လက်မှုပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူများ အလေ့အထကောင်းလမ်းညွှန်

GPG

ASEAN အသေးစားစီးပွါးရေး ပြိုင်ဆိုင်မှု

GUEST HOUSE

Small Business Competitiveness

Small Business Competitiveness

ASEAN အသေးစားစီးပွါးရေးလုပ်ငန်း ပြိုင်ဆိုင်မှုအစီအစဉ်
လက်မှုပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူများ: အလေ့အထကောင်းလမ်းညွှန်

မာတိကာ

နိဒါန်း vii

C-BED အကြောင်း vii

လက်မှုပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်း vii

လက်မှုပစ္စည်း အစီအစဉ် viii

အလေ့အထကောင်းလမ်းညွှန်ကို အသုံးပြုနည်း ix

၁။ စနစ်များဖန်တီးခြင်း 1

၂။ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း 4

၂.၁. သင်မည်သူဖြစ်သည်နှင့် မည်သည့်အရာများပြုလုပ်နိုင်သည်ကို ဆန်းစစ်ခြင်း 4

၂.၂. ထုတ်ကုန်ကို နောက်ဆုံးပိုင်ဆိုင်သူဘက်မှအမြင် 7

၃။ သင့်ပစ်မှတ်ဈေးကွက် 12

၃.၁. လက်လီဈေးအမျိုးအစားများနှင့် ၎င်းတို့တွင်ဈေးဝယ်သူများ 13

၃.၂. ဈေးကွက်အမျိုးမျိုးမှ ၎င်းတို့၏ပေးသွင်းသူများ (suppliers) ကို
များသောအားဖြင့်မည်သို့ငွေပေးချေပုံ 14

၄။ ဝယ်ယူသူဝန်ဆောင်မှု 17

၄.၁. စိတ်ချနိုင်မှု၊ တစ်သတ်မတ်တည်းအရည်အသွေး၊ ထူးခြားသောဆက်ဆံပြောဆိုခြင်း 17

၄.၂. ဈေးကွက်သုတေသန 18

၅။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တီထွင်ပြုပြင်မှု 23

၅.၁. ဈေးကွက်ကိုလိုက်သည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တီထွင်ပြုပြင်မှု 23

၅.၂. သင့်ဈေးကွက်အလိုက် ညှိနှိုင်းခြင်း 24

၅.၃. သင့်လုပ်ငန်းရှိ ပြောင်းလဲမှုများအလိုက် ညှိနှိုင်းခြင်း 24

၅.၄. ထင်မြင်တန်ဖိုး 25

၅.၅. တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်း 25

၅.၆. ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များ တီထွင်ခြင်း 26

၆။ ဝယ်ယူမှု အော်ဒါများ 32

၆.၁. ဝယ်ယူမှု အော်ဒါတစ်ခုကို လက်ခံခြင်းနှင့် အတည်ပြုခြင်းအတွက် အဆင့်များ 32

၇။ ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်း 37

၇.၁. ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှုသည် ပထမ 37

၇.၂. လက်ရှိ ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကို ဆန်းစစ်ခြင်း 38

၇.၃. ထုတ်လုပ်မှုကို အစီအစဉ်ချခြင်းနှင့် အချိန်ဇယားဆွဲခြင်း 39

၇.၄. ထုတ်လုပ်မှုကို ခြေရာခံခြင်း 41

၇.၅. ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း 42
၇.၆. လုံလောက်သော ကျွမ်းကျင်အလုပ်သမား 44
၇.၇. စက်ယန္တရားများနှင့် ကိရိယာများ 44
၇.၈. အလုပ်လုပ်ရန်နှင့် သိုလှောင်ရန်နေရာ 45
၇.၉. အချိန်ကိုက် ထုတ်လုပ်မှု 46
၇.၁၀ လုပ်ငန်းတစ်ဆို့မှုနှင့် ဘေးဒုက္ခများကို ကိုင်တွယ်ခြင်း 47

၈။ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း 52
၈.၁. ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ 53
၈.၂. ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းစဉ် 53
၈.၃. အလုပ်သမားများကို သင်တန်းပေးခြင်း 53
၈.၄. အလုပ်လုပ်သည့်အခြေအနေများ 53
၈.၅ ကာကွယ်ပေးသည့် အထုတ်အပိုးနှင့် ထုတ်ပိုးခြင်း 54
၈.၆. နမူနာများကို ပုံတူပြုခြင်း 54
၈.၇. ထိရောက်သော အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း - သုံးသပ်ခြင်း 54

၉။ ကုန်ကျမှုတွက်ချက်ခြင်းနှင့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း 59
၉.၁. ကုန်ကျမှုတွက်ချက်ခြင်းနှင့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း၏ ကွာခြားမှုများ 59
၉.၂. ကုန်ကျမှုတွက်ချက်ခြင်း 59
၉.၃. စာရင်းမှတ်တမ်းပြုခြင်း 60
၉.၄. ငွေလည်ပတ်မှု 61
၉.၅. အမြတ်အစွန်း 61
၉.၆. ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း 62
၉.၇. ကုန်ကျစရိတ် လျှော့ချခြင်း 62
၉.၈. ဈေးနှုန်းမြှင့်တင်ခြင်း 63
၉.၉. လက်ကားနှင့်လက်လီ ဈေးနှုန်းများ 64

၁၀။ အော်ဒါကိုင်းဆိုခြင်း 66

၁၁။ ယှဉ်ပြိုင်မှု အားသာချက် 70

နိဒါန်းများ

နိဒါန်း

C-BED အကြောင်း

ရပ်ကွက်အခြေပြု လုပ်ငန်းစီမံကိန်း တည်ဆောက်ပြုပြင်မှု (C-BED) သည် ဒေသခံရပ်ကွက်များအတွင်း ဝင်ငွေရှာဖွေခြင်း၊ အလုပ်လုပ်ကိုင်ခြင်းနှင့် အလုပ်လုပ်သည့် အခြေအနေများ တိုးတက်မှုအတွက် အထောက်အကူပေးမည့် ကျွမ်းကျင်မှုပျိုးထောင်ခြင်းနှင့် လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာရရှိခြင်းတို့အတွက် ထောက်ပံ့ပေးရန် နိုင်ငံတကာ အလုပ်သမား အဖွဲ့ (ILO) မှ ရေးဆွဲထားသော အကုန်အကျနည်းပြီး ဆန်းသစ်သော သင်တန်း အစီအစဉ်ဖြစ်ပါသည်။

သင်တန်းပို့ချမှုအနေဖြင့် C-BED ၏ ဆန်းသစ်မှုမှာ အစီအစဉ်သည် ဆရာများ၊ ကျွမ်းကျင်သူများသို့မဟုတ် စွမ်းရည်ဧရိယာတွင်ကျွမ်းကျင်သည့် ပြင်ပအကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်များတို့ပါဝင်ရန် အခန်းကဏ္ဍမရှိပဲ အချင်းချင်း သင်ကြားမှု၊ ပြဖွယ်ဆောင်တာများပေါ်တွင်အခြေခံသည့် သင်ကြားမှုနည်းလမ်းများဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားပါသည်။ ထို့အစား C-BED ပါဝင်သူများသည် သင်တန်းလက်ကိုင် တွင်ပါဝင်သော ရိုးရှင်းသည့် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်လမ်းညွှန်မှုများမှ လမ်းပြသည်အတိုင်း ပြဖွယ်ဆောင်တာအတွဲများနှင့် ဆွေးနွေးမှုများကို အတူတကွ လုပ်ဆောင်ကြပါမည်။ ပါဝင်သူများအကြား ထိတွေ့လုပ်ဆောင်မှုများနှင့် သိရှိထားသော ဒေသအလိုက် အသိပညာဗဟုသုတနှင့် အတွေ့အကြုံများ နှီးနှောဖလှယ်ခြင်းဖြင့် အသစ်သော အသိပညာဗဟုသုတ၊ ကျွမ်းကျင်မှုများနှင့် တတ်ကျွမ်းမှုများကို ပျိုးထောင်နိုင်ပါသည်။ ဤနည်းလမ်းအားဖြင့် အစီအစဉ်သည် မည်သည့် အဖွဲ့အစည်း သို့မဟုတ် ရပ်ကွက်အတွက်မဆို ကုန်ကျစရိတ်နည်းပြီး ထိန်းထားနိုင်သော ရွေးချယ်စရာတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

C-BED အစီအစဉ်သည် စီးပွါးရေး စတင်လုပ်ကိုင်မှု နှင့် လည်ပတ်မှုတို့အတွက် တတ်ကျွမ်းမှုများကို ပျိုးထောင်ပေးရန် အရောင်းအဝယ်လုပ်ခြင်း၊ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲခြင်း နှင့် ပြဖွယ်ဆောင်ထာများ အစီအစဉ်ချခြင်းတို့ကို အာရုံပြုသည့် ဗဟိုသင်တန်းပရိုဂရမ်နှစ်ခုအပေါ်မူတည်ပြီး ဖွဲ့စည်းထားပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ ကိုယ်ပိုင်စီးပွါးရေးလုပ်ကိုင်ရန်ရည်မှန်းချက်ရှိသူတို့အတွက် C-BED နှင့် အသေးစားစီးပွါးရေး လုပ်ကိုင်သူများအတွက် C-BED တို့ဖြစ်ကြပါသည်။ ထို့အပြင် စီးပွါးရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ တတ်ကျွမ်းမှုများ နှင့်အခန်းကဏ္ဍ တစ်ခုစီအတွက် ကျွမ်းကျင်မှုများ ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် လုပ်ဆောင်ရန်အတွက် တိုးပွါးနေသည့် တန်ဆာပလာများကို အစဉ်တစိုက်ဆက်လက်တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ပေး လျက်ရှိပါသည်။ ဤပရိုဂရမ်များကို သီးသန့် သင်တန်းများအဖြစ်ဖြစ်စေ သို့မဟုတ် ရှိပြီးသား အစီအစဉ်များတွင် မော်ဂျူးပုံစံအနေဖြင့် ထည့်သွင်းပြီးဖြစ်စေ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါသည်။

လက်မှုပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်း

လက်မှုပစ္စည်းများကို လက်မှုပညာသည်များပြုလုပ်ကြပါသည်။ အလှဆင်ပစ္စည်းများမှ အသုံးပြုဝင်သည့် ပစ္စည်းများကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်နိုင်သော လက်မှုပစ္စည်းများစွာရှိပါသည်။ ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအနေဖြင့် ယင်းတို့

သည် ခရီးသွားနေရာများတွင် ခရီးသွားဧည့်သည်များဝယ်ယူနိုင်သော ဒေသတွင်းလုပ်ပစ္စည်းများ ဖြစ်ကြပါသည်။ လက်မှုပစ္စည်းဈေးများနှင့် ဆိုင်များသည် ခရီးသွားများအတွက် အရေးကြီးသော ဖျော်ဖြေရေးတစ်ခုဖြစ်ပြီး အရည်အသွေးကောင်းသော လက်မှုပစ္စည်းများ ဝယ်ယူခြင်းသည် ခရီးသွားများ၏အတွေ့အကြုံကို ပံ့ပိုးပါသည်။

လက်မှုပစ္စည်း အစီအစဉ်

လက်ရှိနှင့် နောင်တစ်ချိန်တွင် ဖြစ်လာရန်ရည်မှန်းသည့် လက်မှုပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူများ၊ ၎င်းတို့၏လုပ်ငန်းစတင်ရန်နှင့် တိုးတက်စေရန် လက်မှုပစ္စည်း အစီအစဉ်ကို အသုံးပြုရမည်ဖြစ်သည်။ ဤအစီအစဉ်သည် ပါဝင်သူများ ၎င်းတို့၏လက်မှုပစ္စည်းလုပ်ငန်းများကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းမှသိရှိထားပြီးသည်များအပေါ်တွင် အခြေခံပြီး ၎င်းတို့ပိုမိုသင်ယူနိုင်ရန်အတွက် အဓိကကျသော စီမံခန့်ခွဲမှုနိယာမများအပေါ်တွင် အလေးပေးထားပါသည်။ ၎င်းသည် အဓိကအားဖြင့် SBO သို့မဟုတ် AE ကဲ့သို့အခြား C-BED တန်ဆာပလာများမှ သင်ယူမှုများအပေါ်တွင်လည်း ဆက်လက်ဆင့်ကဲတည်ဆောင်နိုင်ပါသည်။ ပါဝင်သူများသည် ဝေငှရန်အတွက် အတွေ့အကြုံများကို ယူဆောင်လာပြီး ဦးစားပေးလုပ်ဆောင်ရန်အစီအစဉ် (၎င်းတို့၏လုပ်ငန်းကိုတိုးတက်အောင်မိတ်ဆက်ရန် လုပ်ဆောင်မှု ၃ ခု) ကိုပြန်ယူဆောင်သွားပါမည်။ သင်တန်းပြီးဆုံးသွားသည့် အခါပါဝင်သူများတွင်

- လက်မှုပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု တည်ထောင်ခြင်းနှင့်သက်ဆိုင်သော ပိုမိုကောင်းမွန်ပြီး အဆင့်မြင့်သော ပညာဗဟုသုတ
- အလုပ်အခွင့်အလမ်းများ (သို့) လက်ရှိအလုပ်အခြေအနေကို လေ့လာရန် ပိုမိုခိုင်မာသော အရေးကြီး တတ်ကျွမ်းမှုများ
- စီးပွါးရေးတိုးတက်မှုအတွက် အလားအလာကို အတည်ပြုခြင်း
- ၎င်းတို့၏လုပ်ငန်းပိုမိုတိုးတက်စေရန် (သို့) လုပ်ငန်းအကြံဉာဏ်ကိုစတင်ရန်အတွက် အဆင့်များနှင့် ပြုဖွယ်ဆောင်တာများကို ရှာဖွေခြင်း
- အနာဂတ်အတွက် လုပ်ဆောင်ရန်များကို ဆုံးဖြတ်ခြင်း
- ထိရောက်သောပေါင်းသင်းဆက်ဆံခြင်းနှင့်နှီးနှောဖလှယ်ခြင်းများကို စတင်အစီအစဉ်ရေး ဆွဲခြင်း

အလေ့အထကောင်း လမ်းညွှန် (GPG)

ဤ GPG သည် လက်မှုပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူများအား လုံး ၎င်းတို့၏လုပ်ငန်းများ စတင်ရန်နှင့် တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ရန်အတွက် စီစဉ်ထားပါသည်။ သင်တန်းရက်တွင် ပါဝင်သူများကို ထိုနေ့ရက်တွင် GPG နှင့်မိတ်ဆက်ပေးမည်ဖြစ်ပြီး အကျမ်းတဝင်ဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။ သို့သော် သင်တန်းမတက်သည့်သူများသည်လည်း GPG ကိုအသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ GPG တွင် လုပ်ငန်းနှင့်လက်မှုပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရန် ရည်ရွယ်သူများကို အထောက်အကူပြုရန် လက်တွေ့ကျသော တန်ဆာပလာများ၊ အကြံပြုချက်များနှင့် လေ့ကျင့်ခန်းများ ပါဝင်ပါသည်။

အလေ့အထကောင်းလမ်းညွှန်ကို အသုံးပြုနည်း

အလေ့အထကောင်းတန်ဆာပလာများ

လေ့ကျင့်ခန်းများ

အမှုကိစ္စ လေ့လာမှုများ

အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်များ

အကြံပြုချက်များ

သင်သတိပြုရန်အတွက် အပိုအချက်အလက်များ

acer

စနစ်များ
ဖန်တီးခြင်း

၁။ စနစ်များဖန်တီးခြင်း

ရည်ရွယ်ချက်များ

- စနစ်ဆိုသည်မှာမည်သည်ဖြစ်ကြောင်းသင်သိရှိရန်အတွက် ကူညီရန်
- မည်သည့်နေရာများတွင် စနစ်များသင့်ကိုကူညီနိုင်ကြောင်းသိရှိရန်အတွက် ကူညီရန်

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကို ကျွန်ုပ်တို့အပိုင်း ၂ တွင်ဖော်ပြထားပါသည်။

စနစ်ဆိုသည်မှာအဘယ်နည်း။

စနစ်သည် အလုပ်တစ်ခုကိုလုပ်ဆောင်ရန်၊ သတ်မှတ်ထားသည့်ပြဿနာတစ်ခု ဆောင်ရွက်ရန်၊ တာဝန်ထမ်းဆောင်ရန် (သို့) ပြဿနာတစ်ခုကို အချိန်တွင်းအကျိုးများစွာနှင့် တစ်သမတ်တည်းအရည်အသွေးဖြင့် ဖြေရှင်းနိုင်ရန်အတွက် ဖန်တီးထားသော စနစ်တကျစီစဉ်ထားသည့် အသေးစိတ်လုပ်ငန်းစဉ်အတွဲ ဖြစ်ပါသည်။

ကောင်းမွန်သောစနစ်သည်ရှုပ်ထွေးရန်မလိုပါ။ လိုက်နာရန်ရှင်းလင်းလေပိုကောင်းလေဖြစ်ပါသည်။ စနစ်သည် အများအားဖြင့် ရှင်းလင်းပြီး တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်လုပ်ဆောင်ရမည့် အရာများစာရင်းဖြင့် စတင်လေ့ရှိပါသည်။ ကောင်းမွန်သောစနစ်သည် သင့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်နှင့် ကျိုးကြောင်းဆီလျော်ပြီး တစ်ကျော့ပြန်လုပ်နိုင်ကာ အချိန်တိုတွင် အကျိုးများစွာလုပ်နိုင်သည့်နည်းလမ်းဖြင့် သင့်ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်များကို ရောက်စေရန်ကူညီပါသည်။

မည်သည့်နေရာတွင်စနစ်များသင့်ကို ကူညီနိုင်ပါသနည်း။

လက်မှုပညာသည်များအောင်မြင်ရန်အတွက် စနစ်များကူညီနိုင်သည့်နေရာအချို့မှာ

- သင်မည်သူဖြစ်သည်နှင့်မည်သည့်ပစ္စည်းပြုလုပ်နိုင်သည်ကို ဆန်းစစ်ခြင်း
- သင့်နှင့်အကောင်းဆုံးလိုက်ဖက်သော ဈေးကွက်နှင့်ဝယ်ယူသူများကို ဆုံးဖြတ်ရန်နည်းလမ်း
- သင့်ဈေးကွက်နှင့်ဝယ်ယူသူအကြောင်း နားလည်ရန်နှင့်သင်ယူရန်နည်းလမ်း
- ဈေးကွက်ကိုလိုက်သည့် ထုတ်ကုန်တီထွင်ပြုပြင်ရန်နည်းလမ်း
- ထုတ်လုပ်မှုနှင့်အရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှု တိုးတက်စေခြင်း
- စာရင်းမှတ်တမ်းပြုလုပ်ခြင်း
- သင့်ကုန်ကျစရိတ်များတွက်ချက်ခြင်းနှင့် သင့်ဈေးနှုန်းများသတ်မှတ်ခြင်း
- လျင်မြန်ပြီး စိတ်ချရသော ဝယ်ယူသူဝန်ဆောင်မှု
- အော်ဒါကို လက်ခံရန် (သို့) ငြင်းဆိုရန်ဆုံးဖြတ်ခြင်း

.

သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း

၂။ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း

ရည်ရွယ်ချက်များ

- သင်မည်သည့်အရာပြုလုပ်နိုင်သည်ကို ကြည့်ရှုတွင် သင့်အားသာချက်များနှင့်အားနည်းချက်များကို ထည့်စဉ်းစားရန်
- သင့်ထုတ်ကုန်ပစည်းကို နောက်ဆုံးပိုင်ဆိုင်သူ၏ရှုထောင့်မှမြင်နိုင်ရန် ကူညီခြင်း

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကို ကျွန်ုပ်တို့ အခန်း ၃ နှင့် ၄ တွင်ဖော်ပြထားပါသည်။

၂.၁. သင်မည်သူဖြစ်သည်နှင့် မည်သည့်အရာများပြုလုပ်နိုင်သည်ကို ဆန်းစစ်ခြင်း

သင်ပြုလုပ်နိုင်သည့်အရာများသည် သင့်တွင်ရှိသည့်အရာများအပေါ်မူတည်ပါသည်။ ရောင်းရန်မည်သည့်အရာများ ပြုလုပ်နိုင်ပါသနည်း။ မည်သည့်ပစ္စည်းများကို သင်ရရှိနိုင်ပါသနည်း။ သင့်တွင်အချိန်မည်မျှရှိသနည်း။ သင်မည်သူဖြစ်သည်နှင့် မည်သည့်အရာများပြုလုပ်နိုင်သည်ကို သင်ယူနိုင်ရန် လေ့ကျင့်ခန်းကိုပြုလုပ်ပါ။

၁။ ဤတွင်ပေးထားသောမေးခွန်းများဖြေပြီး ဇယား ၂. ၁ ကိုဖြည့်ပါ။

၂။ ဇယားဖြည့်ပြီးသောအခါ သင့်အဓိကအားသာချက်များ (သို့) သင့်ပြိုင်ဖက်ထက်ထူးခြားစေသည့်အရာ မှန်သမျှကို အရောင်တစ်ရောင်ဖြင့် မှင်သားပါ။

၃။ သင်တွေ့ရှိသည့် အားနည်းချက်မှန်သမျှ (သို့) ကွာဟချက်များ (သင်အောင်မြင်ရန်ခက်ခဲစေမည့်အရာ မှန်သမျှ) ကိုနောက်ထပ်အရောင်တစ်ရောင်ဖြင့် မှင်သားပါ။

၄။ ဇယားတွင်သင်တွေ့ရှိသည့်အရာကို စာတစ်ကြောင်းတည်းဖြင့် အကျဉ်းချုံးရေးပါ။ ဥပမာ "ကျွန်ုပ်သည် ရပ်ကွက်ထဲတွင် အကျွမ်းကျင်ဆုံး သစ်သားထွင်းသူဖြစ်သော်လည်း ကောင်းမွန်သောသစ်များပြတ်လပ်နေပြီး **ငှဲ့**တို့သည်ရံဖန်ရံခါ ကွေးခြင်း အက်ခြင်း ဖြစ်ကြပါသည်။"

၅။ ဇယားဖြည့်ချိန်တွင် စဉ်းစားရမည့်အရာ အချို့မှာ

- သင်မည်သူဖြစ်ပြီး သင်နှင့်အတူမည်သူအလုပ်လုပ်သနည်း။
    - သင်တစ်ဦးတည်း၊ သင့်အိမ်ထောင်ဖက် (သို့) အလုပ်သမားများဖြင့် အလုပ်လုပ်သလား။ အခြားမိသားစုဝင်များ ကူညီပါသလား။
- သင်မည်သည့်အရာပြုလုပ်သနည်း။

- အကျိ၊ လက်ဝတ်ရတနာ၊ အိုးခွက်များ သင်ပြုလုပ်ပါသလား။
- ယင်းသည် အသုံးပြုရန်၊ အလှဆင်ရန် (သို့) ပြတိုက်အရည်အသွေးတည်း ဖြစ်ပါသလား။ အရည်အတွက်များစွာ၊ ကန့်သတ်အရည်အတွက်၊ တမူထူးခြားတစ်ခုတည်း ထုတ်ကုန်များ ထုတ်လုပ်ပါသလား။
- သင့်ကျွမ်းကျင်မှုများမှာ အဘယ်နည်း။
  - သင်အထည်အလိပ်များပြုလုပ်ပါသလား။ဥပမာ-လက်ချုပ်၊ လက်ချုပ်၊ ပန်းတိုး၊ ကပ်ပန်းဖော်ခြင်း။
  - ရှုပ်ထွေးသော အပွင့်အပိုင်းများပြုလုပ်နိုင်ပါသလား။
  - တိုင်းချုပ်ပြီး ကိုယ်တိုင်းအတိုချုပ်သော အဝတ်အထည်များပြုလုပ်နိုင်ပါသလား။
  - သင့်အထည်များကိုကိုယ်တိုင်ယှက်ပြီးဆေးဆိုးပါသလား။ အိတ်များနှင့် ဇစ်များတပ်နိုင်ပါသလား။
  - သင်တွေးနိုင်သမျှ ကျွမ်းကျင်မှုများကို စာရင်းပြုလုပ်ပါ။ အားလုံးကို တွေ့လိုက်သောအခါ အသုံးပြုရန်သင်မတွေးထားသည့် ကျွမ်းကျင်မှုများမှ ဝင်ငွေရရန်အခွင့်အရေးရှိနိုင်ပါသည်။
  - မည်သည့်ကုန်ပစ္စည်းများသင်အသုံးပြုပါသနည်း။

၆။ သင့်ထုတ်ကုန်ထဲတွင်သုံးသည့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများအားလုံးကို စာရင်းပြုလုပ်ပါ။

- သင့်အလုပ်နေရာ
  - သင့်အိမ် (သို့) သတ်မှတ်ထားသောအလုပ်နေရာတွင် သင်အလုပ်လုပ်ပါသလား။
  - သင့်ကိရိယာများနှင့်တန်ဆာပလာများကို စာရင်းပြုပါ။ သင့်အလုပ်စားပွဲ၊ စင်များနှင့် အခြားသိုလှောင်နေရာများကို မမေ့ပါနှင့်။ သင့်ထုတ်ကုန်များကိုဈေးသို့ယူသွားရန် ယာဉ်ရှိပါသလား။
- မည်သည့်အချိန်တွင်သင်အလုပ်လုပ်ပြီး မည်မျှအလုပ်လုပ်ပါသနည်း။
  - သင် တစ်နှစ်ပတ်လုံး (သို့) ရာသီအလိုက်၊ အချိန်ပြည့် (သို့) အချိန်ပိုင်း အလုပ်လုပ်ပါသလား။
  - သင့်တွင် ဝင်ငွေဝင်သည့်အခြားရင်းမြစ်များရှိပါသလား။

ဇယား ၂.၁ (၁) သင်မည်သူဖြစ်ပြီး မည်သည့်အရာများပြုလုပ်နိုင်ပါသနည်း။

သင်မည်သူဖြစ်ပြီး သင်နှင့်အတူ မည်သူတို့ အလုပ်လုပ်ပါသနည်း။	သင်မည်သည့် အရာများ ပြုလုပ်ပါသနည်း။	သင့်ကျွမ်းကျင်မှုများမှာ အဘယ်နည်း။	မည်သည့် ပစ္စည်းများ သင်အသုံးပြုသနည်း။	သင့်အလုပ်နေရာ - မည်သည့် ကိရိယာ၊ တန်ဆာပလာများ၊ ရေမီးများရှိပြီး အသုံးပြုသနည်း။	သင် တစ်နှစ်ပတ်လုံး၊ ရာသီအလိုက်၊ အချိန်ပြည့် (သို့) အချိန်ပိုင်း အလုပ်လုပ်ပါ သလား။	သင့်တွင် ဝင်ငွေဝင်သည့် အခြားရင်းမြစ် များရှိသလား။

အားသာချက်များနှင့်အားနည်းချက်များ

သင့်အားသာချက်များနှင့်အားနည်းချက်များကို ဆန်းစစ်ခြင်းဖြင့် သင့်ပြိုင်ဖက် အားနည်းသည့်နေရာမှ ဈေးကွက်ရှယ်ယာကိုရနိုင်ရန် အသုံးပြုနိုင်သည့် ယှဉ်ပြိုင်မှုအားသာချက် မည်သည့်နေရာတွင်ရှိသည် (သို့) သင့်လုပ်ငန်းကို ကြော်ငြာရန် သင်ယူနိုင်သည်။ သင်မည်သည့်နေရာတွင် ပိုအားနည်းပြီး တိုးတက်ရန်လိုအပ်သည် (သို့) ထုတ်လုပ်ရန်မတန်တော့ကြောင်း ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါသည်။

အကယ်၍ သင့်တွင်သင့်ပြိုင်ဖက်ထက် ထူးခြားသောအားသာချက်ရှိပါက ဈေးနှုန်းလျော့ချရန်အတွက် ယှဉ်ပြိုင်ရန် မလိုတော့ဘဲ ယင်းလုပ်ငန်းအတွက် သင်သည်အကောင်းဆုံးအရင်းအမြစ် ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ထိုနည်းတူ သင့်အနီးဆုံး ပြိုင်ဖက်သည် ဇရိယာတစ်ခုတွင် သင့်ထက်ပိုများစွာသန်မာပါက - ဥပမာ ၎င်းတို့တွင် ဈေးနည်းပြီး အရေအတွက်များစွာ ထုတ်လုပ်နိုင်သည့် အလုပ်ရုံရှိပါက ၎င်းတို့နှင့်ခေါင်းချင်းဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ရန် မဆုံးဖြတ်ဘဲ သင့်လုပ်ငန်းအောင်မြင်နိုင်မည့် အခြားဦးတည်ချက်သို့သွားပါ။ နောက်ပိုင်းတွင် သင့်အားနည်းချက်များကို အားသာချက်သို့ ပြောင်းလဲခြင်းကို ကျွန်ုပ်တို့ကြည့်ကြပါမည်။

ဤစနစ်ကိုအသုံးပြုနိုင်ပြီး သင့်အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များကို ဆန်းစစ်ရန် ခေါင်းစီးကို ပြောင်းလဲလိုက်ပါ။ ဥပမာ -

- ကျွန်ုပ်ငွေမည်သည့်နေရာသို့သွားနေပြီး ကျွန်ုပ်အမြတ်အစွန်းရနေပါသလား။
- ပစည်းတစ်ခုပြုလုပ်ရန်အတွက် ကျွန်ုပ်၏ကုန်ကျမှုများနှင့် အသုံးစရိတ်များမှာ အဘယ်နည်း။
- ယင်းကိုမည်သည့်ဈေးနှုန်းဖြင့်ရောင်းရမည်နည်း။
- ကျွန်ုပ်လိုအပ်သည့်အရာကို လိုအပ်သည့်အချိန်တွင်ဝယ်နိုင်ရန် ကျွန်ုပ်လက်တွင်ငွေရှိပါသလား။
- ကိရိယာအသစ်အတွက် ကျွန်ုပ်ပိုက်ဆံမည်မျှစုထားပြီးသနည်း။
- ကျွန်ုပ်ထုတ်လုပ်မှု၏အကြီးမားဆုံးအလုပ်တစ်ဆို့မှုများမှာ အဘယ်နည်း။

၁။ လေ့ကျင့်ခန်းတွင် သင့်အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များကို အကျဉ်းချုံးဖော်ပြမည်ဖြစ်ပါသည်။

၂။ အထက်တွင် လေ့လာထားသည်နှင့်အခြား သင့်အားနည်းချက်များနှင့် အားသာချက်များကို မှတ်သားရန် အောက်ပါကွက်လပ်ကိုအသုံးပြုပါ။

ဇယား ၂.၁ (၂) - အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များ အကျဉ်းချုံး

အားသာချက်များ	အားနည်းချက်များ

အကြံပြုချက်များ

၁။ သင့်ပြိုင်ဖက်အတွက်လည်း ပုံစံကိုဖြည့်ပါ။

၂။ သင့်လုပ်ငန်းတွင်အပြောင်းအလဲပြုသည့်အခါ ဤပုံစံကိုပြန်လာပါ။ မိတ္တူအသစ်လုပ်ပြီး သင့်အားသာချက်များတည်ထောင်ရန်နှင့် သင့်အားနည်းချက်များကိုကျော်လွှားရန် သင့်တိုးတက်မှုများနှင့်အဟန့်အတားများကိုဖြည့်ပါ။

၂.၂. ထုတ်ကုန်ကို နောက်ဆုံးပိုင်ဆိုင်သူဘက်မှအမြင်

သင့်တွင်တစ်လောကလုံးတွင်အထူးခြားဆုံး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းရှိသော်လည်း တစ်စုံတစ်ဦးက ယင်းကို ပိုက်ဆံပေးပြီး ဝယ်ရန်အတွက် လိုအပ်(သို့)လိုချင်မှုမရှိမချင်း သင်ရောင်းနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် သင့်ထုတ်ကုန်ကိုသင် ရောင်းချသူများ အကြောင်းနှင့် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို နောက်ဆုံးပိုင်ဆိုင်အသုံးပြုသူအကြောင်း တတ်နိုင်သမျှ

သိရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။

အောက်ပါဥပမာမေးခွန်းများကို သင်ဖြေနိုင်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

- ဘာကြောင့်လူများဝယ်ယူပါသနည်း။
- သင့်ဝယ်ယူသူနှင့်နောက်ဆုံးပိုင်ဆိုင်သူများ မည်သည်ကိုလိုအပ်ပြီးလိုချင်ပါသနည်း။
- အများအားဖြင့်လိုအပ်ချက်အချို့မှာ မည်သည်တို့ဖြစ်ပြီး သင့်ထုတ်ကုန်သည် မည်သည့်လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပါသနည်။
- ဤဝယ်ယူသူများ ယင်းကိုမည်ကဲ့သို့အသုံးပြုသနည်း။
- မည်သည့်ပစ္စည်းအင်္ဂါရုပ်များသည် လိုအပ်မှုများနှင့် လိုချင်မှုများကို ဖြည့်ဆည်းပေးပါသနည်း။
- သင့်ထုတ်ကုန်သည် ပြိုင်ဖက်နှင့်မည်သို့ ခြားနား (ပိုကောင်းမွန်) ပါသနည်း။
- သင့်ထုတ်ကုန်နှင့် ယင်းဆွဲဆောင်မှုကို တိုးတက်အောင် သင်မည်သည့်အရာများလုပ်နိုင်ပါသနည်း။

ဘာကြောင့်လူများ ယင်းတို့ဝယ်ယူသည့်အရာများကို ဝယ်ယူကြပါသနည်း?

အဖြေ - လူများသည် ထုတ်ကုန်များကိုမဝယ်ယူပါ။ ၎င်းတို့၏ပြဿနာများအတွက် အဖြေကိုဝယ်ယူကြပါသည်။ ပြဿနာများတွင် ၎င်းတို့လိုအပ်သည်ဟု စဉ်းစား(သို့)ခံစားသည်များ (သို့) ၎င်းတို့လိုချင်သည့်အရာများ ပါဝင်ပါသည်။

ဥပမာ ၎င်းတို့သည်နံရံတွင် တစ်ခုခုချိတ်ဆွဲရန်လိုအပ်ပါလိမ့်မည်။ လိုအပ်ချက်မှာ သံများ၊ ကော်များ (သို့) တိပ်များကိုဝယ်ယူရန်မဟုတ်ဘဲ အရာဝတ္ထုကိုနံရံပေါ်တွင် ပျက်စီးမှုအနည်းဆုံးဖြင့် ချိတ်နိုင်မည့် အကောင်းဆုံးအဖြေ ဖြစ်ပါသည်။

သင့်ထုတ်ကုန်တစ်ခုကိုယူပြီး ဝယ်ယူသူ၏ရှုထောင့်မှ ဆန်းစစ်ပါ။ ပုတီးဆွဲကြိုးကိုဥပမာအနေဖြင့် အသုံးပြုကြပါစို့။ အောက်ပါဇယားတွင် ဆွဲကြိုးကိုဝယ်ယူမည့် ဖြစ်နိုင်ချေအကြောင်းအရင်းသုံးခုနှင့် အသုံးပြုမှုတစ်ခုစီအတွက် မည်သည့်အင်္ဂါရုပ်များလိုအပ်သည်ကို ဖော်ပြထားပါသည်။ ထုတ်လုပ်သူ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၏အင်္ဂါရုပ်များသည် ကောင်းသောတွဲဖက်ဖြစ်မဖြစ်ကြည့်ရန် နှိုင်းယှဉ်ပါသည်။

ဇယား ၂.၂ - ဥပမာ - ပုတီးဆွဲကြိုး

မည်သည့်လိုအပ်ချက်ကို ယင်းဖြည့်ဆည်းရန် လိုသနည်း။	ယင်းကိုမည်သို့ အသုံးပြုမည်နည်း။	မည်သည့်အင်္ဂါရုပ် လိုအပ်သနည်း။	ကျွန်ုပ်၏ထုတ်ကုန်ပစည်း	လိုက်ဖက်သလား။
အလှအပ၊ ဖက်ရှင်	မင်္ဂလာဆောင်တွင် ဝတ်ရန်	လှပကြောင်း ပိုင်ရှင် ခံစားနိုင်ရန်	ယင်းသည်နောက်ဆုံးပေါ် စတိုင်နှင့်အရောင်	ဟုတ်
		ကလေးဆွဲသောအခါ မပြုတ်သွားရန်။	ခိုင်မာသော လွန်းကြိုးရှိပြီး ပုတီးတိုင်းကို ထုံးထားပါသည်။	
ဘာသာရေးအထိကရ	အခမ်းအနားတွင် ဝတ်ဆင်ရန်	မှန်ကန်သော သင်္ကေတများနှင့် အရောင်းများ	ဖက်ရှင်ကြပါသည်။	မဟုတ်

လက်ဆောင်ပေးရန်	ထူးခြားသူတစ်ဦး အားလက်ဆောင် ပေးရန်	လက်ခံသူအတွက် သင့်တော်ရပါမည်။	ဈေးကြီးသည့်အသွင်ရှိပြီး လှပသော လက်ဆောင်ဘူးထဲ တွင်လာပါသည်။	ဟုတ်

အကယ်၍ ဆိုင်တစ်ဆိုင်တွင် ဤဆွဲကြိုးကိုတွေ့လျှင် မည်သူဝယ်လိမ့်မည်နည်း။
နောက်ဆုံးပေါ်စတိုင်ကိုသိရှိပြီး အရည်အသွေးမြင့်မားစွာထုတ်လုပ်ခြင်းကိုသိရှိကာ ယင်းအတွက် ပိုက်ဆံတတ်နိုင်မည့်သူ။ မိမိကိုယ်ကိုအတွက် ဝယ်ယူသူဖြစ်နိုင်သကဲ့သို့ ထူးခြားသူတစ်ယောက်အတွက် အထူးလက်ဆောင်ပေးရန် ဝယ်ယူသည့် ယောကျ်ား(သို့)မိန်းမလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

နောက်ဆုံးပိုင်ရှင်သည်မည်သူဖြစ်နိုင်သနည်း။
မြင့်မားသောအရည်အသွေးကိုနားလည်ကာ ရသကောင်းရှိသူဖြစ်ပြီး နောက်ဆုံးပေါ်ဖက်ရှင်ခေတ်ရေစီးကြောင်းကို ဂရုစိုက်သူဖြစ်နိုင်ပါသည် - ဆက်ကျော်သက်တစ်ဦးမဟုတ်ဘဲ ရင့်ကျက်သောအမျိုးသမီး ဖြစ်နိုင်ချေရှိပါသည်။ ဘာသာရေးအခမ်းအနားသို့ ဝတ်ဆင်ရန်ဆွဲကြိုးလိုအပ်သူနှင့် ၎င်းသည်မသင့်တော်ပါ။ အမျိုးသားတစ်ဦးသည် ကျွန်ုပ်၏ဆွဲကြိုးကိုဝယ်ယူသူဖြစ်နိုင်သော်လည်း ၎င်းသည်နောက်ဆုံးပိုင်ရှင်ဖြစ်ချင်မှဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ အမျိုးသားသည် လက်ဝတ်ရတနာဝယ်ယူရန်မည်သို့ဆုံးဖြတ်ချက်ချသည်နှင့် သူပေးသည့်အမျိုးသမီးသည် ၎င်းကိုပိုင်ဆိုင်ရန် ဘာကြောင့်လိုချင်စေသည်ဟူသည့် ဝယ်ယူသူနှင့်နောက်ဆုံးပိုင်ဆိုင်သူနှစ်ဦးစလုံးကို နားလည်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့သည်နောက်ထပ်ဝယ်ယူသူတစ်ဦးအကြောင်း စဉ်းစားရန်ရှိပါသည်။ ၎င်းမှာကျွန်ုပ်တို့၏ဆွဲကြိုးကို အမျိုးသမီးကိုပေးမည့် အမျိုးသားအားပြန်လည်ရောင်းချမည့် ကျွန်ုပ်တို့ရောင်းလိုက်သည့် ဆိုင်ပိုင်ရှင်ဖြစ်ပါသည်။ ဤအကြောင်းကို နောက်တစ်ပိုင်းတွင် ပြောကြပါစို့။

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို ယာယီနှင့်အမြဲပိုင်ဆိုင်မှုရှိမည့်လူအမျိုးမျိုးအကြောင်း တတ်နိုင်သမျှသိရှိရန် လိုအပ်ပါသည်။ ၎င်းတို့၏ပြဿနာများနှင့် ယင်းတို့ကိုဖြေရှင်းနည်းများကို သိရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ ၎င်းတို့၏လိုအပ်မှုများနှင့်လိုချင်မှုများကို နားလည်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

အကြံပြုချက်များ

- သင့်ပြိုင်ဖက်များ၏ထုတ်ကုန်များအတွက်လည်း အလားတူဆန်းစစ်မှုပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။
- သင့်ထုတ်ကုန်နှင့် နောက်ဆုံးပိုင်ရှင်အတွက် ၎င်း၏ဆွဲဆောင်မှုတိုးတက်အောင် သင်လုပ်နိုင်သည့်အရာများ အကြောင်း အမြဲမပြတ်စဉ်းစားသင့်ပါသည်။

2006 9

သင့်ပစ်မှတ်
ဈေးကွက်

၃။ သင့်ပစ်မှတ်စျေးကွက်

ရည်ရွယ်ချက်များ

- ပစ်မှတ်စျေးကွက်ကိုသတ်မှတ်ပြီးသင့်ဝယ်ယူသူနှင့်နောက်ဆုံးပိုင်ရှင်တို့၏ခြားနားချက်များကို ကြည့်ရန်
- စျေးကွက်အမျိုးအစားအမျိုးမျိုးအကြောင်း အကျဉ်းချုံးပြသရန်

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကို ကျွန်ုပ်တို့ အပိုင်း ၄ တွင်ဖော်ပြထားပါသည်။

သင်ကိုယ်တိုင် နောက်ဆုံးပိုင်ရှင်သို့တိုက်ရိုက်ရောင်းချပြီး လက်လီရောင်းချခြင်းမပြုလျှင် နောက်ဆုံးအသုံးပြုသူ (သို့) လက်ဆောင်ပေးရန်အတွက်ဝယ်ယူသူဆီသို့ ပြန်လည်ရောင်းချမည့် ဆိုင်ပိုင်ရှင်သို့ သင်လက်ကားရောင်းချလျှင် ရောင်းချပါလိမ့်မည်။ **ငင်း**တို့တွင်မတူညီသော လိုအပ်မှုများနှင့်လိုချင်မှုများရှိပြီး အောင်မြင်ရန် ကျွန်ုပ်တို့၏ဝယ်ယူသူနှင့် **ငင်း**တို့၏ဝယ်ယူသူများကိုနားလည်ရပါမည်။

မှတ်ချက်

အကယ်၍ ဆိုင်ပိုင်ရှင်နှင့်နောက်ဆုံးအသုံးပြုသူတို့နှစ်ဦးစလုံးသည် ဝယ်ယူသူများဖြစ်ပါက ၎င်းတို့၏လိုအပ်ချက်များမည်ကဲ့သို့ကွာခြားသနည်း။ သင့်နောက်ဆုံးအသုံးပြုသူသည် ၎င်းတို့လိုအပ်သည့်(သို့)နှစ်သက်သည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုသာဝယ်ယူပါသည်။ လက်လီရောင်းသူသည် ၎င်းအမြတ်ဖြင့်ပြန်ရောင်းနိုင်သည့်ကုန်ပစ္စည်းများကိုဝယ်ယူပါသည်။ ဆိုင်ပိုင်ရှင်သည် သင်ကဲ့သို့ပင်စီးပွါးရေးလုပ်ငန်းလည်ပတ်နေသူဖြစ်ပြီး အလားတူသည့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာစိုးရိမ်မှုများ ရှိပါသည်။ သင်ကဲ့သို့ပင် ဆိုင်ပိုင်ရှင်သည် အမြတ်အစွန်းရရန် စီးပွါးရေး လုပ်နေခြင်းဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့၏ပစ်မှတ်စျေးကွက် ဝယ်ယူမည့် မှန်ကန်သော အရောင်းပစ္စည်းများ(သို့)ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများရရှိရန် လိုအပ်ပါသည်။ ယင်းမှာ ကျွန်ုပ်တို့ပြောဆိုခဲ့သည့် နောက်ဆုံး ဝယ်ယူသူဖြစ်ပါသည်။ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို လက်လီရောင်းသူများ၏ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများအဖြစ် စဉ်းစားကြည့်ပါ။ ၎င်းတို့သည် မှန်ကန်သည့် အမျိုးအစား၊ အရည်အသွေး၊ စျေးနှုန်း၊ တစ်သမတ်တည်းဖြစ်မှုနှင့် ရရှိနိုင်မှုတို့ကိုလိုအပ်ပါသည်။

မှတ်ချက်

လက်လီရောင်းသူများသည် ၎င်းတို့ရောင်းသည့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ကြိုက်နှစ်သက်ခြင်း (သို့) ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်ပိုင်ဆိုင်လိုခြင်း ရှိချင်မှရှိလိမ့်မည်ဟု ကြားရလျှင်သင့်အံ့အားသင့်သွားပါလိမ့်မည်။ ၎င်းတို့၏စီးပွါးရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်ရန်အတွက် ၎င်းတို့၏ပစ်မှတ်စျေးကွက်ဖြစ်သည့် ဝယ်ယူသူများအတွက် မှန်ကန်သောထုတ်ကုန်များသာလိုအပ်ပါသည်။

သင့်တိုက်ရိုက်ရောင်းချမည့်သူသည် သင့်ပစ်မှတ်စျေးကွက်ဖြစ်ပါသည်။ ရောင်းချရန် မှန်ကန်သောစျေးကွက်ကို ရွေးချယ်ခြင်းသည် မှန်ကန်သောထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများပြုလုပ်ခြင်းကဲ့သို့ပင် အရေးကြီးပါသည်။

၃.၁. လက်လီစျေးအမျိုးအစားများနှင့် ၎င်းတို့တွင်စျေးဝယ်သူများ

ဒေသခံ နေ့စဉ်(သို့)အပတ်စဉ် စျေးကွက်သည် မိသားစုများက ရိုးရှင်းပြီးလက်တွေ့အသုံးဝင်သော စျေးနှုန်းသင့်တည့်သည့် လက်မှုပစ္စည်းများ အပါအဝင် ၎င်းတို့၏နေ့စဉ်သုံးမရှိမဖြစ်လိုအပ်သည့်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူသည့်နေရာဖြစ်ပြီး အစားအသောက်များ၊ တန်ဆာပလာများ၊ အိမ်သုံးပစ္စည်းများ၊ အခြေခံအကျီစသည့်အရာများအားလုံး ရောင်းချပါသည်။ ဤနေရာတွင် ဆန်နှင့်အခြားထုတ်ကုန်များသယ်ရန်ခြင်းတောင်းများ၊ အကျီပြုလုပ်ရန်အထည်အလိပ်များနှင့် ချက်ပြုတ်ရန်အိုးများစသည့် လက်တွေ့အသုံးဝင်ပြီး တာရှည်ခံကာ စျေးနှုန်းသင့်တင့်သည့်အရာများကို ရောင်းချပါသည်။

သင့်ကျေးရွာရှိ ဒေသခံလက်ဆောင်နှင့်အိမ်သုံးပစ္စည်းဆိုင်များသည် လက်ဆောင်အဖြစ်ပေးနိုင်သည့် အသုံးဝင်ပြီး လှပသည့်အရာများရောင်းချပါသည်။ လက်မှုပစ္စည်းများသည် အရည်အသွေးပိုမြင့်ပြီး ပိုမိုအလှဆင်ထားပါလိမ့်မည်။ ၎င်းတို့သည် အခြေခံအားဖြင့် လက်တွေ့အသုံးဝင်ပြီး စျေးနှုန်းသင့်တင့်ဆဲဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ပန်းများအတွက်ပန်းအိုးများ၊ တည်ခင်းရန် ပန်းကန်လုံးများနှင့် လင်ဗန်းများ၊ ခါတ်ပုံဘောင်များနှင့် ဘာသာရေးဆိုင်ရာ ပစ္စည်းများအားလုံးကို ကျေးရွာလက်ဆောင်ပစ္စည်းဆိုင်တွင် တွေ့ရှိနိုင်ပါသည်။

ပိုမိုကြီးမားသော (သို့) ကြွယ်ဝချမ်းသာမြို့များရှိ လက်လီဆိုင်များသည် နောက်ထပ်အရောင်းဆိုင်များဖြစ်ကြပါသည်။ ဤဆိုင်များသည် အပိုသုံးရန်ဝင်ငွေပိုရှိသော နိုင်ငံတကာအကြိုက်များကိုနှစ်သက်မှုရှိပြီး နိုင်ငံတကာခေတ်ရေစီးကြောင်းများနှင့် အရည်အသွေးမြင့်မားသောစစ်မှန်သည့်ဒီဇိုင်းကို စိတ်ဝင်စားသူများသို့ ရောင်းချပါသည်။ ကဲ့သို့ရောင်းကုန်ပစ္စည်းများတွင် အထူးပြုသည့်ဆိုင်များသည် သီးခြားရပ်တည်ကာအမှီအခိုကင်းသည့် လက်လီအရောင်းဆိုင်များဖြစ်နိုင်သကဲ့သို့ ခေတ်မှီသည့်အရောင်းဌာနအတွင်းရှိ ဌာနတစ်ခုလည်းဖြစ်နိုင်ပါသည်။

ခရီးသွားများနှင့် ကြွယ်ဝသောဒေသခံများသည် ဟိုတယ်ဆိုင်များ၊ အနုပညာပြခန်းများနှင့် ပြတိုက်ဆိုင်များတွင်လည်း ဝယ်ယူကြပါသည်။ ဤကဲ့သို့ဂုဏ်သရေရှိသည့်နေရာများတွင် ပြသရန်အတွက် လက်မှုပစ္စည်းများသည် အကောင်းမွန်ဆုံး အရည်အသွေးနှင့် အနုပညာဒီဇိုင်းရှိရပါမည်။ ဤနေရာတွင် အရေအတွက်ပိုနည်းနည်းပိုရောင်းသော်လည်း ၎င်းတို့သည့်စျေးပိုကြီးပါလိမ့်မည်။ အကယ်၍သင့်ထုတ်လုပ်မှုသည် တမူထူးခြားသော(သို့)သတ်မှတ်ထုတ်လုပ်သည့် ထုတ်လုပ်မှုမျိုးဖြစ်ပါက ဤနေရာသည်အကောင်းဆုံးအရောင်းဆိုင် ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ လက်ဖြင့်ရေးချယ်ထားသော (သို့)ပန်းထိုးထားသော နံရံချိတ်ပစ္စည်းများ၊ အဆင့်မြင့်ဖက်ရှင်အဝတ်အစားများနှင့်လက်ဝတ်ရတနာများ နှင့် စစ်မှန်သောရိုးရာပစ္စည်းများအတွက် သီးသန့်အရောင်းဆိုင်များတွင် နေရာတစ်နေရာနှင့်ဝယ်ယူသူရှာနိုင်ပါသည်။

ယဉ်ကျေးမှုပွဲလမ်းများနှင့် အခြားအထူးအစီအစဉ်များသည် လက်မှုပစ္စည်းများတွက် အလွန်ကောင်းသော ပြည်တွင်းအရောင်းဆိုင်များဖြစ်ကြပါသည်။ အပေါစားအလှပစ္စည်းများမှအစ အရည်အသွေးမြင့် မူရင်းအနုပညာပစ္စည်းများအဆုံး အမှတ်တရပစ္စည်းများအဖြစ် ရံဖန်ရံခါဝယ်ယူကြပါသည်။ အကောင်းဆုံးရောင်းရသည့်လက်မှုပစ္စည်းများမှာ အဝတ်အစားများအပါအဝင် တစ်ကိုယ်သုံးပစ္စည်းများ၊ ဂီတတူရိယာများ၊ ပိတ်ရက်နှင့်ဘာသာရေးသုံး ပစ္စည်းများနှင့်အစီအစဉ်၏ အကြောင်းအရာနှင့်ဆက်စပ်သောအရာများ စသည့်ရုတ်တရက်ဝယ်ယူသည့် အလှဆင်နိုင်ပြီး ပျော်စ

ရာကောင်းသော (သို့) ထူးခြားသောပစ္စည်းများဖြစ်ကြပါသည်။ ရောင်းကုန်ပစ္စည်းသည် ထုတ်ပိုးရန်နှင့် အိမ်ကိုသယ်သွားရန်လွယ်ကူပါက အထောက်အကူဖြစ်ပါသည်။

၃.၂. ဈေးကွက်အမျိုးမျိုးမှ ၎င်းတို့၏ပေးသွင်းသူများ (suppliers) ကို များသောအားဖြင့်မည်သို့ငွေပေးချေပုံ

ဈေးအမျိုးအစားတစ်ခုစီတွင် ၎င်း၏ပေးသွင်းသူများကို ငွေပေးချေသည့် အသုံးပြုနေကျစံနမူနာနည်းလမ်းတစ်ခု ရှိပါသည်။ သင့်ဝယ်ယူသူနှင့် မတူညီသည့်ငွေပေးချေမှု အခြေအနေများကို သဘောတူနိုင်ပါသည်။ သင့်ကို ပုံစံတစ်မျိုးတည်းဖြင့်ငွေပေးချေမည်ဟု မယူဆပါနှင့်။ သင့်ဝယ်ယူသူတွင် မတူညီသည့်အယူအဆရှိပါလိမ့်မည်။ ငွေပေးချေမှုအတွက် သတ်မှတ်ချက်များကိုရှင်းလင်းစွာသိပြီး သက်ရောက်ချက်များအားလုံးကိုနားလည်ပါ။

အကယ်၍မေးခွန်း(သို့)အငြင်းပွါးမှုတစ်ခုခုရှိပါက သင့်စာချုပ်(သို့)ဝယ်ယူမှုအော်ဒါကို ပြန်လည်ကြည့်ရှုနိုင်ရန် အားလုံးကို ရေးချထားရန်အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါသည်။ သင့်သဘောတူညီမှုသည် ပိုမိုအသေးစိတ်လေ အငြင်းပွါးမှုဖြစ် ရန်နှင့် အရောင်းအတွက်ပိုက်ဆံဆုံးရှုံးမှုများဖြစ်ရန် အလားအလာနည်းပါးလေဖြစ်ပါသည်။

သင်တိုက်ရိုက်ရောင်းချသည့်အခါ ပုံမှန်အားဖြင့် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် ငွေသားပေးချေလိမ့်မည် ဖြစ်သော်လည်း အချို့ဝယ်ယူသူများသည် အကြွေးဖြင့်ဝယ်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ဆိုင်ပိုင်ရှင်များသည်သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ပစ္စည်းရောက်လျှင်ငွေသားပေးချေမည်(သို့)သင့်ပစ္စည်းရောင်းချ ပြီးမှ ငွေပေးချေလိမ့်မည်ဖြစ်ပါသည်။ လုပ်ငန်းမလုပ်မီသတ်မှတ်ချက်များအပေါ် သဘောတူညီရန်လိုအပ်ပါသည်။ ဥပမာ - တစ်ခုခုရောင်းချပြီးသောအခါ မည်မျှကြာပြီးနောက် ပမာဏမည်မျှ သင့်ကိုပေးချေမည်။ စဉ်းစားရမည့် အရာအချို့မှာ

- အကယ်၍သင့်ပစ္စည်းကိုမရောင်းရပါက မည်မျှကြာပြီးမှသာ သင်ပြန်ယူနိုင်သနည်း။
- အကယ်၍သင့်ကုန်ပစ္စည်းကို လျော့ဈေးဖြင့်ရောင်းပါက မည်သို့ဖြစ်မည်နည်း။
- သင့်အားငွေပေးချေမှုလျော့သွားမည်လား (သို့) လျော့သည့်ပမာဏတစ်ခုလုံးကို ဆိုင်မှတာဝန်ယူမည်လား။

အနုပညာပြခန်းများနှင့် အခြားအဆင့်မြင့်အရောင်းဆိုင်များသည် ရောင်းပြီးငွေချေစနစ်ဖြင့်ရောင်းပါလိမ့်မည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို သင်ပိုင်ဆိုင်ပြီး ယင်းလက်ရာမရောင်းမချင်းသင့်ကို ပိုက်ဆံမပေးပါ။ ပုံသေ ဈေးနှုန်းအစား ပြခန်းမှသင့်လက်ရာကိုရောင်းသည့်ဈေးနှုန်းပေါ်မူတည်ပြီး သင်သည်အရောင်းဈေး၏ ရာခိုင်နှုန်း တစ်ခု ကို ရရှိပါမည်။ ရောင်းပြီးငွေချေစနစ်သည်ရှုပ်ထွေးနိုင်ပြီး နည်းလမ်းဖြင့်မရောင်းချမီ ကျွမ်းကျင်သောဥပဒေ အကြံဉာဏ် တောင်းခံပါ။

အကြံပြုချက်များ

- သင့်ကိုမည်သည့်နည်းလမ်းနှင့်မည်သည့်အချိန်တွင် ငွေပေးချေမည်ကိုနားလည်ရန်အရေးကြီးပြီး တစ်စုံတစ်ခု ကိုရောင်းချပြီမှ သင့်ကိုငွေပေးချေလျှင် (သို့) ဆိုင်ထဲရှိချိန်တွင် တစ်ခုခုပျက်စီးသွားလျှင် အကာအကွယ် ရှိရန်အရေးကြီးပါသည်။
- သင့်လက်ရာကိုသင်သည်ဆက်လက်ပိုင်ဆိုင်သူဖြစ်ပြီး ဆိုင်ပိတ်သွားလျှင် (သို့) အရှုံးပေါ်လျှင် ၎င်းကိုသင်ပြန်ရနိုင်ကြောင်းသေချာစေပါ။

ဝယ်ယူသူ
ဝန်ဆောင်မှု

၄။ ဝယ်ယူသူဝန်ဆောင်မှု

ရည်ရွယ်ချက်များ

- ကောင်းမွန်သော ဝယ်ယူသူဝန်ဆောင်မှု မည်သည်ဖြစ်သည်ကို သတ်မှတ်ရန်
- ဈေးကွက်သုတေသန လုပ်ဆောင်နည်းကို ခြုံငုံဖော်ပြရန်

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကို ကျွန်ုပ်တို့ အပိုင်း ၄ တွင်ဖော်ပြထားပါသည်။

၄.၁. စိတ်ချနိုင်မှု၊ တစ်သတ်မတ်တည်းအရည်အသွေး၊ ထူးခြားသောဆက်ဆံပြောဆိုခြင်း

စိတ်ချနိုင်သည့်ပေးသွင်းသူများ (suppliers) နှင့်အတူအလုပ်လုပ်ရန် လိုအပ်ခြင်း ကုမၸဏီတိုင်း၏ စာရင်းထိပ်ဆုံးတွင်ရှိပါသည်။ များသောအားဖြင့် ဆိုင်ပိုင်ရှင်များသည် လုံလောက်မှုမရှိသည့်ငွေကြေးအတွက် အလွန်အလုပ်လုပ်ရပြီး ပြိုင်ဆိုင်မှုအလွန်များသည့်ကြားတွင် ရှေ့တန်းရောက်အောင်လုပ်ဆောင်ရပါသည်။ သင်သည် မည်မျှစိတ်ချရသည့် ပေးသွင်းသူဖြစ်မှုသည် သင့်အတွက်အရေးပါသကဲ့သို့ **ငှင်း**တို့အတွက်လည်းအရေးပါသည့်အပြင် ယင်းအရာသည် နောက်ဆုံးပေါ် ဒီဇိုင်းများရှိခြင်းထက်ပင် အရေးကြီးနိုင်ပါသည်။

အကြံပြုချက်များ

- သင့်ဝယ်ယူသူများ၏ ဘဝပိုမိုလွယ်ကူနိုင်အောင် သင်လုပ်ဆောင်သမျှအားလုံးသည် သင့်ပြိုင်ဘက်ထက် သင့်ကိုအားသာမှုဖြစ်စေပါသည်။ ကောင်းမွန်သော စီးပွါးရေးလက်တွဲဖော်ဖြစ်ပါက လူများသည် အခြားသူများနှင့်အလုပ်လုပ်မည့်အစား သင်နှင့်စီးပွါးရေးလုပ်ဆောင်လိုမည်ဖြစ်ပါသည်။
- သင်လုပ်ဆောင်မည်ဟု ပြောထားသည့်အတိုင်းလုပ်ဆောင်ပါ။ မှန်ကန်စွာနှင့်အချိန်မှန်ပေးပို့ပါ။ မှန်ကန်သည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမရှိပါက သင်ရောင်းရန်ရှိသည့်အရာများကို မည်သူမျှကြည့်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ စိတ်ချနိုင်သည့် ပေးပို့မှုမရှိပါက သင့်တွင်မည်မျှကောင်းမွန်သည့် ထုတ်ကုန်ရှိသည်ဖြစ်စေ သင့်ထံမှ ဝယ်ယူရန် (သို့) နောက်ထပ်ဝယ်ယူရန် ဒုက္ခခံလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။
- ရှိနေသည့်ပြဿနာများနှင့် ကြိုတင်မမြင်ထားသည့်အရာများအားလုံးကို သင့်ဝယ်ယူသူအားချက်ချင်း အကြောင်းကြားပါ။ သင့်ဝယ်ယူသူ၏ သဘောတူညီမှုမပါဘဲ အပြောင်းအလဲများမပြုလုပ်ပါနှင့်။
- အကယ်၍သင်တစ်ခုခုအတွက် မသေချာပါက မေးမြန်းပါ။ မခန့်မှန်းပါနှင့်။
- သင်ရောင်းရန်လိုအပ်သည်ဆိုတိုင်း ဝယ်ယူကြမည်မဟုတ်ပါ။ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းသည် ကောင်းမွန်သည်။ သင်သည် စိတ်ချနိုင်သော ပေးသွင်းသူဖြစ်ပြီး ကောင်းမွန်သော စီးပွါးရေးလုပ်ငန်းလက်တွဲဖော်ဖြစ်မှသာလျှင် ၎င်းတို့ဝယ်ယူမည်ဖြစ်ပါသည်။ သင့်နှင့်အတူ စီးပွါးရေးလုပ်ခြင်းသည် အခြားသူများနှင့်လုပ်ခြင်းထက် ပိုမိုလွယ်ကူကြောင်းသေချာစေပါ။ အရေးအကြီးဆုံးမှာ လုပ်ငန်းဆန်အောင်နေပါ။ .

၁။ သင်နှင့်အကောင်းဆုံးလိုက်ဖက်သည့်ဈေးကွက်နှင့်ဝယ်ယူသူကို ဖော်ထုတ်ရန် အောက်ပါဇယားကို အသုံးပြုပါ။
၂။ သင့်ပစ်မှတ်ဈေးကွက်ကို ဖော်ထုတ်ရန်အတွက် ဇယားကို ဖြည့်ပါ။

ဇယား ၄.၁. အကောင်းဆုံးလိုက်ဖက်သည့် ဈေးကွက်နှင့်ဝယ်ယူသူ

ကျွန်ုပ်၏ထုတ်ကုန်များကို မည်သူများဝယ်ယူသနည်း။	
ကျွန်ုပ်၏ထုတ်ကုန်များကို မည်သူများအသုံးပြုသနည်း။ (နောက်ဆုံးအသုံးပြုသူ)	
ကျွန်ုပ်၏ပစ်မှတ်ဈေးကွက် - မည်ကဲ့သို့ဆိုင်မျိုးဖြစ်သနည်း။	
ကျွန်ုပ်၏ပစ်မှတ်ဈေးကွက် မည်သည့်နေရာတွင်ရှိသနည်း။	
ကျွန်ုပ်၏ယှဉ်ပြိုင်မှုအားသာချက်သည် အဘယ်နည်း။	
ကျွန်ုပ်၏လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင် မည်သည့် အရာကျွန်ုပ်ယခု လုပ်ဆောင်နိုင်သနည်း။	

၄.၂. ဈေးကွက်သုတေသန

သင့်ပစ်မှတ်ဈေးကွက်နှင့်ယင်းတို့၏ဝယ်ယူသူများအကြောင်း အချက်အလက်များရရှိရန် အရေးကြီးပါသည်။ သင့်ဈေးကွက်မည်သည့်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူလိမ့်မည်ကိုသင်ယူရန်နည်းလမ်းမှာ မေးမြန်းရန်ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍သင်သည် စိတ်ချနိုင်သောထုတ်လုပ်သူဖြစ်ပြီး ကောင်းမွန်သောစီးပွါးရေးလက်တွဲဖော်ဖြစ်ပါက လက်ကားရောင်းသူ(သို့) သင့်အရောင်းဝယ်ယူသူသင့် သင့်ထုတ်ကုန်ပစည်းများတိုးတက်အောင်လုပ်ရန်အတွက် အချက်အလက်များပေးရန် ဝမ်းသာပါလိမ့်မည်။ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ပိုမိုရောင်းရသည့်အခါ၊ ၎င်းတို့ပိုမိုရောင်းရသည့်ပြီး သင့်တို့နှစ်ဦးစလုံး ပိုက်ဆံပိုများများရှာနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။ သင်၏သင်ယူရန်လိုလားမှုနှင့် လုပ်ငန်းဆန်မှုကို ၎င်းတို့အထင်ကြီးမည်ဖြစ်ပြီး သင်အားကောင်းမွန်သော စီးပွါးရေးလက်တွဲဖော်အဖြစ် ခံယူကြမည်ဖြစ်ပါသည်။

သင်သည်အောင်မြင်ပြီးယုံကြည်ရသည့်ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ပြီးသည့်အခါ သင့်ဝယ်ယူသူများသည် ၎င်းတို့၏ဝယ်သူသူများအတွက် ပိုမိုကောင်းမွန်သောထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ သင်ပေးနိုင်ရန် ၎င်းတို့၏ဝယ်ယူသူများ၊ ပြိုင်ဖက်များနှင့် လုပ်ငန်းခေတ်ရေစီးကြောင်းများနှင့်ပတ်သတ်သည့် ပိုမိုတိကျသည့်အချက်အလက်များကို သင့်အားပေးရန် ပိုမိုလိုလားလာမည်ဖြစ်ပါသည်။ သင်မေးမြန်းရာတွင် သင်ပါဝင်လိုမည့်အချက်အချို့မှာ -

- သင်ပြုလုပ်နိုင်သည့်အရာများကို မည်သူများဝယ်ယူလိမ့်မည်ဖြစ်ပြီး ဘာကြောင့်ဝယ်ယူမည်နည်း။

ၵင်းတို့၏နေ့စဉ်လှုပ်ရှားမှုမည်ကဲ့သို့ရှိပြီး မည်သည့်နေရာတွင် ၵင်းတို့နေထိုင်သနည်း။

- ၵင်းတို့ မည်သည့်အရာများ အများဆုံးဝယ်လေ့ဝယ်ထရှိသနည်း။ အဘယ်ကြောင့်နည်း။
- သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပိုမိုဆွဲဆောင်မှုရှိအောင် မည်သည့်ပြောင်းလဲမှုများလုပ်ရန် လိုအပ်ပါသနည်း။
- သင်ထုတ်လုပ်သည့်အရာကို ဝယ်ယူမည့်သူအလုံအလောက်ရှိပြီး သင်ထုတ်လုပ်ရန်တန်ပါကလား။
- သင့်အဓိကပြိုင်ဘက်များမည်သည့်အရာများ ပြုလုပ်နေပါသနည်း။ မတူညီဘဲပိုမိုကောင်းမွန်သည့် မည်သည့်အရာများ သင့်ပြုလုပ်နိုင်ပါသနည်း။
- သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားများအတွက် ဈေးနှုန်းပုံမှန်မည်မျှရှိသနည်း။ သတ်မှတ်ထားသော အချိန်တစ်ချိန်တွင် မည်မျှရောင်းနိုင်ပါသနည်း။
- ပုံမှန်အရောင်းများနှင့် ငွေပေးချေမှုသတ်မှတ်ချက်များမှာ အဘယ်နည်း။

မှတ်ချက်

ကျွန်ုပ်တို့ဈေးကွက်သုတေသနမတိုင်မီတွင် သင့်ဝယ်ယူသူဝန်ဆောင်မှုအကြောင်းပြောခဲ့ကြပါသည်။ သင့်စီးပွါးရေးပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှုသည် ပိုမိုခိုင်ခံ့ပါက သင့်ဝယ်ယူသူသည် သင့်အားကောင်းမွန်သော ဈေးကွက်အချက်အလက်ဖြင့် ကူညီပေးလိုမည်ဖြစ်ပါသည်။

၁။ သင့်ဈေးကွက်နှင့်နောက်ဆုံးဝယ်ယူသူများအကြောင်း အချက်အလက်များကို သင်ရနိုင်မည့် အခြားအကြံဉာဏ်များကို ခေါင်းချင်းရိုက်အဖြေရှာပါ။

၂။ အခြားမည်သည့်အချက်အလက်များ သင့်အတွက်အကူအညီဖြစ်စေပြီး မည်သည့်နေရာမှရနိုင်သနည်း။

၃။ သင့်အကြံဉာဏ်များကို အောက်ပါကွက်လပ်တွင်မှတ်ထားပါ။

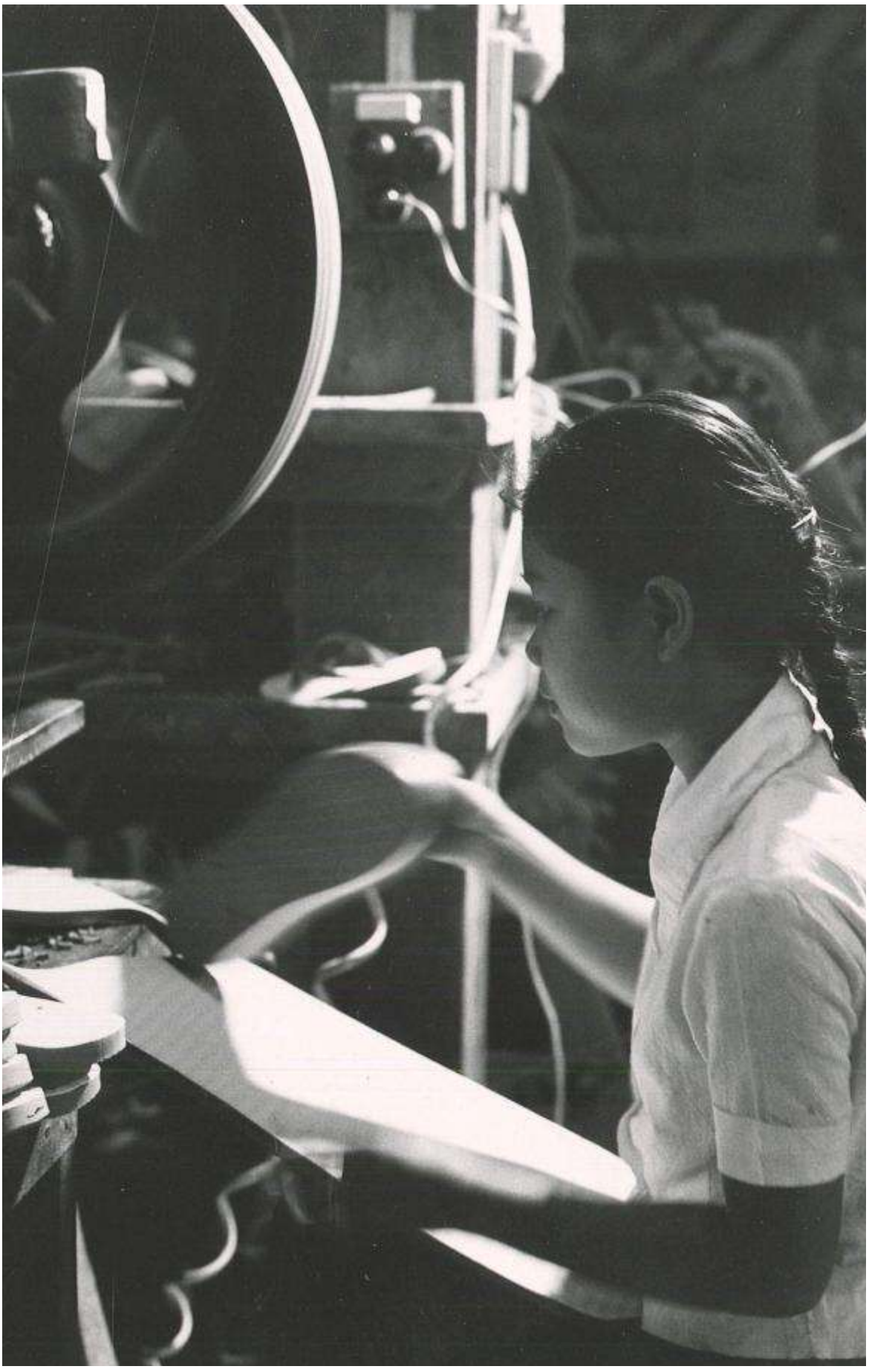
ဇယား ၄.၂ (၁) - ဈေးကွက်သုတေသန

၁။ သင့်ဈေးကွက်အကြောင်းသင်ယူကာ ဈေးကွက်မှလိုချင်သည့်အရာများကိုဆုံးဖြတ်ပြီး သင့်အတွက်မှန်ကန်ကြောင်း ဆုံးဖြတ်ရန် သင်ရောင်းလိုသည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုစီအတွက် ဇယားကိုအသုံးပြုပါ။

၂။ ကော်လံ ၁ ရှိမေးခွန်းများကိုဖြေပြီး သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးအတွက် တစ်ကျော့စီလုပ်ဆောင်ပါ။

ဇယား ၄.၂. (၂) - သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအတွက် မည်သည့်စျေးကွက်သည်မှန်ကန်သနည်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း -					
	ဝယ်ယူသူ ၁	ဝယ်ယူသူ ၂	ဝယ်ယူသူ ၃	ဝယ်ယူသူ ၄	ဟုတ်/မဟုတ်
ဤအရာကိုမည်သည့် နောက်ဆုံးဝယ်ယူသူ ဝယ်မည်နည်း။					
ပိုရောင်းနိုင်ရန် မည်သည့်ပြောင်းလဲမှုများ ကျွန်ုပ်လုပ်ရန်လိုပါသနည်း။					
လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်ရန် စျေးကွက်ကြီးပါသလား။					
ဤအရာကိုမည်သည့် စျေးနှုန်းဖြင့်ရောင်းနိုင်သနည်း။					
ကျွန်ုပ်အမြတ်မည်မျှရမည်နည်း။					
သတ်မှတ်ချိန်အတွင်း ကျွန်ုပ်၏ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ မည်မျှ ရောင်းနိုင်ပါသနည်း။					
အနီးစပ်ဆုံး ပြိုင်ဖက်ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းမှာ အဘယ်နည်း။					
ကျွန်ုပ်၏ပြိုင်ဖက်မှာ မည်သူနည်း။					
စျေးဆိုင်တွင်မရှိဘဲ ကျွန်ုပ်ပြုလုပ်နိုင်ပြီး ယင်းတို့ရောင်းနိုင်သည့် အခြားမည်သည့်အရာများ ရှိသနည်း။					
အခြား					
အခြား					
အခြား					
အခြား					



ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း
တိုးတွင်ပြုပြင်မှု

၅။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တီထွင်ပြုပြင်မှု

ရည်ရွယ်ချက်များ

- ထုတ်ကုန်ပစည်းအသစ်များကို့တီထွင်ပြုပြင်နည်း သင်နားလည်ရန်အတွက် ကူညီရန်
- ကုန်ကျစရိတ်မတိုးစေဘဲ ထုတ်ကုန်ပစည်းများ၏တန်ဖိုးတိုးမြှင့်ရန်နည်းလမ်းကို ခြုံငုံဖော်ပြရန်

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကို ကျွန်ုပ်တို့ အပိုင်း ၅ တွင်ဖော်ပြထားပါသည်။

၅.၁. ဈေးကွက်ကိုလိုက်သည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တီထွင်ပြုပြင်မှု

ဈေးကွက်ကိုလိုက်သည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတီထွင်ပြုပြင်မှု နှင့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကိုလိုက်သည့် ထုတ်ကုန်ပစည်း တီထွင်ပြုပြင်မှု

ဈေးကွက်ကိုလိုက်သည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတီထွင်ပြုပြင်မှုတွင် ပထမဦးစွာသင့်ဈေးကွက်ကိုရွေးချယ်ခြင်း၊ နားလည်ခြင်းနှင့်ယင်းအတွက်ရည်ရွယ်ထုတ်လုပ်ခြင်းတို့ပါဝင်ပြီး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကိုလိုက်သည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတီထွင်ပြုပြင်မှုတွင် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကိုဦးစွာပြုလုပ်ခြင်းနှင့် ယင်းကိုဝယ်ယူနိုင်ချေရှိသည့်ဈေးကွက်ကို ရှာဖွေခြင်းတို့ ပါဝင်ပါသည်။

၁။ GPGတွင်လေ့လာထားသည်အထိအခြေခံပြီးမည်သည့်နည်းလမ်းကပိုမိုကောင်းမွန်သလဲ။ဘာကြောင့်လဲ။
၂။ သင့်အတွေးများကို ဇယား ၅.၁ တွင်မှတ်ထားပါ။

ဇယား ၅.၁ - ဈေးကွက်ကိုလိုက်သည့် ထုတ်ကုန်ပစည်း တီထွင်ပြုပြင်မှု

၅.၂. သင့်စျေးကွက်အလိုက် ညှိနှိုင်းခြင်း

စျေးကွက်များနှင့်ဝယ်ယူသူများ လိုချင်မှုများနှင့်လိုအပ်မှုများသည် တည်ငြိမ်မှုမရှိပါ။ ယင်းတို့သည့်အချိန်အလိုက် ပြောင်းလဲနေပါသည်။

- အကြိုက်များနှင့်ခေတ်ရေစီးကြောင်းများသည့် တစ်ချိန်လုံးပြောင်းလဲနေပါသည်။ ယနေ့တွင် ဖက်ရှင်ကျသောအရာများသည် မနက်ဖြန်တွင် ခေတ်နောက်ကျသွားနိုင်ပါသည်။
- စီးပွါးရေးအခြေအနေများ ပြောင်းလဲနေပြီး ဝယ်ယူသူများသည် ပိုတိုးပြီး (သို့) ပိုလျော့ပြီး ငွေသုံးနိုင်ပါသည်။
- **၎င်း**တို့သည် မွေးနေ့လက်ဆောင် (သို့) အပန်းဖြေခြင်းကဲ့သို့ အထူးအစီအစဉ် တစ်ခုအတွက် တစ်ခုခုလိုအပ်နေပါသည်။
- လူများသည်အသက်ကြီးလာပြီဖြစ်သည့်အတွက် မတူညီသည့်အရာများလိုအပ်လာပါသည်။
- သစ်ဆန်းသည့်အရာ (သို့) မတူသည့်အရာတစ်ခုခု လူများလိုချင်ပါသည်။

မှတ်မိပါ - လူများသည် ပစ္စည်းများကို ဝယ်ခြင်းမဟုတ်ပါ။ ယင်းတို့ ပြဿနာများအတွက် အဖြေများဝယ်ခြင်းဖြစ်သည်။

၅.၃. သင့်လုပ်ငန်းရှိ ပြောင်းလဲမှုများအလိုက် ညှိနှိုင်းခြင်း

သင့်လုပ်ငန်းရှိပြောင်းလဲမှုများကြောင့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များ သင်တီထွင်ရန်လိုအပ်ပါလိမ့်မည်။ ဥပမာ -

- အချို့ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို မရနိုင်တော့ပါ။ ယင်းတို့သည် ပိုစျေးကြီးလာသည် (သို့) ပြောင်းလဲသွားသည်။
- သင့်လုပ်အားသည် ပိုနည်းပါး (သို့) ပိုကြီးလာပြီး လူများသည် ကျွမ်းကျင်မှု ပိုနည်း (သို့) ပိုများလာသည်။
- ပြိုင်ဖက်များထက် သင်ကွာခြားရန်လိုအပ်လာသည်။
- ရာသီလိုက်အရောင်းများ(တစ်နှစ်တွင်အချိန်တစ်ချိန်သာရောင်းနိုင်သည့်အရာ) ကို ခုနှိမ်ရန်လိုအပ်လာသည်။

ဇယား ၅.၃ - သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ညှိနှိုင်းခြင်း

	ဟုတ်/မ	အဘယ်ကြောင့်။	အဖြေ
ကျွန်ုပ်ထုတ်ကုန်များကောင်းကောင်းရောင်းနေပါသလား။			
ယင်းမှလုံလောက်သောအမြတ်ရနေပါသလား။			
ကုန်ကြမ်းပစည်းပံ့ပိုးမှု (သို့) အရည်အသွေးပြဿနာများရှိသလား။			

အခြား			
အခြား			
အခြား			

၅.၄. ထင်မြင်တန်ဖိုး

ထင်မြင်တန်ဖိုးသည် တစ်ခုခုကိုမည်မျှတန်ဖိုးထားဟုနားလည်သည်၊ မည်မျှအဖိုးတန်သည်နှင့် လူများယေဘုယျအားဖြင့် မည်မျှပေးရန်လိုလားသည်တို့ဖြစ်ပါသည်။ ကုန်ကျစရိတ်ကိုအခြေခံသည့် အမှန်တကယ်တန်ဖိုးနှင့် ဆက်နွယ်ခြင်းရှိချင်မျှရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

ထင်မြင်တန်ဖိုးသည် အမှန်တက်တန်ဖိုးထက် ပိုမြင့်နိုင် (သို့) ပိုနိမ့်နိုင်ပါသည်။ ဥပမာ - ရေမွှေးသည် ထင်မြင်တန်ဖိုးမြင့်ပါသော်လည်း ပါဝင်ပစ္စည်းများသည် ရောင်းဈေး၏ ၂% လောက်သာရှိပါသည်။ ရေမွှေးထုတ်လုပ်သူများသည် ရေမွှေးသည်ပိုမိုတန်ဖိုးရှိကြောင်း ဈေးကွက်ကိုယုံကြည်စေပြီး လူများသည် ပိုပေးရန်အတွက်မျှော်လင့်ကာ ဈေးကြီးကြီးပေးရန်လိုလားကြပါသည်။ အမှန်တကယ်အားဖြင့် သင်သည်ရေမွှေးကို အလွန်နည်းပါးသောဈေးဖြင့် ရောင်းထားပါက မယုံသင်္ကာဖြစ်ပြီး ယင်းသည်မကောင်းသော (သို့) အတုဖြစ်လိမ့်မည်ဟု ထင်ပါလိမ့်မည်။

လက်ဖြင့်လုပ်ထားသောခြင်းတောင်းများသည် ပုံမှန်အားဖြင့် နည်းပါးသော ထင်မြင်တန်ဖိုးရှိပါသည်။ ယင်းတို့ကို ပြုလုပ်ရန် ကျွမ်းကျင်မှုကောင်းကောင်းနှင့် အချိန်များစွာလိုအပ်ပါသော်လည်း လူအများစုက ယင်းတို့ကိုတန်ဖိုးများများမထားဘဲ ယင်းတို့အမှန်တကယ်တန်သည့် ဈေးနှုန်းကိုမပေးကြပါ။

ထူးခြားသောပစ္စည်းများသည် ပိုမိုတန်ဖိုးရှိကြောင်းထင်မြင်ကြပါသည်။ တူညီသည့်အရာအများကြီးရှိနေပါက ယင်းသည်မထူးခြားတော့ပါ။ ယင်းတို့ကို ပိုနည်းနည်းသာတန်ဖိုးရှိပြီး ဈေးပိုနည်းသည်ဟု ထင်မြင်ကြပါသည်။ ယင်းသည် သင့်ကိုယ်သင်ပြိုင်ဖက်များမှ ခွဲခြားပြီး သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ထူးခြားစေရန်အတွက် သော့ချက်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

၅.၅. တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်း

သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို သင့်ဝယ်ယူသူ၏အမြင်တွင် တန်ဖိုးပိုရှိလာစေရန် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၏ အရည်အသွေးပိုကောင်းလာအောင်လုပ်ဆောင်ခြင်းနှင့် ယင်းတို့ပိုတန်ဖိုးရှိအောင်မြင်သာစေမည့် အခြားအရာများ သင်လုပ်နိုင်ပါသည်။ သို့သော်ယင်းတို့သည်သင့်ကုန်ကျစရိတ်ကို အနည်းငယ်မျှသာတက်လာစေပါသည်။ တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်းသည် အရာတစ်ခုခု၏ ထင်မြင်တန်ဖိုးသည် ပိုမိုကုန်ကျသည့်စရိတ်ထက် ပိုပြီးတိုးသွားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ ကျွန်ုပ်တို့၏စရိတ်များသည် ကျွန်ုပ်တို့၏တန်ဖိုးအလိုက်တိုးလာပါက ကျွန်ုပ်တို့မည်သည့်အကျိုးမှ မရရှိပါ။

အကြံပြုချက်များ

ကျွန်ုပ်တို့၏ကုန်ကျစရိတ်များကိုအလွန်မတက်စေဘဲ တန်ဖိုးတက်စေ(သို့)ထင်မြင်တန်ဖိုးတက်စေသည့်အရာအချို့မှာ-

- သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ဖက်ရှင်ကျစေရန်အတွက် နောက်ဆုံးဒီဇိုင်းနှင့်စတိုင်များဖြစ်အောင်လုပ်ဆောင်ခြင်းသည် သင့်အတွက်စရိတ်သိပ်မများစေသော်လည်း နောက်ဆုံးပေါ်ဒီဇိုင်းများသည် ပိုတန်ဖိုးရှိပါသည်။
- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို အလှဆင်နိုင်သည်သာမက အသုံးဝင်အောင်ပြုလုပ်ပါ။ ခေါင်းအုံးစွပ်သည် အသုံးဝင်သကဲ့သို့ အလှလည်းဆင်ပါသည်။ လှပသောဘူးသည်အသုံးဝင်ပြီး ပစ္စည်းများ ထည့်ထားနိုင်ပါသည်။ နောက်ပြန်လည်အသုံးပြုနိုင်သော ပစ္စည်းများသည် ပိုမြင့်သော ထင်မြင်တန်ဖိုးရှိပါသည်။
- ကုန်ပစည်းတစ်ခုတည်းအတွက် ကုန်ကြမ်းပစည်းများများ (သို့) အကွက်များများ၊ ထုတ်လုပ်မှုနည်းလမ်းများတစ်ခုထက်ပိုပြီး (သို့) လုပ်ရှားနိုင်သည့်အပိုင်းများကို အသုံးပြုပါ။
- အခြားထုတ်လုပ်သူများနှင့်မတူညီသည့်အရာများကို ပြုလုပ်ပါ။ အားလုံးတူညီသည်များ ပြုလုပ်သည့်အခါ ယင်းတို့သည် ပုံမှန်ဖြစ်သွားပြီးတန်ဖိုးနည်းသွားနိုင်ပါသည်။ ထူးခြားသည့်အရာများသည် ပိုတန်ဖိုးရှိပါသည်။
- သင်ပြုလုပ်သည့်အရာများသည် ဂရုတစိုက်လက်ဖြင့်ပြုလုပ်ထားကြောင်း မြင်သာစေပါ။ ဈေးမကြီးသော အရာများအတွက်ပင် အရည်အသွေးနှင့် အချောသပ်ခြင်းသည် အရေးကြီးဆုံးဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်းများကို ဂရုစိုက်ပြုလုပ်ထားကြောင်း ယင်းကပြသပါသည်။ ပစ္စည်းများပိုအမြင်ကောင်းပြီး ပိုတန်ဖိုးရှိကြောင်း ထင်မြင်ကြပါသည်။
- သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်းရှင်းပြပြီး ဝယ်ယူသူအားအချက်အလက်များပေးကာ ယင်းတို့ဝယ်ယူရန် စိတ်ဝင်စားစေမည့် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအရာများ။ သင့်ဒီဇိုင်း၏ယဉ်ကျေးမှုအရအရေးပါပုံ၊ ယင်းကိုမည်ကဲ့သို့ပြုလုပ်ပုံနှင့် ရိုးရာအရအသုံးပြုပုံတို့ကိုရှင်းပြရန် ချိတ်ဆွဲကတ်ပြားများအသုံးပြုပါ။ ချိတ်ဆွဲကတ်ပြားများကို သင့်ထုတ်ကုန်ဒီဇိုင်းကဲ့သို့ ကောင်းကောင်းပြုလုပ်ပါ။
- ဘူးအစုံများနှင့်နှစ်လိုဖွယ်ကောင်းသောထုတ်ပိုးမှုသည် ထင်မြင်တန်ဖိုးတိုးစေသော်လည်း စရိတ်သိပ်မများပါ။
- လိုက်ဖက်သည့်အရာအစုံလိုက်သည်လည်း ပိုမိုတန်ဖိုးရှိကြောင်း ထင်မြင်နိုင်ပါသည်။
- ကုန်ပစ္စည်းများကို ပြသထားခြင်းသည်လည်း ယင်းတို့မည်မျှတန်ဖိုးရှိကြောင်း မြင်နိုင်ခြင်းကို သက်ရောက်ပါသည်။ သင့်အခင်းအကျင်းနှင့် ပြသခြင်းများကို တတ်နိုင်သမျှ ကောင်းမွန်အောင်ပြုလုပ်ပါ။.

၅.၆. ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များ တီထွင်ခြင်း

သင့်ဈေးကွက်သုတေသနပြုလုပ်ပြီးသည့်အခါ သင့်ဝယ်ယူသူများ၏လိုအပ်မှုနှင့် လိုချင်မှုများကိုသိရှိပြီးနောက် သင်ထုတ်ကုန်အသစ်များတီထွင်ရန် (သို့) လက်ရှိထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ပိုမိုဆွဲဆောင်မှုရှိရန်နှင့်ရောင်းနိုင်ရန်အတွက် ညှိနှိုင်းမှုများ ပြုလုပ်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းကိုပြုလုပ်ရန်နည်းလမ်းတစ်ခုမှာ ဒီဇိုင်းအသစ်များကို သင့်လက်ရှိထုတ်ကုန်များအပေါ် အခြေခံရန်ဖြစ်ပါသည်။

- ထုတ်ကုန်အဟောင်းများကို ပိုမိုကောင်းမွန်ရန် နှင့်/(သို့) ပိုခေတ်မီအောင်လုပ်နိုင်သည်။
- သင့်ထုတ်ကုန်များကို အစုလိုက်၊ အစုံလိုက် (သို့) တိုးချဲ့ခြင်းအဖြစ် လုပ်ဆောင်ပါ။
- လက်ရှိထုတ်ကုန်များ၏ အရည်အသွေးပိုမိုကောင်းမွန်အောင် ပြုလုပ်ပါ။
- အရောင်၊ ပုံသဏ္ဍာန်များနှင့် အရွယ်အစား အသစ်များထပ်တိုးပါ။
- ပစ္စည်းများကို လိုက်ဖက်အောင် (ယှဉ်တွဲနိုင်ရန်၊ တူညီရန်မဟုတ်) ပြုလုပ်ပါ။

ဒီဇိုင်းအသစ်များထုတ်ခြင်း

တစ်ခါတစ်ရံတွင် ထုတ်ကုန်များကိုလုံးဝအသစ် သင်တီထွင်လိုမည်ဖြစ်ပါသည်။ သင့်တွင်ရှိပြီးသားအရာများနှင့် ဆက်လက်အလုပ်လုပ်ခြင်းသည် သင့်ပြိုင်ဖက်များထက်သင့်ကိုထူးခြားစေပါသည်။ အောက်ပါတို့ ပါဝင်နိုင်ပါသည်။

- ဒီဇိုင်း၊ အနုပညာရသ၊ ရိုးရာ နှင့် ယဉ်ကျေးမှုအရင်းအမြစ်များ
- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ
- ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် လူအရင်းအမြစ်
- စက်ယန္တရားများနှင့် နည်းပညာ
- သင့်အားနည်းချက်များကို အားသာချက်များသို့ ပြောင်းလဲနိုင်သလား။

အကြံဉာဏ်အသစ်များရှာရန်အတွက် သင့်လုပ်ငန်းအပြင်သို့ကြည့်ပြီး အပြင်ရှိအရင်းအမြစ်များမှ အကူအညီယူပါ

- မဂ္ဂဇင်းများ၊ ကဒ်တလော့များ၊ ဆိုင်များ၊ ကုန်ပြပွဲများ၊ တီဗွီ နှင့် လမ်းပေါ်
- ဝယ်ယူသူများ၊ ဖောက်သည်များ၊ သုံးစွဲသူများနှင့် သူငယ်ချင်းများမှ အကြံဉာဏ်
- အခြား လက်မှုပညာသည်များနှင့် ခေါင်းချင်းရိုက်အဖြေရှာခြင်း
- ပြင်ပမှအကြံပေးများနှင့် ဒီဇိုင်နာများကို ငှားရမ်းပါ

ပျိုးထောင်ခြင်းနှင့် စမ်းသပ်ခြင်း

သင့်တွင်အကြံဉာဏ်ကောင်းတစ်ခုရှိပါက ယင်းကို ပျိုးထောင်ပြီး ဈေးကွက်တွင်စမ်းသပ်ရန် လိုအပ်ပါသည် -

- သင့်အကြံဉာဏ်များကို ပုံကြမ်းဆွဲပါ။
- အကြမ်းထည်ပြုလုပ်ပါ။
- ဝယ်ယူသူများ၊ သူငယ်ချင်းများနှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များထံမှ တုံ့ပြန်မှု တောင်းဆိုပါ။
- ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်နိုင်ချေကိုဆန်းစစ်ပါ။ ကုန်ကြမ်းရရှိနိုင်မှု၊ ကျွမ်းကျင်အလုပ်သမား နှင့် ကောင်းမွန်သော ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် အတိုင်းအတာတို့ ပါဝင်ပါသည်။
- သင်ထုတ်လုပ်ရန်လိုအပ်သည့်အရင်းအမြစ်များတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းမပြုမီ အရေအတွက်အနည်းငယ်ကို ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်မှုရှိမရှိ စမ်းသပ်ပါ။ လုပ်ဆောင်ရန်ထိုက်တန်ကြောင်းသေချာစေပါ။

ပစ္စည်းအသစ်များ၏ ကုန်ကျစရိတ်တွက်ချက်ခြင်း

ကုန်ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခုစီအတွက် သင့်လုပ်ငန်း၏ကုန်ကျစရိတ်များကို သင်သိရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ ပစ္စည်းတစ်ခုစီအတွက် အောက်ပါတို့လိုအပ်ပါသည်။

- သင်ကြိုတင်သိလှောင်ရန်အတွက် လိုအပ်သည့် ကုန်ကြမ်းအသစ်အမျိုးအစားများနှင့် ကြိုတင်ပေးချေငွေ
- ဆေးသုတ်နည်းအသစ်၊ ကုန်ကြမ်းအသစ်များနှင့် လုပ်ကိုင်နည်း၊ (သင်ဝယ်ရန်လိုလိမ့်မည့်) စက်ယန္တရား အသစ်များ အသုံးပြုနည်းကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်မှုနည်းလမ်းအသစ်အတွက် သင်တန်းပေးရန်။
- ဒီဇိုင်းလုပ်ရန်၊ ဝယ်ယူရန်၊ စာရင်းလုပ်ရန်နှင့် သိုလှောင်ထားရန်လိုသည့် ထုတ်ပိုးမှုအသစ်များ
- ထပ်တိုးလာသည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအသီးသီးကို ခြေရာခံရန်။ ယင်းသည် သင်မှတ်တမ်းနှင့် စာရင်းအင်း လုပ်ခြင်း ပမာဏကို ပိုများပြားလာစေပါသည်။

ယင်းတို့အားလုံးသည် ပစ္စည်းတစ်ခုထုတ်လုပ်ခြင်းကို စရိတ်တက်လာစေပါသည်။ ထပ်တိုးသည့် ကုန်ကျစရိတ်များနှင့် စိုက်ထုတ်မှုများသည် ထိုက်တန်ကြောင်းသေချာစေပါ။

- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းသည် မြတ်ကြောင်းသိရှိရန် ကုန်ကျစရိတ်တွက်ချက်ပါ။

- အရောင်းပမာဏနှင့် ဈေးကွက်အလားအလာကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းပါ။
- ငွေကြေးလည်ပတ်မှု၊ ဝင်ငွေထွက်ငွေစာရင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ပို့ရန် ကြိုတင်ရှေ့ဆောင်အချိန်ကို ခန့်မှန်းပါ။
- အရဲစွန့်မှုများကိုဆန်းစစ်ပါ။ သင့်ပြုလုပ်သည့်အပြောင်းအလဲများသည် သင့်လုပ်ငန်းကို အကောင်းရော အဆိုးရော သက်ရောက်နိုင်ပါသည်။

သင့်အားနည်းချက်များကို အားသာချက်သို့ ပြောင်းလဲနိုင်ပါသလား။

ပိုမိုအမြတ်ရှိပြီး နှစ်သက်ဖွယ်ကောင်းသော စီးပွါးရေးလုပ်ရန်နည်းလမ်းမှာ သင်မည်သည့်အရာတွင် အတော်ဆုံးဖြစ်သည်ကို ရှာဖွေပြီး ယင်းဇရိယာတွင် အထူးပြုရန်ဖြစ်ပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ သင့်အတွက်ထူးခြားသည့် ကျွမ်းကျင်မှုများ၊ ပစ္စည်းများ (သို့) အရင်းအမြစ်များကို အသုံးပြုခြင်း (သို့) အခြားသူများထက် သင်ပိုကောင်းမွန်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်သည့်အရာ ဖြစ်ပါသည်။

ဥပမာ ကြီးမားသော ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်သည် မိသားစုပိုင်လုပ်ငန်းနှင့် မတူညီသောအခြေအနေဖြစ်ပါသည်။ ဆိုင်အကြီးတွင် အခြေခံကျွမ်းကျင်မှုရှိသည့် လုပ်သားများစွာကို အချိန်ပြည့်ခန့်ထားရန်လိုအပ်ပါလိမ့်မည်။ ယင်းတွင် အကြွေးယူနိုင်ရန်အခွင့်အလမ်းပိုများပြီး ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူပြီးသိုလှောင်ထားနိုင်ပါသည်။ ဤစီးပွါးရေးလုပ်ငန်းသည် ရိုးရှင်းပြီးဆက်နွယ်မှုရှိသည့် ပစ္စည်းများအတွက် ပုံမှန်ပမာဏများသည့် အော်ဒါများအတွက် အသင့်တော်ဆုံးဖြစ်ပါသည်။

အခြားတစ်ဖက်၌ မိသားစုလုပ်ငန်းတွင် ခေတ်အဆက်ဆက်လက်ဆင့်ကမ်းလာသော ရှားပါးသည့်အနုပညာကျွမ်းကျင်မှုများ (သို့) အလွန်အနစ်တ်ပြီး လက်ဝင်သောထူးခြားသည့် ရိုးရာဒီဇိုင်းများရှိနိုင်ပါသည်။ တို့သည်လက်မှုပစ္စည်းများကို အချိန်ပိုင်းသာထုတ်လုပ်လျှင် ထုတ်လုပ်ပါလိမ့်မည်။ ဤစီးပွါးရေးလုပ်ငန်းသည် အရည်အသွေးအလွန်ကောင်းပြီး ပြုလုပ်ရန်အချိန်များစွာကြာကာ ကြိုတင်အချိန်ပေးချိန်ပိုကြာသော်လည်း ပိုမိုစျေးနှုန်းမြင့်ကာရောင်းချနိုင်သော အော်ဒါငယ်များဖြင့် အသင့်တော်ဆုံးဖြစ်ပါသည်။

ဤဥပမာမှတစ်ဆင့် ဤလုပ်ငန်းနှစ်ခုတွင် တစ်ခုစီ၌ငင်းတို့၏ အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များရှိပြီး တစ်ခုစီသည် အခြားတစ်ခုထက်အလွန်ကွာခြားသော ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် အောင်မြင်နေပါသည်။ ယင်းတို့သည် တူညီသည့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများနှင့် တူညီသည့်စတိုင်များကိုပင်အသုံးပြုပြီး လက်မှုပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်သော်လည်း ၎င်းတို့တွင် မတူညီသည့်ဈေးကွက်များနှင့် ဝယ်ယူသူများရှိကာ တစ်ဖက်နှင့်တစ်ဖက် ပြိုင်ဆိုင်ခြင်းမရှိပါ။

အကြံပြုချက်များ

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တီထွင်ပြုပြင်ခြင်း

- သင်ပြုလုပ်သည့်အရာများအားလုံးသည် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများအားအရောင်းတိုးမြှင့်ရန်အတွက် ရည်ရွယ်ရပါမည်။ သင့်ကို တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ သွယ်ဝိုက်စွာဖြစ်စေ ပိုက်ဆံပိုရှာနိုင်ရန် မကူညီနိုင်ပါ ယင်းတို့ကို လုပ်ဆောင်ရန် အကြောင်းမရှိပါ။
- လူများဝယ်ယူလိုသည့်ပစ္စည်းများပြုလုပ်ပါ။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများသည် ၎င်းတို့ကိုယ်၌ဆွဲဆောင်မှုရှိရပါမည်။
- သင်လုပ်ရာတွင်တော်ပြီး သင့်ယဉ်ကျေးမှုမှလှုံ့ဆော်ကာသင်သိရှိသည့်အရာကို ပြုလုပ်ပါ။ အားလုံးကို-အထူးသဖြင့် အချောသပ်ခြင်းကို - အကောင်းဆုံးလုပ်ဆောင်ပါ။

- သင့်ထုတ်ကုန်သည် ပိုမိုအကြမ်းထည်ဖြစ်ပြီး ထူးခြားခြင်းမရှိလေ သင့်ဈေးနှုန်းကိုလျော့ချရန် မျှော်မှန်းထားပါ။ မည်သည့်စက်ရုံအလုပ်သမားမဆို ဈေးနည်းပါးစွာလုပ်နိုင်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ သင့်လက်ရာပိုကောင်းလေ ဈေးနှုန်းညှိနှိုင်းရန်နည်းပါးလေဖြစ်ပါသည်။
- အခြားလက်မှုပညာရှင်များကို မတုပါနှင့်။ သင်အနုပညာပစ္စည်းများ ပြုလုပ်ရန်ကြိုးစားပါက ရိုးရာအနုပညာပိုင်ရှင်များကဲ့သို့ကောင်းမွန်အောင် ပြုလုပ်နိုင်မည်မဟုတ်ပါ။
- အရည်အသွေးကောင်းမွန်ပြီး သင်ဂုဏ်ယူနိုင်သည့်ပစ္စည်းများပြုလုပ်ခြင်း၌ သင်နှစ်မြုပ်ထားကြောင်းနှင့် သင့်ဝယ်ယူသူများ၏လိုအပ်ချက်များအလိုက် သင့်ထုတ်ကုန်များကိုညှိနှိုင်းနိုင်ရန်လိုလားကြောင်း သင့်ဝယ်ယူသူများကိုပြသပါ။ သင့်ဝယ်ယူသူများသည် ယင်းတို့ရောင်းနိုင်သည့်အရာများကိုသိပြီး သင်ယုံကြည်ရသည့် လုပ်ငန်းဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ပြီးသည့်အခါ ဒီဇိုင်းနှင့်အရောင်အချက်အလက်များကို သင့်အားပြောပြရန် ဝမ်းသာမည်ဖြစ်ပါသည်။
- ဈေးမကြီးသည့်အရာများအတွက်ပင် သင်အကောင်းဆုံးပြုလုပ်နိုင်သည့်အရည်အသွေးဖြင့် ပြုလုပ်ပါ။ သင့်အရည်အသွေးတိုးတက်လာအောင် အစဉ်ကြိုးစားပါ။

ဝယ်ယူမှု
အော်ဒါများ

၆။ ဝယ်ယူမှု အော်ဒါများ

ရည်ရွယ်ချက်များ

- ဝယ်ယူမှုအော်ဒါအား နားလည်နိုင်ရန်
- ဝယ်ယူမှုအော်ဒါတွင်ပါဝင်မည့်အရာများနှင့် ယင်းကိုမည်သို့လက်ခံပြီးအတည်ပြုရမည်ကို ဖော်ပြရန်

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤသည်မှာ ထပ်တိုးအချက်အလက်ဖြစ်ပြီး သင်တန်းလမ်းညွှန်တွင် မဖော်ပြထားပါ။

ဝယ်ယူမှုအော်ဒါ (Purchase Order - PO) သည် ဝယ်ယူသူမှ ရောင်းသူအားပေးသည့် ရေးချထားသောစာချုပ်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းတွင် ဝယ်ယူသူက မည်သည်ကိုဝယ်ယူလိုသည်နှင့် ထုတ်ကုန်ဖော်ပြချက်၊ အရေအတွက်၊ ငွေပေးချေသည့်သတ်မှတ် ချက်များ၊ ပို့ပေးရမည့်ရက်စွဲများနှင့် ပစ္စည်းပို့ဆောင်ခြင်း (သို့) အရောက်ပိုပေးခြင်း၏ အသေးစိတ်အချက်အလက်များ ပါဝင်ပါသည်။

PO သည်ထုတ်ကုန်များကို ဝယ်ယူရန်အတွက် တရားဝင်ကမ်းလှမ်းချက်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် ရောင်းသူမှ PO ကိုလက်ခံကြောင်း အတည်မပြုပါက စာချုပ်ခြင်းမရှိပါ။ ရောင်းသူသည်လက်ခံလိုက်ပါ PO တွင်ပါသည့် သတ်မှတ်ချက်များအလိုက်တိကျစွာ ရက်စွဲအတိုင်းနှင့် ဈေးနှုန်းအတိုင်း ထုတ်ကုန်များကို အရောက်ပို့ပေးရမည် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် PO ကိုလက်ခံကြောင်းအတည်မပြုမီ အော်ဒါတွင်ပါဝင်သော အချက်အလက်များသည် လက်ခံနိုင်ပြီး သတ်မှတ်ထားသည့်အတိုင်း ထုတ်ကုန်များကိုပြုလုပ်ပြီး အရောက်ပို့ပေးနိုင်ကြောင်း သေချာအောင် သုံးသပ်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ အကယ်၍ PO နှင့်ပတ်သက်ပြီးမေးခွန်းများ (သို့) စိုးရိမ်မှုများရှိပါက (သို့) တစ်ခုခုကိုပြုပြင်ရန် လိုအပ်ပါက ယင်းတို့ကို ဝယ်ယူသူအား ကြိုတင်ပြောကြားရန်လိုအပ်ပါသည်။ အစပိုင်းတွင်ရှင်းလင်းခြင်းသည် နောက်တွင်ပြန်လည်ဖြေရှင်းခြင်းထက် ပိုကောင်းပါသည်။

၆.၁. ဝယ်ယူမှု အော်ဒါတစ်ခုကို လက်ခံခြင်းနှင့် အတည်ပြုခြင်းအတွက် အဆင့်များ

၁။ PO ကိုဂရုစိုက်ပြီး သုံးသပ်ပါ။

- ဈေးနှုန်းများမှန်ကန်ပါသလား။
- မည်သည့်ထုတ်ကုန်များကိုမှာယူသည်၊ တောင်းဆိုချက်တွင် ပြောင်းလဲမှုများရှိသည်တို့နှင့် ပတ်သတ်ပြီး မရေရာမှု (သို့) စိုးရိမ်မှုများရှိပါသလား။
- အော်ဒါကို အရောက်ပို့ပေးရမည့်ရက်စွဲမှီအောင် ပြုလုပ်နိုင်ပါသလား။ အော်ဒါကို အချိန်မှီဖြည့်ဆည်းနိုင်ရန် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် လုပ်အား အားလုံးရှိပါသလား။
- ငွေပေးချေသည့်သတ်မှတ်ချက်များနှင့် ငွေပေးချေသည့်နည်းလမ်းများအားလုံး လက်ခံနိုင်ပါသလား။
- သင်သိရှိရန်လိုအပ်သည့် (သို့) သင့်ကုန်ကျစရိတ်တွင် (သို့) အော်ဒါကိုပြုလုပ်ရန်အတွက် လိုအပ်သည့် အချိန်တွင် ထပ်ပေါင်းနိုင်ချေရှိသည့် တံဆိပ်တပ်ခြင်း၊ ထုတ်ပိုးခြင်း (သို့) ပို့ဆောင်ခြင်းနှင့် ပတ်သတ်ပြီး

လမ်းညွှန်ချက်များရှိပါသလား။

၂။ စိုးရိမ်မှုများ၊ မေးခွန်းများ (သို့) အခက်အခဲများအားလုံးကို ဆက်သွယ်ပြောပြပါ။

အကယ်၍ PO တွင် သင်စိုးရိမ်သည့်အချက်များရှိပါက ဝယ်ယူသူနှင့်ချက်ချင်း စကားပြောပါ။ PO တွင်အပြောင်းအလဲများပြုလုပ်ရန်လိုအပ်လျှင် ချက်ချင်းဆွေးနွေးပြီး အပြောင်းအလဲကိုရှင်းပြပါ။ တစ်စုံတစ်ခုပြောင်းလဲ ထားခြင်းပါဝင်သည့် အတည်ပြုထားသော PO ကိုမပို့ပါနှင့်။ သင်ပြောင်းလဲရန်လိုအပ်သည့်အရာကို ဝယ်ယူသူသည် နားလည်ပြီး လက်ခံကြောင်း သေချာအောင်ပြုလုပ်ပါ။ ထို့နောက်မှ ဝယ်ယူသူသည် လက်ခံနိုင်သည့် PO အသစ်ကိုပို့ပါမည်။

၃။ ဝယ်ယူမှုအော်ဒါကို အတည်ပြုပါ။

PO တွင်ပါဝင်သည်အားလုံးကိုလက်ခံနိုင်ကြောင်း သင်တွေ့ရှိပြီး အော်ဒါနောက်ဆုံးပို့ရမည့်ရက်စွဲနှင့် သတ်မှတ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်ကြောင်း သေချာပါက အော်ဒါကိုသင်လက်ခံကြောင်း အတည်ပြုခြင်းကို စာရေးပြီးအတည်ပြုပါ။ သင့် PO လက်ခံမှုတွင် PO နံပါတ်ကိုပါထည့်သွင်းပါ။

PO များသည်ပုံစံအားဖြင့် ခြားနားနိုင်သော်လည်း နောက်ပါအချက်အလက်များ အမြဲတမ်းပါဝင်ရပါမည်။

- ဝယ်ယူသူ နာမည်၊ လိပ်စာ နှင့် ဆက်သွယ်ရန်အချက်အလက်အပြည့်အစုံ
- အော်ဒါကို မည်သို့အရောက်ပို့ပေးရမည် (သို့) သဘော်ဖြင့်ပို့ပေးရမည် နှင့် အရောက်ပို့ရမည့်ရက်စွဲ
- မည်သူနှင့်မည်သည့်နေရာသို့ ပေးငွေတောင်းခံရမည်း - မည်သို့ငွေတောင်းခံစာပို့ရမည်
- PO နံပါတ်
- PO ပေးသည့်ရက်စွဲ
- ရောင်းသူ နာမည်၊ လိပ်စာနှင့် ဆက်သွယ်ရန်အချက်အလက်အပြည့်အစုံ
- ပစည်းတစ်ခုစီအတွက် ထုတ်ကုန်အမည်၊ ဝယ်ယူသူနှင့် ရောင်းသူ၏ ထုတ်ကုန်ကုဒ်နံပါတ်များ နှင့် အသေးစိတ်ဖော်ပြချက်
    - ပစ္စည်း
    - ထုတ်ကုန်/ဖော်ပြချက်
    - စတိုင်ကုဒ်
    - အရောင်/များ
    - အရွယ်အစား/အလေးချိန်/ထုထည်/တိုင်းတွာချက်များ
    - ရှိပါက ဓါတ်ပုံ
- မှာယူသည့်အရေအတွက်၊ တစ်ခုစီ၏ဈေးနှုန်း နှင့် ပစည်းတစ်ခုစီအတွက် စုစုပေါင်းကုန်ကျငွေ
- PO ရှိထုတ်ကုန်အားလုံးအတွက် စုစုပေါင်းပမာဏ
- အရောက်ပို့ပေးခြင်း၊ အထူးထုတ်ပိုးခြင်း စသည်တို့ကဲ့သို့ ထပ်တိုးကုန်ကျမှုများ
- အော်ဒါအတွက် စုစုပေါင်း ဈေးနှုန်း
- အရောက်ပို့ပေးခြင်း နည်းလမ်းနှင့် အသေးစိတ်များ
- ငွေပေးချေခြင်းနည်းလမ်းနှင့် ငွေပေးချေခြင်း သတ်မှတ်ချက်များ
- တံဆိပ်တပ်ခြင်း၊ အထုတ်အပိုး၊ ထုပ်ပိုးခြင်း၊ စာရွက်စာတမ်းများ၊ အာမခံချက် (လိုအပ်လျှင်)
- ဝယ်ယူသူ၏လက်မှတ်

PO များတွင် အချက်အလက်များစွာရှိသော်လည်း ယင်းတို့သည်ရှုပ်ထွေးရန်မလိုအပ်ပါ။ ယင်းတို့ကို နားလည်ရန် လွယ်ကူလေ ပိုကောင်းလေဖြစ်ပါသည်။

အကြံပြုချက်များ

ရေးချထားသည့် PO ကိုတောင်းပြီး အကယ် ဝယ်ယူသူတွင်တစ်ခုမရှိပါက သင်တစ်ခုပေးပါ။
ပြန်လည်ကြည့်ရှုပြီး သုံးသပ်နိုင်သော ရေးချထားသည့် PO သည် သင့်အတွက် အငြင်းပွါးမှုများအတွက်
တစ်ခုတည်းသောအာမခံ ဖြစ်ပါသည်။

ထုတ်လုပ်မှု
တိုးတက်အောင်
လုပ်ဆောင်ခြင်း

၇။ ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်း

ရည်ရွယ်ချက်များ

- ဘေးအန္တရာယ်ကာကွယ်ခြင်းနှင့် ကျန်းမာရေးအကြံပြုချက်များပေးရန်
- သင့်လက်ရှိထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကိုဆန်းစစ်နည်းနှင့် ပိုကောင်းသော ထုတ်လုပ်မှု အချိန်ဇယားဆွဲခြင်း၊ ခြေရာခံခြင်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲခြင်းများဖြင့် ပိုကောင်းမွန်အောင်လုပ်ဆောင်ရန် ပြသခြင်း

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကို ကျွန်ုပ်တို့ အပိုင်း ၆တွင် ဖော်ပြထားပါသည်။

အသေးစား လက်မှုပစ္စည်းလုပ်ငန်းများအပါအဝင် ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းအားလုံးသည် အရည်အသွေးမြင့်မားသည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများပေးပို့ရန်၊ ၎င်းတို့၏ထုတ်ကုန်များကို ဈေးကွက်သို့ အချိန်မှန်ယူဆောင်နိုင်ရန်၊ ကုန်ကျစရိတ် လျော့ချရန်၊ အရေးပေါ်အခြေအနေများကို စီမံခန့်ခွဲရန်နှင့် အကျိုးအမြတ်ရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ ထုတ်လုပ်မှုသည် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းနှင့် ပထမဆုံးထိတွေ့ခြင်းမှ ထုတ်ပိုးပြီး ပို့ဆောင်ရန်အဆင့်သင့်ဖြစ်သည့် အဆုံးသတ်ပစ္စည်းအထိ ပစ္စည်းတစ်ခုကိုပြုလုပ်ရာတွင်ပါဝင်သည့် အဆင့်များအားလုံးကို ရည်ညွှန်းပါသည်။

အချိန်တိုတွင်အကျိုးများသောထုတ်လုပ်မှုသည် သင်ပိုကောင်းမွန်စွာယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန် ကူညီပေးပါလိမ့်မည်။ သင့်အလုပ်လုပ်ရန်နေရာနှင့် သင့်အလုပ်စီးကြောင်းကို အနည်းဆုံးအချိန်တွင်းအများဆုံးအကျိုးရှိရန် စနစ်တကျစီစဉ် ထားပါက ပုံစံတူညီပြီး အရည်အသွေးထိန်းထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းများကို အနည်းဆုံးအချိန်တွင် ကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးဖြင့် ပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။ ထိုနည်းဖြင့် သင့်အမြတ်အစွန်း တိုးပွါးလာပါမည်။

၇.၁. ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှုသည် ပထမ

သင်နှင့် သင်နှင့်အတူအလုပ်လုပ်သူများအားလုံး၏ ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှုနှင့် ကျန်းမာရေးသည် သင်၏ပထမဦးဆုံး အလေးထားစရာနှင့် ဦးစားပေးဖြစ်ရပါမည်။ အရောင်းတစ်ခုအတွက် သင့်လူများ၊ ဝယ်ယူသူများ၊ ထုတ်ကုန်များ၊ အလုပ်ဝန်းကျင် (သို့) ပတ်ဝန်းကျင်၏ ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းမှုကို အပေးအယူမလုပ်ပါနှင့်။ ရေရှည်ရင်ဆိုင်ရမည့် အရာများအတွက် ရေတိုအကျိုးအမြတ်သည် ဘယ်တော့မှမတန်ပါ။

အကြံပြုချက်များ

- လုပ်ငန်းစဉ်အားလုံးအတွက် အသေးစိတ် တိကျသော တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများထားရှိပါ။ ယင်းတို့ကို အားလုံး သိရှိနားလည်ပြီး လိုက်နာရန် သေချာစေပါ။

- စက်ယန္တရာများ၊ ခါတုပစ္စည်းများ အစရှိသည်တို့ရှိ သတိပေးချက်များအားလုံးကို အမြဲဂရုပြုပါ။
- စက်ယန္တရာများမောင်းရန် (သို့) အန္တရာယ်ဖြစ်စေနိုင်သည့် (သို့) အန္တရာယ်ရှိသည့်မည်သည့်အရာကိုမဆို သင်တန်းပေးထားပြီး အရည်အချင်းပြည့်မှီသည့် အလုပ်သမားများသာလျှင် ကိုင်တွယ်ရန် သေချာစေပါ။ ၎င်းတို့ကို သင့်တော်သော အကာအကွယ်များပေးပါ။
- ပစ္စည်းများကို စနစ်တကျ သိုလှောင်ပြီး စွန့်ပစ်ပါ။
- ရှေးဦးသူနာပြုပစ္စည်းများအမြဲထားရှိပြီး ဆေးဘက်ဆိုင်ရာအကူအညီရယူရန်အတွက် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများထားရှိပါ။
- သန့်ရှင်းပြီး ရှင်းလင်းကာ ကျန်းမာရေးအတွက်ကောင်းသော အလုပ်နေရာထားရှိပါ။ ကောင်းမွန်သော အလင်းရောင်၊ လေဝင်လေထွက် စသည်တို့ ရှိပါ။
- အလုပ်သမားများသည် ကောင်းမွန်စွာအနားရထားပြီး နာမကျန်းခြင်းမရှိကာ ၎င်းတို့၏အလုပ်များအတွက် ကောင်းမွန်သော အခြေအနေတွင်ရှိကြောင်းသေချာပါစေ။
- ကလေးငယ်များကို အန္တရာယ်ရှိနိုင်သည့်အရာများအားလုံးမှ ဝေးဝေးထားပါ။ ပိုကောင်းသည်မှာ ၎င်းတို့ကို အလုပ်နေရာတွင် လုံးလုံးလျားလျား ဝင်ခွင့်မပေးပါနှင့်။

၇.၂. လက်ရှိ ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကို ဆန်းစစ်ခြင်း

သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်းကို အချိန်ဇယားဆွဲခြင်းနှင့် ခြေရာခံခြင်းတို့အပြင် အော်ဒါတစ်ခုစီအကြောင်း အချက်အလက်များအားလုံးကို သိရှိပြီးခြေရာခံရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။

ထုတ်လုပ်မှုတိုးတက်အောင်လုပ်ဆောင်ရန်အတွက် လုပ်ငန်းတစ်ခုသည် အကောင်းဆုံး ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကို အသုံးမပြုမီ ၎င်း၏လက်ရှိ ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကိုဆန်းစစ်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ သင့်ထုတ်ကုန်ပစည်းတွင် မည်သည့်အရာများ ပါဝင်ကြောင်း အလိုလိုသိနေသော်လည်း အဆင့်တစ်ဆင့်ချင်းကို စာရင်းပြုခြင်းသည် သင်လိုအပ်သည့်အချိန်အားလုံးနှင့် ပစ္စည်းအားလုံးကို သင်မမေ့ရန်သေချာစေပါသည်။

- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုစီအတွက် မည်မျှပင်သေးငယ်သည် (သို့) အရေးမပါသည်ဖြစ်စေ ယင်းတို့ကို ပြုလုပ်ရန် အဆင့်တစ်ဆင့်စီ၊ ယင်းတို့ကိုလုပ်ရန်အစဉ်နှင့် တစ်ဆင့်စီကြွာချိန်ကိုဖော်ထုတ်ပါ။
- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွင်ပါဝင်သည့်အရာများအားလုံးကို ဖော်ထုတ်ပါ - ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ ယန္တရားများ၊ ကိရိယာများ၊ (အခန်းများ၊ စားပွဲများ၊ စင်များ စသည်)၊ သင်တန်းပေးခြင်း၊ အလုပ်သမား၊ အချိန်၊ ရေမီး၊ အထုတ်အပိုး၊ ထုတ်ပိုးရန်ပစ္စည်း စသည်။
- အရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှုပြဿနာများ၊ အလုပ်တစ်ဆို့သည့်နေရာများ၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ တိုးတက်ရန်လိုအပ်သည့် နေရာ နှင့်အခြားမည်သည့် ပြဿနာ (သို့) တိုးတက်ရန်လိုသည့်နေရာများမဆို ဖော်ထုတ်ပါ။
- သင့်လက်ရှိ ထုတ်လုပ်မှုစနစ်၏ ထိရောက်မှုကို ဆန်းစစ်ပါ။

ဇယား ၇.၂ - ထုတ်လုပ်မှုကို ဆန်းစစ်ခြင်း

ကုန်ကြမ်း	ကိရိ	ယန္တရား	နေရာ	လုပ်သား/	ရေမီး	ပစည်း	ထုတ်ပိုး	အခြား	အခြား	ပိုကောင်း

ပစ္စည်းများ	ယာများ	များ		သင်တန်း လိုအပ် ဟုတ်/မဟု တ်		အထုတ် အပိုး	ခြင်း			ရန် လိုအပ်

သင့်လက်ရှိစနစ်ကို ရှင်းလင်းစွာနားလည်သွားပါက ပိုကောင်းမွန်ရန်နှင့် တည်ထောင်ရန်လိုအပ်သည့် ဇရိယာများကို သင်တွေ့နိုင်ပြီး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုစီအတွက် အကောင်းဆုံး ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကို အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။

၇.၃. ထုတ်လုပ်မှုကို အစီအစဉ်ချခြင်းနှင့် အချိန်ဇယားဆွဲခြင်း

လုပ်ငန်းအများစုသည် အော်ဒါတစ်ခုကိုဖြည့်ဆည်းခြင်းအတွက် အစီအစဉ်ချရန်နှင့် မျက်မြင်တွေ့နိုင်ရန်အတွက် အထောက်အကူပြုရန် ပုံစံကားချပ်များနှင့် အချိန်ဇယားများကို အသုံးပြုကြပါသည်။ ဝယ်ယူသူ၏ အရောက်ပို့ပေးရမည့်ရက်စွဲမှစတင်ကာ အော်ဒါကိုထုတ်လုပ်ရန်အတွက် ပထမအဆင့်အထိအဆင့်များကို နောက်ပြန်ချပါ၊ လုပ်ရန် လိုအပ်သည့် အဆင့်များအတွက် ပြုလုပ်ရန်လိုအပ်သည့်အစဉ်နှင့် လိုအပ်မည့်အချိန်တို့ကို ပုံစံချပါ။

၁။ ပြက္ခဒိန်တစ်ခုပြုလုပ်ပါ။

စနေ၊တနင်္ဂနွေ၊ ပိတ်ရက်များနှင့် အခြားအော်ဒါများအတွက်အချိန်နှင့် သင်အခြားနှစ်မြှုပ်ထားသည့်အချိန်များကဲ့သို့ အော်ဒါဖြည့်ဆည်းရန်အတွက် မရနိုင်သောနေ့မှန်သမျှကို မှတ်သားဖယ်ထုတ်လိုက်ပါ။

၂။ အော်ဒါတစ်ခုကိုထုတ်လုပ်ရန်အတွက် လိုအပ်သည့်အဆင့်တစ်ဆင့်စီနှင့် လိုအပ်သည့်အရာအားလုံးကို စာရင်းပြုလုပ်ပါ။ မည်မျှရိုးရှင်းသည် (သို့) မြန်ဆန်သည်ဖြစ်စေ မည်သည့်အရာကိုမျှ ချန်မထားပါနှင့်။ ယင်းတို့တွင် အောက်ပါအရာများပါဝင်ပါသည်။ သို့သော် ၎င်းတို့ကိုသာသတ်မှတ်ထားခြင်းမရှိပါ။

- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ - လက်တွင်မည်သည်တို့ရှိပြီး မည်သည်တို့ကိုမှာယူရန်လိုအပ်ပါသနည်း။

အားလုံးကိုအသုံးပြုနိုင်ပါသလား။

- လုံလောက်သောကျွမ်းကျင်လုပ်အား - အားလုံးကိုအသုံးပြုနိုင်ပြီး သင်တန်းပေးထားပါသလား (သို့) အလုပ်သမားများရှာရန် အချိန်လိုအပ်ပါသလား။
- ယန္တရားများ - အားလုံးအလုပ်လုပ်နေပါသလား။ စက်အပိုင်းများသင်လိုအပ်ပါသလား။
- အလုပ်နှင့်စတိုနေရာ - အော်ဒါကို ပြုလုပ်ရန်အတွက် နေရာရှိပါသလား။
- ပြင်ဆင်ချိန် - ထုတ်လုပ်ရန်အတွက်အသင့်ဖြစ်ရန် မည်သည်တို့ကိုသင်ပြုလုပ်ရန် လိုအပ်ပါသနည်း။
- တံဆိပ်ကပ်ခြင်း၊ အထုတ်အပိုး နှင့် ထုတ်ပိုးခြင်း - သင်လိုအပ်သည်အားလုံးရှိပါသလား။
- ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်တစ်ဆင့်စီအတွက် သေသေချာချာ ပြင်ဆင်ချိန်နှင့် သန့်ရှင်းရေးလုပ်ချိန်
- အော်ဒါကို ထုတ်ပိုးရန်နှင့်အရောက်ပေးပို့ရန်အတွက် အချိန်
- စာရွက်စာတမ်းများ မှတ်တမ်းပြုလုပ်ရန်နှင့် ဖြည့်ရန်အချိန်

၃။ အော်ဒါအပြည့်အစုံကိုပြုလုပ်ရန်အတွက် တစ်ဆင့်စီသည် အချိန်မည်မျှကြာမည်ကို ခန့်မှန်းပါ။

အော်ဒါတစ်ခုကိုပြုလုပ်ရန်အတွက် အချိန်မည်မျှကြာမည်ကို သင်ခန့်မှန်းရန်လိုအပ်ပါသည်။ ပစ္စည်းတစ်ခုစီကို အစမှအဆုံးပြုလုပ်ပြီး နောက်တစ်ခုကိုပြုလုပ်မည့်အစား အဓိပ္ပါယ်ရှိပါက ယေဘုယျအားဖြင့် တူညီသောပစ္စည်းတစ်မျိုးစီ၏ အရေအတွက်အားလုံးအတွက် အဆင့်တစ်ဆင့်စီကို ပြီးစီးအောင် ဆောင်ရွက်ပြီး နောက်တစ်ဆင့်စီသို့ ဆက်သွားမည်ဖြစ်ပါသည်။ သင်ပစ္စည်းတစ်ခုတည်းလုပ်သည်ဖြစ်စေ အများကြီးလုပ်သည်ဖြစ်စေ ပံ့ပိုးပစ္စည်းများမှာယူခြင်းနှင့် ပို့ကုန်များကိုစောင့်ခြင်းကဲ့သို့ ပြဖွယ်ဆောင်တာများသည် အချိန်အတူတူကြာမြင့်မည်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်အခြားအဆင့်များသည် သင်ပြုလုပ်မည့်အရေအတွက်များလေ ကြာမြင့်လေဖြစ်ပါသည်။ အရောက်ပို့ပေးရမည့် ရက်စွဲမှစတင်ပြီး သင့်အော်ဒါအတွက်စတင်ရမည့်ရက်စွဲကို ရှာဖွေပါ။

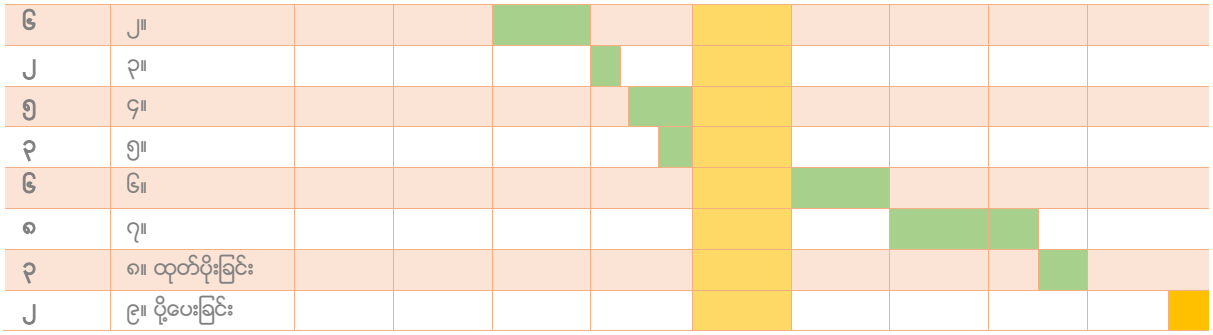
၄။ Gantt ပုံစံကားချပ်ကို ပြုလုပ်ပါ။

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကိုပြုလုပ်ရန်အတွက် လိုအပ်သည့်အဆင့်များ၊ ယင်းတို့ကိုပြုလုပ်ရန်အစဉ်နှင့် တစ်ခုစီကြာမြင့်ချိန်ကို မျက်မြင်တွေ့နိုင်ရန်အတွက် ပုံစံကားချပ်ကို ဖန်တီးနိုင်ပါသည်။ Gantt ပုံစံကားချပ်သည် အချိန်ကို အလျားလိုက် ပြသထားပြီး အလုပ်များကို ဒေါင်လိုက်ပြသထားသော တိုင်နိမ့်မြင့်အားချပ် (သို့) လိုင်းကားချပ်ဖြစ်ပါသည်။ **ၵၼ်း**သည်ထုတ်လုပ်မှုမည်ကဲ့သို့ သွားမည်အတွက် အစီအစဉ်ချရန်နှင့် ပုံတွေ့ပြသရန်အတွက် အသုံးဝင်ပါသည်။ ဤတွင်မှာ အော်ဒါတစ်ခုကိုဖြည့်ဆည်းရန်အတွက် ပြုလုပ်ရန်လိုအပ်သည့်အရာများကို ပုံကြမ်းချရန် နမူနာ ပုံစံကားချပ်ဖြစ်ပါသည်။

Gantt ပုံစံကားချပ်

ဇယား ၇.၃. Gantt ပုံစံကားချပ်

နေ့အရေအတွက်	ပြဖွယ်ဆောင်တာ	အပတ် ၁	အပတ် ၂	အပတ် ၃	အပတ် ၄	အပတ် ၅	အပတ် ၆	အပတ် ၇	အပတ် ၈	စေ့ရောက်ရက်စွဲ
၁၄	၁။ အော်ဒါလက်ခံ၊ ပံ့ပိုးပစ္စည်း ဖွင့်ထုတ်									



ဤပုံစံကားချပ်သည် သင့်အားတွေ့မြင်စေသည်မှာ -

- အလုပ်များသည် အချိန်ပမာဏခွဲခြားစွာ ကြာမြင့်ကြပါသည်။ အချို့ကိုလုပ်ကိုင်ရန်လိုပြီး ပံ့ပိုးပစ္စည်းများ ရောက်ရှိရန် စောင့်ခြင်းကဲ့သို့ အချို့ကိုအလုပ်များကို လုပ်ကိုင်ရန် မလိုအပ်ပါ။
- အချို့အလုပ်များသည် ထပ်နေပါသည်။
- ပံ့ပိုးပစ္စည်းများကို ရရှိရန်အတွက် နှစ်ပတ်ကြာမြင့်ပါသည်။ ထုတ်လုပ်မှုကိုအမှတ်တကယ်အားဖြင့် အပတ် ၃ မတိုင်ခင် သင်မစတင်နိုင်ပါ။
- အပတ် ၅ ကိုပိတ်ထားပါသည်။ ဤအချိန်တွင် ပိတ်ရက် (သို့) ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားသော ခရီးသွားခြင်း (သို့) အခြားအရာအတွက် အလုပ်လုပ်ရန်အတွက် သတ်မှတ်ထားခြင်းတို့ ရှိနိုင်ပါသည်။
- အပတ် ၄ တွင် မတူညီသောအလုပ်သုံးခု မတူညီသောအချိန်များတွင် စတင်ကြ အဆုံးသတ်ကြပြီး ယင်းတို့ကိုတစ်ပြိုင်နက်တည်းလုပ်ရသည့် အလွန်အလုပ်များသော အပတ်ဖြစ်ပါသည်။ သင့်အတွက် ပြဿနာများနိုင်ချေရှိသည့် အပတ်ဖြစ်သည့်အတွက် သင်ပိုမို ပြင်ဆင်ထားပြီး အလေးပေးရန်လိုအပ်ပါသည်။
- အော်ဒါကို အပတ် ၇ အဆုံးပိုင်းတွင်ပြီးစီးပြီး အပတ် ၈ အစတွင်ထုတ်ပိုးပြီးဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် အရောက်ပို့ပေးရန် အပတ် ၉ တွင်း သုံးရက်ကြာပြီးနောက် အချိန်သတ်မှတ်ထားပါသည်။ ဤသည်မှာ ထုတ်လုပ်သူမှ တစ်စုံတစ်ခုမှားယွင်းသွားလျှင် (သို့) မျှော်လင့်သည်ထက်အချိန်ကြာသွားလျှင်အတွက် ခံထားသည့်အပိုချိန်ဖြစ်ပါသည်။

၇.၄. ထုတ်လုပ်မှုကို ခြေရာခံခြင်း

ထုတ်လုပ်မှုခြေရာခံခြင်းတွင် အော်ဒါတစ်ခုအတွက် အသေးစိတ်အားလုံးနှင့် ထုတ်လုပ်ရေးတိုးတက်မှုအခြေအနေကို အတူတကွ ထားရှိခြင်းတို့ ပါဝင်ပါသည်။ ယင်းတို့တွင် ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်အားလုံး - ဝယ်ယူမှုအော်ဒါမှ အရောက်ပို့ပေးခြင်း၊ ငွေတောင်းခံလွှာပို့ခြင်းနှင့် နောက်ဆုံးအားဖြင့် ငွေပေးချေမှု အပြည့်အစုံရရှိခြင်း စသည်တို့ကို ခြေရာခံခြင်းတို့ပါဝင်ပါသည်။ လက်ရှိထုတ်လုပ်မှုစနစ်၏ အလုပ်တစ်ဆို့မှုများနှင့် ပြဿနာဇရိယာများကို သင် တိတိကျကျဖော်ထုတ်နိုင်ရန် ယင်းသည် ထုတ်လုပ်မှုအတွေ့အကြုံများအားလုံးကို မှတ်တမ်းတင်ထားပါသည်။ ထိုနည်းအားဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကို အနာဂတ်အတွက် ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် ပြုလုပ်နိုင်ပြီး သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးအမြတ်ပိုရှိစေပါသည်။

အော်ဒါအတွက် စာရွက်စာတမ်းများ၊ ငွေတောင်းခံလွှာများ၊ ပြေစာများနှင့် ဆက်သွယ်ပြောဆိုမှုများကို တစ်နေရာထဲတွင် အတူတကွထားရှိရပါမည်။ ဤအချက်အလက်များအားလုံးဖြင့် သင့်တွင်အော်ဒါ၏သမိုင်းကြောင်းအပြည့်အစုံရှိရမည်ဖြစ်ပြီး အော်ဒါဖြည့်ဆည်းရန်အတွက်သင့်စုစုပေါင်းကုန်ကျစရိတ်ကို တွက်ချက်နိုင်ကာ (အကျိုးအမြတ်ရှိမရှိကြည့်နိုင်သည်) အနာဂတ်တွင် သင့်ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကိုမည်ကဲ့သို့ ပိုမိုကောင်းမွန်အောင်

ပြုလုပ်နိုင်ကြောင်း ကြည့်နိုင်ပါသည်။ စနစ်တကျစီစဉ်ထားသော ခြေရာခံစနစ်များဖြင့် သင့်တွင်အသေးစိတ်အချက်အလက်အားလုံး လက်တွင်ရှိပြီး အကယ်၍မေးခွန်းများရှိပါက အချက်အလက်များကို မွေနှောက်ရှာဖွေရန် မလိုအပ်တော့ပါ။

ဤအချက်အလက်များ စုဆောင်းရန်နှင့် စနစ်တကျထားရှိရန် နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးရှိပြီး သင့်အခြေအနေအတွက် မည်သည့်ခြေရာခံစနစ်သည် အကောင်းဆုံးအလုပ်လုပ်မည်ကို ရှာဖွေဖို့ စဉ်းစားရန်နှင့် အချိန်ပေးရန် လိုအပ်ပါသည်။ စနစ်များသည် ရိုးရှင်းသော နံရံကပ်ပုံစံကားချပ်များမှ ရှုပ်ထွေးသော ကွန်ပျူတာ အစီအစဉ်များအထိ ရှိကြပါသည်။

- ရိုးရှင်းသောအော်ဒါကိုထုတ်လုပ်မှုကို ထုတ်လုပ်မှုကို အစီအစဉ်ချရန် ဖန်တီးထားသည့် ပြက္ခဒိန်များနှင့် ပုံစံကားချပ်များပေါ်တွင်တစ်ခါတစ်ရံ တိုက်ရိုက်ခြေရာခံနိုင်ပါသည်။ အချက်အလက်များထပ်တိုးရန် (သို့) သုံးသပ်ရန်လိုအပ်သူများ အသုံးပြုနိုင်သည့်နေရာတွင် ကြီးမားသော သင်ပုန်း (သို့) မာကာ ဘုတ်ပြားများပေါ်၌ ယင်းဇယားများကိုဖန်တီးထားပါက ပိုမိုလွယ်ကူပါသည်။ PO နှင့် အခြားဆက်သွယ်မှုများအတွက်လည်း နေရာလိုအပ်ပါသည်။
- အော်ဒါတစ်ခု၏ အသေးစိတ်အားလုံးကို ထိန်းသိမ်းရန် ပန်းချီအနုပညာများနှင့် ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းများသည် အလုပ်လက်မှတ် (ထုတ်လုပ်မှုစာအိတ်ဟုလည်းခေါ်သည်) ကိုအသုံးပြုပါသည်။ တစ်ရွက်ချင်းတွဲထားသော စာအုပ်များသည် ချက်ချင်းအလုပ်ဖြစ်ပါသည်။
- အကြီးစား စက်ရုံများသည် အလိုကျပြုလုပ်ထားသည့် ဆော့ဖ်ဝဲများကို ချိတ်ဆက်ထားသည့် ကွန်ပျူတာများပေါ်တွင် အသုံးပြုပါသည်။

၇.၅. ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း

ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများသည် ကော်နှင့်သံများကဲ့သို့ မမြင်နိုင်သောပစ္စည်းများအပါအဝင် သင့်ထုတ်ကုန်တွင်ပါဝင်သော အခြေခံပါဝင်ပစ္စည်းများ ဖြစ်ကြပါသည်။ သင့်ထုတ်ကုန်များတွင် တားမြတ်ထားသော၊ ခိုးယူထားသော (သို့) တရားမဝင်ရရှိထားသည့် ပစ္စည်းများကို အသုံးမပြုပါနှင့်။ အန္တရာယ်ရှိသော၊ အဆိပ်ဖြစ်စေသော (သို့) သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို ထိခိုက်စေသည့်ပစ္စည်းများကို ပိုမိုဘေးကင်းသည့်အရာများဖြင့် အစားထိုးနိုင်ရန်ကြိုးစားပါ။

သင့်ဝယ်ယူသူများသည် စိတ်ချနိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်း ပေးသွင်းသူများကိုမှီခိုသကဲ့သို့ သင့်လုပ်ငန်းသည်လည်း တစ်သမတ်တည်းအရည်အသွေးရှိသည့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို ယုံကြည်စိတ်ချက်စွာရနိုင်ခြင်းအပေါ် မှီခိုနေပါသည်။ သင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများသည် မရနိုင် (သို့) စံနှုန်းမမှီပါက အော်ဒါများကို တိတိကျကျထုတ်လုပ်ခြင်း (သို့) ပို့ပေးခြင်း သင်မပြုလုပ်နိုင်ပါ။ အနာအဆာရှိသော ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများသည် ယင်းတို့၏ကုန်ကျစရိတ်သာမက သင့်လုပ်ငန်းကိုလည်း ထိခိုက်စေနိုင်ပါသည်။

အကြံပြုချက်များ

- ကောင်းမွန်သော ပေးသွင်းသူအချို့ဆီမှ ဝယ်ယူပါ။ အကယ်၍ ကောင်းမွန်စိတ်ချရသော ပေးသွင်းသူ ၂ (သို့) ၃ ဦးထံမှ သင်ဝယ်ယူပါက ခိုင်မာသောဆက်ဆံရေးတည်ဆောင်ပြီး ၎င်းတို့၏ ကောင်းမွန်စိတ်ချရသော ဝယ်ယူသူဖြစ်သွားပါလိမ့်မည်။ ဤနည်းအားဖြင့် သင်သည် ပေးသွင်းသူတစ်ဦးတွင် ပြဿနာရှိပါက သင့်တွင် ခိုင်မာသည့်အပိုအရင်းအမြစ်ရှိနေပြီး အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်းကို ရရှိနိုင်ပါသည်။ အကယ်၍ ပုံမှန်မှာယူပြီး

အချိန်မှန်ငွေပေးချေပါက သင့်တွင်အရေးပေါ်အခြေအနေရှိပါက သင့်အားကူညီရန်အလားလာ ပိုရှိပါသည်။

ကောင်းမွန်သော ပံ့ပိုးပစ္စည်းများ

သင့်ပေးသွင်းသူများအတွက် မည်သည့်အရည်အသွေးများအရေးကြီးပါသလဲ။ သင့်ဝယ်ယူသူများမှ သင့်အပေါ် မျှော်မှန်းထားသည့် ဝယ်ယူသူဝန်ဆောင်မှုကို သင့်ပေးသွင်းသူများထံမှ သင်မျှော်မှန်းရန်အခွင့်အရေးရှိကြောင်း သတိရပါ။

ကောင်းမွန်သောပေးသွင်းသူ	မကောင်းသောပေးသွင်းသူ
• အရေအတွက်မှန်ကို အချိန်မှီပို့ပေးသည်။ • ပစ္စည်းများကို အရည်အသွေးတစ်သမတ်တည်း ပေးသွင်းသည်။ • မျှတသောစျေးနှုန်းနှင့် သတ်မှတ်ချက်များ ထားရှိသည်။ • ပြဿနာများဖြေရှင်းရန် ပူးပေါင်းသည်။	• အရေအတွက်မှားယွင်းကာ စောပြီး (သို့) နောက်ကျပြီး ပို့ပေးသည်။ • အနာအဆာရှိသည့် (သို့) တစ်သမတ်တည်း မရှိသည့် ပစ္စည်းများ ပေးသွင်းသည်။ • စျေးမြင့်ပြီး မကောင်းသော သတ်မှတ်ချက်များ ရှိသည်။ • ပြဿနာများဖြေရှင်းဖို့ ကူညီရန် မလိုလားပါ။

သင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို မည်သည့်နည်းလမ်းနှင့် မည်သည့်အချိန်တွင်မှာယူခြင်းသည် သင့်လုပ်ငန်းနှင့် လက်ရှိထုတ်လုပ်မှု အခြေအနေအပေါ်တွင် မူတည်ပါသည်။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုသိုလှောင်ထားရန် အကောင်းဆုံးပမာဏမှာ လက်ရှိအော်ဒါများကိုဖြည့်ဆည်းရန်ပမာဏနှင့် အပျက်အစီးများနှင့်လေလွင့်မှုများအတွက် အပိုပမာဏအနည်းငယ်ထားရှိပြီး သင့်ငွေစီးကြောင်းဆိုးရွားစွာထိခိုက်စေခြင်း နှင့် သိုလှောင်ခြင်းပြဿနာများဖန်တီးခြင်းမရှိစေမည့် ပမာဏကို ထိန်းညှိရန်ဖြစ်ပါသည်။ ကုန်ပစ္စည်းများရရှိရန် အကောင်းဆုံး အချိန်(သို့) နည်းလမ်းရှိရန် ရှားပါးပါလိမ့်မည်။ သို့သော် အချက်များစွာကို စဉ်းစားရန်လိုအပ်ပါသည်။

၁။ အော်ဒါကြိုတင်ချိန်

- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများမရောက်ခင် မည်မျှကြိုတင်မှာယူရန်လိုအပ်ပါသလဲ။

၂။ ပစ္စည်းများကို စီမံပြုပြင်ခြင်း

- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများတွင် အသုံးမပြုနိုင်မီ စီမံပြုပြင်ရန်လိုအပ်ပါသလား။ (ဥပမာ - အဝတ်များကို ဆေးဆိုးရန် (သို့) လျှော်ရန် လိုပါသလား။)
- မည်မျှကြာမြင့်ပါသနည်း။

၃။ ရာသီအလိုက်ရနိုင်မှု

- အကယ်၍ကုန်ပစ္စည်းများသည် ရာသီအလိုက်သာရနိုင်ပါက သင့်အနာဂတ်လိုအပ်ချက်များကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းပြီး ယင်းတို့နောက်ထပ်ပြန်လည်ရရှိနိုင်သည့် အချိန်အထိလုံလောက်အောင် မှာယူထားရန် လိုပါသည်။

၄။ အသုံးဝင်သော သက်တမ်း (ခေတ်ဟောင်းသွားခြင်းနှင့် ပျက်စီးသွားခြင်း)

- သင့်ကုန်ပစ္စည်းများ သက်တမ်းရှိပြီးအချိန်ကြာလာလျှင် အသုံးမပြုနိုင်ဖြစ်သွားပါသလား။ ယင်းတို့ ခေတ်မမှီဖြစ်သွားပါသလား။ အကယ်၍ဖြစ်ပါက ယင်းတို့အသုံးဝင်သည့် သက်တမ်းအတွင်းသာအသုံးပြုရန်မှာယူပါ။

၅။ သိုလှောင်ရန် အဆောက်အအုံပစ္စည်းများ

- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုသင်လိုအပ်သည်အထိ ကောင်းမွန်သောအခြေအနေတွင် ထားရှိရန်နေရာနှင့် သင့်တော်သောအခြေအနေများပါဝင်သည့် လုံလောက်သော သိုလှောင်ရန်အဆောက်အအုံပစ္စည်းများ ရှိပါသလား။

၆။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများအတွက် ငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း

- သင့်အော်ဒါအတွက်ငွေပေးချေသည်အထိ ပစ္စည်းများအတွက်ပေးရန် သင့်တွင်လုံလောက်သော ငွေလည်ပတ်မှု ရှိရန်လိုအပ်ပါသည်။ အရေအတွက်များစွာမှာယူခြင်းသည် ပိုမိုစျေးကြီးသော်လည်း ပမာဏအတွက် လျှော့စျေးရနိုင်ပါသည်။ သင့်အော်ဒါများကို အခြားလက်မှုပညာသည်များနှင့် စုပေါင်းရန်စဉ်းစားပါ။

၇။ အလေအလွင့်

- နောက်ဆုံးအဆင့်တွင် သင်မှာယူရန်အဆင်သင့်ဖြစ်ပါက အလေအလွင့်အပါအဝင်လိုအပ်သည့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုတွက်ချက်ကာ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းပေးသွင်းခြင်းနှင့် ထုတ်လုပ်ခြင်းတို့၌ အပျက်အစီးများနှင့် အနာအဆာများဖြစ်ခြင်းကိုပါ ကာရန်အတွက်ထပ်ပေါင်းပါ။

၇.၆. လုံလောက်သော ကျွမ်းကျင်အလုပ်သမား

သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို သင်တစ်ကိုယ်တည်းဖြစ်စေ၊ သင့်မိသားစု (သို့) သင်ကြားထားသည့်အကူအညီဖြင့်ဖြစ်စေ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုပြုလုပ်ရန် အားလုံးတွင် မှန်ကန်သည့်ကျွမ်းကျင်မှုများ၊ လိုအပ်သည့်အချိန်တွင် ရှိရန်နှင့် စိတ်ချနိုင်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

သင့်လုပ်အားကိုဆန်းစစ်ပါ။

- သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်ရန်မည်သည့် ကျွမ်းကျင်မှုများလိုအပ်ပါသနည်း။
- ထုတ်လုပ်ခြင်းအဆင့်ဆင့်တွင် မည်သူတို့ပါဝင်ပါသနည်း။
- သင့်လက်မှုပညာသည်များကို လုံလောက်စွာ သင်ကြားထားပြီးဖြစ်သလား (သို့) အချို့နေရာများတွင် ထပ်တိုးသင်ကြားရန်လိုပါသလား။
- ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်များကို အလုပ်သမားများအကြားမည်ကဲ့သို့ ခွဲဝေထားပါသနည်း။
- ဤအလုပ်သမားများကဘဲ အလုပ်တစ်ခုထက်ပိုပြီး ပြုလုပ်နိုင်ပါသလား။
- ၎င်းတို့သည်ပြောင်းလွယ်ပြီး "ဂီယာပြောင်း" ကာ အခြားအလုပ်တစ်ခုကို လိုအပ်လျှင် လုပ်ဆောင်နိုင်သလား။
- သင့်အလုပ်သမားကို မည်မျှကြီးကြပ်ရန်လိုအပ်ပါသနည်း။
- ရုတ်တရက်ပြဿနာဖြေရှင်းရန်မည်သူဆုံးဖြတ်ပါသနည်း။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်သည့်အခြားသူများရှိသလား။
- စက်ယန္တရားများကိုပြုပြင်ရန် သင်ကြားထားသူရှိပါသလား။ ၎င်းတို့အမြဲတမ်းအသင့်ရှိနေပါသလား။
- အဆင့်တစ်ဆင့်စီအတွက် မည်သည့်အချိန်တွင်အလုပ်သမားများလိုအပ်ပါသနည်း။ အချိန်ပြည့်၊ အချိန်ပိုင်း၊ ရာသီအလိုက်။
- သင့်လက်ရှိလိုအပ်ချက်များအတွက် သင့်လုပ်အားလုံလောက်ပါသလား (သို့) လူအင်အားနည်းနေပါသလား။ ထုတ်လုပ်မှုကို သင့်လက်ရှိလုပ်အားဖြင့်တိုးချဲ့နိုင်သလား (သို့) နောက်ထပ် လက်မှုပညာသည်များကို ငှါးပြီးသင်ကြားရန်လိုပါသလား။

၇.၇. စက်ယန္တရားများနှင့် ကိရိယာများ

မှန်ကန်သော စက်ယန္တရားများနှင့် ကိရိယာများရှိခြင်းသည် ချောမွေ့သောထုတ်လုပ်မှုအတွက် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ သင့်ယန္တရားများကို ဆန်းစစ်ပါ။

- သင့်ထုတ်ကုန်များထုတ်လုပ်ရန်မည်သည့် ယန္တရားများနှင့် ကိရိယာများလိုအပ်ပါသနည်း။

- ယန္တရားများနှင့် ကိရိယာများကိုမှန်ကန်စွာအသုံးပြုနိုင်ရန် သင့်လက်မှုပညာသည်များကို လုံလောက်စွာ သင်ကြားထားပါသလား။
- သင့်ယန္တရားများအားလုံး ကောင်းကောင်းအလုပ်လုပ်နေပါသလား။
- ရပ်ဆိုင်းမှုများရှောင်ကြဉ်ရန် ပြုပြင်စစ်ဆေးမှုများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ပုံမှန်ချိန်းဆိုပြုလုပ်ပါသလား။
- အဆက်ပြတ်သည့်ထုတ်လုပ်မှုမရှိရန် သင့်တွင်လုံလောက်သော အပိုအပိုင်းများနှင့် အစားထိုးကိရိယာများ ရှိပါသလား။
- သင့်ယန္တရားများကို မည်သူတို့ပြုပြင်ပြီး ထိန်းသိမ်းပါသနည်း။
- သင့်ယန္တရားများကို မည်မျှကြီးကြပ်ရန်လိုအပ်ပါသနည်း။
- မည်သည့်ယန္တရားမဆို အလုပ်တစ်ခုထက်ပိုပြီးလုပ်ဆောင်နိုင်ပါသလား။
- အပိုင်းတစ်ပိုင်းစီကိုမည်ကဲ့သို့အသုံးပြုပါသနည်း။ အချိန်တိုင်း၊ တစ်ခါတစ်ရံ၊ ရာသီအလိုက်၊ သင်အကောင်းဆုံးရရှိနေပါသလား။
- သင့်ယန္တရားများလည်ပတ်ရန်အတွက် လုံလောက်သောလောင်စာနှင့် ပံ့ပိုးပစ္စည်းများရှိပါသလား။ အရေးပေါ် အပိုများရှိပါသလား။
- သင့်တွင်သင့်တော်သောအန္တရာယ်ကာကွယ်ရေး ကိရိယာများရှိပါသလား။ လုံခြုံရေးအရေးပေါ် ရပ်ဆိုင်းခြင်း။ အလွယ်တကူရနိုင်သော အရေးပေါ်ကိရိယာများ။ ယင်းတို့ကိုအသုံးပြုရန် အားလုံးသိရှိပြီး အရေးပေါ်ဖြစ်လျှင် မည်သို့လုပ်ဆောင်ရမည်ကို အားလုံးသိရှိပါသလား။
- သင့်ကိရိယာယန္တရားများသည် သင့်လက်ရှိလိုအပ်ချက်များနှင့် ကိုက်ညီပါသလား။ သင့်လက်ရှိယန္တရားဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုကို ချဲ့ထွင်နိုင်ပါသလား။

၇.၈. အလုပ်လုပ်ရန်နှင့် သိုလှောင်ရန်နေရာ

သင့်အလုပ်နေရာကိုအကောင်းဆုံးအလုပ်လည်ပတ်ရန် အစီအစဉ်ချခြင်းနှင့် စနစ်တကျဖြစ်အောင်ပြုလုပ်ခြင်းသည် ထုတ်လုပ်မှုကိုမြန်ဆန်စေပြီး၊ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှုကို တိုးတက်စေကာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ကြိုးပဲ့ခြင်းနှင့် ပျက်စီးခြင်းတို့ကို လျော့ချစေပါသည်။ သင့်အလုပ်သမားများ၏ ဘေးကင်းမှုနှင့်ကျန်းမာရေးကို အမြဲတမ်း ပထမဦးဆုံးစဉ်းစားပြီး မှန်ကန်သောသင်ကြားခြင်း၊ အရေးပေါ်ကိရိယာများ၊ အလင်း၊ လေဝင်လေထွက်နှင့် အန္တရာယ်ရှိပစ္စည်းများမှ အကာအကွယ်တို့အတွက် ထိန်ချန်ထားခြင်းမပြုပါနှင့်။ သင့်အလုပ်နေရာအရွယ်အစား မည်မျှပင်ဖြစ်စေ ယင်းကိုသန့်ရှင်းပြီး အမှိုက်များ၊ အပိုကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ အပိုင်းများ၊ ကိရိယာများ၊ တစ်ကိုယ်ရည် သုံးပစ္စည်းများ၊ ချို့ယွင်းနေသောပစ္စည်းများနှင့် ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့်မသက်ဆိုင်သူများကို မထားရှိခြင်းဖြင့် ကောင်းမွန်သော အခန်းထိန်းသိမ်းခြင်း ဆောင်ရွက်ပြီး ပစ္စည်းများကိုအသုံးပြုပြီးနောက် ၎င်းတို့နှင့်သက်ဆိုင်သောနေရာ တွင် ပြန်လည်ထားရှိခြင်းဖြင့် အလုပ်နေရာကိုစနစ်တကျဖြစ်အောင်ထားရှိပါ။

အလုပ်စခန်းနေရာများသည် ထုတ်လုပ်မှုအစီအစဉ်အလိုက် လည်ပတ်နေရပါမည်။ ထုတ်လုပ်မှုသည် နောက်ပြန်သွားခြင်းမရှိဘဲ လမ်းကြောင်းတစ်ခုတည်းအတိုင်း ဆက်သွားနေလျှင် ထုတ်လုပ်မှုကိုခြေရာခံရန် ပိုမိုလွယ်ကူပါသည်။ သာမန်အလုပ်အစဉ်ဖွဲ့စည်းပုံများသည် တစ်စွန်းတွင် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများဝင်ရောက်ပြီး နောက်တစ်စွန်းတွင် ပြီးစီးသည့်ကုန်ပစ္စည်းများထွက်သွားသည့် အလျားလိုက်အစဉ်အတိုင်း (သို့) ဘုံအဝင်နှင့်အထွက် တစ်ခုတည်းသာရှိပါက ထုတ်လုပ်မှုသည် အလုပ်နေရာကိုဝိုက်သွားသော "ပြေးလမ်း" ဖွဲ့စည်းပုံအတိုင်း ရှိကြပါသည်။ နေရာနှင့် ယန္တရားကိရိယာအသုံးပြုမှုကို အကောင်းဆုံးအသုံးပြုနိုင်ရန်ကြိုးစားသည့်အနေဖြင့် အလုပ်ရုံအများစုသည် နေရာနှင့် ယန္တရား

ကိရိယာများကို အလုပ်တစ်ခုထက်ပိုပြီးအသုံးပြုကြပါသည်။ အကယ်၍သင်ဤသို့ပြုလုပ်ပါက "တာဝန်နှစ်ခုဆောင်ခြင်း" သည် ထုတ်လုပ်မှုတွင်အမှားပိုဖြစ်စေနိုင်သည့်အတွက် သင်ပိုပြီးဂရုစိုက်ရန်လိုပြီး လိုအပ်သည့် ဇရိယာ (သို့) ကိရိယာများ အားလပ်ပြီးသန့်ရှင်းရေးလုပ်ရန် နောက်ထပ်အဆင့်ကို ရပ်တန့်စေသည့်အတွက် ထုတ်လုပ်မှုကိုပင် နှေးကွေးစေနိုင်ပါသည်။

မည်သည့်အလုပ်တည်နေရာမျှ အကောင်းဆုံးမဖြစ်နိုင်သော်လည်း နောက်ပါအချက်တို့ကို အများဆုံးထည့်သွင်းနိုင်ရန် တတ်နိုင်သမျှ ကြိုးစားပါ -

- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်တစ်ဆင့်စီ၊ ပြီးစီးပြီးကုန်ပစည်းနှင့် ထုတ်ပိုးသည့်ပစ္စည်းများအတွက် သိုလှောင်ရန်နှင့် အလုပ်လုပ်ရန်ဇရိယာများကို ခွဲခြားထားပါ။
- အလုပ်ရုံတွင် ရှေ့နောက်သွားရန်မလိုအပ်စေရန်၊ သုံးရန်လိုအပ်ချိန်တွင် အခြားအလုပ်စခန်းတွင် အသုံးပြုနေခြင်းမရှိရန် (သို့) ပျောက်ရှခြင်းမရှိရန် ကပ်ကြေးများ၊ တူများ၊ ခြင်တွယ်များ အစရှိသည်တို့ကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်တစ်ဆင့် ထက်ပို အသုံးပြုသော ကိရိယာများကို ပွါးထားပါ။
- အလုပ်သမားများအထူးသဖြင့် ပစ္စည်းများသယ်နေချိန်တွင် အချင်းချင်း (သို့) ယန္တရားကိရိယာများနှင့် ဝင်မတိုက်ရန် လုံလောက်စွာကျယ်သည့် စင်္ကြံများ။
- အားလုံးကိုအလွယ်တကူရှာနိုင်ရန်အတွက် လုံလောက်ပြီး ရှုပ်ထွေးချင်းမရှိဘဲ စနစ်တကျစီထားကာ ကောင်းမွန်စွာ အညွှန်းကပ်ထားသည့် သိုလှောင်ရန်နေရာများ။
- ကုန်ပစ္စည်းများ ၎င်းတို့ဝင်ရန်နေရာအနီး သိုလှောင်ရန်နေရာနှင့် အော်ဒါများ ၎င်းတို့ထွက်မည့်နေရာအနီး ထုတ်ပိုးပြီးရန်။
- ကုန်ပစ္စည်းများအသုံးဝင်မှု သက်တန်းအကြာဆုံးဖြစ်ရန်အတွက် အကောင်းဆုံး ဥတုရာသီအခြေအနေ (အပူချိန်၊ အစိုဓါတ်၊ အလင်း၊ ဖုန် စသည်) ထိန်းချုပ်ခြင်း။
- အလုပ်သမားများ သက်တောင့်သက်သာရှိရန်နှင့် ဘေးကင်းရန်အတွက် ကောင်းသော အလင်း၊ လေဝင်လေထွက်နှင့် ဥတုရာသီအခြေအနေထိန်းချုပ်ခြင်း
- သန့်ရှင်းရေးလုပ်ရန်နှင့် သန့်ရှင်းစွာထားရန်လွယ်ကူသော အလုပ်ရုံ

၇.၉. အချိန်ကိုက် ထုတ်လုပ်မှု

အချိန်ကိုက် (Just-In-Time (JIT)) ထုတ်လုပ်မှုသည် မှန်ကန်သည့်ထုတ်ကုန်ကို လိုအပ်သည့်အချိန်တွင်သာ ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုကို အချိန်တိုတွင်အကျိုးများစေရန် ကြိုးစားသည့်စီမံခန့်ခွဲရေး အယူအဆဖြစ်ပါသည်။ JIT စနစ်သည် ပြီးစီးသည့်ထုတ်ကုန်နှင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းသိုလှောင်မှုအဆင့်နှင့်ကုန်ကျစရိတ်များကို လျော့ချခြင်း၊ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၏ အရည်အသွေးကိုတိုးတက်စေခြင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ပို့ဆောင်မှုကြိုတင်ချိန်ကိုလျော့ချခြင်းနှင့်အခြားကုန်ကျစရိတ်များလျော့ချခြင်းတို့ဖြင့် အကျိုးအမြတ်တိုးပွါးစေပါသည်။

JIT သည်လက်မှုအလုပ်ရုံများ ပိုမိုအချိန်တိုတွင်းအကျိုးများစွာ လည်ပတ်ရန်နှင့် အကျိုးအမြတ်တိုးပွါးရန် ကူညီနိုင်ပါသည်။ JIT ၏အဓိကနိယာမများမှာ -

၁။ ကုန်ပစ္စည်းများကို ၎င်းတို့အားလိုအပ်ချိန်တွင်သာထုတ်လုပ်ရန် (အော်ဒါများကိုမျော်လင့်ပြီးကြိုတင်ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပြီး)

၂။ အလေ့အလွှင့်များနည်းပါးစေခြင်းဖြင့် ကုန်ကျစရိတ်နည်းပါးစေခြင်းနှင့် အရည်အသွေးတိုးတက်ခြင်းတို့ဖြစ်ပါသည်။

JIT (သို့) အဆွဲစနစ်တွင်လိုအပ်သည်မှာ

- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတောင်းဆိုမှု အပြောင်းအလဲကို လျင်မြန်စွာတုံ့ပြန်နိုင်သည့် လျင်မြန်ပြောင်းလဲလွယ်သော ထုတ်လုပ်မှု
- တောင်းဆိုမှုကိုစောနိုင်သမျှသိနိုင်ရန်အတွက် အကောင်းဆုံးပြောဆိုဆက်ဆံမှု

တို့ဖြစ်ပါသည်။

အကြံပြုချက်များ

- ဤအရာများမှာ လုပ်ငန်းတိုင်းတွင် မည်သည့်ထုတ်လုပ်မှုစနစ်အတွက်ဖြစ်စေ ရှိနိုင်သည့် အကောင်းဆုံး လုပ်နိုင်စွမ်းအားများ ဖြစ်ကြပါသည်။
- အော်ဒါနည်းပါးသည့်ရာသီကို အခွင့်ကောင်းယူပြီး အလုပ်သမားများကို အလုပ်ပေးထားပါ။
- သင့်ဝယ်ယူသူများထဲမှတစ်ဦးဆီမှ ပုံမှန်ရသည့် တစ်ကျော့အော်ဒါကြီးအတွက် ကြိုတင်အစပြုပါ။
- ရှေ့တွင်လာမည့်အစီအစဉ်အတွက် ထုတ်လုပ်ပါ။
- သင့်တွင်လက်လီဆိုင်ရှိပါက ယင်းကိုပြန်လည်ဖြည့်ပါ။

အော်ဒါမရှိဘဲ သိုလှောင်ရန်အတွက် ထုတ်လုပ်ခြင်းတွင် ဘယ်တော့မှမရောင်းနိုင်မည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများအပါအဝင် အရဲစွန့်ရမှုများရှိပြီး ၎င်းတို့ကိုရောင်းနိုင်သည်အထိ သင့်ငွေလည်ပတ်မှုရပ်တန့်နေနိုင်ပါသည်။ အခြားတစ်ဖက်တွင် သင့်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို ယာယီတိုးမြှင့်ရန်လိုအပ်လျှင် (သို့) သင်ထူးထူးခြားခြားကြီးမားသောအော်ဒါကို လက်ခံလိုက်လျှင် အချိန်ပိုစီစဉ်ခြင်း၊ ယာယီဝန်ထမ်းများ ထပ်ပေါင်းခြင်းနှင့် တစ်ဆင့်ခံကန်ထရိုက်ပေးခြင်းဖြင့် အကျပ်အတည်းကိုကျော်ဖြတ်ရန် ကြိုးစားပါ။

၇.၁၀ လုပ်ငန်းတစ်ဆို့မှုနှင့် ဘေးဒုက္ခများကို ကိုင်တွယ်ခြင်း

အလုပ်တစ်ဆို့မှုများသည် လူပ်ရှားမှု (သို့) အခြေအနေတိုးတက်မှုကို နှေးကွေးစေ (သို့) ရပ်ဆိုင်းစေသည့် အခြေအနေများ (သို့) အနေအထားများဖြစ်ကြပါသည်။ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်စဉ်၊ လူများနှင့် ရာသီဥတု (သို့) သဘာဝဘေးအန္တရာယ်များကဲ့သို့ ထိန်းချုပ်မရသည့် ပြင်ပအရာများမှ လုပ်ငန်းတစ်ဆို့မှုများ များသောအားဖြင့် ဖြစ်ကြပါသည်။ အကယ်၍

- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို သင်လိုအပ်ချိန်တွင် သင်၌အရေအတွက်လုံလုံလောက်လောက်မရှိခြင်း။
- သင့်တွင်လက်မှုပညာသည်များမရှိခြင်း (သို့) သင့်ထုတ်ကုန်လိုအပ်သည့်ကျွမ်းကျင်မှုများ ၎င်းတို့တွင် မရှိခြင်း။
- သင့်တွင် ငွေလည်ပတ်မှု(သို့) ကုန်ပစ္စည်းများ(သို့)အလုပ်သမားများကိုပေးရန် ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု မရှိခြင်း။
- သင့်အလုပ်ရုံလည်ပတ်ခြင်းကိုဟန့်တားသည့် သဘာဝဘေး (သို့) နိုင်ငံရေးအခြေအနေရှိခြင်း။

တို့သည်ထုတ်လုပ်မှုကိုလုံးဝရပ်တန့်သွားစေပါလိမ့်မည်။

အကယ်၍

- လူများနှင့် ပစ္စည်းများအကောင်းဆုံးလူပ်ရှားမှုအတွက် သင့်အလုပ်နေရာကို မချထားခြင်း။
- လက်ရှိအလုပ်များအတွက်သင့်တန်ဆာပလာများနှင့်ကိရိယာများလုပ်နိုင်ရည်မရှိခြင်း (သို့) ပြုပြင်ရန်လိုခြင်း။
- စီမံခန့်ခွဲသူများ (သို့) ကြီးကြပ်သူများမအားလပ်ခြင်းနှင့် အခြားသူများဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်းမရှိခြင်း။

- ပြက္ခဒိန်တွင် ပိတ်ရက်များ (သို့) အခြားအလုပ်မလုပ်နိုင်သည့်ရက်များဖြင့်ပြည့်နေခြင်း။
- အလုပ်သမားများတွင် စိုက်ပျိုးရေးအလုပ်များအပါအဝင် အခြားအရေးကြီးအလုပ်များရှိခြင်း။
- အလုပ်သမားများသည် ၎င်းတို့ဘေးကင်းရန်စိုးရိမ်သည့်အတွက် သတိပိုထားကာပိုနေးကွေးစွာလှုပ်ရှားခြင်း။

တို့သည်ထုတ်လုပ်မှုကို နှေးကွေးပါလိမ့်မည်။

အကောင်းဆုံးထုတ်လုပ်မှုစနစ်များပင်လျှင် မမျှော်မှန်းထားသည့်အရာများနှင့် ဘေးဒုက္ခများကို လိုက်လျောညီထွေတုံ့ပြန်ရမည် ဖြစ်ပါသည်။ သင့်တွင်ရေကြီးခြင်း (သို့) သင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ အသုံးမပြုနိုင်သည့်အခြေအနေ၌ ရောက်လာခြင်း (သို့) မည်သည့်ပေးသွင်းသူတို့ထံမှ မရနိုင်ခြင်းတို့ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ဖြစ်နိုင်ချေရှိသည့် အခြေအနေများအားလုံးကို သင်မစဉ်းစားနိုင်သော်လည်း အဆင့်တစ်ဆင့်စီအတွက် အရန်အစီအစဉ်ရှိနိုင်ရန် ကြိုးစားပါ။ သင့်တွင်ရှိသင့်သည်များမှာ -

- ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းပေးသွင်းသူများစွာ
- အလေအလွင့်ထက်ပိုပြီးလျှင် လိုအပ်သည်ထက်ပိုများသော သိုလှောင်ထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းများ (သို့သော် အလွန်များပြီး အပိုကုန်ကြမ်းပစ္စည်းသိုလှောင်ခြင်းတွင် ငွေလည်ပတ်မှုအလွန်အကျွံ မချည်နှောင်ထားရန်)
- သင်ကြားထားသောအပိုလက်မှုပညာသည်များနှင့်အလုပ်တစ်ခုထက်သင်ထားသော လက်မှုပညာသည်များ
- စက်ယန္တရားများအတွက် အပိုစက်အပိုင်းများ
- အရန်လျှပ်စစ်အရင်းအမြစ်များ
- အလားအလာရှိသည့် ငွေကြေးအထောက်အပံ့များအတွက် အရင်းအမြစ်များ
- ဝယ်ယူသူများနှင့် ပုံမှန်ပြောဆိုဆက်ဆံမှု

ဘေးဒုက္ခများသည် သင်နှင့်သင့်ဝယ်ယူသူနှစ်ဦးစလုံးကို သက်ရောက်ပါသည်။ မည်သည့်ပြဿနာအတွက်မဆို သင့်ဝယ်ယူသူကို ချက်ချင်းအကြောင်းကြားပါ။ ရံဖန်ရံခါတွင် အဖြေတစ်ခုကိုရှာဖွေနိုင်ပြီး အော်ဒါကိုဆယ်ယူနိုင်ပါသည်။ သင့်ဝယ်ယူသူသည် သင့်လုပ်ငန်းဆန်မှု၊ ရိုးသားမှုနှင့် ဆက်ဆံပြောဆိုရာတွင် လျင်မြန်မှုတို့ကို လေးစားပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် အော်ဒါကိုမဆယ်ယူနိုင်လျှင်ပင် သင်သည်ဆက်ဆံရေးကို ထိန်းထားနိုင်ပြီး နောက်ထပ်အော်ဒါတစ်ခုကို အနာဂတ်တွင်ရနိုင်ပါသည်။

အကယ်၍ ဝယ်ယူသူ၏တောင်းဆိုမှုကို သင်ဖြည့်ဆည်းရန်အတွက်ခက်ခဲလျှင် (သို့) သင့်တွင်အခြားအကြံပေးချက်များရှိလျှင် သင့်ဝယ်ယူသူကို ဆက်သွယ်ပြီးမေးမြန်းပါ။ တောင်းဆိုမှုအကြောင်းအရင်း (သို့) ယင်း၏အရေးကြီးမှုကို သင်မသိနိုင်သည့်အတွက် သင့်ဝယ်ယူသူကိုယ်စား ဆုံးဖြတ်ချက်(သို့)အပြောင်းအလဲ မပြုလုပ်ပါနှင့်။ သင်တို့နှစ်ဦးအတွက်လက်ခံနိုင်မည့် အဖြေကို ထုတ်ဖော်လျှင်ထုတ်ဖော်နိုင်ပါလိမ့်မည်။ မဟုတ်ပါက အလုပ်မလုပ်နိုင်သည့် အရာအတွက် အချိန်နှင့်ပိုက်ဆံမရင်းနှီးမှိနှင့် သင့်ဝယ်ယူသူအခြားထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူနိုင်ရန် အချိန်ရှိဆဲတွင် အော်ဒါကို ယခုငြင်းဆိုလိုက်ပါ။

အကယ်၍ အရောက်ပို့ပေးရန်ရက်အမှီလုပ်ဆောင်နိုင်ရန် မမျှော်လင့်ထားသည့်တစ်စုံတစ်ရာ ဖြစ်သွားလျှင်ပင် အော်ဒါကို သင်ဆယ်ယူလျှင် ဆယ်ယူနိုင်ပါလိမ့်မည်။ ရင်းနှီးချစ်ကြည်မှုနှင့် သင်သည်စိတ်ချရပြီး လုပ်ငန်းဆန်သည့် ဂုဏ်သတင်းကို ထိန်းသိမ်းခြင်းသည် အလွန်အရေးကြီးပြီး အနာဂတ်လုပ်ငန်းများကို သက်ရောက်နိုင်သည့်ကို ထည့်စဉ်းစားကာ ကျသင့်မည့်ကုန်ကျမည့်စရိတ်သည် သင့်အတွက်တန်မတန် ဆန်းစစ်ပါ။ ၎င်းတို့သည် တာတိုအပိုကုန်ကျစရိတ်များထက် အရေးကြီးပါသည်။ နောက်တစ်ကြိမ် သင့်ဝယ်ယူသူကိုချက်ချင်း ဆက်သွယ်ပါပြီး

ဝယ်ယူသူမှ အော်ဒါကို ဆက်လက်ထားရှိရန် ထိုက်တန်အောင်တစ်ခုခု ကမ်းလှမ်းပါ။ ဥပမာ -

- သင့်ကုန်ကျစရိတ်ဖြင့် ပိုမိုလျင်မြန်ပြီး ဈေးကြီးသောနည်းလမ်းဖြင့် ပို့ပေးခြင်း။
- နောက်ကျပို့ပေးခြင်းကိုလက်ခံခြင်း အလဲအလှယ်အနေဖြင့် ဈေးလျှော့ပေးခြင်း။
- အော်ဒါကို ပို့ပေးခြင်း နှစ်ပိုင်း (သို့) သုံးပိုင်းခွဲပို့ခြင်း။

အရည်အသွေး ထိန်းသိမ်းခြင်း

၈။ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း

ရည်ရွယ်ချက်များ

- ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်တစ်လျှောက် အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်းကို ခြုံငုံဖော်ပြရန်။
- တစ်သမတ်တည်းအရည်အသွေးသေချာရန် အဓိကလိုအပ်ချက်များကို အကြမ်းဖော်ပြရန်။

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကိုကျွန်ုပ်တို့ အပိုင်း ၆ တွင်ဖော်ပြထားပါသည်။

အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်းသည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ (အရည်အသွေးတစ်သမတ်တည်း) တူညီပြီး သင့်ဝယ်ယူသူများသတ်မှတ်ထားသည့် အဆင့်အတန်း မှီရန်(သို့)ကျော်ရန်အတွက် သင့်အားသေချာစေပါသည်။ ဤတွင် ဈေးနှုန်း၊ လက်မှုလက်ရာ၊ အသုံးပြုပစ္စည်း၊ ဒီဇိုင်း၊ အရောင်၊ အရွယ်အစား၊ အသား၊ အလေးချိန်၊ အချောသပ်၊ အညွှန်းတပ်ခြင်း၊ အထုတ်အပိုး၊ ထုတ်ပိုးခြင်းနှင့် ပို့ပေးသည့်နည်းလမ်းစသည့် သတ်မှတ်ချက်များအားလုံးပါဝင်ပါသည်။

အချိန်တိုတွင်အကျိုးများသောထုတ်လုပ်မှုနှင့် တိကျသောအရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှုစနစ်များသည် သင့်ဝယ်ယူသူများ၏ မျှော်လင့်ခက်များနှင့်လိုအပ်ချက်များဖြည့်ဆည်းရန်နှင့် သင့်လုပ်ငန်းတိုးပွါးလာပါမည်။ အထူးသဖြင့် သင့်အလုပ်ကို ပြင်ပထုတ်လုပ်သူများသို့ တစ်ဆင့်ကန်ထရိုက်ပေးပါက တိကျသောအရည်အသွေးအဆင့်အတန်းများနှင့် ယင်းတို့ကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်ရန် သေချာစေသည့်စနစ်များထားရှိရန် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ ထုတ်လုပ်မှုအရည်အသွေးသည် အော်ဒါမှအခြေပြုထားသည့် နမူနာ၏အရည်အသွေးနှင့်လည်း ကိုက်ညီရပါမည်။ အနာအဆာရှိသော (သို့) အဆင့်မမှီသော ထုတ်ကုန်သည် မရောင်းနိုင်သည့်အတွက် ကုန်ပစ္စည်း၊ အချိန်၊ ပိုက်ဆံနှင့် ကြိုးပန်းမှုကို အလဟဿဖြစ်စေပါသည်။ သို့မဟုတ်ရောင်းလိုက်ပါ မကျေနပ်မှုများ ဖြစ်ပေါ်စေခြင်း (သို့) ပြန်လည်အစားထိုးရန် တောင်းဆိုခြင်းများ ဖြစ်စေကာ သင့်ဝယ်ယူများ သင့်ဆီမှထပ်မံမှာယူရန်စိတ်ပျက်စေနိုင်ပါသည်။ ဝယ်ယူသူများသည် PO နှင့်မကိုက်ညီသောအရာများ (သို့) သင်ၚင်းတို့ကိုပြထားသည့်နမူနာနှင့် မကိုက်ညီသည်မှန်သမျှကို သင့်ကုန်ကျစရိတ်ဖြင့် ပြန်ပို့ရန် အခွင့်အရေးရှိပါသည်။

အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်းသည် သင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများမှစတင်ကာ ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်တိုင်းတွင် ဖြစ်ပေါ်ရပါမည်။ ပြဿနာတစ်ခုကို စောစောတွေ့ရှိလေ ယင်းကိုစောစောဖြေရှင်းနိုင်ပြီး ပိုကြီးထွားလာခြင်း (သို့) ထုတ်လုပ်မှုကို ပျက်စီးစေခြင်းတို့မှ ရှောင်ကြဉ်နိုင်ပါသည်။ အကယ်၍ သင့်တွင်မပြုပြင်နိုင်သည့် အရည်အသွေးပြဿနာရှိနေပါက ယင်းကိုစောစောတွေ့ရှိခြင်းသည် ပြန်လည်မရောင်းချနိုင်သည့်အရာတွင် ဆက်လက်မြှုပ်နှံမည့်အစား ထုတ်လုပ်မှုကို ချက်ချင်းရပ်ဆိုင်းနိုင်ပါသည်။အဆက်မပြတ်အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်းသည် ကောင်းမွန်သောလက်ရာထုတ်လုပ်မှု၏ နောက်ဆုံးအဆင့်များတွင် ပျက်စီးခြင်းမှသင့်ကိုကာကွယ်ပေးပါသည်။ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်းသည် ထုတ်လုပ်မှုချောမွေ့စွာ ဆက်လက်ရန်သေချာအောင်ကူညီပေးပါသည်။

အရည်အသွေးသေချာရန်အတွက် ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်တစ်ဆင့်စီရှိ အရည်အသွေးများအတွက် တာဝန်ယူရန် သတ်မှတ်ထားသူများဖြင့် အလုပ်ဖြစ်သည့်စနစ်ရှိရန် လိုအပ်ပါသည်။ စောစောပိုင်းတွင် သင်ပြုလုပ်ထားသော Gantt

ပုံစံကားချပ်သည် အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း စစ်ဆေးရမည့်နေရာများကို ဆုံးဖြတ်ရန်ကူညီနိုင်ပြီး ယင်းတို့ကို သင့်ထုတ်လုပ်မှု ပြက္ခဒိန်တွင် အချိန်ဇယားဆွဲနိုင်ကာ အလုပ်လက်မှတ်ဖြင့် ခြေရာခံနိုင်ပါသည်။

၈.၁. ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ

အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းခြင်း၏ပထမဦးဆုံးအဆင့်မှာ အသုံးပြုမည့်ပစ္စည်းများကို ဂရုစိုက်ရွေးချယ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်းများသည် ဝယ်ယူသူအား နမူနာပြသသည့်အရည်အသွေးအတိုင်း ဖြစ်ရပါမည်။ အကယ်၍ ကုန်ပစ္စည်းကို မရနိုင်လျှင် (သို့) အစားထိုးရန်လိုအပ်ပါက ဝယ်ယူသူကိုအကြောင်းကြားရပါမည်။ ကုန်ပစ္စည်းများအားလုံးကို အရည်အသွေးစစ်ဆေးရပါမည်။ ဥပမာ သစ်ဆိုလျှင် သေချာစွာခြောက်ထားရမည်။ သို့မဟုတ်ပါက အပြီးသပ်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအက်ကွဲပါလိမ့်မည်။ အထည်အလိပ်ဖြစ်ပါက ဆေးခိုင်ပြီးကျုံမှု၊ တွဲဖက်တပ်ဆင်ရမည့်ပစ္စည်းများနှင့် တွယ်ချိတ်များသည် ကောင်းကောင်းအလုပ်လုပ်ပြီး အကြမ်းခံရမည်ကို စစ်ဆေးရပါမည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် ကုန်ကျစရိတ်နည်းရန် အရည်အသွေးကိုညှိနှိုင်းပြီး ဈေးသက်သာသော်လည်း ညံ့ဖျင်းစွာပြုလုပ်ထားသောပစ္စည်းများ သုံးခြင်းသည် ကောင်းသောအကြံဉာဏ်မဟုတ်ပါ။ အရည်အသွေးကောင်းသော ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် အနည်းငယ်ပိုပေးခြင်းသည် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများအပေါ် ဝယ်ယူသူ၏ယုံကြည်မှုတည်ဆောင်ရန် ရေရှည်တွင် ရလဒ်ကောင်းပါလိမ့်မည်။

၈.၂. ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းစဉ်

အချို့ဝယ်ယူသူများသည် အော်ဒါမပို့မီ သည်သူတို့၏ သတ်မှတ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီကြောင်း သေချာရန်နှင့် သဘောတူခွင့်ပြုရန် ထုတ်လုပ်မှုနမူနာ(ဓါတ်ပုံ(သို့)တကယ့်ပစ္စည်း)ကို တောင်းဆိုနိုင်ပါသည်။ ထုတ်လုပ်ခြင်းတစ်လျှောက် အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းခြင်းသည် အမှားများကိုဖော်ထုတ်ပြီး ၎င်းတို့ဈေးကြီးသည့်အမှားများ မဖြစ်မီ ပြုပြင်နိုင်ပါသည်။ သင့်ထုတ်လုပ်မှု၏ တစ်သမတ်ကျမှုနှင့်အရည်အသွေးကို စောင့်ကြည့်ခြင်းအတွက် အသေးစိတ် အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်းကို အသုံးပြုပါ။ နောက်ထပ်အချက်အလက်များအတွက် ပုံစံတူနမူနာကို ဖန်တီးခြင်း(အပိုင်း ၈.၆) ကိုကြည့်ပါ။

၈.၃. အလုပ်သမားများကို သင်တန်းပေးခြင်း

လက်မှုပစ္စည်းများကို အများအားဖြင့် အလုပ်ရုံငယ်များတွင် ပြုလုပ်ပြီး အော်ဒါကြီးများကို မတူညီသောထုတ်လုပ်သူများဖြင့် ဖြည့်ဆည်းနိုင်ပါသည်။ ဤအခြေအနေတွင် နောက်ဆုံးပစ္စည်းများအားလုံးသည် ပုံစံတူညီပြီး နမူနာနှင့် တူညီကြောင်းသေချာရန် ပိုမိုဂရုစိုက်ရပါမည်။ လက်မှုပညာသည်များကို သင်ကြားခြင်းနှင့် ကောင်းမွန်စွာ ဆက်ဆံပြောဆိုခြင်းသည် အရေးကြီးပါသည်။ မည်သည့်အရာများပါဝင်သည်နှင့် အရည်အသွေးလိုအပ်ချက်များကို မည်သို့ဖြည့်ဆည်းရမည်ကို လက်မှုပညာသည်များနားလည်ရပါမည်။ လက်မှုပညာသည်များအားလုံး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများပြုလုပ်စဉ် အရည်အသွေးပြဿနာများကိုစစ်ဆေးရန် သင်ကြားထားရပြီး ၎င်းတို့၏ထုတ်လုပ်မှု အရည်အသွေးကို စောင့်ကြည့်ရာတွင် မည်သည်တို့ကိုရှာဖွေရမည့်အတွက် စာရင်းပေးထားရပါမည်။

၈.၄. အလုပ်လုပ်သည့်အခြေအနေများ

ကောင်းမွန်သောအရည်အသွေးသည် လက်မှုပညာသည်များအလုပ်လုပ်သည့်အခြေအနေများ၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ အလုပ်လုပ်သည့်အခြေအနေများတွင် မျှတသောလစာ၊ သင့်တော်သော အလုပ်ဇရိယာများနှင့်ကိရိယာများ နှင့်အလုပ်သမားများအတွက်လုံခြုံဆော်မှုများ ပါဝင်ပါသည်။ လက်မှုပညာသည်ကိုပေးသောနှုန်းသည် ထုတ်လုပ်မှု

အရည်အသွေးနှင့် အော်ဒါတစ်ခုကိုဖြည့်ဆည်းရန်ကြာမြင့်ချိန်ကိုလည်း သက်ရောက်နိုင်ပါသည်။ အကယ်၍ အော်ဒါကြီးတစ်ခုကို အချိန်တိုအတွင်း ဖြည့်ဆည်းရန်လိုအပ်ပါက အရည်အသွေးကိုထိခိုက်နိုင်ပါသည်။ အကယ်၍ လက်မှုပညာသည်များကို လစာနိမ့်ပြီးပေးထားပါက အရည်အသွေးကောင်းသည့် ပစ္စည်းပြုလုပ်ရန် အချိန်နှစ်မြုပ်ဖို့ လှုံ့ဆော်မှုနည်းနည်းသာ ရှိပါလိမ့်မည်။

နောက်ဆုံးအနေဖြင့် အရည်အသွေးကောင်းသောထုတ်လုပ်မှုသည် အလုပ်ရုံအခြေအနေပေါ်တွင်လည်း မူတည်ပါသည်။ အလုပ်ဇရိယာကိုသန့်ရှင်းအောင်ထားရပြီး လက်မှုပညာသည်များသည် သင့်တော်သော တန်ဆာပလာများ အားလုံးရှိရပါမည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် လက်မှုပညာသည်များ တိုင်းတာရန်တိပ်ရှိအောင်ပြုလုပ်ခြင်းကဲ့သို့ ရိုးရှင်းသည့် အရာတစ်ခုသည် ကြီးမားသောထူးခြားမှုဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။

၈.၅ ကာကွယ်ပေးသည့် အထုတ်အပိုးနှင့် ထုတ်ပိုးခြင်း

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ပို့ရန်သေချာစွာမထုတ်ပိုးထားသောအခါ အရည်အသွေးကို ထိခိုက်စေနိုင်ပါသည်။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ကောင်းမွန်စွာပြုလုပ်ထားသော်လည်း ပို့ဆောင်ရာတွင် ထိခိုက်နိုင်ပြီး ဆုံးရှုံးမှုများ ဖြစ်စေနိုင်ပါသည်။ ပစ္စည်းများစိုစွတ်နေစဉ်ထုတ်ပိုးခြင်း၊ အလွန်ကျပ်ကျပ်တည်းတည်း ထုတ်ပိုးခြင်း (သို့) လုံလောက်သော အကာအကွယ်မရှိခြင်းတို့ကြောင့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ ပုံများတစ်ခုလုံးအလိုက် ထိခိုက်ပြီးရောက်ရှိလာနိုင်ပါသည်။ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်းတွင် ဝယ်ယူသူဆီသို့ ပစ္စည်းများပျက်စီးခြင်းမှ ကာကွယ်ရန် ပစ္စည်းများကိုထုတ်ပိုးခြင်းလည်း ပါဝင်ပါသည်။ သေချာထုတ်ပိုးခြင်းသည် ထုတ်လုပ်သူ၏တာဝန်ဖြစ်ပါသည်။

၈.၆. နမူနာများကို ပုံတူပြုခြင်း

သင်နမူနာတစ်ခုပြုလုပ်တိုင်း နှစ်ခုပြုလုပ်ရန်လိုအပ်ပါသည်။ တစ်ခုကို အလားအလာရှိသည့် ဝယ်ယူသူများဆီသို့ ပို့နိုင်ပြီး အခြားတစ်ခုကို ထိန်းချုပ်မှု၊ မှတ်တမ်းအနေဖြင့် သင်၎င်းကိုမည်ကဲ့သို့ပြုလုပ်သည့် အသေးစိတ်မှတ်ချက်များနှင့်တကွ သိမ်းထားနိုင်ပါသည်။ ဤနည်းအားဖြင့် ၎င်းသင်ကိုအမြဲပြန်ညွှန်းနိုင်ပြီး သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို အဆင့်တိုင်းတွင်နှိုင်းယှဉ်ကာ သင့်ဝယ်ယူသူ၏မျှော်လင့်သည့် သတ်မှတ်ချက်များနှင့် ကိုက်ညီကြောင်း သေချာအောင်လုပ်နိုင်ပါသည်။ ဤသို့ပြုလုပ်ခြင်းသည် အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်းအတွက် အခရာဖြစ်ပါသည်။ သင်နမူနာတစ်ခုကို ပြုလုပ်ပြီး ပို့ရန်အလျင်လိုနေသည့်အခါတွင်ပင် တစ်ချိန်တည်းတွင် နှစ်ခုပြုလုပ်ပြီး သင့်ပုံတူကို ဝယ်ယူသူ၏ အချက်အလက်များဖြင့် တံဆိပ်ကပ်ထားပါ။ နမူနာပုံတူ သင့်လက်တွက်ရှိပါက အပြောင်းအလဲများကို သင့်ဝယ်ယူသူနှင့် ပိုမိုလွယ်ကူစွာ ဆွေးနွေးနိုင်ပြီး ၎င်းတို့ကိုမှန်ကန်စွာပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။ ဥပမာ သင့်ကိုပို့ရင့်သည့်အစိမ်းရောင် အသုံးပြုခိုင်းပါက ဝယ်ယူသူကိုသင့်ပို့ခဲ့သည့် မူရင်းအစိမ်းရောင်ကို တွေ့နိုင်ပါသည်။ ဝယ်ယူသူတွင်လည်း နမူနာရှိသည့် အတွက် အော်ဒါကိုတူညီအောင်မပြုလုပ်ထားပါက ၎င်းတို့တွင်လည်း သက်သေရှိကြောင်း သတိရပါ။ သင့်တွင်သဘောတူထားသည့်နမူနာပုံတူထားရှိခြင်းဖြင့် သဘောတူထားသည့်နမူနာအတိုင်းလိုက်နာကြောင်း သက်သေရှိရပါမည်။

၈.၇. ထိရောက်သော အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း - သုံးသပ်ခြင်း

- ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်တစ်လျှောက်တွင် အချက်များစွာ၌ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်းကို စစ်ဆေးပါ။
- သင့်ထုတ်လုပ်မှု၏ တစ်သတ်မှတ်တည်းကျမှုနှင့်အရည်အသွေးကိုစောင့်ကြည့်နိုင်ရန် အသေးစိတ်သော အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်းကို အသုံးပြုခြင်း။
- လက်မှုပညာသည်များအား ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်အားလုံးအတွက်လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်းပေးပြီး ၎င်းတို့အားလုံး

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများပြုလုပ်သည့်အခါ အရည်အသွေးပြဿနာများစစ်ဆေးနည်းသိရှိကြောင်းသေချာစေခြင်း။

- ဝယ်ယူသူအားပို့ပေးသည့် တစ်ထေရာတည်းတူသည့်နမူနာပုံတူများကို ပြုလုပ်ခြင်းနှင့်ထိန်းသိမ်းခြင်း။
- ခြေရာခံခြင်းနှင့်အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းခြင်း
    - ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ
    - ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်
    - အလုပ်သမားများကို သင်ကြားခြင်း
    - အလုပ်လုပ်သည့်အခြေအနေ
    - ကာကွယ်သည့်အထုတ်အပိုးများနှင့် ထုတ်ပိုးခြင်း

လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်း

ဇယား ၆၈ - အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်း နမူနာ

		ဟုတ်/ မဟုတ်
အရောင်များ	အရောင်များသည့် အော်ဒါထဲတွင်တောင်းဆိုထားသည့်အရောင်များနှင့် ကိုက်ညီပါသလား။ ၎င်းတို့သည်နမူနာနှင့်ကိုက်ညီပါသလား။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများအားလုံးတွင် အရောင်တစ်သမတ်တည်းဖြစ်ပါသလား။ ဆိုးဆေးများ အက်ခြင်း၊ စွန်းထင်ခြင်း (သို့) မှေးမှိန်သွားခြင်းရှိပါသလား။	
ကုန်ပစ္စည်းများ	ကုန်ပစ္စည်းများ၏အရည်အသွေးသည် နမူနာနှင့် တစ်ထပ်တည်းကျပါသလား။ ဝယ်ယူမှုအော်ဒါအတွက် ထုတ်လုပ်ထားသော ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများအားလုံးတွင် အရည်အသွေးတစ်သမတ်တည်းဖြစ်ပါသလား။	
အနှံ့များ	သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းသည် စွန်းထင်းခြင်း၊ သုတ်ဆေး၊ အခိုးငွေ့များ၊ အထည်အလိပ်မှင်၊ ပိုးမွှားကာကွယ်ဆေး၊ မှို (သို့) စီးကရက်ငွေ့ အနှံ့နံပါသလား။ ဖြစ်နိုင်သည်မှာ သင့်ဝယ်ယူသူ များသည်လည်း ယင်းအော်ဒါတို့ကိုသတိထားမိပြီး တိုင်ကြားပါလိမ့်မည်။ ပို့ဆောင်ရန် မထုတ်ပိုးမီ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို လုံလောက်စွာ လေသလပ်ထားပါ။	
အရွယ်အစားနှင့် ထုထည်များ	ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းသည်မူရင်းနမူနာ (သို့) အော်ဒါတောင်းဆိုချက်အတိုင်း အရွယ်အစားတူညီပါသလား။ ထုတ်လုပ်မှုတွင် ထုထည်ကို တိတိကျကျ ပုံတူပြုလုပ်ထားပါသလား။ ပြီးစီးသောထုတ်ကုန်၏အလေးချိန်သည် မူရင်းနမူနာနှင့်တူညီပါသလား။	
အချောသပ် ခြင်းများ	တောင်းဆိုထားသည့် အချောသပ်ခြင်းများနှင့်မွမ်းမံခြင်းများ တပ်ဆင်ပြီးပါပြီလား။ ၎င်းတို့သည် ထိန်းချုပ်ခြင်းနမူနာနှင့် ဝယ်ယူမှုအော်ဒါနှင့် တထေရာတည်းဖြစ်ပါသလား။	
ဆောက်လုပ်ခြင်း	အရည်အသွေးရှိထုတ်ကုန်ပေးအပ်ရန်အတွက် သင်ကြားထားသည့် ကျွမ်းကျင်လက်မှုပညာ သည်များနှင့်သင့်တော်သော တန်ဆာပလာများနှင့်နည်းပညာများအသုံးပြုနေပါသလား။	
သိုလှောင်ခြင်း	သိုလှောင်ဧရိယာရှိ ဥတုရာသီကိုထိန်းချုပ်ထားပါသလား။ မှိုများရှိပါသလား။ ပိုးမွှားများရှိပါသလား။ စိုစွတ်မှုအခြေအနေသည် လုံလောက်ပါသလား။	
အထုတ်အပိုး	တံဆိပ်၊ ကပ်ပြားများနှင့်ထုတ်ပိုးခြင်း(သို့)အိတ်အရည်အသွေးသည်တောင်းဆိုသည့်အတိုင်း ဖြစ်သလား။	
ထုတ်ပိုးခြင်း	အထုတ်အပိုးပစ္စည်းများသည့် ကောင်းမွန်သောအခြေအနေတွင်ရှိပါသလား။ ပုံးများသည် ကြမ်းတမ်းစွာကိုင်တွယ်မှုကို ခံနိုင်ရည်ရှိပါသလား။ အထဲရှိပစ္စည်းများသည် ရေဒဏ်ကို ခံနိုင်ပါသလား။	
အမြန်အော်ဒါများ	အကယ်သင်သည် သတ်မှတ်ချိန်နှင့်အပြိုင် အလုပ်လုပ်နေပါက အလျင်လုပ်ခြင်းသည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးကိုထိခိုက်သွားပါသလား။	
အခြား		

အခြား		
အခြား		

ကုန်ကျမှု
တွက်ချက်ခြင်းနှင့်
ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း

၉။ ကုန်ကျမှုတွက်ချက်ခြင်းနှင့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း

ရည်ရွယ်ချက်များ

- ပါဝင်သည့်ကုန်ကျမှုအမျိုးမျိုးကို ခြုံငုံဖော်ပြရန်။
- သင့်ထုတ်ကုန်များကိုမည်ကဲ့သို့ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ရမည်ကိုကြည့်ရန်။
- ကောင်းမွန်သောစာရင်းထိန်းသိမ်းခြင်းဖြင့် ငွေကြေးလည်ပတ်မှုစီမံခန့်ခွဲခြင်းကို ခြုံငုံဖော်ပြရန်။

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကို ကျွန်ုပ်တို့ အပိုင်း ၇ တွင်ဖော်ပြထားပါသည်။

၉.၁. ကုန်ကျမှုတွက်ချက်ခြင်းနှင့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း၏ ကွာခြားမှုများ

ကုန်ကျမှုသည် သဏ်ဌာန်ပါသည်။ ကုန်ကျမှုသည် ထုတ်ကုန်တစ်ခုပြုလုပ်ရန်အတွက် သင်အမှန်တကယ် ကုန်ကျသည့် ကုန်ကျမှုဖြစ်ပါသည်။ ဈေးနှုန်းသည် အနုပညာပိုဆန်ပါသည်။ ဈေးနှုန်းသည် သင့်ထုတ်ကုန်ကိုမည်မျှနှင့် ရောင်းချနိုင်သည်၊ ဈေးကွက်ကမည်မျှပေးရန် လိုလားသည်ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းသည် သင့်ပြိုင်ဖက်တောင်းခံမှုနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပြီး၍လည်းဖြစ်ပါသည်။ သင့်ကုန်ကျမှုများကို ကာမိပြီးအမြတ်အစွန်းရနေကြောင်း သေချာရန်အတွက် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ရန် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကိုပြုလုပ်ရန် မည်မျှကုန်ကျကြောင်းသိရှိရန် လိုအပ်ပါသည်။ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၏ ကုန်ကျမှုများကို သိရှိရန်အရေးကြီးပါသည်။

၉.၂. ကုန်ကျမှုတွက်ချက်ခြင်း

ကုန်ကျမှုတွက်ချက်ခြင်းသည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့်ရောင်းချခြင်းတို့တွင်ပါဝင်သည့် ကုန်ကျစရိတ်များအားလုံးကို စုပေါင်းသည့် လုပ်စဉ်ဖြစ်ပါသည်။ သင့်ပစ္စည်းပြုလုပ်ရန်နှင့် သင့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန် ပါဝင်သော အရာများအားလုံးသည် သင့်ကုန်ကျစရိတ်များဖြစ်ပါသည်။

တိုက်ရိုက်နှင့်သွယ်ဝိုက်ကုန်ကျစရိတ်များ

တိုက်ရိုက်ကုန်ကျစရိတ်များသည် သင့်ထုတ်ကုန်ပြုလုပ်ထားသည့် ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းများနှင့် ၎င်းကိုပြုလုပ်ရန် အလုပ်သမားနှင့် ရေမီးစရိတ်များ ပေါင်းထားပါသည်။ ဥပမာ -

- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများစွာအတွက် သင်ဝယ်ယူသော သုတ်ဆေး၊ ကော်နှင့် အပ်ချည်တို့အပါအဝင် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ
- သင့်ထုတ်ကုန်ပြုလုပ်ရန် တိုက်ရိုက်အသုံးပြုသည့် ကိရိယာ၊ ယန္တရားနှင့် တန်ဆာပလာများ
- သင့်လုပ်အားနှင့်အချိန်၊ ရှိလျှင် သင့်ဝန်ထမ်းများ၏အခကြေးငွေ
- အလေအလွင့် - သင့်ငွေပေးချေထားသော်လည်း စွန့်ပစ်သော (သို့) သုံးမရသော အရာများ

- အရောင်းမြှင့်တင်ရေးပစ္စည်းများ - အထုတ်အပိုး၊ တံဆိပ်များ၊ ချိတ်ဆွဲကတ်ပြားများ စသည်

သွယ်ဝိုက်ကုန်ကျစရိတ်များသည် သင်အခြားသူအတွက်အလုပ်လုပ်လျှင် (သို့) လုံးဝအလုပ်မလုပ်ဘဲနေလျှင် ကုန်ကျမည်မဟုတ်သည့် သင့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်ကုန်ကျသောစရိတ်များဖြစ်ပါသည်။ အားလုံးမဟုတ်သော်လည်း အများစုအားဖြင့် သင့်ကုန်ကျစရိတ်များသည် အထွေထွေကုန်ကျစရိတ်များဖြစ်ကြပါသည်။ ဥပမာ သင့်ထုတ်ကုန်များပြုလုပ်ရန်နှင့် သင့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်အတွက်သုံးသော သင့်ရေနှင့်လျှပ်စစ်အချို့။ ဤတို့တွင်ပါဝင်နိုင်သည်မှာ

- အထွေထွေ - ငှားခ၊ ရေမီး၊ အခွန်နှင့်အခများ၊ လိုင်စင်များ၊ အာမခံ စသည်
- ယန္တရားထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့် ပြုပြင်မှုများ
- စာရင်းအင်းပြုခြင်း၊ ချောပို့ခြင်းနှင့် စာတိုက်ခတို့ကဲ့သို့ စီမံခန့်ခွဲခြင်း ကုန်ကျစရိတ်များ
- ရုံးသုံးပစ္စည်းများ - စာရွက်များ၊ ဘောပင်များ၊ ကွန်ပျူတာများ၊ ဖက်စ် စက်များ
- ကုန်ပစ္စည်းများသယ်ယူပြီးသင့်ထုတ်ကုန်များပို့ပေးရန်အသုံးပြုသည့်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်လောင်စာဆီ
- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအသစ်တီထွင်စရိတ်များ (ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ လုပ်အားခ၊ အထွေထွေ)
- ရောင်းချခြင်းနှင့်ဖြန့်ချိခြင်းကုန်ကျစရိတ်များ - ကုန်စည်ပွဲများနှင့်ပြပွဲများတက်ရောက်ခြင်း၊ သင့်ထုတ်ကုန်ဈေးကွက်(သို့)ဝယ်ယူသူဆီရောက်ရန် ချောပို့ခ(သို့)ပို့ဆောင်ခတို့အပါအဝင် ကြော်ငြာခြင်းနှင့် အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းကုန်ကျစရိတ်များ
- အလုပ်ဆောင်ထိန်းသိမ်းခြင်း စရိတ်များ
- လူမှုဝန်ထမ်းဖူလုံရေး ကုန်ကျစရိတ်များ
- အကယ်၍ သင်ပေးပါက သင့်အလုပ်သမားများ သင့်အလုပ်ရုံသို့လာရန် သွားလာရေးစရိတ်များ
- လက်မှုပစ္စည်းပြပွဲများနှင့် အခြားအရောင်းနှင့်ကြော်ငြာခြင်းအစီအစဉ်များ တက်ရောက်ခြင်းနှင့် ဆိုင်သည့် စရိတ်များ

ပုံသေနှင့် ပုံသေမဟုတ်သောကုန်ကျစရိတ်များ

ပုံသေကုန်ကျစရိတ်များသည် ငှားရမ်းခ၊ ပုံသေလစာများနှင့် အာမခံအရစ်ကျသွင်းငွေတို့ကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်မှုပြောင်းလဲသော်လည်း အချိန်တိုင်းအမြဲတူညီသည့်အရာများဖြစ်ကြပါသည်။ သင့်စာရင်းများကဲ့သို့ တူညီသည့် ပုံသေပမာဏကို အချိန်တိုင်းထည့်သွင်းလိမ့်မည် ဖြစ်ပါသည်။

ပုံသေမဟုတ်သောကုန်ကျစရိတ်များသည် ထုတ်လုပ်မှုအပြောင်းအလဲများအတိုင်း ပြောင်းလဲသည့် ကုန်ကျစရိတ်များဖြစ်ပါသည် - သင့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ အလုပ်လုပ်သည့်အချိန်အတွက်သာပေးသည့် နာရီအလိုက် (သို့) နေ့စဉ်လုပ်အားခများ၊ တိုးခြင်းလျော့ခြင်းရှိမည့် လျှပ်စစ်ကဲ့သို့ ရေမီးသုံးစွဲမှု။ သင့်စာရင်းမှတ်တမ်းပြုလုပ်တိုင်း ဤအရာများကို တွက်ချက်ရပါမည်။

၉.၃. စာရင်းမှတ်တမ်းပြုခြင်း

သေချာသောမှတ်တမ်းများမရှိဘဲ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုရောင်းချရာတွင် ကုန်ကျမှုများအားလုံးကို ပြန်ရနေမရနေကို မသိနိုင်ပါ။ သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုရောင်းချသည့်ဈေးနှုန်းများတွင် သင့်လုပ်ငန်းကုန်ကျစရိတ်များ အားလုံးကို ထည့်သွင်းခြင်းဖြင့်သာ သင့်ကုန်ကျစရိတ်များကို ပြန်ရနိုင်ပါသည်။ ဥပမာ သင့်ရောင်းဈေးတွင် လျှပ်စစ်စရိတ်ကို မထည့်သွင်းထားပါ လျှပ်စစ်ကျသင့်ငွေပေးရန် သင့်တွင်ပိုက်ဆံရှိမည်မဟုတ်ပါ။ သင့်ကုန်ကျစရိတ်များအားလုံးကို ထည့်သွင်းပြီး တစ်သမတ်တည်းကျပြီး တိကျသောမှတ်တမ်းထိန်းသိမ်းခြင်းစနစ် သည် သင်နှင့်သင့်စာရင်းကိုင်(သို့) စာရင်းထိန်းသိမ်းသူကို ၎င်းအတိုင်းလုပ်ဆောင်နိုင်ရန်ကူညီပါသည်။

လစဉ်လျှပ်စစ်ကျသင့်ငွေကို ထုတ်ကုန်တစ်ခုစီအား ခွဲဝေပေးရန်နည်းလမ်းနှစ်ခု ရှိပါသည်။

- ပစ္စည်းတစ်ခုစီ၏ရောင်းဈေးများတွင် ပမာဏတစ်ခုတစ်သမတ်တည်း ပေါင်းထည့်ခြင်း (သို့)
- ပစ္စည်းတစ်ခုစီတွင် သွယ်ဝိုက်ကုန်ကျမှုများ၏ ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခုကို ပေါင်းထည့်ခြင်း

၉.၄. ငွေလည်ပတ်မှု

ငွေလည်ပတ်မှုသည် သင့်လုပ်ငန်းအတွင်းသို့ဝိုက်ဆံဝင်ခြင်းနှင့်ထွက်ခြင်း လှုပ်ရှားမှုဖြစ်ပါသည်။

- ငွေသားသည် သင့်ထုတ်ကုန်များကိုဝယ်ယူနေသည့် ဝယ်ယူသူများထံမှ လာနေပါသည်။ အကယ်၍ ဝယ်ယူသူများသည် ဝယ်ယူချိန်တွင် ငွေမပေးချေပါက သင့်ငွေလည်ပတ်မှုအချို့သည် ယခင်ရသင့်ငွေစာရင်းများမှ ကောက်ခံခြင်းမှ လာပါလိမ့်မည်။
- ငွေသားသည် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ ဌားရမ်းခ၊ လစာများ၊ လစဉ်ချေးငွေပေးချေမှုများနှင့် အခြားပေးရန်စာရင်းများကဲ့သို့ ကုန်ကျစရိတ်များအသွင်ဖြင့် ငွေသားများထွက်ပါသည်။

အကယ်၍ ငွေထွက်ခြင်းထက်ပိုဝင်နေပါက သင့်တွင်အပေါင်းလက္ခဏာငွေလည်ပတ်မှုရှိပြီး သင့်ကုန်ကျစရိတ်များပေးရန် လက်တွင်ငွေသားရှိပါသည်။ အကယ်၍ ငွေဝင်ခြင်းထက်ပိုထွက်နေပါက သင့်တွင် ဘဏ်စာရင်းထက်ပိုထုတ်ခြင်းအန္တရာယ် ရှိပါသည်။ သင့်လုပ်ငန်းအမြတ်အစွန်းရနေသည်ပင်ဖြစ်စေ ငွေပေးချေမှုများကို စောင့်နေပါ သင့်တွင် အနုတ်လက္ခဏာ ငွေလည်ပတ်မှုရှိပါလိမ့်မည်။ ရိုးရှင်းသောငွေလည်ပတ်မှုဆန်းစစ်ခြင်းပြုလုပ်ရန်နည်းလမ်းမှာ လက်ငန်တိုင်းတွင် မပေးသေးသည့်ငွေပေးချေမှုများကို စုစုပေါင်းရောင်းချခဲ့သည့်ပမာဏနှင့် နှိုင်းယှဉ်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ မပေးချရသေးသည့် ဝယ်ယူမှုများသည် စုစုပေါင်းရောင်းချခဲ့သည့်ပမာဏထက်များနေပါက နောက်လတွင် သင်ရရှိမည့်ငွေထက် ငွေပိုသုံးရန်လိုအပ်ပြီး ငွေလည်ပတ်မှုပြဿနာဖြစ်နိုင်ချေရှိသည်ကို ပြသနေပါသည်။

၉.၅. အမြတ်အစွန်း

သတ်မှတ်ထားသောအချိန်တစ်ခုအတွင်း စုစုပေါင်းရောင်းချမှုသည် စုစုပေါင်းကုန်ကျစရိတ်ထက်များနေပါ အမြတ်အစွန်းပိုတက်လာပါသည်။ အမြတ်အစွန်းသည် လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်၏လစာနှင့် မတူညီပါ။ လစာသည် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများပြုလုပ်ခြင်းနှင့်ဆက်စပ်သည့် တိုက်ရိုက်ကုန်ကျစရိတ်ဖြစ်ပြီး လုပ်ငန်းလည်ပတ်ခြင်းအတွက် သွယ်ဝိုက်ကုန်ကျစရိတ်ဖြစ်ပါသည်။

အမြတ်အစွန်းဆိုသည်မှာ ကုန်ကျစရိတ်များအားလုံးကာပြီးနောက် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများရောင်းချခြင်းမှ ရသည့်ငွေဖြစ်ပါသည်။ အမြတ်အစွန်းရပြီးသောအခါ လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်များတွင် ရွေးချယ်ရန်တစ်ခုရှိပါသည်။

- လုပ်ငန်းမှ အမြတ်အစွန်းကိုထုတ်ယူရန် (သို့)
- အမြတ်အစွန်းကို လုပ်ငန်းတွင်းထားရှိရန်။ ငွေသားဖြင့်သော်လည်းကောင်း အမြတ်အစွန်းများကို ပိုင်ဆိုင်မှုအသစ်များတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဖြင့်သော်လည်းကောင်း

ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းစတင်သူအများစုသည့် အမြတ်အစွန်းကို လုပ်ငန်းထဲတွင် ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း (သို့) ထိန်းသိမ်းခြင်း ပြုကြပါသည်။ အမြတ်အစွန်းသည်လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အရေးကြီးဆုံး ငွေကြေးအရင်းအမြစ် ဖြစ်ပါသည်။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ၎င်းကိုပြင်ပလူများမှ ပေးထားခြင်းမဟုတ်သည့်အတွက် လုပ်ငန်း၏ထိန်းချုပ်မှု အောက်တွင် လုံးဝရှိပါသည်။ ဘဏ်(သို့) သင့်အားငွေချေးရန်လိုလားသူတစ်စုံတစ်ဦးအား မှီခိုရန်မလိုအပ်ဘဲ သင့်လိုအပ်သည့်အခါ တွင် ၎င်းကိုယူနိုင်ပါသည်။ နောက်ထပ်အကြောင်းအရင်းမှာ ဘဏ်ချေးငွေ (သို့) ဘဏ်စာရင်းငွေထက်ပိုထုတ်ခြင်း အတွက် အတိုးမပေးရ သည့်အတွက် လုပ်ငန်းငွေကြေးအတွက် နှိုင်းယှဉ်ကြည့်လျှင် အမြတ်အစွန်းသည် ပိုသက်သောသော ငွေအရင်းအမြစ် ဖြစ်ပါသည်။

ပျက်စီးသည့်ကိရိယာများ (သို့) ရေကြီးခြင်းမှပျက်စီးမှုများကဲ့သို့ ရုတ်တရက်ကြုံတင်မတွေ့နိုင်သည့် ကုန်ကျစရိတ် များ (သို့) အရေးပေါ်အခြေအနေများအတွက် အမြတ်အစွန်းများကို ငွေသားအရံအဖြစ် အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ အမြတ် အစွန်းများကို လုပ်ငန်းကြီးထွားရန်ကူညီသည့်အရာများအတွက်လည်း ပြန်လည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်ပါသည်။ ဥပမာ -

- အနာဂတ်တွင်သုံးရန်အတွက် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများနှင့် တန်ဆာပလာများကို အရေအတွက်များလျှော့ဈေး ဖြင့် အရေအတွက်များစွာဝယ်ခြင်း
- ထပ်တိုး ထုတ်လုပ်နိုင်မှု အစွမ်းအစကို ဖန်တီးခြင်း။
- ပစ္စည်းအရောက်ပို့ပေးရန် ကုန်တင်ကားကဲ့သို့ အကြီးစားဝယ်ယူမှုများပြုလုပ်ခြင်း။
- သင့်လုပ်ငန်းသင်တန်းတက်ခြင်း (သို့) ပညာပေးခြင်းများ ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ခြင်း။

၉.၆. ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း

ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းသည် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို မည်မျှနှင့်ရောင်းချနိုင်သည်နှင့် အတွက်ငွေမည်မျှရနိုင်သည် ကို ရှာဖွေခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းသည်အနုပညာတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ သင့်ရောင်းဈေးကို ရွေးချယ်ရန်အတွက် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်ရန်နှင့်ကြော်ငြာရန်ကုန်ကျစရိတ်များအားလုံးကိုယူပါ။ သင့်အမြတ်ပမာဏကို ထပ်ပေါင်းပြီး သင်မည်မျှရောင်းချလိုသည်၊ သင့်ဈေးကွက်ပုံမှန်ပေးလိုသည်နှင့် အလားတူပစ္စည်းများအတွက် သင့်ပြိုင်ဖက်များမည်မျှပေးလိုသည်တို့အကြားမှ အလယ်မှတ်ကိုရှာဖွေပါ။

ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းသည် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရန်နှင့်ကြော်ငြာရန် ကုန်ကျစရိတ်များကို ဈေးကွက်မှ ပေးလိုသည်နှင့် သင့်ပြိုင်ဖက်များရောင်းဈေးတို့နှင့် နှိုင်းယှဉ်ကာညီမျှအောင်ပြုလုပ်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ထင်မြင်တန်ဖိုးသည် အမှန်တကယ်ကုန်ကျစရိတ်နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိလိမ့်မည်မဟုတ်ကြောင်း မှတ်မိပါ။ သင်အမြတ်ရရန် ဈေးကွက်မှသင့်ကိုပေးရန်ထက်လိုလားသည်ဈေးထက် သင်ဈေးနှုန်းပိုမြင့်ပြီးရရန် လိုအပ်ကြောင်း သင်တွေ့ရှိပါလိမ့် မည်။ သင်လိုအပ်သလောက်ပေးရန် ဈေးကွက်သည်သင့်ထုတ်ကုန်ကို တန်ဖိုးမထားပါဟု ဤကဆိုလိုပါသည်။ ဤသို့ဖြစ်ခြင်းသည် လက်မှုပညာသည်များနှင့် လုပ်ငန်းများအားလုံးအတွက် အချိန်တိုင်းဖြစ်လေ့ရှိကာ ပုံမှန်ဖြစ်ပြီး သင့်ကိုယ်ရေးအဖြစ်မခံယူပါနှင့်။ အားလုံးသည် ဈေးအနည်းဆုံးပေးရန်နှင့် တတ်နိုင်သမျှအများဆုံးကိုရနိုင်ရန် အပေးအယူကောင်း ကိုလိုချင်ပြီး သင်လိုချင်သည်မှာ အလုပ်တတ်နိုင်သမျှအနည်းဆုံးနှင့် ငွေအများဆုံးရချင် သည့်အတွက် ပြောင်းပြန်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုကြောင့် ဈေးကွက်ကသင့်ထုတ်ကုန်များအတွက်ပေးမည့်ဈေးနှုန်းကို သင် မည်ကဲ့သို့ တိုးမြှင့်နိုင်ပါသနည်း။ ပထမဦးဆုံး အရည်အသွေးနှင့်ဘေးကင်းမှုတို့ မထိခိုက်စေဘဲ ကုန်ကျစရိတ်ကို လျှော့ချရန် ကြိုးစားပါ။

၉.၇. ကုန်ကျစရိတ် လျှော့ချခြင်း

ကုန်ကျစရိတ်လျော့ချခြင်းသည် သင့်အားငွေစုမိစေပြီး အမြတ်အစွန်းရရန်ကူညီပေးပါသည်။ ဤသည်တို့မှာ ကုန်ကျမှုလျော့ချရန်အတွက် နည်းလမ်းအချို့ဖြစ်ပါသည်။

- ရုံးသုံးပစ္စည်းများ (တတ်နိုင်လျှင်အရေအတွက်များစွာတစ်ခါတည်းဝယ်ယူပါ) ကဲ့သို့ အရည်အသွေးကို မထိခိုက်စေမည့် သွယ်ဝိုက်ကုန်ကျစရိတ်များကို လျော့ချပါ။
- အလကားရသည့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများသုံးခြင်း၊ ဈေးပိုနည်းသည့် ပေးသွင်းသူများထံမှ ဝယ်ယူခြင်း၊ အရေအတွက်များစွာဝယ်ယူခြင်း (သို့) ပိုကောင်းသောအရေအတွက်များလျော့ဈေးရရန် အခြားလက်မှုပညာသည်များ နှင့် စုပေါင်းခြင်းတို့ဖြင့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းကုန်ကျစရိတ်ကို လျော့ချပါ။
- ပိုလျင်မြန်စွာနှင့်ဖြတ်ထိုးဉာဏ်ရှိစွာအလုပ်လုပ်ရန်၊ အချိန်တိုတွင်အကျိုးများခြင်းတိုးတက်ရန်နှင့် ဘေးကင်းမှုကို ထိခိုက်မှုမရှိဘဲ ထုတ်လုပ်မှုတိုးတက်ရန်အတွက်သင်တန်းပေးခြင်းဖြင့် လုပ်အားခကုန်ကျမှုကို လျော့ချပါ။
- ထုတ်လုပ်မှုအဆက်မပြတ်ရန်နည်းလမ်းများရှာဖွေပါ။ ထုတ်ကုန်များကို တစ်ကြိမ်လျှင်တစ်ခုမပြုလုပ်ပါနှင့်။ ထုတ်ကုန်များစွာအတွက် အကျီလက်များကဲ့သို့ တူညီသည့်အစိတ်အပိုင်းများကိုအတူတကွ ပြုလုပ်ပြီး အရှေ့ပိုင်းကဲ့သို့ နောက်ထပ်အပိုင်းများကိုပြုလုပ်ပြီး အင်္ကျီများကို တစ်ချိန်တည်းတွင် ဆင်လိုက်ပါ။
- လိုအပ်လျှင် သင့်အမြတ်အစွန်းပမာဏကိုလျော့ချပါ။

လက်မှုပညာသည်များစွာသည် ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် အားလုံးကိုပြုလုပ်ခြင်း(သို့)လုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့် စရိတ်လျော့ချသည်ဟု ထင်ကြပါသည်။ သို့သော် သင့်အချိန်သည်လည်းတန်ဖိုးရှိပြီး သင့်ကိုအမြတ်အစွန်းအများဆုံးရစေသည့်အပိုင်းများအတွက်သင့်အသုံးပြုသင့်ပါသည်။ ဥပမာ ပြီးစီးပြီးထုတ်ကုန်များပြုလုပ်ရန်အတွက် အချိန်ပိုရှိလာရန် မွမ်းမံပြီးသောကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုဝယ်ယူသင့်ပါသည်။ နှစ်ဖက်စလုံးအတွက် စရိတ်တွက်ချက်ပါ။ အစဦးပိုင်းတွင် ဤသို့ပြုလုပ်နိုင်ရန် သင်တတ်နိုင်မည်မဟုတ်ဘဲ သင်အားလုံးကိုလုပ်ဆောင်ရပါလိမ့်မည်။ သို့သော်သင်တတ်နိုင်သည့် နောက်ပိုင်းတွင် အချို့အရာများကို အခြားသူများအားလုပ်ခိုင်းခြင်းသည် ပိုမိုအမြတ်ဖြစ်မဖြစ်ကြည့်ပါ။

၉.၈. ဈေးနှုန်းမြှင့်တင်ခြင်း

အမြတ်အစွန်းတိုးမြှင့်ရန် သင့်ဈေးနှုန်းကိုတိုးမြှင့်ရန်ကြိုးစားနိုင်ပါသည်။ ဤသို့ပြုလုပ်ရန်နည်းလမ်းများမှာ

- သင့်ထုတ်ကုန်ပစည်း၏ ထင်မြင်တန်ဖိုးကို တိုးမြှင့်ခြင်း။
- ကုန်ကျစရိတ်အနည်းဆုံးတိုးမြှင့်ပြီး အရည်အသွေးတိုးတက်စေခြင်း။

သင့်တော်သောဈေးနှုန်းနှင့် အပေါ်ဆုံးဈေးနှုန်း

သင့်တော်သောဈေးနှုန်းသည် ပစ္စည်းများကိုခပ်ပေါ်ပေါ် ပြုလုပ်ခြင်းကိုမဆိုလိုပါ။ ၎င်းသည်မျှတသော(သို့) သဘောတူနိုင်သောဈေးနှုန်း၊ ပစ္စည်း၏ထိုက်တန်မှု(သို့)၎င်း၏ထင်မြင်တန်ဖိုးကိုဆိုလိုပါသည်။အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်းသည် အခြားအရာအားလုံး (အရည်အသွေးအဆင့်၊ အရောင်းနှင့်ပို့ဆောင်မှုသတ်မှတ်ချက်များစသည်)တို့တူညီပြီး ထုတ်လုပ်သူများအကြား အနိမ့်ဆုံးဈေးနှုန်းဖြစ်ပါသည်။

သင့်ထုတ်ကုန်များ၏တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ သင့်ဈေးနှုန်းနှင့် သင်ရသည့်အမြတ်အစွန်းတိုးမြှင့်ရန်အတွက် ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ သင့်ဈေးနှုန်းကိုမည်သို့ပင်ဖြစ်စေ မတိုးမြှင့်နိုင်ပါက ဘေးကင်းမှု (သို့) ထုတ်ကုန်၏အရည်အသွေး (သို့) ရောင်းဈေးကိုထိခိုက်မှုမရှိဘဲ သင့်ကုန်ကျစရိတ်များလျော့ချနိုင်မလားကို ပြန်လည်ကြည့်ရှုပါ။ နောက်ဆုံးရလဒ်မှာ သင်အမြတ်အစွန်းပိုတိုးပြီး ရနိုင်လိမ့်ခြင်းဘဲဖြစ်ပါသည်။

၉.၉. လက်ကားနှင့်လက်လီ ဈေးနှုန်းများ

လက်ကားဈေးနှုန်းသည် လုပ်ငန်းများမှအခြားလုပ်ငန်းများသို့ ရောင်းချသည့်ဈေးနှုန်းဖြစ်ပါသည်။ လက်ကားရောင်းချသူများသည် အရေအတွက်များစွာရောင်းချသည့်အတွက် ၎င်းတို့ကုန်ကျစရိတ်များလျော့ချ နိုင်ပါသည်။ လက်ကားဈေးနှုန်းပေးပြီးသည့်အခါ လက်လီရောင်းချသူများသည် ကုန်ကျစရိတ် ကာမိရန်နှင့် အမြတ်အစွန်းရရန် ၎င်းတို့၏ကုန်ကျစရိတ်များနှင့်လစာကို ၎င်းတို့၏အမြတ်အစွန်းပမာဏအပါအဝင် ပေးသွင်းသူအားပေးသည့်ပမာဏသို့ ထပ်ပေါင်းရပါသည်။ ဆိုင်ပိုင်ရှင်သည် ၎င်း၏ကုန်ပစ္စည်းများကို အများပြည်သူသို့ရောင်းချသောဈေးနှုန်းများသည် လက်လီရောင်းဈေးဖြစ်ပါသည်။

လက်လီရောင်းချသူသည် တစ်ချိန်တည်းတွင် ပစ္စည်းတစ်ခု(သို့)နှစ်ခုကိုသာပုံမှန်ရောင်းချသည့်အတွက် ၎င်း၏ကုန်ကျစရိတ် ပိုများစေပါသည်။ များသောအားဖြင့် လက်လီရောင်းဈေးသည် လက်ကားရောင်းဈေး၏ နှစ်ဆဖြစ်ပါသည်။ လက်လီရောင်းသူတွင် ထုတ်လုပ်သူကဲ့သို့ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်မရှိသော်လည်း ၎င်းတို့၏ ကုန်ကျစရိတ်များတွင် ထုတ်လုပ်သူ၏ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများနှင့်တူညီသော ၎င်းတို့ရောင်းချသည့် ပစ္စည်းစရိတ်နှင့် ဆိုင်ခန်းငှါးခ၊ အရောင်းဝန်ထမ်းလစာများ၊ ကြော်ငြာခြင်းနှင့် အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းစရိတ်များကဲ့သို့ အထွေထွေကုန်ကျစရိတ်များစသည့် မြင့်မားသောကုန်ကျစရိတ်များ ပါဝင်ပါသည်။

အကယ်၍ သင်လက်ကားနှင့်လက်လီနှစ်မျိုးစလုံးသို့ ရောင်းချပါက သင့်လက်လီဈေးနှုန်းများသည် အခြားလက်လီရောင်းချသူများနှင့် ယှဉ်နိုင်ရပါမည်။ ဤသို့ပြုလုပ်ခြင်းမှာ သင်နှင့်သင့်အဓိကဈေးကွက်ကို ကာကွယ်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ အများပြည်သူသည် သင့်ဆီမှထုတ်ကုန်များကို လက်ကားဈေးနှုန်းဖြင့်ဝယ်ယူနိုင်ပါက ၎င်းတို့သည် လက်လီဆိုင်များတွင် ဈေးဝယ်တော့မည်မဟုတ်ပါ။ သင့်ထုတ်လုပ်မှု အများဆုံးဝယ်ယူသူကို စီးပွါးပျက်အောင်ပြုလုပ်သည့်အတွက် သင့်ဈေးကွက်လျော့နည်းသွားပါမည်။ လက်လီနှင့် လက်ကားရောင်းချခြင်းသည် ခွဲခြားထားသော ကုန်ကျစရိတ်များနှင့်အလုပ်သမားများဖြင့် ကွဲပြားသောလုပ်ငန်းနှစ်ခုကို လည်ပတ်နေခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အကြံပြုချက်များ

အောင်မြင်သော ကုန်ကျမှုတွက်ချက်ခြင်းနှင့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းသည်

- သင့်ကုန်ကျစရိတ်များကို တိကျစွာတွက်ချက်နိုင်သည်။
- သင့်ကုန်ကျစရိတ်များအားလုံးကို ကာမိစေပြီးအမြတ်အစွန်းရစေသည်။
- သင့်ပစ်မှတ်ဝယ်ယူသူအတွက် သင့်တင့်သည် (သို့) ကောင်းမွန်သောတန်ဖိုးရှိသည်အဖြစ်မြင်စေပါသည်။
- ဈေးကွက်တွင်းရှိအခြားအလားတူပစည်းဈေးနှုန်းများနှင့် ထိရောက်စွာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်သည်။
- ချက်ချင်းသုံးရန်မဟုတ်ဘဲအနာဂတ်ကြီးထွားမှုနှင့်အမြတ်အစွန်းအတွက်ရင်းနှီးရန် ချေးငွေများအသုံးပြုသည်။
- ကိုယ်ရေးကိုယ်တာနှင့် လုပ်ငန်းပိုက်ဆံကိုခွဲခြားထားသည်။
- သင့်လစာနှင့်သင့်အမြတ်အစွန်းသည် မတူညီကြောင်း သတိရပါ။

Lani
Lanit

ဒေါ်ဒါကို
ငြင်းဆိုခြင်း

၁၀။ အော်ဒါကိုငြင်းဆိုခြင်း

ရည်ရွယ်ချက်များ

- အော်ဒါကိုမည်သည့်အချိန်တွင် ငြင်းဆိုရမည်ကို ခြုံငုံဖော်ပြရန်။
- သင့်လုပ်ငန်း၏ကောင်းကျိုးအတွက် သည်အကောင်းဆုံးဖြစ်နိုင်လိမ့်မည်ကို နားလည်အောင် ကူညီရန်။

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤအရာကိုကျွန်ုပ်တို့ အပိုင်း ၈တွင် ဖော်ပြထားပါသည်။

သင်အရောင်းတစ်ခုကိုငြင်းဆိုရမည့်အချိန်များ ရှိလာလိမ့်မည်ဖြစ်ပါသည်။ အော်ဒါတစ်ခုကို ငြင်းဆိုရန် အကြောင်းအရင်းကောင်းအချို့မှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါသည်။

- အကျိုးအမြတ်မရှိပါ။ ချွင်းချက်အနေဖြင့် အမြတ်ရှိသည့်အော်ဒါအသစ်မကြာမီလာမီဆိုပါက သင့်စက်ရုံထုတ်လုပ်နေပြီး မပိတ်သွားရန်နှင့် သင်ကြားထားသော ဝန်ထမ်းများကိုထိန်းသိမ်းထားရန်။ လူအသစ်များရှာဖွေရန်နှင့် သင်ကြားပေးရန်နှင့် အသစ်ပြန်လည်စတင်ရန် ပိုမိုကုန်ကျပါသည်။
- ဝယ်ယူသူသည်သင့်အားအကြွေးရှိသည်။ ရှေ့ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများအတွက် သင်ပိုက်ဆံမပေးလျှင် သင့်ပေးသွင်းသူများသည် သင့်အားကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ ဆက်လက်မပေးသွင်းသကဲ့သို့ သင့်ဝယ်ယူသူ၏ ငွေလည်ပတ်မှုကို ထောက်ပံ့ရန်သည် သင့်တာဝန်မဟုတ်ပါ။ သင်အခြားပစ္စည်းများထပ်မံပို့ပေးမီ ရှေ့တွင် ပေးရန်ကျန်ရှိသည့် ပေးချေမှုများကိုအပြည့်ပေးထားရပါမည်။
- သင်ကိုင်တွယ်ရန်အတွက်ကြီးမားလွန်းသည်။ သင့်ကျွမ်းကျင်မှုအတွက် အလွန်ကြီးမားပြီးရှုပ်ထွေးလွန်းကာ သင်အမှားပြုလုပ်နိုင်ချေများသည်။
- တစ်ကြိမ်တည်း ကြီးမားသောအော်ဒါ - လူများထပ်ငှါးရမြီး သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် နောက်ထပ်မလိုအပ်တော့မည့် ကိရိယာများအတွက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန်လိုအပ်သည်။
- သင့်အတွက်မှားယွင်းသော ဝယ်ယူသူ/ဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်း။
- ငွေပေးချေမှုသတ်မှတ်ချက်များသည် သင်နှင့်မကိုက်ညီပါ။
- သတ်မှတ်ချက်များနှင့်ဈေးနှုန်းများသည် အမှန်ဖြစ်နိုင်ရန်အတွက် ကောင်းလွန်းသည်။ ယင်းသည် သတိပေးခြင်း ဖြစ်ပါသလား။
- ထုတ်လုပ်မှုအတွက် ငွေကြေးထောက်ပံ့ရန်သင်မတတ်နိုင်ဘဲ အကြွေးယူရမည်။
- ၎င်းကိုအချိန်မီ ပို့ပေးနိုင်ရန် သင့်ထုတ်လုပ်မှုအချိန်ဇယားတွင် အချိန်မရှိပါ။
- သင့်တွင်ရှိပြီးသား အော်ဒါများနှင့် ညှိစွန်းနေသည်။
- အခြားဝယ်ယူသူနှင့်ထားရှိသည့် သီးသန့်သဘောတူညီမှုကို ဖောက်ဖျက်ရာကြသည်။
- ၎င်းသည်သင်ပြုလုပ်သည့်အရာမဟုတ်ပါ။ သင့်တွင်ကျွမ်းကျင်မှုမရှိပါ။
- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို သင်ဆက်မထုတ်လုပ်တော့ပါ။
- ဝယ်ယူသူစိတ်ကျေနပ်အောင်လုပ်ရန် မဖြစ်နိုင်ပါ။

OLYMPUS

ယှဉ်ပြိုင်မှု အားသာချက်

၁၁။ ယှဉ်ပြိုင်မှု အားသာချက်

ရည်ရွယ်ချက်များ

- ယှဉ်ပြိုင်မှု အားသာချက်အကြောင်း ခြုံငုံဖော်ပြရန်။
- ၎င်းကိုရရှိနည်းအတွက် အကြံပြုချက်များပေးရန်။
- အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်အတွက် လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်းပေးရန်။

သင်တန်းလမ်းညွှန်

- ဤသည်မှာ ထပ်တိုးအချက်အလက်ဖြစ်ပြီး သင်တန်းနေ့တွင် မဖော်ပြထားပါ။

သင့်ယှဉ်ပြိုင်မှုအားသာချက်သည် အနိမ့်ဆုံးဈေးများနှင့်ယှဉ်ပြိုင်ရန်မလိုဘဲ ပိုမြင့်သောဈေးနှုန်းများဖြင့်ရောင်းနိုင်ရန် အတွက် သော့ချက်ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းသည်သင့်တွင်ရှိပြီး ဈေးကွက်တွင်းရှိ တူညီသောထုတ်ကုန်များနှင့် ထုတ်လုပ်သူများထက် ထူးခြား တန်ဖိုးရှိပြီး တမူထူးစေသည့်အရာဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းတို့ဖြစ်နိုင်သည်မှာ

- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကောင်း (သို့) အခြားတစ်စုံတစ်ဦးမှမထုတ်လုပ်နိုင်သည့် တမူထူးသည့်ဒီဇိုင်း
- သာလွန်သောအရည်အသွေး
- ဈေးနှုန်း/တန်ဖိုး - ဈေးနှုန်းအတွက် သာလွန်သောတန်ဖိုး
- အခြားသူများတွင်မရှိသည့် တမူထူးခြားသည့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ (သို့) ကျွမ်းကျင်မှုများ

၎င်းသည်အမြဲတမ်း

- လုပ်ငန်းဆန်မှု၊ သာလွန်သော ဆက်ဆံပြောဆိုမှု၊ တစ်သမတ်တည်းကျသောအရည်အသွေးနှင့် စိတ်ချရသောအချိန်မှန်ပို့ဆောင်မှုတို့ပါဝင်သည့် အကောင်းဆုံးဝယ်ယူသူဝန်ဆောင်မှု

အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်အတွက် လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်း

အောင်မြင်သောလုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်အတွက် လုပ်ဆောင်ရန်စာရင်း

ထုတ်ကုန် - သင်မည်သူဖြစ်သည်နှင့်မည်သည့်အရာထုတ်လုပ်သနည်း။	ပြီးစီးပြီး
သင်မည်သူဖြစ်ပြီး သင်နှင့်အတူမည်သူအလုပ်လုပ်သနည်း။	
သင်တစ်ယောက်တည်း၊ အိမ်ထောင်ဖက်နှင့်အတူ၊ သင့်အလုပ်သမားများနှင့် အလုပ်လုပ်ပါသလား။ သင့်ကလေးများကူညီပါသလား။	
မည်သည့်အရာသင်ပြုလုပ်သနည်း။	
သင့်ကျွမ်းကျင်မှုများမှာ အဘယ်နည်း။	
မည်သည့်ကုန်ပစ္စည်းများ သင်အသုံးပြုသနည်း။	
သင့်အလုပ်နေရာ လုံလောက်ပါသလား။	
သင်လိုအပ်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်တန်ဆာပလာများအားလုံး ရှိပါသလား။ ထပ်ပိုပြီးရှိပါသလား။	
သင့်ထုတ်ကုန်များကို ဈေးကွက်သို့ယူဆောင်ရန် သင့်တွင်ယာဉ်ရှိပါသလား။	

မည်သည့်အချိန်တွင် အလုပ်လုပ်ပြီး မည်မျှကြာအလုပ်လုပ်သနည်း။	
တစ်နှစ်ပတ်လုံး(သို့)ရာသီအလိုက် အလုပ်လုပ်သလား။ အချိန်ပြည့် (သို့) အချိန်ပိုင်း။	
အခြားဝင်ငွေအရင်းအမြစ်များ သင်ရှိသလား။	
နောက်ဆုံးပိုင်ဆိုင်သူ၏ရှုထောင့်မှ သင့်ထုတ်ကုန်ပစည်း	
သင့်ဝယ်ယူသူနှင့်နောက်ဆုံးပိုင်ဆိုင်သူတို့ မည်သည်ကိုလိုအပ်ပြီးလိုချင်သနည်း။	
ဘုံလိုအပ်ချက်များမှာမည်သည်တို့ဖြစ်ပြီးသင့်ထုတ်ကုန်ကမည်သည့်လိုအပ်ချက်ကိုဖြည့်ဆည်းသနည်း။	
သုံးစွဲသူသည် ကိုမည်သို့သုံးစွဲမည်နည်း။	
ဤလိုအပ်မှုများနှင့်လိုချင်မှုများကို မည်သည့်ထုတ်ကုန်အင်္ဂါရုပ်များမှ ဖြည့်ဆည်းမည်နည်း။	
သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများသည် ပြိုင်ဖက်ထက်မည်ကဲ့သို့ ထူးခြား (သာလွန်) ပါသနည်း။	
သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ၎င်း၏ဆွဲဆောင်မှုတိုးတက်အောင် သင်ဘာလုပ်နိုင်သနည်း။	

နေရာ - သင့်ပစ်မှတ်ဈေးကွက် - သင်နှင့်အကောင်းဆုံးလိုက်ဖက်သည့်ဈေးကွက်နှင့်ဝယ်ယူသူမှာ မည်သည် ဖြစ်သနည်း။	
သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို မည်သူဝယ်ယူပြီး ၎င်းတို့၏လိုအပ်ချက်များအကြောင်းကျွန်ုပ်ဘာသိသနည်း။	
သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို မည်သူအသုံးပြုပြီး ၎င်းတို့၏လိုအပ်ချက်များနှင့် လိုချင်မှုများအကြောင်းကျွန်ုပ်ဘာသိသနည်း။	
သင့်ပစ်မှတ်ဈေးကွက် မည်သည့်နေရာတွင်ရှိသနည်း။	
သင့်ဈေးကွက်ပုံမှန်အားဖြင့် မည်သို့ငွေပေးချကြောင်း သိပါသလား။	
သင့်ယှဉ်ပြိုင်မှုအားသာချက်မှာ အဘယ်နည်း။	
ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း တီထွင်ပြုပြင်မှု	
ဈေးကွက်ကိုလိုက်သည့်ထုတ်ကုန်ပစည်း တီထွင်ပြုပြင်မှု သင်ကျင့်သုံးနေပါသလား။	
သင့်ဈေးကွက်အတွက် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ပြောင်းလဲရန်လိုအပ်ပါသလား။ မည်သို့နည်း။	
သင့်လုပ်ငန်းအတွက် သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ပြောင်းလဲရန်လိုအပ်ပါသလား။ မည်သို့နည်း။	
သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၏ ထင်မြင်တန်ဖိုးကို တိုးမြှင့်နိုင်ပါသလား။ မည်သို့နည်း။	
ဒီဇိုင်းအသစ် - သင့်တွင် တမူထူးခြားပြီး သင့်ပြိုင်ဖက်ထက် သာလွန်သောမည်သည့်အရာရှိသနည်း။	
သင့်အားနည်းချက်ကိုအားသာချက်သို့ပြောင်းလဲနိုင်ပါသလား။	
သင့်ထုတ်ကုန်ကိုအစမ်းထုတ်လုပ်ပြီးစမ်းသပ်ကာ တုံ့ပြန်မှုရယူပြီးပြီလား။	
ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်းမှ သင့်လုပ်ငန်းအပေါ် သက်ရောက်မှုများကို ခွဲခြမ်းလေ့လာပြီးပြီလား။	
ထုတ်လုပ်မှု	
ဘေးကင်းမှုဦးစားပေး - ဘေးအကင်းဆုံးဖြစ်နိုင်သည့် စီစဉ်မှုမျိုးရှိပါသလား။	
အမြင့်မားဆုံးအချိန်တိုအတွင်းအကျိုးများခြင်းအတွက်သင့်ထုတ်လုပ်မှုကိုဆန်းစစ်ပြီးတိုးတက်အောင်လုပ်ပြီးပြီလား။	
အော်ဒါသည် သင့်လုပ်ငန်းအတွက်ကိုက်ညီကြောင်းသေချာအောင် ဆန်းစစ်ပြီးပြီလား။	

ဝယ်ယူမှုအော်ဒါသည် ပြီးပြည့်စုံပြီး တိကျကာ မှန်ကန်ပါသလား။	
ထုတ်လုပ်မှု စီစဉ်ရန်နှင့်အချိန်ဇယားဆွဲရန် နောက်ပြန်တွက်ချက်ပြီးပြီလား။ အချိန်ပို ထည့်တွက်ထားသလား။	
ထုတ်လုပ်မှု ခြေရာခံရန် မှန်ကန်သောစနစ်များရှိပါသလား။	
သင်လိုအပ်သည့်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများရှိသလား (သို့) သင်လိုအပ်ချိန်တွင် ၎င်းတို့ကိုရနိုင်သလား။	
သင့်တွင်လုံလောက်သော ကျွမ်းကျင်လုပ်အားရှိပါသလား။	
သင်လိုအပ်သည့် ယန္တရားများနှင့် တန်ဆာပလာများရှိပြီး ၎င်းတို့အလုပ်လုပ်နေပါသလား။	
သန့်ရှင်းပြီးစနစ်တကျရှိကာ ဘေးကင်းသော အလုပ်နှင့်သိုလှောင်ရန်နေရာ အလုံအလောက်ရှိသလား။	
ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူရန်နှင့် ထုတ်လုပ်မှုအတွက်ငွေပေးချေရန် လုံလောက်သော ငွေလည်ပတ်မှုရှိသလား။	
အစမှအဆုံးအထိ တိကျပြည့်စုံပြီး နောက်ဆုံးအခြေအနေရှိ မှတ်တမ်းစနစ်ရှိပါသလား။	
အချိန်ကိုက်ထုတ်လုပ်ခြင်းနိယာမများကို လိုက်နာနေပါသလား။	
လုပ်ငန်းတစ်ဆို့မှုများနှင့် ဘေးဒုက္ခများကို သင်ကိုင်တွယ်နိုင်ပါသလား။	
အရည်အသွေးကို ဂရုတစိုက်ထိန်းချုပ်နေပါသလား။	
ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကိုသေချာသိုလှောင်ထားပြီး ၎င်းတို့အပြစ်အနာအဆာကင်းပါသလား။	
ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်တစ်လျှောက် အရည်အသွေးစစ်ဆေးခြင်းများ ပြုလုပ်ပါသလား။	
သင့်အလုပ်သမားများကို အသေးစိတ်သင်ကြားထားပါသလား။	
သင့်လအလုပ်လုပ်သည့်အခြေအနေများသည် အကောင်းဆုံးဖြစ်နိုင်သည့်အခြေအနေတွင်ရှိပါသလား။	
ခရီးတစ်ထောက်နားစဉ်လိုအပ်သည့် ကာကွယ်သောအထုတ်အပိုးများနှင့်ထုတ်ပိုးခြင်းများရှိပါသလား။	
လုံးဝတူသည့်နမူနာပုံတူ သင်ပြုလုပ်ပြီး ထိန်းသိမ်းထားပါသလား။	

ဈေးနှုန်း - ၎င်းကိုမည်မျှနှင့်ရောင်းချနိုင်ပြီး အမြတ်ရနိုင်ပါသလား။	
သင်ထုတ်ကုန်ပြုလုပ်ရန်နှင့်ရောင်းချရန်အမှန်တကယ်ကုန်ကျစရိတ်များကို တိကျစွာတွက်ချက်ထားပါသလား။	
တိုက်ရိုက်နှင့်သွယ်ဝိုက်ကုန်ကျစရိတ်များ	
ပုံသေနှင့် ပုံသေမဟုတ်သည့်ကုန်ကျစရိတ်များ	
အလားတူထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် သင့်ပြိုင်ဖက်များမည်မျှဈေးခေါ်ကြောင်း သုတေသနပြုပြီးပြီလား။	
သင့်ကုန်ကျစရိတ်လျော့ချရန်နည်းလမ်းများရှိမရှိ လေ့လာပြီးပြီလား။	
သင့်ဈေးနှုန်းထဲတွင် အမြတ်အစွန်းပမာဏထည့်သွင်းပြီးပြီလား။	
သင့်ထင်မြင်ထိုက်တန်မှု(သို့)တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်းဖြင့် သင့်ဈေးနှုန်းတိုးမြှင့်နိုင်ပါသလား။	
အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း - ဝယ်ယူသူများသင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကိုဝယ်ယူရန်မည်သို့ ဆွဲဆောင်သနည်း။	
သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို ပေါ်လွင်စေသည့် ကောင်းမွန်သောအထုတ်အပိုးရှိပါသလား။	
ကြော်ငြာခြင်းနှင့်အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း - ကတ်ပြားများ၊ အထုတ်အပိုး၊ စာပေးပို့ခြင်း၊	

လက်ကမ်းစာစောင်များ၊ ကတ်ဒလော့များ၊ ဝက်ဆိုဒ်	
သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပြသရန် သင်(သို့)လက်ကားရောင်းသူသည် မည်သို့ပြသသနည်း - ပြခန်း၊ စင်၊ ထောက်ပံ့ပစ္စည်း၊ အလင်း	
ကုန်ပစ္စည်းအချက်အလက် - ဖတ်ရန်လွယ်ကူပြီးဆွဲဆောင်သော ဆိုင်းဘုတ်၊ ဈေးနှုန်း	
လုပ်ငန်းဆန်သောအပြုအမူနှင့် ဝတ်စားဆင်ယင်ပုံ	
သင့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို မည်သို့အသုံးပြုရကြောင်းပြသခြင်း	
လူများ - သင့်နှင့်အတူမည်သူအလုပ်လုပ်ပြီး သင်မည်ကဲ့သို့ ဆက်ဆံသနည်း။	
သင့်လုပ်ငန်းဖော်များနှင့် ကောင်းမွန်သောဆက်ဆံရေးရှိပါသလား - သင့်ပေးသွင်းသူများ၊ သင့်အလုပ်သမားများ၊ သင့်လက်လီရောင်းသူများ	
ဝယ်ယူသူဝန်ဆောင်မှု - သင်သည်	
စိတ်ချရပါသလား။	
သင့်အကောင်းဆုံးနှင့်တစ်သမတ်တည်းကျသောအရည်အသွေး ပေးပါသလား။	
သင့်တွင်ထူးခြားသာလွန်သော ပြောဆိုဆက်ဆံမှုရှိပါသလား။	
အခြားမည်သည်တို့ရှိသနည်း။	

balcony