

ការតភ្ជាប់បណ្តាញទីផ្សារ

Market Networking

សៀមរាប, ថ្ងៃទី ១៥ ដល់ ២៦ ខែ មីនា ឆ្នាំ ២០១០

រៀបចំដោយ: ការិយាល័យទីផ្សារកសិកម្ម នៃនាយកដ្ឋានផែនការ និងស្ថិតិ

១- ផលិតកម្ម- ខ្សែចង្វាក់ទីផ្សារ

ខ្សែចង្វាក់ទីផ្សារជាទូទៅមិនត្រូវបានធ្វើការសម្របសម្រួលទេ ហើយអ្នក
ចូលរួមភាគច្រើន មិនបានយល់ច្បាស់អំពីតម្រូវការ, បញ្ហា និងឱកាស
របស់ពួកគេឡើយ ។

មន្ត្រីផ្សព្វផ្សាយមានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការបង្កើតនូវឱកាសសំរាប់
អ្នកទិញ និងអ្នកលក់ជួបគ្នា ផ្លាស់ប្តូរព័ត៌មាន និងគំនិតជាមួយគ្នា ដើម្បី
រុករកឱកាសពាណិជ្ជកម្ម ។

២-វិធីសាស្ត្រជួយកសិករអភិវឌ្ឍន៍ទីផ្សារថ្មី

២-១ តភ្ជាប់កសិករជាមួយអ្នកទិញ

២-២ បង្កើតមជ្ឈមណ្ឌលប្រមូលទិញ

២-៣ លើកទឹកចិត្តឱ្យធ្វើម៉ាខេធីងជាក្រុម

២-៤ ធ្វើការងារជាមួយសហគមន៍



២.១ តត្បាងកសិករជាមួយអ្នកទិញ

- អ្នកទិញជានិច្ចកាល មិនបានដឹងអស់ពីប្រភពផលិតផលដែលអាចរកបានសំរាប់ពួកគាត់ទេ ។

- អ្នកផលិត មិនដឹងពីប្រភេទនៃសក្តានុពលអតិថិជន សំរាប់ផលិតផលរបស់ពួកគេ ថែមទាំងមិនបានដឹង ថាតើទីផ្សារត្រូវការផលិតផលយ៉ាងដូចម្តេច ហើយតម្លៃយ៉ាងដូចម្តេច? ។

□ តួនាទីមួយដែលមានសារៈសំខាន់បំផុត គឺអ្នកអាចបំពេញតួនាទីជាអ្នកបង្កើតនូវការតត្បាងរវាងអ្នកទិញ និងអ្នកលក់ ដោយធ្វើទៅតាមមធ្យោបាយដូចខាងក្រោម:

ប្រភេទនៃការតភ្ជាប់

ប្រភេទនៃការតភ្ជាប់អាចត្រូវបានធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ដូចខាងក្រោម៖

- កសិករជាមួយពាណិជ្ជករក្នុងស្រុក
- កសិករជាមួយអ្នកលក់រាយ
- តភ្ជាប់កសិករតាមរយៈកសិករឈានមុខ
- តភ្ជាប់កសិករតាមរយៈសហគរណ៍
- កសិករទៅនឹងអ្នកកែច្នៃ
- កសិករទៅនឹងអ្នកនាំចេញ
- កសិកម្មជាប់កិច្ចសន្យា



វិធីសាស្ត្រដើម្បីជួយអ្នកទិញ និងអ្នកលក់

- ផ្តល់ព័ត៌មានសំរាប់ទាក់ទង និងណែនាំឱ្យស្គាល់ដៃគូពាណិជ្ជកម្មដែលមាន

សក្តានុពល ។

- បង្កើតនូវវេទិកាមួយដើម្បីឱ្យអ្នកលក់ និងអ្នកទិញអាចជួបគ្នា (កិច្ចប្រជុំកសិករ, សិក្ខាសាលា, វគ្គបណ្តុះបណ្តាល និងពិពណ៌នាពាណិជ្ជកម្ម) ។ ការពិភាក្សាសំខាន់ៗ

ច្រើនកើតឡើងមិនផ្លូវការ ឧ. នៅពេលដឹកកាហ្វេ និងពិសារអាហារ ។

- ជួយពាណិជ្ជករ ដើម្បីទទួលបានឱកាសទីផ្សារថ្មី ដោយផ្តល់ដំបូន្មានអំពីម៉ាខេធីង និងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ ។

- ណែនាំអ្នកលក់ និងអ្នកទិញ ដើម្បីឱ្យយល់ច្បាស់លាស់ពីបញ្ហាទីផ្សារ ។



កត្តាដែលមានឥទ្ធិពលធ្វើការតភ្ជាប់ ទំនាក់ទំនងទទួលបានលទ្ធផលល្អ

- ✦ ការផ្តល់ជំនួយភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង
- ✦ ការធ្វើការងារជាមួយវិស័យឯកជន
- ✦ មានការចាំបាច់ណាស់លើសមត្ថភាពនៃស្ថាប័នភ្ជាប់ទំនាក់ទំនង
- ✦ ភាពទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមក មានសារៈសំខាន់ណាស់
- ✦ បង្កើតជាក្រុម រចនាសម្ព័ន្ធ និង ច្បាប់
- ✦ ការចរចាកិច្ចសន្យា និងយថាប្រភេទនៃកិច្ចសន្យា
- ✦ ហិរញ្ញវត្ថុ
- ✦ ចេរភាពនៃការអនុវត្តមន្តីពិខាងក្រៅ និងការដាក់ចេញនូវយុទ្ធសាស្ត្រ



២.២ ជំរុញការបង្កើតបង្គោលប្រមូលទិញ

- អាចជួយធ្វើឱ្យមានការប្រមូលផ្តុំផលិតផលក្នុងបរិមាណកំណត់មួយ
- អាចទាក់ទាញអ្នកទិញ និងបង្កើតនូវការប្រកួតប្រជែងរវាងឃុំឃ្នា
- តម្លៃកាន់តែប្រសើរដែលអាចទុកចិត្តបាន និង
- សន្សំសំចៃចំណាយដឹកជញ្ជូន បានប្រសើរជាងនៅកន្លែងដែលមិនមានការរៀបចំ ការដឹកជញ្ជូនផលិតផលបានត្រឹមត្រូវទៅកាន់ទីផ្សារ ។

២.២ ជំនុំការបង្កើតបង្ហាញប្រមូលទិញ-ត

អ្នកអាចធ្វើកិច្ចការនេះដោយ:

✦ កំណត់ទីតាំងសមស្របមួយ (ឧ. កន្លែងមួយដែលអាចជួបគ្នាទាំងកសិករ និង ពាណិជ្ជករ/ឈ្មួញ) ។

✦ ព្រមព្រៀងគ្នាជាមួយអ្នកដាំដុះក្នុងតំបន់ដើម្បីរៀបចំការប្រមូលផល និងផ្គត់ផ្គង់ ផលិតផលរបស់ពួកគេ ទៅកាន់ចំណុចប្រមូលទិញនៅថ្ងៃណាមួយក្នុងសប្តាហ៍ ។

✦ ជូនព័ត៌មានទៅដល់អ្នកទិញ ភ្នាក់ងារប្រមូលទិញ អ្នកលក់ដុំ និងអ្នកដឹកជញ្ជូន ពីពេលវេលា និងទីកន្លែងដែលកសិករនឹងត្រូវប្រមូលផ្តុំគ្នា ។

✦ លើកទឹកចិត្តអ្នកដាំដុះ កុំឱ្យប្រកួតប្រជែងគ្នាទៅវិញទៅមកអំពីតំលៃ ។

២-៣ ការលក់ដូរជាគ្រុម

- ការបង្កើតនូវច្រកលក់ចេញថ្លៃសំរាប់អ្នកដាំដុះ និងជួយកសិករកសាងការយល់ដឹងអំពីអ្វីដែលពួកគេត្រូវការ និងផលិតឱ្យត្រូវនឹងតម្រូវការទីផ្សារ ។

- ពេលដែលកសិករមានការជឿទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមក គឺជាវិសាលភាពដ៏ប្រសើរ ដើម្បីធ្វើការជាមួយគ្នាជាគ្រុម និងកែលំអការលក់ពួកគាត់ ។

□ ក្នុងដំណើរការនេះ គឺឱ្យពួកគាត់យល់ដឹងអំពីផលប្រយោជន៍នៃការធ្វើការជាមួយគ្នា និងអភិវឌ្ឍនូវការប្តេជ្ញាចិត្តដើម្បីសម្របសម្រួលសកម្មភាពរបស់ពួកគេ ។ នេះ គឺជាការអភិវឌ្ឍន៍ការសហការណ៍ដ៏ល្អបំផុតជាមួយកសិករ ។



២-៣ ការលក់ដូរជាប្រក្រតី

វិធីសាស្ត្រដែលធ្វើឱ្យកសិករអាចធ្វើការ ជាមួយគ្នា រួមមាន:

✦ ការដឹកជញ្ជូនរួមគ្នា ដើម្បីសម្រួលដល់ការទិញដុំ ដោយពាណិជ្ជករ ឬ

ការដឹកជញ្ជូនដុំ

✦ ការដឹកជញ្ជូនរួមគ្នា ដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយ

✦ ការចរចារួមគ្នា ជាមួយអ្នកទិញ

✦ ការទិញសំភារៈកសិកម្មចូលគ្នា ដើម្បីកាត់បន្ថយការចំណាយ



២.៤ ធ្វើការងារជាសហគណ៍/សហគមន៍

✦ ប្រសិទ្ធភាពនៃសហករណ៍ គឺជាការបង្កើនឱកាសសំរាប់កសិករតូចតាច

អាចធ្វើឱ្យសម្រេចបានខាងទីផ្សារកាន់តែរីកលូតលាស់បន្ថែមទៀត និង

✦ តម្រូវការការអភិវឌ្ឍន៍ទៅលើគ្រឿងបរិក្ខារក្រោយពេល ប្រមូលផល

គឺកាន់តែត្រូវការ ។

ខ-ការធ្វើចំណាត់ថ្នាក់ និងការវេចខ្ចប់សំរាប់នាំចេញ ឬផ្គត់ផ្គង់

ទៅកាន់ផ្សារទំនើប ។



៣-បង្កើតនាមបណ្ណសំរាប់កសិករ

ផ្នែកខាងមុខ

- ឈ្មោះស្ថាប័ន ឬក្រុមកសិករ:
- ឈ្មោះកសិករឬតំណាងក្រុមកសិករ:.....
- លេខទូរស័ព្ទទាក់ទង:
- អាសយដ្ឋាន:.....
-



៣-បង្កើតនាយបណ្ណុំសំរាប់កសិករ-៧

ផ្នែកខាងក្រោយ

- ផលិតកម្មដំណាំសំខាន់ៗទូទាំងឆ្នាំ
- កាលវិភាគនៃការប្រមូលផលសំរាប់ដំណាំនីមួយៗ





ក្រុមកសិករដលិតបន្លែ

១.លោក	ម៉ៅ ឌីត	លេខទូរស័ព្ទ:	092 84 90 19
២.លោក	ហ្វេង សុដា	លេខទូរស័ព្ទ:	017 74 20 44
៣.លោក	ម៉ាម៉ា	លេខទូរស័ព្ទ:	017 52 13 42

តំណាងក្រុមកសិករដលិតបន្លែ

អាសយដ្ឋាន: ភូមិចេក ឃុំក្រាំងឃ្នុំ ស្រុកស្អាង ខេត្តកណ្តាល

គាំទ្រដោយ: គម្រោង CAMIP

បុគ្គលិក	ពេលវេលាប្របួលជល	បុគ្គលិក	ពេលវេលាប្របួលជល
ខាត់ណាជុំ	ខែធ្នូ-កុម្ភៈ	បេងធាន	ខែវិច្ឆិកា-អកាសិក
ខាត់ណាក្តោល	ខែធ្នូ-អកា		ខែអីនា-អេសា
ខាត់ណាដើម	ខែអកា-កុម្ភៈ	ស ណែកកូ	ខែកុម្ភៈ-ធ្នូ និង
ស្នែ ឈើខា	ខែអីនា-អេសា		ខែអីនា-អេសា
ស្នែ ឈើ	ខែអកា-កុម្ភៈ	ត្រសក់	ខែកុម្ភៈ - អីនា
មេសហាដើ	ខែធ្នូ - កុម្ភៈ	ត្រប់វែង	ខែអកាសិក
មេសហាដើ	ខែធ្នូ - កុម្ភៈ		ខែអេសា-ឧសភា

៤- ការវាយតម្លៃវិធានការណ៍

- ឈ្មោះក្រុមហ៊ុន:
- ឈ្មោះអ្នកទំនាក់ទំនង:
- អាសយដ្ឋាន:
- លេខទូរស័ព្ទទាក់ទង:
- លេខទូរសារ:
- អ៊ីមែល:



៤- ការពង្រឹងសមត្ថភាពពិជ្ជកម្ម

ប្រវត្តិពិជ្ជករ: (ពេលវេលាចាប់ផ្តើមជំនួញ, ប្រភេទជំនួញ, និយោជក, តំបន់ផ្គត់ផ្គង់ និង និន្នាការនៃជំនួញ.....) ។

សកម្មភាពពិជ្ជកម្ម: (មុខដំណាំធ្វើពិជ្ជកម្ម, បរិមាណផលិតផលដោះដូរ ជាមធ្យមក្នុង១ថ្ងៃ) ។

តម្រូវការផលិតផល: បរិមាណក្នុង១ថ្ងៃ, ស្វែងរកអ្នកផ្គត់ផ្គង់ពេញមួយឆ្នាំ.....) ។

នីតិវិធីសំរាប់ធ្វើជំនួញ: កិច្ចសន្យាកំណត់តំលៃ, ទិញផ្ទាល់ប្រចាំថ្ងៃ, ម៉ៅចំការ និង ការលក់យកកំរៃជើងសារ ។





ସୂତ୍ରମାନଙ୍କୁ ଘନା!

