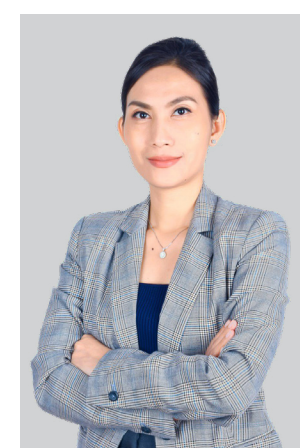
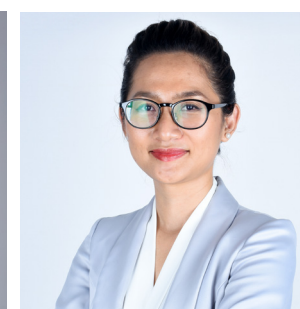




ជ័យជំនះ

នៅក្នុងសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល

សមាហរណកម្មបច្ចេកវិទ្យានៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ស្ត្រីនៅ
ប្រទេសកម្ពុជា សិង្ហបុរី ម៉ាឡេស៊ី និង ភូមា



បាតិកា

០៦ លោកជំនាញ ប៉េម ជាត្តាលីណេត
អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន ខេមភ្យូរ(Campure)

១០ លោកជំនាញ គង់ សុវីតា
អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន Ocen Technology -
អនុប្រធាន សមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា

១៤ លោកស្រី ខែ ចិន្ដា
ប្រធានសមាគមន៍សណ្ឋាគារកម្ពុជា(CHA)
និងប្រធានសមាគមអភិវឌ្ឍន៍អភិវត្ត

១៨ លោកស្រី ចម ក្រសួរ
អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុនសោម៉ាគ្រុប

២២ លោកស្រី មាស សុភារម្យ
សហស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Shoprunback

២៦ លោកស្រី ឃី មុនី
សហស្ថាបនិក និងអគ្គនាយិកា
ក្រុមហ៊ុនអេមរ័រាយស៍ Amru Rice

៣០ លោកស្រី ទុត សម្ពុស្ស
អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន អិល អេស វី (LSV)

៣៤ លោកស្រី រ៉ី ថាសី
ស្ថាបនិកសិប្បកម្មនរាអង្គរ
(Norea Angkor Handicrafts)

៣៨ លោកស្រី នាង នារីបញ្ចាពិស័
សហស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុនអលឌ្រីមខាមបូឌា

៤២ លោកស្រី ចេន សុភាព
ស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុនកីតម្បាញខ្មែរ
(Keiy Tambanh Khmer)

៤៦ លោកស្រី ជា សុខហេង្រុក
អគ្គនាយិកាផ្សារទំនើបសូរិយាសេនធុរ័ន៍
(Sorya Center Point) និងផ្សារទំនើបរតនា
ផ្លាហ្សា (Ratanak Plaza)

©ករុណសិទ្ធិ២០២០

Woomentum, Cambodia, កម្ពុជា

ផ្ទះលេខ៦ ផ្លូវ៣៦ ពោធិ៍សែនជ័យ

ភ្នំពេញ រាជធានីភ្នំពេញ

ទូរស័ព្ទ៖ +៨៥៥ ១២ ៦៧១ ៣៦៧

អ៊ីម៉ែល៖ touchsocheata2011@yahoo.com

វេបសាយ៖ <http://woomentum.com>

ហ្វេសប៊ុក៖ www.facebook.com/Woomentum



woomentum

- ៥០ **លោកស្រី ចេវ សុយុន**
ស្ថាបនិក និងអគ្គនាយិកា
ក្រុមហ៊ុន KAT Appraisal
- ៥៤ **លោកស្រី ឌុប សុភា**
ស្ថាបនិកភោជនីយដ្ឋានសាឡាត់ វីហ្គ
- ៥៨ **លោកស្រី យ៉ុយ សុផានិត**
អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន NA Brimex
- ៦២ **កញ្ញា ថុង ធីតា**
ស្ថាបនិកសហគ្រាស ថុង អ៊ិនធឺណេតប្រាយសិ
- ៦៦ **លោកស្រី សាង មេត្តា**
អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុនចែកចាយ
ស៊ីមកាតប្រចាំតំបន់
- ៧០ **លោកស្រី ឌីងន គិរេម្យ**
ស្ថាបនិក និងអគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន
ម៉ាច់ម៉ូបាលហ្គែលថែរ
(MUCH Mobile Health Care)

- ៧៤ **លោកស្រី នាង សុវ៉ាតនា**
សហគ្រិន អ្នកនិពន្ធ និង Influencer
- ៧៨ **កញ្ញា មាង សុនិតា**
ស្ថាបនិកផ្ទះស្រឡាញ់និងតារាសម្តែង
- ៨២ **លោកស្រី សែ ចាន់ឌី**
ស្ថាបនិកហាង ស្តេចអង្គរ
- ៨៦ **កញ្ញា តាន យ៉ាត់ធី**
អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន Maypreen
ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី
- ៩០ **លោកស្រី ហ៊ុក្កត អាណេស**
អគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិ
Fast Track Trade (FTT)
ប្រទេសសិង្ហបុរី
- ៩៤ **លោកស្រី ឡៅ លេនី**
ស្ថាបនិក និងម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន
Sein Lan Lwin Pyin
ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

ការបដិសេធ

អត្ថបទដែលបានបោះពុម្ពនេះ មិនបានឆ្លុះបញ្ចាំងពីយោបល់និងទស្សនៈរបស់ក្រុមការងារ Woomentum និងស្ថានទូតបារាំងទេ។ ហេតុដូច្នេះការសន្មតដែលបានធ្វើនៅក្នុងអត្ថបទនេះមិនឆ្លុះបញ្ចាំងពីអង្គការពណ៌មួយផ្សេងទៀតក្រៅពីអ្នកនិពន្ធទេ ហើយដោយសារតែយើងជាមនុស្សដែលមានការគិតបែបស៊ីជម្រៅ ទស្សនៈទាំងនេះតែងតែអាចមានការផ្លាស់ប្តូរ ពិនិត្យឡើងវិញនិងគិតឡើងវិញ។

បុព្វកថា

នៅពេលត្រូវបានបោះឆ្នោតជ្រើសរើសជាប្រធានាធិបតីនៃសាធារណរដ្ឋបារាំងក្នុងឆ្នាំ២០១៧ លោក អេម៉ា នុយអែល ម៉ាក្រង បានសម្រេចដាក់សមភាពយេនឌ័រជា «បុព្វហេតុជាតិដ៏សំខាន់មួយ» ក្នុងអំឡុងអាណត្តិរបស់លោក។ អាទិភាពនេះត្រូវបានដាក់បញ្ចូលក្នុងយុទ្ធសាស្ត្រអន្តរជាតិរបស់ប្រទេសបារាំងសម្រាប់សមភាពរវាងស្ត្រី និងបុរស (ឆ្នាំ២០១៨-២០២២)។

ក្នុងនាមជាឯកអគ្គរដ្ឋទូតបារាំងស្ត្រីដំបូងគេនៅកម្ពុជា ជាញឹកញយសមហេតុផលដែលខ្ញុំត្រូវប្តេជ្ញាចិត្តគាំទ្រការ ផ្តល់សិទ្ធិអំណាចជូនស្ត្រី។ តាមរយៈគម្រោងនានាដែលខ្ញុំបានអនុវត្តក្នុងទស្សនវិស័យនេះខ្ញុំបានជួបជាមួយស្ត្រីដែលគ្រប់គ្រងសហគ្រាសសង្គមWoomentumពួកគេពោរពេញទៅដោយការប្តេជ្ញាចិត្ត មានទំនុកចិត្តខ្ពស់ចង់ធ្វើឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរ និងផ្តល់ការគាំទ្រដល់ស្ត្រីដទៃទៀត។

ខ្ញុំជឿជាក់យ៉ាងមុតមាំថាយើងត្រូវការស្ត្រីគម្រោងច្រើនទៀតដែលយើងអាចផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង និងដែលអាចបណ្តុះគំនិតដល់យុវនារី យុវជនវ័យក្មេង។ ជាការសំខាន់ដែលត្រូវបង្ហាញដល់យុវនារី យុវជនវ័យក្មេងថាក្នុងនាមជាស្ត្រីយើងក៏អាចមានមុខអាជីពហើយយើងក៏អាចមានគ្រួសារមួយផងដែរ។ យើងត្រូវការស្ត្រីគម្រោងច្រើនទៀតដែលជួយយុវនារីយុវជនវ័យក្មេងកំណត់អត្តសញ្ញាណរបស់ខ្លួនឯង និងផ្តល់ការគាំទ្រដល់ពួកគាត់។ យើងរស់នៅក្នុងសម័យកាលមួយដែលពិភពលោកកំពុងផ្លាស់ប្តូរពាក់ព័ន្ធនឹងសមភាពយេនឌ័រ។

យើងកំពុងរស់នៅក្នុងពិភពលោកមួយដែលកំពុងផ្លាស់ប្តូរឥតឈប់ឈរដោយសារបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ។ នោះគឺជាឱកាសដ៏ធំធេងមួយសម្រាប់ស្ត្រីដោយសារបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗមិនធ្វើការរើសអើងរវាងស្ត្រីនិងបុរសនោះឡើយ។ បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗផ្តល់លទ្ធភាពកាន់តែច្រើនដល់ស្ត្រីក្នុងការទទួលបានព័ត៌មានចងក្រងជាបណ្តាញដើម្បីឱ្យគេស្គាល់កាន់តែច្រើន។ ស្ត្រីត្រូវតែស្វាគមន៍បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ។ ទោះជាយ៉ាងនេះក្តីស្ត្រីអាចជួបប្រទះការលំបាកច្រើនជាងមុនក្នុងការទទួលបានបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗឬការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទាំងនោះ។ ជាញឹកញយវត្តមានស្ត្រីនៅមានតិចតួចនៅឡើយនៅក្នុងវិស័យឧត្តមសិក្សាដែលផ្តោតទៅលើ STEM (វិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចេកវិទ្យា វិស្វកម្ម និងគណិតវិទ្យា) និងក្នុងអាជីពពាក់ព័ន្ធនឹង«បច្ចេកវិទ្យា»។



លោកជំទាវ អេម៉ា ម៉ាក្រង ប៊ីញ
ឯកអគ្គរដ្ឋទូតបារាំងប្រចាំកម្ពុជា



ខ្ញុំមានជំនឿថាការបង្ហាញអំពីរឿងរ៉ាវ និងសក្ខីកម្មនានាអំពីស្ត្រីដែលបានជ្រើសរើសយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗនៅកម្ពុជា និងនៅតាមបណ្តាប្រទេសនានានៃតំបន់អាស៊ាន ហើយដែលបានត្រួសត្រាយផ្លូវថ្មីៗអាចជួយឱ្យគេមានសុទិដ្ឋិនិយមពាក់ព័ន្ធនឹងសមភាពរវាងស្ត្រី និងបុរសហើយនឹងជួយបណ្តុះគំនិតដល់យុវនារី យុវជនវ័យក្មេងកម្ពុជា។

ខ្ញុំសង្ឃឹមថាការបោះពុម្ពផ្សាយនេះនឹងផ្តល់ដល់យុវនារី និងយុវជនវ័យក្មេងនូវរូបភាពនៃពិភពលោកមួយដែលបើកទូលាយ និងមានទំនាក់ទំនងផ្សារភ្ជាប់គ្នាដែលក្នុងនោះសមភាពយេនឌ័រលែងជាគោលដៅមួយស្ថិតនៅឆ្ងាយប៉ុន្តែគឺជាការពិតមួយ។

បុព្វតថា

ជាបឋមនាងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅចំពោះការគាំទ្រ ដ៏រឹងមាំពីឪពុកម្តាយរបស់ខ្ញុំ។ បើគ្មានការគាំទ្ររបស់ពួកគាត់គម្រោងនេះ ពិតជាមិនអាចទៅរួចនោះទេ។ តាមពិតទៅម្តាយរបស់ខ្ញុំមិនមានឱកាស បានទៅសាលារៀនក្នុងអំឡុងពេលនិងក្រោយសម័យខ្មែរក្រហមទេ។ តែ ទោះយ៉ាងណា គាត់នៅតែជឿជាក់ថាការអប់រំអាចនាំមកនូវអនាគតភ្លឺស្វាង សម្រាប់កូនៗរបស់គាត់។ គាត់បានកាត់បន្ថយការចំណាយផ្ទាល់ខ្លួនមួយចំនួន ហើយធ្វើការថែមម៉ោងដោយមិនស្នាក់ស្នើដើម្បីរកប្រាក់បញ្ជូនកូនៗទៅ សាលារៀន។ ឪពុករបស់ខ្ញុំគឺជាគំរូរបស់ខ្ញុំនៅពេលនិយាយអំពីសមភាពយែ នឌ័រ។ គាត់តែងតែលើកទឹកចិត្តយើងឱ្យបន្តការសិក្សាផ្នែកឧត្តមសិក្សាផ្តល់ សិទ្ធិសេរីភាពនិងភាពស្មើភាពគ្នាចំពោះកូនៗគ្រប់រូប។

ខ្ញុំក៏សូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះ បងស្រីច្បងខ្ញុំ - កញ្ញា ទូច សុផាតិតា ដែល ផ្តល់ការគាំទ្រ ផ្តល់ឱកាសភាពជាម្ចាស់ការលើខ្លួននិងការលើកទឹកចិត្តតាំងពី ខ្ញុំមានអាយុ១០ឆ្នាំមកម្ល៉េះ។ ចាប់ពីពេលនោះរហូតមកគាត់បានជំរុញនិង លើកទឹកចិត្តខ្ញុំឱ្យក្លាយជាអ្នកដឹកនាំស្ត្រីដ៏រឹងមាំម្នាក់។

ឥឡូវនេះយើងស្ថិតនៅក្នុងយុគសម័យឌីជីថលដែលគ្រប់គ្រងដោយ បច្ចេកវិទ្យា។ មានមនុស្សមួយចំនួនគិតថាបច្ចេកវិទ្យាបាននិងកំពុងដណ្តើម ឱកាសការងាររបស់ពួកគេ។ តាមពិតបច្ចេកវិទ្យាត្រូវបានបង្កើតឡើងនិងអភិវ ឌ្ឍន៍ដើម្បីគាំទ្រ និងសម្រួលក្នុងការប្រកបការងារ និងអាជីវកម្មរបស់យើង ដើម្បីធ្វើឱ្យការងាររបស់ពួកយើងកាន់តែងាយស្រួលនិងមានផលិតភាពខ្ពស់។

មូលហេតុចម្បងនៃការចែករំលែករឿងរ៉ាវរបស់ “ស្ត្រីទាំង២៣រូបនៅក្នុងវិស័យ អាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា” គឺដើម្បីបង្ហាញថាយើងទាំងអស់គ្នាជាពិសេសស្ត្រី អាចប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដើម្បីក្លាយជាមនុស្សដែលទទួលបានជោគជ័យ និងផលិតបានសមិទ្ធផលកាន់តែច្រើននៅក្នុងសង្គមរបស់យើង។

ជាចុងក្រោយខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណចំពោះក្រុមការងារដូចជា កញ្ញា មាស លីតុន កញ្ញា ហៃ ពុទ្ធាណែត លោកស្រី ពុធ ម៉ូនីតា កញ្ញា តេង លី លក្ខិណា លោក Jose Rodriguez T. Senase កញ្ញា ប្រាក់ ចាន់រី និង លោក Robert E. Flinn



កញ្ញា ភោគ ប៊ូរីចនា
អនុប្រធាន Woomentum ប្រចាំប្រទេសកម្ពុជា



“ អ្នកដឹកនាំគួរមានជំនាញ បច្ចេកវិទ្យាតិចប្រច្រើនតែ សំខាន់បំផុតគឺសមត្ថភាព ក្នុងការដឹកនាំការងារជាមួយ សហការីរបស់គាត់

លោកជំទាវ

ម៉ម ជាតាលីណេត

អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន ខេមភ្យូរ Campure

១. សូមលោកជំទាវជួយធ្វើការណែនាំខ្លួន

ខ្ញុំកើតក្នុងគ្រួសារមួយដែលលោកប៉ាខ្ញុំជាវេជ្ជបណ្ឌិត ហើយម្តាយខ្ញុំជា គ្រូពេទ្យមធ្យម។ ខ្ញុំមានបងប្អូនស្រីពីរនាក់ និងបងប្រុសម្នាក់។ ខ្ញុំបានបញ្ចប់ បរិញ្ញាបត្រវិទ្យាសាស្ត្រ ពីសាកលវិទ្យាល័យវិទ្យាសាស្ត្រសុខាភិបាលក្នុង ឆ្នាំ១៩៩៨ ហើយបានផ្លាស់ទៅធ្វើការនៅខេត្តមួយរយៈពេលខ្លី។ ក្រោយមក ខ្ញុំផ្លាស់ទៅរស់នៅទីក្រុងវិញហើយធ្វើការនៅក្រុមហ៊ុនឯកជនអស់រយៈពេល ប្រហែល៥ឆ្នាំ។ ខ្ញុំបានចាកចេញពីប្រទេសក្នុងឆ្នាំ២០១១ដើម្បីទៅបន្ត ការសិក្សានៅផ្នែកសណ្ឋាគារ និងទេសចរណ៍ នៅសហរដ្ឋអាមេរិកបន្ទាប់មក បានទៅបន្តការសិក្សានៅប្រទេសស្វីស និងទទួលបានវិញ្ញាបនបត្រជា អ្នករៀបចំកម្មវិធី។ មិនយូរប៉ុន្មានបន្ទាប់ពីបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រវិទ្យាសាស្ត្រ ខ្ញុំបានបន្តយកសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតនៅសហរដ្ឋអាមេរិក។ បន្ទាប់ពី បានបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់អនុបណ្ឌិតនៅឆ្នាំ២០០៨ ខ្ញុំបានធ្វើការនៅក្នុង

ផ្នែកឧស្សាហកម្មឈើកំរាយ នៅអាមេរិកអស់រយៈពេលពីរ បីឆ្នាំ។ ខ្ញុំបាន វិលត្រឡប់មកកាន់ប្រទេសកម្ពុជាវិញក្នុងឆ្នាំ២០១២ហើយបានចាប់ផ្តើម បង្រៀននៅសាកលវិទ្យាល័យកម្ពុជា។ ក្រោយមក ខ្ញុំបានធ្វើការឱ្យក្រុមហ៊ុន DKSHក្នុងមុខតំណែងជាប្រធានគ្រប់គ្រងម៉ូដនិងសម្លៀកបំពាក់។ ខ្ញុំ ទទួលបានកិត្តិយសយ៉ាងខ្លាំង ដោយសម្តេច នរោត្តម សីហមុនី បានព្រះ ប្រទានតួនាទីឱ្យនាងខ្ញុំជាទីប្រឹក្សាព្រះអង្គនៅក្រុមប្រឹក្សាធម្មនុញ្ញឋានៈ ស្មើអនុរដ្ឋលេខាធិការ ហើយក្នុងពេលជាមួយគ្នានោះដែរ ខ្ញុំក៏សម្រេចចិត្ត ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនគឺក្រុមហ៊ុនCampureដោយចាប់ដៃគូជាមួយ ក្រុមហ៊ុនកូរ៉េមួយដើម្បីនាំចូលផលិតផលម៉ាស៊ីនចម្រោះទឹកបរិសុទ្ធដើម្បី ចែកចាយនៅកម្ពុជា។ នៅឆ្នាំ២០១៨បន្ទាប់ពីការបោះឆ្នោតជ្រើសតាំង តំណាងរាស្ត្រនីតិកាលទី៦ខ្ញុំត្រូវបានតែងតាំងដោយរដ្ឋមន្ត្រីក្រសួងព័ត៌មាន ឯកឧត្តម ខៀវ កញ្ញាវិទ្យា ជាទីប្រឹក្សាក្រសួងឋានៈស្មើអនុរដ្ឋលេខាធិការក្រសួង ព័ត៌មាន។ ទាក់ទងនឹងការចូលរួមសហគមន៍វិញ ខ្ញុំតែងជឿលើការផ្តល់ឱ្យ និងការទទួលបាន។ ខ្ញុំបានធ្វើការស្ម័គ្រចិត្តជាមួយសមាគមអ្នកដឹកនាំយុវជន អាស៊ី(AYLA Cambodia) ក្នុងនាមជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាលសហគមន៍ យុវជនអាស៊ី(AYC Singapore) ក្នុងនាមជាទីប្រឹក្សានយោបាយ និងជា សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៃសមាគមសហគ្រិនស្ត្រកម្ពុជា(CWEA)។

២. តើលោកជំទាវមានប្រសិទ្ធភាពជាអ្នកដឹកនាំយ៉ាងម្តេច? តើលោក ជំទាវចង់បង្កើនលទ្ធភាពនៃខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណាដែលលោកជំទាវគិត?

និយមន័យនៃភាពជោគជ័យរបស់ខ្ញុំគឺការសម្រេចបាននូវក្តីសុបិនរបស់ខ្ញុំ និងសម្រេចបាននូវបេសកកម្មរបស់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំធ្លាប់មានក្តីសុបិនថាថ្ងៃណាមួយ ខ្ញុំអាចធ្វើអ្វីមួយដោយខ្លួនឯង មិនត្រឹមតែដើម្បីបង្កើនប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែ ថែមទាំងជួយក្រុមគ្រួសារទាំងមូលហើយជាពិសេសអាចជួយសហគមន៍ ឬអ្នកដែលខ្វះខាតផងដែរ។ មូលហេតុទី១ការសម្រេចចិត្តវិលត្រឡប់ពី សហរដ្ឋអាមេរិកមកស្រុកកំណើតវិញ គឺជាបញ្ហាប្រឈមដ៏ធំបំផុតមួយ នៅក្នុងជីវិតរបស់ខ្ញុំ។ ចាប់តាំងពីថ្ងៃដែលខ្ញុំសម្រេចចិត្តត្រឡប់មកប្រទេស កម្ពុជាវិញមិនត្រឹមតែម៉ាកខ្ញុំប៉ុណ្ណោះទេមិត្តភក្តិនិងមិត្តរួមការងាររបស់ខ្ញុំ បានសួរខ្ញុំនូវសំណួរដដែលៗថា”ហេតុអ្វីបានជាខ្ញុំត្រលប់មកវិញ?” ចម្លើយ របស់ខ្ញុំដោយគ្មានការសង្ស័យគឺការធ្វើឱ្យក្តីសុបិនរបស់ខ្ញុំឱ្យក្លាយជាការពិត។ មានឱកាសជាច្រើនដែលខ្ញុំអាចជ្រើសរើសបានប៉ុន្តែខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តធ្វើជា គ្រូបង្រៀននៅសាកលវិទ្យាល័យដើម្បីបំពេញក្តីសុបិនរបស់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំជឿជាក់ យ៉ាងមុតមាំថាប្រសិនបើយើងចង់ឱ្យប្រទេសរបស់យើងរីកចម្រើន យើង ត្រូវតែនិយោគលើការអប់រំ ដើម្បីកសាងធនធានមនុស្សដ៏ល្អ។ មូលហេតុទី២ គឺខ្ញុំសម្រេចចិត្តបើកអាជីវកម្មដោយខ្លួនឯងក្រៅពីទទួលបានប្រាក់ចំណេញ គឺជួយបង្កើនអត្រាការងារ។ ក្រុមហ៊ុនដែលខ្ញុំកំពុងដំណើរការឡើយនេះ មិនធំទេយ៉ាងហោចណាស់ខ្ញុំអាចជួយមនុស្សប្រហែល៣០នាក់ឱ្យមាន ការងារធ្វើ។ ការចូលរួមចំណែកតូចតាចនេះប្រហែលជាមិនត្រូវបានរាប់



ជាភាគរយនោះទេ ប៉ុន្តែខ្ញុំជឿថាបើប្រៀបធៀបជាមួយក្រុមហ៊ុនជាច្រើនដែលមានទំហំដូចគ្នានិងខ្ញុំការចូលរួមចំណែករបស់ខ្ញុំក្នុងការងារពិតជាត្រូវបានរាប់បញ្ចូលការជម្រុញមុនសុំឱ្យមានការងារធ្វើ។ មូលហេតុទី៣គឺការជួយសហគមន៍ជាផ្នែកមួយនៃបេសកកម្មរបស់ខ្ញុំ។

៣. តើលោកជំនាញយល់ឃើញខ្លះម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាទានលេខបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលលោកជំនាញឱ្យអាជីវកម្មរបស់លោកជំនាញកាន់តែរីកចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?

សព្វថ្ងៃបច្ចេកវិទ្យាមានឥទ្ធិពលមកលើកិច្ចប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម។ មិនថាក្រុមហ៊ុនខ្ញុំមានទំហំប៉ុណ្ណាទេ បច្ចេកវិទ្យាបានផ្តល់នូវផលចំណេញជាក់ស្តែង និងដែលអាចជួយខ្ញុំកុលយនិងបង្កើតជាលទ្ធផល ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជនខ្ញុំ។ បច្ចេកវិទ្យាជះឥទ្ធិពលដល់វប្បធម៌ ប្រសិទ្ធភាព និងទំនាក់ទំនងរបស់អាជីវកម្ម។ វាក៏ប៉ះពាល់ដល់ការរក្សាព័ត៌មានសម្ងាត់ និងផលប្រយោជន៍ពាណិជ្ជកម្មផងដែរ។ លើសពីនេះទៀតបច្ចេកវិទ្យាជះឥទ្ធិពលដល់សមត្ថភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្នុងការធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជនទាំងក្នុង និងក្រៅ។ ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម វាពិតជាចាំបាច់ណាស់សម្រាប់បុគ្គលិកធ្វើឆ្លើយតបជាមួយអតិថិជនឱ្យបានលឿនបំផុត។ គេហទំព័រឬទំព័រហ្វេសប៊ុកអនុញ្ញាតឱ្យអតិថិជនស្វែងរកឆ្លើយតបនឹងសំណួររបស់ពួកគេក្នុងរយៈពេលពីរបីម៉ោង។ ជម្រើសនៃការដឹកជញ្ជូនលឿនអាចឱ្យអាជីវកម្មដឹកជញ្ជូនផលិតផលទៅតំបន់ជាច្រើន។ នៅពេលអតិថិជនប្រើបច្ចេកវិទ្យាដើម្បីធ្វើអន្តរកម្មជាមួយអាជីវកម្ម អាជីវកម្មនឹងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនពីព្រោះទំនាក់ទំនងកាន់តែប្រសើរត្រូវបានផ្សារភ្ជាប់រវាងក្រុមហ៊ុននិងអតិថិជន។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់លោកជំនាញមែនទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលលោកជំនាញប្រើប្រាស់? សូមផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនផង។

មិនមានការបដិសេធចំពោះការពិតដែលថាបច្ចេកវិទ្យាមានសារៈសំខាន់សម្រាប់អាជីវកម្មគ្រប់ប្រភេទនោះទេ។ គុណភាពនៃសេវាកម្មនិងជួយបង្កើនឬបន្ថយភាពស្មោះត្រង់របស់អតិថិជនចំពោះយីហោ និងអាជីវកម្មរបស់យើង។ អាជីវកម្មដែលផ្តល់នូវការឆ្លើយតបទៅនឹងសំណួររបស់អតិថិជនការត្អូញត្អែរប្រការផ្សេងទៀតទទួលបាននូវអត្ថប្រយោជន៍ប្រកួតប្រជែងយ៉ាងច្រើន។ ជាពិសេសផលិតផលដែលក្រុមហ៊ុនខ្ញុំនាំចូល គឺសុទ្ធសឹងតែជាគ្រឿងម៉ាស៊ីននិងឧបករណ៍ដែលប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ទ្រទ្រង់ជីវភាពប្រចាំថ្ងៃតាមរយៈការផ្តល់នូវផលិតផលដែលមានគុណភាពល្អបំផុតយើងត្រូវគិតគ្រប់ជ្រុងជ្រោយទាំងអស់ទាក់ទងនឹងម៉ូដែលចុងក្រោយបំផុតបច្ចេកវិទ្យាចុងក្រោយ ហើយត្រូវធ្វើឱ្យប្រាកដថាវាបង្កើតភាពងាយស្រួលសម្រាប់អ្នកប្រើប្រាស់។ សម្រាប់ប្រតិបត្តិការខ្ញុំតែងប្រើសេវាកម្មរបស់Google Cloud

និងGoogle Calendar ដែលពិតជាមានប្រយោជន៍ណាស់។ ដោយសារយើងមានគណនីអតិថិជនរាប់រយហើយគំរូអាជីវកម្មរបស់យើងគឺតម្រោងជួល និងបង់រំលស់Google Calendar ជួយយើងឱ្យជូនដំណឹងដល់អតិថិជនឱ្យទាន់ពេលវេលាទាក់ទងនឹងការទូទាត់ប្រាក់ ក៏ដូចជាការណែនាំសេវាកម្ម។ លើសពីនេះទៅទៀតចាប់តាំងពីចំនួនអតិថិជននៅតែបន្តកើនឡើងប៉ុន្មានឆ្នាំចុងក្រោយនេះយើងបានធ្វើអ្វីគ្រប់យ៉ាងដោយដៃដូចជាការប្រើប្រាស់កម្មវិធីExcelដើម្បីកាត់ត្រាលំដាប់តិមានទាំងអស់ហើយឯកសារទាំងអស់ត្រូវបានធ្វើនៅលើក្រដាសហើយយើងរក្សាទុកវានៅក្នុងបន្ទប់ដាក់ទំនិញ។ ប៉ុន្តែឥឡូវនេះដើម្បីធានាបាននូវការផ្តល់នូវសេវាកម្មគុណភាពខ្ពស់ ស្តង់ដារនៃគុណភាពសេវាកម្ម យើងបានធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវប្រព័ន្ធរក្សាទុកឯកសារអតិថិជន និងគ្រប់គ្រង(Customer Relation Management) របស់យើង។ ការធ្វើដូច្នេះ វាងាយស្រួលក្នុងការរក្សាទុកព័ត៌មាន រក្សាទុកផ្លែដើមខ្លះជាឯកសារនិងដើម្បីចៀសវាងការបាត់បង់ទិន្នន័យទាំងនោះ។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលលោកជំនាញប្រើដើម្បីទំនាក់ទំនងគ្រប់គ្រងនិងប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិក និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នក?

ជាធម្មតាយើងនៅតែប្រើប្រព័ន្ធទូទៅដូចជាអ៊ីមែល Outlook Express, Gmail, Google Cloud និងកម្មវិធីផ្សេងៗដើម្បីទាក់ទងគ្នា។ ប្រាកដណាស់អ៊ីមែលមិនអាចចៀសវាងបានទេពីព្រោះយើងអាចគ្រប់គ្រងរាល់ទំនាក់ទំនងផ្លូវការរបស់យើង។ លើសពីនេះទៀតសម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទងប្រចាំថ្ងៃយើងតែងតែប្រើកម្មវិធីដូចជា Telegram, Line, and និង WhatsApp ដើម្បីទំនាក់ទំនង។ យើងកំពុងប្រើម៉ាស៊ីន Purchase Orders System ដើម្បីគ្រប់គ្រងស្តុករបស់យើងដើម្បីឱ្យផ្នែកលក់និងស្តុកអាចពិនិត្យមើលផលិតផលយ៉ាងងាយស្រួល។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយសម្រាប់ប្រព័ន្ធគណនេយ្យយើងចៀសវាងការបង្កការងារច្រើនរបស់គណនេយ្យករយើង។

៦. តើអ្វីជាភាពជីកនាំរបស់លោកជំនាញ? ហើយលោកជំនាញមានភាពជីកនាំបែបណាចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

បើនិយាយពីភាពជាអ្នកដឹកនាំ វាមិនត្រូវឱ្យខ្ញុំត្រូវតែជាអ្នកជំនាញខាងបច្ចេកវិទ្យាទេប៉ុន្តែយ៉ាងហោចណាស់ ខ្ញុំត្រូវតែយល់ឱ្យបានច្បាស់ នូវអ្វីដែលផ្តល់ជាអត្ថប្រយោជន៍ក្នុងការសម្រេចចិត្ត ដោយផ្អែកលើទស្សនៈរបស់បច្ចេកវិទ្យា។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយប្រសិនបើយើងនិយាយអំពីរបៀបនៃការដឹកនាំវាមិនមានបញ្ហាទេប្រសិនបើមនុស្សម្នាក់មានចំណេះដឹងបច្ចេកវិទ្យាខ្ពស់ឬជំនាញបច្ចេកវិទ្យាទាបតែអ្នកដឹកនាំសំខាន់គួរតែរក្សានូវគុណសម្បត្តិមួយចំនួនដើម្បីដឹកនាំនិងបំផុសគំនិតអ្នកក្រោមបង្គាប់របស់ពួកគេ។ សម្រាប់ខ្ញុំរឿងមួយដែលខ្ញុំចង់ចាំគឺខ្ញុំធ្វើការជាមួយមនុស្ស។ ដូច្នេះការយល់ដឹងច្បាស់ពីមនុស្សគឺជាប្រយោជន៍។ មិនមែនរបៀបដឹកនាំមួយអាចគ្រប់គ្រាន់ទាំងអស់នោះទេ។ ដូច្នេះខ្ញុំតែងតែប្រើវិធីសាស្ត្រផ្សេងៗគ្នានៅពេលទំនាក់ទំនងជាមួយ

បុគ្គលិករបស់ខ្ញុំ។ លើសពីនេះការផ្តល់មធ្យោបាយទំនាក់ទំនងទៅវិញទៅមក គឺជាកត្តាចាំបាច់។ ខ្ញុំមិនចង់មានការរាំងស្ទះនៅក្នុងក្រុមហ៊ុនដោយសារតែខ្វះ ព័ត៌មានឬការទំនាក់ទំនងនោះឡើយ។ លើសពីនេះយើងត្រូវយល់ថាដើម្បី ដំណើរការក្រុមហ៊ុនយើងត្រូវការទាំងធនធានហិរញ្ញវត្ថុ និងធនធានមនុស្ស។ ដូច្នេះប្រសិនបើយើងផ្តល់នូវភាពស្មោះត្រង់សម្រាប់មនុស្សរបស់យើងពួកគេ នឹងជួយឱ្យក្រុមហ៊ុនរបស់យើងរីកចម្រើន។

៧. តើលោកជំនាញគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃ សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលជាបឋមនឹងហើយចម្រើនយ៉ាងលឿននោះតែងឧបសគ្គ?

តួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងអាជីវកម្មកំពុងកើនឡើងគួរឱ្យកត់សម្គាល់។ នៅក្នុង សម័យពីមុនមនុស្សមាននិន្នាការផ្តល់តម្លៃតិចដល់ស្ត្រី។ ស្ត្រីត្រូវបានទុកចោល ដោយសារតែគំនិតដែលថាស្ត្រីត្រូវមើលថែក្សាគ្រួសារនិងផ្ទះបាយតែប៉ុណ្ណោះ។ សព្វថ្ងៃ ទស្សនៈលើស្ត្រីបានផ្លាស់ប្តូរហើយ។ បច្ចុប្បន្នស្ត្រីដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងអាជីវកម្មដូចជាបច្ចេកវិទ្យា។ សព្វថ្ងៃមានក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាជាច្រើន ដំណើរការដោយស្ត្រី។ ទោះបីជានៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងការអភិវឌ្ឍ បច្ចេកវិទ្យាឬការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាខ្ពស់នៅមានកម្រិតក៏ដោយក៏វាមិន បង្កើតជាឧបសគ្គដ៏ធំនោះដែរ។ គំនិតនៃពាណិជ្ជកម្មអឺរ៉ុបត្រូវបានចាត់ទុក រាលដាលនៅក្នុងទីក្រុងរបស់យើង។ ឥឡូវមនុស្សមានគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋខ្ពស់ ហើយយល់កាន់តែច្បាស់អំពីគុណសម្បត្តិនៃបច្ចេកវិទ្យា។ ឧទាហរណ៍៖ ការលក់តាមអ៊ីនធឺណេត(ហ្វេសប៊ុក)គឺជាផ្នែកមួយនៃបច្ចេកវិទ្យានៅក្នុង យុគសម័យឌីជីថល។ ឥឡូវនេះវាមានប្រជាប្រិយភាពខ្លាំងហើយអ្នកលក់ តាមអ៊ីនធឺណេតភាគច្រើនជាស្ត្រី។ ការលក់តាមអ៊ីនធឺណេតបានដើរតួនាទី យ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយស្ត្រីឱ្យចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនដោយមិនចាំបាច់ ចាកចេញពីផ្ទះ។ អាជីវកម្មតាមអនឡាញទាំងនេះជួយបង្កើតប្រាក់ចំណូល ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់គ្រួសាររបស់ពួកគេ។ Youtubersជានិទ្ទាការនៃការរកប្រាក់ តាមរយៈ Youtube ក៏កំពុងចាប់ផ្តើមរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់ផងដែរ។ មានបណ្តាញផ្សេងគ្នានៅលើ Youtube ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងហើយ ស្ថាបនិកជាច្រើននៃបណ្តាញទាំងនេះក៏ទទួលបានប្រាក់ចំណូលពី ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មដែលបានបង្ហាញនៅលើទំព័ររបស់ពួកគេផងដែរ។

៨. តើលោកជំនាញយល់ថាភាពប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ផ្តល់គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិដូចម្តេចខ្លះ?

វាតែងតែមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មដោយប្រើ បច្ចេកវិទ្យា។ ប៉ុន្តែចំណុចសំខាន់គឺថាប្រសិនបើយើងមានគុណសម្បត្តិ ច្រើនដើម្បីកាត់បន្ថយគុណវិបត្តិ វាពិតជាប្រសើរ។ ប្រសិនបើយើងនិយាយ អំពីគុណសម្បត្តិបច្ចេកវិទ្យាអាចជួយយើងបានច្រើនដូចជាផលិតភាព ការគ្រប់គ្រងពេលវេលា សុវត្ថិភាព និងរឿងច្រើនទៀត។ លើសពីនេះទៀត

តួនាទីនៃបច្ចេកវិទ្យានៅក្នុងអាជីវកម្ម មិនមែនជាអ្វីថ្មីទេប៉ុន្តែវាកំពុងពង្រីក សក្តានុពល។ ដោយហេតុផលនេះ បុគ្គលិកភាគច្រើនរំពឹងថាក្រុមហ៊ុនរបស់ ពួកគេនឹងផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវបច្ចេកវិទ្យាចុងក្រោយ និងអស្ចារ្យបំផុតហើយជា លទ្ធផល បច្ចេកវិទ្យានេះជួយពួកគេឱ្យបំពេញភារកិច្ចបានជោគជ័យ។ វាជា ពិបាកក្នុងការប្រកួតប្រជែងនឹងអាជីវកម្មដែលលើកកម្ពស់ផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា ណាស់នៅពេលអាជីវកម្មរបស់យើងទើបនឹងឈានដើរចូលក្នុងការប្រើប្រាស់ នូវបច្ចេកវិទ្យានេះ។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយថ្លៃដើមនៃបច្ចេកវិទ្យាខ្ពស់ ហើយបច្ចេកវិទ្យាខ្លះត្រូវការឱ្យមានការបណ្តុះបណ្តាលត្រឹមត្រូវ។ ប្រសិនបើ យើងដោះស្រាយជាមួយអតិថិជនយើងត្រូវប្រាកដថាបច្ចេកវិទ្យាប្រភេទ ណាដែលនឹងត្រូវប្រើជាមួយពួកគេហើយពួកគេត្រៀមខ្លួនរួចរាល់សម្រាប់ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាប្រភេទនេះហើយឬទេ។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម តើលោកជំនាញត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណា ដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

ក្នុងនាមជាអ្នកជំនួញការមានចក្ខុវិស័យច្បាស់លាស់គឺជាកត្តាចាំបាច់។ ប៉ុន្តែការ មានចក្ខុវិស័យច្បាស់លាស់តែម្យ៉ាង គឺមិនគ្រប់គ្រាន់ទេម្ចាស់អាជីវកម្មត្រូវតែ អាចយល់ពីនិន្នាការនៃបច្ចេកវិទ្យា។ ប្រសិនបើយើងយល់ពីនិន្នាការបច្ចេកវិទ្យា វានឹងជួយយើងឱ្យដឹងពីរបៀបដែលយើងអាចទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ ពីបច្ចេកវិទ្យានិងធ្វើឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងរលូន។ ដោយហេតុផលនេះ ការអនុវត្តសកម្មភាពនានាពិតជាចាំបាច់។ យើងត្រូវពិនិត្យមើលគ្រប់ទិដ្ឋភាព រួមមានធនធានមនុស្ស គណនេយ្យ ការគ្រប់គ្រងសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ ការលក់ និងទីផ្សារ និងរឿងច្រើនទៀត។

១០. តើលោកជំនាញមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ផ្តើម អាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ដោយសារប្រទេសរបស់យើងស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលនៃទីផ្សារដំបូងនៃ ការធ្វើ សមាហរណកម្មអាស៊ាន វាផ្តល់ឱ្យយើងនូវឱកាសជាច្រើនដើម្បីធ្វើ ជំនួញ។ ដោយហេតុផលនេះដំបូន្មានរបស់ខ្ញុំគឺត្រូវព្យាយាមពង្រឹងចំណេះដឹង ផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា ដោយចូលរួមសិក្ខាសាលាឬវគ្គបណ្តុះបណ្តាលខ្លីៗ សូមចងចាំ ថាបញ្ហាភាគច្រើនតែងភ្ជាប់នូវឱកាសហើយការធ្វើជំនួញ គឺដើម្បីបំពេញនូវ តម្រូវការរបស់អតិថិជន។ លើសពីនេះទៀតប្រសិនបើយើងក្រឡេកមើល ចំនួនប្រជាជនកម្ពុជាគឺភាគរយនៃយុវជនមានអាយុតិចជាង៤០ឆ្នាំមាន ចំនួនច្រើនហើយនិន្នាការនៃការលក់តាមអ៊ីនធឺណេតកំពុងកើនឡើង គួរឱ្យកត់សម្គាល់។ ដូច្នេះ ប្រសិនបើអ្នកគិតចង់ចាប់ផ្តើមបើកអាជីវកម្មសូម គិតអំពីតម្រូវការរបស់អតិថិជនគោលដៅ។ អ្វីដែលសំខាន់បំផុត នៅពេល និយាយពីការសម្រេចចិត្តធ្វើជំនួញសូមចាប់ផ្តើមជាមួយផែនការអាជីវកម្ម ខ្នាតតូច។ ការនិយាយមួយបាននិយាយថា “ធ្វើអាជីវកម្មដោយគ្មានផែនការ មានន័យថាអ្នកកំពុងមានផែនការក្នុងការបរាជ័យ” [W](#)

“
មនុស្សដែលរស់នៅដោយ
គ្មានក្តីសុបិន្តគឺដូចជាមនុស្ស
ម្នាក់ដែលដើរតែម្នាក់ឯង
ដោយគ្មានទិសដៅ

លោកជំទាវ

គង់ ស្វីតា

អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន Ocean Technology - អនុប្រធាន សមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា

១. សូមលោកជំទាវនិយមន័យការងារនេះ

នាងខ្ញុំឈ្មោះ គង់ ស្វីតា ជាសហគ្រិនស្ត្រីមួយរូបនិងជាម្តាយរបស់កូន២នាក់។ បើនិយាយពីការសិក្សាវិញខ្ញុំរៀនបរិញ្ញាបត្រផ្នែកទំនាក់ទំនងអន្តរជាតិ។ បន្ទាប់ពីប្រឡូកក្នុងអាជីវកម្មបានរយៈពេល៧ឆ្នាំ ខ្ញុំយល់ឃើញថាយើងមិនអាចយកចំណេះដឹងត្រឹមបរិញ្ញាបត្រមកធ្វើការបានទេ។ ដោយសារតែយើងបានដើរចូលក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មហើយខ្ញុំត្រូវគិតពីបញ្ហាគ្រប់គ្រងនិងសហគ្រិនភាព។ ដូច្នេះខ្ញុំក៏រៀនថ្នាក់អនុបណ្ឌិតជាន់ខ្ពស់ផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មបន្ថែមទៀត។ ខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្លូវការនៅឆ្នាំ២០១០ដោយបើកក្រុមហ៊ុន Ocean Technology ដែលនាំចូលបច្ចេកវិទ្យា Telematic បើនិយាយភាសាសាមញ្ញគឺប្រព័ន្ធ GPS មកកាន់ទីផ្សារកម្ពុជាដំបូងគេ។ បើនិយាយកាលពី១០ឆ្នាំមុន បច្ចេកវិទ្យានេះថ្មីណាស់សម្រាប់កម្ពុជា។ ប៉ុន្តែខ្ញុំ

មើលឃើញថាវាជាឱកាស ដោយសារសក្តានុពលរបស់បច្ចេកវិទ្យាជាពិសេសប្រព័ន្ធ GPS ជាតម្រូវការទីផ្សារនាពេលអនាគត។

ថ្មីៗនេះខ្ញុំនិងដៃគូសហការរបស់ខ្ញុំបានបង្កើតសាលារៀន២គឺសាលា Bluebird British International School និង Edukidz Nursery School។ សាលារៀន២នេះផ្តោតសំខាន់លើគុណភាពនៃការអប់រំផ្នែកចំណេះដឹង និងជំនាញទំនាក់ទំនងជាមួយគ្នាពួកគេនូវមូលដ្ឋានគ្រឹះត្រឹមត្រូវសម្រាប់ការរីកចម្រើននាពេលអនាគត។ សម្រាប់ខ្លួនយើងបច្ចេកវិទ្យា និងវិស័យអប់រំគឺជាអ្វីដែលប្រទេសកម្ពុជាត្រូវការសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍទៅថ្ងៃអនាគត។ ការអប់រំគឺជាអ្វីដែលខ្ញុំស្រឡាញ់និងចង់បន្តរៀនសូត្រឱ្យបានច្រើនប៉ុន្តែដោយសារតែកង្វះពេលវេលាក្នុងនាមជាអ្នកម្តាយនិងម្ចាស់អាជីវកម្ម ដូច្នេះជំហានបន្តប្រហែលចុះឈ្មោះចូលរៀនតាមអនឡាញដើម្បីធ្វើតម្រឹកការយល់របស់ខ្ញុំ។ ដោយសារការស្រឡាញ់ ការស្ម័គ្រចិត្ត និងការចែករំលែកចំណេះដឹងក្រៅពីអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនខ្ញុំបានបង្កើត B-YooH (Be Your Own Hero) ដែលជាក្រុមយុវជនស្ម័គ្រចិត្តដើម្បីរួមចំណែកបទពិសោធនិងពង្រឹងសមត្ថភាពយុវតីលើភាពជាអ្នកដឹកនាំនិងជំនាញទំនាក់ទំនងជាមួយសិស្សសាលានិងវគ្គសិក្សាខ្លីៗ។ លើសពីនេះក្នុងរយៈពេលច្រើនឆ្នាំមកនេះខ្ញុំតែងតែចូលរួមការងារសង្គមជាច្រើន ផ្តល់ប្រឹក្សានិងធ្វើជាវាគ្មិនក្នុងវេទិកាណែនាំយុវជនជាច្រើនមុននាក់។

២. តើលោកជំទាវនិយមន័យភាពជោគជ័យយ៉ាងដូចម្តេច? តើលោកជំទាវចង់ឃើញខ្លួនឯងទទួលបាននូវភាពជោគជ័យ? បើនិយាយពីភាពជោគជ័យ ខ្ញុំមិនទាន់ហ៊ាននិយាយថាខ្ញុំទទួលបានជោគជ័យនៅឡើយទេប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្នខ្ញុំមើលឃើញថាខ្ញុំបានទៅដល់ចំណុចមួយដែលខ្ញុំពេញចិត្តនិងអាចទទួលយកបាន។ ប៉ុន្តែខ្ញុំនៅតែបន្តធ្វើវាបន្តទៀតព្រោះខ្ញុំជឿជាក់ថាភាពជោគជ័យមិនមានភាពស្ថិតស្ថេរហើយភាពបរាជ័យមិនបន្តជាប់រហូតនោះទេ។ នេះមានន័យថាបើសិនជាយើងចង់ទទួលបានភាពជោគជ័យរហូតពុទ្ធត្រាតែយើងតែស្ងៀមស្ងួត និងព្យាយាមរក្សាលំនឹងនៃភាពស្ថិតស្ថេររបស់វា។ ភាពបរាជ័យក៏ដូចគ្នាបើសិនជាយើងព្យាយាមអភិវឌ្ឍខ្លួនឯងរហូតនោះយើងនឹងឆ្លងផុតភាពបរាជ័យនោះហើយ។ រាល់ថ្ងៃក្នុងនាមជាពលរដ្ឋម្នាក់ ខ្ញុំបានធ្វើរឿងជាច្រើនដែលជួយដល់សង្គមជាតិនិងបំពេញក្តីស្រឡាញ់របស់ខ្ញុំដូចគ្នាដូចជាការនិពន្ធសៀវភៅដែលជាត្រីស្រមៃរបស់ខ្ញុំតាំងពីដើមមក។ សៀវភៅដំបូងរបស់ខ្ញុំមានចំណងជើងថា Leading Ladies ដែលនិយាយពីការកសាងសមត្ថភាពផ្ទាល់ខ្លួននិងការបង្កើតអាជីវកម្មដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពក្នុងការរស់នៅរបស់យើង។ ភាពជោគជ័យក្នុងនាមជាម្តាយគឺការអប់រំកូនឱ្យក្លាយជាក្មេងល្អដូចក្មេងដទៃទៀត។ នេះជាផ្នែកមួយនៃ សេចក្តីសុខ ដែលយើងអាចធ្វើបានដើម្បីគ្រួសារអាជីវកម្មនិងសង្គមជាតិរបស់យើង។ ការណ៍ដែលយើងបានធ្វើអ្វីដែលជាប្រយោជន៍ដល់សង្គមនិង



មិនផ្តល់ផលប៉ះពាល់អវិជ្ជមានដល់សង្គមបរិស្ថាននិងមនុស្សជុំវិញខ្លួនក៏ជា ភាពជោគជ័យមួយដែរក្នុងជីវិតរបស់សហគ្រិនម្នាក់។

៣. តើលោកជំនាញយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាសាស្ត្រ បច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយជំរុញឱ្យអាជីវកម្មរបស់ លោកជំនាញគាត់តែងតែបម្រើ? មូលហេតុអ្វី?

បើប្រៀបធៀបពីលំហូរ និងការយល់ដឹងលើបច្ចេកវិទ្យាវាងបច្ចុប្បន្ននិង កាលពី១០ឆ្នាំមុន ពិតជាខុសគ្នាឆ្ងាយណាស់។ បើនិយាយពី៤ទៅ៥ឆ្នាំមុន មិនសូវមានអ្នកស្គាល់ប្រព័ន្ធ GPS ច្រើនទេ។ អ៊ីចឹងហើយបានខ្ញុំបានកំណត់ថា ខ្ញុំត្រូវចំណាយពេល៥ឆ្នាំដើម្បីផ្សព្វផ្សាយឱ្យគេស្គាល់។ ដូចនេះយើងត្រូវ ចំណាយដើមទុនដើម្បីផ្សព្វផ្សាយឱ្យបានទូលំទូលាយ។ ប៉ុន្តែបើបទនៃ ការធ្វើអាជីវកម្មទាក់ទងនឹងវិស័យបច្ចេកវិទ្យាយើងសង្កេតឃើញដូចគ្នាថា ទីផ្សារ និងអតិថិជនត្រូវការពេលវេលាដើម្បីទទួលយក។ ចំណុចសំខាន់គឺថា តើយើងពិតជាបានប្រើប្រាស់នូវបច្ចេកវិទ្យាបានត្រឹមត្រូវដើម្បីដោះស្រាយ និងឆ្លើយតបទៅនឹងបញ្ហាដែលកើតមានដែរឬអត់។ ឧទាហរណ៍៖ ទាក់ទង នឹងបទពិសោធន៍របស់ខ្លួនខ្ញុំផ្ទាល់នៅពេលដែលខ្ញុំកំពុងមានផ្ទៃពោះកូនទី១ ខ្ញុំមើលឃើញថាស្ត្រីមានការងារធ្វើដូចបុរសដែរ ប៉ុន្តែហេតុអ្វីនៅពេលគាត់ មានទម្ងន់គាត់មិនអាចមានជម្រើសសម្លៀកបំពាក់ស្អាតបាតស្លៀកពាក់បាន។ ហេតុអ្វីមិនដំណោះស្រាយចំពោះបញ្ហានេះ។ ដោយសារមាន Internet ពេលនោះខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវតាម Internet ពីប្រើប្រាស់ទេសជា ច្រើន ដែលអាចនាំចូលមកលក់នៅក្នុងស្រុកបាន។ ហើយខ្ញុំក៏សម្រេចយកប្រើន កម្រិតអន្តរជាតិមួយមកលក់នៅក្នុងស្រុក។ ខ្ញុំក៏ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មមួយទៀត គឺការទិញប្រើសម្លៀកបំពាក់សម្រាប់អ្នកមានផ្ទៃពោះមកលក់នៅក្នុង ទីផ្សារក្នុងស្រុក។ បច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួសំខាន់ណាស់ក្នុងការចែកចាយ ព័ត៌មាននិងប្រសិទ្ធភាពផលិតកម្មសម្រាប់ការសិក្សាស្រាវជ្រាវនិងការអភិវឌ្ឍ សង្គមជាតិនិងជាពិសេសម៉ាកអាជីវកម្ម Spring របស់ខ្ញុំនៅពេលនោះ។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួនាទីអនុវត្តអាជីវកម្មរបស់លោកជំនាញ មែនទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែល លោកជំនាញប្រើប្រាស់? សូមផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនដល់ សម្រាបសិល្បៈអាជីវកម្មយើងត្រូវទាក់ទងជាមួយក្រុមហ៊ុនក្រៅប្រទេសដូចជា ទាមទារឱ្យយើងប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ធ្វើទំនាក់ទំនងជាចាំបាច់ដូចជា Email ឬTelegram។ សម្រាប់ការប្រជុំពិភាក្សាភ្លាមៗ ជាមួយក្រុមនៅក្រៅ ប្រទេស យើងប្រើប្រាស់ Skype។ ជាក់ស្តែងក្នុងសាលារបស់ពួកខ្ញុំមាន ការប្រើ ប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាផងដែរសម្រាប់ធ្វើការហើយថែមទាំងដាក់បញ្ចូល មុខវិជ្ជានេះ ក្នុងការអប់រំរបស់កុមារផងដែរ។ ទោះបីការទទួលយក និងកម្រិត ការយល់ដឹងរបស់ពួកគេនាំមានកម្រិត។ ថ្មីៗនេះ យើងបានធ្វើសហការជាមួយ ដៃគូបង្កើតផ្នែកឱ្យក្មេងៗសរសេរកូដ (coding) និងបង្កើតរូបត្ថម្ភ (robotic)

ដើម្បីឱ្យពួកគេចេះត្រិះរិះពិចារណាបែបស៊ីជម្រៅ (critical thinking) ក្នុង ការច្នៃបង្កើតរូបត្ថម្ភ ជាដើម។ កម្មវិធីនេះគ្រាន់តែជាចំណុចចាប់ផ្តើមប៉ុណ្ណោះ។ យើងក៏យកចិត្តទុកដាក់លើការបង្កើតបន្ទប់វិទ្យាសាស្ត្រ (science room) និង បន្ទប់ ICT ប្រកបដោយសម្ភារៈបរិក្ខារទំនើបៗដើម្បីឱ្យក្មេងៗបានរៀនសូត្រ ដើម្បីអភិវឌ្ឍខ្លួនរាល់ពួកគេ។ រាល់ថ្ងៃសុំឱ្យតែឪពុកម្តាយក៏អាចចូលក្នុង ប្រព័ន្ធ (website) របស់សាលាដើម្បីមើលការវិវត្តរបស់កូនៗដោយមិនចាំបាច់ ចំណាយពេលវេលាមើលទូរស័ព្ទឬមកសាលារៀនដោយផ្ទាល់ដើម្បីទទួលព័ត៌មាន ទាក់ទងនឹងការសិក្សារបស់កូននោះទេ។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលលោកជំនាញប្រើដើម្បីទំនាក់ទំនងគ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិក និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់លោកជំនាញ?

ការធ្វើទំនាក់ទំនងជាផ្លូវការយើងប្រើប្រាស់ Email ព្រោះបើមានបញ្ហា កើតឡើង យើងអាចរកវាមកមើលឡើងវិញម្តងទៀត ថាតើដំណើរដើមរឿង យ៉ាងម៉េចខ្លះ។ ចំណែកទំនាក់ទំនងជាមួយដៃគូសហការវិញគឺយើងបត់បែន ទៅតាមដៃគូនៅតាមប្រទេសនីមួយៗដូចជាដៃគូនៅប្រទេសចិនយើងប្រើ WeChat ដៃគូនៅប្រទេសថៃយើងប្រើ Line នៅសិង្ហបុរីយើងប្រើ What- sApp។ ដោយសារតែយើងប្រើបច្ចេកវិទ្យាច្រើនយើងអាចសន្សំពេលវេលា បានច្រើន។ យើងដឹងហើយថាពេលវេលាមានតម្លៃ ដូច្នេះវាជួយបើសិនយើង អាចផ្ទេរពេលវេលាឱ្យមានប្រយោជន៍សម្រាប់យើង។ នៅពេលដែលខ្ញុំមិន នៅក្នុងស្រុក ខ្ញុំក៏មានប្រជុំ Conference Call តាមរយៈ Skype ដែរ។ ប៉ុន្តែករណី Conference Call នេះយើងធ្វើតែលើការងារបន្ទាន់ដែល គួរតែធ្វើតែប៉ុណ្ណោះ។ ការងារទាំងអស់មិនដែលរាំងស្ទះទេ នៅពេលដែល យើងមានបច្ចេកវិទ្យាជួយ។ បើមួយមិនដំណើរការ។ អ្វីដែលសំខាន់អាចជួយ ឱ្យការងារទទួលបានលទ្ធផលលឿន។ ចំណែកការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក យើងក៏ត្រូវការប្រើប្រាស់តាមបច្ចេកវិទ្យាដែរ។ ដើម្បីឱ្យដឹងថាតើបុគ្គលិក មកធ្វើការឡើងទាត់ឬអត់ក្រុមហ៊ុនយើងត្រួតពិនិត្យតាមរយៈកម្មវិធី finger print។ ហើយយើងក៏មានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងគណនេយ្យដើម្បីគ្រប់គ្រង ចំណូលចំណាយតាមរយៈកម្មវិធីទូរស័ព្ទធនាគារ (Mobile / iBanking)។

៦. តើអ្វីជាភាពជឿជាក់របស់លោកជំនាញ? ហើយលោកជំនាញមានភាព ជឿជាក់បែបណាចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

រាល់ថ្ងៃខ្ញុំមិនធ្វើតួនាទីជាអ្នកគ្រប់គ្រងទេព្រោះយើងមានអ្នកគ្រប់គ្រង ទៅតាមផ្នែករួចហើយ។ ដូច្នេះខ្ញុំដើរតួជាអ្នកដឹកនាំវិញដើម្បីមើលថាតើ អ្នកគ្រប់គ្រងរបស់យើងកំពុងដើរទៅកាន់ទិសដៅត្រឹមត្រូវឬអត់។ ប៉ុន្តែ ដើម្បីធ្វើដូច្នេះបានយើងត្រូវរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធរបស់យើងឱ្យបានត្រឹមត្រូវ គោលការណ៍និងបទបញ្ញត្តិ និងរៀបចំឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រងផ្នែកនីមួយៗដឹងពី តួនាទីរបស់គាត់ឱ្យបានច្បាស់លាស់។ បើកាលណាអ្នកគ្រប់គ្រងមិនបានដឹង ពីតួនាទីនិងគោលការណ៍របស់ក្រុមហ៊ុនច្បាស់ទេ នោះយើងនឹងមានការរំលំ

ខ្លាំងហើយបុគ្គលិកផ្ទុកក្រោមការលំបាកខ្លាំងដែរ។ ការធ្វើអាជីវកម្មដូចជាការបង្កើតគ្រួសារមួយអីចឹងវាត្រូវការការចូលរួមពីក្រុមការងាររបស់យើងដើម្បីឱ្យការងាររីកចម្រើន។ បើសិនជាយើងមានអាជីវកម្មច្រើនយើងមិនអាចមើលអាជីវកម្មទាំងអស់ក្នុងពេលតែមួយបានទេ យើងត្រូវមានអ្នកមានសមត្ថភាព និងអាចទុកចិត្តបានក្នុងការជួយគ្រប់គ្រងដំណើរការទាំងមូល។

៧. តើលោកជំនាញគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគិតនៃសេដ្ឋកិច្ចឱ្យដឹងដល់ការបង្កើនចំណូលរបស់ប្រជាជននៅតែខ្វះខាត?
ខ្ញុំរៀបការតាំងពីឆ្នាំ២០១០ហើយបន្ទាប់ពីរៀបការបានប្រហែល៥ខែខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម។ តាំងពីដើមឡើយខ្ញុំមិនមានចំណង់ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មទាល់តែសោះដោយសារតែនៅវ័យក្មេងផង និងកង្វះព័ត៌មានក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មផង។ ជាក់ស្តែងគ្រួសាររបស់ខ្ញុំមិនមែនជាអ្នកកសិករដែរ។ ឪពុករបស់ខ្ញុំជាមន្ត្រីរាជការចំណែកម្តាយរបស់ខ្ញុំគឺជាមេផ្ទះ។ ដូច្នេះបើនិយាយពីការធ្វើអាជីវកម្មគឺមិនមានឪពុកម្តាយគាំទ្រប៉ុន្មានទេ។ ពេលនោះមានតែប្តីរបស់ខ្ញុំគ្រាន់តែជួយដល់ការងារតែប៉ុណ្ណោះ។ ដោយសារតែគាត់មើលឃើញថាខ្ញុំមានភាពជាអ្នកដឹកនាំ។ ក្រសួងកិច្ចការនារីនៅពេលបច្ចុប្បន្ននេះកំពុងបង្កើតគោលនយោបាយជាច្រើនដើម្បីលើកកម្ពស់ស្ត្រីហើយក្នុងនោះក្រសួងក៏មានភ្ជាប់នឹងបច្ចេកវិទ្យាផងដែរព្រោះបញ្ហាបច្ចេកវិទ្យាគឺជាបញ្ហាសំខាន់មួយ។ នៅក្នុងមហាវិទ្យាល័យស្ត្រីកាតច្រើនជ្រើសរើសជំនាញគណនេយ្យ ទីផ្សាររដ្ឋបាល ដែលគាត់គិតថាជាការងាយដែលអាចធ្វើការនៅក្នុងការិយាល័យ។ ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្ននេះទាំងរាជរដ្ឋាភិបាលក្នុងស្រុកនិងពិភពលោកកំពុងតែលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងពីបច្ចេកវិទ្យាព្រោះគេមើលឃើញថាអនាគតយើងនឹងត្រូវការបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ការធ្វើអាជីវកម្ម។ បើបច្ចេកវិទ្យាមកដល់ហើយយើងត្រូវដើរឱ្យទាន់បច្ចេកវិទ្យាហើយប្រើប្រាស់វាដើម្បីជាប្រយោជន៍។ ស្ត្រីមិនត្រូវគិតថាការងារបច្ចេកវិទ្យានេះសម្រាប់តែស្រីនោះទេ។ ហើយស្ត្រីត្រូវចាប់ផ្តើមប្រមូលព័ត៌មានសម្រាប់ខ្លួនឯងទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យាធ្វើអ្វីដែលថ្មីដែលអ្នកដទៃគិតថាខ្លួនឯងធ្វើមិនបាន។

៨. តើលោកជំនាញយល់ថា ការប្រកបអាជីវកម្មជាមួយស្ត្រីមានបច្ចេកវិទ្យាខ្ពស់គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិដូចម្តេចខ្លះ?

បច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិច្រើនដូចជាការគ្រប់គ្រងពេលវេលាជាដើម ព្រោះបច្ចុប្បន្នយើងមិនអាចធ្វើការដោយគ្មានបច្ចេកវិទ្យាបានទេ។ មួយទៀតយើងក៏អាចជួយបរិស្ថានបានដែរដោយព័ត៌មានមួយចំនួនយើង អាចមើលនៅក្នុងទូរស័ព្ទឬក៏លេបថាបដោយមិនបាច់ព្រឺនឯកសារហើយក៏អាចកាត់បន្ថយការចំណាយផងដែរ។ បច្ចេកវិទ្យាច្រើនផ្តល់ភាពងាយស្រួលហើយក៏អាចធ្វើឱ្យមនុស្សខ្ជិល។ ធម្មតាមនុស្សម្នាក់ៗតែងភ្លេចខ្លួនក្នុងប្រការណាមួយ។ ដូច្នេះ យើងមានវិធីសាស្ត្រផ្សេងទៀតក្នុងការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ដើម្បីធ្វើយ៉ាងណាឱ្យគាត់ខិតខំធ្វើការ។ ក្នុងនាមជាអ្នកដឹកនាំ

ត្រូវរកវិធីដោះស្រាយយ៉ាងណា ដើម្បីលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិកឱ្យខិតខំធ្វើការវិញ។ មួយទៀត ពេលខ្លះបុគ្គលិកគាត់ចូលចិត្តប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គមណាមួយដើម្បីបង្ហាញពីអារម្មណ៍របស់គាត់ចំពោះបរិយាកាសការងារ។ ដូច្នេះបើយើងដឹង យើងអាចចាត់វិធានការដើម្បីដោះស្រាយជាមួយគាត់ឬដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហារបស់គាត់ព្រោះនេះក៏ជាវិធីមួយដែលយើងអាចថែរក្សាបុគ្គលិកបានដែរ។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម តើលោកជំនាញត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

ដោយសារតែ ខ្ញុំមើលឃើញថាបច្ចេកវិទ្យាវិទ្យាដូច្នេះទោះបីជាអាជីវកម្មទី១របស់ខ្ញុំផ្តោតទៅលើបច្ចេកវិទ្យាហើយក៏ដោយ ក៏ខ្ញុំនៅតែចង់ផ្តោតលើបច្ចេកវិទ្យាទៀតដដែល។ ពេលនេះខ្ញុំកំពុងតែសម្លឹងមើលគំនិតអាជីវកម្ម Smart parking ដែលមាននៅស្រុកគេហើយ ប៉ុន្តែមិនទាន់មាននៅក្នុងស្រុកខ្មែរ។ គំនិតនេះកើតមានក៏ដោយសារតែខ្ញុំធ្លាប់ដើរចេញទៅក្រៅប្រទេសច្រើន ចូលក្នុងសង្គមច្រើន។ ខ្ញុំមើលលើអ្វីដែលមានតម្រូវការនៅក្នុងទីផ្សារច្រើន មើលលើសក្តានុពលអាជីវកម្មដែលយើងចង់ធ្វើរកដែកវិនិយោគទាំងក្នុងស្រុកនិងក្រៅស្រុកដែលមានភាពខ្លាំងលើស័យបច្ចេកវិទ្យា។

១០. តើលោកជំនាញមានជំនួយអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ពាក្យថាស្ត្រីបង្វិលចង្រ្កានមិនជុំគឺជាអ្វីមួយសម័យមុនទេ។ សម្រាប់ស្ត្រីមិនថាការងារណាមួយទេសំខាន់យើងត្រូវពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់យើងឱ្យខ្លាំង។ ចូរស្ត្រីកុំខ្លាចការងារលំបាកព្រោះការងារលំបាកយ៉ាងណាក៏ដោយក៏វាគ្រាន់តែលំបាកក្នុងរយៈពេលណាមួយប៉ុណ្ណោះ។ មនុស្សខ្លាចចំណុចគឺមិនហ៊ានជួបអ្វីដែលលំបាក។ ដូច្នេះទាល់ពេលដែលមានការលំបាកកើតឡើងគឺគាត់តែងតែព្យាយាមហើយពេលដែលយើងព្យាយាមយូរចុះនោះវាធ្វើឱ្យយើងមិនអាចបោះជំហានទៅមុខទៀតបាន។ យើងធ្វើអ្វីក៏ដោយត្រូវធ្វើចេញពីចិត្តស្រឡាញ់និងជំនឿប៉ុន្តែបើយើងពិតជាមិនស្រឡាញ់នោះយើងមិនចាំបាច់បង្ខំខ្លួនឯងនោះដែរ។ ក្មេងៗបច្ចុប្បន្នភាគច្រើនចង់រកស៊ី អ្នកខ្លះចង់ធ្វើជា CEO ឬម្ចាស់អាជីវកម្ម ឬអ្នកគ្រប់គ្រងប៉ុន្តែមិនដឹងថាក្នុងចំណោមអ្នកទាំងអស់នោះមានប៉ុន្មាននាក់ហ៊ានប្រឈមនឹងហានិភ័យទេ និងឆ្លងកាត់ការលំបាកនោះទេ។ ដូច្នេះបើសិនជាអ្នកចង់ចេញបើកអាជីវកម្ម ខ្ញុំលើកទឹកចិត្តថាអ្នកគួរចាប់ផ្តើមធ្វើចេញពីបុគ្គលិកគេសិន។ ខ្ញុំបានមើលឃើញឱកាសទីផ្សារដ៏ធំសម្រាប់វិស័យ e-commerce នាពេលបច្ចុប្បន្ន។ ដូចនេះអ្នកដែលកំពុងរកមើលឱកាសអាចសិក្សាទៅលើប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា e-commerce។ ដោយឡែក ម្ចាស់អាជីវកម្មបច្ចុប្បន្នគួរតែមើលទៅលើបច្ចេកវិទ្យាបច្ចុប្បន្នដែលមានភាពទូលំទូលាយនិងអាចជួយពង្រីកការយល់ដឹងរបស់យើងឱ្យបន្តទៀតដើម្បីឆ្លើយតបនឹងការផ្លាស់ប្តូរដែលកើតឡើងជារៀងរាល់ថ្ងៃ។ [w](#)



“

កាលដឹងពីហានិភ័យមុនមិនមែន
ឱ្យយើងបោះបង់ក្តីស្រមៃបោះ
បង់ចោលអាជីវកម្មយើងនោះ
ទេ។ តែការដឹងមុនទាំងនោះ
អាចឱ្យយើងត្រៀមខ្លួនហើយ
ស្វែងរកដំណោះស្រាយជាមុន
ទើបអាជីវកម្មរបស់យើងមាន
សក្តានុពលនិងនិរន្តរភាព

លោកស្រី

ខែ ចិន្តា

ប្រធានសមាគមន៍សណ្ឋាគារ
កម្ពុជា(CHA) និងប្រធាន
សមាគមអភិរក្សជីវៈអារវត្តា

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ខែ ចិន្តា អាយុ ៤៦ ឆ្នាំ មានកូនចំនួន៣នាក់។ សព្វថ្ងៃនេះ
ខ្ញុំជាប្រធានសមាគមន៍សណ្ឋាគារកម្ពុជា(CHA) និងជាប្រធានសមាគម
អភិរក្សជីវៈអារវត្តា និងជាម្ចាស់ Terres Rouges Collection ដែលមាន
សណ្ឋាគារនៅកោះទ្រង់ ខេត្តក្រចេះ ខេត្តត្បូងឃ្មុំ និងចម្ការសេរីរាងនៅ

ខេត្តកែប។ ដើមឡើយកាលពីនៅសិក្សា ខ្ញុំរៀនផ្នែកអក្សរសាស្ត្រភាសា
បារាំង។ ប៉ុន្តែដោយសារការស្រលាញ់ផ្នែកទេសចរណ៍ ខ្ញុំក៏ចាប់ផ្តើម
អាជីវកម្មពាក់ព័ន្ធនឹងសណ្ឋាគារទេសចរណ៍និងបដិសណ្ឋាគារ។ អ្វីដែល
ទាក់ទងនឹងដំណើរកម្សាន្តគឺខ្ញុំចូលចិត្តតែម្តង។ ដោយហេតុនេះទើបខ្ញុំ
បង្វែរទៅចាប់យកការធ្វើអាជីវកម្មដែលពាក់ព័ន្ធនឹងបដិសណ្ឋាគារ និង
ទេសចរណ៍តែម្តង។ អាជីវកម្មដំបូងខ្ញុំបើកនៅភ្នំពេញដែលជាសណ្ឋាគារ
ខ្នាតតូច។ ក្រោយមកទៀត អំឡុងឆ្នាំ១៩៩៩ខ្ញុំបានបើកសណ្ឋាគារមួយទៀត
នៅខេត្តត្បូងឃ្មុំហើយអាជីវកម្មនោះក៏ចាប់ផ្តើមរីកលូតលាស់នឹងបើកសាខា
នៅតាមបន្តខេត្តនានាផ្សេងទៀត។

២. ចំពោះអ្នកតើអ្វីទៅជាជំនួយមធ្យមនៃភាពជោគជ័យ? មើលយាយពី
ភាពជោគជ័យតើអ្នកកំពុងស្ថិតនៅចំណុចណា?

ភាពជោគជ័យនៃការងារគឺការធ្វើអ្វីមួយបានសម្រេចដល់គោលដៅ ដែល
យើងចង់បាន។ វាអាចជាសេចក្តីបំណងប្រាថ្នាឬជាសុបិនរបស់យើងហើយ
ភាពជោគជ័យមានរូបភាពខុសៗគ្នា។ ខ្ញុំដើរមកដល់ចំណុចនេះ ខ្ញុំបានឃើញ
ពន្លឺនៃភាពជោគជ័យខ្លះហើយព្រោះមនុស្សបានឱ្យតម្លៃអ្វីដែលខ្ញុំធ្វើកាលពី
ដើមឡើយការចាប់ផ្តើមរបស់ខ្ញុំគឺខុសគេ។ គេមិនឱ្យតម្លៃទេ។ គេគិតថាគំនិត
របស់ខ្ញុំម្នាក់ទៅធ្វើអាជីវកម្មនៅខេត្តដាច់ស្រយាល។ ប៉ុន្តែមកដល់ពេលនេះ
ខ្ញុំបានបង្ហាញនូវជោគជ័យនៃអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំដោយមានការគាំទ្រ និង
សរសើរពីភ្ញៀវអន្តរជាតិ និងជាតិពីអាជីវកម្មមួយនេះ។ គោលបំណងចម្បង
របស់ខ្ញុំ គឺចង់អភិវឌ្ឍបដិសណ្ឋាគារដើម្បីទាក់ទាញភ្ញៀវទេសចរណ៍ព្រមទាំង
បង្ហាញពីវេទនាបទរបស់ខ្មែរ និងប្រពៃណីវប្បធម៌ តាមរយៈអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ
ទៅកាន់អន្តរជាតិដើម្បីឱ្យគេស្គាល់ពីអត្តសញ្ញាណខ្មែរ។ ខ្ញុំមិនទាន់អាច
សន្មតថាទទួលបានភាពជោគជ័យ១០០%នៅឡើយទេ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញថាបច្ចេកវិទ្យាទំនើបនឹងជួយដល់ការអភិវឌ្ឍន៍
តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយដល់ការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យអភិរក្សបានតែ
តែប៉ុណ្ណោះ? មូលហេតុអ្វី?

បច្ចេកវិទ្យាសព្វថ្ងៃនេះមានឥទ្ធិពលខ្លាំងក្លា ហើយក្លាយជាឧបករណ៍មួយដែល
យើងមិនអាចជៀសផុត ក្នុងការប្រើប្រាស់។ អ្នកណាក៏ត្រូវការបច្ចេកវិទ្យាក្នុង
ជីវភាពរស់នៅដែរទាំងអាជីវកម្ម និងទំនាក់ទំនង។ បច្ចេកវិទ្យាបានជួយជំរុញ
ឱ្យអាជីវកម្មរីកចម្រើនព្រោះបច្ចេកវិទ្យាជាមធ្យោបាយទំនាក់ទំនងជាមួយ
អតិថិជនមិនថាជិតឆ្ងាយនិងគ្រប់ពេលវេលា។ បច្ចេកវិទ្យាធ្វើឱ្យទំនាក់ទំនង
ការងារក្នុងនិងក្រៅប្រទេសបានឆាប់រហ័សចំណេញពេលវេលា និងថវិកា
ជាច្រើន។ សម្រាប់អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ បច្ចេកវិទ្យាបានបន្ថែមកំណើនភ្ញៀវដែល
ចូលមកស្នាក់នៅដោយសារតែយើងបានផ្សព្វផ្សាយតាមរយៈប្រព័ន្ធបណ្តាញ
សង្គមឬតាមរយៈគេហទំព័រ។ មនុស្សរាប់លាននាក់បានឃើញសណ្ឋាគារ

របស់ខ្ញុំតាមរយៈកម្មវិធីទាំងនោះហើយចាប់អារម្មណ៍ចង់មកស្នាក់នៅ សណ្ឋាគារដែលមានទីតាំងឆ្ងាយពីទីប្រជុំជន។ ដូច្នេះការផ្សព្វផ្សាយតាម អ៊ីនធឺណិតមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ជាងមុន។ បើគ្មានបច្ចេកវិទ្យាទេប្រហែលជា ខ្ញុំអាចមានអាជីវកម្មតែមួយកន្លែង និងមួយប្រភេទទេ។ តែសព្វថ្ងៃនេះនាង ខ្ញុំអាចគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មច្រើនកន្លែង និងធ្វើទំនាក់ទំនងការងារតាមរយៈ ប្រព័ន្ធទូរស័ព្ទនិងអ៊ីនធឺណិតស្ទើរតែទាំងអស់។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍វេជ្ជបណ្ឌិតរបស់អ្នកមែនឬទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់?
យើងប្រើបច្ចេកវិទ្យាមួយចំនួនដូចជាយើងបានប្រើកាតដោតដើម្បីភ្ជាប់ធន ឬដកកាតចេញដើម្បីផ្តាច់ធនអគ្គិសនី។ វិធីនេះជួយឱ្យយើងចំណេញចំណាយការប្រើថាមពលអគ្គិសនីសន្សំសំចៃខ្ពស់ហើយយើងក៏បានបំពាក់ ប្រព័ន្ធកាមេរ៉ាសុវត្ថិភាព។ លើសពីនេះទៅទៀតយើងប្រើបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការ គ្រប់គ្រងលើបុគ្គលិកលើទំនាក់ទំនងរវាងអតិថិជន បុគ្គលិក អ្នកគ្រប់គ្រង ព្រមទាំងខ្ញុំជាម្ចាស់អាជីវកម្ម។ ដើម្បីជួយឱ្យមានអតិថិជនច្រើន យើងបាន ប្រើប្រាស់កម្មវិធីដូចជា Booking.com, Agoda និង Website របស់ សណ្ឋាគារដើម្បីឱ្យក្រុមការងារអាចដឹងពីការកក់ទុកមុននិងត្រៀមរៀបចំ បន្ទប់រួចជាស្រេច។ ម្យ៉ាងវិញទៀតយើងអាចដឹងពីទិន្នន័យច្បាស់លាស់ សម្រាប់ភ្ញៀវចូលមកដល់ទីកន្លែងផ្ទាល់។ យើងអាចធ្វើការប៉ាន់ស្មានបាន ថានឹងមានភ្ញៀវចំនួនប៉ុន្មាន ហើយយើងអាចធ្វើការរៀបចំទុកមុនដូចជា អាហារជាដើម។ វាផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់ក្រុមការងារដើម្បីរៀបចំបម្រើ។ បច្ចេកវិទ្យាជួយសម្រួលការងារជាច្រើនប្រសិនបើការប្រៀបធៀបទៅនឹង អតីតកាលវាជួយបង្កើនអតិថិជនហើយជួយពង្រីកអាជីវកម្មបានច្រើនកន្លែង។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ទំនាក់ទំនង គ្រប់គ្រង និង ប្រតិបត្តិការ លើបុគ្គលិក និងដំណើរការវេជ្ជបណ្ឌិតរបស់អ្នក ដើម្បី ធ្វើឱ្យបង្កើនផលិតកម្ម?
ចំពោះការបង្កើនទីផ្សារយើងធ្វើនៅលើគេហទំព័រផ្ទាល់របស់យើង និង តាមកម្មវិធី Agoda, Booking.com និងគេហទំព័រជាច្រើនប្រភេទទៀត ដើម្បីបង្កើនអតិថិជន។ ចំពោះទំនាក់ទំនងនិងការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស វាផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អ្នកគ្រប់គ្រង និងបុគ្គលិកពេលគឺការចែកចាយ ព័ត៌មាន និងទំនាក់ទំនងគឺមិនចាំបាច់ទាល់តែជួបមុខផ្ទាល់នោះទេ។ តែ យើងអាចប្រើនូវកម្មវិធី Email Whatsapp Facebook Messenger Telegram និងទូរស័ព្ទដើម្បីទំនាក់ទំនង។ ចំពោះការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក អ្នកគ្រប់គ្រងអាចដឹងពីវត្តមាននិងអវត្តមានរបស់បុគ្គលិក។ ពេលមានធុរៈ បន្ទាន់ ពួកគាត់អាចសុំច្បាប់តាមសារអេឡិចត្រូនិក។ ហើយយើងក៏មានភ្ជាប់ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការវិញ្ញាបនបត្រនិងការងាររដ្ឋបាលមួយចំនួនផងដែរ។ ប្រព័ន្ធទាំងនោះត្រូវបានត្រួតពិនិត្យនិងតាមដានដោយអ្នកបច្ចេកទេស

ព័ត៌មានវិទ្យា។ ចំពោះប្រតិបត្តិការក្នុងការបង់ប្រាក់ភ្ញៀវអាចធ្វើការទូទាត់ តាម App ឬក៏តាម Wing តាមរយៈការផ្តល់កូដឱ្យទៅបើកលុយ។ អតិថិជនមិនចាំបាច់ធ្វើដំណើរមកបង់ប្រាក់ទេ។ ក្នុងសណ្ឋាគារយើងមាន ផ្តល់ម៉ាស៊ីនឆ្លុះកាតចំពោះភ្ញៀវពុំបានកាន់សាច់ប្រាក់ ឬក៏អតិថិជន អាច បង់ប្រាក់និងកក់តាមនោះបានជំនួសសាច់ប្រាក់។ ឯប្រាក់ខែរបស់បុគ្គលិក វិញ យើងបានបញ្ជូនផ្ទាល់ទៅគណនីធនាគាររបស់ពួកគាត់លើកលែងតែ បុគ្គលិកខ្លះតែប៉ុណ្ណោះ។

៦. តើអ្វីជាភាពជឿជាក់របស់អ្នក? ហើយអ្នកមានការភាពជឿជាក់មែនឬ ចំពោះការគ្រប់គ្រងវេជ្ជបណ្ឌិតដោយស្រេច បច្ចេកវិទ្យា?
ចំពោះការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិកខ្ញុំមិនក្តាប់សិទ្ធិអំណាចទាំងអស់នោះទេ។ ខ្ញុំ បែងចែករាល់សិទ្ធិអំណាច។ ការសម្រេចចិត្តកម្រិតតូចត្រូវបានផ្តល់សិទ្ធិ ទៅអ្នកគ្រប់គ្រងតាមផ្នែកគ្រប់ៗគ្នា។ ឯការសម្រេចចិត្តការងារធំៗដែល ត្រូវផ្តល់យោបល់ឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមកទើបនាងខ្ញុំធ្វើការមានការសម្រេច ជាក្រោយ។ ទោះបីខ្ញុំជាប្រធានក្តីប៉ុន្តែខ្ញុំមិនដែលដឹកនាំបុគ្គលិក ឱ្យធ្វើតាមខ្ញុំរហូតនោះទេ។ រាល់មានការសម្រេចចិត្តនីមួយៗឬដើម្បី ដោះស្រាយបញ្ហានីមួយៗ ខ្ញុំតែងតែធ្វើការសួរយោបល់ផ្តល់ប្រយោជន៍ យកគំនិតពីគ្នាទៅវិញទៅមកដើម្បីឱ្យការគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុនមានប្រសិទ្ធភាព។ បរិយាកាសបែបនេះនាំឱ្យមានភាពសប្បាយរីករាយព្រោះមិនថាបុគ្គលិកតូច ឬធំមិនខ្លាចក្នុងការបញ្ចេញមតិទៅកាន់អ្នកដឹកនាំហើយគាត់ក៏អាចចូលរួម ផ្តល់មតិយោបល់ដើម្បីភាពរីកចម្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុនផងដែរ។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យវេជ្ជបណ្ឌិត និងបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានសេសនៅក្នុងប្រទេសដែលមានគំនិតនៃសេដ្ឋកិច្ច ឌីជីថលជាមិនខ្លីហើយនិងស្ត្រីមានឥទ្ធិពលក្នុងវិស័យវេជ្ជបណ្ឌិត?
ឌីជីថលនិងបច្ចេកវិទ្យាទំនើបអាចជាបរិបទថ្មីសម្រាប់កម្ពុជាជាពិសេសអ្នក ដែលមានវ័យចំណាស់។ ពួកគេអាចនឹងលំបាកក្នុងការរៀននិងយល់ដឹង អំពីការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទាំងនោះជាពិសេសស្ត្រីដែលភាគច្រើន ត្រូវបានបរិបទសង្គមប្រកាន់ទំនៀមទម្លាប់និងគំនិតចាស់គឺរីល។ គ្រួសារ ខ្លះបើកូនស្រីចង់រៀនផ្នែកព័ត៌មានបច្ចេកវិទ្យាគឺមិនឱ្យរៀនដោយគិតថា ផ្នែកនេះរៀនបានតែមនុស្សប្រុសទេ។ កត្តាសង្គមនិងគ្រួសារជាច្រើន ទៀតបានរារាំងស្ត្រីយើងពីការចូលរួមក្នុងផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា។ ប៉ុន្តែយើងក៏ សង្កេតឃើញថាបច្ចុប្បន្ននេះមានស្ត្រីជាច្រើនយកចិត្តទុកដាក់ច្រើនក្នុងនោះ ក៏មានវិស័យអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យាផងដែរ។ មនុស្សជំនាន់ថ្មីចាប់ផ្តើមឱ្យ តម្លៃនិងលើកកម្ពស់ស្ត្រី និងអភិវឌ្ឍន៍វិស័យបច្ចេកវិទ្យាបន្ថែម។ ដោយឡែក ចំពោះមនុស្សចាស់ភាគច្រើនគិតថាបច្ចេកវិទ្យាមានភាពសំប្លែងហើយមិន ចង់ប្រើប្រាស់។ តាមពិតទៅដំបូងៗខ្ញុំក៏គិតអីចឹងដែរតែពេលសាកល្បង យល់ពីវាខ្ញុំក៏ចាប់ផ្តើមដឹងពីអត្ថប្រយោជន៍របស់វាហើយក៏ព្យាយាមរៀន

ខ្លះ។ យើងមិនចាំបាច់ទាល់តែពូកែខាងបច្ចេកវិទ្យានោះទេយើងគ្រាន់តែដឹងថាបច្ចេកវិទ្យាណាគួរប្រើប្រាស់ដើម្បីសម្រួលជីវិតរស់នៅនិងអាជីវកម្មរបស់យើងឱ្យកាន់តែល្អប្រសើរទៅបានហើយ។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិបែបណា?

ការប្រើបច្ចេកវិទ្យាក្នុងអាជីវកម្មមានគុណសម្បត្តិដូចជាការគ្រប់គ្រងលើទិន្នន័យនិងគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្សមានភាពងាយស្រួលនិងឆាប់រហ័ស។ តួហ្វាំងសណ្ឋាគាររបស់ខ្ញុំរាល់ទិន្នន័យនៃការបង់ប្រាក់ និងព័ត៌មានរបស់ភ្ញៀវទាំងរយៈពេលស្នាក់នៅទាំងយោបល់ផ្សេងៗយើងបានរក្សាទុកក្នុងប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិចហើយទិន្នន័យទាំងនោះជាមូលដ្ឋានសម្រាប់ផ្ទាក់ដឹកនាំ និងបុគ្គលិកសិក្សា និងយកមកកែលម្អព្រមទាំងបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រថ្មីៗដើម្បីឱ្យអាជីវកម្មរបស់យើងកាន់តែមានភាពរីកចម្រើន។ លើសពីនេះទៀតផ្តល់នូវគុណសម្បត្តិដល់អតិថិជនដែរ។ ពួកគាត់មានភាពងាយស្រួលក្នុងការរកទីតាំងសណ្ឋាគារដោយប្រើ Google Map ជាដើម។ សណ្ឋាគាររបស់ខ្ញុំបានសហប្រតិបត្តិការជាមួយក្រុមហ៊ុន Booking.com និង Agoda ផងដែរ។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនោះមានកម្មវិធីដែលអាចឱ្យអតិថិជនស្វែងរកសណ្ឋាគារខ្ញុំបានងាយស្រួល អាចធ្វើប្រតិបត្តិការបង់ប្រាក់ជាមុន និងអាចដឹងពីសោភ័ណភាពនៃបន្ទប់សេវាកម្មដែលផ្តល់ជូនក៏ដូចជាបរិវេណនៃសណ្ឋាគារជាមុនបាន។

ជាគុណវិបត្តិវិញយើងអាចកាត់បន្ថយចំនួនបុគ្គលិកដូចនេះអាចឱ្យពួកគាត់ពិបាករកការងារធ្វើ។ ហើយបើចំពោះម្ចាស់អាជីវកម្មវិញគឺខាតបង់ប្រាក់ចំណេញដោយសារតែត្រូវបង់ប្រាក់កម្រៃជើងសារទៅដល់ក្រុមហ៊ុនដែលនាំអតិថិជនមកឱ្យសណ្ឋាគារមិនថាជាក្រុមហ៊ុន Booking.com Agoda ឬក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍ផ្សេងៗ ឬក្រុមហ៊ុនលក់សេវាកម្មតាមអនឡាញផ្សេងៗនោះទេ។ កម្រៃសេវាប្រើប្រាស់លើកម្មវិធីទាំងនោះ មានតម្លៃថ្លៃផងដែរ។

សម្រាប់ផលវិបាកលើអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំគឺករណីខ្លះមានការភាន់ច្រឡំតម្លៃនិងការកាត់បន្ទប់ដោយសារបញ្ហាបច្ចេកទេសផងដែរ។ ពេលខ្លះអតិថិជនអាចភាន់ច្រឡំព័ត៌មាន និងអាចទទួលបានព័ត៌មានមិនពិតដោយអាចមើលមតិយោបល់ដែលសរសេរដោយជនខឹងខូចដែលចង់បង្កូចឈ្មោះសណ្ឋាគារជាដើម។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មតើត្រូវប្រុងខ្លួនបែបណាក្នុងការយកបច្ចេកវិទ្យាមកដំណើរការក្នុងអាជីវកម្ម? តើអ្នកស្រឡាញ់យ៉ាងណាដែរចំពោះការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាវិញ?

ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មខ្ញុំបានត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មដូចជាប្រជុំក្រុមការងារដើម្បីត្រៀមខ្លួនប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ យើងរស់នៅក្នុងសម័យនេះបើមិនយកបច្ចេកវិទ្យាមកប្រើប្រាស់ទេ គឺយើងនឹងរត់មិនទាន់គេទេហើយក៏មិនអាចឈរជើងជាប់ក្នុងអាជីវកម្មបានដែរ។ បើចង់បានជោគជ័យគឺយើងត្រូវត្រៀមលក្ខណៈឱ្យហើយក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ នៅក្នុងក្រុមការងារយើងមានអ្នកជំនាញ IT ដែលជាអ្នកជួយសម្របសម្រួលប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងបណ្តាញអាជីវកម្ម។ ចំណែកឯបុគ្គលិក ទូទៅវិញស្ទើរតែបានណែនាំឱ្យធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពបច្ចេកវិទ្យាទាំងកម្មវិធីកុំព្យូទ័រ Software និងកម្មវិធីទូរសព្ទ Mobile Application។ រីឯការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យានិងស្ត្រីខ្ញុំគិតថាឌីជីថលជាបរិបទថ្មីសន្លាងសម្រាប់សង្គមខ្មែរ។ ចំណែកវប្បធម៌ចាស់របស់យើងនៅតែជាឧបសគ្គមួយដែរសម្រាប់ស្ត្រីព្រោះស្ត្រីមានទម្លាប់មិនសូវចង់ដឹងអ្វីដែលថ្មីនិងមិនធ្លាប់ដឹងពីមុនមកផង។ ដូច្នេះវាមិនទាន់មានតុល្យភាពនៅឡើយវាវាងបច្ចេកវិទ្យានិងវប្បធម៌។ ទោះយ៉ាងណាក៏បច្ចេកវិទ្យាធ្វើឱ្យស្ត្រីមានឱកាសទទួលបានព័ត៌មានច្រើនសម្រាប់អប់រំ។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ដំបូន្មានខ្ញុំចង់ឱ្យស្ត្រីស្វែងយល់ឱ្យច្បាស់នូវប្រភេទនៃអាជីវកម្មដែលខ្លួនចង់ចាប់ផ្តើមថាតើនោះជាអាជីវកម្មដែលខ្លួនស្រឡាញ់ពិតប្រាកដហើយមានតម្រូវការក្នុងទីផ្សារដែរឬទេ។ វាក៏ពាក់ព័ន្ធផងដែរលើទីតាំងនិងស្ថានភាពនៃតំបន់នីមួយៗ ហេតុនេះទាមទារឱ្យយើងជាអ្នកផ្តួចផ្តើមដំបូងនោះសិក្សាឱ្យបានច្បាស់មុននឹងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មណាមួយ។ ហើយពេលខ្លះ ការដែលយើងសិក្សាតែម្នាក់ឯងយើងអាចជួបនូវហានិភ័យ និងជាកត្តាដែលនាំយើងរួញរាលែងចង់ចាប់ផ្តើម ហើយសម្រេចចិត្តបោះបង់វាចោលតែម្តង។ ការពិតទៅវាទាមទារឱ្យយើងផ្ទាល់មានឆន្ទៈខ្ពស់ និងជឿជាក់ថាយើងអាចដោះស្រាយព្រមទាំងហានិភ័យប្រឈមមុខនឹងកត្តាអវិជ្ជមានទាំងនោះ។ លើសពីនេះទៅទៀតខ្ញុំចង់ឱ្យស្ត្រីចាប់អារម្មណ៍បន្ថែមទៅលើការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងអាជីវកម្មមិនថាជាអាជីវកម្មខ្នាតតូច ឬធ្វើដោយកុំព្យូទ័រចាប់បច្ចេកវិទ្យាមានភាពសំបូរ និងត្រូវចំណាយទុនច្រើន។ ប្រសិនបើយើងមិនសូវយល់ដឹងពីអត្ថប្រយោជន៍របស់បច្ចេកវិទ្យា យើងគួររកអ្នក ជំនាញខាងបច្ចេកវិទ្យាឱ្យជួយ។ សំខាន់យើងត្រូវដឹងឱ្យច្បាស់អំពីហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ និងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មទាំងមូលដើម្បីពន្យល់ទៅអ្នកបច្ចេកទេសទាំងនោះនូវអ្វីដែលយើងចង់បាននិងអ្វីដែលបច្ចេកវិទ្យាអាចធ្វើឱ្យអាជីវកម្មយើងរីកចម្រើន។ [w](#)

“

វាពិតជាមានការចាំបាច់
បំផុតក្នុងការមានទិន្នន័យ
គ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ជំនួយ
ក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្ត
ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់និង
ទាន់ពេលវេលា

លោកស្រី

ចម ក្រសួង

អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន
សោម៉ាគ្រុប

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ចម ក្រសួង មានអាយុ៣៤ឆ្នាំ។ ខ្ញុំបានរៀបអាពាហ៍ពិពាហ៍
១២ឆ្នាំហើយនិងមានកូនស្រីបីនាក់។ នាងខ្ញុំបានទៅបន្តការសិក្សានៅ
សហរដ្ឋអាមេរិកតាំងពីខ្ញុំមានអាយុ៩ឆ្នាំហើយបានបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់
បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងទីផ្សារ បរិញ្ញាបត្រផ្នែកច្បាប់ក្នុងអាជីវកម្ម និង
ផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចទូទៅ។ នាងខ្ញុំបានត្រឡប់មករស់នៅនិងបំពេញការងារនៅ
មាតុប្រទេសវិញហើយនៅឆ្នាំ២០១៨ ខ្ញុំត្រូវបានជ្រើសតាំងជាអគ្គនាយិកា
នៅក្រុមហ៊ុនសោម៉ាគ្រុប។ សោម៉ាគ្រុបមានអាយុកាលជាង១០ឆ្នាំនិង
មានក្រុមហ៊ុនបុត្រសម្ព័ន្ធចំនួន១០ដោយផ្ដោតសំខាន់លើវិស័យអាជីវកម្ម

ចំនួន៦ រួមមានហេដ្ឋារចនាសម្ព័ន្ធ កសិកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម ការអប់រំ បច្ចេកវិទ្យា
ព័ត៌មាននិងប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយ បដិសណ្ឋារកិច្ចនិងអចលនទ្រព្យ។ សោម៉ា
គ្រុបមាននិយោជិតសរុបប្រហែលជា៣០០០នាក់។ ក្រុមហ៊ុនទាំងនេះ
មានដូចជា៖ សោម៉ាហ្វាម ដែលផ្ដោតសំខាន់ទៅលើផលិតផលសាច់គោ
ស៊ីតមាន់ស្រស់ និង(ដូងក្នុងស្រុក)ដែលមានគុណភាពខ្ពស់នៅក្នុងប្រទេស
កម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុនសោម៉ា ខនស្ត្រាក់សិន & ឌីវឡូបមិន មានជំនាញនិង
បទពិសោធក្នុងការរចនាម៉ូដ ការប្រឹក្សាយោបល់ ការជួសជុល ទាំង
ពលកម្ម និងសម្ភារៈ។ សោម៉ាត្រេឌីងបានចាប់ផ្ដើមនាំចេញអង្ករក្នុងឆ្នាំ
២០១១ហើយត្រូវបានគេស្គាល់ថាជាក្រុមហ៊ុននាំចេញអង្ករដែលមាន
គុណភាពល្អបំផុតពីប្រទេសកម្ពុជា។ សោម៉ាអេនធីជី ជាក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់
ថាមពលអគ្គិសនីនិរម្មមានតាមរយៈម៉ាស៊ីនភ្លើង និងថាមពលដែលអាច
ប្រើប្រាស់ឡើងវិញតាមរយៈការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ និងបច្ចេកវិទ្យាដែលមាន
តម្លៃសមរម្យនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ អេស អឹម វេភីញ គឺជាក្រុមហ៊ុន
បច្ចេកវិទ្យាទំនើបនៅកម្ពុជាក្នុងការផ្តល់ជូននូវដំណោះស្រាយចាប់
ពីចម្ងាយតាមរយៈការប្រើប្រាស់ផ្កាយរណប និងយន្តហោះគ្មាន
មនុស្សបើក(ជ្រូន)។ យើងធ្វើការជាមួយអតិថិជនរបស់យើងក្នុងផែនការ
អភិវឌ្ឍន៍កសិកម្ម ការរុករករ៉ែ ការប្រើប្រាស់ និងបំប្លែងថាមពល និងក្នុង
វិស័យផ្សេងៗទៀត។ សាកលវិទ្យាល័យពុទ្ធិសាស្ត្រត្រូវបានបង្កើតឡើង
ក្នុងឆ្នាំ២០០៧ ផ្តល់ជូននិស្សិតនូវជំនាញសុខាភិបាល និងបច្ចេកវិទ្យា
ចំណេះដឹងភាសាអង់គ្លេស វិន័យ និងសីលធម៌ទូទៅដែលជាគុណ
តម្លៃនៃសតវត្សរ៍ ទី២១នេះ។ (ខេមបឌា)ជេវ៉ែ ទ្រែនមីសិនឡាញ
ទទួលខុសត្រូវក្នុងការអភិវឌ្ឍផ្នែកបំប្លែងថាមពល សម្រាប់តំបន់ភាគ
ពាយ័ព្យនៃប្រទេសកម្ពុជា។ C.A.D.I (ស៊ីអេឌីអាយ) គឺជាក្រុមហ៊ុន
កសិកម្មខ្នាតធំដែលជាការវិនិយោគរួមគ្នារវាងក្រុមហ៊ុនស៊ីភី និងសោម៉ា
គ្រុប។ វានឹងក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដំបូងគេនៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍ដែលមាន
កសិដ្ឋានទ្រង់ទ្រាយធំ និងទំនើបបែបនេះ។ សោម៉ាខូប៊ែលកូ វីធើរសីប
ផ្លាយ ក្រុមហ៊ុនដែលជាការវិនិយោគរួមគ្នារវាងក្រុមហ៊ុនសូម៉ាគ្រុប និង
ក្រុមហ៊ុនខូប៊ែលកូ អេកូសូលូសិន(ប្រទេសជប៉ុន)។ ក្រុមហ៊ុននាំមកនូវ
ចំណេះដឹងបទពិសោធអន្តរជាតិនៃបច្ចេកវិទ្យាព្យាបាលទឹក និងប្រព័ន្ធ
ប្រព្រឹត្តិកម្មទឹកសម្រាប់ប្រជាជនកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុននៅសង្កាត់កោះដាច់
បានផ្តល់សេវាភាពឱ្យប្រជាជនប្រមាណ ១២០០០នាក់ ឬ៥០០០គ្រួសារ
មានទឹកស្អាតប្រើប្រាស់គ្រប់គ្រាន់។

២. តើអ្នកប្រុងប្រយ័ត្នយ៉ាងណាចំពោះការបំប្លែង?

សម្រាប់នាងខ្ញុំផ្ទាល់ភាពជោគជ័យសំដៅទៅលើការរស់នៅក្នុងជីវិតមួយ
ដែលមានភាពសុខដុមរមនាមានភាពកក់ក្តៅពីក្រុមគ្រួសារទទួលបាន
ការទទួលស្គាល់គាំទ្រ និងគោរពស្រឡាញ់ពីមនុស្សនៅជុំវិញខ្លួនបាន



ចូលរួមចំណែកផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់សង្គមជាតិនិងអាចធ្វើជាគំរូដល់អ្នកជំនាន់ក្រោយ។ ចំពោះអាជីពការងារ ការដឹកនាំសោម៉ាគ្របទាំងមូលមិនមែនជាការងាយស្រួលនោះទេ។ រយៈពេលពីរឆ្នាំមកនេះ ខ្ញុំបានប្រឹងប្រែងរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធក្រុមហ៊ុនដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមម្តងមួយៗដើម្បីដឹកនាំក្រុមហ៊ុនឆ្ពោះទៅរកភាពរីកចម្រើន និងកសាងកេរ្តិ៍ឈ្មោះក្នុងវិស័យជំនួញ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាទូរគមនាគមន៍បច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាទូរគមនាគមន៍ដែលអាចជួយដល់វិស័យអាជីវកម្មរបស់អ្នកកាន់តែរីកចម្រើន? ឬបែកបាក់?

ពិភពលោកបាននិងកំពុងដើរឆ្ពោះយ៉ាងលឿនទៅរកទំនើបភាវូបនីយកម្ម។ ដូចនេះវាពិតជាមានការចាំបាច់បំផុតក្នុងការមានទិន្នន័យគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ជំនួយក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្ត ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ និងទាន់ពេលវេលា។ ក្នុងការគ្រប់គ្រង ប្រព័ន្ធគណនេយ្យ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងឃ្លាំង ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស យើងបានប្រើប្រាស់នូវប្រព័ន្ធអ៊ីនត្រាណែត (Intranet) ដែលជាប្រភេទប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង Online មួយមានកម្មវិធីជាច្រើនសមស្របសម្រាប់សោម៉ាគ្របក៏ដូចជាក្រុមហ៊ុនដែលជាបុត្រសម្ព័ន្ធរបស់យើង។ កម្មវិធីទាំងអស់នោះបានជួយសម្រួលនិងពន្លឿនប្រតិបត្តិការក្រុមហ៊ុនពិសេសយើងអាចគ្រប់គ្រងទិន្នន័យបានគ្រប់ពេលវេលា ហើយបានចូលរួមចំណែកការពារបរិស្ថានតាមរយៈការកាត់បន្ថយការប្រើប្រាស់ឯកសារជាក្រដាស។ ជាក់ស្តែងនៅក្រុមហ៊ុនសោម៉ាខនស្ត្រាក់សិនការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធអ៊ីនត្រាណែត (Intranet) បានជួយសម្រួលដល់ក្រុមការងារក្នុងការគ្រប់គ្រងគម្រោង ការងាររដ្ឋបាល និងការងារបច្ចេកទេស និងបានពន្លឿនប្រសិទ្ធភាពការងារជាងមុនជាច្រើនដង។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? ឬផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួន

យើងបានប្រើប្រាស់កម្មវិធីផ្សេងៗពីគ្នាទៅតាមក្រុមហ៊ុនបុត្រសម្ព័ន្ធនីមួយៗសម្រាប់ផ្នែកកសិកម្ម យើងបានប្រើប្រាស់អាគ្រីថាស (Agri Task) សម្រាប់គ្រប់គ្រងការដាំដុះ និងផលិតកម្មទាំងមូលយើងប្រើប្រាស់ជ្រូន (Drone) សម្រាប់ធ្វើការត្រួតពិនិត្យសុខភាពរបស់ដំណាំតាមរយៈពណ៌ និងពិនិត្យទៅលើតំបន់ណាដែលយើងត្រូវការបន្ថែមជីឬថ្នាំ ត្រូវបន្ថយឬបន្ថែមទឹក អាចដាក់ជីស្រោចទឹក តាមកម្រិតដែលដំណាំត្រូវការ។ ដូចនេះយើងអាចចាត់វិធានការភ្លាមៗប្រសិនបើមានផ្នែក ឬតំបន់ណាមួយមានភាព ខ្វះខាតឬត្រូវបានបំផ្លាញដោយសត្វល្អិត។ លើសពីនេះយើងបានបំពាក់ឧបករណ៍វាស់ស្ទង់ឧតុនិយម (Weather sensor) ដែលអាចឱ្យ

យើងដឹងច្បាស់ជាមុនពីអាកាសធាតុនៅតំបន់របស់យើង ហើយអាចត្រៀមខ្លួនទុកជាមុនចំពោះបាត់ភូតធម្មជាតិដែលអាចកើតមានឡើង។ ការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទាំងនេះមិនត្រូវការការកម្លាំងពលកម្មច្រើន ដើម្បីចូលពិនិត្យតាមតំបន់នីមួយៗនិងមិនចំណាយពេលវេលាច្រើននោះទេ។ យើងអាចកំណត់បញ្ហាបានលឿន និងចាត់វិធានការបានរហ័ស ដោយគ្រាន់តែមានមនុស្សមួយក្រុមសម្រាប់បញ្ជាទៅលើឧបករណ៍ទាំងនោះ។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ប្រើប្រាស់កំពុងទទួលបានលទ្ធផលល្អបំផុត? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ប្រើប្រាស់កំពុងទទួលបានលទ្ធផលអាក្រក់បំផុត? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ប្រើប្រាស់កំពុងទទួលបានលទ្ធផលមធ្យម?

ពីមុនមកយើងបានប្រើប្រាស់អ៊ីម៉ែលសម្រាប់ធ្វើការទាក់ទងជាមួយក្រុមការងារក្នុងក្រុមហ៊ុនក៏ដូចជាមួយដៃគូសហការ។ ដោយសារភាពងាយស្រួល និងឆាប់រហ័ស យើងបានប្រើប្រាស់បណ្តាញទំនាក់ទំនងសង្គម តេឡេក្រាម (Telegram) សម្រាប់ការទាក់ទងរវាងគ្នានៅក្នុងក្រុមហ៊ុន។ ប៉ុន្តែយើងបានចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មីដែលកំណត់មុខងារជាពិសេសសម្រាប់សោម៉ាគ្រប និងបុត្រសម្ព័ន្ធរបស់យើង គឺអូដូ (Odo)។ អូដូ (Odo) គឺជាកម្មវិធីដែលយើងទើបតែចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់ ហើយត្រូវបានគេស្គាល់ថាជា Open source ERP (ផែនការធនធានសហគ្រាស)។ វាគឺជាវេទិកាមួយដែលក្រុមហ៊ុនអាចប្រើដើម្បីគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការនានា ដូចជាការគ្រប់គ្រងសម្ភារៈនិង ឃ្លាំង ធនធានមនុស្ស ហិរញ្ញវត្ថុ គណនេយ្យ ការលក់ ក្រុមសន្តានា។ ជាបញ្ហាប្រឈម អូដូ (Odo) ជាកម្មវិធីថ្មីសម្រាប់ទាំងអស់គ្នារួមទាំងនាងខ្ញុំផងដែរ។ វាជាជឿនជម្រកដែល មនុស្សតែងតែយល់ថាមានការពិបាកនៅពេលដែលមានការផ្លាស់ប្តូរ។ ប៉ុន្តែដើម្បីអភិវឌ្ឍខ្លួនឯង និងសម្របខ្លួនទៅនឹងការរីកចម្រើននៃពិភពលោក ខ្ញុំជឿជាក់ថាក្នុងរយៈពេលខ្លីខាងមុខនេះសោម៉ាគ្រប និងក្រុមហ៊ុនបុត្រសម្ព័ន្ធ អាចទម្លាប់ខ្លួននឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មីរបស់អូដូ (Odo)។

៦. តើអ្វីជាភាពខ្លាំងរបស់អ្នក? ហើយអ្នកមានការភាពខ្លាំងបែបណាចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

ក្នុងរយៈពេលពីរឆ្នាំមកនេះ នាងខ្ញុំបានចុះធ្វើការជាមួយនាយកប្រតិបត្តិប្រធានផ្នែក បុគ្គលិកគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ ដើម្បីស្វែងយល់ពីរាល់ប្រតិបត្តិការនៃក្រុមហ៊ុននីមួយៗ។ ក្នុងនាមជាគ្រូបង្វឹកដែលធ្វើការលើច្រើនវិស័យមានចំណុចជាច្រើនដែលក្រុមហ៊ុនរបស់យើងអាចរៀនពីគ្នា។ នាងខ្ញុំបានរៀបចំឱ្យបុគ្គលិកក្រុមហ៊ុនទាំងអស់ អាចធ្វើទំនាក់ទំនងផ្តោះប្តូរយោបល់គ្នា និងបង្កើតបណ្តាញទំនាក់ទំនងរវាងគ្រូបង្វឹក និងក្រុមហ៊ុនបុត្រសម្ព័ន្ធ។ ចំពោះការដឹកនាំក្រុមហ៊ុន នាងខ្ញុំដឹកនាំការងារយ៉ាងលម្អិតបន្តិចទៅលើការងារណាដែលទើបតែបង្កើតបន្ទាប់មកទើបប្រគល់សិទ្ធិសម្រេច

នានាឱ្យផ្ទុកដឹកនាំរបស់ក្រុមនីមួយៗតាមលំដាប់ដោយដើម្បីឱ្យពួកគាត់ មានឯករាជ្យភាព។ ប៉ុន្តែនាងខ្ញុំនឹងស្វាគមន៍ជាទីពឹងនៅពេលដែលពួកគាត់ ត្រូវការជំនួយ។ ដូច្នេះការធ្វើទំនាក់ទំនងគឺពិតជាសំខាន់ណាស់។ ជាទូទៅ ពួកយើងធ្វើការទាក់ទងគ្នាតាមរយៈ អូឌូ (Odo)។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានសេសសល់ក្នុងប្រទេស របស់យើងដែលគំនិតនៃ សេដ្ឋកិច្ចថ្មីថ្មីរបស់យើងប្រឆាំងនឹងការរស់នៅតែជាបុរស?
ជាការពិតប្រាកដ និងប្រពៃណីរបស់យើងគឺតម្រូវឱ្យស្ត្រីមើលថែរក្សា ទុកដាក់ផ្ទះសម្បែង និងកូនចៅ។ ស្ត្រីមានតួនាទីច្រើន ជាប្រពន្ធ ជាម្តាយ ជាគ្រូបង្រៀន ជាកូននិងកូនប្រសារដ៏ល្អ ជាពិសេស គឺជាអ្នកទទួលបានបង កិច្ចការងារផ្ទះទាំងអស់។ ប៉ុន្តែតាមពិតទៅស្ត្រីគឺជាសក្ខីដែលមានភាព អស្ចារ្យពីធម្មជាតិ ដែលអាចគ្រប់គ្រងរាល់ការងារក្នុង និងក្រៅផ្ទះបាន យ៉ាងល្អដូចគ្នា។ តែមិនមែនស្ត្រីទាំងអស់សុទ្ធតែហ៊ានប្រថុយនឹងហានិភ័យ ដើម្បីទទួលបានការគាំទ្រពីមនុស្សនៅជុំវិញខ្លួននិងមានភាពក្លាហាន គ្រប់គ្រាន់ដើម្បីដើរចេញពីកញ្ចក់ មកបង្ហាញសមត្ថភាពដែលខ្លួនមាន នោះទេ។ ដូច្នេះពួកគាត់សុខចិត្តទៅផ្ទះធ្វើជាស្ត្រីមេផ្ទះពេញអង្គ។ នាងខ្ញុំ ចង់លើកទឹកចិត្តស្ត្រីម្នាក់ៗ បង្កើតមុខរបរ ឬរៀនជំនាញអាជីព ជាពិសេស ក្នុងវិស័យបច្ចេកវិទ្យាដោយកុំគិតថាវាជំនាញសម្រាប់បុរស។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិបែបណា?
ជាការពិតរាល់បច្ចេកវិទ្យាទាំងអស់សុទ្ធតែមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ។ ខ្ញុំយល់ថាបច្ចេកវិទ្យាបានផ្តល់ភាពងាយស្រួលក្នុងការប្រមូលព័ត៌មាន វិភាគទិន្នន័យ ស្តុកឯកសារ ពន្លឿនការធ្វើការ។ លើសពីនេះយើងអាច កាត់បន្ថយការប្រើកម្លាំងពលកម្មច្រើនមកបង្កាត់បង្រៀនជំនាញបន្ថែម ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពពួកគាត់ពីមួយកម្រិតទៅមួយកម្រិតទៀត។ ជាងនេះទៅទៀតបច្ចេកវិទ្យាក៏ជួយការពារដល់បរិស្ថាន ដោយកាត់ បន្ថយការបោះពុម្ពរាល់ឯកសារដែលត្រូវចុះហត្ថលេខាពីលំដាប់គ្រប់ ជាន់ថ្នាក់។ មួយវិញទៀតយើងអាចប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដើម្បីកែច្នៃ របស់ដែលយើងបានប្រើហើយឬសំរាមមកប្រើម្តងទៀត។ យ៉ាងណាមិញ បច្ចេកវិទ្យាក៏មានភាពអវិជ្ជមានមួយចំនួនដែរដូចជា ទិន្នន័យដែលប្រមូល មកត្រូវការធនធានមនុស្សមកបញ្ចូលផ្សេងផ្ទាត់ ប្រសិនបើមានបញ្ហា លើផ្នែកណាមួយ។ បច្ចេកវិទ្យាពុំមានសមត្ថភាពបែងចែកខុស និងត្រូវ រៀងគ្នា និងមិនគួរ បាន១០០% ដូចមនុស្សនោះទេ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត នៅពេលដែលយើងប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាយូរៗទៅមនុស្សជាតិអាចនឹង បាត់បង់ការទាក់ទងការយកចិត្តទុកដាក់រវាងគ្នានឹងគ្នា។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មតើត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាក្នុងការយក បច្ចេកវិទ្យាមកដំណើរការ?

ដូចអ្នកទាំងអស់គ្នាបានដឹងរួចមកហើយថាឥឡូវនេះយើងស្ថិតនៅក្នុង វិស័យឧស្សាហកម្ម៤។ ក្នុងនាមនាងខ្ញុំជាអគ្គនាយិកាសោម៉ាត្រុប ដែលមាន និយោជិកប្រមាណ៣០០០នាក់ ខ្ញុំត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចក្នុងការយក បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗមកដំណើរការក្នុងក្រុមរបស់យើងនាពេលអនាគតដូចជា Big Data ជាដើម។ យើងអាចធ្វើការប្រមូលព័ត៌មានពីគ្រប់ក្រុមហ៊ុន ឬក្រសួងរដ្ឋបាលសោម៉ាត្រុប ដូចជា សន្ទស្សន៍ហ្វេរីត្រូវនី ឋានានុក្រម ទិន្នន័យរបស់អតិថិជនក្នុងដៃពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់តម្លៃផលិតផលដែលយើងមាន និងព័ត៌មាននានាមករក្សាទុកនិងវិភាគជាទិន្នន័យដែលមានប្រយោជន៍ សម្រាប់ចែករំលែកទៅកាន់គ្រូ និងក្រុមហ៊ុនឬក្រសួងផ្សេងៗដើម្បីជួយយើង ឱ្យក្លាយជាក្រុមហ៊ុនឈានមុខគេមួយនៅក្នុងវិស័យជំនួញ។

១០. តើអ្នកមានជំនួយអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ផ្តើមអាជីវ កម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

នាងខ្ញុំគិតថាពួកគាត់គួរធ្វើការសិក្សាទៅលើជំនាញណាដែលគាត់មាននិង អាចជួយដោះស្រាយបញ្ហាសង្គមបាន។ ហើយគាត់អាចចាប់ផ្តើមពីអាជីវកម្ម ខ្នាតតូចទៅ។ ប៉ុន្តែពួកគាត់ត្រូវគិតពីការរៀបចំគម្រោងផែនការអាជីវកម្ម ឱ្យបានរឹងបន្តិចរួចចាប់ផ្តើមដាក់ពេលវេលាដើម្បីកំណត់គោលដៅ និងត្រៀមចិត្តតំនិតដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដោះស្រាយរាល់ពេលមាន បញ្ហានានា។ ចំពោះបច្ចេកវិទ្យាគ្រាន់តែជាជំនួយប៉ុណ្ណោះ។ យើងពុំអាច និយាយថាបច្ចេកវិទ្យាណាមួយល្អជាងគេសម្រាប់ជំនួញនោះឡើយ។ វា មានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិអាស្រ័យទៅលើតម្រូវការប្រើប្រាស់របស់ បុគ្គលម្នាក់ៗ។ [w](#)



“ខ្ញុំចង់ឱ្យមនុស្សគ្រប់គ្នាចងចាំថាខ្ញុំជាស្ត្រីម្នាក់ដែលមិនខ្លាចធ្វើអ្វីដែលនាងខ្ញុំចង់ធ្វើនិងជាស្ត្រីម្នាក់ដែលប្រថុយនឹងគ្រោះថ្នាក់ដើម្បីសំរេចគោលដៅរបស់នាងខ្ញុំ”

លោកស្រី មាស សុភារម្យ សហស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន ShopRunBack

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ សុភារម្យ មាស អាយុ៣៦ឆ្នាំ។ ក្រៅពីជាសហគ្រិនស្ត្រី ខ្ញុំក៏ជាម្តាយដែលមានកូន២ នាក់ផងដែរ។ ខ្ញុំត្រូវបានចិញ្ចឹមបីបាច់នៅប្រទេសកម្ពុជាដោយឪពុកខ្ញុំ (អតីតឧត្តមសេនីយ៍រងកម្ពុជាបញ្ជាការរងនៃកងយោធពលខេមរភូមិន្ទ) និងម្តាយរបស់ខ្ញុំដែលជាស្ត្រីមេផ្ទះ។ ពួកគាត់បានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការបញ្ជូនខ្ញុំ និងបងប្អូន ទៅសិក្សានៅក្រៅប្រទេស។ ខ្ញុំបានបន្តការសិក្សា នៅប្រទេសបារាំងតាំងពី អាយុ១០ឆ្នាំ។ ខ្ញុំទទួលសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតផ្នែកជំនួញអន្តរជាតិ និងអនុបណ្ឌិតផ្នែកទិញ និងផ្គត់ផ្គង់ពីសាលា Ecole Supérieure de Gestion (ESG) នៅទីក្រុងប៉ារីស។ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ការសិក្សា ខ្ញុំបានចំណាយពេលជាង ១៤ឆ្នាំនៅប្រទេសបារាំង និងសហភាពអឺរ៉ុប។ ខ្ញុំបានចាប់ដៃជាមួយប្តីរបស់ខ្ញុំ បង្កើតក្រុមហ៊ុន ShopRunBack ដែលមានឯកទេសខាងដោះស្រាយផ្នែកដឹកជញ្ជូន និងការផ្គត់ផ្គង់

ទំនិញសម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច និងអ្នកលក់រាយដោយផ្តល់នូវប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា និងជំនាញក្នុងការផ្តល់នូវសេវាកម្មដើម្បីបំពេញតាមការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន និងកាតព្វកិច្ច របស់ពាណិជ្ជករ។ មកដល់ពេលនេះយើងបានផ្តល់សេវាកម្មដល់ប្រទេសចំនួន ៧០ នៅទូទាំងពិភពលោក។ ក្រុមហ៊ុនរបស់យើងបានឈ្នះរង្វាន់ទ្វេដងសម្រាប់ “Logistics Innovation” និង “Grand prix of the Jury” នៅParis Retail week ក្នុងឆ្នាំ២០១៩។ ការរួមបញ្ចូលគ្នានៃការផ្គត់ផ្គង់និងបច្ចេកវិទ្យា បានជួយយើងបង្កើតការសហការជាមួយដៃគូដ៏ធំពីរ៖ ផ្សារនាំមុខគេនៅបារាំង (Casino group) និងដៃគូមួយទៀតគឺ Shenzhen 4PX Express (Alibaba group) នៅសហភាពអឺរ៉ុប និងប្រទេសកម្ពុជា ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈមនៅវិស័យពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិចដែលកំពុងកើនឡើង។

២. តើអ្នកឱ្យនិយមន័យភាពជោគជ័យយ៉ាងដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្នឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណាដែលភាពជោគជ័យ?

តាមគំនិតរបស់ខ្ញុំ ភាពជោគជ័យគឺជាស្ថានភាពនៃគំនិត។ វាគឺជាលទ្ធផលផ្ទាល់ ពីការពេញចិត្តសម្រាប់ ខ្លួនឯង និងការខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងសកម្មភាពប្រចាំថ្ងៃដើម្បីក្លាយជាអ្នកដែលល្អបំផុត។ ភាពជោគជ័យពិតប្រាកដសម្រាប់ខ្ញុំ គឺការសម្រេចបាននូវគោលដៅដែលសំខាន់បំផុតក្នុងជីវិត។ បន្ទាប់ពីរយៈពេល១៤ឆ្នាំ នៅក្នុងពាណិជ្ជកម្មតាមប្រព័ន្ធអេឡិចត្រូនិច និងការផ្គត់ផ្គង់ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច និងទីផ្សារលក់រាយ នៅសហភាពអឺរ៉ុប ខ្ញុំអាចនិយាយបានថាភាពជោគជ័យរបស់ខ្ញុំថ្ងៃនេះគឺទាក់ទងនឹងការនាំយកតម្លៃនៃបច្ចេកវិទ្យានេះមកប្រទេសនៅអាស៊ី និងជាពិសេសប្រទេសកម្ពុជា។ ក្នុងនាមជាសហគ្រិនខ្មែរម្នាក់ខ្ញុំចង់ចូលរួមជាចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍប្រទេសតាមរយៈបច្ចេកវិទ្យាថ្មីនិងឌីជីថល។ ជោគជ័យរបស់ខ្ញុំនៅពេលនេះគឺជះឥទ្ធិពលដល់អាជីវករ និងអ្នកប្រើប្រាស់ក្នុងការធ្វើឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើងនូវការរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាទំនាញរបស់បច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយដល់ខ្ញុំឱ្យអាចវិវត្តន៍មុនអ្នកដទៃបាន?

សព្វថ្ងៃនេះ យើងជួបនឹងឆ្លងកាត់នូវបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗនៅគ្រប់ទីកន្លែង ហើយវាជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងដល់ការ រស់នៅ របៀបគិត និងរបៀបដែលយើងប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា។ សម្រាប់ខ្ញុំបច្ចេកវិទ្យាផ្លាស់ប្តូរការរស់នៅប្រចាំថ្ងៃរបស់យើងទាំងស្រុងដោយជួយឱ្យយើងកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងបង្កើននូវផលិតភាព។ ក្រុមហ៊ុនរបស់យើង មានឯកទេសខាងពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច ដូច្នេះបច្ចេកវិទ្យាគឺជាផ្នែកសំខាន់មួយនៃអាជីវកម្មរបស់យើង។ បច្ចេកវិទ្យាអាចឱ្យយើងផ្លាស់ប្តូរបទពិសោធន៍តាមអ៊ីនធឺណេតសម្រាប់ទាំង

អតិថិជននិងអ្នកលក់រួមបញ្ចូលគ្នានូវបណ្តាញការផ្គត់ផ្គង់ដើរមាំជាមួយប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រជំនាន់ក្រោយ។ ក្រុមហ៊ុនរបស់យើងនៅប្រទេសបារាំងជួយសម្រួលដល់អ្នកលក់រាយតាមអ៊ីនធឺណិត និងនៅទីផ្សារ ដោយផ្តល់ដំណោះស្រាយតាមអ៊ីនធឺណិតដែលផ្តល់ភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជន បង្កើនការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន និងជំរុញការលក់។ បច្ចេកវិទ្យាមានសារៈសំខាន់ណាស់នៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់យើង ដែលនៅក្នុងនោះមានប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការដឹកជញ្ជូន (Transportation Management System), ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងឃ្លាំង (Warehouse Management System) និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការផ្ទេរទំនិញមកវិញ(Returns Management System)។ យើងបានផ្តល់នូវគុណភាពផ្នែក និងភាពល្អប្រសើរសម្រាប់អតិថិជនការគ្រប់គ្រងទីផ្សាររបស់យើង និងការផ្តល់នូវការបង្កើតថ្មីជាបន្តបន្ទាប់លើវិស័យពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិចនិងការផ្គត់ផ្គង់។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជួយដើរតួនាទីការពារទិន្នន័យរបស់អ្នកមែនឬទេ? ហើយដោយរបៀបណា? តើបច្ចេកវិទ្យាបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? តើអ្នកអាចផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនបានទេ?

បច្ចេកវិទ្យាគឺជាផ្នែកសំខាន់បំផុតក្នុងការអភិវឌ្ឍ និងការរីកចម្រើនសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់យើង។ នៅពេល និយាយអំពីពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច វាមិនត្រឹមជាដំណើរការក្នុងការដឹកជញ្ជូនទំនិញ បន្ទាប់ពីការបញ្ជា ទិញតាមអ៊ីនធឺណិតប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែវាក៏ពាក់ព័ន្ធនឹងការដឹកជញ្ជូនទំនិញដល់អតិថិជនផងដែរ។ ការ បញ្ជូនទំនិញត្រឡប់មកវិញទៅកាន់រោងចក្រ ដោយសារតែកំហុសក្នុងការដាក់បញ្ជូន ឬការបញ្ជាទិញ ខុស។ ភ្ជាប់ទៅនឹងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់យើង យើងបានធ្វើការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាផ្សេងៗគ្នា ដូចជា៖

- ដើម្បីគ្រប់គ្រងបណ្តាញក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន យើងប្រើប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការដឹកជញ្ជូន (TMS)ជា ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ជួយបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការធ្វើផែនការដឹកជញ្ជូន រួមទាំងការបំបែកការបញ្ជាទិញប្រភេទផ្សេងៗដឹកជញ្ជូនការជ្រើសរើសក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូន និងការដាក់ទំនិញបញ្ចូលគ្នា។
- ដើម្បីគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការដឹកជញ្ជូនរបស់យើង យើងប្រើប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងឃ្លាំង (WMS) ជាប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាដើម្បីគ្រប់គ្រង និងត្រួតពិនិត្យដំណើរការក្នុងឃ្លាំងតាំងពីពេលទំនិញចូលឃ្លាំងរហូតដល់ទំនិញត្រូវបានដឹកជញ្ជូនទៅដល់ដៃអ្នកលក់រាយ។
- ដើម្បីគ្រប់គ្រងលំហូរត្រឡប់របស់យើង យើងប្រើប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងការវិលត្រឡប់ (RMS) ការរួម បញ្ចូនប្រព័ន្ធកម្មវិធី TMS & WMS ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពដំណើរការនៃការបញ្ជូនទំនិញត្រឡប់មកវិញការសងប្រាក់ជូនអតិថិជនវិញក្នុងពេលវេលាដ៏លឿន និងបញ្ជូនផលិតផលដែលត្រឹមត្រូវទៅកាន់ទីផ្សារលក់ឱ្យបានលឿនបំផុត។ វិស័យពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិចខ្លះការជឿទុកចិត្តជាពិសេសនៅកម្ពុជា។ បច្ចេកវិទ្យារបស់យើងជួយ

ឱ្យយើងទទួលបាននូវការជឿទុកចិត្តនេះដោយផ្តល់នូវបទពិសោធន៍ងាយស្រួលសម្រាប់អតិថិជនរបស់យើង។ ដោយមិនត្រូវការប្រើប្រាស់អ្វីមែនការហៅតាមទូរស័ព្ទ ឬការទាក់ទងដោយផ្ទាល់បច្ចេកវិទ្យារបស់យើងអាចផ្តល់ឱ្យអតិថិជននូវដំណើរការដោយរលូនពី A ដល់ Z។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ទំនាក់ទំនងគ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិក និងដំណើរការពាទិសកម្មរបស់អ្នកដើម្បីធ្វើឱ្យបង្កើនផលិតកម្ម?

សព្វថ្ងៃនេះ យើងមានក្រុមការងារនៅប្រទេស២ផ្សេងគ្នាគឺកម្ពុជានិងបារាំង។ ដូច្នេះដើម្បីឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងទំនាក់ទំនងផ្ទៃក្នុងរបស់យើង យើងប្រើឧបករណ៍ទំនាក់ទំនងជាក្រុមដូចជាកម្មវិធី “SLACK” ឬការប្រជុំតាមវីឌីអូដោយប្រើSKYPE ។ យើងធ្វើការបំបែកចែកការងារជាក្រុមសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងគម្រោងនីមួយៗ ដើម្បីជៀសវាងការយល់ច្រឡំ និងបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការងារ។ សម្រាប់ទំនាក់ទំនងខាងក្រៅ ជាមួយដៃគូសហការរបស់យើងឧទាហរណ៍សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនចិន យើងប្រើកម្មវិធីផ្ញើសារ WeChat។ សម្រាប់ទ្វីបអឺរ៉ុប យើងប្រើប្រាស់កម្មវិធី WhatsApp ឬ Telegram។ កម្មវិធីទាំងនោះជួយយើង ក្នុងការ បែងចែកតាមគម្រោង និងផ្នែកនីមួយៗដែលងាយស្រួលក្នុងគ្រប់គ្រង និងផ្តល់ឱ្យយើងនូវប្រវត្តិនៃការជជែកពិភាក្សាដើម្បីធ្វើការត្រួតពិនិត្យ និងឯកសារយោង។

៦. តើវិស័យភាពជីកនាំរបស់អ្នក? ហើយអ្នកមានការភាពជីកនាំបែបណាចំពោះការគ្រប់គ្រងពាទិសកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

របៀបដឹកនាំរបស់ខ្ញុំគឺ ត្រូវទុកផ្លូវសម្រាប់ការត្រួតពិនិត្យ និងបង្កើតទំនាក់ទំនង ពីថ្នាក់ក្រោមដល់លើដោយឆ្លងកាត់បណ្តាញគ្រប់គ្រងស្ថាប័នទាំងមូលដោយមានការវាយតម្លៃលើកទឹកចិត្ត និងការដាក់វិន័យសម្រាប់ក្រុមការងាររបស់ខ្ញុំទាំងអស់។ ខ្ញុំតែងតែផ្តោតលើការដោះស្រាយចំពោះបញ្ហាដែលកើតឡើង និង ជួយបង្កើតនូវវប្បធម៌ដែលគួរឱ្យចង់បាននៅក្នុងបរិយាកាសធ្វើការនៅក្រុមហ៊ុន។ សម្រាប់សតវត្សរ៍ទី២១នេះក្រុមហ៊ុនចាំបាច់ត្រូវផ្លាស់ប្តូរក្នុងល្បឿនលឿនដើម្បីរក្សាការប្រកួតប្រជែង និងឆ្លើយតបនឹងបញ្ហា និងបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ ដូច្នេះក្នុងនាមជាអ្នកដឹកនាំរបស់ក្រុមហ៊ុនវាពិតជាសំខាន់ណាស់ដែលយើងត្រូវធ្វើការផ្លាស់ប្តូរទិសដៅទៅតាមស្ថានភាព។ ដូចនេះភាពបត់បែនគឺជាគន្លឹះ។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យពាទិសកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យាពាទិសសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងខ្ញុំនិងគំនិតនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលជាបរិមាណឌីជីថលរបស់ប្រទេសកំរើននៅតែខ្វះខាត?

ស្ត្រីគ្រប់រូបមានកន្លែងរបស់នាង ហើយមានសមត្ថភាពធ្វើរឿងអស្ចារ្យក្នុង

វិស័យណាមួយ។ នាងគ្រាន់តែត្រូវការការលើកទឹកចិត្ត និងបណ្តុះបណ្តាល។ នៅក្នុងប្រទេសរបស់យើង ក្មេងជំនាន់ក្រោយ តំណាងឱ្យប្រជាជនភាគច្រើន។ មនុស្សជំនាន់នេះដឹងអំពីការរៀន ហើយអាចទទួលបានឱកាសកាន់តែច្រើននៅក្នុង ពិភពឌីជីថល។ ឧទាហរណ៍មួយចំនួននៃឱកាសថ្មីៗដែលនាំមកដោយបច្ចេកវិទ្យាមាន e-commerce, food delivery, e-payment និងកម្មវិធីកំណត់ការធ្វើដំណើរជាដើម។ ខ្ញុំជឿជាក់ថាយើងត្រូវការអប់រំ ប្រជាជនតាមរយៈសកម្មភាពដែលពួកគេធ្លាប់ស្គាល់។ ប្រសិនបើ “go digital” កាន់តែមានភាពងាយ ស្រួលនោះ ប្រជាជននឹងព្យាយាមសន្សឹមៗ ប៉ុន្តែតែងតែមានការផ្លាស់ប្តូរទៅមុខ។ ពួកគេនឹងយល់ព្រមទទួលយកនិន្នាការថ្មីនិងរបៀបនៃការរស់នៅដែលរួមចំណែកបង្កើនដល់សេដ្ឋកិច្ចជាតិ។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិបែបណា?

បច្ចេកវិទ្យាបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជួយនិងជំរុញការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មតាមរយៈបច្ចេកវិទ្យាទំនើបនាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ យើងអាចទទួលបានព័ត៌មានងាយស្រួល បង្កើនការបង្កើតថ្មី និងការច្នៃប្រតិទិន និងធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវទំនាក់ទំនង និងផលិតភាព។ យើងអាចសន្សំសំចៃពេលវេលា និងទទួលបានការពេញចិត្តពីអតិថិជនតាមរយៈប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាតាមដាន ក្នុងកំឡុងពេលដំណើរការទាំងមូលតាំងពីការបញ្ជាទិញត្រួតពិនិត្យមើលលើគុណភាពពួកគេបញ្ជូនទៅឃ្លាំងទំនិញទៅដល់ដៃរបស់អតិថិជនដោយ មិនចាំបាច់ចំណាយពេលធ្វើការត្រួតពិនិត្យដោយផ្ទាល់នៅហាងឬទំនាក់ទំនងមកកាន់ក្រុមហ៊ុនដើម្បីត្រួតពិនិត្យស្ថានភាពទំនិញ។ ផ្ទុយទៅវិញប្រសិនបើការប្រើប្រាស់មិនបានត្រឹមត្រូវនិងមិនបានបំពេញបន្ថែមធនធានមនុស្សនោះទៅនឹងធ្វើឱ្យរញ្ជួយរំព្វើនូវដំណើរការទាំងមូលដោយសារតែប្រព័ន្ធស្វ័យប្រវត្តិកម្ម។ ប្រសិនបើមនុស្សបញ្ចូលលេខកូដឬប្រព័ន្ធនិងម៉ាស៊ីននឹងធ្វើតាមការណែនាំទាំងនោះហើយនៅចុងក្រោយគឺការប្រគល់ផលិតផលខុសដែលនាំទៅដល់ការពន្យារការចែកចាយទំនិញទៅឱ្យអតិថិជន។

៩. គុណសម្បត្តិអាជីវកម្មតើត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាក្នុងការយកបច្ចេកវិទ្យាមកដំណើរការក្នុងអាជីវកម្ម?

ក្រុមហ៊ុនរបស់យើងផ្តល់នូវវេទិកាបច្ចេកវិទ្យា និងសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនក្នុងពេលតែមួយ។ ដើម្បីរក្សាការ ប្រកួតប្រជែង ផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ និងជាយុទ្ធសាស្ត្រសំខាន់សម្រាប់យើង។ យើងបានធ្វើការវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យាយ៉ាងច្រើន។ ក្រុមបច្ចេកវិទ្យារបស់យើងកំពុងធ្វើការអភិវឌ្ឍផលិត ផលរបស់យើងឱ្យកាន់តែល្អប្រសើរជាប្រចាំថ្ងៃដើម្បីកែលម្អនិងធ្វើតាមតម្រូវការទីផ្សារ ប៉ុន្តែយើងក៏ត្រូវប្រណាំងប្រជែងជាមួយដៃគូ

ប្រកួតប្រជែងរបស់យើងនៅក្នុងវិស័យតែមួយផងដែរ។ ផែនការអនាគតរបស់យើង គឺការបង្កើតបណ្តាញដឹកជញ្ជូននៅតំបន់អាស៊ីអាគ្នេយ៍។ យើងកំពុងស្ថិតនៅក្នុងដំណាក់កាលរៀបចំប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាឱ្យសមស្រប ក្នុងការប្រើប្រាស់សម្រាប់ទីផ្សារអាស៊ីអាគ្នេយ៍ ជាមួយក្រុមបច្ចេកវិទ្យា របស់យើង។ ពិសេសជាងនេះទៅទៀតគឺ ការសហការរបស់យើងជាមួយក្រុមហ៊ុន 4PX ដែលជាកម្មសិទ្ធិមួយផ្នែករបស់ក្រុមហ៊ុនអាឡីបាបាគ្រុប (Alibaba Group) និងក្រុមហ៊ុន SingPost ដែលជាផ្នែកមួយ នៃក្រុមហ៊ុន Alibaba Cainiao Logistics ដែលផ្តល់ជាការបើកផ្លូវឱ្យយើងជួយឱ្យប្រទេសកម្ពុជាក្លាយជាមជ្ឈមណ្ឌលប្រចាំតំបន់ សម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិចនៅអាស៊ីអាគ្នេយ៍។ យើងនឹងផ្តល់ការបណ្តុះ បណ្តាលដល់សហគ្រាសធុនតូចនិង មធ្យមរបស់កម្ពុជា ឱ្យចេះលក់ផលិតផលរបស់ពួកគេតាមអ៊ីនធឺណិតនិងជួយបើកផ្លូវផលិតផលរបស់ពាណិជ្ជករពិភពលោកមកក្នុងទីផ្សារកម្ពុជា។ ផ្នែកមួយនៃផែនការយៈ ពេលវែងរបស់យើង គឺបង្កើតនិងពង្រឹងក្រុមការងារបច្ចេកវិទ្យាក្នុងស្រុកមួយ ដែលនឹងមាំគ្រប់គ្រាន់ដើម្បី ប្រយុទ្ធនឹងសមាភូមិនេះ។ មូលហេតុនេះហើយដែលជំរុញឱ្យយើងជួលអ្នកជំនាញហេន មកពីប្រទេស ចិន ឬអឺរ៉ុប ដើម្បីធ្វើការបណ្តុះបណ្តាលដល់ដៃគូក្នុងស្រុក និងក្រុមការងារបច្ចេកវិទ្យាក្នុងស្រុករបស់យើង។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

មុនពេលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម វាជាការសំខាន់ណាស់ដែលត្រូវដឹងថាអ្នកជានរណាជំនាញរបស់អ្នកហើយជាពិសេស ពេលវេលាដែលអ្នកមាន។ ក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រី អ្នកត្រូវចេះគ្រប់គ្រងពេលវេលារបស់អ្នករវាងគ្រួសារ និងការងាររបស់អ្នក។ ជាជំហានដំបូងគឺ ត្រូវកំណត់ថាតើអាជីវកម្មប្រភេទណាដែលសក្តិសមនឹងអ្នកវិភាគទីផ្សារ និងធ្វើការវិភាគរួមគ្នាជាផែនការអាជីវកម្មដើម្បីកំណត់ថាតើគំនិតរបស់អ្នកអាចមានឱន្តភាពចំណេញហើយជាពិសេសអាចជះឥទ្ធិពល និងផ្លាស់ប្តូរជីវិតមានសម្រាប់ជីវិតមនុស្សដទៃនិង ដើម្បីឱ្យប្រាកដថាបច្ចេកវិទ្យាអាចបើកដំណើរការ និងអាចផ្លាស់ប្តូរជីវិតមានសម្រាប់អាជីវកម្មរបស់អ្នក។ មិនថាឧស្សាហកម្មអ្វីក៏ដោយដែលអ្នកកំពុងធ្វើ អ្នកត្រូវធ្វើការសិក្សាពីបច្ចេកវិទ្យាបច្ចុប្បន្នដូចជាការចែក រំលែកទិន្នន័យពីព្រោះភាពជោគជ័យនៃផលិតភាពបច្ចុប្បន្ន អាចទាក់ទងនឹងការចែករំលែកព័ត៌មានបានភ្លាម។ បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់និងបង្កើនផលិតភាពសម្រាប់ពិភពលោកនិងទីផ្សារសាកលភ្ជាប់នឹងយកម្មនេះ។ ឧទាហរណ៍ការប្រើស្ត្រីស៊ីអ៊ីដេអូ និងឧបករណ៍ធ្វើការសហការជាមួយកម្មវិធីធនាគារប្រើប្រាស់តាមអ៊ីនធឺណិតប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ឬ Google ជួយបង្កើនការសហការរបស់អ្នកជាមួយក្រុមការងារឱ្យប្រសើរ ជាងមុន សម្រាប់ការចែករំលែកឯកសារ អ៊ីមែល ឬរបៀបវារៈ។ [W](#)

“
 ក្តីសង្ឃឹមគឺជាអាហារល្អបំផុត
 ដើម្បីបង្កើនថាមពល ភាព
 អត់ធ្មត់គឺជាឧបករណ៍ល្អ
 បំផុតដើម្បីទទួលបានភាព
 ជោគជ័យ។

លោកស្រី

ប៊ី មុនី

សហស្ថាបនិក និងអគ្គនាយិកា
 ក្រុមហ៊ុនអេមរ័យស៍
 Amru Rice

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ប៊ី មុនី អាយុ៣៣ឆ្នាំ ជាម្ចាស់របស់កូនពាន់។ នាងខ្ញុំមាន
 បទពិសោធជាង១០ឆ្នាំ លើផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ផ្នែកគណនេយ្យនិងផ្នែកនាំចេញ
 រួមទាំងផ្នែកប្រតិបត្តិការ។ បច្ចុប្បន្ន នាងខ្ញុំគឺជាអគ្គនាយិកាគ្រប់គ្រង និងជាសហ
 ស្ថាបនិកនៃក្រុមហ៊ុនអេមរ័យស៍ Amru Rice ដែលជាក្រុមហ៊ុនដែលបាន
 វិនិយោគលើរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវ រោងចក្រកែច្នៃអង្ករ និង រោងចក្រ រំលែងអង្ករ
 សម្រាប់នាំចេញ និងជាអ្នកផ្គត់ផ្គង់អង្ករស្រស់ជាងគេក្នុងប្រទេសទៅកាន់
 ទីផ្សារអន្តរជាតិ។ ដោយបទពិសោធន៍ដ៏ច្រើននិងភាពឆ្លាតវៃក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម
 និងការគ្រប់គ្រងមនុស្ស បច្ចុប្បន្ននេះនាងខ្ញុំមានសមត្ថភាពក្នុងការគ្រប់គ្រង
 បុគ្គលិកជំនាញជាន់ខ្ពស់ជាង៣៥នាក់ និងបុគ្គលិក ធម្មតា២៥០នាក់ នៅក្នុង

រោងចក្រចំនួនបីកន្លែង។ ជាងនេះទៅទៀត Amru Rice រួមចំណែកបង្កើត
 ការងារជាង៦០០០កន្លែង សម្រាប់គ្រួសារកសិករម្នាក់ៗដែលមានប្រាក់ចំណូល
 ទាប។ ការដឹកនាំដោយមានគោលដៅ និងផែនការរៀបចំល្អ ធ្វើឱ្យនាងខ្ញុំឈ្នះ
 បានពានរង្វាន់សហគ្រិនស្រ្តីយក្សក្នុងឆ្នាំ២០១៧ និងជាបេក្ខជន
 សម្រាប់កម្មវិធី Global Entrepreneurship ដែលរៀបចំឡើងដោយរដ្ឋាភិបាល
 អាមេរិក និងឥណ្ឌាឆ្នាំ២០១៧។ ជាងនេះទៅទៀត នាងខ្ញុំក៏ត្រូវបានជ្រើសរើស
 ជាគណៈកម្មាធិការសមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៃក្រុមហ៊ុនសាជីកម្មសហគមន៍
 នីកសិកម្មកម្ពុជា (Cambodia Agriculture Cooperative Cooperation)
 ដែលជាក្រុមហ៊ុនផ្សារភ្ជាប់រវាងអ្នកផលិតកម្ម និងរដ្ឋ (Model 4ps) ផងដែរ។

២. តើអ្នកចង់យល់ពីការសាងសង់យ៉ាងដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្នឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណានៃការសាងសង់?

តាំងពីនាងខ្ញុំបានចាប់ ផ្តើម អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ នៅឆ្នាំ២០១០ រហូតមកដល់
 បច្ចុប្បន្ននេះ អ្វីដែលធ្វើឱ្យនាងខ្ញុំមានយល់ថាជោគជ័យនោះគឺ ខ្ញុំបាន
 ចូលរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍ Amru Rice ពីអាជីវកម្មដែលមានបែប
 គ្រួសារ មកជាក្រុមហ៊ុនដែលមានរចនាសម្ព័ន្ធ និងត្រូវបានទទួលស្គាល់ថាជា
 ក្រុមហ៊ុនដែលមានស្តង់ដារ ក្នុងការគ្រប់គ្រងល្អ តាមរយៈការធ្វើសវនកម្ម
 រៀងរាល់ឆ្នាំ ដោយក្រុមហ៊ុនធ្វើសវនកម្មអន្តរជាតិ (EY & PwC)។ Amru
 Rice ក៏ត្រូវបានទទួលស្គាល់ថាជាក្រុមហ៊ុនដែលចូលរួមទទួលខុសត្រូវសង្គម
 (Corporate Social Responsibility) និងត្រូវបានចុះផ្សាយក្នុងវេបសាយ
 database GRI (Global Report Initiative) ផងដែរ ។ សូមបញ្ជាក់ថា
 នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាមានតែពីរក្រុមហ៊ុន ប៉ុណ្ណោះ ដែលទទួលបានការទទួល
 ស្គាល់ជាសកលគឺក្រុមហ៊ុន Amru Rice និងធនាគារ Acleda Bank PLC។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាទិន្នន័យនៃបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយដល់ខ្លួនឱ្យទៅលើកម្ពស់អ្នកកាន់តែរីកចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?

ជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យា ៤.០ គ្រប់យ៉ាងអាចធ្វើបានទៅលឿនជាងមុនដោយ សារ
 ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាអ៊ីនធឺណិត ក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា ក៏ដូចជាការគ្រប់គ្រង
 ទិន្នន័យផ្សេងៗ ដែល អនុគ្រោះ ដល់ការរៀបចំប្រព័ន្ធការងារបានស្រួល និងរហ័ស។
 បច្ចេកវិទ្យា បាននាំមកនូវភាពងាយស្រួល ក្នុងប្រតិបត្តិការការណ៍ ទាំងកិច្ចសន្យា
 កសិកម្ម ការគ្រប់គ្រងទិន្នន័យផលិតកម្ម និងពិសេសការ គ្រប់គ្រងព័ត៌មានក្រុមហ៊ុន
 និងកាត់បន្ថយដំណើរការនៃការងារស្មុគស្មាញជាច្រើនពី ប្រតិបត្តិការ ដោយដៃ។
 ឧទាហរណ៍៖ ដូចជាកម្មវិធី Farmforce និងបច្ចេកវិទ្យា BlockRice ដើម្បីភ្ជាប់
 ខ្សែ សង្វាក់ទាំងអស់ (អ្នកដាំដុះ អ្នកនាំចេញ និងអ្នកទិញ) រួមគ្នាជាមួយប្រព័ន្ធ
 ទិន្នន័យរួមមួយ ដែលឱ្យ អ្នកហូបដឹងពី ប្រភពផលិតផលដែលអាចជឿជាក់បាន។
 ក្រៅពីនេះយើងបានវិនិយោគទៅលើម៉ាស៊ីនស្វ័យប្រវត្តិសម្រាប់ប្រតិបត្តិការនៃ
 ការផលិតទាំងមូល ចាប់ពីដំណើរការនៃការកិនស្រូវ (ការ បំបែកស្រូវ ការធ្វើឱ្យ
 សស្អាត ឬដុសខាត់ការដាក់បញ្ចូលតាមលំដាប់ នូវភាពសន្តិសុខនិង ថ្លឹង ទម្ងន់



អង្គ) ដើម្បីធ្វើការវេចខ្ចប់ផែនការទុកនិងនាំចេញ។ គួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍សូម្បីតែ របៀបដែលយើងលក់ផលិតផលនិងមធ្យោបាយនៃការប្រាស្រ័យទាក់ទង ក៏បានផ្លាស់ប្តូរនិងមានភាពងាយស្រួលជាងមុន ដោយសារតែតួនាទីរបស់សាយ និងបណ្តាញសង្គមដើម្បីជួយផ្សព្វផ្សាយនិងបង្ហាញថាយើងជានរណាហើយ មានអតិថិជនថ្មីដែលពួកគេអាចភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងមកយើងគ្រប់ពេល។ ប្រព័ន្ធ បច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះ បានជំរុញអាជីវកម្មទាំងអស់បានរីកចម្រើនទៅក្នុងទីផ្សារ។ អត្រាកំណើន៣០% ប្រចាំឆ្នាំ២០១៩ បាននាំក្រុមហ៊ុនយើងឱ្យឈានដល់ គោលដៅហើយហួសពីការរំពឹងទុក។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍កម្មរបស់អ្នកមែនទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាននេះជួយអ្នកប្រើប្រាស់ សូមផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនផង

ប្រសិនបើយើងធ្វើការប្រៀបធៀបប្រតិបត្តិការដោយដៃកាលពីពេលមុន នឹង ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានដែលមានឈ្មោះថា Farmforce នាពេលឥឡូវនេះ យើងឃើញថាផលិតកម្មបានកើនឡើង។ កម្មវិធីនេះត្រូវបានបង្កើតឡើងនិង គាំទ្រដោយ IFC (International Financail Corporation) ហើយផ្លាស់ប្តូរ ទៅតាមផលិតផល និងកិច្ចប្រតិបត្តិការរបស់យើង ដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហា ស្តុកស្ត្រានៃការបំពេញក្រដាសស្នាមដើម្បីស្ងៀមស្ងួតដើមនិងពេលវេលា និងបង្កើនផលិតភាព។ នៅក្រោមការធ្វើកសិកម្មតាមកិច្ចសន្យាប្រកបដោយ ភាពឆ្លាតវៃកសិករអាចចុះពីតំបន់ទាំងអស់អំពីប្រភេទគ្រាប់ពូជនិងទំហំ ដំណាំរបស់ពួកគេ និងទិន្នផលប៉ាន់ស្មានដែលមានអត្ថប្រយោជន៍ ដល់ ការធ្វើផែនការនិងគ្រប់គ្រងថវិកាដើម្បីផ្គត់ផ្គង់សមត្ថភាពខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ របស់យើងជាមួយខ្សែសង្វាក់ទីផ្សារទាក់ទងនឹងការបំពេញតាមច្បាប់និង ស្តង់ដារតម្រូវការរបស់សហភាពអឺរ៉ុប(សហភាពអឺរ៉ុប)។ ឧទាហរណ៍វាជា ការលំបាកសម្រាប់កសិករជាច្រើនដែលមិនដឹងពីរបៀបសរសេរ និងកត់ត្រា ស្តុករបស់ពួកគេប៉ុន្តែគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ កសិករមានភាពងាយស្រួលក្នុងការ ប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទដើម្បីបញ្ចូលព័ត៌មានរបស់ពួកគេសូម្បីតែអ្នកខ្លះដែលមិនដឹង ពីរបៀបប្រើប្រាស់ប៉ុន្តែក្នុងរបស់ពួកគេអាចជួយបាន។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជួយអ្នកប្រើប្រាស់ដើម្បីដំណាក់កាលគ្រប់គ្រង និង ប្រតិបត្តិការរបស់អ្នក និងដំណើរការអភិវឌ្ឍន៍កម្មរបស់អ្នក?

បច្ចេកវិទ្យាក្នុងការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុគណនេយ្យ ERP (Enterprise Resource Planning) គឺជាកម្មវិធីដំណើរការបន្តដែលទាមទារឱ្យគ្រប់ផ្នែកទាំង អស់ដំណើរការបានល្អជាប្រព័ន្ធនិងបង្កើត របាយការណ៍ត្រឹមត្រូវដែលងាយ ស្រួលធ្វើសំនុំកម្មប្រចាំថ្ងៃ។ បច្ចុប្បន្នការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា មានភាពងាយ ស្រួលនៅខាងក្នុងនិងខាងក្រៅដោយសារតែស្ថាពរមានកម្មវិធីធ្វើសារជា ច្រើន ដោយភ្ជាប់អ៊ីនធឺណិតហើយ យើងអាចប្រើដើម្បីផ្ញើសារឬហៅទូរស័ព្ទ ហើយថែមទាំងអាចបើកកិច្ចប្រជុំពីចម្ងាយបានទៀតផងប្រសិនបើយើងមិន

មានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់។ នៅក្នុងកម្មវិធី software របស់យើង មានកម្មវិធី ច្រើនដើម្បីជំរុញជាមួយក្រុម ទាំងអស់សម្រាប់ ការប្រាស្រ័យ ទាក់ទងប្រចាំ ថ្ងៃនិងសម្រាប់ការបញ្ជាក់ចុងក្រោយដែលយើងប្រើអ៊ីមែល។ ទោះយ៉ាងណា ក៏ដោយ យើងពិតជាអាច បត់បែនបានសម្រាប់វិធីនៃការទំនាក់ទំនង ដោយផ្អែកលើចំណង់ចំណូល ចិត្តរបស់ដៃគូដទៃទៀត ដូចជាដៃគូស្និទ្ធកុំភក្តិ លក់ចិត្តទំនាក់ទំនងតាមរយៈតេឡេក្រាម។ នៅក្នុង រោងចក្រខ្ញុំប្រើស្វ័យប្រវត្តិកម្ម សម្រាប់រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់យើងដែលអាចចូលប្រើបានជាមួយទូរស័ព្ទដើម្បីងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការផលិតកម្មរបស់យើង។

៦. តើវិធីសាស្ត្រដំណាក់កាលរបស់អ្នក ហើយអ្នកមានភាពជំនាញបែបណាចំពោះ ការគ្រប់គ្រងអភិវឌ្ឍន៍កម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

យើងដឹកនាំដោយផ្លាស់ប្តូរមនុស្សឱ្យក្លាយជាអ្នកដឹកនាំក្នុងការបំពេញការងារ របស់ពួកគេ និង វិវឌ្ឍន៍ភាពល្អបំផុតនៃពួកគេ។ នៅក្នុងចំណុចនេះការផ្លាស់ប្តូរ យើងសំដៅទៅលើដំណើរការ នៃ ការផ្លាស់ប្តូរផ្គត់ផ្គង់របស់ពួកគេពីរបៀប ដែលពួកគេគិតដោយមានភាពងាយស្រួល និងការរីកចម្រើនដូចដែលយើង បានដឹងហើយថា និយោជកកម្ពុជាវ័យក្មេងរបស់យើងសព្វថ្ងៃមិនសូវសកម្ម ឬ ប្រកាន់គំនិតសុទ្ធិនិយមដូចជានាសម័យមុនទេ។ នោះហើយជាមូលហេតុដែល យើងដាក់បញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាដើម្បីជួយដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ។ ជាមួយនឹង កម្មវិធីរបស់យើងផ្ទាល់ - អេមអិ - ធ្វើការជាប្រព័ន្ធ ដែលអនុញ្ញាតអោយនិយោ ជករបស់យើងមានគណនីចូលប្រើប្រាស់ខុសគ្នាដោយផ្អែកលើការកិច្ចមុខងារ របស់ពួកគេ។ ដូច្នេះប្រសិនបើអ្នកប្រើប្រាស់ណាម្នាក់ មិនបានបំពេញភារកិច្ចវា នឹងប្រាប់ដំណឹងដល់ក្រុម ដែលជួយធ្វើការតាមដាន ក្នុងកំឡុងពេលជូនដំណឹង ដល់សមាជិកនីមួយៗ។ សារៈសំខាន់នៃការរៀនសូត្រ និងការអភិវឌ្ឍន៍មិនអាច ត្រូវបានគេយកចិត្តទុកដាក់ នោះទេ បុគ្គលិកសំខាន់របស់យើងទទួលបាន ការបណ្តុះបណ្តាល និងការតម្រង់ទិសពីការងារពី HR-Admin និងថ្នាក់ដឹកនាំ រៀនរាល់៣ខែម្តង។ យើងបានរៀបចំផែនការប្រចាំសប្តាហ៍ និង ដាក់ កិច្ច ប្រជុំ ប្រចាំសប្តាហ៍ដើម្បីនិយាយអំពីសមិទ្ធផលប្រចាំសប្តាហ៍មុន និងបញ្ហាប្រឈម ផែនការសប្តាហ៍ខាងមុខនិងការប្រជុំប្រចាំខែដែលតម្រូវឱ្យអ្នកគ្រប់គ្រងទាំងអស់ ត្រូវតែមានរបាយការណ៍លទ្ធផលប្រចាំខែដើម្បីបង្ហាញនៅក្នុងការប្រជុំពួកគេ ត្រូវបង្ហាញលទ្ធផលនៃការងាររបស់ពួកគេ ដល់ក្រុមទាំងអស់។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់កម្មវិធីអភិវឌ្ឍន៍កម្មនិងបច្ចេកវិទ្យា ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគិតនិយោជកមិនមែនជាមូលដ្ឋាន គឺហើយបច្ចុប្បន្នរបស់គិតនៃវត្ថុខាងមុខសត្វ?

នៅAmru Riceយើងកំពុងឈានមុខគេលើសមភាពយេនឌ័រ។ បុគ្គលិក ដែលមុខងារសំខាន់ៗរបស់យើងភាគច្រើនគឺជាស្ត្រីដូចជា៖ នាយកគ្រប់គ្រង ប្រធានផ្នែកលក់និងការនាំចេញ អ្នកគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ គណនេយ្យក្រុមប្រធាន ផ្នែកទិញអ្នកគ្រប់គ្រងគុណភាព និងមុខតំណែង ជាដំបូងផ្សេងទៀត។

ពួកគេសុទ្ធតែជាអ្នកប្រកួតប្រជែង មានការប្តេជ្ញាចិត្តនិង មានឆន្ទៈក្នុងការ រៀនសូត្រនិងដឹកនាំក្រុមរបស់ពួកគេឱ្យបានល្អក្នុងការគ្រប់គ្រងរាល់ការងារ។ រីឯជាមួយសហគមន៍កសិករលើការអភិវឌ្ឍខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់យើងធ្វើការជា មួយសហគមន៍កសិករចំនួន៦០ដែលមានសមាជិកកសិករ១០០០០ គ្រួសារ ហើយក្នុងនោះសមាជិកកសិករជាស្រ្តីមាន៦៥ភាគរយ។ យើងឃើញថា កសិករស្រ្តី ចូលរួមយ៉ាងល្អជាមួយសហគមន៍ និងខិតខំចូលរួមរាល់ការបណ្តុះ បណ្តាលនិងអនុវត្តទៅការអនុវត្តជាក់ស្តែងរបស់ពួកគេ។

៨. តើអ្នកយល់ថា ការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់គុណសម្បត្តិដល់គុណវិបត្តិរួមមានខ្លះ?

បច្ចេកវិទ្យាបង្ហាញពីការងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រងធ្វើឱ្យមានតម្លាភាព និង ភាពងាយស្រួល ក្នុងការទទួលបានហិរញ្ញវត្ថុនិងទៅកាន់ពិភពលោក។ ប៉ុន្តែ អ្វីជាអវិជ្ជមាន គឺថាអ្វីៗស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់មនុស្ស ដូច្នេះយើង ត្រូវការធនធានមនុស្សដែលមានចំណេះដឹងច្បាស់លាស់ដឹង ពីដើម្បីធ្វើការ គ្រប់គ្រង។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ យើងសង្កេតឃើញគុណវិបត្តិមួយចំនួនទាក់ ទងនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ បញ្ហាទី១៖ កង្វះការផ្គត់ផ្គង់អគ្គិសនីក្នុងស្រុក និងតម្លៃនៃការថែទាំ និងបញ្ហាបច្ចេកទេស ដូចជា បញ្ហាម៉ាស៊ីន គឺមានតម្លៃ ថ្លៃដោយសារតែខ្វះអ្នកជំនាញ ដូច្នេះប្រសិនបើមានបញ្ហាណាមួយយើងត្រូវ អញ្ជើញអ្នកជំនាញ មកពីប្រទេសថៃ តែវានោះ អាឡឺម៉ង់ និងវៀតណាមដើម្បីជួយ មកដោះស្រាយ។ បញ្ហាទី២៖ ដោយសារប្រព័ន្ធ ERP ដែលយើងប្រើប្រាស់ បច្ចុប្បន្ន ត្រូវគ្រប់គ្រងនិងពិនិត្យ ១០០% ពីប្រទេសផ្សេងទៀតដូច្នេះយើងត្រូវ បានប្រឈមខ្លាំងនូវបញ្ហាសន្តិសុខតាមអ៊ីនធឺណិតដូចជាការបាត់បង់នូវព័ត៌មាន សម្ងាត់របស់យើង។ បញ្ហាទី៣៖ តាំងពីដំណើរការផលិត ប្រតិបត្តិការងារ និង ការប្រើកម្មវិធីទូរស័ព្ទទំនើប ដោយ កសិករនៅលើស្រែ គឺយើងសង្កេតឃើញថា កម្រិតនៃយល់ដឹងពីបច្ចេកវិទ្យារបស់មនុស្សយើង គឺ នៅមានកម្រិត និងជួបនូវ ផលវិបាកមួយចំនួន ប៉ុន្តែវាមិនមែនជាបញ្ហាសម្រាប់ពួកគាត់ ប្រសិនបើ យើង ផ្តល់នូវពេលវេលា និងការផ្តល់នូវជំនួយដល់ពួកគេសម្រាប់ការប្រើប្រាស់នូវ បច្ចេកវិទ្យាក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់យើង។ ប៉ុន្តែនៅពេលនិយាយដល់ប្រជាកសិករ នៅវាលស្រែ ដែលពួកគាត់ខ្វះនូវចំណេះដឹងផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា ដូច្នេះយើងចាំបាច់ ត្រូវចំណាយថវិកាកាន់តែច្រើនទៅលើអ្នក ជំនាញដើម្បីផ្តល់នូវជំនួយ និងវគ្គ បណ្តុះបណ្តាលដល់ពួកគាត់ពីរបៀបប្រើប្រាស់ និងវិធីធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព(អាប៉េដេត) កម្មវិធីទូរស័ព្ទ។ បញ្ហាផ្សេងក្រោយគឺទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់អ៊ីនធឺណិត និងវិធី ក្នុងការទំនាក់ទំនងដូចជា Facebook ឬ Telegram ដែលងាយនឹងទទួលរង ការវាយលុកនិងលួចពីពួក Hacker ដូច្នេះយើងត្រូវការអ្នកជំនាញដើម្បីធ្វើការ ពិនិត្យនិងត្រួតពិនិត្យមុនពេលធ្វើការប្រើប្រាស់។

៩. គុណវិបត្តិរបស់អាជីវកម្ម តើអ្នកត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម យើងតែងតែស្វែងរកបច្ចេកវិទ្យាច្រើនលើសដែល អាចជឿជាក់បានដែលស្របនឹងដំណើរការប្រតិបត្តិការរបស់យើងដើម្បី ធានាបាននូវលទ្ធផលត្រឹមត្រូវដែលអាចគ្រប់គ្រងបានដោយបុគ្គលិករបស់ យើងប្រកបដោយភាពងាយស្រួលជាងមុន។ ក្នុងការទាញយកភាពជឿជាក់ពី ទីផ្សារយើងបានចាប់ផ្តើមកិច្ចសហការជាមួយអតិថិជន របស់ យើងប្រើប្រាស់ នូវបច្ចេកវិទ្យា Blockchain ដែលត្រូវបានអនុវត្តនៅក្នុងកសិកម្មស្រូវ ដែល ត្រូវបាន គេហៅថា BlockRice ដោយមានការគាំទ្រពី Oxfam នៅប្រទេស កម្ពុជា។ BlockRice គឺជាកម្មវិធី បណ្តាញដែលបញ្ចូលធាតុផ្សំទាំងអស់នៅក្នុង ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ចាប់ពីដំណាក់កាលដាំដោយកសិកររហូតដល់ការផលិត ផលិតផលអង្ករដោយអ្នកផលិតហើយចុងក្រោយដើម្បីចែកចាយទៅកាន់ទីផ្សារ សម្រាប់អ្នកទិញដោយបង្កើតលេខកូដសម្គាល់ (QR កូដ) នៅលើblockchain សម្រាប់ មូលដ្ឋានទិន្នន័យដែលបានបើកនិងចែករំលែក។ បច្ចេកវិទ្យាថ្មីនេះ នឹងជួយឱ្យទទួលបានការជឿ ទុកចិត្តពីគ្រប់ភាគី អំពីភាពសមភាពនៅក្នុង អាជីវកម្មដែលអតិថិជនអាចជឿជាក់បាន លើផលិត ផលនីមួយៗដែលមាន ប្រភពច្បាស់លាស់។ នាពេលអនាគតBlockRice នឹងក្លាយជាបច្ចេកវិទ្យា ដ៏មានសក្តានុពលក្នុងការធ្វើការត្រួតពិនិត្យនិងរីកចម្រើនដោយសារតែវាជួយ បង្កើតការជឿទុកចិត្តនិងផ្តល់តម្លៃកាន់តែច្រើនសម្រាប់អ្នកពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ ជាពិសេសអ្នកទិញដែលបានចំណាយចំណាយដោយ វាសំខាន់ណាស់ក្នុងការ ធ្វើការច្នៃប្រឌិតផ្នែកបច្ចេកវិទ្យានៅក្នុងអាជីវកម្ម ពីព្រោះពិភពលោកកំពុង ផ្លាស់ប្តូររាល់ថ្ងៃជាមួយនឹងរបស់ថ្មី។ ប្រសិនបើយើងមិនធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពខ្លួនឯង ទេនោះវានឹងយឺតពេលក្នុងការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងពិភពប្រកួតប្រជែងនេះ។

១០. តើអ្នកមានជំនួយខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មខ្លះ?

នេះជាសាងដល់អ្នកដែលចង់បើកអាជីវកម្ម។ ប្រសិនបើអ្នកចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម អ្នក ត្រូវមាន គោលដៅ និងផែនការអាជីវកម្មច្បាស់លាស់ និងកំណត់ការបរាជ័យ មិនមានភាពជោគជ័យ ណា ដែលមិនឆ្លងកាត់ការបរាជ័យនោះទេត្រូវមានចិត្ត អំនត់អោយបានខ្ពស់។ បន្តការរៀនសូត្រនិង អនុវត្ត អ្នកត្រូវដឹកនាំក្រុមការងារ របស់ខ្លួនប្រកបដោយភាពផ្លាស់ប្តូរវិជ្ជមាននឹងធ្វើឱ្យពួកគាត់ក្លាយ ជា មនុស្សពូកែ តាមការដែលពួកគេធ្វើទៅបាន។ ដាច់ខាតត្រូវស្គាល់ពីទីផ្សារអោយច្បាស់លាស់ បើអ្នកមិនស្គាល់ពីទីផ្សារទេនោះ អ្នកក៏នឹងមិនអាចផលិតចេញនូវផលិតផល ដែលត្រូវនឹងការចង់ បាននៃអ្នកប្រើប្រាស់នោះឡើយ។ នៅក្នុងអាជីវកម្មបែប Manufacturing មានផ្នែក សំខាន់ៗ ដូចជា៖ ទីផ្សារគឺជាបេះដូង ផលិតកម្ម គឺជាខួរក្បាល និងយោជិកគឺជាដៃជើងនិងរាងកាយ ដើមទុនធ្វើការគឺជាផ្លូវដែល ជំរុញឱ្យមានជីវិត គ្រប់គ្រងឱ្យបានល្អលើប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុនិងគណនេយ្យ ដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកទេសដែលអាចជឿទុកចិត្តបានដើម្បីកាត់ត្រាអំពីការវិវត្ត នៃក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នកវាពិតជាមានសារសំខាន់ប្រសិនបើអ្នកចង់បន្តអាជីវកម្មឱ្យ រីកចម្រើនយ៉ាងហោចណាស់អ្នកមានបញ្ជីហិរញ្ញវត្ថុដែលធ្វើអោយអ្នកវិនិយោគ ជឿទុកចិត្តបានក្នុងការបោះទុនចូលក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នក។ [W](#)



“ភាពជោគជ័យគឺសម្រាប់មនុស្ស
គ្រប់គ្នានិងមិនប្រកាន់ភេទ
នោះទេ “អ្នក” មានឱកាសដ៏
អស្ចារ្យពីព្រោះភាពជោគជ័យ
មិនប្រកាន់ថាអ្នកមកពីកន្លែង
ណានោះទេ។ វាគឺជាការ
អនុវត្តន៍ផ្ទាល់របស់អ្នក

លោកស្រី នុត សម្បស្ស អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន អិល អេស វី (LSV)

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក៖
ភាគច្រើនគេស្គាល់ថាជាក្រុមហ៊ុន Oka ព្រោះក្រុមហ៊ុននេះផលិតផលិតផល
ម៉ាក Oka។ ក្រៅពីផលិតផល Oka ក្រុមហ៊ុន LSV Co.,Ltd ក៏មានយីហោ
ផ្សេងទៀតដែរ ដែលសំដៅទៅលើការថែទាំរាងកាយនិងផលិតផលប្រើប្រាស់
ក្នុងផ្ទះ។ យើងចាប់ផ្តើមលក់នៅឆ្នាំ២០១៣ ព្រោះយើងចំណាយពេលច្រើន
ក្នុងការរៀបចំ និងសិក្សាស្រាវជ្រាវផ្សេងៗពាក់ព័ន្ធនឹងអាជីវកម្មនិងផលិតផលរបស់
យើង។ បច្ចុប្បន្ននេះយើងមានបុគ្គលិកមិនក្រោម ៤០នាក់ទេ។ ទាក់ទងនឹងប្រវត្តិ
ការរៀនសូត្រនៅស្រុកខ្មែរនាខ្ញុំរៀនផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម និងទីផ្សារ។
ប៉ុន្តែចំណេះដឹងដែលនាខ្ញុំរកបានពីការរៀននៅក្រៅ

ប្រទេស។ នាខ្ញុំរៀនផ្នែកគីមី គ្រឿងសំអាង និងគ្រប់គ្រងផ្នែកផលិត។ នាខ្ញុំ
បានទៅរៀននៅក្រៅប្រទេសដូចជា ប្រទេសហ្វីលីពីន ម៉ាឡេស៊ី ចិន តៃវ៉ាន់
ជប៉ុន ស្វីស និងប្រទេសច្រើនទៀត ដែលអាចឱ្យខ្ញុំមានចំណេះដឹងគ្រប់គ្រាន់
ក្នុងការបើកដំណើរការអាជីវកម្មនេះបាន។ សម្រាប់តួនាទីជាម្ចាស់វិញ នាខ្ញុំ
មានកូនស្រីម្នាក់រាល់ថ្ងៃនាងកំពុងចាប់អារម្មណ៍នឹងចំណេះដឹងផ្នែកអាជីវកម្ម
ដែលខ្ញុំកំពុងធ្វើដែរ។ ទាក់ទងនឹងការបើកអាជីវកម្មវិញ គំនិតបង្កើតអាជីវកម្មកើត
មាននៅឆ្នាំ២០០៩។ ជាទស្សនៈ នាខ្ញុំមិនចង់ឱ្យអ្វីៗគ្រប់យ៉ាងរីកចម្រើនទេសពេក
នោះទេព្រោះបើទោះបីជាផលិតផលនាំចូលមានគុណភាពបែបណាក៏ដោយក៏
យើងត្រូវតែទទួលប្រើដោយសារយើងអត់មានផលិតផលក្នុងស្រុកផលិតផល
ដែលនាំចូលពិតណាស់គឺមិនបានធ្វើការសិក្សាលម្អិតពីទីផ្សារស្រុកខ្មែរទេ។ គេ
មិនដឹងថាអ្នកប្រើប្រាស់ត្រូវការប្រភេទណានោះទេ។ ឧទាហរណ៍ ផលិតផល
ដែលប្រើប្រាស់លើស្បែក គេមិនបានមកសិក្សាពីប្រទេសយើងដែរ។ ដូច្នេះហើយ
បើយើងផលិតនៅក្នុងស្រុកយើង យើងនឹងមានការសិក្សាមួយដែលមានប្រភព
ច្បាស់លាស់ ព្រមទាំងមានការទទួលស្គាល់ពីស្ថាប័នពាក់ព័ន្ធទាំងអស់ដែលជា
ចំណុចសុវត្ថិភាពដល់អ្នកប្រើប្រាស់ដែរ។

**២. តើអ្នកស្វែងយល់យកតាមគោលការណ៍ណាមួយដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្ន
ឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណានៃភាពជោគជ័យ?**

ភាពជោគជ័យមានកត្តាច្រើនទៅតាមការកំណត់របស់យើង។ វាជាការកំណត់
ពីដើមទឹកថាត្រូវធ្វើអ្វីឱ្យបាន។ ភាពជោគជ័យអាចងាយនឹងនិយាយ តែមិន
ងាយទទួលបានព្រោះវាទាមទារភាពអត់ធ្មត់ និងការមិនបោះបង់គោលដៅ
របស់ខ្លួន។ សម្រាប់ខ្ញុំពាក្យថាជោគជ័យគឺការមិនបោះបង់គោលដៅ។
ពេលនេះខ្ញុំមើលឃើញខ្លួនឯងថាស្ថិតនៅក្នុងដំណើរឆ្ពោះទៅរកជោគជ័យ។
ភាពជោគជ័យជាដំណើរផ្លូវ តែបើសិនជាគិតងាយពេក វាអាចនាំយើងធ្លាក់
ទៅក្នុងហានិភ័យ។ សម្រាប់ខ្ញុំ គឺខ្ញុំត្រូវខ្លួនរួចស្រេច ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហា
ព្រោះយើងត្រូវដឹងថាផ្លូវទៅរកភាពជោគជ័យមានឧបសគ្គច្រើន។ ខ្ញុំយល់ថា
ការត្រៀមលក្ខណៈជាមុន ជាការប្រសើរជាងការប្រឈមមុខនៅពេលកើតបញ្ហា
ឡើង។ មកដល់ពេលនេះភាពជោគជ័យដែលខ្ញុំចង់បានប្រហែលជាមកដល់
ពាក់កណ្តាលទីហើយ ហើយចំណុចនេះហើយដែលជាកត្តាជំរុញទឹកចិត្តខ្ញុំ
និងក្រុមការងារឱ្យមានសន្ទុះទៅមុខ។ ពេលនេះយើងមានភាពប្រសើរជាង
អ្នកដែលមិនទាន់បានចាប់ផ្តើម និងប្រសើរជាងពេលដែលយើងមិនទាន់បាន
ចាប់ផ្តើម។ ជាធម្មតា បើអាជីវកម្មមួយដែលមិនបានត្រៀមលក្ខណៈដោះស្រាយ
បញ្ហាមិនហ៊ានប្រឈមមុខ មិនមានបំណងតស៊ូជាប់នឹងគោលដៅមួយនោះ
យើងប្រហែលជាអាចដាច់ចេញពីផ្លូវដែកនៅពេលណាមួយមិនខានទេ។

**៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យានានាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ?
តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយជំរុញឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នករាន់គឺអ្វី
ចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?**

បច្ចេកវិទ្យាបច្ចុប្បន្ននេះមានភាពប្រសើរជាងមុនខ្លាំងណាស់។ នៅបច្ចុប្បន្ននេះ បើនិយាយពីទំនាក់ទំនងរវាងក្រុមការងារនិងជាមួយអតិថិជន វាមាន ភាពងាយស្រួលច្រើនណាស់ដោយសារបណ្តាញសង្គមមានច្រើនប្រភេទ ដែលយើងអាចប្រើបាន។ យើងអាចចងក្រងជាក្រុមក្នុងទំនាក់ទំនង។ ពីមុន ត្រូវទាក់ទងទៅម្នាក់ៗដើម្បីផ្ញើការងារ តែពេលនេះយើងអាចចងជា ក្រុមដូច្នេះការងារដែលពាក់ព័ន្ធគ្នា យើងអាចផ្ញើតាមទៅតែម្តងជាការ ស្រេច។ វាចំណេញពេលវេលានិងថវិកាច្រើន។ ពីមុនយើងត្រូវប្រើទូរស័ព្ទ កាសែតវិទ្យុ ទស្សនាវដ្តីដើម្បីផ្សព្វផ្សាយព័ត៌មានអ្វីមួយ តែពេលនេះតាមរយៈ បណ្តាញសង្គមតែមួយក៏គ្រប់គ្រាន់ក្នុងការផ្សព្វផ្សាយ ហើយថែមទាំងអាច ទៅដល់ក្រុមគោលដៅដែលយើងចង់ផ្ញើសារទៅកាន់ផងដែរ។ ឧទាហរណ៍ ពេលនេះដោយសារក្រុមហ៊ុនកំពុងខ្វះកម្លាំងចែកចាយដូច្នេះពេលអតិថិជន ត្រូវការផលិតផល គាត់អាច chat មកកាន់ក្រុមការងារហើយក្រុមការងារ អាចដឹកជញ្ជូនជូនគាត់ដោយមិនចាំបាច់ប្រើប្រាស់បុគ្គលិកបន្ថែមដើម្បីទៅ សាកសួរអតិថិជនដល់ទីកន្លែងដូចពីមុន។ មួយវិញទៀត យើងមិនបាច់បង្ខំ លើការប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់បណ្តាញសង្គមច្រើននោះ យើងគ្រាន់តែបង្ខំ អិនធឺណែតឱ្យជាស្រេច ដែលវាមានតម្លៃដូចការប្រើប្រាស់សេវាទូរសព្ទដែរ។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកបានដែរឬទេ?

កាលពីមុន ពេលមានតែប្រព័ន្ធទូរសព្ទយើងត្រូវទៅសាកសួរបុគ្គលនៅកន្លែង មួយទៅកន្លែងមួយដោយផ្ទាល់ ក្រោយមកយើងអាចកាត់បន្ថយពេលវេលា នេះបានដោយសារបច្ចេកវិទ្យា។ បច្ចុប្បន្នការឆ្លើយឆ្លង ទំនាក់ទំនងការងារ មានភាពងាយស្រួល រហ័ស ហើយមិនចំណាយពេលច្រើន។ បើយើងចង់ទូរ សព្ទទៅកម្មករណាម្នាក់នៅពេលគេបិទទូរសព្ទ យើងអាចផ្ញើសារជាសំឡេង រូបភាពវីដេអូ ដូចគ្នានឹងការផ្ញើបាយការណ៍រូបភាពវីដេអូ កាន់តែងាយស្រួល ថែមទៀត។ យើងអាច chat រកគ្នា ដែលអាចឱ្យយើងឃើញគ្នាផ្ទាល់ៗ ដែល អាចឱ្យយើងតាមដានទាន់សភាពការណ៍។ និយាយដល់ទំនាក់ទំនង ឧទាហរណ៍ ដូចជាផ្នែកលក់ នាងខ្ញុំប្រើកម្មវិធី(App) មួយចំនួនដែរ ដែលអាចជួយច្រើន។ ពីមុនមកបើសិនជាអតិថិជនត្រូវការផលិតផលរបស់យើងយើងត្រូវដាក់បុគ្គលិក ផ្នែកលក់ចូលមកដល់កន្លែងធ្វើការហើយពេលល្ងាចទើបយើងអាចដឹងពីទិន្នន័យ បាន ហើយអាចឱ្យអតិថិជនកម្រិតខ្ពស់បាន។ តែពេលនេះគឺអត់ទេ។ បុគ្គលិក ផ្នែកលក់ចេញទៅជួបអតិថិជនមែនតែពេលអតិថិជនកម្រិតផលិតផលយើង អាចទទួលការទិញនេះតាម app បាន។ ចំណែកនៅផ្នែកការិយាល័យ យើង អាចរៀបចំផលិតផលឱ្យជាស្រេចសម្រាប់ការដឹកជញ្ជូនចេញទៅឱ្យអតិថិជន។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកដែរឬទេ? តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកដែរឬទេ?

បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ការទំនាក់ទំនង៖ យើងប្រើ Telegram/Whatsapp/Line

ជា app ទូទៅតែយើងអាចយកវាមកប្រើប្រាស់បានលើសពីទំនាក់ទំនងមិត្តភក្តិ ក្រុមគ្រួសារ។ ថែមពីនេះទៀត យើងក៏មាន app ផ្ទាល់ខ្លួនតែមិនទាន់បើកឱ្យប្រើ ប្រាស់ទេ។ វាដូចគ្នានឹង telegram ដែរ តែវាទំនើបជាង។ ពួកយើងសព្វថ្ងៃនេះបាន ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធអ៊ីម៉ែល សម្រាប់តែការផ្ញើ ព័ត៌មាននិងឯកសារប័ត្រផងដែរ។ ដែលមាន តម្លៃ។ យើងក៏ប្រើប្រាស់ App ដើម្បីទាក់ទងជាមួយ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ដែរ ប៉ុន្តែកាល មុនការទាក់ទងពិតជាពិបាកជាងហ្នឹង បន្តិចមែន។ ក្រៅពីបច្ចេកវិទ្យាផ្សេងៗ យើង នៅតែរក្សាការប្រជុំផ្ទាល់មាត់ ដើម្បីបង្កើនភាពស្និទ្ធស្នាល។ បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ ការគ្រប់គ្រងយើងប្រើប្រាស់ finger print នៅការិយាល័យ។ តែបុគ្គលិកដែល ចុះទៅតាម field យើងប្រើ timestamp ដែលអាចចាប់ដឹងពីទីតាំងពេលវេលា ច្បាស់លាស់ អាចមើលគ្នាបាន អាចដឹងពិតប្រាកដថា ពេលវេលាម៉ោងនេះ គាត់នៅទីតាំងណា។ វាជា pubic app នៅក្នុង iOS និង Android ដែល ទាំងអស់នោះយើងអាចប្រើប្រាស់បានដោយមិនបាច់ចំណាយលុយ។ យើង ក៏ប្រើការម៉ោងសុវត្ថិភាពផងដែរ។ យើងបំពាក់ការម៉ោងគ្រប់ទិសគ្រប់ជ្រុង ថា តើ បុគ្គលិកតាមផ្នែក គាត់ធ្វើការងារត្រឹមត្រូវឬអត់។ បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ការគ្រប់គ្រង ហិរញ្ញវត្ថុ ទិន្នន័យហិរញ្ញវត្ថុយើងបញ្ចូលទៅក្នុង quickbook រាល់ថ្ងៃ។ ដូច្នេះ យើងអាចដឹងទិន្នន័យថា តើបុគ្គលិកណាមានទទួល incentive ឬ commis- sion ដោយវានឹងសរុបឱ្យជាមួយរាល់ថ្ងៃ។ ឧទាហរណ៍ថា បុគ្គលិកផ្នែកលក់បាន ទទួលប្រាក់លើកទឹកចិត្ត។ ដូច្នេះនៅពេលដែលយើងបញ្ចូលទិន្នន័យ វានឹងផ្តល់ ទិន្នន័យឱ្យយើងជាប្រចាំតែម្តង។ នៅពេលដែលយើងសរុបបញ្ជីប្រាក់ខែ យើង មិនប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាអ្វីឡើយទេ គឺមាននៅក្នុង excel ដែលអាច export ពី quickbook ទៅ excel ដូច្នេះវាអត់មានអីពិបាកទេ។ បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ផ្នែក ផលិតកម្ម សម្រាប់ផ្នែកផលិត យើងមានប្រព័ន្ធអ៊ីស៊ីន full automated។ វាក៏ជាជំនួយមួយដែរ ដោយយើងអាចប្រើធនធានមនុស្សតិច ហើយរហ័ស ជាងមុន។ យើងមិនបានកាត់ធនធានមនុស្សទេ តែយើងអាចបន្ថែមការផលិត ច្រើនជាងមុន នៅពេលប្រើម៉ាស៊ីន។ ក្រៅពីការផលិតយើងមិនមានអ្វីក្លែងក្លាយពី quickbook និង excel ដែលប្រើសម្រាប់រៀបចំផែនការផលិតជាមួយរាល់ថ្ងៃ នោះទេ។ យើងត្រូវរៀបចំផែនការផលិតថ្ងៃនេះត្រូវលំដាប់ប៉ុន្មាន ដូច្នេះយើង អាចរៀបចំវត្ថុធាតុដើមអ្វីខ្លះដើម្បីផលិតបានបរិមាណកម្រិតណាមួយ។ ម៉ាស៊ីន មានច្រើន ព្រោះយើងត្រូវការម៉ាស៊ីនច្រក ម៉ាស៊ីនផ្សេងៗច្រើន។ យើងមាន ម៉ាស៊ីនបាញ់កាលបរិច្ឆេទផុតកំណត់ មាន QR Code។

៦. តើអ្វីជាភាពជីកនាំរបស់អ្នក? ហើយអ្នកមានភាពជីកនាំរបស់អ្នកដែរឬទេ?

ខ្ញុំមានរបៀបដឹកនាំតាមបែបប្រជាធិបតេយ្យ។ បុគ្គលិករបស់ខ្ញុំមានសេរីភាពច្រើន ព្រោះខ្ញុំបានប្រគល់សិទ្ធិការសម្រេចចិត្តទៅតាមតំណែងរបស់ពួកគាត់។ នាង ខ្ញុំលើកទឹកចិត្តឱ្យបុគ្គលិកស្គាល់ពីតួនាទីរបស់ខ្លួន និងកាតព្វកិច្ចដែលត្រូវបំពេញ។ នាង ខ្ញុំមិនចាត់ទុកពួកគាត់ជាបុគ្គលិកទេ តែនាងខ្ញុំចាត់ទុកគាត់ជាក្រុមការងារ។ ពួកគាត់ ជាអ្នកមកចូលរួមជាមួយយើង ដូច្នេះម្នាក់ៗជាម្ចាស់អាជីវកម្មដូចគ្នាដែរ ហើយក៏ជា ស្ថានីកនៃក្រុមហ៊ុនដូចគ្នាដែរ។ មួយវិញទៀត ការបង្កើនហិរញ្ញវត្ថុដែលធ្វើឱ្យបុគ្គលិក

គិតថាអាជីវកម្មនេះជាប់សំគាត់ ទឹកកន្លែងធ្វើការជាផ្ទះទី២របស់គាត់។ ធម្មតាយើងដឹងហើយថាផ្ទះគឺជាកន្លែងរស់នៅមិនចេះចេញទ្រាន់។ ប៉ុន្តែដើម្បីចៀសផុតពីហានិភ័យក្នុងការងារ យើងត្រូវធ្វើការបែបសេរី តែមានការទទួលខុសត្រូវតាមតួនាទី។ យើងមិនចង់ឱ្យមានការសម្រេចចិត្តច្រើនដំណាក់កាលទេ ដែលនាំឱ្យយឺតយ៉ាវការងារ។ នៅពេលដែលផ្ទះកំពុងសាងសង់ការងារហើយ បុគ្គលិកត្រូវមានភាពច្បាស់លាស់ ដោយដឹងថាគាត់ត្រូវទទួលខុសត្រូវកម្រិតណា។ នៅក្រុមហ៊ុនយើង យើងតែងតែឱ្យបុគ្គលិកយល់ពីការទទួលខុសត្រូវរៀងៗខ្លួន។ ការតបស្នងខ្ញុំមិនដែលចាត់ទុកជាអ្នកស្មើគ្នាទេ ហើយយកប្រាក់ខែត្រឡប់ទៅផ្ទះវិញទេ។ ដោយសារតែគាត់ក៏ជាផ្នែកមួយនៃក្រុម ហើយដោយសារតែមានពួកគាត់ទើបយើងអាចសម្រេចការងារបាន។

៧.តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលជាមរិមឌីជីថលបង្កឱ្យមានការរីកចម្រើននៅតែខ្វះខាត?

ស្ត្រីគ្រប់រូបដែលទទួលបានផលពីបច្ចេកវិទ្យាទំនើបបានច្រើនដែរ។ ទោះបីជាសម័យកាលវិវត្តយ៉ាងណាក៏ដោយ ប៉ុន្តែតួនាទីរបស់ស្ត្រីនៅផ្ទះ មើលថែកូនចៅនៅតែមានច្រើនជាងបុរស។ ប៉ុន្តែបច្ចេកវិទ្យាបានដើរតួសំខាន់ឱ្យស្ត្រីអាចចូលរួមការងារសង្គមដែលដោយមិនបានបោះបង់ចោលក្រុមគ្រួសារឬសង្គមទេ។ ពេលនេះគាត់អាចធ្វើការនៅកន្លែងណាក៏បានជាមួយបច្ចេកវិទ្យា។ ទោះបីមានការរស់នៅតែគាត់អាចរែកកាសេត ឬអាចប្រជុំដោយ Live តាម video call ក៏បាន។ បច្ចេកវិទ្យាទំនើបអាចផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់ស្ត្រីបានច្រើនណាស់។ បើពីមុន ពេលចង់ទៅយកកូននៅសាលា គឺស្ត្រីត្រូវផ្តាច់ពីការងារតែម្តង។ តែពេលនេះខុសគ្នាបច្ចេកវិទ្យាផ្តល់ជំនួយជាច្រើនទៅកាន់ការងារទាំងនោះដូចជាការកក់ហៅផ្នែកដឹកជញ្ជូន និងតាមដានពីគោលដៅផងដែរ។ នៅមានទៀត ឧទាហរណ៍ថា ស្ត្រីមេផ្ទះ ចង់រៀនដំណូង ត្រូវទិញស្បៀកៅ តែពេលនេះមានការចែករំលែកលើបណ្តាញសង្គមជាច្រើន។ ចំណែកការថែទាំកូនចៅវិញ ក៏ស្ត្រីមិនរៀនតាមតែឪពុកម្តាយទៀតទេ។ ពីមុនស្ត្រីមេផ្ទះ មិនបានទទួលព័ត៌មានទាន់ពេលវេលាទេ តែពេលនេះគាត់អាចទទួលបានដូចគ្នា។ ប៉ុន្តែអ្វីក៏ដោយ សុទ្ធតែមានចំណុចល្អ និងអាក្រក់ តែយើងត្រូវតែចេះប្រើប្រាស់វាឱ្យបានត្រឹមត្រូវ។

៨.តើអ្នកយល់ថាការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់គុណសម្បត្តិនិងគុណវិបត្តិដូចម្តេចខ្លះ?

យើងប្រើបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការបញ្ជូនព័ត៌មានចាំបាច់បំផុត។ ហើយក៏មានការបង្ហាញលទ្ធផល ការប្រជុំនៅតាមខេត្តផ្សេងៗ អ្វីដែលងាយស្រួលគឺយើងអាចផ្ញើសារជាសង្ខេប។ ប៉ុន្តែចំណុចអវិជ្ជមាននោះគឺ ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតនៅតាមតំបន់មួយចំនួនមិនទាន់ដំណើរការល្អ នាំឱ្យមានការរអាក់រអួល។ គុណសម្បត្តិនិងគុណវិបត្តិមានគ្របដណ្តប់។ បច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិដោយសារវាអាចធ្វើការអ្វីៗបានលឿនជាងមុន ចំណេញពេលវេលា ថវិកា និងអ្វីៗច្រើនទៀត។ ទាក់ទងនឹងគុណវិបត្តិវិញ បើអ្នកប្រើយកទៅប្រើក្នុងផ្ទះមួយដែលអត់ប្រយោជន៍ វាក៏ដូចជា

ចំណាយពេលដោយអត់ប្រយោជន៍ដូចគ្នា។ ដូច្នេះវាអាស្រ័យលើការប្រើប្រាស់ឱ្យមានប្រយោជន៍អាស្រ័យលើការណែនាំរបស់អ្នកដឹកនាំឱ្យចេះប្រើពេលវេលាឱ្យមានតម្លៃឱ្យកើតចេញជាមាសប្រាក់។ ឧទាហរណ៍ ពេល១ម៉ោង ដែលយើងប្រើ Facebook បើប្រើសម្រាប់ផ្សាយផលិតផលទាក់ទងនឹងអ្នកទិញ ណែនាំផលិតផល យើងបានលទ្ធផលអ្វីខ្លះ ហើយបើចំណាយពេល១ម៉ោងដូចគ្នាតាម Facebook ទៅអង្គុយមើលរឿង ឬអ្វីដែលអត់ប្រយោជន៍មិនទាក់ទងនឹងការងារ ក៏វាអស់១ម៉ោងដូចគ្នា។ បច្ចេកវិទ្យាអាចផ្តល់ឱ្យយើងនូវអ្វីដែលល្អ តែបើយើងមិនចេះប្រើក៏វាមិនល្អដែរ។ ដូច្នេះ យើងត្រូវចេះប្រើវាឱ្យមានតម្លៃ និងមានប្រយោជន៍។ ថ្វីត្បិតតែមានបច្ចេកវិទ្យាមែន តែយើងមិនអាចកាត់ផ្តាច់ថាមានបច្ចេកវិទ្យាមិនចាំបាច់មានការគ្រប់គ្រងដោយមនុស្សដែរ។ បច្ចេកវិទ្យាគ្រាន់តែជាជំនួយមួយផ្នែកដល់ការងាររបស់យើងទេ ដូច្នេះសូមប្រើឱ្យវាត្រឹមត្រូវផង។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម តើអ្នកត្រូវត្រួតពិនិត្យបែបណាដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

យើងត្រូវតាមឱ្យទាន់ បើតាមមិនទាន់យើងនឹងក្លាយជាអ្នកដើរក្រោយបច្ចេកវិទ្យា។ ក្នុងនាមជាអ្នកដឹកនាំម្នាក់ យើងត្រូវយល់ពីបច្ចេកវិទ្យាឱ្យបានមុនបុគ្គលិក។ អាចថាប្រសើរជាងឬយ៉ាងហោចណាស់ស្មើពួកគាត់ ដើម្បីឱ្យការប្រើប្រាស់បានស្របគ្នា។ វាជារឿងសំខាន់ក្នុងនាមជាអ្នកដឹកនាំ ដែលត្រូវចែករំលែកបច្ចេកវិទ្យាទៅអ្នករាល់គ្នាដោយសារតែវាពាក់ព័ន្ធគ្នាទៅវិញទៅមក។ បើសិនជាអ្នកដឹកនាំចេះតែម្នាក់ តែអ្នកផ្សេងមិនទាន់ចេះ ដូច្នេះការប្រើប្រាស់អាចច្របូកច្របល់។ តែបើសិនយើងចែករំលែកទាំងអស់គ្នា វាងាយស្រួលសម្រាប់យើងទាំងអស់គ្នា។

១០.តើអ្នកយល់យ៉ាងណាខ្លះសម្រាប់ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់គុណសម្បត្តិ?

យើងត្រូវមានការរៀបចំកំណត់ថាអាជីវកម្មដែលត្រូវធ្វើពាក់ព័ន្ធនឹងចំណូលចិត្តយើងដែរឬអត់។ ការប្រកបអាជីវកម្មមិនមែនជាការសម្តែងមួយរយៈពេលខ្លីទេវាជាការធ្វើដំណើរទៅមុខជានិច្ច ព្រោះអាជីវកម្មជោគជ័យអាចបន្តពីមួយជំនាន់ទៅមួយជំនាន់។ បើយើងជ្រើសរើសអាជីវកម្មដែលយើងមិនស្រឡាញ់នោះពេលណាមួយយើងនឹងអស់ភាពអត់ធ្មត់។ នៅក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម ខ្ញុំបានជួបឧបសគ្គច្រើន ទាំងបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុ និងទីផ្សារ។ ដូច្នេះយើងត្រូវកំណត់ហើយសរសេរផែនទីសម្រាប់អាជីវកម្មឱ្យហើយ។ យើងត្រូវមានភាពបត់បែនមានBackup Plan ដើម្បីទប់ស្កាន់ការណ៍ចំពោះមុខ ដែលមិនបានព្រាងទុក។ គ្រប់យ៉ាងតែងតែមានផ្លូវ ហើយមានច្រកចេញជានិច្ច។ ដូច្នេះយើងត្រូវមានភាពអត់ធ្មត់ ត្រូវតាំងចិត្តថាយើងជាកិឡាករឡើងលើសង្វេគ។ បើយើងដើរដោយអត់មានកំណត់ ដោយអត់មានផ្លូវព្រាងទៅរកគោលដៅ គឺដូចជាមានអត់ក្បាល។ ចំណែកស្ត្រីក្នុងនាមជាម្តាយនិងភរិយា មានបន្ទុកជានិច្ចដូច្នេះបើសិនជាយករឿងទាំងនោះមកពាក់ព័ន្ធនឹងអាជីវកម្ម វានឹងធ្វើឱ្យគ្មានភាពច្បាស់លាស់អីចឹងយើងត្រូវមានភាពច្បាស់លាស់ ព្រោះក្រុមការងារត្រូវលះបង់ពេលវេលាសម្រាប់យើងដែរ។ ដូច្នេះយើងត្រូវមានភាពម៉ត់ចត់។ 

“ ដើមទុនដំបូងនៃការ រកស៊ីគឺស្នាមញញឹមនិង ភាពជឿជាក់”

លោកស្រី

វី ថានី

ស្ថាបនិកសិប្បកម្មនរាអង្គរ (Norea Angkor Handicrafts)

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ វី ថានី, អាយុ ៣០ ឆ្នាំ ជាស្ថាបនិកសិប្បកម្មនរាអង្គរ (Norea Angkor Handicrafts)។ នាត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយគោលបំណងសំខាន់២គឺ ដើម្បីផ្សព្វផ្សាយផលិតផល សិប្បកម្មក្នុងស្រុក និងកាត់បន្ថយការធ្វើចំណាកស្រុក។ រហូតមកដល់ពេលនេះ ផលិតផលរបស់យើងត្រូវបានដាក់បង្ហាញនៅ សណ្ឋាគារផ្កាយប្រាំ ភោជនីយដ្ឋានប្រណិត និងហាងកាហ្វេនីមួយចំនួន នៅក្នុង ប្រទេសកម្ពុជា។ ខ្ញុំបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្មពីសាលាវិទ្យាល័យកម្ពុជា។ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ ការសិក្សា ខ្ញុំបានទៅធ្វើការនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ក្នុងមុខតំណែងជាបុគ្គលិកផ្នែកទីផ្សារអន្តរជាតិ។ ដោយបានត្រៀមខ្លួនទាំងផ្លូវចិត្ត និងហិរញ្ញវត្ថុ ខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តវិលត្រឡប់មកប្រទេសកម្ពុជាវិញ ជាមួយ មហិច្ឆតាក្នុងការកសាងក្តីសុបិន្ត

បន្តអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។ ដោយសារតែទេពកោសល្យច្នៃប្រឌិតធម្មជាតិ ខ្ញុំបាន ឈ្នះពានរង្វាន់សហគ្រិនវ័យក្មេងកម្ពុជាក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ជា “ពានរង្វាន់សហគ្រិនល្អបំផុត” - “Best Startup Award”។ លើសពីនេះទៅទៀត ខ្ញុំត្រូវបានគេជ្រើសរើសជាអ្នកតំណាងនៃកម្មវិធីតភ្ជាប់ សហគ្រិនស្ត្រីជប៉ុននិងអាស៊ានដែលជាការជំរុញ និងលើកកម្ពស់សហគ្រិនស្ត្រីនៅបណ្តាប្រទេសអាស៊ាន។ ធំឆាត់នៅក្នុងគ្រួសារក្រីក្រខ្ញុំតែងតែបាត់បង់ជំនឿចិត្តក្នុងការបន្តការសិក្សាកាលនៅពីក្មេង។ ដូច្នេះហើយបានជាខ្ញុំតែងតែចូលរួមក្នុងសកម្មភាពសង្គមដើម្បីលើកកម្ពស់សិស្សជាតិសេសស្ត្រីឱ្យបន្តការសិក្សាកាន់តែខ្ពស់។

២. តើអ្នកប្រឈមនឹងបញ្ហាអ្វីក្នុងការដាក់ចេញផលិតផលរបស់អ្នក? តើអ្នកបច្ចុប្បន្នឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណាដែលការដាក់ចេញ?

នៅក្នុងន័យមន័យផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ខ្ញុំ “ជោគជ័យ” គឺជាការសម្រេចសមិទ្ធផលណាមួយ ទោះបីវាជាកិច្ចការតូចក៏ដោយ។ សម្រាប់ខ្ញុំបច្ចុប្បន្ននេះខ្ញុំកំពុងតែឈានជើងដល់ពាក់ កណ្តាលផ្លូវ នៃក្តីសុបិន្តរបស់ខ្ញុំហើយ។ ក្តីសុបិន្តរបស់ខ្ញុំគឺចង់នាំចេញ “ផលិតផលខ្មែរ” ទៅទីផ្សារក្រៅប្រទេស។ ដើម្បីសម្រេចក្តីសុបិន្តដ៏ធំមួយនេះដោយមិនបាត់បង់នូវឆន្ទៈក្នុងដំណើរដ៏លំបាកនេះខ្ញុំបានធ្វើការសម្រេចនូវក្តីសុបិន្តតូចៗជាច្រើនដែលជាកត្តាជួយជម្រុញឱ្យ ខ្ញុំបន្តដំណើរមុខពីមួយជំហានទៅមួយជំហានដើម្បីឈានដល់គោលដៅដែលបានកំណត់ក្នុងជីវិតរបស់ខ្ញុំ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាទាញយកបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយដំណើរការទីផ្សាររបស់អ្នកកាន់តែរីកចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?

សព្វថ្ងៃនេះ បច្ចេកវិទ្យារបស់ពិភពលោកកំពុងតែបន្តវិវឌ្ឍន៍ឥតឈប់ឈរជាធូររាល់ថ្ងៃដែលការណ៍នេះជួយសម្រួលដល់អាជីវកម្មឬការរស់នៅរបស់យើងគ្រប់គ្នា។ ដូច្នេះវាពិតជាជាការចាំបាច់សម្រាប់ខ្ញុំផ្ទាល់ និងអាជីវកម្មក្នុងការបន្តអភិវឌ្ឍឱ្យទាន់វិវឌ្ឍនៈរបស់បច្ចេកវិទ្យា។ តួនាទីរបស់បច្ចេកវិទ្យាដែលបានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់ការរីកចម្រើនក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំដែលរួមមាន៖

- បង្កើនការលក់របស់ខ្ញុំតាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត
- សន្សំសំចៃពេលវេលាក្នុងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន
- ផ្សារភ្ជាប់ខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់
- បង្កើនទំនុកចិត្តដល់អតិថិជនដោយគ្រាន់តែមើលប្រវត្តិក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្ញុំនៅក្នុងគេហទំព័រ



៤. តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជាដើមត្រូវសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនឬទេ? តាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? តើអ្នកអាចផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនបានអត់?

ខ្ញុំយល់ឃើញថា បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានតែងតែដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ ក្នុងការសន្សំសំចៃពេលវេលា កាត់បន្ថយចំណាយក្នុងការធ្វើដំណើរ កាត់បន្ថយហានិភ័យនៃគ្រោះថ្នាក់ធារាធជាដើម ការរក្សាទុក ទិន្នន័យប្រកបដោយសុវត្ថិភាព និងលុបបំបាត់ការក្លែងបន្លំ។ បច្ចុប្បន្ន អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំពឹងផ្អែកលើបច្ចេកវិទ្យាស្ទើរតែ ៨០ភាគរយនៃប្រតិបត្តិការទាំងអស់៖

- យើងប្រើបណ្តាញសង្គមដូចជា Facebook, Telegram, Email ឬ Line ដើម្បីទំនាក់ទំនងជាមួយបុគ្គលិកនិងការឆ្លើយតបទៅកាន់អតិថិជន
- យើងប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ QuickBook ដើម្បីគ្រប់គ្រងគណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុ ធនធានមនុស្ស របាយការណ៍លក់ និងរបាយការណ៍ទទួលបានពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ដើម្បីទំនាក់ទំនង គ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិក និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នកដើម្បីធ្វើឲ្យប្រសើរឡើងនូវផលិតផល?

នៅក្នុងគោលការណ៍ក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្ញុំ Telegram គឺជាមធ្យោបាយផ្លូវការសម្រាប់ការធ្វើទំនាក់ទំនងនៅ ក្នុងក្រុមហ៊ុនទាំងមូល ដោយសារតែ Telegram មាននូវប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាពបំផុតក្នុងការរក្សាទុកព័ត៌មាន ទិន្នន័យការបញ្ជូនមានល្បឿនលឿន និងងាយស្រួលក្នុងការផ្ទុក ផ្ញើ និងទាញយក ទិន្នន័យ។ ដើម្បីគ្រប់គ្រង ប្រតិបត្តិការរបស់ក្រុមហ៊ុនទាំងមូលឱ្យកាន់តែងាយស្រួល និងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពយើងបានសហការជាមួយដៃគូបច្ចេកវិទ្យាក្នុងស្រុក ដើម្បីបង្កើតនូវប្រព័ន្ធកណ្តាល ដោយផ្អែកតាមតម្រូវការផ្នែកលើប្រភេទអាជីវកម្ម និងប្រតិបត្តិការរបស់យើងក្នុងការគ្រប់គ្រងការលក់និងចំណាយ តុល្យភាពហិរញ្ញវត្ថុនិង គណនេយ្យ។ ប្រព័ន្ធកណ្តាលនេះជួយដល់ដំណើរការប្រតិបត្តិការទាំងមូលដោយបញ្ចូលរបាយការណ៍និងទិន្នន័យបង្កើតសម្រង់តម្លៃស្វ័យប្រតិបត្តិកម្មសម្រាប់អតិថិជនការរំលឹកពីការណាត់ជួប និងការជូន ដំណឹងពីការលក់។ យើងបានកំណត់ទៅលើកម្រិតនូវការចូលទៅមើល និងទាញយកទិន្នន័យពីប្រព័ន្ធកណ្តាលសម្រាប់ផ្នែកមួយៗ ដោយផ្អែកលើតួនាទីនិងការទទួលខុសត្រូវរបស់បុគ្គលិកមួយៗ ប្រព័ន្ធ កណ្តាលនេះ គឺផ្តល់នូវការប្រើប្រាស់ប្រកបដោយភាពងាយស្រួលតាមរយៈអ៊ីនធឺណិត។ មិនថានៅទីណានិងពេលណាដែលយើងអាចចូលទៅប្រើប្រាស់វាដើម្បីត្រួតពិនិត្យហាងរបស់យើងទាំងនៅខេត្តសៀមរាប និងភ្នំពេញ។ នៅពេលនិយាយអំពីបញ្ហាការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស របាយការណ៍វត្តមានរបស់បុគ្គលិកម្នាក់ៗ ត្រូវបានត្រួតពិនិត្យនិងតាមដាន

ដោយប្រើម៉ាស៊ីនផ្គត់ផ្គង់ដៃ។ ឯការមើលលើការងារ របស់បុគ្គលិក របស់យើងគឺប្រើប្រាស់តាម CCTV។ ទាក់ទងនឹងការទូទាត់ប្រាក់ខែ និងប្រាក់ឧបត្ថម្ភរបស់បុគ្គលិក យើងទូទាត់តាមធនាគារ ABA។ នៅពេលនិយាយអំពីដំណើរការនៃការទូទាត់ប្រាក់ យើងផ្តល់ជូននូវជម្រើសនៃ ការទូទាត់តាមអេឡិចត្រូនិកដូចជាកម្មវិធីទូរស័ព្ទដៃ ABA សម្រាប់អ្នកផ្គត់ផ្គង់និងអតិថិជនរបស់យើង ព្រោះបច្ចេកវិទ្យានេះផ្តល់នូវភាពទុកចិត្តនិងងាយស្រួលជាងមុនសម្រាប់គ្រប់គ្នា។ ដូចអ្នកដឹងស្រាប់ហើយ អាជីវកម្មស្នូលរបស់យើងគឺការលក់ផលិតផលរបស់។ ហេតុនេះហើយ ការផ្សព្វផ្សាយផលិតផលដើម្បី ទាក់ទាញអតិថិជន គឺពិតជាសំខាន់ណាស់។ សម្រាប់ការទាក់ទាញអតិថិជនតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត និងការ ផ្សព្វផ្សាយតាមគេហទំព័រ គឺផ្តល់នូវប្រសិទ្ធភាពជាងមុន។ ដោយសារដឹងពីបញ្ហានេះ យើងតែងមាន តម្រូវការខ្ពស់ទាក់ទងនឹងការរចនាផលិតផលរបស់យើង ដើម្បីធានាថាគុណតម្លៃផលិតផលនឹងមានភាព ទាន់សម័យតាមរយៈការរចនាបែបបុរាណ ដើម្បីជម្រុញនិងទាក់ទាញ ចំណាប់អារម្មណ៍របស់អតិថិជន។ ដូច្នេះក្រុមអ្នករចនាក្រាហ្វិចរបស់យើងមានជំនាញខ្ពស់ក្នុងការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍រចនាក្រាហ្វិចដូចជា adobe photoshop ឬ adobe Illustrator(AI) ដើម្បីបង្កើតការរចនាល្អបំផុត។

៦.តើអ្វីជាភាពជីកនាំរបស់អ្នក? ហើយអ្នកមានការភាពជីកនាំបែបណា ចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

ភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់ខ្ញុំ គឺប្រើប្រាស់ការដឹកនាំដោយបង្ហាត់បង្ហាញ ដោយផ្តល់នូវការបង្រៀនពីរបៀប ធ្វើផលិតផលរបស់យើងទៅកាន់បុគ្គលិក។ បន្ទាប់មក យើងបើកឱ្យកាសឱ្យពួកគេអនុវត្តផ្ទាល់លើផលិតផលពិត ហើយយើងនឹងធ្វើការត្រួតពិនិត្យមើលលើគុណភាពនៅពេលចុងក្រោយ។យើងមិនត្រឹមតែបង្វឹក ពួកគាត់ឱ្យចេះធ្វើការប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែយើងក៏ផ្តល់ការគាំទ្រផ្នែកស្មារតី ដោយផ្តល់ឱ្យពួកគាត់នូវបរិយា-កាសធ្វើការដ៏ល្អ និងក្រុមការងារល្អ ដែលអាចជួយបង្កើនផលិតភាពរបស់ពួកគាត់ ក្នុងការផលិតនូវផលិត ផលដែលមានគុណភាពល្អសម្រាប់អតិថិជនរបស់យើង។ ក្នុងនាមជាអ្នកដឹកនាំបណ្តុះបណ្តាល ដើម្បី គ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា ខ្ញុំត្រូវតែយល់ពីបុគ្គលិករបស់ខ្ញុំ តើបុគ្គលិកមួយណាដែលខ្លាំង ឬ ខ្សោយក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ បន្ទាប់មក ខ្ញុំទុកពេលឱ្យពួកគេបន្ថែមទៀត ដើម្បីទទួលបានការ បណ្តុះបណ្តាលពិសេស និងអនុវត្តការប្រើប្រាស់នូវប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាដែលមាននៅក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្ញុំ។ ដើម្បីធានាថា គ្រប់គ្នាស្ថិតនៅក្រោមការគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុនធ្វើការនិងមានការរីកចម្រើនព័ត៌មានរបស់បុគ្គលិកម្នាក់ៗ ត្រូវបានកត់ចំណាំនៅក្នុងប្រព័ន្ធកណ្តាលរបស់យើង និងការគ្រប់គ្រងដោយផ្ទាល់ ពីផ្នែកធនធានមនុស្ស។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះគុណនៃរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគិតនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលជាបរិបទឌីជីថលបច្ចេកវិទ្យាមានគុណនៃវត្ថុជាឧបសគ្គ?

ខ្ញុំគិតថាស្ត្រីមិនខ្លាំងដូចបុរសដែលពួកគេខាងបច្ចេកវិទ្យាទេ។ ដូច្នេះ យើងត្រូវការចំណាយពេលច្រើនដើម្បី សម្របខ្លួនជាមួយនឹងបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ដែលជ្រាបចូលក្នុងក្រុមហ៊ុន ឬ សង្គម។ ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាប្រទេសមួយក្នុងចំណោមប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ដែលព្យាយាមអភិវឌ្ឍខ្លួនឱ្យទាន់បច្ចេកវិទ្យាទំនើបនាពេលបច្ចុប្បន្ន។ ភាគច្រើននៃពលរដ្ឋយើង មិនមានចំណេះដឹងអំពីបច្ចេកវិទ្យាទេ។ ដូច្នេះវាពិបាកក្នុងការអនុវត្ត អ្វី ដែលថ្មីនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ វាត្រូវការពេលវេលា ការខិតខំ និងការវិនិយោគដើម្បីអនុវត្តបច្ចេកវិទ្យា មួយក្នុងពេលតែមួយ។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិបែបណា?

ការធ្វើជំនួញដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាគឺផ្តល់ទាំងគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ។ គុណសម្បត្តិនៃ បច្ចេកវិទ្យា នៅទីនេះ គឺសន្សំសំចៃពេលវេលា កាត់បន្ថយថ្លៃដើមក្នុងការធ្វើដំណើរ និងហានិភ័យទាបនៃគ្រោះថ្នាក់ ចរាចរណ៍ដោយប្រើបណ្តាញសង្គមដើម្បីទាក់ទងគ្នា។ ឧទាហរណ៍៖ យើងអាចដឹងពីលំហូរ នៃការលក់ របស់យើងពី Quickbook និងការដឹងពីចំនួនទឹកប្រាក់នៃការលក់ពីអ្នកលក់នីមួយៗ ដោយយើងអាច ការពារការក្លែងបន្លំលើវិក្កយបត្រសម្រាប់អតិថិជនដោយការចេញនូវសម្រង់តម្លៃស្វ័យប្រវត្តិ។ ដូចគ្នានេះ ដែរ បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់នូវការលំបាកសម្រាប់បុគ្គលិករបស់ខ្ញុំក្នុងការសម្របខ្លួនក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មី ដោយសារសមត្ថភាពរបស់ពួកគាត់នៅមានកម្រិត។ ដូច្នេះប្រសិនបើយើងយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មីមកយើងត្រូវ ការពេលវេលាក្នុងការបង្វឹកពួកគាត់ ហើយយើងត្រូវធ្វើការបង្កើតប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ដែលងាយស្រួលក្នុង សម្រាប់ពួកគាត់។ ចុងក្រោយនេះប្រព័ន្ធកណ្តាលរបស់យើងគឺពឹងផ្អែកទាំងស្រុងលើអ៊ីនធឺណិត ដែលអាចបង្កើតនូវផលប៉ះពាល់យ៉ាងខ្លាំងសម្រាប់ដំណើរការទាំងមូលក្នុងករណីអ៊ីនធឺណិតត្រូវបានកាត់ផ្តាច់ ហើយជាពិសេសយើងត្រូវចំណាយប្រាក់យ៉ាងច្រើនសម្រាប់ការថែរក្សា។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មតើត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណា ក្នុងការយកបច្ចេកវិទ្យាមកដំណើរការក្នុងអាជីវកម្ម?

ដោយសារតែបច្ចេកវិទ្យាផ្តល់នូវវិជ្ជាជីវៈសម្រាប់មនុស្សគ្រប់គ្នា ដូច្នេះយើងត្រូវទាញយកប្រយោជន៍ឱ្យអស់ពីលទ្ធភាព។ ខ្ញុំត្រូវចូលរួមសិក្ខាសាលា ឬការតាំងពីព័ណ៌ជាច្រើន ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងពី ការបង្កើតថ្មី។ ដើម្បីបន្តធ្វើឱ្យខ្លួនខ្ញុំតាមទាន់នូវផ្លាស់ប្តូរឥតឈប់ឈរនៃការធ្វើទំនើបកម្ម

បច្ចេកវិទ្យា ខ្ញុំតែង ចូលរួមសិក្ខាសាលា ឬពិព័ណ៌ជាច្រើនដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងទាក់ទងបច្ចេកវិទ្យាថ្មី។ បច្ចុប្បន្ននេះ ក្រុមហ៊ុនយើងកំពុងរៀបចំបង្កើតកម្មវិធីទូរស័ព្ទ ដែលអាចឱ្យយើងដឹងពីស្ថានភាពនៃការលក់របស់យើង និងការផ្តល់នូវរបាយការណ៍ស្តុករបស់យើង ដែលជួយដល់ការបញ្ជាទិញ និងនាំផលិតផលចូលឱ្យបាន ទាន់ពេលវេលា។ លើសពីនេះទៅទៀត កម្មវិធីទូរស័ព្ទនេះអាចជួយរំលឹកដល់អ្នកលក់ទាក់ទង នឹងពេល វេលានៃការណាត់ជួបជាមួយអតិថិជន។ ដូច្នេះ ប្រសិនបើគាត់មិនទាន់បានត្រៀមខ្លួន ឬមានបញ្ហាណា មួយ មិនអាចទៅទាន់ពេលវេលា យើងអាចបញ្ជូនអ្នកលក់ម្នាក់ទៀតទៅជំនួស។

១០. តើអ្នកមានជំនួយនូវអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ចំពោះយោបល់របស់ខ្ញុំ ស្ត្រីគ្រប់រូបដែលនឹងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មឆាប់ៗនេះ ឬអ្នកដែលស្នាក់នៅក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម “ត្រូវចាប់ផ្តើមវានៅថ្ងៃនេះ”។ ឱកាសមិនមែនចេះតែកើតឡើងនោះទេ។ គំនិតរបស់អ្នកអាចត្រូវបានគេយកឬលួចហើយមនុស្សម្នាក់ទៀតអាចនឹងធ្វើបានល្អជាង។ បន្ទាប់មកអ្នកនឹងមានការសោកស្តាយ។ ប្រសិនបើអ្នកស្នាក់នៅនឹងគំនិតរបស់អ្នកអាចធ្វើការស្រាវជ្រាវតាមអ៊ីនធឺណិតបន្ថែមទៀតដើម្បីទទួលបានគំនិត និងទំនុកចិត្តក្នុងការធ្វើជំនួញផ្ទាល់ខ្លួន។ [w](#)

“ដោយសារតែទំនើបកម្ម
នៃបច្ចេកវិទ្យាក្នុងសម័យ
ឧស្សាហកម្ម ៤.០ ធ្វើឱ្យ
ពិភពលោក រួមទាំង
ប្រទេសកម្ពុជាផង មានការ
ផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងលឿន

លោកស្រី

នារ នារីបញ្ចាពិសី

សហស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន
អលឌ្រីមខាមបូឌា

១ សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ នារី នារីបញ្ចាពិសី ជាអ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅ និងម្ចាស់ភាគហ៊ុន
នៃក្រុមហ៊ុនអលឌ្រីមខាមបូឌាដែលបានបង្កើតនៅឆ្នាំ២០១៣។ ខ្ញុំ
បានចាប់ផ្តើមការងារដំបូងនៅអាយុ១៩ឆ្នាំស្របពេលដែលខ្ញុំកំពុង
សិក្សានៅឆ្នាំទី២ មុខជំនាញគ្រប់គ្រង។ ដោយសារតែការខ្មាសអៀន
និងមានចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការធ្វើការងារហើយបន្ទាប់ពីស្តាប់
ការចែករំលែកបទពិសោធន៍ការងារពីមិត្តរួមថ្នាក់ ដែលសុទ្ធតែអ្នកមាន
ការងារធ្វើទើបខ្ញុំសម្រេចចិត្តចាប់ផ្តើមការងាររបស់ខ្ញុំដែរ។ ត្រឹមតែជា
និស្សិតឆ្នាំទី២ខ្ញុំក៏សម្រេចចិត្តដាក់ពាក្យ ធ្វើការនៅក្រុមហ៊ុនទេសចរណ៍
អន្តរជាតិ Asian Trials ទោះបីគ្មានបទពិសោធន៍បច្ចេកទេសការងារ
ក៏ដោយ។ តែសំណាងល្អខ្ញុំទទួលបានឱកាសការងារ ទោះបីជាបុគ្គលិក
សាកល្បងក៏ដោយ។ ដោយសារការខិតខំអភិវឌ្ឍខ្លួនបន្តរៀនសូត្រ
គ្រប់ពេលវេលាធ្វើឱ្យខ្ញុំបានឡើងតំណែងពីបុគ្គលិកធម្មតារហូតក្លាយជា
អ្នក គ្រប់គ្រងទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន។ បទពិសោធន៍និងការកោតសរសើរពី
ក្រុមហ៊ុន បានជម្រុញឱ្យខ្ញុំមានទឹកចិត្តនិងក្តីស្រមៃចង់បង្កើតអាជីវកម្ម
ដោយខ្លួនឯងនៅថ្ងៃណាមួយ។ បទពិសោធន៍ការងារទី១ក្នុងវិស័យ
ទេសចរណ៍បានប្រែក្លាយទៅជាការចូលចិត្ត និងស្រឡាញ់របស់ខ្ញុំនិង
ការមើលឃើញឱកាសក្នុងស្រុកបូកបញ្ចូលទាំងការចង់បើកអាជីវកម្ម
ផ្ទាល់ខ្លួន ខ្ញុំបានធ្វើឱ្យក្តីសុបិនក្លាយជាការពិត។ ខ្ញុំបានបង្កើតក្រុមហ៊ុន
ទេសចរណ៍អលឌ្រីមខាមបូឌាជាមួយដៃគូសហការីនាក់ទៀត។ កាលនោះ
មានតែបុគ្គលិកតែ៥នាក់ប៉ុណ្ណោះ។ តែមកដល់សព្វថ្ងៃយើងមានបុគ្គលិក
បម្រើការងារ៥០នាក់ទាំងនៅភ្នំពេញនិងសៀមរាប។ ទាក់ទងនឹងជីវិត
គ្រួសារវិញ ខ្ញុំបានរៀបការនៅឆ្នាំ២០០៣ហើយកូនបីនាក់។ សំណាង
ដែរ ដោយសារតែការចេះយោគយល់ និងការចេះជួយចែករំលែកការងារ
ផ្ទះពីប្តីខ្ញុំធ្វើឱ្យខ្ញុំអាចបែកចែកពេលវេលាក្នុងនាមជាប្រពន្ធជាម្តាយ និង
អ្នកគ្រប់គ្រងទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុនមួយផងបានយ៉ាងល្អនិងអាចបំពេញ
តួនាទីនីមួយៗបានជោគជ័យ។

**២. តើអ្នកប្រុងប្រយ័ត្នយ៉ាងណាចំពោះការប្រែប្រួលទីផ្សារ? តើអ្នកប្តូរប្រភេទ
ឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណាដែលភាពជោគជ័យ?**

ជាទូទៅភាពជោគជ័យសំដៅទៅលើការសម្រេចបាននូវគោលដៅដែល
យើងបានកំណត់ទុកក្នុងកំឡុងពេលណាមួយ។ ប៉ុន្តែពេលទៅដល់
គោលដៅនោះហើយសំណួរមួយចំនួននឹងលេចឡើងថាតើគោលដៅយើង
ត្រូវឈប់ត្រឹមហ្នឹងឬត្រូវតែកំណត់នូវមហិច្ឆតាខ្ពស់ជាងនេះ។ និយមន័យនៃ
ភាពជោគជ័យត្រូវបានកំណត់ខុសៗគ្នាតាមបុគ្គល។ សម្រាប់ខ្ញុំផ្ទាល់
ភាពជោគជ័យបែងចែកជាពីរគឺ ភាពជោគជ័យក្នុងផ្នែកអាជីវកម្ម និង
ភាពជោគជ័យក្នុងជីវិត។ មកដល់ពេលបច្ចុប្បន្នខ្ញុំទទួលបានភាពជោគជ័យ



ប្រមាណ ៨០% នៃ គោលដៅដែលបានកំណត់សម្រាប់អាជីវកម្ម និងទទួលបានជោគជ័យយ៉ាងច្រើនសម្រាប់ជីវិតដោយសារតែមានការយោគយល់ពីសំណាក់ស្វាមីនិងក្រុមគ្រួសារ។ ប៉ុន្តែមានគោលដៅតូចជាច្រើនទៀតដែលខ្ញុំត្រូវសម្រេចដូចជាអនាគតកូន។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាធារណបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយដល់ការវិនិយោគរបស់អ្នកកាន់តែរឹតច្រើន? មូលហេតុអ្វី?

ខ្ញុំយល់ឃើញថា បច្ចេកវិទ្យាមានការរីកចម្រើនខ្លាំង បើប្រៀបធៀបទៅនឹងពេលដែលខ្ញុំ ទើបតែចូលបម្រើ ការងារជាលើកដំបូង។ ភាពរីកចម្រើនទាំងអស់នេះ បានធ្វើឱ្យការរស់នៅរបស់ខ្ញុំមានការផ្លាស់ប្តូរទាំងក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា។ ដោយសារតែទំនើបកម្មនៃបច្ចេកវិទ្យាក្នុងសម័យឧស្សាហកម្ម ៤.០ ធ្វើឱ្យពិភពលោក រួមទាំងប្រទេសកម្ពុជាផង មានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងលឿន។ ការណ៍នេះតម្រូវឱ្យយើងម្នាក់ៗខិតខំពង្រឹងសមត្ថភាព និងបន្តអភិវឌ្ឍខ្លួនជាប្រចាំរាល់ថ្ងៃ ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងការផ្លាស់ប្តូរ និងដើម្បីឱ្យអាជីវកម្មនៅមានលំនឹងហើយកាន់តែរីកចម្រើនទៅមុខនៅក្នុងទីផ្សារ។ ឧទាហរណ៍៖ កាលពីមុនដំណើរការអាជីវកម្មទេសចរណ៍របស់យើង ពីងផ្នែកទាំងស្រុងលើការលក់កញ្ចប់ដំណើរកម្សាន្តទៅកាន់ ក្រុមហ៊ុនដៃគូក្រៅប្រទេសទាំងស្រុង។ ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្ន២០%នៃចំណូលសរុបរបស់យើង គឺបានមកពីការលក់កញ្ចប់សេវាកម្មទេសចរណ៍ដោយផ្ទាល់ ទៅកាន់អតិថិជនម្នាក់ៗឬក្រុមតូចៗដែលបានធ្វើការកក់ដោយផ្ទាល់តាមរយៈ Website ឬទំព័រ Facebook របស់យើង។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួនាទីសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនឬទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? តើអ្នករាយការណ៍ខ្លះៗមានឈ្មោះស្តីពីបច្ចេកវិទ្យាណាខ្លះ?
បច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួនាទីសំខាន់ណាស់ ក្នុងការអភិវឌ្ឍក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្ញុំ។ ជាក់ស្តែង ភាពរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យា បានជួយសម្រួលដល់អាជីវកម្មរបស់យើងយ៉ាងខ្លាំង ជាពិសេសការប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម Facebook, Twitter និង Website។ ការផ្សព្វផ្សាយមានប្រសិទ្ធភាព និងទូលំទូលាយជាងមុន ដែលអតិថិជនគោលដៅអាចទទួលបានព័ត៌មានច្រើន និងច្បាស់លាស់។ កាលពីមុន ដើម្បីធ្វើបទបង្ហាញទៅកាន់ដៃគូនៅក្រៅប្រទេសនូវកញ្ចប់ទេសចរណ៍ក្នុងស្រុកយើងត្រូវចំណាយពេលចុះទៅដោយផ្ទាល់ដើម្បីចែករំលែក បោះពុម្ពសៀវភៅមគ្គុទេសក៍ដើម្បីធ្វើបទបង្ហាញ។ ជាងនេះទៅទៀតនាងខ្ញុំត្រូវដើរអូសវ៉ាលីស ជាមួយ នឹងឯកសារជាច្រើនសម្រាប់ផ្សព្វផ្សាយពីក្រុមហ៊ុនរបស់យើង រាល់ពេលត្រូវ

ចុះបេសកកម្មនៅក្រៅ ប្រទេស។ ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្នយើងមានភាពងាយស្រួលក្នុងការស្វែងរកព័ត៌មានពី Google ដូចជាអង្គរវត្ត ឬទីតាំងផ្សេងៗនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាសម្រាប់កញ្ចប់ថ្មី។ ការណ៍នេះធ្វើឱ្យយើងចំណេញពេលវេលា និងថវិកាមួយផ្នែកធំ។ ម្យ៉ាងទៀត ដៃគូសហការនៅក្រៅប្រទេសទាំងថ្មីនិងចាស់របស់យើងអាចទាញយកព័ត៌មាន និងទទួលបានការធ្វើបទបង្ហាញពីសកម្មភាព និងសេវាកម្មក្រុមហ៊ុនរបស់យើង ដោយពួកគេគ្រាន់តែចូលទៅ Website ឬFacebook របស់យើងតែប៉ុណ្ណោះ។ បច្ចេកវិទ្យាហ្នឹងលឿន បានជួយកាត់បន្ថយការចំណាយលើការផលិតខិត្តប័ណ្ណផ្សព្វផ្សាយសៀវភៅមគ្គុទេសក៍ធនធានមនុស្ស និងពេលវេលាជាច្រើនដែលយើងអាចប្រើប្រាស់ការចំណាយទាំងនេះទៅពង្រីកផ្នែកផ្សេងទៀតនៃអាជីវកម្មបាន។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ធ្វើដំណាក់ទំនងគ្រប់គ្រងនិងប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិកនិងដំណើរការធ្វើអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដើម្បីធ្វើឱ្យបង្កើនផលិតកម្ម?

សម្រាប់ក្រុមហ៊ុន យើងបានកំណត់យក E-mail ជាវិធីក្នុងការធ្វើទំនាក់ទំនងផ្លូវការក្នុងស្ថាប័ន។ យើង ប្រើប្រាស់ E-mail សម្រាប់ការឆ្លើយតបការងារទាំងអស់រវាងបុគ្គលិកទាំងអស់ និងថ្នាក់គ្រប់គ្រង ក្នុងស្ថាប័ន។ ដូចគ្នានោះដែរ E-mail ត្រូវបានប្រើប្រាស់សម្រាប់ការទាក់ទងគ្នាជាមួយដៃគូពាណិជ្ជកម្មដៃគូសហការ និងអតិថិជនផងដែរ។ ហើយរាល់ការកត់ត្រាគ្រប់ឯកសារឆ្លើយឆ្លងវិក្កយបត្រ និងការកក់របស់ភ្ញៀវត្រូវបានរក្សាទុកនៅក្នុងប្រព័ន្ធកុំព្យូទ័រមេរបស់ក្រុមហ៊ុន។ សម្រាប់ទំនាក់ទំនងលើកលែងតែការណ៍ចាំបាច់និងបន្ទាន់ទើបយើងប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធសង្គមដូចជា Facebook។ ការផ្សព្វផ្សាយលើគេហទំព័រ និងប្រព័ន្ធសង្គមនានា បានជួយឱ្យក្រុមហ៊ុនរបស់ខ្ញុំមានភាពរីកចម្រើននិងគេស្គាល់កាន់តែច្រើន។ ក្រុមហ៊ុនខ្ញុំបានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា Fingerprint ដើម្បីគ្រប់គ្រងវត្តមានរបស់បុគ្គលិក។ ជាមួយគ្នានេះផងដែរយើងបានសហការជាមួយធនាគារក្នុងស្រុក ដើម្បីដំណើរការការបើកប្រាក់បៀវត្សបុគ្គលិកប្រចាំខែនិងការជួយសម្រួលដល់ការទូទាត់ប្រាក់របស់ភ្ញៀវដោយប្រើប្រាស់សេវាកម្មតាមប្រព័ន្ធ E-banking ឬE-payment។

៦. តើអ្វីជាភាពជីកនាំរបស់អ្នក? ហើយអ្នកមានការភាពជីកនាំបែបណាចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

ភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់ខ្ញុំ គឺច្រើនឆ្ងាយពីការគ្រប់គ្រងដោយផ្តាច់ការ។ ខ្ញុំចូលចិត្តស្តាប់ការបញ្ចេញមតិពី សមាជិកនៅក្នុងក្រុម និងបើកឱកាសឱ្យពួកគេមានអារម្មណ៍សប្បាយចិត្តក្នុងការចែករំលែកគំនិតដើម្បីភាព

រីកចម្រើនរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ប៉ុន្តែយើងក៏តម្រូវឱ្យមានត្រួតពិនិត្យពីផ្នែក គ្រប់គ្រងដើម្បីធ្វើការកែសម្រួល និងបន្ថែមចំណុចដែលខ្វះខាតដើម្បី ទទួលបានលទ្ធផលកាន់តែល្អប្រសើរ និងអាចពង្រីកទស្សនវិស័យរបស់ ពួកគាត់។ ជាពិសេសខ្ញុំតែងផ្តល់នូវឱកាសក្នុងការលូតលាស់សម្រាប់អ្នក នៅក្នុងក្រុមដោយការលើកទឹកចិត្ត និងប្រាក់រង្វាន់សម្រាប់អ្នកខិតខំ ប្រឹងប្រែង។ ទាក់ទងនឹងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាខ្ញុំប្រើប្រាស់ Email ក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទង ពិភាក្សា និងចាត់ចែងការងារសម្រាប់បុគ្គលិក។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃ សេដ្ឋកិច្ចដ៏ថ្មីថ្មោងជាបរិមាណខ្លីហើយបង្កឱ្យមានការរីកចម្រើននៃវិស័យឧបសគ្គ ចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា?

ភេទស្រីឬប្រុសមិនមែនជាបញ្ហាសម្រាប់ការប្រកបអាជីវកម្ម និងការប្រើប្រាស់ នូវបច្ចេកវិទ្យានោះទេ។ ប៉ុន្តែបញ្ហាគឺទាក់ទងនឹងបុគ្គលនោះផ្ទាល់ ថាតើគាត់ ស្រលាញ់ចូលចិត្តអ្វី។ តើអាជីវកម្មអ្វីដែលគាត់ចង់ធ្វើ? តើគាត់ស្គាល់វិស័យ និងអាជីវកម្មដែលចង់បើកនោះច្បាស់ឬអត់? តើគាត់មានបទពិសោធន៍និង ធនធានគ្រប់គ្រាន់ក្នុងការបើកអាជីវកម្មនោះឬអត់? បើគាត់ចង់ប្រើប្រាស់ បច្ចេកវិទ្យាដើម្បីជួយសម្រួលដល់អាជីវកម្មតើគាត់យល់ដឹងពីបច្ចេកវិទ្យា នោះកម្រិតណាដែរ? ដូចនេះមិនមែនជាបញ្ហាភេទឬសង្គមនោះទេតែគឺ បុគ្គលនោះផ្ទាល់។ គាត់ត្រូវដឹងច្បាស់ថាខ្លួនគាត់ចង់បានអ្វីហើយចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍ដែលគាត់ត្រូវខិតខំសាងទៅឱ្យដល់គោលដៅដែល បានកំណត់ជាមួយគម្រោងផែនការអាជីវកម្មដែលច្បាស់លាស់។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិបែបណា?

គុណសម្បត្តិរបស់បច្ចេកវិទ្យា គឺអាចជួយសម្រួលដល់អាជីវកម្មអាចផ្តល់ ព័ត៌មានច្បាស់លាស់ អាចបំពេញ តម្រូវការរបស់អតិថិជនការងារកាន់តែ មានប្រសិទ្ធភាព ព្រោះការប្រាស្រ័យទាក់ទង និងការផ្តល់ព័ត៌មាន មាន ភាពងាយស្រួលនិងរហ័សហើយពិសេសគឺវាជំនួសយ និងរាយការណ៍ ទាំងអស់ត្រូវបានកាត់ត្រា និងរក្សាទុកដោយសុវត្ថិភាព។ ផ្ទុយទៅវិញ បច្ចេកវិទ្យាបានធ្វើឱ្យបាត់បង់នូវទំនាក់ទំនងរបស់មនុស្ស ធ្វើឱ្យមាននូវ គម្លាតរវាងគ្នានិងគ្នាដូចគេនិយាយថា“ឆ្ងាយដូចនៅជិត ជិតដូចនៅ ឆ្ងាយ។ ការណ៍នេះគឺ ដោយសារតែមនុស្សម្នាក់ៗ តែងតែផ្តោតទៅលើ ការប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទ និងជាពិសេសការប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គមដូចជា Facebook ច្រើនហួសកម្រិត។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មតើត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាក្នុងការយក បច្ចេកវិទ្យាមកដំណើរការក្នុងអាជីវកម្ម?

នៅក្នុងទីផ្សារដែលមានការប្រកួតប្រជែងទាំងក្នុង និងក្រៅស្រុកព្រមទាំង ការធ្វើទំនើបកម្មដ៏រាប់រហ័សនៃបច្ចេកវិទ្យា បានតម្រូវឱ្យផ្ទៀងផ្ទាត់ដឹកនាំ ជាន់ខ្ពស់ រួមទាំងខ្ញុំផ្ទាល់ត្រូវតែបន្តអភិវឌ្ឍ និងរៀនសូត្របន្ថែមលើ សេវា បម្រើអតិថិជនលើចំណេះដឹងផ្នែកទេសចរណ៍ ដូចជាការចូលរួមសិក្ខា សាលាទាំងក្នុងស្រុក ក្រៅស្រុក និងតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត។ ការតាមទាន់ នូវការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យាទំនើបនាំឱ្យយើងអាចយកមកប្រើប្រាស់ នៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់យើងឱ្យកាន់តែរីកលូតលាស់ទៅមុខ។ ដោយដឹង ពីសក្តានុពលនៃបច្ចេកវិទ្យា ខ្ញុំបានធ្វើការយ៉ាងជិតជិតជាមួយក្រុមហ៊ុន បច្ចេកវិទ្យាក្នុងស្រុក អស់រយៈពេលជិត២ឆ្នាំ ដើម្បីបង្កើតនូវកម្មវិធីគ្រប់គ្រង នូវប្រព័ន្ធទិន្នន័យនៃប្រតិបត្តិការទាំងមូលរបស់ក្រុមហ៊ុនតាំងពីគណនេយ្យ វិក្កយបត្រការក់និងកិច្ចការផ្សេងៗទៀតដោយគំរូពីក្រៅប្រទេស។ ខ្ញុំ ជឿជាក់ថាបច្ចេកវិទ្យារបស់កម្មវិធីគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធទិន្នន័យនៃប្រតិបត្តិការ ទាំងមូលពិតជាអាចជួយសម្រួលដល់ដំណើរការការងាររបស់ក្រុមហ៊ុន ទាំងមូលឱ្យកាន់ល្អប្រសើរ និងរីកចម្រើនទៅមុខ។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវ កម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម គួរតែស្វែងយល់ពីខ្លួនឯងជាមុនសិន ថា អ្វីជាគោលដៅរបស់ខ្លួន។ ពួកគាត់ត្រូវស្គាល់ពីសមត្ថភាពរបស់ខ្លួន ខិតខំរៀនសូត្រ និងកសាងនូវបទពិសោធន៍ទាក់ទងនឹងវិស័យដែលចង់ ធ្វើ។ ពួកគាត់ត្រូវតែស្គាល់ឱ្យច្បាស់ពីអាជីវកម្មនោះដោយការស្វែងយល់ បន្ថែមពីអ៊ីនធឺណិតឬពីគំរូអ្នកដែលធ្លាប់បានធ្វើពីមុន។ ភាពជោគជ័យនិង ការបរាជ័យរបស់អ្នកធ្លាប់បានធ្វើពីមុន គឺជាមេរៀននៃការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ យើង។ ហើយជាពិសេស ពួកគាត់ត្រូវចេះបច្ចេកវិទ្យាដែលអាចជាជំនួយ ដល់អាជីវកម្ម របស់ខ្លួនពីព្រោះបច្ចេកវិទ្យាមានសក្តានុពលខ្លាំងណាស់ដល់ ការរីកចម្រើនអាជីវកម្ម។ [W](#)



“ បើអ្នកចូលចិត្តធ្វើអ្វីជ្រើសរើសអ្វីត្រូវ ឱ្យតម្លៃអ្វីដែលអ្នកកំពុងធ្វើនិងធ្វើឱ្យ បានល្អបំផុត។ បើរំលឹកតែប្រៀបធៀប ខ្លួនឯងនឹងអ្នកណាម្នាក់ឬក្រុមណា មួយអ្នកមិនអាចទទួលបានលទ្ធផល គួរជាទីគាប់ចិត្តនោះទេ ”

លោកស្រី

ចេន សុភា

ស្ថាបនិកកិត្យាញខ្មែរ

(Keiy Tambanh Khmer)

ដែលមានម៉ាកសញ្ញាKTK

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ចេន សុភា ជាស្ថាបនិកកិត្យាញខ្មែរ (Keiy Tambanh Khmer) ដែលមានម៉ាកសញ្ញាKTK។ នាងខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម តាំងពីឆ្នាំ២០១៥ ដោយមានគោលបំណងគឺចង់ផ្សព្វផ្សាយឱ្យយើង កាត់បន្ថយការធ្វើចំណាកស្រុក លុបបំបាត់អំពើហិង្សាទាំងផ្លូវកាយ និងផ្នែក ហិរញ្ញវត្ថុពីស្ត្រីមេផ្ទះ។ ដើមឡើយខ្ញុំចូលចិត្តជ្រើសរើសម្លៀកបំពាក់របស់ខ្មែរ។ ប៉ុន្តែយើងមិនអាចប្រើប្រាស់និងផ្សព្វផ្សាយ ប្រចាំថ្ងៃបានទេ ព្រោះវាមានតម្លៃ ថ្លៃថ្លា ឆ្ងាយ ឆ្ងាយ គឺជាក្រណាត់ម្យ៉ាងដែលអាចប្រើប្រាស់ថ្ងៃបាន បោក

ទឹកក៏បាន ប៉ុន្តែវា ពិបាកក្នុងការរកនៅលើទីផ្សារឯគុណភាពនិងពណ៌ក៏មាន កម្រិត។ ម្យ៉ាងវិញទៀត អ្នកតម្លាញ ត្បាញ តែខែប្រាំ ៦ខែស្បែកគាត់ត្រូវ ធ្វើស្រែ ហើយប្រជាជនខ្មែរយើង ត្រូវការសម្លៀកបំពាក់អស់នេះ តែពេល បុណ្យទាន។ ដូច្នេះធ្វើឱ្យនាងខ្ញុំចាប់ផ្តើមចង់បង្កើតការងារឱ្យ ពួកគាត់ មានចំណូលប្រចាំថ្ងៃ និង កាត់បន្ថយ ការធ្វើចំណាកស្រុកទៅធ្វើការនៅ ប្រទេសក្រៅ។ ក្រៅពីជាម្ចាស់អាជីវកម្ម ខ្ញុំក៏ជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងភាគទុនិកនៃក្រុមហ៊ុនដៃគូហ្វោនតែនភីអិលស៊ី (Fountain Part-ners Plc.)។ ហើយខ្ញុំក៏ជាគ្រូបណ្តុះបណ្តាលជំនាញទន់ និងអាជីវកម្មនៅ វិទ្យាស្ថានសិក្សា ដើម្បីភាពជោគជ័យ និងជាអ្នកប្រឹក្សាយោបល់សហគ្រិន និងជាទូតសុវត្ថិភាពក្នុងភាពជាអ្នកដឹកនាំប្រចាំឆ្នាំ ២០១៧-២០១៩ ខ្ញុំ មានបទពិសោធន៍ធ្វើការនៅអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលរយៈពេល១០ឆ្នាំ ផ្នែក សុខភាព សាធារណៈ សុខភាពមាតា និងទារកជំងឺអេដស៍ ពិការភាព និង ការអភិវឌ្ឍសហគមន៍។

២. តើអ្នកស្វែងយល់យសភាពជោគជ័យយ៉ាងដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្ន ឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណាដែលនាងជោគជ័យ?

ភាពជោគជ័យដែលខ្ញុំទទួលបាន គឺជាការទទួលបាន នូវអ្វីដែលខ្ញុំផ្សារភ្ជាប់ យ៉ាងជិតជិតនៃសេចក្តីរាប់អានខ្ញុំដែលឈ្លានមាត់ ក្តីស្រឡាញ់ ឆន្ទៈ គុណធម៌ សីលធម៌ និងការគាំទ្រពីឪពុកម្តាយ ក្រុមគ្រួសារ សហគមន៍ និងសង្គមជាតិ។ ទាំងអស់នេះហើយដែលធ្វើឱ្យស្មើនឹង របស់ខ្ញុំសម្រេចបាន។ មនុស្សមួយចំនួន គិតថាភាពជោគជ័យគឺ ទាល់តែមានលុយច្រើន មានតួនាទីខ្ពង់ ខ្ពស់នៅក្នុង សង្គម មានក្រុមហ៊ុនធំ ទើបហៅថាបុគ្គលជោគជ័យ។ នេះគឺជាទស្សនៈ របស់បុគ្គល ដែលមិន ស្គាល់ច្បាស់ពីភាពជោគជ័យ។ ខ្ញុំលើកឧទាហរណ៍ ជាក់ស្តែងតូចមួយគឺ សិស្សម្នាក់ប្រឡងបាក់ឌុបជាប់ តាមផែនការជីវិត ដែល គាត់ចង់បានគឺនិទ្ទេស A ឬ B នោះក៏ហៅថាភាព ជោគជ័យ សម្រាប់ជីវិត គាត់ដែរ។ និយាយរួម ភាពជោគជ័យមិនសំខាន់លើតួចឬធំ សំខាន់គឺបុគ្គល នោះ មានឆន្ទៈតស៊ូ មិនបោះបង់ និងខំប្រឹងបានមកដោយចំណេះ ជំនាញ និងសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនពិត។ ចំពោះខ្ញុំ ជោគជ័យដែលខ្ញុំទទួលបានផ្សេងៗគ្នា ពីព្រោះខ្ញុំឆ្លងកាត់ជីវិតខុសៗគ្នា តាមរយៈការងារផ្សេងៗ ដែលខ្ញុំបានធ្វើ និង កំពុងធ្វើ។ ជាក់ស្តែង ខ្ញុំបង្កើតសមាគមកិត្យាញខ្មែរ ដើម្បីធ្វើឱ្យស្ត្រីខ្មែរ មានជីវិត និង ការគាំទ្រឡើងវិញ តាមរយៈការផលិតប្រកបដោយ គុណភាព សោភ័ណភាពទំនុកចិត្ត និងសេចក្តីពេញ ចិត្តនៅក្នុងសង្គម។ ទស្សន៍វិស័យលំាប់ អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំគឺ ធ្វើឱ្យទីផ្សារស្ត្រីខ្មែរក្រើក និងទទួលបានគុណភាព ដោយមិនគិតពីតម្លៃ ហើយមានការផ្លាស់ប្តូរទស្សនៈដែលថាស្ត្រីខ្មែរអន់ និង សម្រាប់តែទិញចែកជាអំណោយ។ ខ្ញុំធ្វើដោយភាពជឿជាក់ជាមួយគំនិត ថ្លៃប្រតិបត្តិដែលមានផែនការច្បាស់លាស់រហូតមានការគាំទ្រយ៉ាងច្រើនពី បងប្អូនប្រជាពលរដ្ឋខ្មែរទាំងក្នុង និងក្រៅប្រទេស។ បច្ចុប្បន្ន មានក្រុមហ៊ុន អាកាសចរណ៍ធំៗចំនួន២ បានទិញស្ត្រីពីសមាគមកិត្យាញខ្មែរយកទៅកាត់

ជាសម្លៀកបំពាក់សម្រាប់បុគ្គលិកបម្រើការលើយន្តហោះនិងការិយាល័យ។ ខ្ញុំចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដែលអ្នកដទៃមើលឃើញថា ដើរប្រកួតប្រជែងមិនមានទីផ្សារ។ តែខ្ញុំមើលឃើញថា ជាឱកាសសម្រាប់ចាប់យកបេះដូងអតិថិជន ដែលកំពុងស្វែងរកផលិតផលស៊ីងខ្មែរ ពិសេសស៊ីងល្អៗដែលធ្វើដោយដៃនិងកំពុងប្រកួតជាមួយ ផលិតផល នាំចូលធ្វើពីម៉ាស៊ីននិងដាក់លក់ទូទាំង ប្រទេស។ រហូតមកដល់ពេលនេះ ខ្ញុំមានស្ត្រីតម្បាញតាមតំបន់ ដែលខ្ញុំធ្វើការជាមួយជិត៣០០នាក់។ មួយក្នុងចំណោមភាពជោគជ័យរបស់ខ្ញុំ គឺការជួយបង្កើតការងារ ដល់ស្ត្រីដែលត្រូវការជំនួយនៅក្នុងសហគមន៍។ បើតម្លៃផលិតផលមិនឆ្លាក់ថ្លៃ ហើយស្ត្រីមានការសាមគ្គីគ្នា មានភាពម្ចាស់ការ នោះការងាររបស់ពួកគាត់នឹងរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍជីវភាព គ្រួសារបានប្រសើរជាងមុន និងកាត់បន្ថយការធ្វើចំណាកស្រុក អំពីហិរញ្ញវត្ថុគ្រួសារ ជាពិសេសគឺបានថែរក្សារប្បវេណី ប្រពៃណី ខ្មែរ តាមរយៈតម្បាញ និងសម្លៀកបំពាក់ខ្មែរដែលធ្វើក្នុងស្រុក។ ជាបន្តបន្ទាប់ ខ្ញុំក៏បានបន្ថែមផលិតផល ជាច្រើនទៀតដូចជា ជាមុងសូត្រសុទ្ធលាយហូលព្រែកចម្រៀនហូលបន្ទាយស្រី និងក្រមាខ្មែរគ្រប់ប្រភេទ ផងដែរ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជន ដែលតែងតែគាំទ្រផលិតផលគ្រប់ប្រភេទ របស់កិត្តិយសខ្មែរ ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាទូរគមនាគមន៍បច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយដល់វិស័យអាជីវកម្មរបស់អ្នកកាន់តែរីកចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?

នៅក្នុងសម័យឌីជីថលនេះ បច្ចេកវិទ្យាបានជួយឱ្យរីកចម្រើននូវការលក់របស់ខ្ញុំ បានច្រើនជាងមុន ប្រមាណ៣០%។ ការកើនឡើងនេះ គឺតាមរយៈការប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គមដូចជា Facebook Instagram និងលើឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យាផ្សេងៗទៀត ដែលបង្កើតឱ្យមានការការបញ្ជាទិញកក់ និងលក់។ ខ្ញុំប្រើប្រាស់ហ្វេសប៊ុកផេក ដើម្បីជួយជំរុញការលក់ឱ្យបានច្រើនជាងមុន ជាពិសេស អាចធ្វើការទិញ លក់ជាមួយអតិថិជនដោយផ្ទាល់។ ដោយសារនៅកម្ពុជា បណ្តាញសង្គមមួយនេះជាបណ្តាញយក្ស ដែលមនុស្សជាច្រើនចូលចិត្តប្រើ និងតាមដានព័ត៌មាននានា ដូច្នេះខ្ញុំឆ្លៀតយកបណ្តាញមួយនេះមកជួយអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជួយដល់ការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនឬ? ហើយដោយរបៀបណា? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? តើអ្នកអាចផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនបានឬទេ?

បច្ចេកវិទ្យាកំពុងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់សម្រាប់កំណើនអាជីវកម្ម។ ប៉ុន្តែវាទៅតែជាធម្មតាវាងការយល់ដឹង និងការសម្របខ្លួនរបស់មនុស្សចាស់និងអាជីវកម្មបែបគ្រួសារ។ បច្ចេកវិទ្យានៅក្នុងអាជីវកម្មអាចធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនកាន់តែប្រសើរឡើងហើយជួយឱ្យប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរីកចម្រើនបានឆាប់រហ័ស និងមាន ប្រសិទ្ធភាព។ បច្ចុប្បន្ននេះ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ដូចជា

Facebook និងInstagram បានជួយយើងក្នុងការឃោសនាផ្សព្វផ្សាយដោយផ្ទាល់ជាមួយអតិថិជនគោលដៅ តាមរយៈទីផ្សារឌីជីថល។ ការទាក់ទងទាំងក្នុង និងក្រៅជាមួយអតិថិជន និងដៃគូ កាន់តែមានភាពងាយស្រួលតាមរយៈ ការធ្វើសារតាមហ្វេសប៊ុកនិងInstagram។ ជាពិសេស វត្តមានរបស់ iBanking / Mobile Banking ដូចជាធនាគារ ABA បានជួយដល់ ប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់ឱ្យកាន់តែងាយស្រួល និងកាត់បន្ថយហានិភ័យលើការបាត់បង់សាច់ប្រាក់។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ទំនាក់ទំនង គ្រប់គ្រង ប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិកនិងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នកដើម្បីបង្កើនផលិតកម្ម?

អាកប្បកិរិយារបស់អតិថិជន ក្នុងការដើរទិញឥវ៉ាន់ បានផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងខ្លាំងក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំចុង ក្រោយនេះ។ ពួកគេផ្លាស់ប្តូរ ពីការទិញទំនិញដោយផ្ទាល់នៅតាមផ្សារ ទៅជាការប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទក្នុង ការបញ្ជាទិញទំនិញតាមរយៈបណ្តាញសង្គម ដូចជាហ្វេសប៊ុកនិង Instagram ។ ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការ យើងបានបង្កើតទំព័រហ្វេសប៊ុកផ្លូវការរបស់យើងដែលមានឈ្មោះថា Keiy Tambanh Khmer ដើម្បីធ្វើការផ្សព្វផ្សាយឌីជីថលរបស់យើង ទៅដល់អតិថិជនគោលដៅទាំងចាស់ និងថ្មីរបស់យើងឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងអស់តម្លៃទាប បើប្រៀបធៀបទៅនឹងការធ្វើយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារប្រពៃណី។ លើសពីនេះទៅទៀត អតិថិជនអាចពិនិត្យមើលស្ទីលថ្មីៗ និងសកម្មភាពរបស់យើងនៅក្នុង ទំព័រ Facebook ដែលអតិថិជនអាចធ្វើទំនាក់ទំនងដោយផ្ទាល់តាម Facebook Messenger ដែលជួយបង្កើនការលក់របស់យើងយ៉ាងច្រើន និងបង្កើនទំនាក់ទំនងយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយអតិថិជន។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការទាក់ទងគ្នាទាំងក្នុង និងខាងក្រៅក្រុមហ៊ុន មានការចំណាយតិច និងមានប្រសិទ្ធភាពជាងមុនតាមរយៈការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដូចជា Line, Telegram និង Facebook Messenger ។ នៅផ្នែកខាងក្នុង ក្រុមហ៊ុនយើងប្រើ Telegram ដើម្បីទាក់ទងជាមួយ បុគ្គលិក និងក្រុមសមាគមស្ត្រីនៅតាមខេត្ត។ យើងប្រើ Quickbook ដើម្បីតាមដានប្រតិបត្តិការគណនី និងរបាយការណ៍សាច់ប្រាក់ចេញចូលប្រចាំថ្ងៃរបស់យើង។ កម្មវិធីនេះមានភាពសុក្រិត ថោក និងមានប្រសិទ្ធភាពជាងមុន។

៦. តើវិធីវាគារជីវិតរបស់អ្នក? ហើយអ្នកជីវិតនាំមកនូវចំណេះដឹងអ្វីខ្លះ?

ខ្ញុំជាអ្នកដឹកនាំ បែបសាកម្ម និងប្រជាធិបតេយ្យ។ ខ្ញុំឱ្យតម្លៃទៅលើការចូលរួមរបស់បុគ្គលិក គ្រប់គ្រងពីព្រោះគំនិតនីមួយៗសុទ្ធតែមានប្រយោជន៍ឱ្យតែយើងមកប្រើបានត្រឹមត្រូវ តាមពេលវេលា និងតាមតម្រូវការ។ ខ្ញុំបង្រៀនបុគ្គលិករបស់ខ្ញុំឱ្យចេះប្រើបច្ចេកវិទ្យា ដែលខ្ញុំសម្រេចចិត្តយកមកប្រើរួមមានរបាយការណ៍លក់ ផែនការប្រចាំខែ និងប្រចាំសប្តាហ៍ ព័ត៌មានផ្សេងៗ

ដែលទាក់ទងនឹងអាជីវកម្ម និងការ បណ្តុះបណ្តាលបន្ថែមផងដែរ។ ខ្ញុំក៏ត្រូវ ការសិក្សាបន្ថែមផងដែរ ចំពោះបច្ចេកវិទ្យាផ្សេងៗ ដែលខ្ញុំមិនទាន់ ចេះ តាមរយៈការស្រាវជ្រាវ និងសួរអ្នកដែលជំនាញនិងចេះជាងខ្ញុំ។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃ សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលជាបរិមាណ ហើយបច្ចេកវិទ្យាមាននៅគ្រប់ស្រទាប់?

ស្ត្រីនៅតែជាអ្នកកងសេដ្ឋកិច្ចជាតិ មិនថាស្ត្រីនោះមានតួនាទីជាស្ត្រីមេផ្ទះ ជាសហគ្រិន ជាបុគ្គលិកក្រុម ហ៊ុនជាសាយិកា ឬបុគ្គលិកបម្រើការនៅក្នុង ស្ថាប័នរដ្ឋនោះទេ។ បច្ចុប្បន្ននេះ ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា កំពុងមានភាពលេចធ្លោខ្លាំង ជាពិសេសសហគ្រិនស្ត្រីយកក្មេង ដែលកំពុង ចាប់ផ្តើម អាជីវ កម្មផ្ទាល់ខ្លួន និងមានចំណេះដឹងផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាបន្ថែម។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ ក៏ចំណេះដឹងផ្នែក បច្ចេកវិទ្យានៅមានកម្រិត ដែលតម្រូវឱ្យសហគ្រិនស្ត្រីត្រូវរៀនសូត្របន្ថែម ដើម្បីជួយអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន ឱ្យដើរទាន់សម័យកាល។ ក្រៅពីនេះ ក៏គួររៀនបន្ថែមទាំងភាសាអង់គ្លេស ផងដែរ ពីព្រោះអាជីវកម្មខ្នាតតូច ភាគ ច្រើនចាប់ផ្តើមដោយមានដើមទុន តិច។ ដូច្នេះការចំណាយថវិកាក្នុងការជួលអ្នកជំនាញឱ្យមកជួយជាប់ជាប្រចាំ គឺជាការចំណាយដ៏ច្រើនមួយដែរ។ ខ្ញុំមិនគិតថាអ្នកជាមានគំនិតចាស់គឺល នោះទេ។ កម្ពុជាគ្រាន់តែត្រូវការពេលវេលាដើម្បីអភិវឌ្ឍ និង សិក្សា បន្ថែម ឱ្យបានខ្លាំងក្លាដូចប្រទេសអភិវឌ្ឍនិងប្រទេសលឿនលឿនជាច្រើន។ ខ្ញុំ នៅតែមើលឃើញថា កម្ពុជា ដើរលឿនខ្លាំងផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា ជាពិសេស ក្នុងចំណោមយុវជន ដែលជានិស្សិត។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និង គុណវិបត្តិបែបណា?

ជាធម្មតាអ្វីក៏ដោយ តែងតែមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ បើយើង មិនចេះប្រើប្រាស់ឱ្យបានត្រឹមត្រូវ និងសមស្រប។ បច្ចេកវិទ្យានឹងជួយឱ្យ អាជីវកម្មរីកចម្រើន បើសិនជាអ្នកចេះប្រើប្រាស់ឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ប្រកបដោយ ប្រសិទ្ធភាព និងបច្ចេកវិទ្យាអាចជួយផ្តល់នូវសុវត្ថិភាពនៃការប្រើប្រាស់។ ដូចយើងបានដឹងនូវបញ្ហាមួយចំនួន ដែលបានញាំញីបច្ចេកវិទ្យា ដូចជា សកម្មភាពបំផ្លិចបំផ្លាញដោយពួក Hacker។ ពួក Hacker បានចូលទៅ បំផ្លាញ ព័ត៌មានរបស់ម្ចាស់អាជីវកម្មចោលអស់។ ឯខ្លះទៀតបន្តិចបន្តួចបោកប្រាស់ អតិថិជនតាមរយៈការរំលោភយុទ្ធវិជ្ជាមុនជាដើម។ បន្ថែមជាងនេះពួក hacker មួយចំនួន អាចលួចយកទិន្នន័យរបស់អាជីវកម្មដោយ សារតែ ការដាក់លេខសម្ងាត់មិនសូវតឹងជាដើម។

៩. តួនាទីរបស់អាជីវកម្មតើត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាក្នុងការយក បច្ចេកវិទ្យាមកដណ្តើមក្នុងអាជីវកម្ម?

ខ្ញុំជាមនុស្សចូលចិត្តសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងរៀនរាល់ចំណេះដឹងដែលខ្ញុំចង់ចេះ ចង់ដឹង។ ខ្ញុំតែងសិក្សាស្រាវជ្រាវសួរអ្នកដែលមានជំនាញផ្នែកព័ត៌មានវិទ្យា ជាមុន មុននឹងសម្រេចយកបច្ចេកវិទ្យាណាមួយមកប្រើ។ បើសិន ជាខ្ញុំត្រូវការ បច្ចេកវិទ្យាហើយ ខ្ញុំមិនអាចធ្វើបាន ខ្ញុំនឹងរកជំនួយពីអ្នកដែលចេះ។ ខ្ញុំដឹង ច្បាស់ថាគ្មានអ្វីដែលយើងរៀនមិនចេះនោះទេឱ្យតែយើងចង់រៀននិងចង់ ចេះពិតប្រាកដ។ បងប្អូនស្ត្រីដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មត្រូវត្រៀមខ្លួនដើម្បី យកបច្ចេកវិទ្យាណាមួយមកប្រើប្រាស់ឱ្យត្រូវនឹងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ផ្ទាល់ខ្លួន?

ខ្ញុំសូមចូលរួមជាអានសាសន៍បន្ថែមដល់បងប្អូនស្ត្រីខ្មែរយើងដែលចង់ចាប់ផ្តើម អាជីវកម្មប៉ុន្តែមិនដឹងថាត្រូវចាប់ផ្តើមពីកន្លែងណា៖

- ត្រូវស្គាល់ខ្លួនឯងឱ្យបានច្បាស់ជាមុនសិន និងស្រឡាញ់អាជីវកម្មអ្វី ពិតប្រាកដ មិនមែនធ្វើតាមគេ មិន មែនដោយសារគេលក់ដាច់បាន លុយច្រើន មិនមែនដោយសារគេធ្វើច្រើនគ្នា មិនមែនដោយសារតែ មិនដឹងធ្វើអ្វី ធ្វើសិនទៅ។
- ត្រូវរៀនពីព្រោះសម័យបច្ចេកវិទ្យា គឺសម័យកាលដែលប្រែប្រួលលឿន ណាស់។ ចង់រកស៊ីត្រូវយើងដឹងថាអ្វីជាការលក់ ការធ្វើទីផ្សារ ការគ្រប់ គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ការគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក ការប្រថុយប្រថាន ដោយ ផ្អែកលើ ចំណេះដឹង និងជំនាញ។
- ត្រូវមានឆន្ទៈតស៊ូនិងមិនបោះបង់។ ត្រូវធ្វើអ្វីដែលជំនាញ និងចំណេះ ដឹងដែលខ្លួន។
- ត្រូវអភិវឌ្ឍភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់អ្នក។ បើអ្នកមិនចេះអ្នកត្រូវចូលរៀន វគ្គបណ្តុះបណ្តាលត្រូវរាន ស្សៅរហ័សទាក់ទងនឹងអាជីវកម្មដែលខ្លួនចង់ បង្កើត និងកុំចេះតែហ៊ានធ្វើទាំងមិនដឹងមិនចេះ។
- ត្រូវសិក្សាពីទីផ្សារ និងអតិថិជន។ នេះជាចំណុចសំខាន់ ពីព្រោះអតិថិជន នៅកម្ពុជាមានចិត្ត ប្រែប្រួល ឆាប់រហ័សក្នុងការប្រើប្រាស់ផលិតផល និង សេវាកម្មដោយសារពួកគាត់តែង ចង់សាកអ្វីដែលថ្មីៗរហូត។
- ត្រូវធ្វើអាជីវកម្ម ដែលអតិថិជនកំពុងត្រូវការ តែមិនទាន់មានផលិតផល និងសេវាកម្ម នៅលើទីផ្សារ។
- ត្រូវរៀបចំផែនការអាជីវកម្មដោយមានទស្សនវិស័យយុទ្ធសាស្ត្រនិង គំនិតអាជីវកម្មច្បាស់លាស់ជាមុនសិន។ ចូរកុំធ្វើលេងៗនិងលំយ៉ាង ហោចណាស់ក៏ដឹងថាពាណិជ្ជកម្មរបស់អ្នកចង់សម្រេចអ្វីហើយដេញបន្ទាប់អ្នក ចង់សម្រេចអ្វីដែរ។
- ត្រូវតែពូកែទំនាក់ទំនង ដោយចូលរួមជាមួយបណ្តាញ និងសេចក្តីបង្កើត ដែលជួយឱ្យគំនិតអាជីវកម្មរីកដុះដាល។ ត្រូវធ្វើសកម្មភាពពិតប្រាកដ ជាពិសេសត្រូវមានសេចក្តីត្រឡប់ទៅក្នុងការសម្រេចចិត្តនិងត្រូវហ៊ាន បញ្ចុះបញ្ចូលក្រុមគ្រួសារឱ្យគាំទ្រអ្វីដែលខ្លួនចង់សម្រេចបានក្នុងជីវិត។ [w](#)

“ស្ត្រីគឺដូចជាព្រះអាទិត្យ នៅពេលដែលនាងកាន់តែមានពន្លឺ នាងកាន់តែមានភាពស្រស់ស្អាត។

លោកស្រី ជា សុខហៀក

អគ្គនាយិកាផ្សារទំនើបសូរិយាសេនធីរ័ក៍នី (Sorya Center Point) និងផ្សារទំនើបរតនាផ្លាហ្សា (Ratanak Plaza)

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ជា សុខហៀក ជាអគ្គនាយិកាផ្សារទំនើបសូរិយាសេនធីរ័ក៍នី (Sorya Center Point) និងផ្សារទំនើបរតនាផ្លាហ្សា (Ratanak Plaza)។ ខ្ញុំជាម្តាយរបស់កូនស្រីពីរនាក់។ នាងខ្ញុំបានចូល បម្រើការងារនៅក្នុងក្រុមហ៊ុននេះអស់រយៈពេលជាង១០ឆ្នាំមកហើយ ដោយចាប់ផ្តើមតាំងពីតួនាទីជា បុគ្គលិកធម្មតា រហូតក្លាយជាអគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន។ ក្នុងរយៈពេលជាង១០ឆ្នាំនេះ ចំណេះដឹងជំនាញរឹង និងបទពិសោធដែលនាងខ្ញុំទទួលបានតាមរយៈការងារ បានបង្កើតនូវភាពជឿជាក់លើខ្លួនឯង។ នេះជាកត្តា ចម្បង

ដែលធ្វើឱ្យនាងខ្ញុំទទួលបានលទ្ធផលដូចសព្វថ្ងៃ។ បច្ចុប្បន្នក្រៅពីតួនាទីជាអគ្គនាយិកាផ្សារទំនើបទាំង២ នាងខ្ញុំក៏មាន តួនាទីមួយចំនួនផ្សេងទៀតដូចខាងក្រោម៖ អនុប្រធានសមាគមធុរៈកិច្ចអាស៊ាន (ASEAN Business Association - ABA) អនុប្រធានគណៈកម្មការ “ខ្សែក្រវ៉ាត់មួយផ្លូវមួយ” នៃសមាគមសហគ្រិនវ័យក្មេង កម្ពុជា (Young Entrepreneurs Association of Cambodia - YEAC) សមាជិកសមាគមសហគ្រិនស្ត្រីកម្ពុជា (Cambodian Women Entrepreneurs Association - CWEA) ទូតសុច្ឆន្ទៈភាពជាអ្នកដឹកនាំឆ្នាំ២០១៩ ជើងឯកវេទិកាស្ត្រីជំរុញដោលពីភាពជាអ្នកដឹកនាំឆ្នាំ២០១៩

២. តើអ្នកចង់រៀនយល់ពីការដោះស្រាយបញ្ហាដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្នឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណាដែលដោះស្រាយ?

និយមន័យនៃភាពជោគជ័យចំពោះនាងខ្ញុំ គឺជាការវាស់វែងទៅលើលទ្ធផលដែលយើងទទួលបាន ធៀបជា មួយនឹងផែនការ ឬគោលបំណង ដែលយើងបានរំពឹងទុក។ ប្រសិនបើលទ្ធផលដូចគ្នា ទៅនឹង ការរំពឹងទុក នោះយើងអាចកំណត់ថាភាពជោគជ័យ។ ដោយឡែកផែនការ ឬគោលបំណងរបស់ មនុស្សម្នាក់ៗតែង មានការប្រែប្រួលទៅតាមវ័យ (អាយុ) និងបរិបទសង្គម។ កាលពីមុននាងខ្ញុំគិតថា មានគ្រួសារតូចមួយដឹកនាំការងារមួយ ដែលមានប្រាក់ចំណូលសមរម្យ (មិនច្រើនពេកនិងតិច ពេក) មានជីវភាពរស់នៅដ៏សាមញ្ញនោះគឺជាជីវិតដ៏ជោគជ័យ។ ប៉ុន្តែគំនិតនេះត្រូវបានផ្លាស់ប្តូរ នៅពេលដែលនាងខ្ញុំចាប់ផ្តើមចូលរួមក្នុងសង្គម និងបានរាប់អានមនុស្សល្អៗជាច្រើននៅជុំវិញខ្លួន។ តាមរយៈសកម្មភាព និងការបំផុសគំនិតរបស់ពួកគាត់ នាងខ្ញុំចាប់ផ្តើមយល់ឃើញថាតាមពិតទៅ ក្រៅ ពីដើម្បីខ្លួនឯង និងគ្រួសារយើងម្នាក់ៗ យើងគប្បីធ្វើកិច្ចការដែលមានសារៈប្រយោជន៍សម្រាប់សង្គម និងប្រជាជាតិយើងទាំងមូល ទើបជាអាចកំណត់ បាននូវភាពជោគជ័យពិតប្រាកដសម្រាប់ជីវិត។ ដោយមូលហេតុនេះហើយ ទើបនាងខ្ញុំសម្រេចចិត្តចូលរួម ក្នុងកម្មវិធីនានាដែលជ្រុះចម្រើនដើម្បីជម្រុញឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរផ្នត់គំនិតជាវិជ្ជមានជាពិសេស គឺការលើកស្ទួយតម្លៃរបស់ស្ត្រីនៅក្នុងសង្គម តែម្តង។ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយវិចិត្រកាន់ភាពជោគជ័យ មិនងាយស្រួលនោះទេ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យានិពន្ធបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយ ជំរុញឱ្យអាចវិវត្តន៍បច្ចេកវិទ្យាបានលឿន?

អ្វីៗទាំងអស់នៅលើលោកតែងមានភាពវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានរីឯបច្ចេកវិទ្យាក៏ដូចគ្នាដែរ។ ដោយសារ ការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យា យើងអាចទាក់ទងគ្នាបានងាយស្រួល និងឆាប់រហ័សជាងមុន។ អ្នកជំនាញ ច្រើនអាចទទួលយកការព្យាបាលដែលមានប្រសិទ្ធភាពតាមរយៈឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យាទំនើបៗ



(ដូច ជា ជម្ងឺមហារីកជាដើម)។ បច្ចេកវិទ្យាបានបង្កលក្ខណៈងាយស្រួល ជាច្រើន ដល់ការរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ របស់យើង និងធ្វើឱ្យជីវិតកាន់តែមាន ភាពងាយស្រួលនិងស្រស់បំព្រង។ ទោះជាយ៉ាងណាក្តី បច្ចេក វិទ្យាមាន លក្ខណៈ វិជ្ជមាន ឬអវិជ្ជមានអាស្រ័យទៅលើអ្នកប្រើប្រាស់។ ការប្រើប្រាស់ បច្ចេកវិទ្យាក្នុងផ្លូវ ត្រូវ នឹងធ្វើឱ្យសង្គមយើងកាន់តែប្រសើរឡើង។ ផ្ទុយទៅវិញ ការប្រើប្រាស់ក្នុងផ្លូវខុស នឹងធ្វើឱ្យមាន ផលអវិជ្ជមានដល់សង្គម។ នៅក្នុង ផ្សារទំនើបស្វ័យសេនធុរកិច្ច បច្ចេកវិទ្យាដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ នៅក្នុង ទំនាក់ទំនង និងផ្តល់ស្តង់ដារសេវាកម្មទៅកាន់អតិថិជន។ កាលពីមុន យើង ប្រើ សំបុត្រចម្លងក្នុងចំណាត់ថ្នាក់ ដែលការណ៍នេះចោទជាបញ្ហាស្តុក ស្តាញក្នុងការគ្រប់គ្រងតាមដាន និងមានការ ចំណាយច្រើន។ ប៉ុន្តែយើងបាន កែប្រែ ដោយបច្ចុប្បន្នយើងបានប្រើបច្ចេកវិទ្យាតាមប្រព័ន្ធគ្រប់ គ្រង ចំណត (Parking System) ដែលចំណាយតិច ហើយកាន់តែផ្តល់ភាពងាយស្រួល និង ផ្តល់ទំនុក ចិត្តជូន អតិថិជនពីសុវត្ថិភាពថយន្ត។ ម្យ៉ាងវិញទៀតយើង បានឈានមួយ ជំហានទៀត ក្នុងការ ទូទាត់នៅក្នុងអាហារដ្ឋាន ដោយ ផ្លាស់ប្តូរពីការប្តូរលុយយកត្រឡប់ ជំនួសដោយការប្រើប្រាស់ កាត បញ្ចូលទឹកប្រាក់ភ្ជាប់ជាមួយប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងតាមកំពូល។

៤.តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួនាទីអតិថិជនរបស់អ្នកមែនឬទេ ហើយតាមរបៀបណា?តើបច្ចេកវិទ្យាវិទ្យាខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? ចូរផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនផង

វាជាការពិតណាស់ ដែលថាបច្ចេកវិទ្យាដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍ អាជីវកម្មរបស់រដ្ឋាទំនើបស្វ័យសេនធុរកិច្ចប្រសិនបើយើងក្រឡេកទៅមើល ប្រសិទ្ធភាព និងគុណវិឌ្ឍន៍ដែលកើតចេញពី បច្ចេកវិទ្យា ដែលបានដាក់ចេញនូវ ការផ្តល់ជូននិងបម្រើនូវពហុសេវាកម្ម ជាច្រើនប្រភេទ ដល់អតិថិជន។ គ្រាន់តែ អតិថិជនឈានជើងចូលរដ្ឋាភ័យសេវាកម្មគ្រប់បែបយ៉ាងត្រូវបានបម្រើដោយ បច្ចេកវិទ្យា ជំនួសដោយជណ្តើរជើង បច្ចុប្បន្នជណ្តើរយន្តជណ្តើរប្រអប់បាន សម្រួលដល់អតិថិជនជាច្រើនដែលពិបាកក្នុងការធ្វើដំណើរ។ ម្យ៉ាងទៀត យើងក៏បានបំពាក់បច្ចេកវិទ្យាសម្បត្តិដៃនៅក្នុង បន្ទប់ទឹក ក្នុងគោលបំណង ទទួលបានអនាម័យខ្ពស់សន្សំសំចៃធនធាន ក៏ដូចជាថែរក្សាបរិស្ថានក្នុងពេល តែមួយ។ ទន្ទឹមនឹងគ្នាផងដែរ បទពិសោធន៍នៃការទិញទំនិញ និងទទួលយក ការកម្សាន្តកាន់តែទំនើបនិងងាយស្រួលជាងមុន ថែមមួយកម្រិតទៀតតាមរយៈ បច្ចេកវិទ្យា។ ការគ្រប់គ្រងសុវត្ថិភាព ផ្សារទំនើបមូល បច្ចេកវិទ្យាដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុង ការត្រួតពិនិត្យភ្ជាប់ដោយប្រព័ន្ធកាមេរ៉ា(CCTV) ដើម្បី ត្រួតពិនិត្យរាល់ សកម្មភាពទាំងអស់ដែលដាក់ចេញ ឱ្យផ្ទៀងផ្ទាត់ ក្នុងការបញ្ចៀសបញ្ហា និង ទប់ស្កាត់បញ្ហា ដែលកើតមានជាយថាហេតុ។ យើងក៏មានដាក់ចេញផងដែរ នូវប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងលំហូរ អតិថិជន ដែលអាចឱ្យយើងបានដឹងអំពីតួលេខ អតិថិជនចេញចូលរដ្ឋា និងអាចទទួលបានរបាយ ការណ៍ភ្លាមៗនៅពេល បិទផ្សារ។

៥.តើបច្ចេកវិទ្យាវិទ្យាដែលអ្នកប្រើប្រាស់ដឹងនាំគ្នា គ្រប់គ្រង និង ប្រតិបត្តិការ លើបុគ្គលិក និងដំណើរ ការអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដើម្បី បង្កើនផលិតកម្ម?

ដោយសារការកើនឡើងនៃប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា និងដើម្បីធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនូវ ប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ផ្សារ ទំនើបស្វ័យសេនធុរកិច្ច បាននិងកំពុងប្រែក្លាយ រាល់គ្រប់ដំណាក់កាលបញ្ចូលនឹងការប្រើប្រាស់ បច្ចេកវិទ្យា ក្នុងគោលបំណង ផ្សេងៗនិងសម្រួលដល់ការគ្រប់គ្រងផ្ទាល់។ ឥឡូវនេះ នៅក្នុងការប្រាស្រ័យ ទាក់ទង រវាងអតិថិជន ដៃគូជំនួញ និងបុគ្គលិក យើងបានផ្លាស់ប្តូរដំណាក់កាលស្តុកស្តាញ ជាច្រើន។ កាលមុន ការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា ត្រូវធ្វើឡើងតាមរយៈលិខិត ឬ តម្រូវឱ្យមានការជួបគ្នាដោយផ្ទាល់ ឥឡូវយើងជំនួសដោយការប្រើប្រាស់អ៊ី ម៉ែល និងប្រព័ន្ធទាក់ទងតេឡេក្រាម (Telegram) ដើម្បីផ្ញើសង្ខេប រូបភាព បានយ៉ាងរហ័សទាន់ស្ថានភាពណាស់។ ម្យ៉ាងវិញទៀតបើសម្លឹង ទៅមើល ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រង បុគ្គលិក បច្ចេកវិទ្យាក៏បានរួមចំណែកក្នុងការពង្រីកដល់ ការងារ និងបង្កើនភាពច្នៃប្រឌិតរាល់ តាំងពី ដំណើរការនៃការផ្ទៀងផ្ទាត់តួនាទី តាមរយៈបច្ចេកវិទ្យាស្តុកមេដៃ ការទូទាត់ប្រាក់ខែតាមរយៈ Quick Book និង Excel ដោយមានភាពរហ័សនិងច្នៃប្រឌិតរាល់។ យើងក៏កំពុងសម្លឹងមើលទៅលើ ប្រព័ន្ធ គ្រប់គ្រងបុគ្គលិកដោយស្វ័យប្រវត្តិ ដើម្បីជំនួសឱ្យដំណាក់កាលដែល រៀបរាប់អស់ទាំងនេះ ដោយចំនួនវត្តមាន ប្រាក់ខែ និងប្រាក់បន្ថែមផ្សេងៗ ត្រូវបានដាក់ចេញ និងទូទាត់រៀបរាល់ចុងខែ សម្រាប់ ការផ្ទៀងផ្ទាត់ដោយ ស្វ័យប្រវត្តិ។ បន្ថែមពីនេះទៅទៀត ក្នុងការគ្រប់គ្រងផ្នែកជួលទាំងស្រុងនៅក្នុង ផ្សារ យើងក៏មានបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ធ្វើការគ្រប់គ្រងផងដែរ ដោយហៅថា ខនត្រាក់ មេនេជមិន ស៊ីស្ទិម (Contract Management System)។ រីឯតែ សំខាន់ ដើម្បីឆ្ពោះទៅមុខបន្តទៀត យើងបាននិងកំពុង សិក្សាយ៉ាងយក ចិត្ត ទុកដាក់ទៅលើបច្ចេកវិទ្យាដែលមានឈ្មោះថា អិនធឺប្រាយ វិស្វស ផ្ដេននិង សូហ្វវែរ (ERP Enterprise Resource Planning) ដើម្បីច្របាច់បញ្ចូលគ្នា នូវទាំងផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ផ្នែកគ្រប់ គ្រងការលក់ គណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ ផ្នែកគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក និងទំនាក់ទំនងអតិថិជន និង ផ្នែកគ្រប់គ្រង ទាំងអស់ ទៅក្នុងបច្ចេកទេសតែមួយ។

៦.តើអ្វីជាភាពដឹកនាំរបស់អ្នក?ហើយអ្នកមានការភាពដឹកនាំបែបណា ចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

ភាពដឹកនាំ(Leadership Style) របស់នាងខ្ញុំតែងប្រែប្រួលទៅតាម ស្ថានភាពជាក់ស្តែង។ ស្ថានភាព ខុសគ្នា របៀបនៃការដឹកនាំខុសគ្នា។ ដោយឡែកភាពដឹកនាំសម្រាប់អាជីវកម្ម ដែលប្រើប្រាស់បច្ចេក វិទ្យា គឺ ត្រូវមានលក្ខណៈសម្បូរបែប និងបត់បែន (Flexible) ដើម្បីជំរុញឱ្យមាន គំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋ និងការ ផ្លាស់ប្តូរជាវិជ្ជមាន។ នេះជាកត្តាសំខាន់ សម្រាប់ ការអភិវឌ្ឍប្រកបដោយចីរភាព។ អ្នកដឹកនាំនៅក្នុង អាជីវកម្មដែល ប្រើប្រាស់ បច្ចេកវិទ្យា ជានិច្ចកាលគឺផ្តោតសំខាន់ទៅលើលទ្ធផល(Result Oriented)

ដោយមិនសូវ ផ្ដោតលើដំណើរការ(Process)នោះទេ ពោលគឺអ្នកដឹកនាំ មិនចាំបាច់ឃ្លាំមើលបុគ្គលិក ធ្វើការគ្រប់ពេលនោះទេ។ ផ្ទុយទៅវិញ គួរផ្តល់ ពេលវេលាផ្ទាល់ខ្លួនដល់បុគ្គលិកឱ្យបានច្រើន ផ្តល់ លទ្ធភាពឱ្យពួកគាត់ធ្វើ ការតាមអនឡាញ (ពីផ្ទះពិហាងការហ្វេប្រិកនៃផ្សេង ក្រៅពីការិយាល័យ) ដែលទាំងនេះអាចជំរុញ ប្រសិទ្ធភាព និងផលិតភាពការងារបានល្អប្រសើរ ហើយវាក៏ជាការលើកទឹក ចិត្តដល់បុគ្គលិកក្នុងក្រុម ផងដែរតាមគោលការណ៍ Work-life balance។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា? ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃ សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលរបស់យើងមិនទាន់រីកចម្រើនទេ?
តាមរយៈការសិក្សាជាច្រើនបានបង្ហាញថា អាជីវកម្មដែលមានការចូលរួមពី ស្ត្រី ជាទូទៅទទួលបាន ប្រាក់ចំណេញ និងផលិតភាពល្អប្រសើរជាងអាជីវកម្ម ដែលមិនមានការចូលរួមពីស្ត្រី។ ដូចគ្នាដែរ ស្ថាប័នដែលមានថ្នាក់ដឹកនាំ ភាគច្រើនជាស្ត្រី ជានិច្ចកាលជាស្ថាប័នដែលដំណើរការបានជោគជ័យ ជាងស្ថាប័នដែលមានថ្នាក់ដឹកនាំភាគច្រើនជាបុរស។ ដូចនេះ ស្ត្រីជើងតួនាទី សំខាន់ ក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា។ ស្ត្រីគួរត្រូវបានលើកទឹកចិត្តឱ្យ ចូលរួមក្នុងតួនាទីជាអ្នកដឹកនាំ និងធ្វើសេចក្តី សម្រេចចិត្តជាពិសេសនៅក្នុង បរិបទសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ដោយហេតុថាភាពច្រើនលឿននៃបច្ចេកវិទ្យា បាន បង្កលក្ខណៈងាយស្រួលកាន់តែច្រើន សម្រាប់ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម ដោយ ស្ត្រីអាចធ្វើការតាម អនឡាញ(ពីផ្ទះ) និងអាចមើលថែគ្រួសារផង។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និង គុណវិបត្តិបែបណា?
ពិតមែនថាបច្ចេកវិទ្យាជើងតួនាទីសំខាន់សម្រាប់អាជីវកម្ម តែមិនមែន អាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់បច្ចេក វិទ្យាទាំងអស់សុទ្ធតែជោគជ័យនោះទេ ជាពិសេសអាជីវកម្មដែលផ្តល់សេវាកម្ម និង បដិសណ្ឋារកិច្ច។ អាជីវកម្ម ទាំងនេះ ទាមទារឱ្យមាន ការយកចិត្តទុកដាក់ពីអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម ទោះ ជាមានប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យារួចហើយក្តី។ បច្ចេកវិទ្យាអាចជាចំណែកមួយ ដែល ធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរីកលូតលាស់ ប៉ុន្តែយើងមិនអាច ពឹងផ្អែកទាំងស្រុងទៅលើ បច្ចេកវិទ្យានោះទេ ដោយហេតុថាបច្ចេកវិទ្យា គឺដូចជាគ្រឿងចក្រអ៊ីចឹង។ វាអាចខូច គាំងមិនដំណើរការ ឬអាចបាត់បង់ទិន្នន័យនិងព័ត៌មានសំខាន់ៗ របស់ក្រុមហ៊ុនដោយសារ កំហុសចេតនា ឬអចេតនារបស់អ្នកប្រើប្រាស់ និង ជនខឹងខូចមួយចំនួន។ ម្យ៉ាងវិញទៀតការវិនិយោគលើប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ដែលមានគុណភាពមកប្រើប្រាស់ គឺតម្រូវឱ្យមានការសិក្សាយ៉ាងលម្អិតដែល ត្រូវ ចំណាយពេលយ៉ាងច្រើន និង ធនធានទៅតាមនោះដែរ។ នេះអាចជា ឧបសគ្គចំពោះ អាជីវកម្មខ្នាត តូចនិងមធ្យម។ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា តម្រូវឱ្យ មានអ្នកមានចំណេះជំនាញគ្រប់គ្រាន់ និង ត្រៀមខ្លួន ជានិច្ចក្នុងការ

បញ្ជ្រាប និងដោះស្រាយបញ្ហាដែលអាចកើតមានឡើងគ្រប់ កាលទេសៈ។ បើមិនដូច្នោះ ទេ ទំហំនៃការខាតបង់នឹងកើតមានឡើង។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មតើត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាក្នុងការយក បច្ចេកវិទ្យាមកដំណើរការក្នុងអាជីវកម្ម?

ការវិនិយោគលើបច្ចេកវិទ្យាដែលមានគុណភាព អាចមានតម្លៃខ្ពស់ ដូច្នេះ ម្ចាស់អាជីវកម្ម គប្បីស្វែង យល់ពីបច្ចេកវិទ្យានោះឱ្យបានច្បាស់លាស់ មុនពេលចំណាយធនធាន និងពេលវេលាក្នុងការយកវា មកប្រើប្រាស់ ក្នុងដំណើរការអាជីវកម្ម។ ការវិនិយោគខុសមិនត្រឹមតែធ្វើឱ្យយើងខាតបង់ ថវិកា និង ពេលវេលាប៉ុណ្ណោះទេ ប៉ុន្តែវាអាចឈានទៅដល់ ការខាតបង់ ធ្ងន់ធ្ងរ ដូចជាសុវត្ថិភាពនៃទិន្នន័យរបស់ ក្រុមហ៊ុននិងអតិថិជនជាដើម។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ការផ្លាស់ប្តូរបច្ចេកវិទ្យា(Technology Transformation) គឺជាការផ្លាស់ប្តូរមួយដែលទាមទារឱ្យមាន ការប្តេជ្ញាចិត្ត ការលះបង់ និង ខិតខំប្រឹងប្រែងខ្ពស់ ជាពិសេស ការផ្លាស់ប្តូរផ្នត់គំនិតពីរបៀបគ្រប់គ្រងបែប បុរាណ ទៅជារបៀបគ្រប់គ្រងបែបបច្ចេកវិទ្យា។ ម្យ៉ាងទៀតក្នុងនាមយើង ជាម្ចាស់អាជីវកម្មផ្ទាល់ យើងក៏ត្រូវស្វែងយល់ ទៅលើបច្ចេកវិទ្យា និងខិតខំ នាំ យកបច្ចេកវិទ្យាជឿនលឿនទាន់សម័យ ដើម្បីអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម និងផ្តល់ ទំនើបកម្មដល់ដៃគូ និង អតិថិជន។ ដូច្នេះហើយបានជាបច្ចុប្បន្ន យើងបាន សិក្សា យ៉ាងលម្អិតទៅលើបច្ចេកវិទ្យាដែល យើងនឹង ដាក់ដំណើរការ និង បានត្រៀមខ្លួនជាស្រេចដោយសិក្សា គ្រប់ករណីដែលអាចកើតមានឡើង និង ធ្វើការរៀបចំទប់ស្កាត់ដើម្បីបញ្ជ្រាបបញ្ហាដែលអាចកើតមានឡើង ទៅក្នុងកម្រិតស្រាលបំផុត។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ផ្ទាល់ខ្លួន?

អាជីវកម្មដែលជោគជ័យ គឺជាអាជីវកម្មដែលបង្កើតឡើងដើម្បីដោះស្រាយ បញ្ហា ឬក្នុងរូបរាងរបស់អ្នក ប្រើប្រាស់ មិនមែនដើម្បីស្វែងរកតែប្រាក់ចំណេញ នោះទេ។ អាជីវកម្មដែលបង្កើតឡើងតាមគ្នា និង មិនមានទស្សនៈវិស័យ ច្បាស់លាស់ អាចប្រឈមនឹងការបិទទ្វារទៅវិញ ដោយសារមិនមាន អតិថិជន។ សហគ្រិនដែលជោគជ័យ គឺជាអ្នកដែលប៊ុនប្រសព្វក្នុងការ សង្កេត បញ្ហានៅជុំវិញខ្លួន ហើយស្វែងរក ឱកាសអាជីវកម្មតាមរយៈការ ផ្តល់នូវដំណោះស្រាយចំពោះបញ្ហាទាំងនោះ។ ដូចគ្នាដែរ ស្ត្រីដែលចង់ ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ប៉ុន្តែមិនដឹងថាត្រូវចាប់ផ្តើមពីកន្លែងណា គួរស្វែងយល់ពី ទីផ្សារ តាមរយៈការសង្កេត បញ្ហានានាដែលនៅជុំវិញខ្លួន។ បញ្ហាទាំងនោះ ហើយគឺជាឱកាសអាជីវកម្មដែលលោកលោកស្រីគួរ ចាប់យក។ ក្រៅពីនេះ នៅក្នុងបរិបទសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថល ដែលបច្ចេកវិទ្យា កំពុងមានការរីកចម្រើន ស្ត្រី ទាំងអស់គួរស្វែងយល់អំពីបច្ចេកវិទ្យាទាំងនោះ និងប្រើប្រាស់វាដើម្បី ជាប្រយោជន៍ សម្រាប់អាជីវកម្ម របស់ខ្លួន។ 



“

ចំណេះដឹងមួយមុខមិនគ្រប់
គ្រាន់ទេក្នុងការក្លាយជាអ្នក
ជោគជ័យនិងភាពជាអ្នក
ដឹកនាំត្រូវមានភាពអត់ធ្មត់
បទពិសោធន៍ការដាក់ខ្លួន
ភាពសុច្ឆន្ទៈនិងភាពនឹងនរ
រួមទាំងគុណធម៌ សីលធម៌
សច្ចធម៌

លោកស្រី

ចេរ សុយុន

ស្ថាបនិក និងអគ្គនាយិកា
ក្រុមហ៊ុន KAT Appraisal

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះ ចេរ សុយុន អាយុ៣១ឆ្នាំ ជា Founder និងជា CEO របស់ក្រុមហ៊ុន KAT Appraisal។ ខ្ញុំ បានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកច្បាប់ និងថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រអប់រំ។ ដំបូងឡើយ ខ្ញុំចាប់ផ្តើមធ្វើការ នៅក្រុមហ៊ុន អចលនទ្រព្យ ផ្នែកវាយតម្លៃ អស់រយៈពេលបីឆ្នាំ។ បន្ទាប់មកទៀត ខ្ញុំ ទទួលបានគម្រោង មួយ ទាក់ទងជាមួយការអភិវឌ្ឍន៍នៅដ្ឋាន។ ភារកិច្ច របស់ខ្ញុំផ្តោតទៅលើការលក់ និងយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ។ នាងខ្ញុំក៏បាន ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន និងបានចុះបញ្ជីពាណិជ្ជកម្មក្នុងឆ្នាំ២០១។ មូល ហេតុដែលនាងខ្ញុំសម្រេចចិត្ត ក្នុងការបង្កើតអាជីវកម្មនេះ គឺដើម្បី ផ្តល់សេវាទៅលើការវាយតម្លៃ ទិញ ឬជួល និងប្រឹក្សាយោបល់ដែល ប្រកបដោយជំនាញវិជ្ជាជីវៈ។ ក្រៅពីនេះ អាជីវកម្មនេះក៏បង្កើតឡើងដើម្បី ផ្តល់ឱកាសដល់និស្សិត ដែលស្រលាញ់វិស័យអចលនទ្រព្យ ដើម្បីឱ្យពួកគេ ទទួលបាន ការរៀន សូត្រពីការងារនេះ នៅពេលពួកគេចង់ចាប់ផ្តើម អាជីវកម្មដោយខ្លួនឯងនៅក្នុងវិស័យនេះ។ ម្យ៉ាងវិញ ទៀត នាងខ្ញុំចង់ជម្នះ ខ្លួនឯង ក៏ដូចជាសង្គមខ្មែរទាំងមូល ដើម្បីឱ្យគេដឹងថា ស្ត្រីក៏អាចបង្កើត ក្រុមហ៊ុន ខ្លួនឯងបាន និងបង្កើតអ្នកមានចំណេះដឹងផ្នែកអចលនទ្រព្យ ក្នុងស្រុក ដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណត្រឹមត្រូវ ឱ្យបានកាន់តែច្រើន ។ បន្ថែម ពីនេះ ពួកគេមានជំនាញបន្ថែម លើការមើលរូបរាងជូនអតិថិជន ចេះមើល ដីធ្លី និងអាចវាយតម្លៃថាដីនោះមានប្លង់មួយឬពីរ ឬដាក់បញ្ចាំនៅធានា ការឬយ៉ាងណា។ ដូច្នេះពួកយើងដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការធ្វើការ ប្រឹក្សាយោបល់ជូនអតិថិជន។

២. តើអ្នកឲ្យនិយមន័យភាពជោគជ័យយ៉ាងដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្ន ឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណានៃភាពជោគជ័យ?

សម្រាប់នាងខ្ញុំ ភាពជោគជ័យមិនសំដៅទៅលើភាពមានទ្រព្យសម្បត្តិ ហួរហៀរ ឬភាពមានចំណេះដឹង ខ្ពង់ខ្ពស់នោះទេ ប៉ុន្តែមានន័យថាជាការ សម្រេចបានទៅលើគោលដៅអ្វីមួយ ដែលយើងបានកំណត់។ ហើយ ភាពជោគជ័យនេះទាមទារឱ្យយើងមានភាពនឹងនរ អត់ធ្មត់ ព្យាយាម ស្មោះត្រង់ និងទទួលស្គាល់ពីមនុស្សជុំវិញខ្លួន ថាយើងពិតជាមានសមត្ថភាព ពិតប្រាកដ។ មកដល់ពេលបច្ចុប្បន្ននេះ នាងខ្ញុំយល់ឃើញថាខ្ញុំសម្រេចបាន ប្រមាណ៨០ភាគរយ នៃគោលដៅរបស់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំមានលទ្ធភាពក្នុងការដឹកនាំ ក្រុមការងារ និង ក្រុមហ៊ុនរបស់នាងខ្ញុំផ្ទាល់។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេច ចំពោះបច្ចេកវិទ្យាឆ្លាតវៃរបស់អ្នកបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាច ជួយឱ្យឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកកាន់តែ រីកចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?

នាងខ្ញុំយល់ឃើញថា បច្ចេកវិទ្យាធានាពេលបច្ចុប្បន្នមាន ការរីកចម្រើនខ្លាំង និងផ្តល់ភាពងាយស្រួល ច្រើនដល់អ្នកប្រើប្រាស់ ទាំងការប្រាស្រ័យទាក់ទង គ្នា និងការធ្វើអាជីវកម្ម។ ឥឡូវនេះយើងស្ថិតនៅ សតវត្សរ៍ទី២១ ដូច្នេះ បច្ចេកវិទ្យាដើរតួនាទីសំខាន់បំផុតដូចជា Facebook Line និង Telegram។ ការ ទាក់ទងជាមួយអតិថិជនលឿនជាងមុន និងមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ហើយ យើងផ្តល់ព័ត៌មានដល់ អតិថិជនគោលដៅ ឬកសាងកេរ្តិ៍ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន បានច្រើនជាងមុន។ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដើម្បីធ្វើ ការផ្សព្វផ្សាយ មានចំណាយតិចជាងមុន ហើយថែមទាំងទទួលបានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ ។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួនាទីអ្វីក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់អ្នក មែនឬទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែល អ្នកប្រើប្រាស់? ចុះផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួន។

បច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួនាទីសំខាន់ ក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មឱ្យកាន់តែ ល្អប្រសើរ។ នាងខ្ញុំភាគច្រើន គឺធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធ Facebook គឺដោយសារវាអាចណែនាំ និងបញ្ជូនព័ត៌មានទៅកាន់ អតិថិជនបាន ច្រើន និងឆាប់រហ័ស។ ក្រៅពីការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ Facebook ដើម្បី ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយ ពួកយើងក៏ប្រើប្រាស់ Email និង Telegram សម្រាប់ ការផ្តល់ព័ត៌មានទាក់ទងនឹងផលិតផលទៅកាន់អតិថិជនគោលដៅ។ បច្ចុប្បន្ននេះ អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំក៏មានការប្រើប្រាស់តាមប្រព័ន្ធ CRM ដែល ភ្ជាប់ជាមួយនឹង website។ អតិថិជនអាចស្វែងរកផលិតផលនៅ ទីនោះ ហើយ CRM អាចផ្តល់ ទិន្នន័យរបស់អតិថិជន ដូចជាលេខ ទូរស័ព្ទ ឬក៏ Email សម្រាប់បញ្ជូនព័ត៌មាន និងធ្វើទំនាក់ទំនងទៅ កាន់ អតិថិជនដោយផ្ទាល់។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ដើម្បីទំនាក់ទំនង គ្រប់គ្រង និង ប្រតិបត្តិការ លើបុគ្គលិក និងដំណើរ ការអាជីវកម្មរបស់អ្នក?

បច្ចុប្បន្ននេះ ដើម្បីបង្កើនផលិតកម្មនៅក្នុងអាជីវកម្ម ពួកយើងប្រើប្រាស់ ប្រព័ន្ធ Telegram Line WhatsApp និង Massager ដើម្បីធ្វើការ ប្រាស្រ័យទាក់ទងរវាងបុគ្គលិក និង ដំណើរការអាជីវកម្ម ដោយមានការ បង្កើតជាក្រុម។ ដែលអាចទាក់ទងគ្នាបាន និងផ្ញើរបាយការណ៍ក្នុងរយៈ ខ្លី ហើយមាន ប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ យើងបានប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីនថតរូប និង បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់កាត់តម្លៃភាព ដើម្បី ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយ និងក្រុមបច្ចេកវិទ្យា សម្រាប់ជួយផ្តល់សេវាកម្មបន្ថែម។ យើងប្រើប្រាស់តាមប្រព័ន្ធ E-Banking ឬ E-payment ក្នុងការទូទាត់ប្រាក់ពីអតិថិជន និងបើកប្រាក់បៀវត្សឱ្យ បុគ្គលិក។ បច្ចុប្បន្ននេះ វាមានភាពងាយស្រួលនិងឆាប់រហ័សជាងមុន។

៦. តើអ្វីជាភាពជីកនាំរបស់អ្នក? ហើយអ្នកមានការជីកនាំបែបណា ចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

ការជីកនាំរបស់នាងខ្ញុំ គឺធ្វើការបែងចែកការងារតាមផ្នែកនីមួយៗដូចជា ក្រុមការងារខាងខុសដូ ទទួលខុសត្រូវលើផ្ទះវីឡា និងគម្រោងកិច្ចសន្យា ទិញលក់នីមួយៗឱ្យបាន ច្បាស់លាស់សម្រាប់អតិថិជនគោលដៅរបស់ខ្លួន។ បន្ថែមពីលើនេះ ពួកគាត់ត្រូវមានភាពជាម្ចាស់ ការលើខ្លួនឯង និងទំនួល ខុសត្រូវចំពោះការងាររបស់ខ្លួន។ គ្រប់ការងាររបស់ពួកគាត់ទាំងអស់គឺពឹង ផ្អែកទៅលើការបង្ហាញលទ្ធផលនៃការងារ នីមួយៗជាចម្បង។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យ អាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា? ជាពិសេសនៅក្នុង ប្រទេសរបស់យើង ដែលគំនិត តែសេដ្ឋកិច្ចឱវិជ្ជមានជាបរិបទឆ្លើយ ហើយប្រវត្តិវិស័យនេះតែងតែជាប់សក្តម ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្មមានតួនាទីសំខាន់ណាស់។ ពួកគាត់ត្រូវធ្វើ ការសម្រេចចិត្តដោយខ្លួនឯង។ ភាគ ច្រើនស្ត្រីក្នុងសង្គមយើងចង់ពឹង ផ្អែកលើស្វាមី ប៉ុន្តែចំពោះខ្ញុំ ស្ត្រីអាចធ្វើការងារច្រើនជាងបុរស ទាំង ផ្នែកធ្វើអាជីវកម្មខាងក្រៅ ការងារក្នុងផ្ទះ មើលថែទាំកូននិងផ្ទះសម្បែង។ ម្យ៉ាងវិញទៀតស្ត្រីអាចធ្វើ អាជីវកម្មនៅផ្ទះខ្លួនបានដោយពឹងផ្អែកលើ បច្ចេកវិទ្យាតាមអនឡាញ។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និង គុណវិបត្តិបែបណា?

អាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិជាច្រើនដូចជា អាចឱ្យ យើងផ្សព្វផ្សាយផលិតផល តាម តម្រូវការរបស់អតិថិជន ហើយអាចផ្តល់ ជាព័ត៌មានជាក់លាក់ និងឆាប់រហ័សដល់អតិថិជនគោលដៅ ដែលក្រុមហ៊ុន ចង់បាន។ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រសិនបើយើងប្រើប្រាស់ហួសកំណត់ ឬមិនបាន កំណត់ពេល វេលាជាក់លាក់ក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានទៅកាន់អតិថិជន វាអាច ផ្តល់ជាភាពខានទៅដល់អតិថិជនទៅវិញ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ទិន្នន័យរបស់ យើងអាចនឹងមិនត្រូវបានធានាសុវត្ថិភាពនោះទេ។ ដូចនេះ វាតម្រូវឱ្យ យើងមានភាពប្រុងប្រយ័ត្នខ្ពស់ មុននឹងធ្វើការចែករំលែកអ្វីមួយទៅ លើ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមនានា។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម តើគ្រូចត្រូវប្រុងខ្លួនបែបណា ក្នុងការយក បច្ចេកវិទ្យាមក ដំណើរក្នុង អាជីវកម្ម?

ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម យើងត្រូវត្រៀមខ្លួនរួចជាស្រេចដើម្បីពង្រីកនិង អភិវឌ្ឍ ខ្លួនដើម្បីបំពេញ តម្រូវការរបស់អតិថិជន។ យើងខ្ញុំមានគម្រោង

បង្កើតកម្មវិធីក្នុងទូរស័ព្ទដៃ ដែលមានបង្ហាញពីព័ត៌មាន និងការទិញលក់ អចលនទ្រព្យ មានដូចជា ដីធ្លី ផ្ទះ និង អគារ។ លើសពីនេះ អតិថិជនអាច ដឹងពីការវាយតម្លៃទៅ លើអចលនទ្រព្យ របស់ពួកគាត់ ដោយគ្រាន់តែវាយ បញ្ចូល ទិន្នន័យសំណង់របស់គាត់ដូចជា ឆ្នាំសាងសង់ ទំហំ...។ បន្ទាប់មក ពួកគាត់នឹងទទួលបាននូវតម្លៃប៉ាន់ស្មាននៃអចលនទ្រព្យរបស់គាត់។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

អ្នកដែលចង់បង្កើតអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួនទីមួយគួរតែធ្វើការសិក្សាឱ្យបាន ច្រើនទៅលើអាជីវកម្មដែលខ្លួនចង់បង្កើត។ ការធ្វើយ៉ាងដូច្នេះ គឺដើម្បី ពង្រឹងសមត្ថភាព និងយកបទពិសោធ ជុំវិញតម្រូវការ អាជីវកម្ម ហើយ បន្ទាប់មកត្រូវកំណត់គោលដៅជាក់លាក់មួយក្នុងអំឡុងពេល៥ឆ្នាំបន្ទាប់។ បន្ទាប់មកទៀតអ្នកអាចចាប់ផ្តើមតាមប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដែលមិនសូវ ចំណាយច្រើនដូចជា Facebook Line Instagram និងប្រព័ន្ធសង្គម ផ្សេងទៀត។ [w](#)

“
ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា
ដើម្បីធ្វើការផ្សព្វផ្សាយ
ចំណាយតិចជាងមុន
ហើយថែមទាំងទទួលបាន
ប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់



“
 លក្ខណៈពិសេសរបស់ស្ត្រីគឺ
 ការតស៊ូ អត់ធ្មត់ ការអត់ធ្មត់
 គឺជាផ្លូវនាំទៅរកភាពជោគជ័យ!
 កុំបោះបង់ចោលនូវអ្វីដែលអ្នក
 មិនអាចធ្វើបានគ្មានអ្វីដែលអ្នក
 មិនអាចធ្វើបានឡើយ

លោកស្រី

ទូច សុភា

ស្ថាបនិកភោជនីយដ្ឋាន
 សាឡាត់ វីហ្គូ

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះទូចសុភាជាម្តាយរបស់កូនបីនាក់។ ខ្ញុំជាស្ថាបនិកនៃ
 ភោជនីយដ្ឋានសាឡាត់វីហ្គូសាឡាត់បារ (Vego Salad Bar Restaurant)។
 ភោជនីយដ្ឋានយើងបង្កើតបាន១០ឆ្នាំហើយគឺតាំងពី២០១០មកម្ល៉េះ ក្នុង
 គោលបំណងផ្តល់ជូនអាហារសុខភាពមានគុណភាពខ្ពស់ និងមានសជាតិ
 ឆ្ងាញ់ជាពិសេសសាឡាត់។ ក្រៅពីនេះខ្ញុំក៏ជាអ្នកបង្កើតនិងជាអ្នកគ្រប់គ្រង

គេហទំព័រ Vblogger Facebook Page & Youtuber Sophea Life-
 style ដែលបង្កើតនៅឆ្នាំ២០១៧ ផងដែរ។ បណ្តាញសង្គមទាំងនេះ
 បង្កើតឡើងដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មប្រឹក្សាយោបល់ ដោយផ្ដោតជាសំខាន់លើ
 ការស្លៀកពាក់ ម៉ូតសម្លៀកបំពាក់ផ្ទាល់ខ្លួន និងរបៀបរស់នៅទាន់សម័យ
 ដល់ក្រុមហ៊ុន ធនាគារ សណ្ឋាគារ និងបុគ្គល។ ការធ្វើវីដេអូអប់រំគឺជា
 ផ្នែកមួយនៃការបំពេញកិច្ចសុបិនរបស់ខ្ញុំ ដែលចង់ក្លាយជាអ្នក
 រចនាម៉ូដ។ តែដោយសារកាតព្វកិច្ចជាម្តាយ និងភរិយា ធ្វើឱ្យកិច្ចសុបិន
 នេះពិបាកទៅដល់។ ខ្ញុំចាប់ផ្តើមគេហទំព័រនេះដំបូង ដោយមានការជួយ
 ផ្នែកបច្ចេកទេសពីអង្គការជីវិត (Life organization) ដើម្បីចែករំលែក
 ចំណេះដឹង អំពីរបៀបរស់នៅ ការរក្សាសម្រស់ និងការស្លៀកពាក់ ដោយ
 មិនរំពឹងថានឹងទទួលបានប្រាក់ចំណេញពីវានោះទេ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំមិននឹកស្មាន
 សោះថាខ្ញុំទទួលបានការគាំទ្រយ៉ាងច្រើនទាំងការលើកទឹកចិត្ត និងទាំង
 ហិរញ្ញវត្ថុពីមនុស្សជាច្រើន ដែលនេះជាកត្តាជំរុញឱ្យខ្ញុំបន្តទៅមុខទៀត។

កើតនៅក្នុងគ្រួសារមួយដែលយល់ថាក្មេងស្រីមិនគួរឱ្យរៀនច្រើន និង
 ដោយសារតែត្រូវចេញរកការងារធ្វើដើម្បីជួយរំលែកបន្ទុកគ្រួសារខ្ញុំ
 បានរៀនសូត្រត្រឹមថ្នាក់ទី១២។ ការបន្តការសិក្សាទៅសាកលវិទ្យាល័យ
 មានតែនៅក្នុងគំនិតរបស់ខ្ញុំប៉ុណ្ណោះព្រោះពេលវេលាពេញមួយថ្ងៃរបស់ខ្ញុំ
 រស់រកពេលសម្រាកគ្មាន។ ចាប់ផ្តើមការងារដំបូងនៅភោជនីយដ្ឋានផ្នែក
 រត់តុ ហើយខ្ញុំត្រូវផ្តល់ប្រាក់ខែទាំងអស់ឱ្យទៅឪពុកម្តាយរបស់ខ្ញុំ។ តែខ្ញុំ
 ក៏បានលូចសន្សំប្រាក់មួយចំនួនដែលរកបានពីលុយធីបរបស់ភ្ញៀវដើម្បី
 បង់ថ្លៃវគ្គសិក្សាខ្លីដូចជា ថ្នាក់កុំព្យូទ័រថ្នាក់ភាសាអង់គ្លេសនិងទំនាក់ទំនង
 អន្តរជាតិជាដើម។ ដោយការចង់រៀនសូត្រនិងការរីកចម្រើនទៅមុខខ្ញុំ
 បានដាក់ពាក្យសុំការងារអាជីពផ្លូវការដំបូងរបស់ខ្ញុំជាលេខាធិការនៅ
 ក្រុមហ៊ុនរុករករ៉ែក្នុងស្រុកមួយ។ កាលនោះកិច្ចការចម្បងរបស់ខ្ញុំ គឺការ
 វាយអត្ថបទអក្សរខ្មែរទោះបីជាខ្ញុំខ្វះបទពិសោធន៍ជំនាញនេះក៏ដោយ។
 នៅឆ្នាំ១៩៩៩ខ្ញុំបានទទួលឱកាសចូលរួមវគ្គបណ្តុះបណ្តាលផ្នែកវិស្វកម្ម
 មេកានិករយៈពេល១ខែនៅប្រទេសកាណាដា។ នៅឆ្នាំ២០០១ខ្ញុំបាន
 លាឈប់ពីក្រុមហ៊ុនដើម្បីរៀបការជាមួយគ្រួសាររបស់ខ្ញុំហើយផ្លាស់ទៅ
 រស់នៅក្នុងខេត្តសៀមរាប ហើយគ្រប់គ្រងសណ្ឋាគាររយៈពេល៧ឆ្នាំ។
 ឆ្នាំ២០១២បានដឹកនាំបុគ្គលិកទៅតាំងពិព័រណ៍នៅយូសូ ប្រទេសកូរ៉េ
 និងក្នុងឆ្នាំ២០១៥ខ្ញុំត្រូវបានដឹកនាំបុគ្គលិកទៅតាំងពិព័រណ៍នៅប្រទេស
 អ៊ីតាលី។ ឆ្នាំ២០១៨បានត្រលប់មករស់នៅទីក្រុងភ្នំពេញវិញខ្ញុំធ្លាប់
 បើកសេវាកម្មស្លា ភោជនីយដ្ឋានខ្មែរ និងសម្ភារៈសំណង់លក់រាយ ប៉ុន្តែ
 អ្វីៗទាំងអស់បានបរាជ័យដោយសារកត្តាជាច្រើនដូចជា បញ្ហាធនធាន
 មនុស្ស ការប្រកួតប្រជែងទីផ្សារ និងការចំណាយខ្ពស់។ ខ្ញុំបង្កើតកំហុស
 ជាច្រើន ដែលខ្ញុំពិតជាអរគុណ និងកោតសរសើរចំពោះបទពិសោធន៍
 ទាំងនោះក្នុងការកសាងខ្លួនខ្ញុំបច្ចុប្បន្ននេះ។

២. តើអ្នកប្រឈមនឹងការគំរាមកំហែងដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្ន ឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណាដែលគាត់ជាគំរាម?

ភាពជោគជ័យសម្រាប់ខ្ញុំនៅពេលដែលខ្ញុំបានឃើញកូនៗ ជាទីស្រឡាញ់របស់ខ្ញុំ និងក្រុមគ្រួសាររបស់ខ្ញុំមានសុខភាពល្អ ហើយរស់នៅក្នុងជីវិតដែលពោរពេញទៅដោយសុភមង្គល ជាពិសេសធ្វើអ្វីដែលខ្ញុំស្រឡាញ់ពីជាផ្នែកសំខាន់បំផុតនៃជីវិតរបស់ខ្ញុំ។ មួយក្នុងចំណោមនោះគឺ ការសម្រេចក្តីសុបិនកាលពីក្មេងរបស់ខ្ញុំ ហើយខ្ញុំកំពុងតែស្ថិតនៅលើផ្លូវដើម្បីសម្រេចបំណងនោះហើយ។ ជាផ្នែកមួយនៃក្តីសុបិននេះគឺខ្ញុំនឹងចាប់ផ្តើមបើកសេវាកម្មប្រឹក្សាយោបល់លើ ការស្លៀកពាក់ ម៉ូតូសម្លៀកបំពាក់ផ្ទាល់ខ្លួន និងរបៀបរស់នៅទាន់សម័យ។ ចំពោះភាពជោគជ័យរឿងការងាររបស់ខ្ញុំ ខ្ញុំគិតថាខ្ញុំពុំទាន់ឈានទៅដល់កម្រិតនោះទេ ខ្ញុំត្រូវការរៀនសូត្រតទៅទៀតដើម្បីទៅដល់គោលដៅ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាទាញយកបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយដល់ការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យកសិកម្មរបស់អ្នកកាន់តែរីកចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?

កើតនៅក្នុងឆ្នាំ ១៩៧៩ វាជាពេលវេលាដ៏លំបាកមួយក្នុងការទទួលបានការអប់រំ ដូច្នេះកុំថាឡើយពីប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ ការងារទាំងអស់ត្រូវបានបំពេញដោយកម្លាំងពលកម្ម និងដោយដៃមនុស្សម្តងមួយៗដែលមានតម្លៃថ្លៃនិងទទួលបានផលិតផលទាប ហើយចំណាយពេលវេលាច្រើន។ ខ្ញុំគិតថាសព្វថ្ងៃនេះតាមរយៈបច្ចេកវិទ្យាទំនើប ពិភពលោកកាន់តែតូច ហើយអាចទទួលបានព័ត៌មានកាន់តែងាយស្រួល។ លើសពីនេះទៅទៀត បច្ចេកវិទ្យាអ៊ីនធឺណិតគឺជាកម្លាំងដ៏សំខាន់ក្នុងការជួយឱ្យអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំឱ្យរីកចម្រើន។ តាមរយៈបណ្តាញផ្សព្វផ្សាយសង្គមដូចជា Facebook ឬ Youtube ព័ត៌មានគ្មានដែនកំណត់ និងល្បឿននៃការផ្សព្វផ្សាយ បានទៅដល់ទស្សនិកជនគោលដៅយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ អំណាចរបស់អ៊ីនធឺណិត 4G បានផ្លាស់ប្តូរឥរិយាបថរបស់ប្រជាជនពីការប្រើប្រាស់ទូរទស្សន៍ ឬ វីឡូ ទៅទទួលព័ត៌មានពី Facebook ឬ Youtube បានគ្រប់ទីកន្លែងនិងគ្រប់ពេលវេលា។ គ្រាន់តែទំព័រហ្វេសប៊ុករបស់ Sophea Lifestyle មានអ្នកតាមដានរហូតដល់២០,០០០នាក់។ ហើយការមើល វីដេអូអប់រំនីមួយៗរបស់យើងជាមធ្យមនៃកើនឡើងដល់២០,០០០ដង។ បើមិនមានអ៊ីនធឺណិត និងបណ្តាញសង្គមទំព័រហ្វេសប៊ុករបស់ Sophea Lifestyle នឹងមិនអាចបន្តទៅមុខទៀតបានទេ។ ក៏ដូចគ្នានេះដែរ ដើម្បីបំពេញតាមចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អតិថិជន យើងបានបង្កើតទំព័រហ្វេសប៊ុក សាឡាត់ វីហ្គូសាឡាត់បា ដើម្បីធ្វើការផ្សព្វផ្សាយតាមបែបឌីជីថលដោយផ្ទាល់ដល់អតិថិជនគោលដៅហើយទទួលបានការកក់ពីអតិថិជន ដែលការណ៍នេះជួយកាត់បន្ថយចំណាយលើការផ្សព្វផ្សាយតាមបែបប្រពៃណីដូចជា ទស្សនាវដ្តី ឬកាសែត ដែលមានតម្លៃថ្លៃ ហើយមិនសូវមានប្រសិទ្ធភាព

ក្នុងការទៅដល់អតិថិជនគោលដៅរបស់យើង។ ជាក់ស្តែង ទោះមានការកាត់បន្ថយការចំណាយនៃការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មប៉ុន្តែតួលេខនៃការលក់របស់យើងបានកើនឡើងដល់២០%។ ជាមួយគ្នានេះ ភ្ញៀវអាចរកឃើញហាងរបស់យើងយ៉ាងងាយស្រួល ។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជំនួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍វិស័យកសិកម្មរបស់អ្នកមែនទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? សូមផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនផង។

បច្ចេកវិទ្យានៃបណ្តាញសង្គមដូចជា Facebook និង Youtube ពិតជាបានជួយរួមចំណែកយ៉ាងខ្លាំងដល់ការរីកចម្រើនក្នុងមុខជំនួញទាំងពីររបស់ខ្ញុំ។ ដូចដែលអ្នកបានដឹងហើយថា បណ្តាញសង្គម Facebook គឺជាស្នូលនៃ Vlogger, Facebook Page និង Youtuber Sophea Lifestyle របស់ខ្ញុំ។ បើគ្មានវត្តមានបច្ចេកវិទ្យាអ៊ីនធឺណិតទេ អាជីវកម្មនេះពិតជាមិនអាចដំណើរការទៅមុខបានទេ។ ការរៀបចំខ្លឹមសារប្រធានបទ និងការប្រើប្រាស់កាមេរ៉ាសម្រាប់ថតវីដេអូ បន្ទាប់ពីរួចរាល់ខ្ញុំគ្រាន់តែចុចបង្ហាត់វីឌីអូចូលក្នុង Facebook និង Youtube មនុស្សរាប់ពាន់នាក់នឹងបានឃើញវាក្នុងរយៈពេលដ៏ខ្លី ។ នេះហើយជាឥទ្ធិពលនៃបច្ចេកវិទ្យាអ៊ីនធឺណិត និងបណ្តាញសង្គម។ ត្រលប់ទៅ ទំព័រហ្វេសប៊ុក អាជីវកម្មដ្ឋានសាឡាត់ វីហ្គូសាឡាត់បា របស់ខ្ញុំវិញ តួនាទីនៃបច្ចេកវិទ្យាគឺលើសពីការធ្វើទីផ្សារឌីជីថល។ អតិថិជនអាចប្រើសេវាកម្មកុំទុកជាមុន ដោយគ្រាន់តែផ្ញើសារមកកាន់ហ្វេសប៊ុកយើង។ ការសហការជាមួយក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាក្នុងស្រុកដែលផ្តល់សេវាកម្មដឹកជញ្ជូន Nham ២៤ អតិថិជនអាចបញ្ជាទិញអ្វីៗនៅក្នុងមិនយូរបស់យើងបានតាមរយៈកម្មវិធីនេះបាន។ ក្រោមភាពជាដៃគូនេះការប្រើប្រាស់កម្មវិធីបច្ចេកវិទ្យាទូរស័ព្ទនាំឱ្យយើងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើន ដោយការកាត់បន្ថយចំណាយការចែកចាយ និង ចំណាយលើមធ្យោបាយធ្វើដំណើរដូចជាម៉ូតូ ជាដើម។ ហើយជាពិសេសជាងគេបង្កើនបទពិសោធន៍សម្រាប់អតិថិជនរបស់យើងដោយបង្កភាពងាយស្រួលនិងផ្តល់សេវាកម្មឆាប់រហ័ស។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ដើម្បីជំនាក់និងទាញយកប្រតិបត្តិការលើមុខរបរ និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នក?

នៅកន្លែងធ្វើការខ្ញុំ បានធ្វើការកំណត់យកការប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម ដូចជា Facebook និង Telegram ជាមធ្យោបាយចម្បងក្នុងការធ្វើទំនាក់ទំនង និងគ្រប់គ្រងការងារ ដោយសារវាមានល្បឿនលឿន តម្លៃថោក និងងាយស្រួលប្រើប្រាស់។ ឧទាហរណ៍៖ សូម្បីតែសមាជិកក្រុមរបស់យើង នៅក្នុងប្រទេសពីរផ្សេងគ្នា ក៏អាចធ្វើការប្រជុំតាមរយៈ Telegram បានដែរ។ សម្រាប់ផ្នែកអតិថិជន មធ្យោបាយទំនាក់ទំនងរបស់ខ្ញុំ គឺតាមរយៈ Facebook និងដៃគូចែកចាយ Nham 24។ សម្រាប់

លំហូរប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មរបស់ហាង គឺគ្រប់គ្រងដោយប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ CTV និងម៉ាស៊ីនPOS (Point of Sale) ដែលជាប្រព័ន្ធសម្រាប់ជួយសម្រួលក្នុងដំណើរការទូទាត់ប្រាក់ និងងាយស្រួលសម្រាប់ការកត់ត្រាសាច់ប្រាក់ចេញចូល ដោយមិនខ្លាចការក្លែងបន្លំ និងបាត់បង់ព័ត៌មាន។ សំខាន់យើងអនុវត្តការទូទាត់ដោយគ្មានសាច់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត (E-payment) សម្រាប់អតិថិជន និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់ ដើម្បីធ្វើការទូទាត់ ដូចជាការផ្ទេរតាមធនាគារ ABA និង Pipay សម្រាប់ទំនិញនិងសេវាកម្ម។ ការទូទាត់ដោយគ្មានសាច់ប្រាក់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណេត បានផ្តល់នូវគុណសម្បត្តិជាច្រើនបើប្រៀបធៀបទៅនឹងការទូទាត់តាមការឱ្យលុយផ្ទាល់។ វាជួយសន្សំពេលវេលា ការលក់កើនឡើង និងកាត់បន្ថយថ្លៃដើមប្រតិបត្តិការ។

៦. តើអ្វីជាភាពជីកនាំរបស់អ្នក? ហើយអ្នកមានភាពជីកនាំបែបណាចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

របៀបដឹកនាំរបស់ខ្ញុំគឺការបង្កើតអារម្មណ៍ជាក្រុមគ្រួសារ ដោយផ្តល់ឱកាសទទួលស្គាល់ការយល់ឃើញរបស់គាត់ និងការផ្តល់ដំបូន្មានដែលប្រកាន់ខ្ជាប់នូវទឹកមុខញញឹមនិងការយោគយល់។ ការដឹកនាំដោយបេះដូង ការគោរព និងការផ្តល់នូវចិត្តទុកដាក់ គឺជាកញ្ចប់ឆ្លុះបញ្ចាំងពីអ្វីដែលខ្ញុំចង់បានពីមនុស្សគ្រប់គ្នាដូចគ្នា។ គ្រប់គ្នា គឺជាផ្នែកមួយនៃការរីកចម្រើនរបស់ក្រុមទាំងមូល ហើយគ្រប់គ្នាមានតួនាទីសំខាន់ណាស់ ទោះបីពួកគេជានរណាក៏ដោយ ប្រសិនបើពួកគេមានឆន្ទៈក្នុងការរៀនសូត្រ និងការចងបន្តរីកចម្រើន។ ខ្ញុំតែងតែផ្តល់ឱកាសឱ្យអ្នកគ្រប់គ្នាដែលចង់បង្កើនជំនាញ និងបទពិសោធន៍សម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍ខ្លួនពួកគេផ្ទាល់។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលជាមរិមនឌីហើយវាបង្កឱ្យមានការរីកចម្រើននៃតួនាទីរបស់ស្ត្រី?

តាមគំនិតរបស់ខ្ញុំ សព្វថ្ងៃនេះគឺមិនមានភាពខុសគ្នាទេរវាងស្ត្រី និងបុរសនៅពេលនិយាយអំពីចំណេះដឹងផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា ដោយសារមនុស្សគ្រប់គ្នាគឺសុទ្ធតែមានសមត្ថភាព។ ខ្ញុំជាអ្នកដឹកនាំសម័យទំនើបដែលមិនចាញ់បុរសទេ បើនិយាយពីគំនិតបទពិសោធន៍ និងភាពជាអ្នកដឹកនាំ។ ខ្ញុំឱ្យតម្លៃខ្លួនខ្ញុំជាអ្នកដឹកនាំស្ត្រីដ៏រឹងមាំម្នាក់ នៅក្នុងប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍ ដែលវិសមភាពយែនឌ័រនៅតែមាន និងឧបសគ្គវប្បធម៌ នៅតែមានសម្រាប់យើងជាស្ត្រី។

៨. តើអ្នកយល់ថាការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាជួយកាត់បន្ថយហានិភ័យក្នុងអាជីវកម្មឬទេ?

ការសន្សំពេលវេលា និងបង្កើនដំណើរការការងារ ឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព និងងាយស្រួល ជាអ្វីដែល បច្ចេកវិទ្យាទំនើបបានផ្លាស់ប្តូរ

ក្នុងជីវិតខ្ញុំ។ អ្វីគ្រប់យ៉ាងមានផលប៉ះពាល់ទាំងវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានប្រសិនបើអ្នកប្រើប្រាស់វាដោយមិនប្រុងប្រយ័ត្ន និងមិនត្រឹមត្រូវ។ សំខាន់ជាងនេះទៀត ភាពទំនើបបច្ចេកវិទ្យា ដូចជាវត្ថុមាននៃបណ្តាញសង្គម បានបង្កើនគម្លាតនៃទំនាក់ទំនងរវាងមនុស្ស និងជាពិសេសវាជំរុញឱ្យមនុស្សបាត់បង់ភាពជាខ្លួនឯង។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម តើអ្នកត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មម្នាក់ ខ្ញុំឱ្យតម្លៃទៅលើតួនាទីនៃបច្ចេកវិទ្យា ដែលធ្វើឱ្យខ្លួនខ្ញុំទាន់សម័យ។ ការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងលឿននៃបច្ចេកវិទ្យាត្រូវបានយកមកអនុវត្តនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំដើម្បីជួយដល់ការរីកចម្រើនរបស់អាជីវកម្ម និងឈានដល់គោលដៅដែលខ្ញុំបានកំណត់។ នាពេលអនាគតខ្ញុំគ្រោងនឹងសហការជាមួយក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាក្នុងស្រុក ដើម្បីបង្កើតកម្មវិធីតាមតម្រូវការសម្រាប់បុគ្គលិកដើម្បីទទួលបានបទពិសោធអតិថិជនកាន់តែប្រសើរតាមរយៈការបញ្ចូលទិញតាមអ៊ីនធឺណិតនិងការទទួលព័ត៌មានតាមរយៈកម្មវិធីរបស់យើង។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ស្ត្រីទាំងឡាយដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនឹងវិស័យបច្ចេកវិទ្យា គួរតែដឹងពីគោលបំណងរបស់ខ្លួនឱ្យបានច្បាស់ និងគួរប្រើបច្ចេកវិទ្យានោះឱ្យត្រូវទៅនឹងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ គេមិនគួរប្រើបច្ចេកវិទ្យានោះដោយឥតប្រយោជន៍នោះទេ។ ដើម្បីធ្វើឱ្យជោគជ័យនៅក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាយើងត្រូវដឹងពីតម្លៃ របស់វាជាមុនសិន [w](#)



“
បច្ចេកវិទ្យាជួយឱ្យយើង
បំពេញដំណើរការងារបាន
ឆាប់រហ័សម្យាងវិញទៀត
ខ្ញុំអាចមានពេលវេលាដើរ
កម្សាន្តនៅទីឆ្ងាយបាននិង
អាចគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម
បានក្នុងពេលតែមួយ

កញ្ញា
យ៉ុយ សុផានិត
អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន
NA Brimex

១. សូមកញ្ញាជួយរៀបរាប់ពីខ្លួនឯង?

នាងខ្ញុំឈ្មោះ យ៉ុយ សុផានិត មានអាយុ ២៨ឆ្នាំ។ ខ្ញុំមានបងប្អូនបីនាក់។ ខ្ញុំជាអ្នកស្រីច្រើន និង មានប្អូនប្រុស ២នាក់ទៀត។ ពួកយើងគឺធំធាត់នៅក្នុងគ្រួសារមន្ត្រីរាជការ។ ខ្ញុំបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកច្បាប់ ជាភាសាខ្មែរ និង ភាសាអង់គ្លេស។ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ការសិក្សាក្នុងឆ្នាំ២០១៤ ខ្ញុំបានចេញមករកស៊ី មិនមែនធ្វើការផ្នែកច្បាប់នោះទេ។ អ្វីដែលជំរុញឱ្យនាងខ្ញុំបង្កើតក្រុមហ៊ុននាំចូលនិងចែកចាយផ្កាចម្ការផលិតផលសម្រស់អាហារបំប៉នសម្រាប់សម្រស់ គ្រឿងសម្អាត និង ការថែរក្សាស្បែកនោះ ព្រោះខ្ញុំមើលឃើញទីផ្សារ និងចង់បង្កើនប្រាក់ចំណូលផ្ទាល់ខ្លួន ព្រមទាំងចង់ឱ្យប្រជាជនរស់នៅបរិបទមួយ ដែលមានសុខភាពល្អ និង ជីវិតល្អប្រសើរ។ ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដំបូងរបស់ខ្ញុំគឺផ្តើមពីចំណុចតូចដែលមានតែបុគ្គលិក២នាក់ទេគឺខ្ញុំផ្ទាល់ និង បុគ្គលិកម្នាក់ទៀត។ កាលនោះយើងមានកុំព្យូទ័រមួយ និងការិយាល័យតូចមួយហើយខ្លះទាំងទុន និងបទពិសោធផង់ទៀត។ ការចាប់ផ្តើមតូចគឺជាហ្នឹងដ៏ឆ្ងាយពីព្រោះប្រសិនបើអាជីវកម្មបរាជ័យការខាតបង់នឹងមិនមានច្រើនឡើយ។ មុននឹងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មនេះខ្ញុំបានទៅពិនិត្យមើលរោងចក្រនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ីដើម្បីពិនិត្យមើលគុណភាពវត្ថុធាតុដើមដែលនាំចូលពីប្រទេសជប៉ុននិងដើម្បីធានាឱ្យបាននូវដំណើរការផលិតដែលមានគុណភាព។ ហើយមុននឹងដាក់លក់ផលិតផលលក់លើទីផ្សារខ្ញុំបានសាកប្រើប្រាស់និងឱ្យបងប្អូនខ្ញុំសាកជាមុន ដើម្បីឱ្យច្បាស់ថា ផលិតផលនោះមានសុវត្ថិភាព និងមានប្រសិទ្ធភាពពិតប្រាកដមែន។ ខ្ញុំដឹងថាដើម្បីឱ្យខ្ញុំទទួលបានជោគជ័យក្នុងអាជីវកម្មប្រកបដោយនិរន្តរភាព គុណភាពគឺជាកត្តាសំខាន់។ អាជីវកម្មខ្លះថ្មីសម្រាប់ប្រជាជនខ្មែរយើងពោលគឺមិនទាន់មានទីផ្សារដូច្នេះយើងត្រូវបង្កើតទីផ្សារ។ តួយ៉ាងកាលពី៦ឆ្នាំមុនអាហារបំប៉នសម្រាប់សម្រស់មិនសូវមាននរណាចាប់អារម្មណ៍និងដឹងពីផលប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់នោះទេ។ ហេតុនេះខ្ញុំមិនមែនគ្រាន់តែលក់ផលិតផលនោះទេតែខ្ញុំត្រូវបង្ហាញពីគុណប្រយោជន៍ទៅអ្នកប្រើប្រាស់ផងដែរដើម្បីពង្រីកទីផ្សារ។ ជាមួយផលិតផលមានគុណភាពនិងផែនការច្បាស់លាស់អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំចាប់ផ្តើមរីកចម្រើន។ ហើយបច្ចុប្បន្ននេះយើងមានបុគ្គលិករហូតជាង២០នាក់ ហើយយើងក៏ត្រូវបានទទួលស្គាល់ពីមហាជន និងក្រសួងពាក់ព័ន្ធជាច្រើនផងដែរ។

២. តើអ្នកឱ្យនិយមន័យយ៉ាងណាដែរលើភាពជោគជ័យ? ឥឡូវនេះតើអ្នកស្ថិតនៅចំណុចណាដែរ នៃភាពជោគជ័យ?
និយមន័យនៃភាពជោគជ័យចំពោះខ្ញុំ គឺជាសមិទ្ធផលដែលមិនអាចវាស់ដោយចំនួនប្រាក់ចំណេញ ប៉ុន្តែគឺជាការផ្តល់ភាពសំខាន់លើការរីករាយនៃ

ការងារជាក្រុមដែលជំរុញឱ្យសមាជិកគ្រប់គ្នាខិតខំធ្វើការដើម្បីឈានដល់គោលដៅរួម ការធ្វើឱ្យប្រសើរឡើងនៃគ្រប់ភាគីពាក់ព័ន្ធ និងជាពិសេសការពេញចិត្តរបស់អតិថិជន។ បើនិយាយពីភាពជោគជ័យ ខ្ញុំមិនទាន់អាចនិយាយថាខ្ញុំបានឈានដល់ចំណុចនៃភាពជោគជ័យនៅឡើយទេ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំដឹងច្បាស់ថាខ្ញុំកំពុងដើរលើផ្លូវដែលត្រឹមត្រូវ។ ខ្ញុំអាចទាយបានពីភាពជោគជ័យនាពេលអនាគតនេះប្រាកដណាស់។

៣.តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះបច្ចេកវិទ្យាឈាតបច្ចុប្បន្ននេះ?តើបច្ចេកវិទ្យាជួយដល់ការងារនៃអ្នកប្រតិបត្តិការយ៉ាងណា? ហេតុអ្វី?

សម្រាប់ខ្ញុំ បច្ចេកវិទ្យាសព្វថ្ងៃនេះគឺដូចជាដៃមេឆ្មារ។ បច្ចេកវិទ្យាបានបង្ហាញពីភាពវៃឆ្លាតរបស់មនុស្សយើង ក្នុងការស្វែងរកវិធីកាន់តែល្អប្រសើរដើម្បីបំពេញការងារ។ ខ្ញុំមិនអាចបដិសេធបានថា ផ្នែកមួយនៃសមិទ្ធផលរបស់ខ្ញុំគឺផ្តល់ដោយឱកាសដែលកើតឡើងដោយសង្គមបច្ចេកវិទ្យា ដែលខ្ញុំធំឆាតឡើង។ ខ្ញុំតែងតែចូលទៅGoogleដើម្បីដោះស្រាយចម្ងល់របស់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំតែងឃើញពិភពលោកតាមរយៈទូរស័ព្ទរបស់ខ្ញុំ។ ប្រាកដណាស់ បច្ចេកវិទ្យាគឺជាផ្នែកដ៏សំខាន់មួយនៅក្នុងដំណើរនៃអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។ បើនិយាយពីបច្ចេកវិទ្យាគឺធំទូលាយខ្លាំង ដើម្បីឱ្យងាយស្រួលយល់ ខ្ញុំសូមលើកឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងនៅក្នុងអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្នរបស់ខ្ញុំ (អាជីវកម្មចែកចាយផលិតផលថែសម្រស់)។ ភាគច្រើនខ្ញុំប្រើបណ្តាញសង្គមដើម្បីទាក់ទងជាមួយបុគ្គលិករបស់ខ្ញុំគ្រប់ពេលដែលខ្ញុំធ្វើដំណើរទៅស្រុកក្រៅ។ ភាពជិតស្និទ្ធនិងភាពងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រងការងារជាក្រុមការប្រជុំតាមវីដេអូតាមរយៈការងារយើងប្រើប្រាស់កម្មវិធីដូចជា Wunderlist, Trello និង Slackជាដើម។ លើសពីនេះទៅទៀតប្រសិនបើអ្នកនិយាយអំពីទំនាក់ទំនងការផ្គត់ផ្គង់ផលិតផលពីក្រៅប្រទេសការសិក្សាស្រាវជ្រាវនានាអ្នកអាចទទួលបានព័ត៌មានពីមនុស្សជុំវិញពិភពលោក។ ហើយវាក៏ជួយកាត់បន្ថយភាពងាយស្រួល សម្រាប់ប្រព័ន្ធគណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុ ការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្សផងដែរ។ ខ្ញុំពិតជាសប្បាយចិត្តដែលបានរស់នៅក្នុងយុគសម័យបច្ចេកទេសហើយដែលធ្វើឱ្យខ្ញុំធ្វើការកាន់តែមានផលិតភាព។ ខ្ញុំមិនអាចស្រមៃពីប្រតិបត្តិការងារ ដោយគ្មានអ៊ីនធឺណិតនិងបច្ចេកវិទ្យានោះទេ។

៤.តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកដែរឬទេ? ហើយតើបច្ចេកវិទ្យាដែលអ្នកប្រើនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នក? ដោយវិធីណា?

ជាក់ស្តែងបច្ចេកវិទ្យាដើរតួសំខាន់មែនទែនក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។ ហេតុនេះបុគ្គលិកដែលខ្ញុំជ្រើសរើសមកធ្វើការត្រូវចង់ចេះចង់ដឹងនិងចង់បានចំណេះដឹងថ្មីៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងបច្ចេកវិទ្យាមួយចំនួនផងដែរ។ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គមដូចជា Telegram, WhatsApp, Messenger កម្មវិធី

ទូរស័ព្ទផ្សេងៗ គេហទំព័រ អ៊ីម៉ែល ។ល។ គ្រប់ព័ត៌មាន និងការងារផ្សេងៗយើងអាចផ្ញើជាសំឡេងនិងជាឯកសារ តាមប្រព័ន្ធទាំងនោះ។ ហើយរាល់ការផ្តល់យោបល់ និងកិច្ចព្រមព្រៀងគេអាចធ្វើបានតាម digital សូម្បីតែហត្ថលេខារបស់ខ្ញុំ។ ដូចនេះបច្ចេកវិទ្យាជួយឱ្យយើងបំពេញដំណើរការងារបានឆាប់រហ័សម្យ៉ាងវិញទៀតខ្ញុំអាចមានពេលវេលា ដើរកម្សាន្តនៅទីឆ្ងាយបាន និង អាចគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មបានក្នុងពេលតែមួយ។ មួយវិញទៀតបច្ចេកវិទ្យាក៏ជួយក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មខាងក្នុងផងដែរដូចជាពាក់ព័ន្ធនឹងការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ ទំនិញក្នុងស្តុក ទំនិញដែលបានលក់ ហើយ ប្រាក់ចំណេញអ្នកខ្លះជំពាក់ប្រាក់ ថ្លៃណាដែលត្រូវទៅយកប្រាក់ពីគេ ឬឱ្យទំនិញគេ។ គ្រប់ការងារទាំងអស់ ខ្ញុំអាចដឹងបានដោយមិនចាំបាច់ទៅដល់ក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ និងចំណាយពេលមិនដល់១នាទី។ ខ្ញុំក៏បានប្រើប្រាស់កម្មវិធីផ្សេងៗទៀតដូចជា Quickbook Quickzero និង កម្មវិធីជាច្រើនទៀត។ អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ មានផ្នែកជាច្រើនដូចជា ផ្នែកទីផ្សារ ផ្នែកលក់ ផ្នែកកាន់ស្តុក ដូច្នេះបើគ្មានបច្ចេកវិទ្យានោះទេប្រហែលជាផ្នែកទីមួយៗត្រូវរងបញ្ហាដើម្បីទាញយកព័ត៌មានពីគ្នាទៅវិញទៅមក ដែលជាការចំណាយពេលវេលា និងថវិកាច្រើនណាស់។ ប៉ុន្តែដោយសារមានបច្ចេកវិទ្យាផ្នែកនីមួយៗអាចបញ្ចូល និងទាញយកទិន្នន័យបានយ៉ាងងាយស្រួល។ តួយ៉ាងបុគ្គលិកផ្នែកទីផ្សារត្រូវដឹងចំនួនផលិតផលដែលលក់បានហើយត្រូវធ្វើយ៉ាងណាឱ្យទីផ្សារឱ្យកាន់តែល្អប្រសើរ ដើម្បីបង្កើនការលក់។ រីឯផ្នែកលក់ ត្រូវដឹងថាតើផលិតផលក្នុងស្តុកមានប៉ុន្មាន ត្រូវការបញ្ជាទិញបន្ថែមប៉ុន្មានទៀត។ រាល់ព័ត៌មាននោះ គឺគេអាចដឹងពីគ្នាបានយ៉ាងឆាប់រហ័សតាមរយៈកម្មវិធីគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។ ពួកគេគ្រាន់តែផ្តោតលើការងារក្នុងផ្នែករបស់គេរៀងៗខ្លួនដោយឱ្យអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំមានការរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ ខ្ញុំនឹងបន្តប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាកាន់តែច្រើនឡើងៗដើម្បីជួយឱ្យអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស។

៥.តើបច្ចេកវិទ្យាដែលអ្នកប្រើដើម្បីគ្រប់គ្រងបុគ្គលិកនិងប្រតិបត្តិការដើម្បីបង្កើនផលិតកម្ម?

ដូចដែលបានរៀបរាប់ក្នុងសំណួរខាងលើ មានកម្មវិធីមួយចំនួនដែលខ្ញុំប្រើក្នុងទំនងទំនាក់ គ្រប់គ្រងបុគ្គលិក និងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ដូចជា Telegram, WhatsApp, Messenger , Email, និងមានកម្មវិធីជាច្រើនទៀតផងដែរ។ ចំពោះការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការអាជីវកម្ម ខ្ញុំឱ្យអ្នកបច្ចេកទេសផ្នែក Software program បង្កើតជាប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសម្រាប់អាជីវកម្មខ្ញុំផ្ទាល់។ នេះមានន័យថា រាល់ឆ្នាំអាជីវកម្មត្រូវជ្រើសរើសយកកម្មវិធីនិងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងឱ្យស្របក្តីសមនឹងអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ហើយប្រសិនបើអ្នកមិនមានជំនាញលើបញ្ហាបច្ចេកទេសទាំងអស់នេះទេម្ចាស់អាជីវកម្មគួររកអ្នកជំនាញបច្ចេកទេសមកធ្វើការប្រឹក្សាឬមកធ្វើការងារជាមួយដើម្បីឱ្យអាជីវកម្មនោះមានលទ្ធផលប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

៦. តើអ្វីជាភាពខុសគ្នារវាងអ្នកប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម និងអ្នកប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម?

ខ្ញុំ គឺជាប្រភេទអ្នកដឹកនាំដែលផ្តោតលើលទ្ធផលចុងក្រោយ។ ខ្ញុំមិនផ្តោតលើពេលវេលាដែលបុគ្គលិក ចំណាយសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនទេ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំយកចិត្តទុកដាក់លើលទ្ធផលចុងក្រោយដើម្បីឈានទៅដល់គោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ខ្ញុំរំលឹកខ្លាំងណាស់ព្រោះត្រូវធ្វើជំនួញជាច្រើនក្នុងពេលតែមួយ។ ដូចនេះខ្ញុំបានកំណត់ Telegram ជាវិធីក្នុងទំនាក់ទំនងជាផ្លូវការ។ លើសពីនេះទៅទៀត បុគ្គលិកគ្រប់គ្នាត្រូវប្រើប្រាស់កម្មវិធីដាក់ស្នើ (Application) សម្រាប់ការបើកប្រាក់បៀវត្សការងារ កម្មវិធីសម្រាប់កំណត់តារាងការងារ និងការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបង្កើនវិទ្យាចុងក្រោយសម្រាប់ការគ្រប់គ្រងស្ថាប័ន និងការបញ្ជូនរបាយការណ៍តាមអនឡាញនិងដោយផ្ទាល់។ ដំបូងនេះរបស់ខ្ញុំទៅកាន់បុគ្គលិករបស់ទាំងអស់គឺ ថាគ្រប់គ្នាពិតជាមានសំណាងដែលបានកើតមកក្នុងជំនាន់នេះ។ ក្នុងនាមជាអ្នកជំនាន់ក្រោយអ្នកត្រូវចេះប្រើបច្ចេកវិទ្យាឱ្យល្អបំផុតតាមដែលអាចធ្វើទៅបានព្រោះវានឹងអាចជួយសម្រួលដំណើរការការងារសម្រាប់កាលវិភាគមហាវិញ។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងវិស័យអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យា ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃសេដ្ឋកិច្ចជីវិតរបស់យើងនៅតែមានប្រឈមនឹងការរើសអើង?

ប្រទេសកម្ពុជា គឺជាទីកន្លែងដែលមានស្ត្រីជាច្រើន។ ហើយក្នុងនាមជា សហគ្រិនស្ត្រីម្នាក់នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ខ្ញុំគិតថាពេលខ្លះយើងកាន់តែមានភាពវាយសម្រុកបើប្រៀបធៀបទៅនឹងបុរស។ ដូច្នេះខ្ញុំគិតថាកម្លាំងរបស់ស្ត្រីនៅក្នុងសង្គម ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការបង្កើនផលិតភាពការងារ និងកំណើនសេដ្ឋកិច្ច ដែលមិនគួររំលងឡើយ។ ជាមួយគ្នានេះដែរ បច្ចេកវិទ្យាគឺជាមធ្យោបាយដ៏សំខាន់ដើម្បីជួយពួកគេឱ្យសម្រេចបាននូវសក្តានុពលរបស់ពួកគេ។ ខ្ញុំគិតថាស្ត្រីខ្មែរជាច្រើនបានពង្រឹងខ្លួនគេប្រកបដោយឥរិយាបថល្អគួរឱ្យគោរព។ អ្វីគួរឱ្យប្រសើរ នៅកម្ពុជា អ្វីៗតែងមានការផ្លាស់ប្តូរ បើយើងរូបរម្យមកដើម្បីអនាគតដ៏ល្អប្រសើរខាងមុខ។

៨. តើការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិបែបណា?

តាមទស្សនៈរបស់ខ្ញុំ បច្ចេកវិទ្យាបានជួយកែលម្អជីវិតប្រចាំថ្ងៃរបស់យើង និងរបៀបដែលយើងធ្វើការឱ្យកាន់តែល្អប្រសើរខាងក្រោមនេះគឺជាអត្ថប្រយោជន៍ចម្បងនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ ប្រភពព័ត៌មានតំណភ្ជាប់ពិភពលោក ធ្វើឱ្យល្អប្រសើរនូវផលិតភាព ភាពត្រឹមត្រូវនិងប្រសិទ្ធភាពនៃការងារ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ វាបានផ្តល់នូវលំហូរព័ត៌មាន និងទិន្នន័យដ៏ច្រើនឱ្យសមាជិកដោយគ្មានប្រភពច្បាស់លាស់

និងការយល់ដឹងជ្រៅជ្រះនៅលើអ៊ីនធឺណិត។ ការណ៍នេះនាំឱ្យយើងអាចទទួលបានព័ត៌មានមិនត្រឹមត្រូវ។ តើអ្នកធ្លាប់មានអារម្មណ៍ថាយើងពឹងផ្អែកលើបច្ចេកវិទ្យាច្រើនពេកទេ? តើនឹងមានអ្វីកើតឡើងប្រសិនបើថ្ងៃណាមួយយើងភ្ញាក់មកដោយមិនមានប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតអគ្គិសនី ឬស្មាតហ្វូន? សំណួរទាំងអស់នេះ គឺជាអនាគតដ៏គួរឱ្យភ័យខ្លាចរបស់យើងក្នុងការនឹកស្រមៃនៅពេលនេះ។ សំខាន់ជាងនេះទៅទៀតការពឹងផ្អែកខ្លាំងពេកឬមិនចេះប្រើបច្ចេកវិទ្យាដោយប្រុងប្រយ័ត្ន អាចបង្កជាហានិភ័យខ្ពស់លើការលួចទិន្នន័យផ្ទាល់ខ្លួនពីការវាយលុកតាមអ៊ីនធឺណិត ឬពួក Hacker ដើម្បីផលប្រយោជន៍ផ្ទាល់ខ្លួន។

៩. តួនាទីរបស់អាជីវកម្មត្រូវតែប្រែប្រួលបែបណាក្នុងការយកបច្ចេកវិទ្យាមកដំណើរការក្នុងអាជីវកម្ម?

មានអ្វីជាច្រើនដែលត្រូវត្រៀមខ្លួនក្នុងនោះខ្ញុំណែនាំឱ្យអ្នកគ្រប់គ្នាព្យាយាមចាប់យកគុណសម្បត្តិល្អៗដែលបច្ចេកវិទ្យាអាចធ្វើបាន និងត្រូវពង្រឹងខ្លួនអ្នកឱ្យតាមទាន់សម័យកាលតាមតែអាចធ្វើទៅបាន។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ជាយោបល់របស់ខ្ញុំ សូមកុំរង់ចាំរហូតដល់ហួសពេល។ មិនមានអ្វីដែលត្រៀមរួចជាស្រេចសម្រាប់អ្នកទេ។ អ្នកត្រូវប្រឈមមុខឈោងចាប់ខិតខំធ្វើការនិងរស់នៅជាមួយគោលដៅដែលអ្នកបានកំណត់រហូតដល់ពេលដែលអ្នកទទួលបានអ្វីដែលអ្នកចង់បាន។ ដើម្បីចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មក្នុងពេលនេះអ្នកអាចប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដើម្បីស្វែងរកព័ត៌មានបន្ថែមអំពីអាជីវកម្មដែលអ្នកចាប់អារម្មណ៍ដោយមើលលើមតិយោបល់ការប្រើប្រាស់កម្មវិធីអាជីវកម្មដូចជា WomenTum ដែលជាកម្មវិធីគាំទ្រស្ត្រីក្នុងការប្រកបអាជីវកម្មនិងការចែករំលែកបទពិសោធន៍ជីវិត។ មេរៀនដែលមានតម្លៃជាងគេគឺការរៀនសូត្រពីបទពិសោធន៍របស់អ្នកដទៃដើម្បីជួយអ្នកទៅដល់ចំណុចដែលអ្នកចង់ចាប់ផ្តើម។ ខ្ញុំក៏រីករាយចែករំលែកអ្វីដែលខ្ញុំអាចធ្វើបានប្រសិនបើអ្នកផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់អ្នករាល់គ្នា។ ហើយខ្ញុំទន្ទឹងរង់ចាំការរីកចម្រើនរបស់សង្គមជាមួយជនជាតិជ័យគ្រប់គ្នាដែលបានប្រកបអាជីវកម្មដោយចេះប្រើបច្ចេកវិទ្យាដើម្បីបង្កើតនូវផលប្រយោជន៍សម្រាប់ពិភពលោក។ ដូច្នេះយើងគ្រប់គ្នាសក្តិសមនឹងរស់នៅក្នុងពិភពលោកដែលកាន់តែប្រសើរជាងនេះ។ [w](#)

“
ស្ត្រីកំពុងព្យាយាមប្រឆាំង
នឹងពាក្យដែលថាស្ត្រីធ្វើអី
មិនបានដូចបុរស។ យើង
ឃើញស្ត្រីជំនាន់ក្រោយ
បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម
ដែលមានច្នៃប្រតិបត្តិខ្ពស់និង
ប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុង
អាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់

កញ្ញា

ចុង ជីវិត

ស្ថាបនិកសហគ្រាសថ្មី
អ៊ិនធឺណិតប្រាយសិ

១. តើអ្នកអាចរំលងនូវអ្នកដោយសង្ខេបបានទេ?

នាងខ្ញុំជាយុវជនខ្មែរជំនាន់ក្រោយ (ហៅថា Generation-Y) ដែល
ចូលចិត្តផ្នែកអាហារ ជាពិសេសការផលិតអំបិលសមុទ្រធម្មជាតិ។ នាង
ខ្ញុំកើតចេញពីគ្រួសារកសិករធ្វើអំបិល ហើយមានឈាមជាអ្នកធ្វើអំបិល
យ៉ាងហោចណាស់ដឹងពីប្រពៃណីនៃឧស្សាហកម្មនិងរបៀបនៃការផលិត
អំបិល។ ទោះបីខ្ញុំមកពីផ្នែកច្បាប់ និងផ្នែកលក់និងទីផ្សារក៏ដោយ
ការយល់ដឹងរបស់ខ្ញុំគឺសូន្យនៅក្នុងវិស័យម្ហូបអាហារ ប៉ុន្តែទោះយ៉ាងណាក៏
ផ្គត់ផ្គង់នៃការស្រលាញ់ និងចូលរួមចំណែកជួយសហគមន៍។ ខ្ញុំចាប់ផ្តើម
គម្រោងអាជីវកម្មអំបិលនោះគឺនៅក្នុងឆ្នាំ២០១៧ ដោយប្តូរពីអាជីវកម្ម
បែបលក្ខណៈគ្រួសារទៅជាសហគ្រាស។ ដោយខ្ញុំជាក្មេងជំនាន់ក្រោយ
ដែលស្រលាញ់ផ្នែកអាហារ និងមិនចង់ឱ្យទំនៀមទម្លាប់នៃការផលិត
អំបិលជាង៣០ឆ្នាំនេះសាបសូន្យ ខ្ញុំចាប់ផ្តើមបង្កើតគំរូនៃការអភិវឌ្ឍ
កសិកម្មជាលក្ខណៈគ្រួសារនេះ។ ខ្ញុំខិតខំផលិតអំបិលដែលមានគុណភាព
ល្អ និងនាំទៅកាន់ទីផ្សារជាមួយតម្លៃសមរម្យ ដែលអាចជួយឱ្យការផលិត
អំបិលប្រកបដោយនិរន្តរភាព និងការបង្កើនប្រាក់ចំណូលសម្រាប់កសិក
របស់យើង។ សហគ្រាសថោងជាកន្លែងចែករំលែកអាជីវកម្មទៅកាន់
កសិករខ្មែរ។ គោលបំណងរបស់ខ្ញុំ គឺចង់ប្រគល់កំណប់ទ្រព្យរបស់កម្ពុជា
ទៅកាន់ពិភពលោក និងលើកស្ទួយជីវភាពរបស់ប្រជាកសិករនៅខេត្តកំពត
ព្រមទាំងធ្វើជាគំរូនៃការធ្វើកសិកម្មប្រកបដោយនិរន្តរភាព។

**២. តើអ្នកប្រុងប្រយ័ត្ននឹងការគ្រោះថ្នាក់យ៉ាងណាដូចម្តេច? តើអ្នក
បច្ចុប្បន្នឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណានៃការគ្រោះថ្នាក់?**

ពាក្យជោគជ័យ មាននិយមន័យខុសគ្នាអាស្រ័យលើបុគ្គលម្នាក់ៗ អ្នកខ្លះ
កំពុងតែដាក់ភាពជោគជ័យ នឹងលុយគេរកបាន។ គេគិតថារកប្រាក់បាន
កាន់តែច្រើនជោគជ័យកាន់តែខ្លាំង។ អ្នកខ្លះផ្តោតលើសុខុមាលភាព
សុភមង្គលក្នុងគ្រួសារផ្តល់ឱ្យច្រើនជាងការទទួលបានចូលរួមផ្តល់ភារកិច្ច
និងអ្វីៗផ្សេងទៀត។ ចំពោះខ្ញុំវិញ ខ្ញុំបានដឹងថាខ្លួនខ្ញុំគឺជាមនុស្សម្នាក់ដែល
ទទួលបានជោគជ័យនៅក្នុង ប្រទេសកម្ពុជាទាក់ទងនឹងការចូលរួមចំណែក
បន្ថែមក្នុងជួយសហគមន៍ដែលជាកន្លែងកំណើតរបស់ខ្ញុំ។ ចំពោះអាជីវកម្ម
ខ្ញុំមានចក្ខុវិស័យគឺសាមញ្ញណាស់គឺ យើងសង្ឃឹមនិងសម្លឹងមើលអនាគត
ថាបង្កើតគោលនយោបាយ អ្នកចែកចាយ និងអ្នកប្រើប្រាស់យល់និងឱ្យ
តម្លៃលើគុណប្រយោជន៍ នៃអំបិលធម្មជាតិរបស់ខេត្តកំពត។ លើសពីនេះ
ទៀត បេសកកម្មរបស់យើង គឺមានគោលបំណងចម្បងផ្តល់ជូនអតិថិជន
នូវអំបិលធម្មជាតិ និងផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់ហើយជួយ
ដល់សុខុមាលភាពរបស់ពួកគេ។ យើងប្តេជ្ញាចូលរួមចំណែកជួយនិង
ផ្តល់ឱ្យសហគមន៍ច្រើនជាងយើងទទួលបាននិងធ្វើយ៉ាងណាថែរក្សា
នូវលំនឹងកសិកម្ម។



៣. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះបច្ចេកវិទ្យាធានាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាជួយដល់ការងាររបស់អ្នកឱ្យមានជោគជ័យយ៉ាងដូចម្តេច? ហេតុអ្វី?

បច្ចេកវិទ្យាបានធ្វើឱ្យពិភពលោកផ្លាស់ប្តូរ។ បច្ចេកវិទ្យាបានបង្កើតឧបករណ៍ និងធនធានដ៏អស្ចារ្យ ដោយដាក់ព័ត៌មានដែលយើងត្រូវការនៅចុងម្រាមដៃរបស់យើង។ យើងកំពុងឈានទៅមុខជាមួយនឹង យុគសម័យបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេសនៅពេលដែលយើងនិយាយអំពីឧស្សាហកម្ម ៤.០ ដែលជាបច្ចេកវិទ្យាចាំបាច់នៅជុំវិញពិភពលោក។ បច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលក៏បានផ្លាស់ប្តូរអ្វីដែលមនុស្សហៅថា ប្រព័ន្ធ ផ្សព្វផ្សាយ ប្រព័ន្ធសង្គម ចង្វាក់ផលិតកម្ម ការលក់ជាលក្ខណៈសកល ផ្សារភាគហ៊ុន និងរូបមន្ត អាជីវកម្មអំបិលរបស់ខ្ញុំ ផងដែរ។ នៅឆ្នាំ ២០១៧ ខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមម៉ាកអំបិល B2C (អាជីវកម្មទៅអតិថិជន) ជាលើកដំបូង នៅក្នុងប្រវត្តិសាស្ត្រអំបិលនៅកម្ពុជា។ ខ្ញុំយល់ឃើញថាបច្ចេកវិទ្យា ពិតជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ ក្នុងការបញ្ជូនសារទៅអតិថិជន ក្នុងស្រុក និងក្រៅស្រុកក្នុងរយៈពេល ២ ឆ្នាំកន្លះនេះ។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនដែរឬទេ? ហើយចំពោះបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើនៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នក? តើបែបណាខ្លះសូមអ្នកជួយផ្តល់នូវឧទាហរណ៍បញ្ជាក់?

ប្រាកដណាស់ថា បច្ចេកវិទ្យាកំពុងជួយយ៉ាងសំខាន់នៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំជាពិសេសផ្នែកឌីជីថល។ យើងបានបង្កើតនូវអាជីវកម្ម B2B (អាជីវកម្មទៅអាជីវកម្ម) និង B2C (អាជីវកម្មទៅអតិថិជន) ដែលឌីជីថលទាំងនោះកំពុងជំរុញការប្រស្រ័យទាក់ទង របស់អតិថិជនរបស់យើងកាន់តែច្រើន។ ឧទាហរណ៍ យើងបានលក់តាមរយៈហ្វេសប៊ុក តេហទ័រ ឬ ប្រព័ន្ធពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិចផ្សេងទៀត។ យើងបានបង្កើតម៉ាស៊ីនសម្ងាត់អំបិល ដើម្បីជួយពេលវេលាដល់ស្រ្តីម្នាក់ៗ ហើយវាជួយបង្កើនផលិតកម្មរបស់យើង៥ដង បើប្រៀបធៀបនឹងការសម្ងាត់ដោយពន្លឺ ព្រះអាទិត្យ។ យើងមានម៉ាស៊ីនសម្ងាត់អំបិល ម៉ាស៊ីនរិចខ្ទប់ដែលមានអនាម័យខ្ពស់។ ដើម្បីឆ្លើយតប នឹងតម្រូវការរបស់អតិថិជន យើងបានសហការជាមួយ Joonnak ដែលជាសេវាកម្មដឹកជញ្ជូនក្នុងស្រុកដើម្បីជួយសម្រួលដល់ការដឹកជញ្ជូន។ យើងផ្តល់ឱ្យអតិថិជនរបស់យើងតាមរយៈការបញ្ជាទិញព្រមទាំងការប្រគល់ផលិតផលទៅក្នុងដៃរបស់ពួកគេ ក្នុងរយៈពេលកំណត់ជាក់លាក់។ ទន្ទឹមនឹងនេះ យើងក៏សហការជាមួយក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនអន្តរជាតិ ដើម្បីនាំចេញផលិតផលរបស់យើងទៅកាន់ទី ផ្សារអន្តរជាតិផងដែរ។ ផ្នែកសំខាន់មួយទៀតនៃប្រតិបត្តិការអាជីវកម្មគឺថវិកា។ យើងប្រើបច្ចេកវិទ្យា E-banking ដែលជាមធ្យោបាយទូទាត់ទុកចិត្តបាន។ ពួកយើងក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការ និងដំណើរការ ទូទាត់ប្រាក់របស់យើងជាមួយដៃគូផ្គត់ផ្គង់ និងអតិថិជន ដោយមានភាពងាយស្រួល និងឆាប់រហ័ស។ មុនពេលការទូទាត់សាច់ប្រាក់ អតិថិជនត្រូវទូទាត់ជាមួយ

តែអ្នកដឹកជញ្ជូន ឬ ផ្គត់ផ្គង់នេះយើង មាន ជម្រើស ដោយអាចចរចាជាមុន និងទូទាត់ប្រាក់តាមក្រោយដោយ ការផ្ទេរប្រាក់តាមរយៈកម្មវិធីទូរស័ព្ទរបស់ធនាគារ ABA។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើដើម្បីទំនាក់ទំនង គ្រប់គ្រងបុគ្គលិក និងប្រតិបត្តិការក្នុងអាជីវកម្ម ដើម្បី បង្កើនផលិតកម្មរបស់អ្នក?

យើងមានត្រៀមម៉ាស៊ីនដើម្បីដំណើរការនៅក្នុងមន្ទីរពិសោធន៍ផលិតកម្មរបស់យើង។ ដើម្បីទាក់ទង ជាមួយក្រុមការងារ យើងអាចភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងតាមបច្ចេកវិទ្យាមួយចំនួន ដូចជាអ៊ីម៉ែល ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម និង Telegram, Facebook, Whatsapp និង Wechat។ ក្នុងទំនាក់ទំនងជាមួយដៃគូ និងអតិថិជនរបស់យើងទាំងក្នុងស្រុកនិង អន្តរជាតិ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទាំងអស់នោះ យើងប្រើឱ្យស្របទៅតាមការចូលចិត្តនិងបរិបទរបស់អតិថិជន និងអាជីវកម្មរបស់យើងផងដែរ។ ឧទាហរណ៍ ហ្វេសប៊ុកគឺជាប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងឈានមុខគេមួយ ដើម្បីនាំយីហោនិងផលិតផលរបស់យើង ទៅកាន់ អតិថិជនគោលដៅរបស់យើង តាមរយៈការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ឬការដាក់បង្ហាញ។ ហើយយើងប្រើ Wechat ដើម្បីភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយដៃគូចិន ព្រោះប្រជាជនប្រទេសចិនគឺនិយមប្រើប្រាស់ Wechat រីឯ Telegram និង Whatsapp គឺជាបណ្តាញទូទៅដើម្បីទំនាក់ទំនងជាមួយបុគ្គលិកទូទៅ និងប្រទេសមួយចំនួនដូចជា សិង្ហបុរី ថៃនិង ប្រទេសផ្សេងៗទៀត។ ដើម្បីគ្រប់គ្រងដំណើរប្រតិបត្តិការរបស់អាជីវកម្ម យើងប្រើ Quickbook ដើម្បីគ្រប់គ្រងស្តុក ហើយយើងធ្វើការចែករំលែក ថែរក្សាទុកឯកសារសំខាន់ៗនៅក្នុង Google Drive រវាងក្រុមថ្នាក់ដឹកនាំក្រុមហ៊ុន ហើយយើងប្រើ CCTV ដើម្បីគ្រប់គ្រងបុគ្គលិក និងគុណភាពការងាររបស់ពួកគេ ដើម្បីឱ្យការងារកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។

៦. តើការដឹកនាំរបស់អ្នកមានលក្ខណៈដូចម្តេច? តើអ្វីទៅជាភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់អ្នកក្នុងការគ្រប់ គ្រងអាជីវកម្មដែលប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

យើងចែករំលែកការទទួលខុសត្រូវ និងការសម្រេចចិត្តមធ្យម។ ខ្ញុំបានចាត់ទុកខ្លួនឯងជាសមាជិក ក្រុមមិនមែនថៅកែនោះទេ។ យើងចែកការងារទៅឱ្យក្រុមនីមួយៗ ហើយពួកគេមានសិទ្ធិអំណាច ផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងការសម្រេចចិត្ត។ ទន្ទឹមនឹងនេះ យើងបានប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទំនាក់ទំនង ដូចជា Telegram ឬហ្វេសប៊ុកដែលជាប្រព័ន្ធទំនាក់ទំនងជាគោល សម្រាប់បុគ្គលិកទាំងអស់រាយការណ៍ ជូន ដំណឹងថ្មីៗ និងដើម្បីតម្រង់ទិសដៅរួមគ្នា។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះគុណវិបសន្នក្នុងអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេស នៅក្នុងប្រទេស របស់យើង ដែលគោរពគំនិតនៃប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ហាក់បីដូចជានៅឡើយ និងនៅតែប្រកាន់ ភ្ជាប់នូវ

វប្បធម៌បុរាណ?

ឥឡូវ យើងឃើញថា ស្ត្រីចូលរួមកាន់តែច្រើននៅក្នុងអាជីវកម្ម ហើយពួកគេផ្ដោតការយកចិត្តទុកដាក់ លើអ្វីដែលពួកគេកំពុងធ្វើ។ ឥឡូវនេះស្ត្រីឆ្លាតជាងពីមុន។ ពួកគាត់រស់នៅទាន់សម័យ តាមវិវឌ្ឍនៈ នៃពិភពលោក និងដឹងពីវិវឌ្ឍនៈរបស់បច្ចេកវិទ្យានៅក្នុងអាជីវកម្ម។ ពិសេសស្ត្រីបានបង្ហាញការគិតប្លែកៗ និងបង្កើតនូវគំនិតច្នៃប្រតិដ្ឋដើម្បីបំពេញនូវសេចក្តីត្រូវការរបស់ទីផ្សារ។ ខ្ញុំអាចមើលឃើញការផ្លាស់ប្តូរជាច្រើនចំពោះស្ត្រីខ្មែរបច្ចុប្បន្ន។ ប្រពៃណីខ្មែរពីមុនមក ស្ត្រីបានត្រឹមជាមេផ្ទះតែប៉ុណ្ណោះ។ យ៉ាងណាមិញ ពិភពលោកកំពុងផ្លាស់ប្តូរមនុស្ស ហាក់បីដូចជាបើកចំហនិងទទួលស្គាល់ថាស្ត្រីខ្មែរគួរតែទទួលបាននូវអ្វីដែលពួកគេសមនឹងទទួល។ ស្ត្រីកំពុងព្យាយាមប្រឆាំងនឹងពាក្យដែលថាស្ត្រី ធ្វើអ្វីមិន បានដូចបុរស។ យើងឃើញស្ត្រីជំនាន់ក្រោយ បានចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មដែលមានច្នៃប្រតិដ្ឋខ្ពស់ និងប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងអាជីវកម្មរបស់ពួកគាត់។

៨. តើការធ្វើជំនួញដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិអ្វីខ្លះ?

អត្ថប្រយោជន៍នៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងអាជីវកម្ម៖

- តាមទាន់និន្នាការនៃការវិវឌ្ឍនៈពិភពលោក
- ការងារលឿនជាងមុន សន្សំសំចៃពេលវេលា និងចំណាយពេលវេលាតិច
- បង្កើនផលិតភាព និងប្រសិទ្ធភាព
- ទំនាក់ទំនងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព
- បច្ចេកវិទ្យាចល័ត
គុណវិបត្តិនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងអាជីវកម្ម៖
- វានឹងក្លាយជាការចំណាយដ៏ធំមួយផ្សេងទៀត សម្រាប់ការដាក់បញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យានៅក្នុងអាជីវកម្ម
- បញ្ហាទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួន នៅពេលមនុស្សគ្រប់គ្នាប្រើបច្ចេកវិទ្យាដោយប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ជំនួសការប្រាស្រ័យទាក់ទងរវាងមនុស្ស និងមនុស្សដោយផ្ទាល់។
- បច្ចេកវិទ្យាជារឿយៗផ្តល់នូវចំណាប់អារម្មណ៍នៃការច្នៃប្រឌិតប្រសិទ្ធភាពនិងវឌ្ឍនភាព
- អ្នកខ្លះកំពុងប្រើបច្ចេកវិទ្យាដោយខុសពីសីលធម៌

៩. គុណវិបត្តិរបស់អាជីវកម្ម តើអ្នករៀបចំខ្លួនដោយរបៀបណា ដើម្បីធានាឱ្យអត្ថប្រយោជន៍ពី បច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ការធ្វើជំនួញ?

បច្ចុប្បន្ននេះ យើងកំពុងរស់នៅក្នុងឧស្សាហកម្ម ៤.។ មនុស្សគ្រប់គ្នាកំពុងនិយាយអំពីរឿងនេះ ហើយការលក់ក៏ត្រូវការផងដែរ។ ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម យើងត្រូវមិនខ្លួនបញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យាបន្ថែម ទៀតនៅក្នុង

អាជីវកម្មរបស់យើង។ តាមពិតយើងកំពុងរៀបចំផែនការ ក្នុងការបង្កើតកម្មវិធីសម្រាប់ អាជីវកម្មរបស់យើង ដែលកម្មវិធីនោះនឹងចែករំលែកចំណេះដឹង គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិ នៃការ ប្រើប្រាស់អំបិលការបញ្ជាទិញពីអតិថិជនរបស់យើង ការទូទាត់ប្រាក់ និងប្រតិបត្តិការរួមតែមួយ ក្នុងកម្មវិធីនោះ។ យើងកំពុងរៀបចំធ្វើសមាហរណកម្មផលិតកម្មការដាក់ពណ៌លើអំបិលនិងបំពាក់ ម៉ាស៊ីនសម្ងាត់ដែលមានបច្ចេកវិទ្យាខ្ពស់ ដើម្បីជំរុញផលិតកម្មរបស់យើងឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។ មិនយូរមិនឆាប់ផលិតផលរបស់យើងនឹងមាននៅលើវេទិកាពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច Phzar ។

១០. តើអ្នកមានជំនួញអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

អ្វីក៏ដោយ តែងតែមានកន្លែងដែលត្រូវចាប់ផ្តើម។ មនុស្សគ្រប់គ្នាអាចស៊ូបិទធំ ហើយចាប់ផ្តើមតូច តែដំបូងយើងត្រូវចាប់ផ្តើម។ រៀនពីកំហុសរបស់យើង កំហុសនឹងធ្វើឱ្យអ្នកឈឺចាប់ ប៉ុន្តែចាំថាឈឺចាប់ គឺល្អ។ វានឹងនាំអ្នកចេញពីប្រអប់។ ការចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម វាមិនមែនជាការងាយស្រួលទេ។ ប៉ុន្តែ ប្រសិនបើអ្នកពិតជាមានក្តីស៊ូបិទ និងចំណង់ចំណូលចិត្តខាងហ្នឹង សូមសាកល្បងធ្វើវា ស្រាវជ្រាវ បន្ថែម រៀនពីរឿងផ្សេងដែលមានបទពិសោធន៍។ សូមរៀបចំផែនការរបស់អ្នកដើម្បី ឱ្យអ្នកដឹងពីផ្លូវ ដែលត្រូវដើរ។ រៀបចំផែនការឱ្យបានល្អមុនពេលអ្នកចាប់ផ្តើម ដូច្នេះវាជួយកាត់បន្ថយហានិភ័យ ការខាតបង់ ប្រាក់ពេលវេលានិង កម្លាំង។ សព្វថ្ងៃនេះមានកន្លែងជាច្រើនទៀត ដែលយើងអាចទទួលបានជំនួយ។ កុំខ្លាចក្នុងការសុំជំនួយ។ [w](#)

ck Pui sat 10000 20000
y less " 5000
100

- Kaying Report should
be done today



“
ស្ត្រីត្រូវតែប្រឹងប្រែង
រៀនសូត្របច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ
ត្រូវមានភាពរឹងមាំនិងទំនួល
ខុសត្រូវខ្ពស់លើវាសនាខ្លួន
ឯងដើម្បីរើបម្រះចេញពី
គំនាបសង្គម

លោកស្រី សាង មេត្តា អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុនចែក ចាយស៊ីមកាតប្រចាំតំបន់

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

នាងខ្ញុំឈ្មោះសាង មេត្តា។ ខេត្តបាត់ដំបងជាទីកំណើតរបស់នាងខ្ញុំ ហើយក៏ជាទីកន្លែងដែលខ្ញុំបានរៀនសូត្រ និងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរហូតមកដល់ សព្វថ្ងៃនេះ។ ក្នុងឆ្នាំ២០០៧ ខ្ញុំបានបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រនៅ សាកលវិទ្យាល័យហ្សឺលប្រាយ ផ្នែកគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ។ ហើយ ក្នុងពេលថ្មីៗនេះ នាងខ្ញុំទើបបានបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រជាន់ខ្ពស់ផ្នែក

គ្រប់គ្រង នៅសាកលវិទ្យាល័យឯកទេសនៃកម្ពុជា (CUS)។ ទាក់ទង ទៅនឹងអាជីវកម្មវិញក្នុងឆ្នាំ២០០៨ នាងខ្ញុំបានចាប់ផ្តើមឈានចូលវិស័យ ទូរគមនាគមន៍ផ្នែកចែកចាយនិង ផ្គត់ផ្គង់ស៊ីមកាតរបស់ក្រុមហ៊ុន StarCell ដែលមានទីតាំងក្រុមហ៊ុននៅក្នុងខេត្តបាត់ដំបង។ បច្ចុប្បន្ននេះ ក្រុមហ៊ុន StarCell បានបញ្ចូលជាមួយក្រុមហ៊ុន Smart ហើយនាងខ្ញុំបានពង្រីក សាខាបានចំនួន ១០ខេត្តទូទាំងប្រទេស។ ក្រៅពីអាជីវកម្មឯកជន នាងខ្ញុំ ក៏បានចូលបម្រើការងារជាមន្ត្រីរាជការ នៅក្រសួងបរិស្ថានក្នុងមុខតំណែង ជាអនុប្រធានការិយាល័យថ្នាក់កណ្តាល។

២. តើអ្នកឲ្យនិយមន័យភាពជោគជ័យយ៉ាងដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្ន ឆ្លើយតបខ្លួនឯងនូវចំណុចមួយណាដែលភាពជោគជ័យ?

ជាទូទៅមនុស្សម្នាក់ៗមាននិយមន័យនៃភាពជោគជ័យផ្សេងៗគ្នា វា អាស្រ័យទៅលើមហិច្ឆតាដែល ពួកគេមាន។ ចំពោះខ្ញុំភាពជោគជ័យ គឺជាការសម្រេចបាននូវ គោលបំណងនានាដែលខ្ញុំបានគ្រោងទុកមិន ថាជាគោលបំណងធំឬតូចទេ។ ជាមនុស្សម្នាក់ដែលមានកាយសម្បទា គ្រប់គ្រាន់ និងកម្លាំងប្រាជ្ញាសមរម្យ ខ្ញុំតែងស្រមៃឃើញនូវរឿងថ្មីៗជាច្រើន ទាក់ទងទៅនឹងការអភិវឌ្ឍស្ថានភាពរស់នៅរបស់ខ្ញុំ និងមនុស្សដែល រស់នៅជុំវិញខ្លួន។ ពេលនៅក្មេងគោលដៅរបស់ខ្ញុំគឺការសិក្សាមកដល់ វ័យបច្ចុប្បន្ននេះគោលបំណងសំខាន់គឺការពង្រឹងនិងពង្រីកអាជីវកម្ម ប្រកបដោយចីរភាព។ ហើយគោលបំណងចុងក្រោយនៅពេលចូលដល់ វ័យចាស់នាងខ្ញុំបានគិតនូវគំនិតក្នុងការបង្កើតចំណូលសមរម្យមួយនៅពេល ចូលនិវត្តន៍។ ខ្ញុំបាននិងកំពុងរៀបចំដីចម្ការមួយកន្លែងនៅស្រុកសំឡូតសម្រាប់ ដាំដំណាំផ្សេងៗដូចជាទុរ ឆារ ម្រាស់ និងដំណាំហូបផ្លែផ្សេងៗទៀត ដែល អាចបង្កើតចំណូលសមរម្យមួយសម្រាប់ពេលចូលនិវត្តន៍និយាយរួមដើម្បី ទទួលបានជោគជ័យដើម្បីសម្រេចបានគោលបំណងទាំងនោះ យើង ត្រូវមាន មហិច្ឆតាបន្តទៅមុខនិងសង្ឃឹរកឱកាសនានាដែលសមស្របតាម ធនធាន លទ្ធភាព និង សមត្ថភាពដែលយើងមាន។ សំខាន់ជាងនេះទៀត ភាពជោគជ័យនឹងអាចកើតឡើងបាន លុះត្រាតែមនុស្សម្នាក់ៗប្រឹងប្រែង ធ្វើអ្វីមួយប្រកបដោយ ឆន្ទៈ និង ភាពអត់ធ្មត់។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យានពលបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាថ្មីដែលអាចជួយដំណើរការនៃវិស័យរបស់អ្នកកាន់តែ រីកចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?

បើប្រៀបធៀបនឹងពេលមុន បច្ចុប្បន្ននេះបច្ចេកវិទ្យាមានការរីកចម្រើន យ៉ាងខ្លាំង ដូចជាបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការ ការគ្រប់គ្រង ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងបច្ចេកវិទ្យាក្នុងការធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយបុគ្គលិក ខាងក្នុង និងអតិថិជនខាងក្រៅ។ គេហៅសម័យកាលនេះថាជាសម័យ បច្ចេកវិទ្យាទំនើប។ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទំនើបៗទាន់សម័យដូចជា

បណ្តាញទំនាក់ទំនងសង្គម និងកម្មវិធីមួយចំនួនទៀត បានជួយជំរុញការរីកលូតលាស់នៃមុខជំនួញថ្មីៗ បច្ចេកវិទ្យាបានផ្តល់ភាពងាយស្រួលក្នុងការផ្សព្វផ្សាយផលិតផលឱ្យដល់អតិថិជនគ្រប់ទីកន្លែងនិងចំគោលដៅដែលយើងបានកំណត់មិនតែប៉ុណ្ណោះបច្ចេកវិទ្យាក៏បានជំរុញការរីកចម្រើននៃអាជីវកម្ម តាមរយៈការកាត់បន្ថយចំណាយ និង ចំណេញពេលវេលានៅពេលដែលក្រុមហ៊ុនចាប់ផ្តើមបញ្ចូលប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ចំណាយប្រតិបត្តិការ មួយចំនួននឹងត្រូវកាត់បន្ថយ ដូចជាចំនួនបុគ្គលិក ចំណាយសម្ភារៈការិយាល័យផ្សេងៗ ចំណាយផ្សព្វផ្សាយផលិតផល និងចំណាយរដ្ឋបាលមួយចំនួនទៀត។ ទន្ទឹមនឹងការកាត់បន្ថយចំណាយ ពេលវេលានៃប្រតិបត្តិការក៏ត្រូវបានធ្វើឱ្យលឿនជាងមុន ដូចជាទំនាក់ទំនងអតិថិជន ដែលធ្វើឱ្យបទពិសោធកាន់តែងាយស្រួលខណៈពេលដែលអនុញ្ញាតឱ្យម្ចាស់អាជីវកម្មអាចតាមដានលើការដឹកជញ្ជូន និងការបញ្ជូនឯកសារជាដើម។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជួយក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? សូមផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនផង

ពីមុនខ្ញុំតែងតែសួរខ្លួនឯងថាតើខ្ញុំមានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ត្រួតពិនិត្យអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំដែរទេប្រសិនបើអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំត្រូវបានពង្រីកបន្ថែមកាន់តែធំជាងមុន។ ប្រសិនបើបច្ចេកវិទ្យា មានការរីកចម្រើន វាបានធ្វើឱ្យខ្ញុំអាចឆ្លើយតបទៅនឹងសំណួរនេះ បានយ៉ាងងាយស្រួល។ ខ្ញុំពិតជាអាចគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំបានយ៉ាងទាន់ពេលវេលាដោយសារតែមានជំនួយពីបច្ចេកវិទ្យាទើបការលំបាករបស់ខ្ញុំត្រូវបានដោះស្រាយយ៉ាងច្រើន។ ជាក់ស្តែងក្នុងការគ្រប់គ្រងគណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ យើងបានប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ ODOO ដែលជាកម្មវិធីទិញមកពីក្រុមហ៊ុន Software។ វាមានមុខងារឱ្យខ្ញុំអាចតាមដាន កត់ត្រា ធនធានចំណាយ និង ការបញ្ចេញ ឬទទួលសាច់ប្រាក់ផ្សេងៗ បានយ៉ាងស្មើគ្នានិងច្បាស់លាស់។ វាធ្វើឱ្យខ្ញុំរឹតតែមានភាពកក់ក្តៅ និងទំនុកចិត្តលើការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុថែមមួយកម្រិតទៀត។ បើក្រឡេកទៅមើលការផ្សព្វផ្សាយវិញ យើងបានប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម និងបានបង្កើតគេហទំព័ររបស់ក្រុមហ៊ុនដែលចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការផ្តល់ព័ត៌មានអំពីផលិតផលថ្មីៗដល់អតិថិជនបានយ៉ាងលឿន និង មានភាពច្បាស់លាស់ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។ មិនតែប៉ុណ្ណោះបណ្តាញសង្គមក៏ផ្តល់ភាពងាយស្រួលក្នុងការត្រួតពិនិត្យប្រតិបត្តិការការងារជាមួយបុគ្គលិកការធ្វើរបាយការណ៍និងទំនាក់ទំនងផ្នែកអាជីវកម្មរបស់សាខាផ្សេងៗទៀតដែលនៅឆ្ងាយ។ វាជួយកាត់បន្ថយពេលវេលា ចំណាយធ្វើដំណើរ និងហានិភ័យគ្រោះថ្នាក់ផ្សេងៗទៀត។ និយាយរួមការរីកចម្រើននៃបច្ចេកវិទ្យាបានជួយសម្រួលដល់ការចាត់ចែង គ្រប់គ្រងបុគ្គលិក គ្រប់គ្រងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ និងគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការបានយ៉ាងប្រសើរ។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់នាំមកនូវគ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិក និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នក?

បច្ចុប្បន្នក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការបុគ្គលិក ខ្ញុំបានប្រើប្រាស់កម្មវិធី Excel សាមញ្ញស្របតាមសមត្ថភាពរបស់បុគ្គលិក។ ហើយក្នុងពេលអនាគតខ្ញុំមានគម្រោង ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធសម្រាប់គ្រប់គ្រង ធនធានមនុស្ស ក្នុងការត្រួតពិនិត្យវាយតម្លៃ ស្ថានភាពនៃការបំពេញការងាររបស់បុគ្គលិក ដូចជាការគ្រប់គ្រង ការគ្រប់គ្រងម៉ោងធ្វើការ ថ្ងៃឈប់សម្រាក ដែលពិសេសគឺការគណនាប្រាក់ខែដោយស្វ័យប្រវត្តិ មកជំនួសឱ្យដំណាក់កាលដ៏ស្មុគស្មាញដែលកំពុងមាននាពេលបច្ចុប្បន្នដូចជាការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការសម្រាប់ធ្វើការបន្ថែមម៉ោង ការឈប់សម្រាក និងការវាយតម្លៃកម្រិតការងាររបស់បុគ្គលិក ដើម្បីផ្តល់ជូនអត្ថប្រយោជន៍បន្ថែម ឬការពិន័យនានា និងរៀបចំលំហូរនៃការងារឱ្យកាន់តែប្រសើរ និងមានប្រសិទ្ធភាព។ ចំណែកនៃការគ្រប់គ្រងផ្នែកគណនេយ្យហិរញ្ញវត្ថុ ក្រុមហ៊ុនកំពុងប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធដែលមាន ឈ្មោះថាODOO ដើម្បីកត់ត្រាចំណូលចំណាយនៃប្រតិបត្តិការ និងចំណាយមូលធននានា រៀបចំរបាយការណ៍ប្រាក់ចំណេញតារាងតុល្យការ និងរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុមួយចំនួនទៀត ដែលចាំបាច់សម្រាប់ការវិភាគ ដើម្បីធ្វើការសម្រេចចិត្តនានាក្នុងអាជីវកម្ម។ ក្នុងការធ្វើទំនាក់ទំនងក្រុមហ៊ុនបានប្រើប្រាស់បណ្តាញទំនាក់ទំនងសង្គមដូចជា Facebook Instagram Telegram និង អ៊ីម៉ែល ជាដើម។ យើងសង្កេតឃើញថាក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នាទាំងផ្នែកការងារ និងផ្នែកអាជីវកម្មគឺប្រព្រឹត្តទៅបានយ៉ាងរហ័ស និងទាន់ពេលវេលា ដែលបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការងារនិងកំណើនផលិតកម្ម។

៦. តើអ្វីជាភាពជឿជាក់របស់អ្នក? ហើយអ្នកមានភាពជឿជាក់ចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

ក្នុងនាមជាអ្នកគ្រប់គ្រង ខ្ញុំផ្តោតសំខាន់បំផុតក្នុងការរៀបចំផែនការ និងចាត់ថ្នាក់ទេពកោសល្យរបស់បុគ្គលិកម្នាក់ៗឱ្យស័ក្តិសមតាមមុខងារនីមួយៗខ្ញុំព្យាយាមផ្តល់ឯករាជ្យភាពនិងការសម្រេចចិត្តឱ្យបុគ្គលិកតែតម្រូវឱ្យពួកគាត់មានទំនួលខុសត្រូវការងារខ្ពស់ចំពោះលទ្ធផលដែលបានមកពីការសម្រេចចិត្តទាំងនោះ។ ការគ្រប់គ្រងនិងចាត់ចែងការងារបែបនេះបានផ្តល់ត្រឡប់មកវិញនូវការសម្រួលបន្ទុកផ្នែកគ្រប់គ្រង ក៏ដូចជាផ្តល់ឱកាសឱ្យពួកគេពង្រឹង និងអភិវឌ្ឍសមត្ថភាពក្នុងពេលជាមួយគ្នា។ ការសម្រេចបាននូវលទ្ធផលដែលបានរំពឹងទុកការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាពិតជាមានសារសំខាន់ក្នុងការញ៉ាំងឱ្យការគ្រប់គ្រងនេះដំណើរការទៅមុខ។ តួនាទីនៃការទទួលបានរបាយការណ៍ប្រចាំថ្ងៃបានយ៉ាងទៀងទាត់គឺអាស្រ័យដោយមានប្រព័ន្ធអ៊ីម៉ែល និងបណ្តាញទំនាក់ទំនងសង្គមដូចជា Telegram និង Messenger ជាដើម។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះគុណវិបសន្តិក្នុងរោងចក្រនិងបច្ចេកវិទ្យា ជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលជា បរិបទថ្មីហើយបច្ចុប្បន្នចាស់គឺរលនៃតែជាឧបសគ្គ?

ជាការពិតសមភាពរវាងបុរសនិងស្ត្រីត្រូវតែមាននៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម និងកិច្ចការមួយចំនួន។ ស្ត្រីគ្រប់រូបត្រូវតែខិតខំប្រឹងប្រែងបង្កើនសមត្ថភាព ឱ្យបានប្រសើរ ជាពិសេសគឺការងារទៅរកការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ដែលគេបានអភិវឌ្ឍឡើងជាជំនួយការងារក្នុងសម័យកាលសេដ្ឋកិច្ច ឌីជីថលនិងដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងតម្រូវការនានា ក៏ដូចជាការសម្រួល ដល់ការងារផ្ទះៗ ដែលពិបាកតែងយល់ថា មានតែបុរសទេដែលអាច ធ្វើបាន តួយ៉ាងដូចជា ការងារគ្រប់គ្រង និងដឹកនាំជាដើម។ វប្បធម៌របស់ សង្គមខ្មែរដែលតែងតែទុកស្ត្រីទាបជាងបុរសគឺជាឧបសគ្គមួយក្នុងការ អភិវឌ្ឍសមត្ថភាពរបស់ស្ត្រីដូចជាការកំណត់ការរៀនសូត្រការចាកចេញ ឆ្ងាយពីគ្រួសារគំនិតដែលថាស្ត្រីត្រូវតែរស់ដោយសារប្តីនិងមិនត្រូវធ្វើការ ងារធំក្រៅតែពីការងារផ្ទះគឺជារូបរាងគំនិតដែលមិនអាចឱ្យស្ត្រីឈោងចាប់ តំណែងធំៗ នៅក្នុងការងាររាជការ ឬការងារសាធារណៈបាន។ ដូច្នេះស្ត្រី ត្រូវតែប្រឹងប្រែងរៀនសូត្របច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ត្រូវមានភាពរឹងមាំ និងទំនួល ខុសត្រូវខ្ពស់លើវាសនាខ្លួនឯង ដើម្បីរើបម្រះចេញពីគំនាបសង្គម។ ប៉ុន្តែ ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វប្បធម៌ខ្មែរដែលបានរឹតត្បិតសិទ្ធិខ្លួនរបស់ស្ត្រី ដូចជា សេរីភាពនៃទំនាក់ទំនងស្នេហា ការដើរលេងសេចក្តីចោលឆ្ងាយ ពីគ្រួសារ និងទស្សនៈនិមិត្តជាងនាឡិកាដើម នៅតែជាវប្បធម៌ដ៏ល្អប្រពៃ មួយដែលជួយលើកកម្ពស់តម្លៃស្ត្រីខ្មែរឱ្យបានខ្ពង់ខ្ពស់លើសសាសន៍ដទៃ។

៨. តើអ្នកយល់ថាការប្រកបរោងចក្រដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា ផ្តល់គុណសម្បត្តិនិងគុណវិបត្តិដូចម្តេចខ្លះ?

ដូចដែលនាងខ្ញុំបានធ្វើការបកស្រាយនៅខាងលើ បច្ចេកវិទ្យាបាន ជួយសម្រួលយ៉ាងច្រើនដល់ ប្រតិបត្តិការការងារនិងពន្លឿនលទ្ធផល ការងារ។ ម្យ៉ាងវិញទៀតវាបានដាក់ចេញឱ្យឃើញពីភាពច្បាស់លាស់ ដែល សម្រួលដល់ការគ្រប់គ្រងការងារ រក្សាបាននូវគុណតម្លៃការងារ និងភ្ជាប់ ទំនាក់ទំនងបានកាន់តែមាន ប្រសិទ្ធភាព និង ឆាប់រហ័សដែលផ្តល់លទ្ធផល ជាទីគាប់ចិត្ត។ ប៉ុន្តែទោះជាយ៉ាងណាក៏បច្ចេកវិទ្យា ក៏បានផ្តល់មកវិញនូវ លទ្ធផលអវិជ្ជមានផងដែរព្រោះវាតម្រូវឱ្យធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពញឹកញាប់ពេក នៅពេលដែលប្រតិបត្តិការមានការផ្លាស់ប្តូរប្រដាក់បន្ថែម។ ម្យ៉ាងវិញទៀត បច្ចេកវិទ្យានឹងដំណើរការទៅរកអ្វីដែលគេបានកំណត់ទុកតែប៉ុណ្ណោះដូច្នេះ នៅក្នុងកាលទេសៈបត់បែនខ្លះបច្ចេកវិទ្យានៅមានកម្រិតផងដែរ។ ស្របគ្នា នេះដែរការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាច្រើនៗក៏បានទៅជំនួសវត្ថុមានមនុស្ស ជាហេតុធ្វើឱ្យមានការកាត់បន្ថយតម្រូវការធនធានមនុស្សក្នុងកិច្ចប្រតិបត្តិការ ការងារមួយចំនួន។ ដូច្នេះយើងត្រូវសិក្សាឱ្យបានស៊ីជម្រៅពីចំណុចវិជ្ជមាន

និងអវិជ្ជមានមួយចំនួនដើម្បីត្រៀមលក្ខណៈប្រឈមនឹងបញ្ហាដែលអាច កើតមានឡើងពីកង្វះចន្លោះនៃបច្ចេកវិទ្យាផងដែរ។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់រោងចក្រ តើអ្នកត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើ រោងចក្រក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

ក្នុងការដាក់ឱ្យដំណើរការប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗទៅក្នុងអាជីវកម្ម វាពិត ជាមានសារៈសំខាន់ណាស់ក្នុងការត្រៀមខ្លួនជាមុន ជាពិសេសគឺការរៀបចំ ការដំឡើងបច្ចេកវិទ្យា និងការអភិវឌ្ឍធនធានមនុស្សឱ្យមានសមត្ថភាព ពេញលេញក្នុងការគ្រប់គ្រងនិងប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធទាំងនោះ។ គេត្រូវសិក្សា ឱ្យស៊ីជម្រៅលើចំណុចវិជ្ជមាន និងអវិជ្ជមានក្នុងការត្រៀមខ្លួនទប់ស្កាត់និង បញ្ជ្រៀមបញ្ហាដែលនឹងកើតមានឡើង។ មុនពេលដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ជា ផ្លូវការ យ៉ាងហោចណាស់ ត្រូវដាក់ដំណើរការសាកល្បងក្នុងការប្រើប្រាស់ ប្រព័ន្ធអស់ទាំងនោះ ជៀសវាងករណីដែលអាចកើតឡើងដោយចៃដន្យ បណ្តាលឱ្យអាជីវកម្មខូចខាតក្នុងទំហំធំៗ ម្យ៉ាងវិញទៀតយើងត្រូវតែសិក្សា ស្រាវជ្រាវពីបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗដែលដើរស្របនឹងអាជីវកម្មដែលយើងកំពុង ធ្វើដើម្បីឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពការងារ និងភាពងាយស្រួលក្នុងការ គ្រប់គ្រងការងារគ្រប់ផ្នែកផងដែរ។ ជាពិសេសប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងគណនេយ្យ ហិរញ្ញវត្ថុក្នុងការគ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ទាំងអស់នៅក្នុងប្រតិបត្តិការ ការងារ ឬក្រុមទាំងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងផ្នែកធនធានមនុស្ស ដែលវាសំខាន់ សម្រាប់ដំណើរការអាជីវកម្ម។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមរោងចក្រ ផ្ទាល់ខ្លួន?

ជាចុងក្រោយ ខ្ញុំសូមលើកទឹកចិត្តដល់ស្ត្រីជំនាន់ក្រោយៗ ចាប់ពីនាទីនេះ ទៅ បើកឃើញគោលដៅខ្លួនហើយថានឹងប្រឈមក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម គប្បីត្រូវតែព្យាយាមរៀនសូត្របន្ថែមដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងមូលដ្ឋាន រួចហើយស្វែងរកបទពិសោធពិការងារដែលកំពុងធ្វើបទពិសោធផ្ទុយតាមរយៈ ការស្រាវជ្រាវនានាទៅលើបទពិសោធរៀបច្បងមុន។ ស្ត្រីត្រូវមាន ភាពក្លាហានជានិច្ចក្នុងការចាប់ផ្តើមធ្វើអាជីវកម្ម។ មុននឹងចាប់ផ្តើម ជ្រើសរើសធ្វើអាជីវកម្មណាមួយ ត្រូវសិក្សាពីកត្តានានាដែលអាចនាំ អាជីវកម្ម ទៅរកភាពជោគជ័យបាន ដូចជាត្រូវសិក្សាអំពីតម្រូវការទីផ្សារ ទីតាំងដែលមានសក្តានុពល គោលដៅអតិថិជននិងធនធាននានាដែល យើងមានជ្រុបទៅនឹងធនធានដែលតម្រូវឱ្យមាន។ ខ្ញុំចង់ផ្តោតសំខាន់ ថា “មិនត្រូវភ័យខ្លាចការបរាជ័យឡើយ នៅវិញការបរាជ័យមិនជា បញ្ហា នោះទេសំខាន់យើងត្រូវចេះក្រោកឡើងវិញ” [W](#)

“ រាល់ការខកខាន មិនមែនជាការបរាជ័យ

លោកស្រី ឌីធន ភិរម្យ

ស្ថាបនិកនិងនាយិកា ក្រុមហ៊ុនម៉ាច់ម៉ូបាលហ្គែល វែរ(MUCH Mobile Health Care)

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

ខ្ញុំឈ្មោះ ឌីធន ភិរម្យ ជាគិលានុបដ្ឋាកយិកាបញ្ចប់ការសិក្សាតាំងពីឆ្នាំ២០០១ និងចាប់ផ្តើមធ្វើការនៅក្នុង ស្ថាប័នរដ្ឋ និងឯកជនរយៈពេល ១៥ឆ្នាំមកហើយ។ សព្វថ្ងៃខ្ញុំជាស្ថាបនិកនិងនាយិកាក្រុមហ៊ុន ម៉ាច់ម៉ូបាលហ្គែលវែរ(MUCH Mobile Health Care Co.,LTD) ដែលផ្តល់សេវាកម្មមើលថែ អ្នកជំងឺនៅតាមគេហដ្ឋាន។ សេវាកម្មប្រចាំថ្ងៃរបស់យើង គឺសេវាកម្មមើលថែទាំអ្នកជំងឺដោយ គិលានុបដ្ឋាក

យិកា។ អតិថិជនអាចជ្រើសរើសគម្រោងសេវាកម្មបានដូចជា៖ ១២ម៉ោង ថ្ងៃ ១២ម៉ោងយប់ ឬ២៤ម៉ោង។ កញ្ចប់នេះមាន១០ថ្ងៃ និងប្រចាំខែ។ ក្រៅពីនេះ សេវាកម្មយើងក៏មានដូចជា Life support ២ម៉ោង ដែលភាគច្រើន យើងជួយសម្រួលអតិថិជនក្នុងការត្រៀមធ្វើដំណើរ សម្រួលក្នុងការប្រើប្រាស់បន្ទប់ទឹក ទទួលទានថ្នាំ និងពិសារអាហារជាដើម។

នាងខ្ញុំមានស្រុក កំណើតនៅខេត្តក្រចេះ នៅតំបន់ដាច់ស្រយាល ចំងាយ ៨០គីឡូម៉ែត្រពីទីរួមខេត្ត។ បន្ទាប់ពីបញ្ចប់ការសិក្សានៅ សាលាមធ្យមសិក្សាសុខាភិបាលភូមិភាគកំពង់ចាម នៅឆ្នាំ២០០១ នាងខ្ញុំបានមករកការងារធ្វើនៅ ទីក្រុងភ្នំពេញ ហើយការងារដំបូងរបស់ខ្ញុំជាអ្នកលក់ថ្នាំពេទ្យហើយក៏បានផ្លាស់ប្តូរការងារបីទៅបួនកន្លែងដែរ។បន្ទាប់មក ខ្ញុំផ្លាស់ប្តូរទៅធ្វើការនៅអង្គការផ្នែកសង្កេតការ ការវាយតម្លៃ និងធ្វើការនៅពេទ្យកាល់ម៉ែតហើយក៏ផ្លាស់ទៅធ្វើការនៅក្រុមហ៊ុនផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មផង។ ក្រៅពីនេះខ្ញុំបានទៅរៀន ជំនាញលាងឈាមរយៈពេល ៥ខែ នៅប្រទេសថៃ។ រហូតដល់ឆ្នាំ ២០១៥ ទើបខ្ញុំឈប់ធ្វើការងារពេញម៉ោងទាំងអស់ ហើយប្តូរមកធ្វើ freelance job។

ខ្ញុំបានរៀបការឆ្នាំ ២០០៤ ហើយមានកូន២នាក់ និងចាប់ផ្តើមបើកអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួននៅដើមឆ្នាំ២០១១ ខ្ញុំមានគំនិតអាជីវកម្មយូរមកហើយ ប៉ុន្តែមិនដឹងថាចាប់ផ្តើមរបៀបណា ផ្តើមដើមទុនរបៀបណា និងបង្កើតក្រុមដោយរបៀបណានោះទេ។ ពេលនោះខ្ញុំគ្មានទុនហើយណាមួយក្រុមគ្រួសារក៏មិនមានអ្នកណាគាំទ្រឱ្យធ្វើអាជីវកម្មនេះដែរ។ ប្រហែលដោយសារខ្ញុំមិនមានបទពិសោធន៍ស៊ីវិលប្រកួតប្រជែង ពិសេសកូននៅតូចៗដែលត្រូវការចំណាយច្រើន។ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៥ ខ្ញុំបានបង្កើតក្រុមជាច្រើនតែទទួលបរាជ័យ ព្រោះពេលចាប់ផ្តើមដំបូងជាពេលវេលាដ៏លំបាក។ អាជីវកម្មដូចជាពុំសូវមានការរីកចម្រើន ហើយម្នាក់ៗមិនមានឆន្ទៈហ៊ានលំបាកជាមួយយើង។ ពេលនោះខ្ញុំក៏សម្រេចចិត្តធ្វើការរំសាយក្រុមចោល បន្ទាប់មកក៏ធ្វើការតែម្នាក់ឯង។ ក្រោយមក ខ្ញុំចាប់ផ្តើមរើសបុគ្គលិកតាមមិត្តភក្តិនៅខ្លួនខ្លួនពេទ្យពី SOS ជាកន្លែងដែលខ្ញុំធ្លាប់ជាបុគ្គលិក។ SOS ជាកន្លែងទទួលអតិថិជនលំដាប់អភិជន ហើយបុគ្គលិកដែលខ្ញុំស្គាល់ភាគច្រើនគឺជាវេជ្ជបណ្ឌិត និងគិលានុបដ្ឋាកយិកា។ ពួកគាត់ជួយណែនាំសេវាថែទាំសុខភាពចល័តរបស់ម៉ាច់ MUCH ទៅកាន់អតិថិជនរបស់ពួកគាត់ពីមាត់មួយទៅមាត់មួយដោយសារតែការជួយជ្រោមជ្រែងពីមិត្តភក្តិនិងអ្នកស្គាល់ធ្វើឱ្យខ្ញុំមានអតិថិជនមកទទួលសេវាកម្មដោយមិនប្រកាន់ថាជាសេវាថ្មីឡើយ។ ហេតុដូច្នេះហើយខ្ញុំមានឱកាសរីកចម្រើនដល់បច្ចុប្បន្ននិងមានកត្តារួមផ្សំជាច្រើនរហូតដល់ឆ្នាំ ២០១៩ទើបចាប់ផ្តើមរីកចម្រើនគួរឱ្យកត់សម្គាល់។



២.តើអ្នកស្រីផ្តល់និយមន័យភាពជាគភ៌យ៉ាងដូចម្តេច? តើអ្នកស្រី ឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចណាហើយនៃភាពជាគភ៌យ?

វាជាការសប្បាយចិត្តនិងមានភាពមួយដែលពេលនេះគេចាប់ផ្តើម ទទួលស្គាល់ខ្ញុំថាជាសហគ្រិនស្ត្រីម្នាក់ដែលមានភាពជោគជ័យ បន្តិចបន្តួច។សម្រាប់ខ្ញុំផ្ទាល់ភាពជោគជ័យមួយដ៏ធំគឺការដែលក្រុមគ្រួសារ របស់ខ្ញុំចាប់ផ្តើមផ្លាស់ប្តូរការគិតនិងជឿជាក់លើការសម្រេចចិត្តក្នុងការបើក អាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ។ ហើយអាជីវកម្មនេះទៀតសោត វាមិនត្រឹមតែអាចជួយ រកប្រាក់ចំណូលបន្ថែមជូនគ្រួសារប៉ុណ្ណោះទេប៉ុន្តែថែមទាំងបាន ផ្តល់គុណ តម្លៃជួយដល់សង្គមជាតិផងដែរ។ ការបង្ហាញខ្លួនដោយភាពជឿជាក់ ក្នុង គ្រប់មជ្ឈដ្ឋាន និងស្ថានភាពនានាគឺជាចំណុចជោគជ័យដែលខ្ញុំធ្លាប់ស្រមៃ ដែរ។ ការឱ្យនិយមន័យនៃភាពជោគជ័យមានភាពខុសគ្នា។សម្រាប់ខ្ញុំ ត្រឹមតែបានរស់នៅទីក្រុងភ្នំពេញគឺជាភាពជោគជ័យមួយដែរ ព្រោះនេះ ជាត្រីស្រមៃរបស់ខ្ញុំតាំងពីតូច។ អ្វីដែលខ្ញុំគិតថាជាជោគជ័យមួយទៀតគឺ ភ្ញៀវភាគច្រើនតែងតែបង្ខំស្វែងរកម្សិញយើងជាមុន ដោយសារការខិតខំ ប្រឹងប្រែងផ្តល់សេវាកម្មល្អ និងទំនុកចិត្តជូនភ្ញៀវ។ ភាពជោគជ័យមួយដ៏ សំខាន់សម្រាប់ខ្ញុំគឺជាតួស្តេចសុភមង្គលក្នុងគ្រួសារ ដោយការចំណាយពេល ជាមួយកូនៗនិងឃើញពួកគាត់រស់នៅស្រួល យកចិត្តទុកដាក់ក្នុងការរៀនសូត្រ និង រស់រាយជាមួយអ្នកជុំវិញខ្លួនតាមការអប់រំរបស់យើង និងដោយមាន យើងជាគំរូចំពោះគាត់។

៣.តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាធានារ៉ាប់រងបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយឱ្យពួកវាទៅដល់អ្នកប្រមូលទុនបាន តែ រឹតបន្ថែម? មូលហេតុអ្វី?

បច្ចេកវិទ្យាមានវិវឌ្ឍនភាពជាយូររាល់ថ្ងៃ ហើយវាជួយសម្រួល ដល់ការរស់នៅ និងប្រសិទ្ធភាពការងាររបស់យើង។បច្ចេកវិទ្យាមាន ភាពទូលំទូលាយសម្រាប់ការទទួលបានចំណេះដឹងថ្មីៗពីបណ្តាញសង្គម។ អ្នកប្រើប្រាស់អាចទទួលបានចំណេះដឹង ការរៀនសូត្រ ស្របពេលដែល អ្នកខ្លះគិតថាបានត្រឹមតែមើលកម្មវិធីប៉ុណ្ណោះ។នាងខ្ញុំគិតថាបច្ចេកវិទ្យា ពិតជាផ្តល់នូវប្រយោជន៍ជាច្រើន។សព្វថ្ងៃ ខ្ញុំ គ្រប់គ្រងបុគ្គលិកនិងធ្វើ ទំនាក់ទំនងទៅកាន់ភ្ញៀវ ដោយការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ ប្រសិនបើគ្មាន បច្ចេកវិទ្យាទេ ខ្ញុំក៏មិនអាចទទួលបានជោគជ័យជាជំហានៗដូច្នេះដែរ។

៤.តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជំនួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍បច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកស្រីធ្លាប់ ផ្តល់ខ្លួនឯងទៅដល់ស្តេចមួយចំនួនដង

ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មអាចជំរុញល្បឿនការងាររបស់ខ្ញុំ ឱ្យកាន់តែប្រសើរជាងមុន។ខ្ញុំអាចនិយាយបានថាយើងចំណេញពេលវេលា រហូតដល់១០ដងទៅ២០ដង ព្រោះខ្ញុំមិនចាំ បាច់ចំណាយពេលទៅទិញ

សម្ភារៈឬប្រមូលប្រាក់ដូចពីមុន។ ឥឡូវនេះខ្ញុំអាចបញ្ជាទិញសម្ភារៈតាម អ៊ីនធឺណិតពីអ្នកផ្គត់ផ្គង់និងទទួលសម្ភារៈពីក្រុមហ៊ុនដឹកជញ្ជូនដោយងាយ ស្រួល។ខ្ញុំអាចទទួលទំនិញដោយផ្ទាល់ដល់ទីកន្លែងហើយចំណាយប្រាក់ ក្នុងតម្លៃសមរម្យបើធៀបនឹងការលក់នៅទីផ្សារទូទៅ។លើសពីនេះទៅទៀត យើងប្រើកម្មវិធីធនាគារអេឡិចត្រូនិក / សេវាធនាគារចល័តដូចជាកម្មវិធី ABA Bank ដើម្បីទូទាត់ប្រាក់ជាមួយអ្នកផ្គត់ផ្គង់ឬការទូទាត់របស់ អតិថិជន។កម្មវិធីនេះជួយដោះស្រាយបញ្ហាការក្លែងបន្លំនិងដំណើរការ ស្មុគស្មាញនៃការទូទាត់ប្រាក់។ដូច្នេះបើសិនជាគ្មានបច្ចេកវិទ្យាការងាររបស់ ខ្ញុំប្រហែលមិនអាចដំណើរការបានល្អដូចសព្វថ្ងៃនេះទេ។មិនតែប៉ុណ្ណោះខ្ញុំ ក៏ប្រហែលជាកាន់តែពិបាកប្រសិនបើខ្ញុំមិនប្រើបច្ចេកវិទ្យាព្រោះ អតិថិជន ភាគច្រើនប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាស្ទើរគ្រប់គ្នា។ សម្រាប់ក្រុមអ្នកគ្រប់គ្រង យើងប្រើប្រាស់Telegram។ក្រុមគិលានុបដ្ឋាយិកាប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធហ្វេ សបុក។ ចំណែកឯការកាត់ត្រាវត្តមានរបស់បុគ្គលិកយើងក៏ប្រើប្រាស់តាម ហ្វេសប៊ុកដែរ រួមទាំងការរាយការណ៍ពីស្ថានភាពរបស់អ្នកជំងឺបានដែរ។

៥.តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកស្រីប្រើប្រាស់ដើម្បីផ្តល់ជំនួយគ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការ លើបុគ្គលិក និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នក?

នៅក្នុងសេវាកម្មរបស់យើងយើងប្រើប្រាស់សុទ្ធតែសម្ភារៈស្តង់ដារដូច នៅមន្ទីរពេទ្យដូច្នេះដែរ។យើងមានម៉ាស៊ីនវាស់សម្ពាធឈាមនិងវាស់ ជាតិស្ករជាដើមដើម្បីតាមដាននិងថែទាំអតិថិជន។ចំពោះការកាត់ត្រា របាយការណ៍អ្នកជំងឺយើងកាត់ត្រាដោយដៃព្រោះយើងទើបតែចាប់ផ្តើម អាជីវកម្មពីមួយដំណាក់កាលមួយដំណាក់ហើយគិលានុបដ្ឋាយិការបស់ យើង ក៏មិនទាន់មានជំនាញក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យានៅឡើយ។ បើ ស្ថានភាពភ្ញៀវធម្មតា យើងគ្រាន់តែកាត់ត្រាក្នុងសៀវភៅហើយបើអតិថិជន មានអាការៈផ្លាស់ប្តូរយើងស្នើឱ្យគិលានុបដ្ឋាយិកាផ្ញើរបាយការណ៍មកឱ្យ យើងពិនិត្យដើម្បីធានានូវការប្រឹក្សាយោបល់។ សម្រាប់បុគ្គលិកវិញ យើង ប្រើកម្មវិធី excel ដើម្បីគណនាប្រាក់ខែរបស់គាត់ ព្រោះក្រុមហ៊ុនយើង ទើបតែចាប់ផ្តើមដែរ។ប៉ុន្តែអ្វីដែលធ្វើឱ្យយើងមានភាពងាយស្រួលនោះ គឺការប្រើប្រាស់ e-payment របស់ធនាគារដើម្បីផ្ទេរប្រាក់ទៅគណនី របស់ពួកគាត់។ បើប្រៀបទៅនឹងពេលដែលបច្ចេកវិទ្យាមិនទាន់មាន ភាពភៀនលឿននាងខ្ញុំត្រូវចំណាយពេលយ៉ាងហោចណាស់ពី ៣ ទៅ ៥ ថ្ងៃដើម្បីបើកប្រាក់ខែឱ្យបុគ្គលិកម្តង។ សម្រាប់ទំនាក់ទំនងវិញយើង ប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គមខុសៗគ្នាទៅតាមប្រទេស។ឧទាហរណ៍ដូចជា អតិថិជននៅប្រទេសអាមេរិក យើងប្រើViber អតិថិជននៅប្រទេស ថៃ យើងប្រើLine។ភាគច្រើនពួកគាត់សុទ្ធតែជាអតិថិជនដែលមាន គ្រួសារចាស់ជរានៅស្រុកខ្មែរ។ ចំណែកជាដៃគូដូចជា មន្ទីរពេទ្យនៅ Singapore យើងប្រើ WhatsApp ។

៦. តើអ្វីជាភាពជិតស្និទ្ធនៃបេសកកម្ម? អ្នកមានភាពជិតស្និទ្ធនៃបេសកកម្ម ចំពោះការគ្រប់គ្រងអាវិទ្យុកម្ម ដោយធ្វើ បច្ចេកវិទ្យា?

ខ្ញុំចូលចិត្តធ្វើអ្វីដែលជាការចែករំលែកដល់បុគ្គលិកដោយចិត្តស្មោះត្រង់ទាំងបទពិសោធដឹកនាំ។ ប៉ុន្តែ ទម្លាប់ខ្ញុំក៏ផ្លាស់ប្តូរទៅតាមបុគ្គលិកអាស្រ័យទៅលើការយល់ដឹងនិង ចំណេះដឹងរបស់ពួកគាត់។ ខ្ញុំតែងណែនាំបុគ្គលិកឱ្យធ្វើកិច្ចការឱ្យហើយចាំមើលលទ្ធផល ហើយបុគ្គលិកខ្លះត្រូវណែនាំគាត់ម្តងមួយជំហាន។

៧.តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះគុណវិបសន្តិក្នុងអាវិទ្យុកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃសេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលជាបរិបទឌីហ្គីថលប្រឆាំងនឹងគំនិតនៃតែជាឧបសគ្គ?

ភាគច្រើនផ្គត់ផ្គង់របស់ឪពុកម្តាយមិនសូវផ្តល់ឱកាសឱ្យកូនស្រីទទួលបានការសិក្សា និងការអប់រំច្រើននោះទេ។ តែសំណាងដែរ ដែលម្តាយខ្ញុំជាគិលានុបដ្ឋាកយិកាដែរ ដូចនេះគាត់ក៏បានបង្រៀនឱ្យខ្ញុំចេះធ្វើការខ្លួនឯងពីងលើខ្លួនឯង ទាំងផ្លូវចិត្ត និងផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ។ ម្តាយខ្ញុំបានបង្រៀនពីភាពក្លាហានក្រៅពីនោះគឺការរើសអើងផ្នែកផ្លូវចិត្តបានច្រើន។ ហេតុនេះទើបខ្ញុំអាចរកឃើញក្តីស្រមៃរបស់ខ្លួនពិតប្រាកដ ហើយបានសម្រេចក្តីបំណងដោយបញ្ចូលជំនាញទាំងឯងរបស់ខ្ញុំ គឺជំនាញពេទ្យ និងជំនាញគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មបញ្ចូលគ្នាបាន។ចំណែកឯការធ្វើអាជីវកម្មវិញយើងដឹងហើយថានៅក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មបច្ចុប្បន្នគឺជៀសមិនផុតទេពីបច្ចេកវិទ្យាទេ។នៅក្នុងវិស័យសុខាភិបាលតម្រូវការនៃបច្ចេកវិទ្យាទើបៗតែងតែត្រូវបានបង្កើតឡើងដើម្បីជំរុញឱ្យការព្យាបាល និងថែទាំអ្នកជំងឺកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។ស្ត្រីក៏មានតួនាទីសំខាន់ក្នុងការជំរុញសហគ្រិនភាពក្នុងប្រទេសតាមរយៈបច្ចេកវិទ្យាដូចគ្នា។ស្ត្រីភាគច្រើនតែងនិយាយថា វាមានភាពស្មុគស្មាញក្នុងការប្រើបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ប៉ុន្តែជាក់ស្តែងខ្ញុំគិតថាអាចមកពីគាត់មិនទាន់ប្រើប្រាស់ញឹកញាប់ និងមិនទាន់បានដឹងពីអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដែលបច្ចេកវិទ្យាអាចផ្តល់ឱ្យ។

៨.តើអ្នកស្រឡាចនូវការប្រកបអាវិទ្យុកម្មដោយធ្វើប្រាសបច្ចេកវិទ្យាផ្តល់គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបសន្តិដូចម្តេចខ្លះ?

នាងខ្ញុំទទួលបានគុណសម្បត្តិច្រើនរហូតដល់៩០ភាគរយពីការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា។ ទាំងនោះមានដូចជាការទាក់ទងទៅនឹងការរាយការណ៍ និងទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន បុគ្គលិកនិងអ្នកគ្រប់គ្រង។ប្រសិនបើគ្មានតិចណូឡូជីយើងប្រហែលត្រូវប្រើធនធានមនុស្សច្រើនព្រោះយើងមិនអាចមានតែអ្នកគ្រប់គ្រងតែម្នាក់ដើម្បី គ្រប់គ្រងបុគ្គលិកទាំងអស់បានទេ។ សម្រាប់ពេលនេះ ខ្ញុំមិនទាន់ជួបប្រទះ គុណវិបសន្តិនៅឡើយទេ ព្រោះអាជីវកម្មតូច តែបើពេលអាជីវកម្មធំប្រហែលអាចប៉ះពាល់ ព្រោះការប្រើប្រាស់ តាម social media អាចងាយនឹងត្រូវគេ hack យកព័ត៌មានសម្ងាត់របស់យើង។

៩. ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាវិទ្យុកម្ម តើអ្នកស្រីត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើអាវិទ្យុកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

ថ្ងៃក្រោយធនធានមនុស្សប្រហែលជាខ្វះខ្វំសង្ឃឹមថាថ្ងៃអនាគតតិចណូឡូជីនឹងអាចរកឃើញបច្ចេកវិទ្យាថ្មី ដើម្បីបំពេញតម្រូវការ។ បើធនធានមនុស្សនៅពេញ ខ្ញុំនឹងមិនប្រើ robot ជំនួសទេ ព្រោះចាស់ៗឯកាស្រាប់ទៅហើយ បើឱ្យគាត់រស់នៅជាមួយ robot វាធ្វើឱ្យគាត់កាន់តែឯកាណាស់ទៅទៀត។ បើយើងនៅតែមានធនធានមនុស្សគ្រប់គ្រាន់ ខ្ញុំនឹងនៅតែយកគិលានុបដ្ឋាកយិកា ធ្វើការផ្ទាល់ជាមួយអ្នកជំងឺ។ ខ្ញុំក៏មានគម្រោងបង្កើត system ខ្លួនឯងដើម្បីទំនាក់ទំនង និងចងក្រងរបាយការណ៍អ្នកជំងឺ និងចង់ឱ្យគិលានុបដ្ឋាកយិកាកាន់ tablet ម្នាក់មួយ ដើម្បីចែកព័ត៌មាន ស្រួលរកព័ត៌មានដែរ។ ជំហានបន្ទាប់ ខ្ញុំអាចនឹងដាក់ camera center មួយដើម្បីងាយស្រួលរាយការណ៍និងផ្តល់ព័ត៌មានឱ្យគ្នា។

១០.តើអ្នកស្រីមានជំនួយអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ផ្តើមអាវិទ្យុកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ស្ត្រីសុទ្ធតែមានចំណុចខ្លាំង តែភាគច្រើនផ្នែកផ្តល់ពេលវេលារៀបការរួចហើយ។ អ្នកខ្លះស្វាមីមិនអនុញ្ញាតឱ្យធ្វើការ។ នេះជាទស្សនៈផ្សេងគ្នាដែលត្រូវការផ្លឹងផ្លែង។យើងត្រូវប្រើធនធានខ្លួនឯងឱ្យអស់ហើយកុំទុកចោលក្តីស្រមៃនៅក្នុងប្រអប់បិតជិត។ក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រីមួយរូបទោះគ្មានអ្នកគាំទ្រក៏ខ្ញុំនៅតែមានកម្លាំងចិត្តព្រោះមានពាក្យមួយឃ្លាថាយើងត្រូវចេះលើកទឹកចិត្តខ្លួនឯង មិនត្រូវរង់ចាំអ្នកដទៃមកលើកទឹកចិត្តយើងទេ។ ការណ៍នេះដូចជាការរង់ចាំភាពបរាជ័យ។ដំបូងអ្នកត្រូវរៀនសូត្រឱ្យដឹងថាអ្វីជាការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មត្រូវចេញក្រៅផ្ទះរៀនពីសង្គមដើម្បីឱ្យមានទំនុកចិត្តលើខ្លួនឯងនិងបង្កើនទំនាក់ទំនងឱ្យបានកាន់តែច្រើនហើយក៏អាចចែករំលែកពីអាជីវកម្មផ្ទាល់ទៅវិញទៅមក។ តែទោះយ៉ាងណាយើងក៏ត្រូវចេះជ្រើសរើសសង្គមមួយណាដែលត្រូវដើរចូលដែរ។ សម្រាប់ស្ត្រីនៅផ្ទះ ត្រូវអានសៀវភៅការលើកទឹកចិត្ត និង រក្សាសុខភាពផ្លូវចិត្តធ្វើយ៉ាងណា កុំឱ្យបាក់ទឹកចិត្តលើកទឹកចិត្តខ្លួនឯង។ស្ត្រីមេផ្ទះប្រហែលជាចេះប្រើហ្វេសប៊ុកច្រើនជាងប្រព័ន្ធផ្សេងៗដូច្នេះប្រសិនបើពួកគាត់ចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មណាមួយ អ្នកអាចព្យាយាមប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធហ្វេសប៊ុកនេះ ហើយចាំប្រើបច្ចេកវិទ្យាផ្សេងតាមក្រោយ ហើយបើអ្នកខ្លះចេះច្រើនអាចប្រើ telegram Instagram ឬ email បន្ថែមទៀតតាមតម្រូវការ។ [w](#)



“
រឿងដែលសំខាន់របស់
បច្ចេកវិទ្យាទំនើបគឺវាអាចឱ្យ
ខ្ញុំរៀនបន្ថែមចែករំលែកនិង
អភិវឌ្ឍខ្លួនឱ្យកាន់តែប្រសើរ
ជាងមុន

លោកស្រី នាង សុភាតនា សហគ្រិន អ្នកនិពន្ធ និង Influencer

១. សូមអ្នកនាងជួយរៀបរាប់ពីខ្លួននាង?

នាងខ្ញុំឈ្មោះ នាង សុភាតនា មនុស្សជាច្រើនស្គាល់ខ្ញុំ និងហៅខ្ញុំថា ឌីជេណាណា(DJ Nana) ដោយ សារនាងខ្ញុំធ្លាប់ធ្វើការក្នុងកម្មវិធីឡូក្នុងអំឡុងឆ្នាំ ២០០។ បច្ចុប្បន្ននេះ ក្រៅពីធ្វើការក្នុងកម្មវិធីឡូ នាងខ្ញុំប្រកបអាជីពឯករាជ្យ ជាអ្នកប្រឹក្សាយោបល់អ្នកដោះស្រាយវិបត្តិអ្នកនិយាយសាធារណៈ ជាសហគ្រិន អ្នកនិពន្ធ និងជាInfluencer ដែលខ្លះយើងហៅថា បុគ្គលមានឥទ្ធិពលក្នុងបណ្តាញសង្គម។ ការងារមួយចំនួន ដែលខ្ញុំធ្វើដូចជាការផលិតវីដេអូ និយាយវិទ្យុ និងសរសេរសៀវភៅ ភាគច្រើន ខ្ញុំផ្តោតលើប្រធានបទលើកទឹកចិត្តស្ត្រី។ ធម្មតាមនុស្សយើង សុទ្ធតែមានរឿងរៀងៗខ្លួនកើតឡើងក្នុងជីវិត ដែលមិនអាចជៀសផុត ។ បើនិយាយអំពីជីវិតខ្លីញ តាំងពីតូចមកខ្ញុំមាន បញ្ហាច្រើនដែលត្រូវប្រឈមមុខដោះស្រាយ ទាក់ទងនឹងវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុរបស់គ្រួសារ រឿងស្នេហា រឿងគ្រួសារ។ តែខ្ញុំជាប្រភេទមនុស្សដែលប្រកាន់គោលជំហរថា ខ្ញុំអាចធ្វើអ្វីៗបានគ្រប់យ៉ាងដើម្បីដោះ ស្រាយបញ្ហាដែលកើតមានឡើង និងជួយឱ្យជីវិតរបស់ខ្ញុំ

កាន់តែប្រសើរឡើងដោយខ្លួនឯង ដោយមិនចូលចិត្តរំពឹងលើឪពុកម្តាយ រដ្ឋាភិបាល ដៃគូជីវិត ឬអ្នកដទៃនោះទេ។ ដូច្នេះ តាំងពីក្មេងមក ខ្ញុំព្យាយាមរកដំណោះស្រាយរាល់បញ្ហា ហើយខ្ញុំតែងចោទសួរខ្លួនឯងថា តើខ្ញុំអាចធ្វើអ្វីបានដើម្បីឱ្យការរស់នៅរបស់ខ្ញុំល្អប្រសើរ និងងាយស្រួលជាងហ្នឹង។

២. តើអ្នកនាងឱ្យនិយមន័យនៃភាពជោគជ័យដូចម្តេចដែរ? តើមកដល់ពេលនេះអ្នក នាងស្ថិតនៅចំណុចណាមួយនៃភាពជោគជ័យហើយ?

កាលពី ៥ឆ្នាំមុន ភាពជោគជ័យរបស់ខ្ញុំ គឺអាចនិយាយបានថាជាការរួចផុតពីបំណុលទាំងអស់ ដោយសារតែស្ថានភាពគ្រួសារខ្ញុំ គឺជំពាក់បំណុលគេច្រើនណាស់ តាំងពីក្មេងមក។ កាលនោះគ្រួសារនាងខ្ញុំចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មធំ ខ្លីលុយគេ អាជីវកម្មមិនដំណើរការ បំណុល ច្រើន។ តែខ្ញុំមិនបន្ទោសគ្រួសារខ្ញុំទេ ព្រោះខ្ញុំដឹងថាអ្វីដែលពួកគាត់ធ្វើ គឺគ្រាន់តែចង់ឱ្យគ្រួសារយើង មានជីវភាពល្អប្រសើរ។ តែអ្វីមិនដូចនឹងការរំពឹងទុកនោះទេ ហើយរឿងទាំងនោះគឺជាមេរៀនជីវិតសម្រាប់ខ្ញុំ និងជាផ្នែកមួយដែលធ្វើឱ្យខ្ញុំក្លាយជាខ្ញុំនៅថ្ងៃនេះ។ តាមពិតទៅ ពីមុនឡើយខ្ញុំមិនដែលមានគម្រោងចង់ក្លាយជាអ្នកដោះស្រាយវិបត្តិនោះទេ ហើយខ្ញុំក៏មិនមានជំនាញខាងដោះស្រាយវិបត្តិអ្វីនោះដែរ។ ការណ៍ដែលខ្ញុំឮពីមកដូចសព្វថ្ងៃនេះ ក៏មកពីមានអ្នកគាំទ្រ។ ហើយមិនមែនសន្លឹករបស់ខ្ញុំ សុទ្ធត្រូវទាំងអស់នោះទេ តែគឺដោយសារអ្នកគាំទ្រគិតដូចខ្ញុំ គ្រាន់តែអ្នកខ្លះមិនបាននិយាយ និងធ្វើនូវអ្វីដែលគាត់បានគិត។ ដូចនេះ អាចនិយាយបានថាពាក្យសម្តីរបស់ខ្ញុំជាកម្លាំងចិត្ត ដើម្បីលើកទឹក ចិត្ត ពួកគាត់ឱ្យមានភាពក្លាហានបន្ថែមទៀតក្នុងការធ្វើនូវអ្វីដែលពួកគាត់បានគិត។ ហើយនៅពេល ដែលពួកគាត់បានធ្វើនូវរឿងទាំងអស់នោះ វាបានជួយដោះស្រាយបញ្ហារបស់ពួកគាត់មែន។ បើនិយាយពីការចាប់ផ្តើមដំបូងនៃអាជីពរបស់ខ្ញុំ គឺពេលនោះដោយសារតែលុយខ្ញុំបានសម្រេចចិត្ត និយាយក្នុងវីដេអូ ដើម្បីរកប្រាក់បន្ថែមដោយធ្វើការក្រៅម៉ោងពេលយប់។ កាលនោះបាន ៣ (បី) ដុល្លារ ក្នុងមួយម៉ោង។ កាលពីមុន ខ្ញុំគិតថា ការរួចផុតពីបំណុល គឺជាជោគជ័យរបស់ខ្ញុំហើយ។ ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្ន កាលៈទេសៈគឺខុសគ្នាទៅរកភាពជោគជ័យនោះ ខ្ញុំសូមឆ្លើយថា គឺជាការរស់នៅប្រចាំថ្ងៃដោយមានសុភមង្គល។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ខ្ញុំចង់បញ្ជាក់ថា ខ្ញុំសប្បាយចិត្តដែលខ្ញុំក៏អាចធ្វើឱ្យគេដឹងថា ទោះបីខ្ញុំធ្វើរឿងអស់រយៈពេល ក៏ខ្ញុំនៅតែអាចរកចំណូលបាន ហើយបានច្រើនដែរ។ លើសពីនេះទៀត ខ្ញុំគិតថាខ្ញុំជោគជ័យ ព្រោះមានអ្នកស្តាប់ខ្ញុំតិច ហើយអ្នកដែលស្រឡាញ់ខ្ញុំច្រើន។ មួយវិញទៀត ភាពជោគជ័យមួយគឺជាការដែលខ្ញុំអាចរកឃើញទេពកោសល្យ ទាំងដែលខ្ញុំមិនដឹងថាខ្លួនឯងមាន ដូចជាទេពកោសល្យក្នុងការនិពន្ធ ហើយថ្មីៗនេះ ខ្ញុំទើបបញ្ចេញស្នាដៃផលិតរឿងខ្លីមួយ មានចំណងជើងថា «ស្រីមេម៉ាយ»។

៣. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះបច្ចេកវិទ្យាបច្ចុប្បន្ន?

បច្ចេកវិទ្យាបានផ្លាស់ប្តូរជីវិត និង អាជីពរបស់ខ្ញុំទាំងស្រុង។ នៅក្នុងយុគសម័យ

ឌីជីថលនេះ ការកើនឡើងនៃប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត និងបណ្តាញសង្គម បានផ្លាស់ប្តូររបៀប នៃការធ្វើអាជីវកម្ម និង ទីផ្សារ ជាពិសេសបច្ចេកវិទ្យាទាំងនោះ បានផ្តល់ឱ្យបុគ្គលម្នាក់ៗនូវគណនី ផ្ទាល់ខ្លួនក្នុងការផ្សព្វផ្សាយដូចជា Facebook និង Youtube ព្រមទាំងមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការផ្សព្វផ្សាយក្នុងកម្រិតធំជាងមុនទៀតផង។ តួយ៉ាង ក្នុង Facebook Page របស់ខ្ញុំមានចំនួន Like ជាង ៧០ ម៉ឺន ហើយមាន Subscriber ប្រមាណជាង ៩០ ម៉ឺន ក្នុងនាមណែល Youtube របស់ខ្ញុំ ហើយអ្វី ដែលគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍គឺ Youtubers, blogger, Social Media Influencer និង Vlogger ដែល យើងមិនធ្លាប់ស្គាល់ពីមុនបានចាប់ផ្តើមលេចឡើង និងកើនឡើងនូវប្រជាប្រិយភាពក្នុងស្រទាប់យុវជន នាពេលបច្ចុប្បន្ន។ ការកើនឡើងនៃបណ្តាញសង្គមដូចជា Facebook បានផ្លាស់ប្តូរជីវិតរបស់ខ្ញុំ និងជួយឱ្យមាតិការបស់ខ្ញុំ ត្រូវបានផ្សព្វផ្សាយដល់មនុស្សជាច្រើន។ កាលពីតទៅខ្ញុំសង្ស័យចិត្តបំផុតនៅពេលដែលទទួលបានការឧបត្ថម្ភដើម្បីផលិតវីដេអូបែបអប់រំ។ កាលពីមុនក្រុមហ៊ុនចំណាយ លុយលើការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ដោយផ្ដោតតែទៅលើផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់ខ្លួនប៉ុណ្ណោះ ប៉ុន្តែនៅ ពេលវីដេអូដំបូងរបស់ខ្ញុំទទួលបានជោគជ័យ ខ្ញុំឃើញថាវិទ្យាសាស្ត្រនៃការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មចាប់ ផ្តើមមានការផ្លាស់ប្តូរ។ ដូច្នេះមនុស្សដែលត្រូវការខ្ញុំដើម្បីផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម បានអនុញ្ញាតឱ្យខ្ញុំមាន សេរីភាពក្នុងការនិយាយអ្វីដែលសំខាន់ៗ មានប្រយោជន៍ និងមានភាពច្នៃប្រតិបត្តិផ្ទាល់ខ្លួន។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាជំនាញវេទិកាអ្នករបស់អ្នកនាពេលឯណាខ្លះ?

ដោយសារតែមានបច្ចេកវិទ្យា ទើបធ្វើឱ្យខ្ញុំក្លាយជាអ្នកធ្វើការឯករាជ្យ និងជាអ្នកបង្កើតមាតិការអប់រំតាមអ្វី ដែលខ្ញុំចង់ចែករំលែកបានដោយងាយ។ វាក៏ជួយក្នុងទំនាក់ទំនងប្រចាំថ្ងៃ ព្រោះមិនថាភ្ញៀវប្រភេទណា ក៏ទំនាក់ទំនងត្រូវធ្វើឡើងតាមបណ្តាញសង្គមដូច គ្នាដែរ។ អាជីពរបស់ខ្ញុំជាធ្វើការឯករាជ្យ និងជាអ្នកបង្កើតមាតិការអប់រំ ឯករាជ្យក្រោកចំណេញភាគច្រើន បានមកពីការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម។ ដូច្នេះបច្ចេកវិទ្យាគឺជាប្រភពដ៏សំខាន់ នៃប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃរបស់ ខ្ញុំ។ ដោយមានចំណេះដឹងជាមូលដ្ឋាន ក្នុងការប្រើប្រាស់ការម៉ៅ ឬស្ថាតហ្វូនក្នុងការថតវីដេអូ និងមាន កម្មវិធីកាត់តង់វីដេអូ ខ្ញុំអាចផលិតវីដេអូដែលមានគុណភាពល្អ។ គួរឱ្យអស្ចារ្យ គ្រាន់តែចុះពីរបីដងនៅ ក្នុងទំព័រហ្វេសប៊ុក ខ្ញុំអាចចែករំលែកវីដេអូរបស់ខ្ញុំភ្លាមៗទៅដល់មនុស្សរាប់ពាន់នាក់។ ហើយខ្ញុំអាច កំណត់ពេលវេលានៃការបង្ហាញវីដេអូរបស់ខ្ញុំ នៅក្នុងពេលវេលាកំណត់ណាមួយ។ កាលិភាគដ៏មមា ញឹក ការចូលរួមកម្មវិធី និងការថតវីដេអូរបស់ខ្ញុំប្រាកដជាមានបញ្ហា ប្រសិនបើខ្ញុំគ្មានបច្ចេកវិទ្យាដូច ជាអ៊ីនធឺណិត ស្ថាតហ្វូន និងបណ្តាញទំនាក់ទំនងដូចជា Telegram, Facebook messenger ឬ Email ជួយនោះទេ។ ឧទាហរណ៍ថ្មីៗ នេះនៅពេលដែលខ្ញុំប្រាប់ថា ខ្ញុំចង់ធ្វើរឿងមានចំណងជើងថា «ស្រីមេម៉ាយ» ហើយត្រូវការជំនួយ ក៏មានអ្នកផ្ញើលុយមកតាំងពី ១០០០រៀល ដល់ ១០០០ដុល្លារ តាមរយៈប្រព័ន្ធផ្ញេ ប្រាក់តាមធនាគារ។ សាកស្រមៃមើល បើសិនគ្មានបច្ចេកវិទ្យាទំនើបដែលយើងអាច

ផ្ទេរប្រាក់ឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមកបានលឿនបែបនេះ តើយៈពេលប៉ុន្មានថ្ងៃទើបខ្ញុំបានទទួលលុយនោះ។ ប្រហែលជាអ្នកដែលចង់ឧបត្ថម្ភត្រូវកាន់លុយមកឱ្យខ្ញុំផ្ទាល់ ចំណែកខ្ញុំក៏ត្រូវចង់ទទួលប្រាក់ពីគាត់ដូចគ្នា ដោយមិនអាចចែករំលែកពេលវេលា ទៅធ្វើការងារផ្សេងបានក្នុងពេលតែមួយបាននោះទេ។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាជំនាញវេទិកាអ្នករបស់អ្នកនាពេលឯណាខ្លះ?

ខ្ញុំប្រើ Facebook Youtube Instagram សម្រាប់ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយ ដូចដែលបានឃើញវីដេអូអប់រំ និងសារខ្លីៗដែលខ្ញុំផងតែចែករំលែកជាប្រចាំ។ ដោយសារតែការចែករំលែកនៅលើបណ្តាញសង្គមទាំង នេះហើយ ទើបគេស្គាល់ខ្ញុំកាន់តែច្រើន ថែមមួយកម្រិតទៀត។ ក្នុងការធ្វើទំនាក់ទំនង ខ្ញុំប្រើ Whatsapp Line Telegram Messenger និង Viber ជាដើម។ ចំណែកនៅហាងលក់ស្បៀងកៅ ខ្ញុំមានកម្មវិធីគ្រប់គ្រងទិន្នន័យឈ្មោះ ខាយ (KYTE) ដែលត្រូវបង់ថ្លៃ១២ ៥ដុល្លារ ដែលអាចគ្រប់គ្រងស្តុកទំនិញបានងាយស្រួល។ កម្មវិធីនេះអាចសម្រួលដល់ខ្ញុំដែលជាម្ចាស់អាជីវកម្មដែលមានភាពមមាញឹក អាចតាមដានការចេញចូលស្តុកទំនិញរបស់ខ្លួនឯងបានងាយស្រួល។ វាងាយស្រួលជាងការកត់ត្រាដោយដៃ ហើយក៏ងាយស្រួលតាមដានថាតើស្បៀងរោងរបស់យើងនៅក្នុងស្តុកឬបានបញ្ចេញលក់បាត់ហើយ។ ចំណែកផ្នែកផលិតកម្មវិទ្យា ខ្ញុំប្រើការម៉ៅ និងប្រើកម្មវិធីកាត់តង់វីដេអូហៅថា អាដប្រីម្យែរ (Adobe Premier Pro) និងកម្មវិធីកែប្រែដូចជាឡាយរ៉ូម (Light room) ជាដើម។ ឧបករណ៍និងបច្ចេកវិទ្យាទាំងនេះ ខ្ញុំសុទ្ធចេះប្រើដោយខ្លួនឯង ដើម្បីផលិតវីដេអូខ្លីៗដោយមិនចាំបាច់រង់ចាំក្រុមការងារមកថតឱ្យ។ វាមិនសូវពិបាកក្នុងការប្រើប្រាស់ប៉ុន្មាននោះទេ ដូច្នេះអ្នកដែលមិនសូវចេះសោះ ក៏អាចរៀនប្រើការបានក្នុងរយៈពេលខ្លីប្រសិនបើយកចិត្តទុកដាក់។

៦. តើភាពជីកនាំងរបៀបណាដែលអ្នកនាពេលឯណាខ្លះ?

បើក្រឡេកទៅមើលការជីកនាពិញ វាមានភាពខុសគ្នាតាមកាលៈទេសៈ។ បើនៅក្នុងផ្ទះ ខ្ញុំជាមនុស្សផ្តាច់ការ ព្រោះខ្ញុំគ្មានពេលអង្គុយពិភាក្សា ហើយអ្នកផ្ទះរបស់ខ្ញុំស្តាប់តាមខ្ញុំ១០០ភាគរយ។ ដូច្នេះធ្វើឱ្យការសម្រេចចិត្តមានភាពងាយស្រួល។ បើនៅក្នុងក្រុមការងារផលិតកម្ម ខ្ញុំគោរពជំនាញវិជ្ជាជីវៈ មិនមែនតួនាទីទេ ដោយខ្ញុំជាផលិតករផង និងជាវិនិយោគិនផងដែរ។ ដោយហេតុលុយដែលគេឧបត្ថម្ភមកតាមរយៈខ្ញុំ ដូច្នេះការដឹកនាំរបស់ខ្ញុំត្រូវតែមានភាពបត់បែន។ ខ្ញុំមើលតាមជំនាញរបស់មនុស្ស ហើយនេះជាហេតុផលដែលអ្នកធ្វើការជាមួយខ្ញុំភាគច្រើនគឺធ្វើការងារឯករាជ្យ។ អ្នកនឹងទទួលបានកម្រៃ បើ សិនជាអ្នកធ្វើការចង្អុលរាល់។ ដូច្នេះខ្ញុំផងតែឱ្យប្រាក់កម្រៃភ្លាមៗ នៅពេលដែលគាត់បញ្ចប់គម្រោង ឬការងាររបស់គាត់ចប់។ ខ្ញុំតែងចង់ចាំមិនភ្លេច នៅពេលដែលខ្ញុំកំពុងពាក្យសុំជាមួយក្រុមការងារ ដោយសន្យាថាខ្ញុំនឹងឱ្យលុយទៅគាត់បន្ទាប់ពីខ្ញុំផលិតពាណិជ្ជកម្មចប់។ តែផ្ទុយស្រឡះ ខ្ញុំបានខកសន្យា ព្រោះពេលចប់ការងារ ព្រោះលុយមិនទាន់ធ្លាក់ពីរដ្ឋបាល ហើយត្រូវពន្យារពេលទៅថ្ងៃនេះថ្ងៃនោះ។ ហេតុនេះ អ្នកធ្វើការងារជាមួយខ្ញុំបើធ្វើការចង្អុល គឺខ្ញុំរៀបចំបង់ប្រាក់ជូនពួកគាត់ភ្លាមៗតែម្តង។ ខ្ញុំគិតថា

ប្រសិនបើអ្នកដឹកនាំយល់ពីចំណុចតូចៗទាំងនេះ វាអាចជាចំណុចធំដែលធ្វើឱ្យបុគ្គលិក គោរព និងស្រឡាញ់ ព្រមទាំងចូលចិត្តធ្វើការងារជាមួយយើង។

៧. តើអ្នកនាយសាលាដូចម្តេចចំពោះគុណវិស័យអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យា?

ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម និងបច្ចេកវិទ្យា ខ្ញុំយល់ថាស្ត្រីនៅខ្មែរនោះតែមានឱកាសច្រើនបើទោះជាមានតិច ជាងប្រទេសអភិវឌ្ឍន៍ដទៃទៀតក៏ដោយ។ ឱកាសល្អជាច្រើននៅតែមានសម្រាប់ស្ត្រីខ្មែរដើម្បីបង្ហាញសក្តានុពលរបស់ពួកគេ។ ស្ត្រីអាចប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដោយការឆ្លោតវ៉ែន និងមានប្រសិទ្ធភាពដើម្បីជំរុញការងារនិងគោលដៅរបស់ពួកគេ ជាពិសេសនៅក្នុងអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន។ តាមរយៈបទពិសោធន៍របស់ខ្ញុំក្នុងការផ្តល់ប្រឹក្សាលើបញ្ហាស្ត្រី ខ្ញុំសង្កេតឃើញមានចំណុចមួយគួរឱ្យកត់សម្គាល់គឺ ស្ត្រីមួយ ចំនួនខ្លាច មិនហ៊ានធ្វើនូវរឿងជាច្រើន ដោយហេតុថាមិនជឿលើខ្លួនឯង។ ពួកគេត្រូវតែហ៊ានសាកល្បង ដើម្បីទទួលបានបទពិសោធន៍ និងភាពហ័សយ ជំនួសឱ្យការស្ថិតនៅក្នុងស្ថានភាពដដែល។ ខ្ញុំចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំដំបូងជាមួយចំណេះដឹង និងការជឿជាក់លើខ្លួនឯងផ្ទាល់។ ដូច្នេះខ្ញុំគិតថាខ្ញុំអាច ចាប់ផ្តើមពីទំហំតូច ពោលខ្ញុំផ្តើមពីអ្វីដែលខ្ញុំមាន។ កាលនោះខ្ញុំមិនមានម៉ាស៊ីនចតទំនើបអ្វីនោះទេ ប៉ុន្តែខ្ញុំមិនបានដកថយក្រោយឡើយ។ ដូចនេះ អ្នកគួរចាប់ផ្តើមពីចំនុច ដែលអ្នកមាន ព្រោះការចាប់ផ្តើមមិនមែនទាល់តែមាន លុយនោះទេ។ មិនថាស្ត្រីឬបុរសទេ ឱ្យតែពួកគេ បច្ចេកវិទ្យា គឺស្មុគស្មាញ មិនចង់រៀនមិនចង់ប្រើ គិតថាពិបាក តាមពិតបច្ចេកវិទ្យាបង្កើតឡើងដើម្បី សម្រួលដល់អ្នកប្រើប្រាស់។ អ្នកដែលពិបាក មិនមែន អ្នកប្រើប្រាស់វានោះទេ គឺអ្នកដែលបង្កើតបច្ចេកវិទ្យាទាំងនោះទៅវិញទេ បើពិនិត្យឱ្យដល់ទៅពួកយើងមិនគួរស្តាប់ស្ត្រីក្នុងការប្រើបច្ចេកវិទ្យាថ្មីនេះ សម្រាប់អោយការងារនៅ អាជីវកម្ម និងសង្គមអោយកាន់តែមានភាពប្រសើរជាងមុន។

៨. តើបច្ចេកវិទ្យាផ្តល់គុណសម្បត្តិនិងគុណវិបត្តិអ្វីខ្លះ?

និយាយពីគុណសម្បត្តិវាគឺជាធនធានច្រើនៗ ឧទាហរណ៍បច្ចេកវិទ្យាជួយសម្រួល ដល់របៀប ដែលយើងប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នាទៅវិញទៅមកនៅក្នុងជីវិតប្រចាំថ្ងៃរបស់យើងនិងក្នុងអាជីវកម្មផងដែរ។ ចំពោះគុណវិបត្តិខ្ញុំគិតថាបច្ចេកវិទ្យាមិនមានគុណវិបត្តិអ្វី ទាល់តែយើងតែងតែយើងប្រើវា។ ឧទាហរណ៍វាអាចត្រូវបានប្រើដើម្បីផ្សព្វផ្សាយពីតម្លៃក្លែងក្លាយ។ ក្នុងនាមជាអ្នកជំនួញស្មោះត្រង់យើងត្រូវប្រើបច្ចេកវិទ្យាឱ្យបានត្រឹមត្រូវនិងមិនដើរតាមអ្នកដទៃដែលប្រើវាខុសច្បាប់ឬអសីលធម៌។ ដូច្នេះយើងគួរតែប្រើបច្ចេកវិទ្យាដែលនឹងផ្តល់ផលប្រយោជន៍ដល់យើងនិងមនុស្សផ្សេងទៀត។

៩. គុណវិបត្តិជាម្ចាស់អាជីវកម្ម តើអ្នកនាយត្រូវបង្កើនយ៉ាងម៉េច សម្រាប់ទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាថ្មី?

ជាម្ចាស់អាជីវកម្មមួយរូប វាជាការសំខាន់ណាស់ដែលយើងត្រូវបើកចិត្តដើម្បី

រៀន និងទទួល ព័ត៌មាន ថ្មីៗ ទាក់ទងនឹងនិន្នាការបច្ចេកវិទ្យា និងអ្វីដែលបានកើតឡើងនៅវិស័យនោះ។ ហើយព្យាយាមដើរ ចេញពីភាពស្រណុកស្រួលរបស់អ្នក។ ជាជាងយកពេលវេលាដើរលេងជាមួយមិត្តភក្តិចុងសប្តាហ៍ យើងគួរ តែទៅចូលរួមសិក្ខាសាលាផ្សេងៗ ដើម្បីបង្កើតទំនាក់ទំនងបន្ថែម ស្តាប់ និងរៀនសូត្រពីអ្នកដទៃ។ ស្វែងយល់បន្ថែមអំពីការធ្វើទំនើបកម្មរបស់បច្ចេកវិទ្យានៅជុំវិញពិភពលោក ជាពិសេសបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ទាក់ទងនឹងអាជីវកម្មរបស់អ្នក ដោយសិក្សាពីរបៀបប្រើប្រាស់ និងគោលគំនិតនៃបច្ចេកវិទ្យា ទាំងនោះ។ ដូច្នេះយើងអាចប្រើដើម្បីទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ និងប្រើវាបានត្រឹមត្រូវលើគ្រប់វិស័យ នៃការគ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការនៃអាជីវកម្មរបស់យើង។

១០. តើអ្នកនាយមានដំបូន្មានសម្រាប់អ្នកចាប់ផ្តើមបើកអាជីវកម្ម?

សម្រាប់អ្នកចាប់ផ្តើមបើកអាជីវកម្មឯងបានទី១ ខ្ញុំចង់ឱ្យគិតថា ការដែលយើងចង់រកលុយ វាមិនធ្វើឱ្យយើងក្លាយជាបិសាធិបតីទេ។ អាជីវកម្មមិនមែនជាកន្លែងសប្បុរសធម៌ទេ វាជារឿងត្រឹមត្រូវដែលអាជីវកម្ម មានគោលដៅក្នុងការស្វែងរកប្រាក់ចំណេញ។ គ្រប់អាជីវកម្មទាំងអស់ឱ្យតែស្របច្បាប់ សុទ្ធតែធ្វើដើម្បីសង្គម។ ពេលដែលធ្វើអាជីវកម្ម សូមគិតដល់អាជីវកម្មណាដែលរកលុយបាន។ បើយើងរកលុយមិនបាន វានឹងគ្មាននិន្នាការផ្នែកសេដ្ឋកិច្ច ហើយវានឹងបិទនៅថ្ងៃណាមួយជាក់ជាពុំខាន។ ជំហានទី២ កុំគិតអ្វីដែលអែរឆាយក្បាច់ក្បួរពេក។ យើងត្រូវផ្តើមពីអាជីវកម្មដែលយើងអាចធ្វើបាន ចាប់ផ្តើមពីតូច ហើយធ្វើវាឱ្យរីកចម្រើនបន្តទៀត។ ប្រភេទជំនួញជោគជ័យ គឺសុទ្ធតែជាជំនួញដែលឆ្លើយតបនឹងតម្រូវការរបស់មនុស្ស ដូចជាទាក់ទងនឹងម្ហូបអាហារ ចំណេះដឹងសម្លៀកបំពាក់ ការកម្សាន្ត ជាដើម។ ដូច នេះហើយ ទើបយើងត្រូវសម្លឹងមើលការរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ ថាយើងមានអ្វីខ្លះដែលជាបញ្ហា និងអ្វីខ្លះ ដែលនៅតែមានភាពខ្វះខាត។ បន្ទាប់មក យកចាប់ផ្តើមគិតរកដំណោះស្រាយចំពោះបញ្ហាទាំងនោះ។ បន្ទាប់មកទៀត ទើបយើងគិតអំពីដំណោះស្រាយ ទៅកាន់បញ្ហាពិភពលោកតាមក្រោយ។ ជំហានទី៣ សម្រាប់ផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាវិញ មិនមែនយកប្រាក់ថ្លៃជារឿងសំខាន់។ ការគ្រប់គ្រងមិនមែនយកប្រាក់ថ្លៃសំខាន់ណាស់ ដើម្បីឱ្យដឹងថាថ្លៃនេះមានចំណូលប៉ុន្មាន ចំណាយប៉ុន្មាន។ នៅពេលដែលយើងកត់ត្រាការចំណាយទើបយើងដឹងថា ថ្លៃស្អាតមិនអាចចំណាយច្រើនទៀតទេ។ តួលេខពិតជាសំខាន់ណាស់ សម្រាប់ធ្វើការដាស់តឿនយើងឱ្យដឹងអ្វីដែលគួរធ្វើនិងមិនគួរធ្វើ។ សំខាន់គឺថាបច្ចេកវិទ្យាមានភាពស្មុគស្មាញ។ យើងគួរចាប់ផ្តើមដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាណាដែលមិនគិតថ្លៃ ហើយប្រើវាដោយមានប្រសិទ្ធភាព។ ចំណែកការងារមួយចំនួន យើងអាចប្រើប្រាស់តាមប្រព័ន្ធដីជីថល (digitalize) បាន។ យើងគួរតែប្រើវាដោយមិនចាំបាច់ក្នុងការប្រើប្រាស់ក្រដាសច្រើន។ វាជួយសន្សំពេលវេលា កាត់បន្ថយការចំណាយ ក៏ដូចជាជួយដល់វិស្វកម្មផងដែរ។ រួមសេចក្តីមក នាងខ្ញុំសង្ឃឹមថា ការចែករំលែកបទ ពិសោធន៍មួយនេះ នឹងជួយទៅដល់ស្ត្រីយើងគ្រប់ជំនាន់ ក្នុងការចាប់ផ្តើមពង្រឹង បន្តស្វែងរកភាពជោគ ជ័យ និងជម្នះរាល់ហ្នឹងទាំងឡាយ។ [W](#)

“

បច្ចេកវិទ្យាធ្វើឱ្យជីវិតរបស់
យើងកាន់តែងាយស្រួល
ទៅៗ និងមានប្រសិទ្ធភាព
ដោយវាមានល្បឿនលឿន
និងបង្កើនលទ្ធភាពខ្ពស់

កញ្ញា

មាន សុនីតា

ស្ថាបនិកនៃផ្ទះស្រឡាញ់
និងតារាសម្តែង

១.សូមកញ្ញាជួយរៀបរាប់ពីខ្លួនឯង

នាងខ្ញុំ មាន សុនីតា ជាស្ថាបនិកនៃ ផ្ទះស្រឡាញ់ និងជាតារាសម្តែង មួយរូបនៃប្រទេសកម្ពុជា។ «ផ្ទះស្រឡាញ់» ត្រូវបានបង្កើតដោយរូបនាង ខ្ញុំផ្ទាល់នៅអំឡុងឆ្នាំ ២០១៤ ក្រោមរូបភាពជាអង្គការ ហើយមានទីសំដៅ ដើម្បីជួយទៅដល់បុគ្គលងាយរងគ្រោះ ជាពិសេសស្ត្រីនៅក្នុងប្រទេស កម្ពុជា។ដោយសារការពុះពារដើម្បីឱ្យមានផ្ទៃផ្កានិងមានការគាំទ្រពីអតិថិជន ផងនោះ «ផ្ទះស្រឡាញ់» បានបើកសម្ពោធជាផ្លូវការនៅក្នុងឆ្នាំ ២០១៦

ដែលនាំមកនូវផលិតផលដែលមានគុណភាពខ្ពស់។យើងមានអ្នករចនា ម៉ូដក្រមាខ្មែរដែលមានម៉ូតប្លែកៗ ក្រឡា និងពណ៌ថ្មីៗ និងបានកែច្នៃក្រមា បុរាណទៅជាសម្លៀកបំពាក់សម័យថ្មី។ ស្ថិតក្រោមការរីកចម្រើនបន្តិចបន្តួច នៃការលក់របស់ហាងនាងខ្ញុំ «ផ្ទះស្រឡាញ់» កំពុងជួយស្ត្រីដែលត្រូវបានគេ រំលោភបំពាននិងអ្នករស់នៅក្នុងតំបន់ក្រីក្រប្រាក់ចំណូលទាបដោយផលិតនិងកែច្នៃ ក្រមាស្របគ្នានេះដែរយើងបានលើកកម្ពស់ដោយប្រយោលនូវតម្លៃក្រមា ខ្មែរនៅក្នុងទីផ្សារប្រទេសកម្ពុជាសាជាថ្មីនិងជាពិសេសយើងបានធ្វើការ ផ្សព្វផ្សាយទៅដល់ជនបរទេស។ក្រៅពីមុខជំនួញនិងអាជីពជាតារាសម្តែង ខ្ញុំក៏ជាអ្នកតំណាងផ្នែកយីហោមួយចំនួនទាំងក្នុងស្រុកនិងអន្តរជាតិផងដែរ។

២. តើកញ្ញាឱ្យនិយមន័យភាពជោគជ័យយ៉ាងដូចម្តេច?

និយមន័យនៃភាពជោគជ័យ គឺជាអ្វីដែលយើងត្រូវកំណត់ដោយខ្លួនឯង។ បច្ចុប្បន្ននេះ ខ្ញុំគិតថាខ្ញុំបានទទួលជោគជ័យលើដំណើររបស់ខ្ញុំមួយនេះ ព្រោះខ្ញុំគិតថាមនុស្សម្នាក់ដែលមានក្តីស្រឡាញ់និងក្តីបំណងអ្វីមួយ ហើយ អាចបង្ហាញឱ្យអ្នកដទៃបានឃើញនោះបានន័យថាវាជាភាពជោគជ័យមួយ ក្នុងជីវិតរបស់យើងហើយ។មិនថាវាគឺជាអ្វីក៏ច្រើនប៉ុន្តែយ៉ាងហោចណាស់ យើងបានបង្កើតនូវអ្វីដែលខ្លួនឯងស្រឡាញ់។ មនុស្សម្នាក់ៗមានការ គិតខុសៗគ្នា។បើសិនជាយើងស្រឡាញ់អ្វីហើយ យើងបានគិតហើយ ប៉ុន្តែ មិនធ្វើអ្វីសោះលើវានោះក៏មិនមានន័យអ្វីដែរ។

៣.តើកញ្ញាយល់យ៉ាងណាចំពោះបច្ចេកវិទ្យាបច្ចុប្បន្ន?

បច្ចេកវិទ្យាគ្របដណ្តប់លើឧបករណ៍ជាច្រើនដែលយើងពិបាកនឹងយកមក រៀបរាប់ឱ្យអស់។ សម្រាប់ខ្ញុំគិតថាបច្ចេកវិទ្យាបច្ចុប្បន្នល្អសម្រាប់អតិថិជននិង អាជីវករសម្រាប់ការប្រកបអាជីវកម្មក៏ដូចជាអ្នកប្រើប្រាស់ទូទៅមិនតែប៉ុណ្ណោះ បច្ចេកវិទ្យាក៏អាចធ្វើឱ្យមនុស្សទាក់ទងគ្នាបានងាយជាងមុន។ ទោះយើងមិន រស់នៅក្នុងប្រទេសជាមួយគ្នាក៏ដោយក៏យើងអាចទាក់ទងគ្នាបានគ្រប់ពេលវេលា ហើយចំណាយតិចទៀតផង តាមរយៈការទាក់ទងគ្នាដោយប្រើអ៊ីនធឺណេត និងបណ្តាញសង្គម។បច្ចុប្បន្ននេះគ្រាន់តែមានទូរស័ព្ទស្លាតហ្វូនមួយនៅក្នុងដៃ ដូចគ្នានឹងមានព័ត៌មានចម្រុះនៅក្នុងដៃបាត់ទៅហើយ យើងអាចមានព័ត៌មាន និងអាចស្រាយចម្ងល់ដែលយើងចង់ដឹងបានយ៉ាងងាយស្រួលរហ័សនិងមាន ភាពច្បាស់លាស់ដោយយើងគ្រាន់តែស្វែងរកពាក្យគន្លឹះនៅក្នុងGoogle។ ថ្វី ត្បិតប្រទេសកម្ពុជាយើងជាប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ក្តីប៉ុន្តែចំណេះដឹងក្នុងការ ប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យារបស់ប្រជាជនយើងស្ថិតក្នុងកម្រិតល្អប្រសើរបើធៀប ទៅនឹងប្រទេសជិតខាងដទៃឬបើប្រៀបទៅកាលពី១០ឆ្នាំមុន។ពួកគាត់អាច រៀនប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ទាក់ទងនឹងបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗបានយ៉ាងរហ័ស។ការ សម្របខ្លួននិងការយល់ដឹងរបស់ប្រជាជនកម្ពុជាអំពីរបៀបប្រើបច្ចេកវិទ្យា ពិតជាមិនមែនជាបញ្ហានោះទេពោលគឺយើងអាចទទួលបានព័ត៌មាននិង ចំណេះដឹងនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទាំងនោះបានដោយងាយតាមរយៈ អ្នកប្រើប្រាស់ជាច្រើននៅជុំវិញយើង។



៤. តើកញ្ញាយល់យ៉ាងណាចំពោះការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងការធ្វើអាវិច្ឆកម្ម?

បច្ចេកវិទ្យាឥឡូវគ្របដណ្តប់សឹងតែ ៨០ភាគរយនៃការលក់ដូររបស់អាជីវករ។ យើងពឹងផ្អែកស្ទើរតែទាំងស្រុងទៅលើការលក់តាមអនឡាញ។ ខុសពីពេលមុន ដែលយើងពឹងផ្អែកទៅលើការចតពាណិជ្ជកម្ម ការផ្សាយតាមទូរទស្សន៍ ការផ្សាយតាមកាសែត ឬតាមមធ្យោបាយផ្សេងៗ ដែលធ្វើអោយមានការចំណាយច្រើន និងមិនសូវមានប្រសិទ្ធិភាព ទៅនឹងអតិថិជនដែលជាគោលដៅរបស់យើង។ ប៉ុន្តែឥឡូវយើងប្តូរវិធីសាស្ត្រមកធ្វើការផ្សព្វផ្សាយទៅលើបណ្តាញសង្គម ដូចជាហ្វេសប៊ុក(Facebook) អ៊ីនស្តាក្រាម(Instagram) យូធូប(YouTube) និងទីកតុក(TikTok) ជាដើមវិធីសាស្ត្រនៃការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មរបស់យើងបានផ្លាស់ប្តូរ១៨០ដឺក្រេ។ យើងប្តូរមកប្រើវិធីសាស្ត្រងាយៗក្នុងការចែករំលែកនិងផ្សព្វផ្សាយផលិតផលនៅលើគេហទំព័រ ឬគណនីផ្ទាល់ខ្លួនដែលយើងអាចផ្សព្វផ្សាយដល់អតិថិជនជាច្រើន។ ជាមួយ បច្ចេកវិទ្យាទំនើបបានធ្វើឱ្យប្រតិបត្តិការនៃអាជីវកម្មកាន់ តែការចំណាយតិច និងងាយស្រួលជាងមុន បើធៀបទៅនឹងការផ្សព្វផ្សាយតាម ទូរទស្សន៍ និងកាសែត។ បច្ចុប្បន្ននៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាការផ្សព្វផ្សាយតាមបណ្តាញសង្គមដែលជាទូទៅយើងស្គាល់ថាការទិញទំនិញតាមអ៊ីនធឺណែតដូចជា Facebook ឬ Instagram កំពុងពេញនិយមបំផុតនាពេលបច្ចុប្បន្ន។ តាមរយៈហ្វេសប៊ុកផ្ទាល់ អ្នកលក់អាចលក់ផលិតផលបានក្នុងទ្រង់ទ្រាយធំ ដោយចំណាយពេលត្រឹមតែមួយយប់ ប៉ុណ្ណោះ។ ឥឡូវនេះអ្នកលក់ មិនថាជាតារា ឬជាក្រុមហ៊ុននោះទេ ពួកគេអាចមាន Page ហើយអាចប្រើប្រាស់ Page ដើម្បី Live លក់ផលិតផលដែលមានទាំងផលិតផលល្អនិងមិនល្អលាយឡំគ្នា។

ជួនកាលការផ្សាយផលិតផលរបស់គាត់ដូចជាមានរូបភាពអត់កេរ្តិ៍ខ្មាស។ បើការផ្សាយទាំងនោះមិនអាចគ្រប់គ្រងបានទេ នោះគឺជាផលអវិជ្ជមានមួយ។ តួយ៉ាងដូចជាផលិតផលក្លែងក្លាយគឺជាមាឃទារឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ធ្វើការពិនិត្យ និងពិចារណាដោយស្ម័គ្រចិត្តថាផលិតផលនោះផ្តល់ផលវិជ្ជមាន ឬ អវិជ្ជមាន ។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាវិស្វកម្មមានប្រយោជន៍ដល់សង្គម និងធ្វើអាវិច្ឆកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

របៀបនៃការដើរទិញឥវ៉ាន់របស់ប្រជាជនមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងខ្លាំង។ បណ្តាញសង្គមជះឥទ្ធិពលដល់ប្រតិបត្តិការនៃអាជីវកម្មពីការទិញទំនិញដោយផ្ទាល់ ទៅជាការទិញទំនិញតាមអ៊ីនធឺណិត។ ការណ៍នេះកើតមានឡើងមិនចំពោះតែទំនិញក្នុងប្រទេសទេគឺទំនិញជុំវិញពិភពលោក។ កម្ពុជាកំពុងស្ថិតក្នុងការបរិបទដែលការទិញទំនិញតាមFacebook ឬ Instagram ជានិទ្ទាការដែលមានប្រសិទ្ធភាពនិងពេញនិយមបំផុត។ ដូចនេះ

ដើម្បីឆ្លើយតបនឹងការផ្លាស់ប្តូរមួយនេះក្រៅពីហាងដែលមានទីតាំងនៅតំបន់បឹងកេងកងនោះ ខ្ញុំក៏បានបង្កើតទំព័រ Facebook និងគណនី Instagram សម្រាប់ ហាង «ផ្ទះស្រឡាញ់» ក្នុងការផ្សព្វផ្សាយផលិតផលនិងទទួលការបញ្ជាទិញ ព្រមទាំងទទួលកំរើកអតិថិជន ផងដែរ។ យើងឃើញថា មតិយោបល់និងអ្នកធ្វើសារបានចូលរួមចំណែកយ៉ាងច្រើនដល់ការលក់របស់យើង។ នៅពេលនិយាយអំពីដំណើរការផលិតកម្មរបស់ហាងនាងខ្ញុំ វាពិតជាឈឺក្បាលខ្លាំងណាស់ ដោយសារតែបញ្ហាទំនាក់ទំនងពាក់ព័ន្ធនឹងភាសា និងការប្រើប្រាស់ពាក្យតាមតំបន់។ ប៉ុន្តែបច្ចេកវិទ្យាបានជួយដោះស្រាយបញ្ហាទាំងនោះ។ តួយ៉ាងដូចកាលពីមុននៅពេលនិយាយទាក់ទងតាមទូរស័ព្ទយើងអាចស្តាប់បានតែសំឡេងតែមិនអាចមើលរូបភាពឬវីដេអូបានទេ។ ដូច្នេះនៅពេលនោះការបញ្ជាទិញឥវ៉ាន់ពីអ្នកស្រុកឆ្ងាយៗពិតជាលំបាកខ្លាំងណាស់ជាពិសេសទាក់ទងទៅនឹងពណ៌ ។ ដូចជាខ្ញុំហៅថាពណ៌លឿង ប៉ុន្តែពួកគេហៅថា “ស្រូវទំ”។ ប៉ុន្តែឥឡូវនេះយើងមានបណ្តាញសង្គមដូចជា Facebook ដែលអាចធ្វើសារ និង Telegram ដែលយើងអាចផ្ញើររូបភាព និងសំលេង ដើម្បីបញ្ជាក់ថា តើ ត្រឹមត្រូវច្បាស់លាស់ឬអត់។ លើសពីនេះទៀតរាល់ សំលេង និងរូបភាពទាំងនោះ នឹងត្រូវបានរក្សាទុកជាឯកសារដែលយើងអាចរកមើលម្តងទៀតពេលណាក៏បាន។ ពេលខ្លះយើងកុម្ម័ងទំនិញ១០០ មុខតែទំនិញលេខ ៦០ យើងមិនដឹងថាជាអ្វីឱ្យពិតប្រាកដនោះទេ។ ដូច្នេះយើងអាចមកបើកមើលក្នុងកំណត់ត្រានៅវិញបាន។ ហើយយើងអាចដឹងថាតើវាជាអ្វី តើយើងមានទំនិញនោះឬអត់ ឬក៏លក់អស់ហើយ។ ចំពោះការគ្រប់គ្រងការលក់ក៏ដូចគ្នាខ្ញុំមានម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័រដើម្បីគិតលុយពេលភ្ញៀវទិញទំនិញ។ ដូច្នេះទោះបីខ្ញុំមិនបាននៅលក់ផ្ទាល់ ក៏ខ្ញុំអាចដឹងថាក្នុងមួយថ្ងៃខ្ញុំអាចលក់បានចំនួនប៉ុន្មាន។ រាល់ពេលគិតលុយខ្ញុំនឹងដឹងថាតើផលិតផលនៅក្នុងស្តុករបស់ខ្ញុំមានប៉ុន្មានដូច្នេះខ្ញុំមិនបាច់ពិបាកពឹងឱ្យបុគ្គលិករាប់ស្តុកឡើងវិញរាល់ថ្ងៃនោះទេ។ ជាមួយបច្ចេកវិទ្យាមានចំណុចល្អមែនទែនហើយវាងាយស្រួលប្រើប្រាស់។ ខ្ញុំអាចបង្រៀនអ្នកនៅសហគមន៍ឱ្យចេះប្រើបណ្តាញសង្គមដើម្បីទាក់ទងគ្នា ដូចជាបង្រៀនថតរូប ផ្ញើសំឡេង។ ពួកគាត់អាចយល់ព្រោះវាមិនសូវលំបាកប្រើប៉ុន្មានដងទៅពួកគាត់អាចស៊ាំដែរ។

៦. តើកញ្ញាមានប្រើប្រាស់យ៉ាងដូចម្តេចដែរ?

ការដឹកនាំមនុស្ស វាជាការលំបាក។ ប៉ុន្តែអ្វីដែលសំខាន់ យុទ្ធសាស្ត្រនៃការដឹកនាំរបស់ខ្ញុំ គឺយកបញ្ហាមកដាក់លើតុ ហើយដោះស្រាយទាំងអស់គ្នា។ ខ្ញុំមិនគិតថា ចង់ឱ្យពួកគាត់គិតថាខ្ញុំជាថៅកែ ឬជាមេ នោះទេ។ ប៉ុន្តែខ្ញុំចង់ឱ្យគាត់គិតថាពួកយើងទាំងអស់គ្នាជាគ្រួសារតែមួយ ដូច្នេះពេលមានបញ្ហា គាត់អាចមកពិភាក្សាជាមួយខ្ញុំ។ បើខ្ញុំមិននៅពួកគាត់អាចដោះស្រាយជាមួយជំនួយការម្នាក់ទៀត។ ធ្វើដូច្នេះវាធ្វើឱ្យមានភាពជិតស្និទ្ធដូចជាក្រុមគ្រួសារតែមួយជាការធ្វើការក្នុងនាមជាមេ និងកូនចៅ។

៧. តើកញ្ញាយល់យ៉ាងណាដែរពីគុណវិស័យក្នុងសម័យអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យា?

កាលពីមុនម្នាក់ៗគិតថាស្ត្រីលក់ប្រាក់មិនដុំ ស្ត្រីគួរនៅផ្ទះ ដាំបាយធ្វើម្ហូប មើលកូន។ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្នម្នាក់ៗចេះចេះរកGoogle ហើយមានឱកាសបានឃើញអ្វីដែលគាត់គួរតែឃើញ ដូចជាបានឃើញស្ត្រីល្បីៗមានសមត្ថភាព។ដូច្នេះពេលឃើញហើយគាត់អាចគិតថាយើងអាចធ្វើការប្រកួតប្រជែង ថាតើយើងអាចមានសមត្ថភាពដូចគេឬអត់ អាចធ្វើអ្វីក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍សមត្ថភាពដើម្បីឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យ។ នេះបានបង្កើតជាផ្នត់គំនិតមួយដែលជំរុញឱ្យពួកគាត់ធ្វើតាម ឬធ្វើអ្វីតាមការស្រមៃស្រមៃរបស់ពួកគាត់។ អ្នកដឹកនាំមួយចំនួននៅតាមស្ថាប័ន ឬក្រុមហ៊ុន ដែលជាបុគ្គលិកឆ្លើយតបច្រើនក៏ជាស្ត្រីដូចគ្នាដែរ។ដូច្នេះ គាត់អាចយល់ថាស្ត្រីក៏មានសមត្ថភាពដូចបុរសដែរ ហើយបុរសនិងស្ត្រីមិនអាចធ្វើការដោយខ្វះគ្នាបានឡើយ ពួកគាត់អាចធ្វើការជាមួយគ្នា ផ្ដោះផ្ដងយោបល់គ្នា រួបរួមគ្នាក្នុងការទទួលបានលទ្ធផលល្អប្រសើរទាំងនៅក្នុងការកន្លែងការងារក៏ដូចជាសង្គមទាំងមូលដែរ។

៨. តើកញ្ញាយល់យ៉ាងណាពីបច្ចេកវិទ្យាផ្តល់គុណវិស័យក្នុងសម័យបច្ចុប្បន្ន?

បច្ចេកវិទ្យាធ្វើឱ្យជីវិតរបស់យើងកាន់តែងាយស្រួលទៅនិងមានប្រសិទ្ធភាព។ដោយធានាបានល្បឿននិងបង្កើនលទ្ធភាពខ្ពស់ជាពិសេសចំពោះអាជីវកម្មដែលប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម ដូចជា Facebook ឬ Instagram និងកម្មវិធីរបស់សេវាកម្មដឹកជញ្ជូនដូចជា JOONNAK ឬ NHAM ២។វាផ្លាស់ប្តូរនូវបទពិសោធន៍នៃការទិញទំនិញរបស់អតិថិជន ប្រៀបដូចជាវេទមន្ត និងការពេញចិត្តកម្រិតផ្ទាល់ ៥ ។ អតិថិជនអាចទិញទំនិញតាមអ៊ីនធឺណិត គ្រប់ទីកន្លែងនិងគ្រប់ពេលវេលាដោយ ស្មាតហ្មូនរបស់ពួកគេ។ ហើយពួកគេទទួលបានផលិតផលយ៉ាងលឿនទាន់ចិត្ត នូវទំនិញទាំងនោះនៅមាត់ ទ្វាររបស់ពួកគេតាមរយៈអ្នកដឹកជញ្ជូន។សព្វថ្ងៃនេះយើងអាចចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មតាមអ៊ីនធឺណិតដោយមិនចំណាយប្រាក់ច្រើនតែគ្រាន់តែមានគំនិត។យើងអាចសាកល្បងឬចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់យើងដោយលក់តាមអ៊ីនធឺណិត។ដើម្បីធ្វើឱ្យគំនិតរបស់យើងអាចទទួលបានផលនោះ យើងគួរយល់ពីតម្រូវការរបស់អតិថិជនផងដែរ។ផ្ទុយមកវិញ ក៏មានចំណុចអាក្រក់ផងដែរនៅពេលម្នាក់ៗសុទ្ធតែអាចផ្សព្វផ្សាយបានដោយឥតគិតថ្លៃនៅលើបណ្តាញសង្គម។មនុស្សគ្រប់គ្នាចាប់ផ្តើមផ្សព្វផ្សាយផលិតផលរបស់ខ្លួន ហើយមានអ្នកខ្លះផ្សព្វផ្សាយនូវអ្វីដែលមិនល្អ ខុសច្បាប់ ដែលប៉ះពាល់ដល់សង្គម ។ នៅពេលយើងនិយាយអំពីការលក់តាមអ៊ីនធឺណិត ឆ្នាំនេះយើងអាចឃើញថាចំនួនអ្នកលក់មានការកើនឡើង។ពួកគេលក់ផលិតផលជាច្រើនប្រភេទដែលទទួលបានពីបណ្តាញរបស់ពួកគេដោយមិនមានអាជ្ញាប័ណ្ណពីរដ្ឋាភិបាល។វាមានហានិភ័យខ្ពស់ក្នុងការផ្សព្វផ្សាយផលិតផលក្លែងក្លាយព្រោះ រដ្ឋាភិបាលពិបាកក្នុងការគ្រប់គ្រង ឬចាត់វិធានការ។ទន្ទឹមនឹងនេះដែរដោយសារតែអ្នកទិញពិបាកក្នុងការប៉ាន់ស្មានថាតើអ្នកលក់ណា លក់ផលិតផលល្អ ឬ

អាក្រក់ និងដោយសារតែទីផ្សារសេរីរួមទាំងខ្វះច្បាប់ និងបទបញ្ជា ដើម្បីគ្រប់គ្រងផលិតផលក្លែងក្លាយផងនោះផលិតផលគ្មានគុណភាពឬមានគុណភាពទាបបានបំផ្លាញផលិតផលដែលមានគុណភាពល្អ និងត្រឹមត្រូវតាមច្បាប់។ ដូច្នេះសម្រាប់ខ្ញុំវាគឺជាបញ្ហាសង្គមមួយ។

៩. គុណវិស័យសម័យអាជីវកម្ម តើកញ្ញាត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចុប្បន្ន?

យើងត្រូវតែធ្វើខ្លួនឱ្យទាន់សម័យកាលតាមការវិវត្តរបស់ប្រទេសយើង។ដូចគ្នាដែរ នេះជាសម័យអនឡាញ ដូច្នេះយើងត្រូវខ្លួនឯងជាស្រេចថាតើផលិតផលយើងអាចលក់បានដោយរបៀបណា។ មុននឹងយើងធ្វើអ្វីមួយយើងត្រូវដឹងថា យើងមានគម្រោងយ៉ាងម៉េចខ្លះដើម្បីផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់យើង ទៅដល់អតិថិជនរបស់យើង។ ឧទាហរណ៍ថា យើងលក់ឡើ អ៊ីចឹងយើងត្រូវដឹងថា តើអតិថិជនរបស់យើងជាក្រុមមនុស្សអាយុប៉ុន្មានហើយធ្វើម៉េចទើបយើងអាចផ្សាយផលិតផលរបស់យើងទៅដល់គាត់។ ដូច្នេះទាំងអស់នេះសុទ្ធតែជាការគ្រោងទុកទាំងអស់។ ហើយគម្រោងទាំងអស់ហ្នឹងហើយដែលវាជាចំណុចមួយដែលយើងត្រូវត្រៀមខ្លួន។បើសិនជាគម្រោងទី១ មិនជោគជ័យ តើគម្រោងទី ២យើងមានអីខ្លះ?ហើយបើគម្រោងទី១យើងបញ្ចប់ តើយើងត្រូវធ្វើអីទៀត?នេះសុទ្ធតែជាគម្រោងដែលអ្នកធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យាត្រូវតែធ្វើការកែប្រែអោយកាន់តែប្រសើរពោលមិនត្រូវចាំឱ្យហួសសម័យទេ។បើមិនអីចឹងយើងមិនអាចធ្វើអីបានប្រសើរជាងមុននោះទេ។

១០. តើកញ្ញាមានជំនួយអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ខ្ញុំមិនមែនជាអ្នកណាមកពីណាដើម្បីផ្តល់ជំនួយដល់អ្នកណាម្នាក់ទេ ហើយខ្ញុំក៏មិនមែនជាអ្នកជោគជ័យក្នុងអាជីវកម្មខ្លាំងនោះដែរ។ប៉ុន្តែអ្វីដែលខ្ញុំចង់ប្រាប់ទៅអ្នកដែលចង់បើកអាជីវកម្មអ្នកទាំងអស់គ្នាត្រូវស្តាប់ខ្លួនឯងថាតើយើងស្រឡាញ់អីគេ ចូលចិត្តអីគេ ចង់ធ្វើអីហើយចង់ចាប់ផ្តើមពីណា។សម្រាប់ខ្ញុំខ្ញុំមានគោលការណ៍មួយគឺខ្ញុំដាក់ចិត្តថាស្រឡាញ់នូវអ្វីដែលខ្ញុំធ្វើ នោះខ្ញុំនឹងបន្តឈានទៅមុខ បើទោះជាអាចកើតមានកាលទេសៈស្តុកស្តួញនៅទីខាងមុខក៏ដោយ។ការស្រឡាញ់ជាកត្តាសំខាន់បំផុត ដែលលើកទឹកចិត្តឱ្យយើងនៅតស៊ូជាមួយវា ទោះបីជាមានឧបសគ្គយ៉ាងម៉េចក៏ដោយ ទោះបីជាមានការលំបាក ទោះបីផ្លូវពិបាកដើរឡើយហត់យ៉ាងម៉េចក៏ដោយក៏យើងមិនបោះបង់វាចោល។ហើយវានឹងនាំយើងទៅរកភាពជោគជ័យនាពេលអនាគត។ [W](#)



“ ភាពស្មោះត្រង់គឺជាជំហាន ដំបូងនៃភាពជោគជ័យ ”

លោកស្រី សែ ចាន់ឌី ស្ថាបនិកហាង ស្តេចអង្គរ

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

ខ្ញុំឈ្មោះ សែ ចាន់ឌី បានបញ្ចប់ការសិក្សានៅសាកលវិទ្យាល័យលីមកូកវីង (Limkokwing University) ផ្នែកសហគ្រិនពាណិជ្ជកម្ម (Business Entrepreneurship)។ បច្ចុប្បន្នខ្ញុំជាប្រធានផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម (Business Development Manager) នៃរោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវហាងសែ និងជាស្ថាបនិកហាង ស្តេចអង្គរដែលមានសាខាចំនួន៣នៅទូទាំងប្រទេស។ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវយើងចាប់កំណើតតាំងពី ឆ្នាំ១៩៩១មកម្ល៉េះ។ ឪពុកខ្ញុំជាស្ថាបនិកនៃជំនួញមួយនេះ។ ដោយមានភាពស្មោះត្រង់ ប្រកាន់យក គុណភាពជាចម្បង ទើបធ្វើឱ្យម៉ាស៊ីនកិនស្រូវរបស់យើងរីកចម្រើនរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃ។ រោងម៉ាស៊ីនកិនស្រូវយើងឈរនៅលំដាប់ ១០ក្នុងចំណោមរោងស្រូវដែលមានទំហំធំជាងគេទាំងអស់នៅកម្ពុជា។ ឯខ្សែសង្វាក់ផលិតទាំងមូលត្រូវនាំចូលពីប្រទេសជប៉ុន។ចំពោះជីវិតផ្ទាល់ខ្លួនវិញ ពីរឆ្នាំបន្ទាប់ពីរៀបការក្នុងឆ្នាំ២០១៧ យើងមានបុត្រម្នាក់ជាចំណងដៃ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ក្រៅពីការងារដែលបានរៀបរាប់ ខាងលើ នាងខ្ញុំក៏បានជួយស្វាមីក្នុងការនិពន្ធបទចម្រៀងផងដែរ ដោយហេតុតែនាងខ្ញុំក៏ស្រឡាញ់ផ្នែក សិល្បៈដែរ។ គួរបញ្ជាក់ផងដែរថា ទំនើបកម្មនៃវិស័យបច្ចេកវិទ្យា បានចូលរួមចំណែកយ៉ាងធំ ក្នុងការ ផ្តល់ឱ្យនាងខ្ញុំនូវតុល្យភាពពេលវេលា មិនថាសម្រាប់គ្រួសារ ឬការងារនោះទេ។

២. តើអ្នកប្រុងប្រយ័ត្នយ៉ាងណាចំពោះការប្រកួតប្រជែង? តើអ្នកប្រុងប្រយ័ត្ននឹងប្រើប្រាស់ឧបករណ៍ណាមួយដើម្បីឆ្លងកាត់ការប្រកួតប្រជែង?

និយមន័យនៃភាពជោគជ័យ គឺជាការដើរតាមគោលដៅក្នុងជីវិត ដែលខ្លួនបាន

ខិតខំរៀបចំឆ្ពោះទៅ បំពេញក្តីសុបិន និងសម្រេច នោះជាពេលដែលយើងអាចកំណត់ពីភាពជោគជ័យរបស់យើងបាន។ នាងខ្ញុំបានសម្រេចប្រមាណជា៧០%នៃភាពជោគជ័យ ក្នុងការផ្គត់ផ្គង់អង្ករដែលមានគុណភាពល្អបំផុតរបស់កម្ពុជាទៅកាន់អតិថិជនក្នុងនិងក្រៅស្រុក។ យើងក៏កំពុងសម្រេចបានការនាំចេញប្រមាណ ៧០% និងកំពុងបន្ត អភិវឌ្ឍកេរ្ត៍ឈ្មោះនិងស្តង់ដារផលិតផលឱ្យបានពេញលេញ១០០% ។ នាងខ្ញុំបាននឹងកំពុងរក្សា និងបង្កើតទំនាក់ ទំនង បន្ថែមជាមួយ ដៃគូសហការ ដៃគូជំនួញ កសិករ រាជរដ្ឋាភិបាល អ្នកជំនាញ និងអតិថិជន ក្នុងការបន្តរក្សាចីរភាពនៃការរីកចម្រើនជាដរាប។ នៅក្នុងការកំណត់ភាពជោគជ័យនៃជីវិតជាងកជន នាងខ្ញុំអាចនិយាយបានថា នាងខ្ញុំបានទទួលភាពជោគជ័យ៧០%ដូចគ្នាទៅនឹងផ្នែកការងារដែរ។ នាងខ្ញុំឱ្យនិយមន័យនៃភាពជោគជ័យក្នុងជីវិតផ្ទាល់ខ្លួន នៅពេលដែលក្តីបំណងបានបំពេញ និងទទួលបាន មកវិញនូវក្តីសុខក្នុងគ្រួសារ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាទាញយកបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាទាញយកនេះមានដូចម្តេចខុសពីបច្ចេកវិទ្យាទាញយករបស់អ្នកកាន់តែតិចម្តេច? មូលហេតុអ្វី?

បច្ចេកវិទ្យាទាញយកដើរតួនាទីសំខាន់ណាស់ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ជាពិសេសសម្រាប់ការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម។ បច្ចេកវិទ្យាជួយជំរុញអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំឱ្យកាន់តែរីកចម្រើន។ ដោយសារបច្ចេកវិទ្យា ការប្រតិបត្តិការក្នុង រោងចក្រលឿនជាងមុន ចំណេញពេលវេលា ចំណេញថវិកា និងកាត់បន្ថយហានិភ័យផ្សេងៗ បានខ្ពស់ ជាងមុនហើយគុណភាពផលិតផលក៏កាន់តែខ្ពស់ជាងមុន។ ប្រសិនបើយើងនៅតែរក្សាខ្សែសង្វាក់ ផលិតកម្មពីមុនដែលមានភាពបុរាណ ម្ល៉េះយើងពិតជាដើរមិនទាន់សម័យកាល ហើយឈរលើវិស័យ នេះបាននឹងម៉ាស៊ីនក្នុងចំណាត់ថ្នាក់កំពូលដូចបែបនេះឡើយ។ ខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មបែបទំនើបបានដាក់ចេញនូវភាពរហ័ស និងប្រសិទ្ធភាពការងារ តាំងពីដំណាក់កាលដំបូង។ ឧទាហរណ៍ កាលពីមុនការហាលស្រូវគឺពឹងផ្អែកលើពន្លឺព្រះអាទិត្យ តែត្រូវជំនួសមកវិញដោយម៉ាស៊ីនសម្ងាត់បំពាក់ដោយបច្ចេកវិទ្យា ហើយប្រើរយៈពេលកាន់តែឆាប់រហ័ស។ ខ្សែសង្វាក់ផលិតកម្មដែលបំពាក់ដោយ បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់លទ្ធផលការងារកើនជាងមុន ១០ដង បើធៀបទៅនឹងផលិតកម្មបែបបុរាណ។ ពីមុន ក្នុងមួយថ្ងៃ យើងកិនស្រូវបានត្រឹមតែ១០តោនទៅ១៥តោន ប៉ុន្តែបច្ចុប្បន្ន វាបានកើនឡើងដល់១៥០ តោនក្នុងមួយថ្ងៃហើយគ្រាប់អង្ករមានគុណភាពល្អទៀតផង។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួនាទីសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនទេ? ហើយតាមប្រែប្រួលណា? តើបច្ចេកវិទ្យាទាញយកនេះមានដូចម្តេចខុសពីបច្ចេកវិទ្យាទាញយករបស់អ្នកកាន់តែតិចម្តេច? មូលហេតុអ្វី?

បច្ចេកវិទ្យាពិតជាដើរតួនាទីសំខាន់ក្នុងការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់យើងមែន។ បច្ចេកវិទ្យាជំរុញអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំឱ្យរីកចម្រើន មានដូចជា ការប្រើប្រាស់បណ្តាញ

ទំនាក់ទំនងសង្គម ក្នុងការពង្រីកទំនាក់ទំនងឥតដែនកំណត់ ដោយធ្វើការដាក់បង្ហាញនូវវិស័យផលនៅក្នុងគេហទំព័រជាសកល ក្រៅពីការ ចូលរួមពិព័រណ៍ផលិតផលនៅក្រៅប្រទេស ក្នុងគោលបំណងបង្កើនអតិថិជនឱ្យស្គាល់ផលិតផលឱ្យបានកាន់តែច្រើន។ សម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា យើងប្រើប្រាស់អ៊ីមែល ព្រោះវាមានភាពងាយស្រួល រហ័ស និងមានសុវត្ថិភាព ពិសេសទំនាក់ទំនងផ្លូវការទៅក្រៅប្រទេស។ ការទាក់ទងគ្នាដោយប្រើមធ្យោបាយធ្វើជាលិខិត ឬហៅទូរស័ព្ទប្រទេស មានការចំណាយច្រើន និងគ្មានទំនុកចិត្ត។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ ការគ្រប់គ្រងផ្នែកប្រតិបត្តិការប្រចាំថ្ងៃដែលពីមុនត្រូវចំណាយ ពេលច្រើនក្នុងការប្តូរសរុបលទ្ធផល បច្ចុប្បន្ន បច្ចេកវិទ្យាបានធ្វើឱ្យដំណាក់កាលនៃការទទួលបាន របាយការណ៍ប្រចាំថ្ងៃមានភាពលឿនរហ័សជាងមុន។ ម្យ៉ាងវិញទៀត រថយន្តដឹកទំនិញ និងបែនបានជួយដល់ការរៀបចំស្តុកឱ្យមានសណ្តាប់ធ្នាប់ កាត់បន្ថយគ្រោះថ្នាក់ផ្សេងៗរបស់បុគ្គលិកអំឡុងពេល ធ្វើប្រតិបត្តិការលើកដាក់ស្តុកស្រូវនិងអង្ករ។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើដើម្បីទំនាក់ទំនងក្នុងប្រព័ន្ធប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិក និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នក?

ដើម្បីឱ្យកាន់តែស៊ីជម្រៅនៃវិសាលភាពរបស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងអាជីវកម្ម នាងខ្ញុំនឹងបកស្រាយបង្ហាញពី បច្ចេកវិទ្យា ដែលមានវត្តមានទៅតាមផ្នែក នៃប្រតិបត្តិការរបស់អាជីវកម្មមួយនេះឱ្យកាន់តែច្បាស់។ ជាក់ស្តែង នៅក្នុងទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ជាមួយផ្នែកបុគ្គលិក និងការផ្ញើរបាយការណ៍ប្រចាំថ្ងៃ យើងបាន កំណត់យកការប្រើប្រាស់មេសេនជី (Messenger) និងតេឡេក្រាម(Telegram) សម្រាប់ ទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមក ជាពិសេសនៅពេលដែលមានកិច្ចប្រជុំក្នុងស្ថានភាពបន្ទាន់ និងចាំបាច់។ កម្មវិធីអ៊ីឌីផែនទីទាំងនោះ បានជួយឱ្យដំណើរការនៃកិច្ចប្រជុំ ប្រព្រឹត្តិទៅទាន់ស្ថានភាពណ៍ ដោយមិន តម្រូវឱ្យរួចរាល់គ្នាផ្ទាល់។ ហើយថែមទាំងទទួលបាននូវភាពងាយស្រួល និងភាពឆាប់រហ័សប្រកប ដោយភាពច្បាស់លាស់។ បើចូលដល់ក្នុងរោងចក្រម៉ាស៊ីនវិញ យើងបានប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីនទំនើបៗជំនួសឱ្យការធ្វើបាតុកម្មបែបបុរាណ ដែលនៅក្នុងនោះយើងប្រើប្រាស់ម៉ាស៊ីន ជាច្រើនក្នុងដំណាក់កាល ផលិត កម្មទាំងនោះ។ ម៉ាស៊ីនទាំងនោះ រួមមានម៉ាស៊ីនសម្ងាត់ស្រូវ ដែលអាចសម្ងាត់ស្រូវដោយមិនពឹង ផ្អែកលើកម្រិតជាតិ។ យើងអាចធ្វើការសម្ងាត់ស្រូវបានយ៉ាងងាយស្រួល និងឆាប់រហ័ស បើទោះបីយើង ស្ថិតក្នុងរដូវវស្សាក៏ដោយ។ បន្ទាប់ពីធ្វើការសម្ងាត់រួចរាល់ យើងមានម៉ាស៊ីនកិនស្រូវដែលអាចអោយ យើងទទួលបាននូវគ្រាប់អង្ករពេញល្អប្រកបដោយអនាម័យខ្ពស់ និងគុណភាពផលិតកម្មគួរជាទីគាប់ ចិត្ត។ ម៉ាស៊ីនដែលយើងដាក់ប្រើប្រាស់ មិនតម្រូវឱ្យមានការរំពឹងកំទេចសម្បកស្រូវដែលធ្វើឱ្យខាតពេល វេលានោះទេ។ បន្ទាប់មកទៀតយើងមានម៉ាស៊ីនច្រកអង្ករដែលកិនរួច តាមបរិមាណត្រឹមត្រូវនិងមានចេញជារបាយការណ៍ សង្ខេបប្រកបដោយភាពត្រឹមត្រូវនិងច្បាស់លាស់។ ជាចុងក្រោយ នាងខ្ញុំសូម ណែនាំបច្ចេកវិទ្យាថ្មីមួយហៅថា Belt Conveyor

ដែលជាប្រភេទជណ្តើរយន្តដឹកជញ្ជូនទៅ ដល់ផ្នែក អនាម័យ និងសម្រួលកម្លាំងបុគ្គលិក នៅពេលបំពេញការងារ និងជួយបង្កាច់ផលប៉ះពាល់ដល់សុខភាព និងរាងកាយពេលគាត់ចាស់ទៅ។

៦. តើអ្វីជាភាពជីកនាំរបស់អ្នក? ហើយអ្នកមានភាពជីកនាំបែបណាចំពោះការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

បើនិយាយពីការដឹកនាំវិញ នាងខ្ញុំសង្កត់ធ្ងន់ទៅលើការដឹកនាំបែបក្នុងការធ្វើជាគំរូ ពោលគឺការ អនុវត្តជាក់ស្តែង និងការបង្ហាត់បង្រៀនដោយផ្ទាល់ដើម្បីឱ្យបុគ្គលិកធ្វើការងារស្របទៅតាមអ្វីដែល ពួកគេបានរៀននិងជួបប្រទះជាក់ស្តែង។ ម្យ៉ាងទៀត នាងខ្ញុំព្យាយាមផ្តល់ឱកាសឱ្យពួកគាត់អនុវត្ត ផ្ទាល់អំឡុងពេលធ្វើការងារ ដូចជាការសម្រេចកិច្ចការមួយចំនួន ដែលស្ថិតក្រោមការទទួលខុសត្រូវ របស់ពួកគាត់។ ការណ៍នេះ នាំឱ្យបុគ្គលិកទាំងអស់ អាចពង្រឹងសមត្ថភាពរបស់ខ្លួនបានសមស្រប។ ការលើកទឹកចិត្តបុគ្គលិក គឺពិតជាមានសារៈសំខាន់ខ្លាំងណាស់ ទាំងផ្នែកស្មារតី និងអត្ថប្រយោជន៍ បន្ថែម។ ទាំងនេះ សុទ្ធសឹងតែជាកម្លាំងចលក្នុងការពង្រីកប្រសិទ្ធភាពការងារ និង ការគ្រប់គ្រង ការងារប្រកបដោយទំនុកចិត្ត។ ការផ្តល់សេរីភាពក្នុងការបញ្ចេញយោបល់ អាចឱ្យយើងសិក្សាបន្ថែមពីអ្វី ដែលពួកគេបានជួបប្រទះនិងផ្តល់ឱ្យពួកគាត់វិញនូវបរិយាកាសការងារប្រកបដោយភាព រីករាយនិងពេញចិត្ត។ បច្ចេកវិទ្យាបានចូលរួមចំណែកក្នុងការដឹកនាំក្រុម និងបុគ្គលិក។ នាងខ្ញុំបានព្យាយាមដឹក នាំបុគ្គលិកទាំងអស់ឱ្យបំពេញតួនាទីការងារ ស្របតាមប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា ដែលមាននៅក្នុងសង្វាក់ផលិតកម្ម។ យើងទទួលបានមកវិញនូវទំនុកចិត្ត និងលទ្ធផលគួរជាទីគាប់ចិត្ត។ យើងបង្រៀន និង ជំរុញពួកគាត់ឱ្យរៀនធ្វើការប្រើប្រាស់មធ្យោបាយទំនាក់ទំនងអ៊ីឌីផែន ដូចជាតេឡេក្រាម មេសេនជី ក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា ចែករំលែកព័ត៌មានបន្ទាន់សំខាន់ៗ ពិភាក្សា ឬធ្វើការប្រជុំបន្ទាន់ផ្សេងៗ តាមផ្នែកនីមួយៗ ប្រកបដោយភាពឆាប់រហ័ស និងទំនុកចិត្ត។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ទំនាក់ទំនង និងការផ្សព្វផ្សាយទៅកាន់អតិថិជន ខ្ញុំបានបង្រៀនពួកគាត់ឱ្យចេះប្រើប្រាស់មុខងារនៃកម្មវិធីមួយចំនួន ដូចជា ការផ្សព្វផ្សាយឱ្យអតិថិជនគោលដៅក្នុងបណ្តាញហ្វេសប៊ុក រ៉េបសាយ និងការប្រើប្រាស់អ៊ីមែលជាមួយភ្ញៀវជាដើម។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះគុណតម្លៃរបស់ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យាជាពិសេសនៅក្នុងប្រទេសរបស់យើងដែលគំនិតនៃសេដ្ឋកិច្ចអ៊ីឌីផែនជាមិនឱ្យហើយធម្មនុវិធានសីលធម៌នៃវត្តមាននៃវត្តមានសង្គម?

តាមការយល់ឃើញរបស់ខ្ញុំ តួនាទីប្រឹក្សាក្នុងវិស័យអាជីវកម្មនិងបច្ចេកវិទ្យា មានចំនួនកាន់តែច្រើន ឡើងៗគួរឱ្យកត់សម្គាល់ នៅក្នុងប្រទេសយើងនាពេលបច្ចុប្បន្ន។ តែកំណើននេះនៅមានកំណត់នៅ ឡើយ ព្រោះគោលគំនិតវប្បធម៌ចាស់គឺលម្អយចំនួន ដូចជាថាប្រព្រឹត្តិលម្អយមិនជុំ មិនចាំបាច់រៀន ច្រើនដោយគ្រាន់តែរៀបការហើយនៅផ្ទះ ទុកឱ្យប្តីក្រប្រាក់ចិញ្ចឹមទៅបានហើយ។

ទាំងនេះហើយសព្វសឹងតែជាការកំនត់និងជាឧបសគ្គចំពោះស្ត្រីក្នុងការចូលរួមយ៉ាងពេញទំហឹង ទៅកាន់ទំនើបកម្ម អាជីវកម្មនៃយុគសម័យបច្ចេកវិទ្យាមួយនេះ។ នាងខ្ញុំបានសង្កេតឃើញថា ស្ត្រីក្នុងប្រទេសកម្ពុជាភាគច្រើន នៅប្រកបអាជីវកម្មលក្ខណៈតូចៗ និងលក្ខណៈមធ្យមនៅឡើយ។ ប្រហែលដោយសារពេលខ្លះពួកគាត់មិនបានដឹងមិនបានឮអំពីព័ត៌មានទាក់ទងនឹងស្ត្រីជោគជ័យណាម្នាក់ដើម្បីឱ្យគាត់ធ្វើជាកូនក្នុងការ បង្កើនទំនុកចិត្តដែលអាចឆ្ពោះទៅរកការបង្កើតអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ការប្រឡូកក្នុងការធ្វើអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន គឺជាការឆ្លើយតបយ៉ាងល្អបំផុត ប្រឆាំងទៅនឹងទស្សនៈមិនឱ្យតម្លៃការងារស្ត្រី ពោលគឺកាន់តែបន្តបង្ហាញពីគុណវិជ្ជមាននៃការងារប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ហើយភាពច្រាន ចោលទស្សនៈបែបរាក់កំផែលអស់ទាំងនោះ។

៨. តើអ្នកយល់ថាការប្រកបអាជីវកម្មដោយស្រ្តីធ្លាក់ចុះក្នុងចំណោមគុណសម្បត្តិ និងគុណវិជ្ជមានអ្វីខ្លះ?

ការដាក់បញ្ចូលបច្ចេកវិទ្យានៅក្នុងអាជីវកម្ម បានរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ និងឆាប់រហ័ស ក្នុងការលើកកម្ពស់ដំណើរការការងារ ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពចំណេញពេលវេលានិងធនធាន ជាដើម។ បច្ចេកវិទ្យាដើរតួសំខាន់ណាស់ក្នុងការការគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស ធ្វើឱ្យដំណាក់កាលនិងយុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការជ្រើសរើសបុគ្គលិកកាន់តែទំលំទូលាយ ហើយពង្រីកវិសាលភាពទំនាក់ទំនងឥតដែនកំណត់។ នៅក្នុងរោងចក្រស៊ីនេម៉ា បច្ចេកវិទ្យាបានតម្រង់ និងកាត់បន្ថយហានិភ័យគ្រោះថ្នាក់ផ្សេងៗ ដែល អាចកើតមានឡើងក្នុងអំឡុងពេលប្រតិបត្តិការដោយពលកម្មមនុស្ស។ ប៉ុន្តែក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យា តម្រូវឱ្យមានការថែទាំជាប្រចាំ នៅរៀងរាល់ពេលដែលក្រុមហ៊ុនធ្វើប្រតិបត្តិការ ដាក់ចេញ បន្ថែម ឬកែប្រែរូបនៃមុខ។ ការធ្វើទៅបាន យើងក៏ត្រូវចំណាយធនធានច្រើនផងដែរ ទៅលើការនាំចូល ការ ថែទាំ និងកែប្រែអស់ទាំងនោះ។ ការណ៍នេះតម្រូវឱ្យអ្នកកាន់ខាងផ្នែកបច្ចេកទេសមានចំណេះដឹង ពេញលេញក្នុងការគ្រប់គ្រងការងារ ហើយអ្វីដែលសំខាន់នៅពេលដែលអ្នកកាន់ការងារលាយប់ វា មានតម្រូវឱ្យមានការផ្ទេរនូវបច្ចេកទេសទាំងអស់ទៅអ្នកទទួលខុសត្រូវបន្ទាប់។ ការធ្វើយ៉ាងដូច្នេះ ត្រូវចំណាយពេលវេលានិងធនធានច្រើនផងដែរ។ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រសិនបើគ្មានការថែទាំប្រព័ន្ធអស់ទាំង នោះឱ្យបានដិតដល់នោះទេ វានឹងធ្វើឱ្យខាតបង់ប្រយោជន៍ដោយជនឆ្លៀតឱកាសអាចលួចយក ព័ត៌មានសំខាន់ផ្សេងៗឬឈានទៅរកហានិភ័យផ្សេងៗ ប្រសិនបើបុគ្គលណាម្នាក់មានគោលបំណងមិនល្អដោយការពឹងផ្អែកលើបច្ចេកវិទ្យាពេក មនុស្សមួយចំនួនហាក់ឆ្កេចពីការងារ ខ្វះភាពសកម្មព្រោះ ផ្អែកផ្តល់ទៅលើបច្ចេកវិទ្យាទាំងស្រុង។

៩. តួនាទីជាម្ចាស់អាជីវកម្ម តើអ្នកត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្ម នាងខ្ញុំអាចនិយាយបានថា យើងត្រូវតែត្រៀមខ្លួន

រួចជាស្រេច ក្នុងការ នាំយកបច្ចេកវិទ្យាមកបម្រើ ការជំនួសដោយផលិតកម្ម និងសេវាកម្មផ្សេងៗ ដែលជាប់តំនៃសម័យ កាលពាណិជ្ជកម្ម។ មួយវិញទៀត ស្របពេលកំពុងដំណើរការអាជីវកម្ម យើងគប្បីពង្រឹងខ្លួនបន្ថែម ដូចជាការពង្រឹងភាសាបរទេសនិងរៀនសូត្រពីបទពិសោធបស់បុគ្គលជោគជ័យក្នុងវិស័យដែល យើងកំពុងដំណើរការឬវិស័យប្រហាក់ប្រហែល ដើម្បីឱ្យមើលឃើញកាន់តែច្បាស់ពីបញ្ហាប្រឈម និង ត្រូវខ្លួនដើម្បីបញ្ចៀស និងដោះស្រាយបញ្ហាដោយវិធីសាស្ត្រត្រួតត្រាវ៉ៃ។ ការចាប់យកជំនាញផ្សេងៗឱ្យបានជ្រៅជ្រះជាកត្តាសំខាន់ដែលម្ចាស់អាជីវកម្មត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ ព្រោះថាការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម មិនមែនមានតែមួយផ្នែកប៉ុណ្ណោះទេ។ ដូច្នេះចំណេះជំនាញផ្សេងៗ អាចឱ្យយើងកាន់តែយល់ដឹងស៊ី ជម្រៅ ងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រង ប្រកបដោយភាពច្បាស់លាស់ និងទំនុកចិត្ត។ តួយ៉ាងដូចជាសិក្សាពីប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ ប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងទាំងផ្នែកធនធានមនុស្សនិងប្រតិបត្តិការពិសេសការជ្រើសយក បច្ចេកវិទ្យាមកសិក្សា។ បេសកកម្មសំខាន់មួយទៀតដែលយើងត្រូវតែប្រកាន់ខ្ជាប់ គឺជាការឱ្យតម្លៃទៅលើការងារពលកម្មរបស់បុគ្គលិកឱ្យដូចទៅនឹងការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាដែលធ្វើអាជីវកម្មដែរ។ ក្នុងពេលបច្ចុប្បន្នទីផ្សារពាណិជ្ជកម្មមានវិសាលភាពលក្ខណៈទូទាំងសកលលោក។ ដូច្នេះ បើសិនជា យើងចេះមើលឱកាស ឈោងចាប់យកឱកាសនិងប្រើប្រាស់ឱកាសឱ្យមានប្រយោជន៍ នោះអាជីវកម្ម របស់យើងនិងមានភាពរីកចម្រើនប្រកបដោយនិរន្តរភាព។

១០. តើអ្នកមានជំនួយនូវអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

ក្នុងនាមយើងជាស្ត្រីដែលស្ថិតនៅសហវត្សរ៍បច្ចេកវិទ្យា យើងត្រូវតែពង្រឹងភាពក្លាហាន ប្រកប ដោយភាពជឿជាក់ ច្បាស់លាស់និងម៉ត់ចត់ ដើម្បីដើរឱ្យស្របទៅតាមនិន្នាការបច្ចេកវិទ្យា ពិសេសអ្នក ដែលមានបំណងនឹងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ពេលខ្លះ អ្នកដែលទើបតែនឹងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ត្រូវហ៊ានប្រឈមនឹងពិការភាពដំណោះស្រាយពីអ្នកដែលមានបទពិសោធន៍ ពេលដែលខ្លួនជួបប្រទះ បញ្ហានឹងឬមានចម្ងល់ផ្សេងៗ គួរបញ្ជាក់ផងដែរថា ក្នុងវិស័យពាណិជ្ជកម្ម យើងមិនអាចដំណើរទៅ មុខបានដោយឯកឯងបាននោះទេ ពោលគឺតម្រូវឱ្យមានដៃគូសហការ និងការជួយជ្រោមជ្រែងពីគ្នាទៅវិញទៅមក។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ភាពស្មោះត្រង់គឺជាតម្លៃមូលដ្ឋានរបស់មនុស្ស ដែលយើងត្រូវប្រកាន់ឱ្យខ្ជាប់ខ្ជួន ទោះស្ថិតក្នុងកាលទេសៈណាក៏ដោយ។ គុណធម៌មួយនេះ បានចាក់ជ្រៅទៅក្នុងគ្រប់វិស័យ ដោយមិនមែនសាសនាសូត្រ អ្វីដែលរឹតតែសំខាន់គឺ នៅពេលដែលយើងឈានជើងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម យើងត្រូវចេះសម្លឹងមើលបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ ដើម្បីសម្រួលដល់គ្រប់ផ្នែកដូចជា ការគ្រប់គ្រង ការភ្ជាប់ ទំនាក់ទំនង ឬកិច្ចសហប្រតិបត្តិការការងារ តួយ៉ាងដូចជាប្រព័ន្ធធនាគារអ៊ីនធឺណិត (E-Banking) និងហ្វេសប៊ុក(Facebook)ជាដើម។ [W](#)

“នៅពេលអ្វីៗទាំងអស់ បរាជ័យសូមស្តាប់ បេះដូងរបស់អ្នក

កញ្ញា

តាន យ៉ាត់មី

អគ្គនាយិកាក្រុមហ៊ុន
Maypreen

ប្រទេសម៉ាឡេស៊ី

១.តើអ្នកអាចណែនាំខ្លួនអ្នកដោយសង្ខេបបានទេ?

ខ្ញុំឈ្មោះ តាន យ៉ាត់មី ជាអ្នកបង្កើតសាប៊ូបោកខោអាវយីហោអេកូមីនីម (ecomim)។ ហើយខ្ញុំក៏ ជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុនផលិតឈ្មោះ Maypreen Sdn Bhd ដែលផ្តល់ ODM/OEM សម្រាប់ផលិតផលសាប៊ូលាងចាន និងសាប៊ូបោកខោអាវ។ អតិថិជនរបស់យើងមានចាប់ពីក្រុមហ៊ុនសហគ្រាស រហូតដល់ម្ចាស់អាជីវកម្មដែលទើបតែបង្កើតថ្មី។ រហូតមកដល់ពេលនេះ Maypreen បង្កើតបានប្រហែលជា១១ឆ្នាំហើយដោយផ្តល់នូវផលិតផលទឹក អ៊ុតខោអាវរបស់យើងមានលក្ខណៈជាមិនមែនជាម្សៅនិងជំនួសដោយសារ ធាតុទឹកច្រើនបើប្រៀបធៀបនឹងផលិតផលស្ប៉ាយបាញ់ដែលប៉ះពាល់ ដល់បរិស្ថាន។ ក្នុងឆ្នាំ២០១៩យើងបានដាក់ចេញនូវផលិតផលធម្មជាតិ ដោយមិនមានគ្រឿងផ្សំគ្រោះថ្នាក់សម្រាប់យកទៅធ្វើគ្រឿងសម្អាង និង គ្រឿងផ្សំអាហារ។ ផលិតផលទាំងនោះមិនមានផលប៉ះពាល់ដល់អតិថិជន និងបរិស្ថានរបស់យើងទេ។

ខ្ញុំបានបញ្ចប់សញ្ញាបត្រសេដ្ឋកិច្ចពីសាកលវិទ្យាល័យជាតិម៉ាឡេស៊ី។ បន្ទាប់មកខ្ញុំចាប់ផ្តើមធ្វើការងារទាក់ទងនឹងការស្វែងរកប្រភពផ្គត់ផ្គង់ និងលទ្ធកម្មសម្រាប់ក្រុមហ៊ុនលក់រាយ។ ធ្វើការអស់រយៈពេលច្រើនឆ្នាំខ្ញុំ ចាប់ផ្តើមមានការឆ្លើយតប ហើយក៏បានសម្រេចចិត្តរកស៊ីដោយខ្លួនឯង។ ដើម្បីបោះជំហានចាប់ផ្តើមខ្ញុំបានបន្តការសិក្សាអនុបណ្ឌិតក្រៅម៉ោងនៅ សាកលវិទ្យាល័យ Heriot Watt ហើយបានបញ្ចប់វគ្គសិក្សាខ្លីដោយ ជោគជ័យ។ ដោយការជឿជាក់ខ្ញុំបានចុះឈ្មោះក្រុមហ៊ុនដំបូងរបស់ខ្ញុំដែល ផ្តល់សេវាកម្មទាក់ទងនឹង Sourcing និងបង្កើតគំនិតល្អៗសម្រាប់យីហោ ម៉ាកដូចជា Kit Kat, Bausch & Lomb, Kanebo, Nescafe, Bobbi Brown, Stila, Estee Lauder, Sara Lee និងផ្សេងទៀត។

ការជួយមិត្តភក្តិខ្ញុំម្នាក់ដោយបានជួយគាត់លើផ្នែកស្វែងរកប្រភពផ្គត់ផ្គង់ និងការបង្កើតផលិតផលប្រើប្រាស់ក្នុងផ្ទះដោយចំណាយរយៈពេលអស់ ពីរឆ្នាំធ្វើការលើគម្រោងនេះដែលជាការចាប់ផ្តើមដំណើរថ្មីរបស់ខ្ញុំនៅក្នុង អាជីវកម្មជាអ្នកផលិតនៅពេលខ្ញុំចាប់ផ្តើមផលិតផលដំបូងខ្ញុំបាន បទពិសោធនិងចំណេះដឹងផ្នែកនេះទេប៉ុន្តែខ្ញុំមានជំនួយនិងដំបូន្មានពី ក្រុមគ្រួសារនិងមិត្តភក្តិរបស់ខ្ញុំ។ ការសំខាន់គឺជាការធ្វើឱ្យប្រាកដថា ផលិតផល របស់យើងត្រូវបានបញ្ជូនឱ្យទាន់ពេលវេលាជាមួយនឹងការសន្យាចំពោះ អតិថិជនរបស់យើង។ យើងបានសម្រេចចិត្តបង្កើតផលិតផលថ្មីជាមួយ សំណួរដែលសួរថាតើផលិតផលអ្វីដែលត្រូវផលិត។ យើងអាចឆ្លើយបាន យ៉ាងងាយស្រួលពីព្រោះយើងដឹងពីអ្វីដែលយើងចង់ធ្វើ។ ខ្ញុំយល់ដឹងពី គ្រោះថ្នាក់នៃសារជាតិ Sodium Lauryl Ether Sulphate / Sodium Lauryl Sulphate (SLES/SLS) ដែលជាសារធាតុផ្សំធម្មតានៅក្នុងសាប៊ូ ដែលយើងប្រើប្រាស់ប្រចាំថ្ងៃនៅក្នុងផ្ទះ។

យើងបានសម្រេចចិត្តថា យើងមិនចង់ប្រកួតប្រជែងនៅក្នុង ទីផ្សារដែលមាន ហើយបច្ចុប្បន្ននេះទេ។ យើងត្រូវតែដើរលើផ្លូវថ្មី ទោះបីទីផ្សារតូចជាង ប៉ុន្តែ ជាផ្លូវរួមរួម ដែលមានអត្ថន័យ។ យើងបានខិតខំប្រឹងប្រែងធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងបង្កើតផលិតផលដែលមិនប៉ះពាល់ ដល់បរិស្ថាន ដោយមិនប្រើគ្រឿងផ្សំ សំខាន់នេះ។ ការស្រាវជ្រាវរបស់យើង ចំណាយពេល៦ឆ្នាំ ដើម្បីធ្វើឱ្យ ប្រាកដថា ផលិតផលរបស់យើងល្អគ្រប់គ្រាន់សម្រាប់ទីផ្សារ។ ហើយយើង បានសម្រេចគោលដៅ របស់យើង ក្នុងការបង្កើតផលិតផលដែលមាន សុវត្ថិភាព។ យីហោរបស់យើង តំណាងឱ្យវិទ្យាសាស្ត្រ និងមនសិការដែល រាល់ជំហានតូចៗពិតជាមានសារៈសំខាន់ ហើយអ្នករាល់គ្នាអាចដើរតួនាទី តូចមួយក្នុងការបង្កើតពិភពលោកដែលមានសុវត្ថិភាព។



២. តើអ្នកឱ្យនិយមន័យនៃការដាក់វិស័យដូចម្តេច? បច្ចុប្បន្ន តើអ្នកឃើញខ្លួនឯងនៅ ចំណុចមួយ ណា នៃការដាក់វិស័យ?

សម្រាប់ខ្ញុំ ភាពជោគជ័យ មានន័យថាអោយចូលរួមចំណែកនិងធ្វើឱ្យមនុស្សជុំវិញខ្លួនរបស់ខ្ញុំ មានទំនាក់ ទំនងល្អជាមួយគ្នា។ ភាពជោគជ័យរបស់ខ្ញុំ សំដៅទៅលើការងារដែលកំពុងមានដំណើរការទៅមុខជានិច្ច និងការខិតខំប្រឹងប្រែងជាបន្តបន្ទាប់។ ការផ្តល់ឱកាសឱ្យយើងជាម្ចាស់ផ្ទះនឹងធ្វើឱ្យយើងធ្វើ ដំណើរឆ្ពោះទៅរកភាពជោគជ័យចំពោះគម្រោងធំៗ ដែលយើងអាចមានឥទ្ធិពលលើការផ្លាស់ប្តូរនិង និរន្តរភាពនៅក្នុងគ្រប់ទិដ្ឋភាពនៃជីវិត។ ខ្ញុំព្យាយាមធ្វើអាជីវកម្ម តាមរយៈការគាំទ្រជាពិសេសទៅលើអតិថិជនថ្មី ដែលទើបតែចាប់ផ្តើមបង្កើតយីហោរបស់ពួកគេ។ យើងមិនជំរុញឱ្យមានបរិមាណច្រើនទេ ហើយយើងគាំទ្រពួកគេ ទោះបីពួកគេមិនអាចរក្សាការសន្យានៃការបញ្ចាំទិញ ប្រចាំខែក៏ដោយ។ យើងបានផ្តល់ឱកាសឱ្យពួកគេមិនលើសពី២ដងនោះទេ ហើយវា អាចផ្តល់ផលលំបាកសម្រាប់ប្រាក់ចំណូល និងការខាតរបស់យើងផងដែរនោះ (PoL)។ សម្រាប់ខ្ញុំ និរន្តរភាពគឺមកពីការគាំទ្រគ្នាទៅវិញ ទៅមក។ យើងត្រូវតែ ប្រើយុទ្ធសាស្ត្រឈ្នះ- ឈ្នះ ពីព្រោះយុទ្ធសាស្ត្រឈ្នះតែម្ខាង មិនល្អសម្រាប់ និរន្តរភាពនោះទេ។ យើងចាប់ផ្តើមដោយការបង្ហាញគំរូ អំពីការមិនខ្លាចធនធាននៅក្នុងការិយាល័យរបស់យើង។ វិញ្ញាបនបត្របញ្ជាទិញតាមអេឡិចត្រូនិច និងការទូទាត់តាមអេឡិចត្រូនិក ការ កែច្នៃឡើងវិញ តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន។ យើងព្យាយាមមិនប្រើផ្លាស្ទិកសម្រាប់ផលិតផល ដែលមិន មែនជាវត្ថុរាវ។ គោលដៅរបស់ខ្ញុំ ធ្វើយ៉ាងណាឱ្យដំណើរការរោងចក្ររបស់យើងអាចប្រើប្រាស់ ថាមពល ពន្លឺព្រះអាទិត្យនៅថ្ងៃណាមួយ។ យើងកំពុងគិតរកវិធីសាស្ត្រ ដែលយើងអាចកាត់បន្ថយការកសាង ដូចជាទឹកស្អាតជាដើម។ ចុងក្រោយ យើងចង់ក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដែលអាចផ្គត់ផ្គង់ខ្លួនឯង និងយកចិត្តទុកដាក់ចំពោះសហគមន៍របស់យើង។ យើងចង់កាត់បន្ថយការប្រើប្រាស់ប្លាស្ទិកឱ្យបាន កាន់ តែច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ដោយប្រើការវេចខ្ចប់ជំនួសវិញ។ ហើយបច្ចុប្បន្ន យើងលក់ផលិតផលរបស់យើងទៅកាន់ហាង ដែលគ្មានការកសាង ហើយយើងនឹងពង្រីកអតិថិជនគោលដៅ នេះឱ្យបានកាន់តែច្រើន។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេច ចំពោះបច្ចេកវិទ្យាឆ្លងពេលរបស់បច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វី ដែលអាចជួយ ជំរុញ ឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកកាន់តែរីកចម្រើន? មូលហេតុអ្វី?

នៅក្នុងពេលបច្ចុប្បន្ន បច្ចេកវិទ្យាគឺជៀសមិនរួច ហើយវាពិតជាចាំបាច់ត្រូវតែមានសម្រាប់គ្រប់អាជីវកម្ម។ ការមិនប្រើបច្ចេកវិទ្យា វាប្រៀបបានដូចជាការរាំងខ្លួនយើងពីការវិវឌ្ឍ និងការចូលរួមជាមួយពិភពលោក ជាពិសេសក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម។ បច្ចេកវិទ្យាអាចឱ្យខ្ញុំភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជននៅជុំវិញពិភពលោក។ វាក៏អាចឱ្យយើងបង្កើនល្បឿននិងសកម្មភាពផងដែរ។

យើងប្រើវាសម្រាប់ ដំណើរការផលិត ការរក្សាទុក កំណត់ត្រា និងផែនការ។ វាក៏អាចឱ្យយើងពិនិត្យមើល និងកត់ត្រាសម្រាប់គោលបំណងដែល មានគុណភាពផងដែរ។ បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់នូវជម្រើសថ្មីៗទៅតាមលក្ខខណ្ឌរបស់ទីផ្សារនិងផ្តល់ចំណែកទីផ្សារ ដូចដែលបានដឹងហើយថា យើងប្រើវេទិកាពាណិជ្ជកម្មអេឡិចត្រូនិច (Ecommerce Platform) សម្រាប់ ទីផ្សារនិងលក់ផលិតផលរបស់យើងដែលជាផ្នែកសំខាន់មួយរបស់យើង។ យើងប្រើបច្ចេកវិទ្យា ដើម្បីបង្កើនល្បឿនផលិតកម្មរបស់យើង។ ផលិតភាពរបស់ យើងបានកើនឡើង ៣ដង ហើយយើងអាចត្រួតពិនិត្យគុណភាពបានកាន់តែប្រសើរ។ បើគ្មានបច្ចេកវិទ្យាទេ ការធ្វើផែនការរបស់យើងនឹងពិបាក នៅពេលអាជីវកម្មមានភាពរីកចម្រើន ចំណែកការចាត់ចែងសមាសធាតុជាច្រើនក៏អាចជាផលលំបាកផងដែរ ក្នុងការស្វែងរក ដែលអាចបណ្តាលឱ្យមានការខកខាននូវការកំណត់ ជាមួយអតិថិជនដែលនឹងប៉ះពាល់ ដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកយើង។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាពិតជាជំរុញការកើនឡើងនៃការប្រើប្រាស់អ្នកបែងចែក តាមរបៀបណា? តើប្រភេទ បច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះ ដែលអ្នកប្រើប្រាស់? តើអ្នកអាចផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនបានឬទេ?

នៅក្នុងវិស័យផលិតកម្ម បច្ចេកវិទ្យាអនុញ្ញាតឱ្យយើងភ្ជាប់ព័ត៌មានទាំងអស់សម្រាប់សកម្មភាពប្រកប ដោយប្រសិទ្ធភាព។ ក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុនពហុជំនាញ ដោយសារយើងមានយីហោផ្ទាល់ខ្លួន ហើយត្រូវ ការគ្រប់គ្រងក្រុមហ៊ុន ODM/OEM របស់យើង បច្ចេកវិទ្យាគឺពិតជាចាំបាច់ណាស់។ សម្រាប់អាជីវកម្មប្រភេទ e-commerce យើងបានភ្ជាប់ជាមួយនឹងខ្សែសង្វាក់ទាំងមូលពីតាំងហាងរហូតដល់ទីផ្សារ និងការទូទាត់។ ប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ជួយយើងផ្សព្វផ្សាយពីប្រសិទ្ធភាពនៃ ផលិតផលរបស់យើង ទៅដល់អ្នកអាន កាន់តែទូលំទូលាយ និងព័ត៌មានទូលំទូលាយ។ បន្ថែមពីនេះទៀតចំនុចពិសេស ដែលត្រូវការប្រាស្រ័យ ទាក់ទងឆ្លងកាត់ពីព្រំដែនមួយទៅព្រំដែនមួយទៀត អាចធ្វើទៅបានដើម្បីពង្រីកទីផ្សាររបស់យើង។ តាមរយៈការប្រើប្រាស់បណ្តាញសង្គម យើងអាចទៅដល់គ្រប់ផ្នែកនៃពិភពលោក និងអាចឱ្យពិភព លោកមើលឃើញយើងបានលឿននិងមានតម្លៃសមរម្យ។

នៅក្នុងផ្នែកប្រតិបត្តិការ បច្ចេកវិទ្យាជួយយើងបង្កើនល្បឿនផលិតកម្ម។ ម៉ាស៊ីនស្វ័យប្រវត្តិជួយកាត់បន្ថយពេលវេលារបស់យើងឱ្យធ្លាក់ចុះ មួយភាគបីនៃពេលវេលាធម្មតា។ យើងប្រើបច្ចេកវិទ្យាសាមញ្ញដូចជា Excel Sheet ដែលអាចឱ្យយើង រៀបចំផែនការ និងគ្រោងគម្រោងផលិតកម្មរបស់យើង។ តាមរយៈគេហទំព័ររបស់យើង និងការទូទាត់សាច់ប្រាក់គឺផ្តល់នូវទំនុកចិត្តសម្រាប់យើងក្នុងការធ្វើឱ្យប្រាកដថា គ្មានការក្លែងបន្លំ

កើតឡើង និងយើងទទួលបានប្រាក់សំណងទាន់ពេលវេលា។ យើងប្រើ Woo-Commerce ដែលផ្តល់ភាពងាយ ស្រួលដល់យើង ក្នុងការធ្វើការ ទំនាក់ទំនង។ យើងប្រើប្រព័ន្ធដែលភ្ជាប់ ពីវេទិកា (platform) របស់ យើង និងវេទិកាខាងក្រៅផ្សេងទៀត តាមរយៈប្រព័ន្ធកណ្តាល ដែល អាចឱ្យការត្រួតពិនិត្យកាន់តែងាយស្រួល ដោយយើងមិនចាំបាច់ប្រើ កម្មវិធីខាងក្រៅមកបន្ថែម។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើដើម្បីទាក់ទងគ្រប់គ្រង និងគ្រប់គ្រង បុគ្គលិក និងប្រតិបត្តិការ របស់ អ្នកដើម្បីបង្កើនផលិតកម្ម?

យើងប្រើបច្ចេកវិទ្យាដើម្បីបង្កើនផលិតកម្មរបស់យើងនិងធានាគុណភាព។ នៅក្នុងប្រតិបត្តិការ យើង ប្រើបច្ចេកវិទ្យាសម្រាប់ការធ្វើផែនការត្រឹមត្រូវនិង រក្សា KPIs របស់យើង។ ការធ្វើការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នានៅក្នុងក្រុមហ៊ុន អាចធ្វើតាមរយៈការ ចែករំលែក ឯកសារក្នុងប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត (file shar- ing) ជួយគ្រប់គ្រងព័ត៌មាននិង ធ្វើឱ្យមនុស្សគ្រប់គ្នាមានភាពងាយស្រួល ក្នុង ការធ្វើទំនាក់ទំនងគ្នាទៅវិញទៅមក។ សម្រាប់ផលិតផល យើងប្រមូល ទិន្នន័យនៅលើ Excel Sheet ហើយប្រើវាដើម្បីធ្វើជាគំរូបកំណត់បញ្ជា។ វាអាចធ្វើឱ្យយើងមានភាព ងាយស្រួលក្នុង ការត្រួតពិនិត្យដំណើរការ ទាំងអស់ និងកំណត់ចំណុចដែលបាត់។ យើងក៏ប្រើប្រព័ន្ធគណនេយ្យ ដែល ជួយយើងក្នុង ការតាមដានអាជីវកម្មផងដែរ។ យើងក៏ប្រើប្រព័ន្ធ Cloud របស់កុំព្យូទ័រដូចជា TeamViewer និង Anydesk ដែលអាចឱ្យ អ្នកលក់របស់យើង ធ្វើការដោះស្រាយបញ្ហាតាមប្រព័ន្ធអនឡាញបានយ៉ាង ឆាប់រហ័ស។ WhatsApp ប្រើសម្រាប់ពិភាក្សា ជាមួយដៃគូផងដែរ។ វា អប្បបរមាឱ្យយើងទាក់ទងជាមួយ ភាគីជាច្រើន និងសូម្បីតែជាមួយអ្នកដែល មិនប្រើភាសាអង់គ្លេស។

៦. តើស្ថិតិគណនីរបស់អ្នកគឺជាអ្វី? តើអ្វីទៅជាភាពជាអ្នកដឹកនាំរបស់ អ្នក ក្នុងការគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម ដែលប្រើបច្ចេកវិទ្យា?

ប្រជាធិបតេយ្យពិតជាមាន ហើយយើងកំពុងតែស្វែងរកបច្ចេកវិទ្យាដើម្បី កាត់បន្ថយកម្លាំងពលកម្ម និង គុណភាពកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ ដូច្នេះយើងជួលមនុស្សដែលចេះប្រើបច្ចេកវិទ្យាឬយ៉ាង ហោចណាស់ក៏ មិនភាពខ្មាស់អៀនក្នុងការរៀននូវបច្ចេកវិទ្យាបន្ថែម។ ខ្លួនខ្ញុំផ្ទាល់កំពុងតែ រៀនបន្ថែម ព្រោះខ្ញុំត្រូវរក្សាចំណេះដឹងឱ្យទាន់ពេលវេលា ព្រោះខ្ញុំចង់ បង្កើតក្រុមហ៊ុនដែល ប្រើបច្ចេកវិទ្យា ជា និរន្តរភាព។ អ្នកដែលពាក់ព័ន្ធ នៃផ្នែកនីមួយៗអាចធ្វើការជួលបុគ្គលិកថ្មីជំនួស។ បច្ចេកវិទ្យានឹង ជួយ ឱ្យ ក្រុមហ៊ុនរបស់យើងកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងអាជីវកម្មនិង បច្ចេកវិទ្យា? ជាពិសេសនៅក្នុង ប្រទេស របស់យើងដែលគំនិតនៃ សេដ្ឋកិច្ចឌីជីថលថ្មីហើយបច្ចេកវិទ្យានៅតែខ្វះខាតបន្តិច

ខ្ញុំគិតថាបច្ចេកវិទ្យាបានអាចឱ្យស្ត្រីធ្វើការស្វែងយល់ពីអាជីវកម្មនិង ការងារផ្សេងៗ ដែលពីមុន វាជា ការងាររបស់បុរស មានដូចជាការផលិត ជាដើម។ ស្ត្រីមានលក្ខណៈលម្អិតហើយ ឥឡូវនេះអាចទទួល បានព័ត៌មាន កាន់តែច្រើន ហើយពួកគេមានភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើការសម្រេចចិត្ត នៅត្រប់វិស័យ។

៨. តើការធ្វើជំនួញដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យាមានគុណសម្បត្តិនិង គុណវិបត្តិអ្វីខ្លះ?

គុណសម្បត្តិនៃការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាគឺលឿននៃព័ត៌មាននិងការធ្វើការ សម្រេចចិត្ត។ វាអាចឱ្យយើងចំណាយទាបក្នុងការធ្វើជំនួញដូចជាការធ្វើ ផ្សព្វផ្សាយ។ ហើយការវិនិយោគរយៈ ពេលវែងលើគ្រឿងម៉ាស៊ីន និង IOT (Internet of Things)។ វាអាចឱ្យយើងបង្កើតអាជីវកម្មកាន់ តែងាយស្រួល និងលឿនជាងមុន។ គុណវិបត្តិ - វាពិបាកក្នុងការស្វែងរកមនុស្សដែលមាន ជំនាញដើម្បីធ្វើការ។

៩. តួនាទីរបស់អាជីវកម្ម តើអ្នករៀបចំខ្លួនដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា ទាញ យកអត្ថប្រយោជន៍ ពីបច្ចេកវិទ្យា សម្រាប់ការធ្វើជំនួញ?

ក្នុងនាមជាម្ចាស់អាជីវកម្មយើងកំពុងតែវិនិយោគទៅលើឧបករណ៍ដែលមាន បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗទៅតាមផែនការរួមរបស់យើងនិងការធ្វើសមកាលកម្មនៃ ចក្ខុវិស័យរបស់យើងក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុនដែលប្រកបដោយចីរភាព។ បន្ទាប់មក យើងនឹងប្រើសូហ្វវែរនៃធនធានមនុស្ស ការធ្វើស្វ័យប្រវត្តិកម្មពេញលេញ ហើយជាចុងក្រោយគឺការប្រើប្រាស់ IOT (Internet of Things)។

១០. តើអ្នកមានជំនួញអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ម្ចាស់ខ្លះ?

ខ្ញុំគិតថាក្នុងនាមជាសហគ្រិនស្ត្រីម្នាក់ យើងត្រូវរៀនចាប់យកបច្ចេកវិទ្យា តាមរបៀបដែលយើង ចាប់យក ការផ្លាស់ប្តូរនិងបញ្ហាប្រឈម។ យើងត្រូវ ក្លាហានខ្លួនឯងដើម្បីសាកល្បងរបស់ថ្មីនិងរៀន។ ការអប់រំ គឺជាកូនសោ ដូច្នេះ យើងត្រូវរៀនអំពីអាជីវកម្មរបស់យើងនិងស្គាល់ពីទីផ្សារឱ្យកាន់តែច្បាស់។ [W](#)



“ភាគច្រើនយើងនិយាយ
ពីបទពិសោធរបស់អ្នក
ប្រើប្រាស់ជាជាងព័ត៌មាន
លម្អិតរបស់បច្ចេកវិទ្យា
នោះ។ អ្វីដែលសំខាន់គឺ
ធ្វើឱ្យបច្ចេកវិទ្យាមាន
លក្ខណៈសាមញ្ញរលូន
សុវត្ថិភាពសម្រាប់
គ្រប់គ្នាដើម្បីទទួលបាន
អត្ថប្រយោជន៍ពីវា

លោកស្រី

ហ៊ីកូត អាណេស

អគ្គនាយិកាប្រតិបត្តិក្រុមហ៊ុន
Fast Track Trade (FTT)
ប្រទេសសិង្ហបុរី

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

ខ្ញុំឈ្មោះ ហ៊ីកូត អាណេស ជាជនជាតិបារាំងរស់នៅក្នុងប្រទេសសិង្ហបុរី ហើយខ្ញុំក៏ជាសហគ្រិនឆ្នើមម្នាក់នៅក្នុងវិស័យ Fintech ផងដែរ។ ខ្ញុំបាន ទទួលសញ្ញាបត្រអនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រងពីHEC(១៩៩២) និងអនុបណ្ឌិតពី INSEAD (២០០០) និងទទួលបានសញ្ញាបត្រគណនេយ្យករសាធារណៈ (Public Accountant in France) ពីប្រទេសបារាំង និងសហរដ្ឋអាមេរិក។ ខ្ញុំបានធ្វើការឱ្យក្រុមហ៊ុនធំៗចំនួន៤ និងមានបទពិសោធដាង២០ឆ្នាំក្នុង វិស័យហិរញ្ញវត្ថុអន្តរជាតិ និងការអភិវឌ្ឍសាជីវកម្ម។ តាំងពីឆ្នាំ២០១៥មក ខ្ញុំបានមករស់នៅប្រទេសសិង្ហបុរី និងបានចាប់ផ្តើមគម្រោង Fast Track Trade (FTT) ដោយប្រើកម្មវិធីតភ្ជាប់ (Connectivity) និងបច្ចេកវិទ្យា Distributed Ledger Technology ដើម្បីបង្កើតកម្មវិធីដែលដូចនឹង Wechat សម្រាប់ពាណិជ្ជកម្មខ្នាតតូចក្នុងស្រុកនិងអន្តរជាតិ។ កាលមុន ខ្ញុំ បានចូលរួមរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធនានាគារអឺរ៉ុបនៅប្រទេសបារាំងបន្ទាប់មក ប្រទេសក្រិច និងអេស្ប៉ាញ ក្នុង នាមជានាយកដ៏សំខាន់របស់ Alvarez & Marsal។ មុនពេលមានវិបត្តិហិរញ្ញវត្ថុសាកលខ្ញុំបានបម្រើការជានាយក ប្រតិបត្តិនៃក្រុមហ៊ុន Landsbanki, Apax Partners និងជាប្រធានរៀបចំ រចនាសម្ព័ន្ធសម្រាប់ធនាគារស្កុតលែន (Bank of Scotland) នៅប្រទេស បារាំង។ ការងាររបស់ខ្ញុំបច្ចុប្បន្ននេះគឺការស្វែងយល់ពីយន្តការ (blockchain) និងជ្រើសរើសយកយន្តការមួយក្នុងចំណោមយន្តការទាំងនោះដើម្បី ដោះស្រាយបញ្ហារបស់ MSMEs ដើម្បីទទួលបានហិរញ្ញប្បទានជាដើម។

២. តើអ្នកឲ្យនិយមន័យភាពជោគជ័យយ៉ាងដូចម្តេច? តើអ្នកបច្ចុប្បន្ន ឆ្លើយតបខ្លួនឯងនូវចំណុចមួយណានៃភាពជោគជ័យ?

ភាពជោគជ័យគឺជាបំណងចិត្តចេញពីកម្លាំងចិត្តរបស់អ្នក។ អ្នកអាចសប្បាយចិត្ត ពីព្រោះអ្នកបានធ្វើអ្វីមួយថ្មីឱ្យកើតឡើងហើយបន្តធ្វើវាជារៀងរាល់ថ្ងៃ។ ប៉ុន្តែអ្នកក៏អាចមានការសោកស្តាយជាខ្លាំងនៅពេលដែលអ្នកបានឆ្លងកាត់ ការលំបាកជាច្រើន។ ជោគជ័យគឺជាដំណើរការមួយជាជាងជាលទ្ធផលដែល សម្រេចបាន។ អ្នកត្រូវមានគំនិតចង់ទទួលបានភាពជោគជ័យ និងរក្សា ដំណើរការងារឱ្យបានយូរតាមតែអាចធ្វើទៅបានទោះបីជាអ្នកទទួលបាន ជោគជ័យតិចតួចជារៀងរាល់ថ្ងៃក៏ដោយ។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាសាស្ត្របច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអាចជួយដល់វិស័យហិរញ្ញវត្ថុរបស់អ្នកបាននូវ វិភាគល្អបំផុត? ឬលំបាកបំផុត?

ការទទួលយកនិងសម្របខ្លួនតាមបច្ចេកវិទ្យាថ្មី គឺជាចំណោទដែល មនុស្សគ្រប់គ្នាតំពុងចោទសួរសួរព្រំថ្ងៃនេះ។ អ្នកអាចអាននិងទទួលបាន ការពន្យល់អំពីបច្ចេកវិទ្យាជាច្រើនដែលមានការប្រើប្រាស់នៅក្នុងជីវិតរបស់ យើង។ ភាគច្រើនយើងនិយាយពីបទពិសោធរបស់អ្នកប្រើប្រាស់ ជាជាង

ពេលវេលា។ យើងគ្រាន់តែត្រូវការស្ត្រីទាំងនោះដើម្បីដើរតួជាគំនូរនិងជំរុញឱ្យមានការលើកទឹកចិត្តក្នុងការសាកល្បងអ្វីថ្មីៗនៅក្នុងសហគមន៍របស់ពួកគេ។ ការប្រើប្រាស់កម្មវិធីនេះអាចទទួលបានលទ្ធផលកាន់តែប្រសើរសម្រាប់ការបញ្ចូលហិរញ្ញវត្ថុព្រោះវាងាយស្រួលនិងជាក់លាក់។ មិនមានការវិនិច្ឆ័យខុសហើយមិនមានការខ្មាសអៀនអំពីការប្រើប្រាស់កម្មវិធីដែលខុសគ្នាខ្លាំងណាស់នៅពេលដែលអ្នកប្រឈមមុខនឹងបុគ្គលិកធនាគារឬភ្នាក់ងារដែលនិយាយទាក់ទងនឹងលក្ខខណ្ឌហិរញ្ញវត្ថុដែលពិបាកយល់។ ដំណើរការនេះអាចជួយឱ្យការងារសម្រេចបានច្រើនក្នុងរយៈពេលខ្លី ដែលអាចចំណេញពេលវេលាសម្រាប់ធ្វើការងារផ្សេងៗនិងសំរាប់គ្រួសារផងដែរ។ ស្ត្រីពូកែគ្រប់គ្រងថវិកាគ្រួសារ និងផែនការអប់រំកូន។ វាផ្តល់ឱ្យពួកគេនូវកម្មវិធីសន្សំប្រាក់ និងខ្លីប្រាក់ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ហើយពួកគេនឹងបង្កើតអត្ថន័យជាច្រើនសម្រាប់សហគមន៍មូលដ្ឋាន។

៨. តើអ្នកយល់ថាការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិដូចម្តេចខ្លះ?

វាពិតជាសប្បាយក្នុងការអភិវឌ្ឍអ្វីដែលថ្មីហើយយើងមានជំនឿលើវា។ វាគឺត្រូវការចំណាយពេល វេលាដ៏ច្រើនក្នុងការអង្កេតជាមួយអ្នកប្រើប្រាស់ដំបូងហើយសួរពួកគេថាតើអ្នកគិតយ៉ាងណា? តើអ្នកចូលចិត្តអ្វីខ្លះ? តើអ្វីដែលងាយស្រួល និងមិនងាយស្រួលទាល់តែសោះ? តាមរយៈលទ្ធផលសិក្សាយើងត្រូវសម្របខ្លួនឥតឈប់ឈរទៅនឹងការឆ្លើយសំនួរដែលឥតរំពឹងទុក និងការផ្តល់យោបល់របស់ពួកគេ បើទោះបីជាអ្នកត្រូវចំណាយពេលធ្វើការងារសារជាថ្មីក៏ដោយ។ ការធ្វើដូច្នេះអ្នកអាចបង្កើតអាជីវកម្មមួយដែលនឹងនាំមុខការប្រកួតប្រជែងណាមួយមិនខាន។ ទោះយ៉ាងណាយើងទាំងអស់គ្នាត្រូវទទួលស្គាល់ថាលទ្ធផលគឺត្រូវចំណាយពេលយូរបន្តិចនៅក្នុងទីផ្សារសេដ្ឋកិច្ចដែលកំពុងរីកលូតលាស់។

៩. តើអ្នកយល់ថាមានអ្វីខុសគ្នា តើអ្នកត្រូវត្រៀមខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

កម្មវិធីរបស់យើងគឺប្រតិបត្តិការដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាទាំងអស់។ អ្នកប្រើប្រាស់របស់យើងក៏មានជាក្រុមហ៊ុនបច្ចេកវិទ្យាផងដែរ។ ពួកគេចូលចិត្តសាកល្បងអ្វីដែលថ្មី។ ប៉ុន្តែយើងបានដឹងច្បាស់ពីភាពរីកចម្រើនក្នុងដំណាក់កាលនីមួយៗហើយគោលដៅគឺត្រូវបង្កើតនូវផលិតផលដែលអាចប្រើ និងទទួលយកបានដោយអតិថិជនគោលដៅច្រើន។ ខ្ញុំតែងតាមដានអ្វីដែលថ្មីដែលអាចនាំមកនូវតម្លៃនិងសេវាកម្មកាន់តែប្រសើរដល់កម្មវិធីផ្ទាល់ខ្លួនរបស់ខ្ញុំ។

១០. តើអ្នកមានដំបូន្មានអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

អ្នករៀនហែលទឹកគឺត្រូវចុះហែលទឹកហើយគន្លឹះសំខាន់គឺត្រូវធ្វើការលោតចូលក្នុងទឹក។ ការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មជាទូទៅ៥០ភាគរយនៃអ្វីដែលអ្នកបានគិតទុកជាមុននឹងបានគ្រោងទុកហើយ៥០ភាគរយទៀតគឺអ្វីដែលអ្នកនឹងត្រូវប្រឈមមុខនឹងហេតុការណ៍ដែលអ្នកមិនបានគ្រោងទុក។ ភាគច្រើនស្ត្រីមិនចូលចិត្តការប្រថុយជាមួយភាពមិនច្បាស់លាស់ទេ។ ប៉ុន្តែដូចពាក្យស្លោកចិនមួយបាននិយាយថា “ប្រសិនបើអ្នកមិនអាចទប់ទល់បានទេគ្រាន់តែពត់ខ្លួនតាមខ្យល់បានហើយ”។ ពួកគាត់ត្រូវបង្កើនសមត្ថភាពក្នុងការសម្របខ្លួនដើម្បីបង្កើតអាជីវកម្មឱ្យជោគជ័យ។ យើងត្រូវតែទទួលភាពមិនស្ថិតថេរហើយត្រូវរីករាយជាមួយនិងដំណើរដ៏វែងឆ្ងាយនេះ។ សាកល្បងនិងពិសោធន៍ដោយកុំធ្វើការស្មានអ្វីទាំងអស់ប៉ុន្តែឱ្យលទ្ធផលធ្វើជាអ្នកសម្រេចចិត្តសម្រាប់ជំហានបន្ទាប់។ អ្នកត្រូវទទួលយកសមាជិកវ័យក្មេងចូលក្នុងក្រុមដើម្បីទទួលយកជំនាញថ្មី និងគំនិតបើកចំហអំពីបច្ចេកវិទ្យា។ [w](#)

“បច្ចេកវិទ្យាគឺជាអ្វីដែល
ផ្សាភ្ជាប់នឹងការផ្លាស់ប្តូរពេល
វេលានិងអ្វីដែលអ្នកមិនអាច
មើលរំលងបាន។ ប្រសិនបើ
អ្នកចង់ក្លាយជាផ្នែកមួយ
នៃប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍
នោះអ្នកត្រូវតែមានតម្រូវការ
បច្ចេកវិទ្យា

លោកស្រី

ឡៅ ជេននី

ស្ថាបនិកនិងម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន
SEIN LAN LWIN PYIN

ប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា

១. សូមជួយធ្វើការណែនាំខ្លួនរបស់អ្នក

ខ្ញុំឈ្មោះ Jenny Lao Ni Mya Si ជាស្ថាបនិកនិងម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន SEIN LAN LWIN PYIN CO ., LTD។ JENKO ជាឈ្មោះ មេរបស់ក្រុមហ៊ុន ហើយវាជាការបញ្ចូលគ្នារបស់ឈ្មោះពីរ គឺ Jenny ជា ឈ្មោះរបស់ខ្ញុំ និង Koko ជាឈ្មោះរបស់ប្តីខ្ញុំ។ ក្រោមឈ្មោះ JENKO យើងផ្តល់ជូនសេវាកម្មសំខាន់ៗចំនួនប្រាំគឺ:

- ទីប្រឹក្សាអប់រំ: ក្រុមហ៊ុនការប្រឹក្សាយោបល់ សម្រាប់អ្នកដែលចង់ទៅ រៀននៅបរទេស។ ទីប្រឹក្សានេះ ត្រូវបានបង្កើតឡើងក្នុងឆ្នាំ ២០០។ យើងផ្តល់ជូននូវមធ្យោបាយអប់រំជាច្រើន សម្រាប់និស្សិត មីយ៉ាន់ម៉ា ដើម្បីទៅសិក្សានៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី ថៃ អាមេរិក និងកាណាដា។
- JENKO-Center: ជាមជ្ឈមណ្ឌលបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្មក្នុង តំបន់។ មជ្ឈមណ្ឌលនេះ ត្រូវបាន ទទួលស្គាល់ដោយ អង្គការជាតិ និងអន្តរជាតិជាច្រើនដូចជា ILO, GIZ និងទីភ្នាក់ងារធុនតូច និង មធ្យមរបស់មីយ៉ាន់ម៉ា។ យើងផ្តល់ការបណ្តុះបណ្តាលអាជីវកម្ម សម្រាប់សហគ្រាសខ្នាតតូច លក់រាយ និងសហគ្រាសធុនតូច និង មធ្យម។
- JENKO-Royale Bespoke ជាឯកាត់ដេរ - កាត់ដេរ Bespoke ជាមួយសាខាថែ។
- JENKO-Event Management
- SEIN LAN LWIN PYIN Trading

ខ្ញុំក៏ជាគ្រូបណ្តុះបណ្តាលដែលមានអាជ្ញាប័ណ្ណជាសកលសម្រាប់ ILO-SIYB, នាយកប្រតិបត្តិនៃសមាគម ស៊ីអាយប៊ីមីយ៉ាន់ម៉ា, អ្នកអភិវឌ្ឍន៍ ខ្លឹមសារ / អ្នកដឹកនាំគ្រូបង្គោល និងជាអ្នកសម្របសម្រួលកម្មវិធី សម្រាប់ ការបណ្តុះបណ្តាលជំនាញលក់រាយកូកាកូឡាផងដែរ។ អ្វីដែលជម្រុញឱ្យ ខ្ញុំចាប់ផ្តើម JENKO គឺខ្ញុំ ចូលចិត្តចែករំលែកអ្វីដែលខ្ញុំគិតថាពេញ និងមាន ប្រយោជន៍ដល់អ្នកទទួល។ កាលពីប៉ុន្មានឆ្នាំមុន នៅពេល កូនៗរបស់ ខ្ញុំបាន ផ្លាស់ទៅសិក្សានៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី យើងក៏ចាប់ផ្តើមបើកភោជនីយដ្ឋាន អីតាលី នៅទីនោះដែរ។ ការដាក់ជ័យនៃការអប់រំកូនៗនៅប្រទេសម៉ាឡេស៊ី នាំឱ្យយើងចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មពិគ្រោះ យោបល់ផ្នែកអប់រំ ដើម្បីជួយឱ្យពួកគេយល់ និងយល់ដឹងទៅទៀតឱ្យទទួលបានព័ត៌មាន និងការណែនាំបន្ថែម ទៀតលើ មាតិកាត្រឹមត្រូវសម្រាប់ការអប់រំជាន់ខ្ពស់។ តាមរយៈជំនាញនិងការប្តេជ្ញាចិត្ត របស់ខ្ញុំ ក្នុងការបណ្តុះ បណ្តាលសហគ្រិនខ្នាតតូចនិងមធ្យម ក្រុមហ៊ុន កូកាកូឡាបានជ្រើសរើសខ្ញុំ ឱ្យបង្កើតកម្មវិធីបណ្តុះ បណ្តាលការគ្រប់គ្រង ការលក់រាយ។ ខ្ញុំជាគ្រូបណ្តុះបណ្តាលជាន់ខ្ពស់ ហើយរហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន កម្មវិធី មួយនេះបានបណ្តុះបណ្តាលគ្រូបង្គោលចំនួន៣ នាក់ សិក្ខាកាមចំនួន ២០៦ នាក់ និងបានបណ្តុះបណ្តាល សហគ្រិនជាង១ម៉ឺននាក់។



២. តើអ្នកចង់យល់យោបល់អ្នកដទៃទៅលើការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ តើអ្នកបច្ចុប្បន្ន ឃើញខ្លួនឯងនៅចំណុចមួយណាដែលនាំឱ្យមានការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ?

ស្របពេលដែលប្រទេសយើងកំពុងដើរឆ្ពោះទៅរកលទ្ធិប្រជាធិបតេយ្យ វាមានបញ្ហាប្រឈមជាច្រើន សម្រាប់អាជីវកម្ម។ ប៉ុន្តែយើងបានជម្រុញនូវការលំដាប់បញ្ហាទាំងនោះដោយឆ្លងក្នុងការសម្របខ្លួន រៀន និង ផ្លាស់ប្តូររបស់យើង។ សម្រាប់ខ្ញុំជោគជ័យមានន័យថា យើងអាចធ្វើការជាមួយគ្នា សម្រេចបានលទ្ធផល ជាមួយគ្នា និងចែករំលែកគ្នាប្រយោគមួយឃ្លាដែលនាំឱ្យបានស្រង់សម្លេងរបស់ Henry Ford ដែលជា ឧស្សាហកម្មជនជាតិអាមេរិកដ៏ល្បីថា៖ “ការជួបជុំគ្នាគឺជាការចាប់ផ្តើម។ ការរក្សាគ្នាគឺជាការរីកចម្រើន ហើយការធ្វើការជាមួយគ្នាគឺជាជោគជ័យ” ។ ខ្ញុំមានការពេញចិត្តនឹងខ្លួនខ្ញុំផ្ទាល់ ការងាររបស់ខ្ញុំ និង សមិទ្ធផលរបស់ខ្ញុំ។ ខ្ញុំមានការពេញចិត្តនឹងការរីកចម្រើនដែលខ្ញុំបានកសាងឡើង មិត្តភក្តិ និង បណ្តាញ ការងារដែលខ្ញុំបានបង្កើត។ លទ្ធផលដែលនាំឱ្យបានប្រើប្រាស់កម្លាំងពលកម្មរបស់ខ្លួន ខ្ញុំអាចមើលឃើញ និងទទួលបានសេចក្តីសោកសៅ និងមិត្តភាពដ៏មានតម្លៃដែលខ្ញុំទទួលបាន។ ខ្ញុំតែងតែស្វែងរក ការបណ្តាក់ទុនថ្មីៗដែលអាចជាស្ថានភាព ក្នុងការលើកកម្ពស់ការអភិវឌ្ឍប្រជាជនរបស់ខ្ញុំ ពិសេសបង ប្អូនស្រី។

៣. តើអ្នកយល់ឃើញដូចម្តេចចំពោះបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានបច្ចុប្បន្ននេះ? តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានដែលអាចជួយដល់ការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកកាន់តែរីកចម្រើន? ឬលំបាក?

បច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានដែលផ្សារភ្ជាប់នឹងការផ្លាស់ប្តូរ ពេលវេលា និងអ្វីដែលអ្នកមិនអាចមើលរំលងបាន។ ប្រសិនបើអ្នកចង់ក្លាយជាផ្នែកមួយនៃប្រទេសកំពុងអភិវឌ្ឍន៍នោះ អ្នកត្រូវតែមានតម្រូវការបច្ចេកវិទ្យា។ ប៉ុន្តែត្រូវឱ្យប្រាកដថាយើងបានប្រើប្រាស់វាដោយតម្លាភាព។ ពីមួយឆ្នាំទៅមួយឆ្នាំ យើងបានស្គាល់ ឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗជាច្រើន ដែលធ្វើឱ្យជីវិត និងការងាររបស់យើង កាន់តែមានភាពងាយស្រួល។ បើគ្មានប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតទេ ខ្ញុំនឹងមិនអាចធ្វើទំនាក់ទំនងជាមួយដៃគូអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ តាមរយៈអ៊ីម៉ែល ហ្វេសប៊ុក Viber WhatsApp ជាដើមបានទេ។ ខ្ញុំអាចធ្វើការប្រាស្រ័យទាក់ទងយ៉ាងងាយស្រួលជាមួយ មិត្តរូបការងារ ដៃគូមិត្តភក្តិ និងអ្នកដទៃ ដោយគ្រាន់តែចុចប៊ូតុងមួយតែប៉ុណ្ណោះ។

៤. តើបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មានជួយដល់ការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មរបស់អ្នកមែនទេ? ហើយតាមរបៀបណា? តើប្រភេទបច្ចេកវិទ្យាអ្វីខ្លះដែលអ្នកប្រើប្រាស់? សូមផ្តល់ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែងមួយចំនួនផង

នៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ បច្ចេកវិទ្យាដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់នោះ គឺការប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត។ ឧទាហរណ៍៖ សម្រាប់ការស្រាវជ្រាវនិង

អភិវឌ្ឍន៍របស់ក្រុមហ៊ុន ខ្ញុំត្រូវស្វែងរកតម្រូវការ និងការចង់បាន របស់អតិថិជនខ្ញុំ។ វិធីដែលល្អបំផុតក្នុងការទទួលបានព័ត៌មានទាំងនេះ គឺតាមរយៈអ៊ីម៉ែល។ នាងខ្ញុំបានធ្វើជូនពួកគាត់នូវកម្រងសំណួរ ដែលអាចឱ្យខ្ញុំឆ្លើយតបនូវព័ត៌មានដែលក្រុមអតិថិជនរបស់ខ្ញុំត្រូវការ។ ដូច្នេះខ្ញុំអាចប្រើព័ត៌មានទាំងនោះ ដើម្បីរៀបចំវគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងសេវាកម្មដែលត្រូវនឹងតម្រូវការរបស់ ពួកគេ។ បើមិនដូច្នោះទេ វានឹងពិបាកក្នុងការបន្តដំណើរជីវិតរបស់ក្រុមហ៊ុនយើង នៅក្នុងពិភពប្រកួត ប្រជែងនេះ។ សម្រាប់ទីផ្សារ ខ្ញុំបានប្រើប្រព័ន្ធផ្សព្វផ្សាយសង្គម ដូចជាហ្វេសប៊ុក ដើម្បីឱ្យព័ត៌មានរបស់ យើងអាចទៅដល់ អតិថិជនគោលដៅរបស់ខ្ញុំ។ តាមវិធីនេះ ខ្ញុំអាចផ្សព្វផ្សាយផលិតផល និងសេវាកម្ម របស់ខ្ញុំយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាពដល់មនុស្សជាច្រើនដោយមិនចាំបាច់ចំណាយច្រើន។

សម្រាប់ការប្រាស្រ័យទាក់ទងជាមួយអតិថិជនគោលដៅ ពេលខ្លះខ្ញុំប្រើប្រាស់ទូរស័ព្ទ និងការប្រជុំតាម រយៈ online ឬ Video និងការធ្វើសារផងដែរ។ ប៉ុន្តែភាគច្រើនបំផុតគឺតាមរយៈក្រុមហ៊ុនតេឡេកូ ដែលផ្តល់ជូនសេវាកម្មអ៊ីនធឺណិតនិងទំនាក់ទំនងល្អបំផុត។

៥. តើបច្ចេកវិទ្យាអ្វីដែលអ្នកប្រើប្រាស់ទំនាក់ទំនងគ្រប់គ្រង និងប្រតិបត្តិការលើបុគ្គលិក និងដំណើរការអាជីវកម្មរបស់អ្នក?

នៅក្នុងអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ យើងបានប្រើប្រាស់ឧបករណ៍អេឡិចត្រូនិកជាច្រើន ដើម្បីបង្កើនផលិតភាព របស់ខ្លួនខ្ញុំផ្ទាល់ និងបុគ្គលិកទាំងអស់ឱ្យកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ យើងតែងតែធ្វើការទាក់ទងគ្នា តាមរយៈកម្មវិធីទូរស័ព្ទដៃជាច្រើនដោយប្រើប្រាស់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត។ យើងបានប្រើប្រព័ន្ធ គណនី MYOB (Mind Your Own Business) សម្រាប់គ្រប់គ្រងលំហូរសាច់ប្រាក់ និងការគ្រប់គ្រងទូទៅ។ MYOB ជាកម្មវិធីដែល មានBrowserជាមូលដ្ឋាន Cloudជាមូលដ្ឋាន ឬកម្មវិធីដែលដំឡើងដោយមាន Software ដូច្នេះយើងអាច ធ្វើការគ្រប់គ្រងបានគ្រប់ទីកន្លែង ដែលយើងអាចប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត បាន។ ប្រព័ន្ធគណនេយ្យអន្តរជាតិរបស់យើង បានធ្វើទំនាក់ទំនងរវាងអតិថិជន និងអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់យើង ។ ដូច្នេះយើងអាចគ្រប់គ្រង លំហូរសាច់ប្រាក់ និងចេញវិក្កយបត្របានត្រឹមត្រូវ។ យើងក៏មានសម្ភារ ការិយាល័យដូចជាកុំព្យូទ័រ ម៉ាស៊ីនព្រីន ម៉ាស៊ីនស្កេន និងម៉ាស៊ីនបញ្ចាំងស្លាយ ដែលភ្ជាប់នឹងកុំព្យូទ័រ ទាំងអស់។ ដូច្នេះទីតាំងផ្ទាល់ យើងអាចព្រីននិងស្កេនបាន។ ទិន្នន័យរបស់យើងទាំងអស់ត្រូវបានរក្សា ទុកនៅក្នុងCloud។ ខ្ញុំឃើញថាបច្ចេកវិទ្យាកំពុងតែដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងភាពជោគជ័យរបស់ខ្ញុំ។ ចំពោះការផ្សព្វផ្សាយ យើងប្រើទំព័រហ្វេសប៊ុកផ្ទាល់ខ្លួន ដើម្បីចែករំលែកព័ត៌មានអំពីផលិតផល និងកម្មវិធីរបស់ យើង ហើយតាមរយៈការប្រមូលpage យើងអាចផ្តល់ព័ត៌មានទៅដល់មនុស្សជាច្រើនក្នុងពេលតែមួយ។

៦. តើអ្វីជាភាពខុសគ្នារវាងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសេចក្តីស្នើសុំបណ្តោះអាសន្ន និងប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសេចក្តីស្នើសុំបណ្តោះអាសន្ន?

ខ្ញុំគ្រប់គ្រងបុគ្គលិករបស់ខ្ញុំជាក្រុមមួយ។ នៅពេលដែលពួកគាត់ត្រូវការជំនួយពីនាងខ្ញុំ ទ្វារការិយាល័យ និង ទូរស័ព្ទរបស់ខ្ញុំ តែងតែបើកចាំទទួលស្វាគមន៍ពួកគាត់ជានិច្ច។ យើងធ្វើទំនាក់ទំនងគ្នាតាមរយៈអ៊ីមែល និង បណ្តាញសង្គមផ្សេងៗទៀតដូចជា Viber, WhatsApp និង Messenger ។ ដោយប្រើតាមវិធីនេះ យើងសម្រេចបានគោលដៅកាន់តែប្រសើរ ឆាប់រហ័ស និងមានប្រសិទ្ធភាពជាងមុន។ គម្លាតនៃការ ប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នាគឺជាឧបសគ្គ ខណៈដែលផលិតភាពកំពុងមានការកើនឡើង។ ជាការលើកទឹកចិត្ត បុគ្គលិកដែលយកចិត្តទុកដាក់បំពេញភារកិច្ចសំខាន់ៗដូចជាការអប់រំ និងផ្តល់ការប្រឹក្សាជូនអតិថិជន នឹង ទទួលបានចំណែកប្រាក់ចំណេញរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ពួកយើងក៏មានដំណើរការបង្កើនផ្សេងៗ ញ៉ាំអាហារជុំគ្នា និង ជប់លៀងខួបកំណើតឱ្យក្រុមការងារ ដើម្បីឱ្យក្រុមយើងមានភាពស្និទ្ធស្នាលជាមួយគ្នា និងស្វែងយល់ ពីគ្នាទៅវិញទៅមក។

៧. តើអ្នកគិតយ៉ាងណាចំពោះតួនាទីរបស់ស្ត្រីក្នុងការកែលម្អប្រព័ន្ធគ្រប់គ្រងសេចក្តីស្នើសុំបណ្តោះអាសន្ន?

នៅក្នុងប្រទេសមីយ៉ាន់ម៉ា ខ្ញុំឃើញថាស្ត្រីមានភាពបើកចំហក្នុងការទទួលយកបច្ចេកវិទ្យាក្នុងអាជីវកម្ម។ មានអាជីវកម្មតាមអ៊ីនធឺណិតជាច្រើនដែលដំណើរការដោយស្ត្រី។ ពួកគាត់ក៏មានមោទនភាព ចំពោះខ្លួន គាត់ផ្ទាល់ដែរ ដែលបានប្រើប្រាស់កាតឥណទានដើម្បីធ្វើជំនួញ។ ប្រជាជនមីយ៉ាន់ម៉ា សប្បាយរីករាយនឹង ការសាកល្បងបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗ នៅតាមតំបន់ជនបទ ប្រជាជនភាគច្រើនប្រហែលជាមិនដឹងពីរបៀបស្វែងរកឆ្នើមឬព័ត៌មានតាមរយៈគេហទំព័រនៅឡើយទេ ប៉ុន្តែពួកគេដឹងពីរបៀបស្វែងរកព័ត៌មានតាមរយៈការ បង្ហាត់តាមហ្វេសប៊ុក។ ស្ត្រីនៅជនបទដាច់ស្រយាលភាគច្រើនចូលចិត្តលេងហ្គេមនៅលើទូរស័ព្ទរបស់ពួកគេ ទោះបីជាពួកគេមិនចេះអាននិងសរសេរក៏ដោយ។ ទោះបីជាកុលសម្ព័ន្ធជនជាតិភាគតិចមានវប្បធម៌ ភាសា និងសង្គមខុសគ្នាក៏ដោយ ក៏ពួកគេទាំងអស់គ្នាយល់ពីរបៀបលេងហ្គេមនៅលើអ៊ីនធឺណិតដែរ។ នៅទីនោះ ពួកគេបានប្រើប្រាស់ភាសាអ៊ីនធឺណិតដូចគ្នាដើម្បីលេងហ្គេមទាំងនេះជាមួយគ្នា។

៨. តើអ្នកយល់ថាការប្រកបអាជីវកម្មដោយប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាផ្តល់គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិដូចម្តេចខ្លះ?

អ្នកគួរដឹងពីរបៀបប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាដើម្បីទាញយកផលចំណេញពីវា ប៉ុន្តែអ្នកក៏គួរតែដឹងអំពីគុណវិបត្តិដែលបង្កឡើងដោយបច្ចេកវិទ្យាផងដែរ។ ការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាក្នុងអាជីវកម្មរបស់អ្នកពិតជាមាន អត្ថប្រយោជន៍

ជាច្រើន រួមមានការកាត់បន្ថយការប្រើប្រាស់ចំនួនធនធានមនុស្ស ការគ្រប់គ្រងពេលវេលា កាន់តែប្រសើរជាងមុន អាចប្រើប្រាស់ការងារធម្មតានៅក្នុងប្រព័ន្ធតែមួយ វិភាគ និងធ្វើរបាយការណ៍យ៉ាង មានប្រសិទ្ធភាព និងរហ័សជាងមុន។ ជាគុណវិបត្តិវិញ បច្ចេកវិទ្យាមានការវិវឌ្ឍឡើងគ្រប់នាទី ដែលតម្រូវឱ្យអ្នកនិងបុគ្គលិករបស់អ្នក ត្រូវរៀនជំនាញថ្មីនេះ និងទទួលយកការបណ្តុះបណ្តាលដើម្បីឱ្យមានសមត្ថភាពគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីគ្រប់គ្រងបច្ចេកវិទ្យាថ្មីៗនេះ។

៩. តួនាទីរបស់អាជីវកម្ម តើអ្នកត្រូវត្រួតពិនិត្យខ្លួនបែបណាដើម្បីធ្វើអាជីវកម្មក្នុងសម័យបច្ចេកវិទ្យា?

ទោះបីខ្ញុំជាក្មេងជំនាន់ Baby Boomers ក៏ដោយ ក៏ខ្ញុំនៅតែព្យាយាមរៀនឱ្យចេះប្រើប្រាស់នូវបច្ចេក វិទ្យា សម្រាប់មុខជំនួញរបស់ខ្ញុំ ព្រោះខ្ញុំចង់ប្រើប្រាស់ពេលវេលាអោយកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។ ខ្ញុំរៀនសូត្រ ពីអ្នកដទៃ ហើយខ្ញុំក៏បានធ្វើការស្រាវជ្រាវតាមអ៊ីនធឺណិតដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងពីផ្នែកបច្ចេកវិទ្យា កាន់តែទំនើប។

១០. តើអ្នកមានជំនួយអ្វីខ្លះសម្រាប់អ្នកដែលចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន?

សម្រាប់ស្ត្រីដែលចង់ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម ពួកគេត្រូវដឹងថាការវិនិយោគដំបូងគឺជាតម្រូវការជំនាញគ្រប់ គ្រងអាជីវកម្ម។ មនុស្សភាគច្រើនចាត់ទុកដើមទុនថាជាការវិនិយោគ ប៉ុន្តែប្រសិនបើពួកគេមិនមាន ជំនាញគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មទេ ការវិនិយោគរបស់ពួកគេនឹងត្រូវបាត់បង់ដូចគ្នា។ ការសម្រេចចិត្តចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មភាគច្រើន អាស្រ័យលើអ្វីដែលពួកគេចង់ធ្វើ ឬអ្វីដែលពួកគេគិតថាអាចធ្វើបាន។ ប៉ុន្តែពួកគេត្រូវ ដឹងថា តើគំនិតអាជីវកម្មមួយ ណាដែលសមស្របបំផុតសម្រាប់បុគ្គលម្នាក់។ ពួកគេត្រូវស្វែងរកគំនិត នេះជាមុនតាមរយៈកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល ដែលខ្ញុំគិតថាវាអាចជួយបាន។ បន្ទាប់ពីរកឃើញគំនិតអាជីវកម្មសមស្របនឹងខ្លួនឯងហើយ បុគ្គលម្នាក់ៗត្រូវធ្វើផែនការអាជីវកម្ម ព្រោះបើគ្មានផែនការអាជីវកម្មទេ វា ពិតជាមិនអាចទៅរួចទេក្នុងការចាប់ផ្តើមអាជីវកម្មថ្មីមួយ។ [W](#)

