មានទៅក្រុមគ្រប់គ្រង។
- សិក្សា និងអនុវត្តបទប្បញ្ញត្តិអន្តរជាតិ
- ✓ ធ្វើការសិក្សានូវបទប្បញ្ញត្តិ និងបទដ្ឋានអន្តរជាតិ ដើម្បីធានាការនាំចេញគោរពតាមច្បាប់ និងគោលការណ៍អន្តរជាតិ។
- ✓ គ្រប់គ្រងឲ្យដំណើរការនាំចេញមានភាពត្រឹមត្រូវ និងគ្មានបញ្ហាប្រឈមច្បាប់។

ផ្នែកនាំចេញ គឺជាផ្នែកដែលមានតួនាទីក្នុងការគ្រប់គ្រងដំណើរការនាំចេញផលិតផលទៅទីផ្សារអន្តរជាតិ ដើម្បីពង្រីកទីផ្សារ និងបង្កើនប្រាក់ចំណូលរបស់ក្រុមហ៊ុន តាមរយៈការរៀបចំឯកសារ ត្រួតពិនិត្យការដឹកជញ្ជូន និងថែរក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនបរទេស។

❖ ផ្នែកសេវាអតិថិជន

ផ្នែកសេវាអតិថិជន គឺជាផ្នែកសំខាន់ក្នុងសហគ្រាស ដែលទទួលខុសត្រូវផ្តល់សេវាកម្ម និងការគាំទ្រដល់អតិថិជន មុន និងបន្ទាប់ពេលពួកគេបានទិញផលិតផល ឬសេវាកម្ម ដើម្បីធានាថា អតិថិជនមានភាពពេញចិត្ត និងបង្កើនទំនាក់ទំនងល្អរវាងអតិថិជន និងក្រុមហ៊ុន។ ភារកិច្ចសំខាន់ៗរបស់ផ្នែកសេវាអតិថិជនមាន៖

- ផ្តល់ព័ត៌មាន និងជួយដោះស្រាយបញ្ហា
- ✓ ព្យាយាមឆ្លើយតបសំណួរ និងបញ្ហារបស់អតិថិជនយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងមានប្រសិទ្ធភាព។
- ✓ ជួយដោះស្រាយបញ្ហា និងផ្តល់ដំណោះស្រាយល្អសម្រាប់អតិថិជនទាក់ទងនឹងផលិតផល ឬសេវាកម្ម។
- ទទួលយកមតិយោបល់ និងយល់ដឹងពីតម្រូវការ

- ✓ ទទួលយកមតិយោបល់ ព្រមទាំងយល់ពីតម្រូវការថ្មីៗរបស់អតិថិជន ដើម្បីផ្តល់ដំណោះស្រាយ ឬកែលម្អផលិតផល និងសេវាកម្ម។
- គ្រប់គ្រងការត្រួតពិនិត្យគុណភាពសេវា
- ✓ ត្រួតពិនិត្យ និងវាយតម្លៃសេវាកម្មដែលផ្តល់ទៅអតិថិជន ដើម្បីធានាថា សេវាកម្មមានគុណភាព និងបានតាមតម្រូវការ។
- សហការជាមួយផ្នែកផ្សេងៗ

ប្រើប្រាស់ព័ត៌មាន និងមតិយោបល់ពីអតិថិជន ដើម្បីជួយផ្នែកផលិត ផ្នែកលក់ និងផ្នែកផ្សព្វផ្សាយកែលម្អផលិតផល និងសេវាកម្ម។

- បង្កើតទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអតិថិជន
- ✓ រក្សាទំនាក់ទំនងល្អ និងជួបជុំជាមួយអតិថិជនយ៉ាងទៀងទាត់ ដើម្បីបង្កើនការពេញចិត្ត និងការស្មោះត្រង់របស់អតិថិជន។

ផ្នែកសេវាអតិថិជន គឺជាផ្នែកដែលផ្តល់សេវាកម្ម គាំទ្រ និងដោះស្រាយបញ្ហាទាក់ទងនឹងអតិថិជន ដើម្បីធានាថា អតិថិជនមានភាពពេញចិត្ត និងកែលម្អទំនាក់ទំនងរវាងអតិថិជន និងក្រុមហ៊ុន។

❖ ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ

ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់ការលក់ក្រៅស្រុក មានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុដែលពាក់ព័ន្ធនឹងសកម្មភាពលក់ក្រៅស្រុក ដើម្បីធានាថា ការលក់បានប្រាក់ចំណេញ និងការប្រាក់ចំណាយត្រូវបានគ្រប់គ្រងយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។ ភារកិច្ចសំខាន់ៗរបស់ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ មាន៖

- គ្រប់គ្រងការទូទាត់ និងវិក័យប័ត្រ
- ✓ ត្រួតពិនិត្យ និងគ្រប់គ្រងការទូទាត់ប្រាក់ពីអតិថិជនក្រៅស្រុក
- ✓ រៀបចំ និងធ្វើវិក័យប័ត្រដល់អតិថិជន និងដៃគូជាអន្តរជាតិ។
- ត្រួតពិនិត្យចំណូល និងចំណាយ
- ✓ កំណត់ និងតាមដានចំណូលពីការលក់ក្រៅស្រុក និងបញ្ជាក់ថាបានទទួលប្រាក់ត្រឹមត្រូវ
- ✓ ត្រួតពិនិត្យការចំណាយដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការលក់ក្រៅស្រុក ដូចជា ថ្លៃដឹកជញ្ជូន កម្រៃភាគីទីបី និងថ្លៃសេវា។

- រៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ
- ✓ រៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុពាក់ព័ន្ធនឹងការលក់ក្រៅស្រុកសម្រាប់ផ្តល់ជូននាយកដ្ឋានគ្រប់គ្រង និងអ្នកគ្រប់គ្រងខ្ពស់
- ✓ វាយតម្លៃស្ថានភាពហិរញ្ញវត្ថុ និងផ្តល់យោបល់ដើម្បីកែលម្អប្រសិទ្ធភាព។
- គ្រប់គ្រងហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុ
- ✓ វាយតម្លៃហានិភ័យនៃការទូទាត់ និងការជួញដូរអន្តរជាតិ
- ✓ បង្កើតនូវវិធានការពារដើម្បីការពារការបាត់បង់ហិរញ្ញវត្ថុ។
- សហការជាមួយផ្នែកផ្សេងៗ
- ✓ ប្រតិបត្តិការជាមួយផ្នែកលក់ ការនាំចេញ និងគ្រប់គ្រង ដើម្បីធានាថាការបង់ប្រាក់ និងការបញ្ចូលទិន្នន័យហិរញ្ញវត្ថុត្រូវបានធ្វើដោយត្រឹមត្រូវ។

ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុមានតួនាទីគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យប្រតិបត្តិការហិរញ្ញវត្ថុដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការលក់ក្រៅស្រុក ដើម្បីធានាថាការលក់មានប្រាក់ចំណេញ និងគ្រប់គ្រងហានិភ័យហិរញ្ញវត្ថុបានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។

VII. សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

សហគ្រាស "The Snake Dream" បានអនុវត្តរចនាសម្ព័ន្ធជំនាញ និងអង្គការលេខ ដោយបែងចែកការងារតាមផ្នែកឯកទេស ដូចជា ផលិតកម្ម បច្ចេកទេស ទីផ្សារ លក់ និងគណនេយ្យ។ រចនាសម្ព័ន្ធនេះធ្វើឲ្យមានភាពច្បាស់លាស់ក្នុងតួនាទី និងការគ្រប់គ្រងមានប្រសិទ្ធភាព។ នៅពេលដំណើរការរីកចម្រើន សហគ្រាសបានបន្តអភិវឌ្ឍទៅកាន់រចនាសម្ព័ន្ធដែលបត់បែន ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងការផ្លាស់ប្តូរទីផ្សារ បច្ចេកវិទ្យា និងតម្រូវការអតិថិជន។ រចនាសម្ព័ន្ធដ៏បត់បែននេះបានជួយជំរុញឲ្យសហគ្រាសរីកចម្រើន និងមានស្ថិរភាពក្នុងការប្រកួតប្រជែងជាអាជីវកម្មកែច្នៃផលិតផលស្វ័យចន្លឹកក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ។

VIII. ឯកសារយោង

- សៀវភៅពុម្ពរៀបរៀងដោយសាស្ត្រាចារ្យ ព្រំ ទេវី
- WEBSITE: MSN
- VIET NAME NEWS,
- THE SMART FARMS,

