ជំនាញទីផ្សារសាមញ្ញៗ

ដាក់ទុនមួយចំណែកនៃប្រាក់ចំណេញរបស់អ្នកទៅក្នុងគម្រោងយូរអង្វែងមួយ។ កុំចំណាយទាំងអស់ទៅលើការសប្បាយ ចូរសន្សំមួយចំណែកដើម្បីការកសុី និងមួយចំណែកសម្រាប់ការចំណាយដែលមិនបានរំពឹងទុក។

ហេតុអ្វីអ្នកគួរសន្សំមួយចំណែកនៃប្រាក់ចំណេញរបស់យើងសម្រាប់ការកសុី?

ត្រូវមានភាពច្នៃប្រឌិត។ ថតចម្លងអ្វីដែលមនុស្សភ័ត្តច្រើនធ្វើដោយចំណាយពេលតិច។

ភាពចង់ត្រាប់ម៉ូតូនុប ប៉ុន្តែនៅក្នុងភូមិមានអ្នកត្រាប់ម៉ូតូនុប ១០នាក់ហើយ។ តើនេះជាគំនិតល្អដែរឬទេ?

ធ្វើការស្រាវជ្រាវ **មុនពេល**អ្នកចាប់ផ្តើមសហគ្រាសថ្មីមួយ

តើខ្ញុំអាចដឹងថាតើផលិតផលណាពេញនិយមនៅក្នុងភូមិរបស់ខ្ញុំដោយរបៀបណា?

ស្វែងរកជំនួយសម្រាប់ផែនការជំនួញរបស់អ្នក។ រកមនុស្សណាដែលអាចជួយអ្នក និងមានចំណេះដឹងទាក់ទងនឹងផែនការរបស់អ្នក។

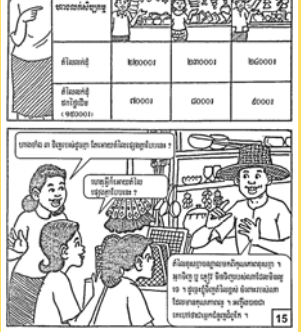
តើវាល្អគ្រប់គ្រាន់ទេ ប្រសិនបើខ្ញុំសុំដំបូន្មានតែពីគ្រួសាររបស់ខ្ញុំ?

ស្វែងរកដៃគូក្នុងជំនួញរបស់អ្នកអាចបង្កើនប្រាក់ចំណេញ។ ត្រូវធ្វើកិច្ចព្រមព្រៀងឲ្យបានច្បាស់លាស់។

២ឆ្នាំមុន ១ម្តីបានឮនិយាយជាមួយដៃគូរបស់គាត់អំពីកិច្ចសន្យា។ ដៃគូជំនួញរបស់គាត់មិនចង់ធ្វើវាទេ។ ១ម្តីមិនច្បាស់។ តើអ្នកនឹងធ្វើបែបណា?

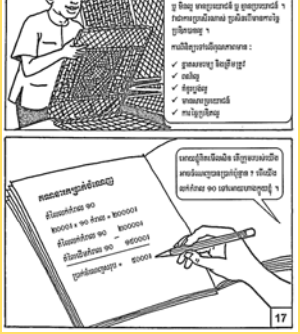
ជំនួញខ្លះត្រូវការប្រាក់ដើមទុនមុនពេលអ្នកចាប់ផ្តើម។ ត្រូវគិតតម្លៃដើមផលិតផលទាំងអស់ និងពិភាក្សាពីការកម្ចីមួយដែលអាចមានជាមួយមនុស្សដែលអ្នកអាចទុកចិត្តបាន។ ស្តាប់ទីក្រុងហិរញ្ញវត្ថុ ឬធនាគារគឺជាជម្រើសដ៏ល្អ។

ហេតុអ្វីបានជាធនាគារជាជម្រើសដ៏ប្រសើរជាងការខ្ចីប្រាក់ពីប្រពន្ធភូមិ?



តម្លៃថោកមិនមែនមានន័យថាតែងតែជាជម្រើសដ៏ណូរនោះទេ។ អ្នកទិញត្រូវដឹងពីលក្ខណៈ។ ផលិតផលមានគុណភាព និងតម្លៃដើមទាបគឺជាធាតុគន្លឹះ។

តើយុទ្ធសាស្ត្រអ្វីដែលអ្នកអាចគិតឃើញដើម្បីធ្វើឲ្យប្រាកដជាទទួលបានតម្លៃដើមទាប?



ចូរប្រាកដជាមួយគុណភាពគ្រប់ពេលវេលា។ ត្រូវត្រួតពិនិត្យ និងធ្វើការកែប្រែឲ្យប្រសើរនៅពេលណាដែលចាំបាច់។

តើអ្នកឆ្ងល់ទេថាហេតុអ្វីបានជាមានសារៈសំខាន់ក្នុងការផ្តល់ទំនិញមានគុណភាពខ្ពស់ និងមានសេវាកម្ម? ចូរនឹកគិតមូលហេតុ២សម្រាប់សំណួរនេះ។

លើកតម្កើងផលិតផលរបស់អ្នក។ ស្វែងរកមធ្យោបាយច្នៃប្រឌិតដើម្បីផ្សព្វផ្សាយ។ អ្នកចង់មានភាពលេចធ្លោ និងត្រូវគេកត់សម្គាល់។

តើអ្នកចង់ចាយទុនការផ្សព្វផ្សាយដ៏ណូរ០ក៏ម្តេច? តើពាក្យស្លោកណាមួយដែលអ្នកចង់ចាំបានច្បាស់ល្អ?

សហគ្រិនពិតប្រាកដតែងតែរក្សាការស្វែងរកមធ្យោបាយដើម្បីធ្វើឲ្យជំនួយរបស់ពួកគេកើតចម្រើន និងធ្វើឲ្យផលិតផលកាន់តែមានគុណភាព។

តើមធ្យោបាយធ្វើការស្រាវជ្រាវមួយណាដែលនឹងហុចផលល្អក្នុងការស្វែងរកនូវរបៀបដែលអ្នកទិញឲ្យតម្លៃទៅលើផលិតផល ឬសេវាកម្ម?

ជំហានទីផ្សារសាមញ្ញៗ

1. ចាប់ផ្តើមជាមួយការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ
2. រៀនពីរបៀបធ្វើផលិតផលឲ្យមានគុណភាព ឬមានសេវាកម្មល្អ
3. គណនាថ្លៃដើម និងប្រាក់ចំណេញ
4. ត្រួតពិនិត្យគុណភាពផលិតផល
5. ផ្សព្វផ្សាយពីផលិតផលរបស់អ្នក

គិត"ក្រៅប្រអប់"!

តើអ្នកគិតថានេះមានន័យយ៉ាងណា?