

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា



MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS

វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE



សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតងិចរបស់ក្រុមហ៊ុន

ដេ ស៊ី ហ្វិក កុំព្យូទ័រ

MARKETING PROCESS OF PACIFIC COMPUTER CO., LTD

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH-2024

ក្រសួងអប់រំ យុវជន និងកីឡា

MINISTRY OF EDUCATION YOUTH AND SPORTS



វីឡាស្ថាន វ៉ាន់ដា

VANDA INSTITUTE



សារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ

ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាឃីតដ៏ចម្រុះបំផុត

ដោយ ស៊ី ហ្វឹក ភ័ក្ត្រ

MARKETING PROCESS OF PACIFIC COMPUTER CO., LTD

សាស្ត្រាចារ្យណែនាំ៖ ស្ទួន កុសល៍

ជំនាញ គណនេយ្យ

រាជធានីភ្នំពេញ-ឆ្នាំ២០២៤

PHNOM PENH-2024



**គណៈកម្មការត្រួតពិនិត្យសារណាបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២១
ប្រធានបទ៖ ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាស៊ីនដឹករបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីប៊ូក កំពូច័រ**

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី១

សាស្ត្រាចារ្យណេនាំ

បេក្ខបណ្ឌិត ស្រេង ផល្លា

សួរ កុសល់

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៣

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី២

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ាក វុទ្ធី

បេក្ខបណ្ឌិត មាស សំណាង

ប្រធានគណៈកម្មការវាយតម្លៃ និងជាប្រធាន
មជ្ឈមណ្ឌលស្រាវជ្រាវ

គណៈកម្មការវាយតម្លៃទី៤

បេក្ខបណ្ឌិត យ៉ែម សុខហៀក

បណ្ឌិត សេង សំអឿន

នាយកវិទ្យាស្ថាន

នាយិការងារអចិន្ត្រៃយ៍

បណ្ឌិត ហេង វ៉ាន់ដា

បណ្ឌិត ហ៊ុ គុជគន្ធលីនណា

លេខកថា

ក្រោយពីបានសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាញ គណនេយ្យនៅវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា អស់រយៈពេល៤ឆ្នាំសិក្សា រួចមក ក្រុមយើងខ្ញុំបានទទួលនូវចំណេះដឹងជាច្រើន ពាក់ព័ន្ធនឹងមុខវិជ្ជាគណនេយ្យ ជាពិសេសក្រុមយើងខ្ញុំ យល់ច្បាស់ថាជំនាញគណនេយ្យគឺជាជំនាញមួយមានសារៈសំខាន់មួយដែរសម្រាប់ទីផ្សារបច្ចុប្បន្ន ក្នុងនោះ ស្ថាប័នរដ្ឋក្តី ឯកជនក្តី ឬអង្គការក្រៅរដ្ឋាភិបាលក្តី សុទ្ធតែត្រូវអនុវត្តកិច្ចការធនាគារដូចគ្នា។ ដោយឡែកដើម្បី ឱ្យការសិក្សារបស់និស្សិតកាន់តែមានគុណភាពខ្ពស់ វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា បានបញ្ចូលនូវមុខជំនាញសំខាន់ៗ ដែលពាក់ព័ន្ធនឹងការងារ គណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុនិងធនាគារ តាមកម្មវិធីសិក្សាក្នុងឆ្នាំសិក្សាទីមួយ រហូត ដល់ឆ្នាំសិក្សាទី៤។

គ្រប់មុខវិជ្ជាទាំងអស់ សុទ្ធតែមានសារៈសំខាន់ក្នុងការត្រួសត្រាយផ្លូវនិស្សិតឱ្យយល់ច្បាស់ពីការអនុវត្ត ការងារធនាគារពីការចាប់ផ្តើមរៀបចំផែនការ ការអនុវត្ត ការបញ្ចប់ និងត្រួតពិនិត្យ វាយតម្លៃព្រមទាំងផ្តល់ជា អនុសាសន៍នៅក្នុងការងារធនាគារ ដើម្បីពង្រឹងប្រសិទ្ធភាពគ្រប់គ្រងនៅក្នុងស្ថាប័នខ្លួន ក្នុងន័យឆ្លើយតបឱ្យ បានល្អប្រសើរនឹងគោលនយោបាយរបស់រាជរដ្ឋាភិបាលដែលបានដាក់ចេញ។ ដោយក្រុមយើងខ្ញុំសង្កេតឃើញ ថា កិច្ចការងារមួយនេះមានសារៈសំខាន់ខ្លាំង ស្របពេលនៃការសរសេរសារណាបញ្ចប់ការសិក្សាថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ បានមកដល់ ទើបក្រុមយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តជ្រើសរើសនូវប្រធានបទមួយស្តីពី **“ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីង របស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កំពូទ័រ”** យកមកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងចងក្រងក្នុងគោលបំណងឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវ ទាំងអស់ ឱ្យយល់កាន់តែស៊ីជម្រៅពីការរៀបចំសារណា និងប្រសិទ្ធភាពនៃការផ្តល់ឥណទានរបស់ធនាគារ។ ក្រុមយើងខ្ញុំសង្ឃឹមថា ការរៀបចំសារណានេះនឹងបានចូលរួមចំណែក ក្នុងការស្រាវជ្រាវរបស់និស្សិតជំនាន់ ក្រោយៗ ព្រមទាំងអ្នកស្រាវជ្រាវដ៏ទៃទៀតដែលមានបំណងសិក្សាស្វែងយល់ពីកិច្ចការនេះ។

ជាទីបញ្ចប់ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមមេត្តាខន្តី អភ័យទោស ពីសំណាក់លោកគ្រូ អ្នកគ្រូ រៀបច្បង និងអ្នកអាន ទាំងអស់ នូវរាល់កំហុសឆ្គងដែលកើតមានដោយអចេតនា នៅក្នុងសារណានេះ ហើយក្រុមយើងខ្ញុំរីករាយនឹង ទទួលយករាល់ការរិះគន់ក្នុងន័យស្ថាបនា ដើម្បីឱ្យការរៀបចំលើកក្រោយទៀតមានភាពកាន់តែល្អប្រសើរ។

បេនាសម្ព័ន្ធក្រុម



អ៊ិន ហ៊ុយឡេង

ID: B21/728



ហេង កង្កី

ID: B21/687



សុផា ណាងហ៊ីត

ID: B21/752



ស៊ីម កៅ

ID: B21/746



ស៊ីម ស្រីស័ក

ID: B21/747

សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ

ក្រុមយើងខ្ញុំជានិស្សិតនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ជំនាន់ទី២១ ជំនាញគណនេយ្យ
សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ និងថ្លែងអំណរគុណដ៏ជ្រាលជ្រៅចំពោះ

ក្រុមគ្រូសារដែលបានជួយឧបត្ថម្ភ គាំទ្រ ទាំងសម្ភារៈ ថវិកា និងស្មារតី ជំរុញលើកទឹកចិត្ត ដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ ក្នុងការសិក្សារៀនសូត្រ ដើម្បីទទួលបានចំណេះដឹងរហូតមកដល់សព្វថ្ងៃនេះ។ ក្នុងនោះក្រុមយើងខ្ញុំសូមសម្តែងនូវការគោរព និងកត្តាធម៌យ៉ាងជ្រាលជ្រៅបំផុត ដល់អ្នកមានគុណ ដែលបានផ្តល់កំណើតដល់ខ្ញុំបាទ នាងខ្ញុំគ្រប់រូប និងសូមគោរពថ្លែងអំណរគុណយ៉ាងជ្រាលជ្រៅ ដល់បណ្តាសាស្ត្រាចារ្យ លោកគ្រូអ្នកគ្រូ ទាំងអស់ដែលបានបណ្តុះបណ្តាលក្រុមយើងខ្ញុំនាពេលកន្លងមក។

ក្រុមយើងខ្ញុំ សូមសម្តែងនូវការគោរពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់ដ៏ជ្រាលជ្រៅ ដល់ឯកឧត្តមបណ្ឌិត **ហេង វ៉ាន់ដា** នាយកនៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ដែលបានផ្តល់ទីកន្លែងបណ្តុះបណ្តាល ព្រមទាំងផ្តល់បទពិសោធន៍យ៉ាងច្រើនដល់យើងខ្ញុំ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណចំពោះសាស្ត្រាចារ្យ **ស្ទួន ភុស្ណ៍** ជាសាស្ត្រាចារ្យណែនាំ ដោយបានជួយជ្រោមជ្រែង បង្ហាត់បង្ហាញសព្វបែបយ៉ាង ដើម្បីជួយដល់ក្រុមយើងខ្ញុំបញ្ចប់កិច្ចការសារណានេះជាស្ថាពរ។

សូមគោរពថ្លែងអំណរគុណដល់សាស្ត្រាចារ្យ និងបុគ្គលិកនៃវិទ្យាស្ថានវ៉ាន់ដាទាំងអស់ ដែលបានខិតខំប្រឹងប្រែងក្នុងការបង្ហាត់បង្ហាញ លើកទឹកចិត្ត អនុគ្រោះដល់ក្រុមយើងខ្ញុំ រហូតធ្វើឱ្យការសិក្សាបានបញ្ចប់ និងទទួលបានជោគជ័យគួរជាទីមោទនៈ។

ឆ្លៀតក្នុងឱកាសនេះដែរ ក្រុមយើងខ្ញុំសូមប្រសិទ្ធពរជ័យជូនដល់បុគ្គលទាំងអស់ខាងលើឱ្យជួបតែពុទ្ធពរឬនប្រការគឺអាយុ វណ្ណៈ សុខៈ ពលៈ កុំបីឃ្លៀងឃ្លាតឡើយ។

អំណះអំណាច

ក្រុមខ្ញុំបាទ នាងខ្ញុំ ជានិស្សិតបរិញ្ញាបត្រ ជំនាញគណនេយ្យ នៃវិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា ជំនាន់ទី២១៖ សូមធានាអះអាងថា ខ្លឹមសារសារណាក្រោមប្រធានបទ “ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ី ហ្វឹក កុំព្យូទ័រ” នេះគឺជាស្នាដៃរបស់ក្រុមខ្ញុំបាទ នាងខ្ញុំ ដោយគ្មានការពាក់ព័ន្ធនឹងរបាយការណ៍ស្រាវជ្រាវ របស់អ្នកផ្សេងឡើយ។ ទិន្នន័យ និងលទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ ដែលលើកឡើងនេះ ជាអត្ថបទស្រាវជ្រាវថ្មី សុទ្ធសាធ ដែលពុំធ្លាប់មានជនណាម្នាក់យកទៅប្រើប្រាស់ក្នុងការស្រាវជ្រាវពីមុនឡើយ។

ថ្ងៃ..... ខែ..... ឆ្នាំ..... ព.ស.២៥៦....

ថ្ងៃទី..... ខែ..... ឆ្នាំ២០២....

ហត្ថលេខាអំណាចក្រុម

សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីបញ្ចប់ថ្នាក់បរិញ្ញាបត្រ ដែលបានសិក្សារយៈពេល៤ឆ្នាំកន្លងមកនេះ យើងខ្ញុំជានិស្សិតដែលទទួលបាននូវការជ្រោមជ្រែងយ៉ាងកក់ក្តៅពីលោកគ្រូ អ្នកគ្រូ សាស្ត្រាចារ្យដែលប្រមូលផ្តុំទៅដោយចំណេះដឹងគ្រប់បែបយ៉ាង។ ក្រុមយើងខ្ញុំក៏បានចងក្រងជាសៀវភៅសារណា ដើម្បីបំពេញទៅតាមលក្ខខណ្ឌរបស់វិទ្យាស្ថាន វាន់ជាគណនេយ្យឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ក្នុងគោលបំណងរៀបរៀងនូវប្រធានបទមួយស្តីពី «**ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ**» យកមកធ្វើការស្រាវជ្រាវ និងស្វែងយល់អំពីការវិភាគលើដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម ដើម្បីទុកជាឯកសារសម្រាប់និស្សិតជំនាន់ក្រោយយកទៅសិក្សាស្រាវជ្រាវបន្ថែមទៅលើប្រធានបទមួយនេះផងដែរ។

ក្នុងការធ្វើអាជីវកម្ម ឬមុខរបរអ្វីមួយ គឺសុទ្ធតែចង់ទទួលបាននូវភាពជោគជ័យ និងការរកស៊ីឱ្យមានដំណើរការទៅមុខបានយូរអង្វែង។ ដំណើរការម៉ាយីតជីងមានសារៈសំខាន់ទៅលើក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងខ្លាំងក្នុងការអភិវឌ្ឍក្រុមហ៊ុនទៅមុខ។ តាមរយៈការសិក្សាស្រាវជ្រាវលើប្រធានបទនេះដោយផ្ទាល់ និងការស្រាវជ្រាវទៅលើឯកសាររបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ដែលធ្វើឱ្យក្រុមនាងខ្ញុំទទួលបាននូវផលសំខាន់ៗដូចជា៖ និយមន័យរបស់ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីង ស្វែងយល់អំពីមុខវិជ្ជាម៉ាយីតជីង ស្វែងរក និងយល់ដឹងបន្ថែមអំពីស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ដែលរួមមាន ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន បេសកកម្ម ទស្សនៈវិស័យ និងគោលដៅ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្រោយពីយល់អំពីស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ក្រុមនាងខ្ញុំ បានបន្តធ្វើការស្រាវជ្រាវទៅលើយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ជាពិសេសផ្ដោតសំខាន់ទៅលើការកាត់ចំណែកទីផ្សារ ទីផ្សារគោលដៅ និងយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតជីងចម្រុះ 4Ps ដែលរួមមានផលិតផល តម្លៃ ទីតាំង និងការផ្សព្វផ្សាយ ព្រមទាំងស្រាវជ្រាវទៅលើអត្ថប្រយោជន៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលរួមមានស្ថានភាពទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន ស្ថានភាពប្រកួតប្រជែងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផែនការអនាគត និងការកាត់បន្ថយហានិភ័យ និងការចូលរួមរបស់អតិថិជន ព្រមទាំងបានស្រាវជ្រាវទៅលើអត្ថប្រយោជន៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុនទៅកាន់អតិថិជន និងអត្ថប្រយោជន៍ដែលក្រុមហ៊ុនទទួលបានពីយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងផងដែរ។

ឆ្លងតាមការស្រាវជ្រាវកន្លងមក បានធ្វើឱ្យយើងឃើញនូវចំណុចល្អ និងចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួនផងដែរ ដែលត្រូវបំពេញបន្ថែម។ ហើយគិតថាក្រុមហ៊ុននឹងធ្វើការកែតម្រូវនូវចំណុចខ្វះខាតមួយចំនួន ដើម្បីធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនមានភាពរីកចម្រើន និងអភិវឌ្ឍន៍ទៅមុខបន្ថែមទៀត។

មាតិកា

ទំព័រ

អារម្ភកថា	i
រចនាសម្ព័ន្ធ	ii
សេចក្តីថ្លែងអំណរគុណ	iii
អំណះអំណាង	iv
សេចក្តីសង្ខេបនៃការស្រាវជ្រាវ	v

ជំពូកទី១: សេចក្តីផ្តើម

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ.....	១
១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ	១
១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៤ ទំហំ ដែនកំណត់និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ.....	២
១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ	២
១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ	៣
១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ.....	៣

ជំពូកទី២: ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ែតធីង

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ែតធីង	៥
២.១.១ និយមន័យ.....	៥
២.១.២ ប្រវត្តិម៉ាយ៉ែតធីង	៥
២.១.៣ ធាតុផ្សំនៃដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ែតធីង	៦
២.២ ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ែតធីង.....	៦
២.២.១ និយមន័យ	៦
២.២.២ ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ និងទីផ្សារគោលដៅ.....	៦
២.២.៣ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ែតធីងចម្រុះ 4Ps	៧
២.២.៤ សមាសធាតុរបស់ម៉ាយ៉ែតធីងចម្រុះ	៨
២.៣ លក្ខណៈនៃដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ែតធីង	៩
២.៣.១ ស្ថានភាពទីផ្សារ	៩
២.៣.២ ការប្រកួតប្រជែង.....	៩
២.៣.៣ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ	១១

ជំពូកទី៣: លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

៣.១ ស្ថានភាពទូទៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ	១២
៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ	១២

៣.១.២ បេសកកម្ម ទស្សនវិស័យ និងគោលដៅ.....	១៤
៣.១.៣ រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ	១៥
៣.២ ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ.....	១៨
៣.២.១ ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ និងទីផ្សារគោលដៅ.....	១៨
៣.២.២ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតជីងចម្រុះ 4Ps	១៩
៣.៣ លក្ខណៈនៃដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន.....	២៨
៣.៣.១ ស្ថានភាពទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន	២៨
៣.៣.២ ស្ថានភាពប្រកួតប្រជែង	២៩
៣.៣.៣ ផែនការអនាគត និងការកាត់បន្ថយហានិភ័យ	២៩
៣.៣.៤ ការចូលរួមរបស់អតិថិជន	៣០
៣.៣.៥ អត្ថប្រយោជន៍នៃដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីង	៣០

ជំពូកទី៤: ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង.....	៣២
៤.២ ការវិភាគលើចំណុចខ្សោយ	៣៣

ជំពូកទី៥: សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន	៣៤
៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍	៣៥

ឯកសារយោង

ឧបសម្ព័ន្ធ

ជំពូកទី១
សេចក្តីផ្តើម

ជំពូកទី១ **សេចក្តីផ្តើម**

១.១ លំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

បច្ចុប្បន្នប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាមានការរីកចម្រើនជុំវិញពិភពលោក ដែលនាំឱ្យទីផ្សារអេឡិចត្រូនិចមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងឆាប់រហ័ស មិនថាប្រទេសណាក៏ដូចប្រទេសណាដែរ។ ប្រទេសកម្ពុជាជាប្រទេសដែលកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ ហើយក៏ទទួលបាននូវការវិនិយោគជាច្រើនពីក្នុង និងក្រៅប្រទេសទៅលើវិស័យជាច្រើនដូចជាវិស័យឧស្សាហកម្ម កសិកម្ម ពាណិជ្ជកម្ម ហិរញ្ញវត្ថុជាដើម ដែលធ្វើឱ្យអត្រាការងារកើនឡើង និងការរីកចម្រើននៃសេដ្ឋកិច្ចជាតិ ហើយទីផ្សារក៏ក្លាយជាកន្លែងប្រកួតប្រជែងយ៉ាងសំខាន់។ អាជីវកម្មមួយត្រូវការអភិវឌ្ឍន៍គឺមិនអាចឃ្លាតចេញពីដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងបានឡើយ មិនថាអាជីវកម្មតូចក្តីធំក្តី ខណៈពេលដែលក្រុមហ៊ុនចង់អភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្មផ្ទាល់ខ្លួន ក៏ត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើការធ្វើទីផ្សារឱ្យបានល្អផងដែរ។ ឥទ្ធិពលនៃការរីករាលដាលរបស់ជំងឺកូវីត១៩ សេដ្ឋកិច្ចជុំវិញពិភពលោកមានការធ្លាក់ចុះ ក្នុងនោះប្រទេសកម្ពុជាក៏បានជួបប្រទះនូវបញ្ហាសេដ្ឋកិច្ចផងដែរ បន្ទាប់ពីការស្ងប់ស្ងាត់នៃជំងឺកូវីត១៩ ទីផ្សារ និងសេដ្ឋកិច្ចរបស់ប្រទេសកម្ពុជារីកចម្រើនជាងមុន ដែលធ្វើឱ្យទីផ្សារមានការកើនឡើងនូវតម្រូវការរបស់ មនុស្ស។

ជាក់ស្តែងដូចជាក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ជាក្រុមហ៊ុនក្នុងស្រុកមួយ ដែលនាំចូលនូវគ្រឿងអេឡិចត្រូនិច និងប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យាទំនើប ដើម្បីផ្គត់ផ្គង់តម្រូវការរបស់អតិថិជននៅលើទីផ្សារ។ ក្រុមហ៊ុនមានគោលការណ៍ និងគោលនយោបាយក្នុងការប្រើប្រាស់យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការលក់នៅលើទីផ្សារ ដែលនាំឱ្យក្រុមហ៊ុនទទួលបាននូវប្រជាប្រិយភាព និងការគាំទ្រពីសំណាក់អតិថិជន។

ការលូតលាស់វិស័យទីផ្សារជាផ្នែកមួយដ៏សំខាន់សម្រាប់ការរីកចម្រើនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ក្នុងការបំពេញតម្រូវការរបស់ក្រុមហ៊ុនធុនតូច មធ្យម និងធំក្តី បានជួយដល់ការអភិវឌ្ឍសេដ្ឋកិច្ចប្រទេសជាតិឱ្យរីកចម្រើនជាលំដាប់។ ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ក៏ជាផ្នែកមួយក្នុងការជួយលើកស្ទួយដល់សេដ្ឋកិច្ចជាតិដែរ ក្នុងការបង្កើនការងារដល់ប្រជាជន និងកាត់បន្ថយភាពក្រីក្រ។ ដោយសារភាពជោគជ័យរបស់ក្រុមហ៊ុននេះហើយ ដែលជាហេតុនាំឱ្យក្រុមយើងខ្ញុំសម្រេចចិត្តយកប្រធានបទស្តីពី «ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ» មកធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

១.២ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីជាការជំនួយក្នុងការសរសេរឯកសារមួយប្រព្រឹត្តទៅបានដោយរលូន និងមានតម្លាភាពក្នុងការបកស្រាយ ក្រុមយើងខ្ញុំសូមកំណត់នូវសំណួរដែលទាក់ទងនឹងប្រធានបទ ដើម្បីជាស្ថានចម្លងក្នុងការស្រាវជ្រាវ។ ដូច្នេះ នាងខ្ញុំសូមលើកយកសំណួរដែលទាក់ទងនឹងចំណុចសំខាន់ក្នុងប្រធានបទ ដែលមានដូចខាងក្រោម៖

១. តើក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រមានយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតជីងយ៉ាងដូចម្តេច?
២. តើយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ?

១.៣ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ

គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវនេះ ដើម្បីបង្ហាញពីដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ឱ្យបានច្បាស់លាស់។ ក្នុងការផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់អ្នកសិក្សាស្រាវជ្រាវ សិស្សនិស្សិត ក៏ សម្រាប់អភិវឌ្ឍន៍ធនធានមនុស្ស ដើម្បីពង្រឹងចំណេះដឹងអំពីម៉ាយីតជីង ឆ្ពោះទៅរកគោលដៅមួយជាក់លាក់ និងកាតព្វកិច្ចជួយផងដែរ។

គោលបំណងនៅក្នុងរបាយការណ៍នៃការស្រាវជ្រាវនេះ ក្រុមនាងខ្ញុំបានផ្ដោតទៅលើចំណុចសំខាន់ៗ មួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- យល់ដឹងអំពីស្ថានភាពទូទៅនៃដំណើរការទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ
- រចនាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន
- យុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ
- ស្វែងយល់ពីអត្ថប្រយោជន៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុន
- ការសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

១.៤ ផែនការណ៍ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ

១.៤.១ ផែនការណ៍នៃការស្រាវជ្រាវ

ក្នុងការស្រាវជ្រាវនេះគឺផ្ដោតទៅលើដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ដោយបានសិក្សាតាមរយៈព័ត៌មាន និងតាមរយៈការសាកសួរពីបុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ដោយផ្ទាល់តែម្តង។ ដោយផ្ដោតទៅលើប្រធានបទ ពេលវេលា និងចំណោទបញ្ហាដែលបានចោទសួរខាងលើ ក្រុមនាងខ្ញុំបានធ្វើការស្រាវជ្រាវទៅលើក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅ #56AB, ផ្លូវ 105 បឹងកេងកង III, ភ្នំពេញ (កម្ពុជា)។

១.៤.២ វិសាលភាពនៃការសិក្សាស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវគឺយើងយកតែដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ចាប់ពីឆ្នាំ2021 មកដល់បច្ចុប្បន្នតែប៉ុណ្ណោះ។

១.៥ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ

ដើម្បីឱ្យកាន់តែងាយស្រួលក្នុងការស្រាវជ្រាវប្រធានបទ«ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ» ដូចនេះក្រុមនាងខ្ញុំបានរៀបចំសរសេរតាមវិធីសាស្ត្រដូចខាងក្រោម៖

១.៥.១ ការប្រមូលនិពន្ធលំយបន្ទាប់

ទិន្នន័យត្រូវបានបង្កើតឡើងសម្រាប់គម្រោងឯកសារដែលមានស្រាប់ ត្រូវបានកត់ត្រានូវរាល់ ព្រឹត្តិការណ៍ ឬព័ត៌មានដែលបានកើតឡើងពីមុនមក ដើម្បីជាការគ្របដណ្តប់ និងទិន្នន័យរបាយការណ៍ផ្សេងៗ ទៀត ដែលបានប្រមូលចងក្រងតាមរយៈមធ្យោបាយមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

- ស្វែងរកឯកសារដែលជាប់ទាក់ទងនឹងប្រធានបទក្នុងបណ្ណាល័យ
- ការផ្តល់យោបល់ និងការណែនាំរបស់គ្រូណែនាំ
- តាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត និងវេបសាយ

១.៦ សារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាទៅលើប្រធានបទ «ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីវរបស់ក្រុមហ៊ុនពាណិជ្ជកម្ម» គឺអាចឱ្យយើងបានស្វែងយល់អំពីទ្រឹស្តីជាច្រើន។ ហើយជាបទពិសោធន៍ថ្មីមួយ អំពីការសិក្សាការធ្វើម៉ាយីតជីវដោយផ្ទាល់របស់ក្រុមហ៊ុនតាមរយៈការចុះធ្វើកម្មសិក្សាដែលណែនាំដោយសាស្ត្រាចារ្យផ្ទាល់។ ដូចនេះហើយ ការអនុវត្តជាក់ស្តែង បានបង្ហាញឱ្យយើងឃើញថាផ្តល់នូវចំណេះដឹង និងអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនដូចខាងក្រោមនេះ ៖

- **សម្រាប់ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិកកុំព្យូទ័រ**
 - ជួយបង្កើននូវភាពជឿជាក់ដល់អតិថិជនទៅលើផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន
 - ជាការចូលរួមមួយចំណែកក្នុងការផ្តល់អនុសាសន៍ណែនាំទៅលើចំណុចខ្វះខាតរបស់ក្រុមហ៊ុន
 - ជាការជួយដល់ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មអំពីផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុន ជូនដល់អតិថិជន និងសាធារណៈជនទូទៅ
 - ជាឯកសារមួយសម្រាប់ជួយផ្សព្វផ្សាយឱ្យគេស្គាល់កាន់តែច្បាស់អំពីផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន។
- **សម្រាប់អតិថិជន**
 - ជាឯកសារមួយដែលជួយឱ្យយើងបានដឹង បានស្គាល់ពីផលិតផលផ្សេងៗរបស់ក្រុមហ៊ុន
 - បានយល់ច្បាស់ពីផលប្រយោជន៍
 - អាចផ្តល់ជាទំនុកចិត្តដល់យើងក្នុងការប្រើប្រាស់ផលិតផល។
- **សម្រាប់សមាជិកស្រាវជ្រាវ**
 - ពង្រឹងនូវសមត្ថភាពទ្រឹស្តី និងជាបទពិសោធន៍វិស័យពាណិជ្ជកម្ម
 - បង្កើតនូវភាពសាមគ្គី និងការសហការគ្នាយ៉ាងល្អសម្រាប់សមាជិកក្នុងក្រុម
 - បានផ្តល់ជាឯកសារសម្រាប់សិស្សនិស្សិតជំនាន់ក្រោយៗ បានសិក្សាស្វែងយល់ពីដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីវ
 - អាចផ្តល់ជាគំនិតថ្មីនិងចំណេះដឹងក្នុងការសិក្សារៀនសូត្របន្ថែម។

១.៧ រចនាសម្ព័ន្ធនៃការស្រាវជ្រាវ

ការសិក្សាស្រាវជ្រាវទៅលើប្រធានបទ «ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីវរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិកកុំព្យូទ័រ» ក្រុមយើងខ្ញុំបានធ្វើការបែងចែកជា ៥ ជំពូកធំៗដែលមានដូចខាងក្រោម៖

ជំពូកទី១៖ សេចក្តីផ្តើម ត្រូវបង្ហាញពីលំនាំបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ ចំណោទបញ្ហានៃការស្រាវជ្រាវ គោលបំណងនៃការស្រាវជ្រាវ ទំហំ ដែនកំណត់ និងវិសាលភាពនៃការស្រាវជ្រាវ វិធីសាស្ត្រនៃការស្រាវជ្រាវ និងសារៈសំខាន់នៃការស្រាវជ្រាវ។

ជំពូកទី២៖ ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីវ ត្រូវលើកឡើងអំពីទ្រឹស្តីដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធ ប្រវត្តិ ដែលទាក់ទងនឹងការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ។

ជំពូកទី៣៖ លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ ត្រូវលើកយកពីស្ថានភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលមានប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុន រចនាសម្ព័ន្ធ បេសកកម្ម និងទស្សនវិស័យ ព្រមទាំងលើកឡើងអំពីដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតជីវរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ជំពូកទី៤៖ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ បានធ្វើការវិភាគយ៉ាងលម្អិតទៅលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ ក្នុងគោលបំណងវិភាគនូវចំណុចខ្វះខាតដើម្បីធ្វើការកែលម្អ។

ជំពូកទី៥៖ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍ បានធ្វើការសន្និដ្ឋានទៅលើប្រធានបទទាំងមូល និងផ្តល់ជាយោបល់ ឬអនុសាសន៍ទៅលើចំណុចដែលត្រូវកែលម្អ។

ជំពូកទី២

រំលឹកច្រើន

ជំពូកទី២

ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាកេទីង

២.១ លក្ខណៈទូទៅនៃដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាកេទីង

២.១.១ និយមន័យ

ទីផ្សារ គឺជាកន្លែងជួបគ្នារវាងអ្នកទិញ (អ្នកមានតម្រូវការ) និងអ្នកលក់ (អ្នកផ្គត់ផ្គង់) ដើម្បីដោះដូរនូវទំនិញ ឬសេវាកម្ម^១។

ម៉ាកេទីង គឺជាមុខវិជ្ជាមួយបែបវិទ្យាសាស្ត្រ ដែលសិក្សាលទ្ធភាពពីវិធីសាស្ត្រ យុទ្ធសាស្ត្រ 4Ps តម្រូវការទីផ្សារ និងទីផ្សារ^២។

ម៉ាកេទីង គឺជាការផ្លាស់ទីនៃទំនិញ និងសេវាកម្មពីរោងចក្រទៅកាន់អតិថិជន ដើម្បីបំពេញតម្រូវការអតិថិជន និងដើម្បីសម្រេចនូវទិសដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន^៣។

ម៉ាកេទីង គឺជាសកម្មភាពពាណិជ្ជកម្ម ដែលធ្វើការផ្សព្វផ្សាយ និងលក់ ផលិតផល និងសេវាកម្ម រួមទាំងការស្រាវជ្រាវទីផ្សារ និងការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម^៤។

២.១.២ ប្រវត្តិម៉ាកេទីង (The History of Marketing)

ជាង៣០ឆ្នាំកន្លងមកនេះ យើងសង្កេតឃើញថា មានផ្នែកនៃអ្នកផលិត អ្នកលក់ដុំ អ្នកលក់រាយ និងអង្គការមិនសំដៅប្រាក់ចំណេញទាំងអស់ សុទ្ធសឹងតែបានអនុវត្តន៍ទ្រឹស្តីម៉ាកេទីងទំនើប នៅក្នុងអង្គភាពអាជីវកម្មរបស់ពួកគេ។ ពួកគេមិនត្រឹមតែផ្ដោតការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើសកម្មភាពផលិតកម្ម និងការលក់ប៉ុណ្ណោះទេ តែថែមទាំងជំរុញការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់ពួកគេ ដើម្បីបំពេញសេចក្តីត្រូវការរបស់អតិថិជនថែមទៀតផង។ ជាទូទៅគេសង្កេតឃើញថាម៉ាកេទីងបានឆ្លងកាត់នូវដំណាក់កាលនៃការវិវត្តន៍បួនគឺ៖

• ការធ្វើម៉ាកេទីងដោយផ្ដោតតែទៅលើការផលិត (Production Orientation)

ចាប់តាំងពីក្រោយបដិវត្តន៍ឧស្សាហកម្មរហូតដល់អំឡុងទសវត្សរ៍ទី៣០ក្រុមហ៊ុន ភាគច្រើនសុទ្ធសឹងជាក្រុមហ៊ុនដែលនាំមុខដោយផលិតកម្ម។ ទស្សន៍នៃការគ្រប់គ្រងរបស់ពួកគេគឺថា “ ប្រសិនបើយើងផលិតរបស់អ្វីមួយរបស់នោះប្រាកដជាអាចលក់បាន” យើងមិនបារម្ភអំពីបញ្ហាខ្វះអ្នកប្រើប្រាស់ឡើយ។ អ្វីដែលយើងត្រូវគិតគូរនោះ គឺត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើបញ្ហាផ្ទៃក្នុង ដូចជាចំណាយថ្លៃដើមពលកម្ម និងប្រសិទ្ធភាពផលិតកម្មនៅក្នុងការគ្រប់គ្រង ព្រោះវាមានការធ្លាក់ចុះនៃបរិមាណផលិតកម្ម ជាទូទៅនៅក្នុងអំឡុងពេលនោះ។ ទ្រឹស្តីរបស់លោក J. B. Says។

• ការធ្វើម៉ាកេទីងដោយផ្ដោតតែទៅលើការលក់ (Sale Orientation)

ក្នុងអំឡុងពេលទសវត្សរ៍ទី ៣០ ឧស្សាហកម្មជាច្រើនបានផលិតលើសពីសេចក្តីត្រូវការ ហើយពេលនោះ បញ្ហាចោទអំពីការគ្រប់គ្រងផលិតកម្ម និងបញ្ហាផ្ទៃក្នុង លែងទៅជាបញ្ហាទៀតឡើយ អ្វីដែលអ្នកគ្រប់គ្រងត្រូវយកចិត្តទុកដាក់ គឺការរក្សានិងបង្កើនការលក់នៅលើទីផ្សារ ដែលការប្រកួតប្រជែងចេះតែកើនឡើង។ ហើយពេលនោះ ក្រុមហ៊ុនជាច្រើនបានផ្ដោតទៅលើការលក់ (Sales) ហើយបានផ្តល់ការទទួលខុស

¹ សៀវភៅ មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃម៉ាកេទីង (2023) p.2

² សៀវភៅ មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃម៉ាកេទីង (2023) p.5

³ <https://www.khsearch.com/qna/22761>

⁴ <https://blog.hubspot.com/marketing/what-is-marketing>

ត្រូវយកមិត្តទៅខាងផ្នែកលក់ ដូចជា ខាងផ្នែកផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម និង ការជំរុញការលក់តាមរយៈការលើកទឹកចិត្ត។

• **ការផ្តោតទៅលើផ្នែកម៉ាយ៉ីតជីង (Marketing Department Orientation)**

នៅពេលដែលកម្រិតនៃការលក់បានកើនឡើងយ៉ាងរហ័សនៅលើផ្នែកជាច្រើននៃសេដ្ឋកិច្ច ពេលនោះសកម្មភាពម៉ាយ៉ីតជីងជាច្រើន បានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជំរុញផែនការរយៈពេលខ្លី ហើយសកម្មភាពទាំងនោះ ត្រូវបានគេដាក់ឱ្យស្ថិតនៅក្រោមការទទួលខុសត្រូវនៃផ្នែកម៉ាយ៉ីតជីងមួយ ដែលនៅក្នុងនោះតួនាទីមួយចំនួន ត្រូវបានបង្កើតឡើងសម្រាប់បុគ្គលិកផ្នែកនោះផងដែរ។

• **ក្រុមហ៊ុនផ្តោតទៅលើម៉ាយ៉ីតជីង (Marketing Company Orientation)**

ក្រុមហ៊ុនជាច្រើន បានឈានពីយុទ្ធសាស្ត្រផ្តោតទៅលើផ្នែកម៉ាយ៉ីតជីងតែមួយ ឆ្ពោះទៅការអនុវត្តផែនការម៉ាយ៉ីតជីងរយៈពេលវែង (4P's Strategy) ហើយសកម្មភាពទាំងអស់នៃក្រុមហ៊ុនត្រូវបានដឹកនាំដោយប្រើផែនការម៉ាយ៉ីតជីងជាគោល⁵។

២.១.៣ វាគ្មន៍នៃដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ីតជីង

ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ីតជីងចែកចេញជា ៣ គឺ

- ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ
- ទីផ្សារគោលដៅ
- យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ីតជីងចម្រុះ 4Ps⁶។

២.២ យុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយ៉ីតជីង

២.២.១ និយមន័យ

យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ីតជីង គឺមុនពេលបង្កើតនូវយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ីតជីង អង្គភាពអាជីវកម្មត្រូវកំណត់ឱ្យបានច្បាស់នូវគោលដៅ និងគោលបំណងពិតប្រាកដរបស់ខ្លួន ដោយផ្អែកលើការយល់ដឹង ដែលបានមកពីការវិភាគបរិយាកាស និងស្ថានភាព⁷។

យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ីតជីង គឺជាការរៀបចំចំពោះទីផ្សារគោលដៅ ជាអ្វីដែលម៉ាយ៉ីតជីង ត្រូវធ្វើនៅក្នុងទីផ្សារនោះ អ្នកធ្វើម៉ាយ៉ីតជីង គឺត្រូវវិភាគនូវសក្តានុពលទីផ្សារគោលដៅរបស់គេដោយប្រុងប្រយ័ត្នបំផុត⁸។

២.២.២ ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ និងទីផ្សារគោលដៅ

❖ **ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ**

ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ គឺជាការប្រមូលផ្តុំព្រមទាំង ការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើអតិថិជន។ ការកាត់ចំណែកទីផ្សារគឺជាដំណើរនៃការបែងចែកទីផ្សារទៅតាមក្រុម ផ្សេងៗគ្នានៃអ្នកទិញ ដែលមានតម្រូវការ ចរិតលក្ខណៈ និងអាកប្បកិរិយាផ្សេងៗគ្នា និងអ្នក ដែលត្រូវការផលិតផល ឬកម្មវិធីទីផ្សារផ្សេងពីគេ។

ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ គឺសំដៅទៅលើការសិក្សាស្វែងយល់ពីតម្រូវការទីផ្សារ (Market needs) និងផ្សារភ្ជាប់ តម្រូវការទាំងនេះទៅនឹងសកម្មភាពម៉ាយ៉ីតជីង (Market actions) ជាក់ស្តែង។

⁵ សៀវភៅ មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃម៉ាយ៉ីតជីង (2023) p.5-6

⁶ សៀវភៅ មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃម៉ាយ៉ីតជីង (2023) p.6-7

⁷ <https://www.khsearch.com/qna/23947>

⁸ <https://www.khsearch.com/qna/20730>

នៅក្នុងទីផ្សារមានប្រភេទអតិថិជនផលិតផលនិងតម្រូវការជាច្រើន។ អ្នកទីផ្សារត្រូវកំណត់នូវចំណែកទីផ្សារណាដែលផ្តល់នូវឱកាសល្អជាងគេ។ អ្នកប្រើប្រាស់អាចត្រូវបានចាប់ជាក្រុម ឬត្រូវបានបម្រើសេវាកម្មតាមវិធីផ្សេងៗគ្នា ដោយផ្អែកលើលក្ខណៈភូមិសាស្ត្រ ប្រជាសាស្ត្រ ចិត្តសាស្ត្រ និងកត្តាអាកប្បកិរិយា។ គ្រប់ទីផ្សារទាំងអស់សុទ្ធតែមានចំណែក ប៉ុន្តែមិនមែនមានន័យថា គ្រប់វិធីនៃការកាត់ចំណែកទីផ្សារសុទ្ធតែមានប្រយោជន៍នោះទេ។ ចំណែកទីផ្សារមួយមាននូវអតិថិជនជាច្រើនដែលឆ្លើយតបស្រដៀងគ្នាទៅនឹងអ្វីដែលក្រុមហ៊ុនបានផ្តល់ជូន។

❖ ទីផ្សារគោលដៅ

ទីផ្សារគោលដៅ (Target Market) គឺជាភាពប្រហាក់ប្រហែលគ្នានៃក្រុមអតិថិជនដែលក្រុមហ៊ុននឹងឆ្ពោះទៅរក ។ វាចាំបាច់ណាស់សម្រាប់អ្នកទីផ្សារ គឺត្រូវវិភាគសក្តានុពលទីផ្សារគោលដៅរបស់គេដោយប្រុងប្រយ័ត្នបំផុត។ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតជីងនៃការពិចារណាអំពីផលិតផល ថ្លៃ ការបែងចែក និងផ្សព្វផ្សាយ មិនត្រូវបានគេធ្វើផែនការដាច់ដោយលែកពីគ្នានោះទេ។ អ្នកវិភាគម៉ាយីតជីងជាញឹកញយតែងតែក្រឡេកមើលបណ្តុំនៃកត្តាទាំងបួននេះ ហើយសមាសធាតុទាំងបួននេះគឺគេផ្ដោតទៅលើអ្នកប្រើប្រាស់⁹ ។

ទីផ្សារគោលដៅ គឺជាការកំណត់យកថា នរណាខ្លះជាអតិថិជន សក្តានុពល ដែលនឹងទិញផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់អ្នក។ អាចនិយាយឱ្យសាមញ្ញថា គឺជាក្រុមមនុស្សដែលមានលទ្ធភាព និងចង់ទិញផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់អ្នក។

ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ និងការកំណត់ទីផ្សារគោលដៅ មាន ៦ ជំហាន

- កំណត់អថេរដែលពាក់ព័ន្ធសម្រាប់កាត់ចំណែកទីផ្សារ
- ស្រាវជ្រាវនិងប្រមូលព័ត៌មានដែលពាក់ព័ន្ធទៅនឹងអថេរដែលបានប្រើប្រាស់រួច
- វិភាគទិន្នន័យ និងទម្រង់ចំណែកទីផ្សារ
- វាយតម្លៃចំណែកទីផ្សារ
- ជ្រើសរើសចំណែកមួយឬ ច្រើន ស្របទៅតាមការចង់បានរបស់ក្រុមហ៊ុន
- គូសគ្រោងសកម្មភាពម៉ាយីតជីង។

២.២.៣ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតជីងចម្រុះ 4Ps

យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតជីងចម្រុះ 4Ps គឺជាយុទ្ធសាស្ត្រស្នូលក្នុងការធ្វើម៉ាយីតជីងដើម្បីទទួលបានជោគជ័យទាំងប្រភេទទំនិញនិងសេវាកម្ម¹⁰។

យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតជីងចម្រុះ 4Ps គឺជាក្របខណ្ឌមូលដ្ឋានដែលប្រើដោយអាជីវកម្មដើម្បីបង្កើត យុទ្ធនាការទីផ្សារប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព¹¹។

♥ ប្រវត្តិយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយីតជីងចម្រុះ

យុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ ត្រូវបានបង្កើតឡើងជាដំបូងដោយលោក Neil Borden ជាប្រធានសមាគមន៍ទីផ្សារអាមេរិចក្នុងឆ្នាំ១៩៥៣ និងជាសាស្ត្រាចារ្យយកមហាបរិញ្ញាផ្នែកទីផ្សារ និងផ្សព្វផ្សាយនៃសាកលវិទ្យាល័យ

⁹ <https://www.khsearch.com/qna/22777>

¹⁰ <https://kumnit.com/the-4p-strategy-or-marketing-mix/>

¹¹ <https://kumnit.com/វិធីវាយលម្អិតអំពី-យុទ្ធ/>

ពាណិជ្ជកម្ម Harvard ដែលត្រូវបានគេប្រទះឃើញក្នុងសៀវភៅមួយក្បាលរបស់លោកបោះពុម្ពឆ្នាំ១៩៤២ មានចំណងជើងថា The Economic Effects of Advertising។ ក្រោយមកអ្នកទីផ្សារម្នាក់ លោក E. Jerome McCarthy បានស្នើឡើងនូវការធ្វើចំណែកថ្នាក់ 4P នៅឆ្នាំ១៩៦០។ យុទ្ធសាស្ត្រនេះ ជាគន្លឹះមួយក្នុងផែនការទីផ្សារ ដែលគេហៅថា 4P មានដូចជា ផលិតផល តម្លៃ ទីតាំង និងការផ្សព្វផ្សាយ។ បច្ចុប្បន្នយុទ្ធសាស្ត្រនេះ ត្រូវបានប្រើប្រាស់ដោយអ្នកនាំទំនិញទៅកាន់ទីផ្សារទូទាំងពិភពលោក។

២.២.៤ សមាសធាតុរបស់ម៉ាឃីតធីចម្រុះ

សមាសធាតុម៉ាឃីតធីចម្រុះមាន 4 គឺ៖

- **ផលិតផល(Product) ៖** សំដៅលើផលិតផល រួមបញ្ចូលទាំងសេវាកម្ម។ ការវិភាគតម្រូវការអតិថិជន និងចំណុចខ្លាំង/ចំណុចខ្សោយរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែង គឺជារឿងសំខាន់។ ឧបករណ៍ជំនួយការវិភាគ គឺ SWOT ក្នុងការវាយតម្លៃនេះ។ ដែលផ្តោតទៅលើ 3 ចំណុចគឺ៖
 - ១. តម្លៃតើអ្នកនឹងបង្កើតផលិតផលអ្វី?
 - ២. តើធ្វើបែបណាឱ្យផលិតផលនោះ មានគុណភាពខ្ពស់ខុសប្លែកពីដៃគូប្រកួតប្រជែង?
 - ៣. តើនរណាជាអតិថិជនគោលដៅរបស់អ្នក?
- **តម្លៃ(Price) ៖** តម្លៃគឺជាចំនួនទឹកប្រាក់ដែលអតិថិជនផ្លាស់ប្តូរសម្រាប់ផលិតផល ឬសេវាកម្ម។ វាជាកត្តាសំខាន់ក្នុងការកំណត់ប្រាក់ចំណេញ និងការយល់ឃើញរបស់អ្នកប្រើប្រាស់អំពីតម្លៃ។ អាជីវកម្មត្រូវតែគិតគូរពីថ្លៃដើមផលិតកម្ម តម្លៃប្រកួតប្រជែង និងភាពប្រែប្រួលទីផ្សារគោលដៅចំពោះតម្លៃនៅពេលកំណត់តម្លៃ។ ជាពិសេសផ្តោតទៅលើ៖
 - ១. តើតម្លៃប៉ុន្មានដែលល្អបំផុត នៅក្នុងវិស័យអាជីវកម្មរបស់អ្នក?
 - ២. តើតម្លៃប៉ុន្មានដែលអាចយកឈ្នះដៃគូប្រកួតប្រជែង និងមានទីផ្សារខ្ពស់?
 - ៣. តើតម្លៃប៉ុន្មានដែលត្រូវនឹងអតិថិជន និងអាចទទួលបានផលចំណេញល្អដល់ក្រុមហ៊ុន?
- **ទីតាំង(Place) ៖** សំដៅលើទីកន្លែងផលិតផល ឬផ្តល់សេវាកម្មមួយត្រូវបានបង្កើតឡើង សម្រាប់អតិថិជន។ វារួមបញ្ចូលទីតាំងចែកចាយ ទីតាំងលក់រាយ និងវត្តមានលើអ៊ីនធឺណិត។ អាជីវកម្មត្រូវតែជ្រើសរើសទីតាំងដែលមានប្រសិទ្ធភាព ដើម្បីទៅដល់អតិថិជនគោលដៅ។ ដូច្នេះអ្នកត្រូវផ្តោតលើ ៖
 - 1. តើទីតាំងណាដែលត្រូវនឹងសម្រុកអតិថិជនគោលដៅ?
 - 2. តើទីតាំងណា សាកសមបំផុតសម្រាប់ផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់អ្នក?
 - 3. តើផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់អ្នក គួរតែដាក់តាំងលក់នៅផ្ទះ ឬតាមកន្លែងដែលមានស្តង់ដារ?
- **ការផ្សព្វផ្សាយ(Promotion) ៖** ការផ្សព្វផ្សាយសំដៅទៅលើយុទ្ធសាស្ត្រទំនាក់ទំនងដែលប្រើដើម្បីជូនដំណឹង បញ្ចុះបញ្ចូល និងរំលឹកអតិថិជនអំពីផលិតផល ឬសេវាកម្ម។ វារួមបញ្ចូលការផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ទំនាក់ទំនងសាធារណៈ ការផ្សព្វផ្សាយការលក់ និងឌីជីថលម៉ាឃីតធីចម្រុះ។ អាជីវកម្មត្រូវតែបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយដ៏ទូលំទូលាយ ដើម្បីបង្កើតការយល់ដឹង បង្កើតចំណាប់អារម្មណ៍ និងជំរុញការលក់។ របៀបធ្វើប្រមូលនិឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពនិងរក្សាទំនុកចិត្តអតិថិជនបានជារៀងរហូតម្ចាស់អាជីវកម្ម គួរតែផ្តោត៖
 - ១. ទីកន្លែងដែលសាកសមបំផុតសម្រាប់ប្រមូលនិធិ

២. កំណត់ពេលវេលាជាក់លាក់ ដើម្បីប្រមូលសិន

៣. របៀបនៃការធ្វើប្រមូលសិន។

២.៣ អត្ថប្រយោជន៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាឃីតទី១

២.៣.១ ស្ថានភាពទីផ្សារ

ស្ថានភាពទីផ្សារ សំដៅទៅលើស្ថានភាពបច្ចុប្បន្ន និងសក្តានុពលនៃទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុ¹²។ ការវិភាគទៅលើស្ថានភាពទីផ្សារមានដូចខាងក្រោម៖

- **ស្រាវជ្រាវឧស្សាហកម្មរបស់អ្នក** គឺដើម្បីទទួលបានការយល់ដឹងអំពីឧស្សាហកម្មរបស់អ្នកយ៉ាងទូលំទូលាយ ដើម្បីឱ្យអ្នកដឹងពីរបៀបចូលទៅក្នុងវា អាចរកមើលនិន្នាការ និងប្រកួតប្រជែងជាមួយម៉ាកផ្សេងទៀត
- **ស៊ើបអង្កេតគូប្រជែង** ការយល់ដឹងពីឧស្សាហកម្មទូលំទូលាយ ដើម្បីរកមើលជាពិសេសទៅលើម៉ាកដែលអ្នកនឹងប្រកួតប្រជែងដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនសក្តានុពលនៅក្នុងទីផ្សារគោលដៅរបស់អ្នក។
- **កំណត់គម្លាតទីផ្សារ** ជាតម្រូវការដែលនៅតែត្រូវការបំពេញដោយម៉ាកដែលមានស្រាប់។
- **កំណត់ទីផ្សារគោលដៅរបស់អ្នក** ការកំណត់ទីផ្សារគោលដៅគឺយោងទៅតាមលក្ខណៈដែលធ្វើឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់ម្នាក់ៗទំនងជាទិញផលិតផល និងសេវាកម្ម។
- **កំណត់ឧបសគ្គក្នុងការចូល** ទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកប្រើប្រាស់ដើម្បីឱ្យមានការយល់ដឹងច្បាស់លាស់អំពីកត្តាដែលអាចរារាំងពីការចូលទៅក្នុងទីផ្សាររបស់អ្នក។ វិធីនោះ អ្នកអាចបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហាប្រឈម។
- **បង្កើតការព្យាករណ៍ការលក់** ការព្យាករណ៍ការលក់ គឺជាការប៉ាន់ប្រមាណការលក់នាពេលអនាគត ដូច្នេះ អ្នកអាចធ្វើការសម្រេចចិត្តលើអាជីវកម្មប្រកបដោយទំនុកចិត្ត¹³។

២.៣.២ ការប្រកួតប្រជែង

ការប្រកួតប្រជែង គឺជាការដណ្តើមឧត្តមភាពក្នុងការលក់ផលិតផល។ ការប្រកួតប្រជែងមាន២ប្រភេទ គឺការប្រកួតប្រជែងពេញលេញ និងការប្រកួតប្រជែងផ្តាច់មុខ¹⁴។

ការប្រកួតប្រជែងអាចប្រព្រឹត្តទៅបានក្នុងករណី៖

- មានអ្នកលក់និងអ្នកទិញច្រើនក្នុងទីផ្សារ
- មានអ្នកលក់និងអ្នកទិញមានសេរីភាពពេញលេញ¹⁵។

ក.សារៈសំខាន់នៃការស្គាល់ដៃគូប្រកួតប្រជែង

ការស្គាល់ដៃគូប្រកួតប្រជែងមានសារៈសំខាន់ណាស់ នៅពេលដែលអ្នកបានស្គាល់ច្បាស់ពីដៃគូប្រកួតប្រជែង នោះអ្នកនឹងអាច៖

¹² <https://www.linkedin.com/pulse/market-situations-prithiksa-s-zssfc>

¹³ <https://www.coursera.org/in/articles/market-analysis>

¹⁴ <https://www.khsearch.com/qna/27852>

¹⁵ <https://www.khsearch.com/qna/27998>

- កំណត់តម្លៃប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកនិងជួយអ្នកក្នុងការឆ្លើយតបទៅនឹងយុទ្ធនាការទីផ្សារគូប្រកួតប្រជែងជាមួយនឹងគំនិតផ្តួចផ្តើមផ្ទាល់ខ្លួន
- បង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារដែលទាញយកអត្ថប្រយោជន៍ពីចំណុចខ្សោយរបស់គូប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកនឹងធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរបស់អ្នកកាន់តែប្រសើរឡើង
- វាយតម្លៃការគំរាមកំហែងណាមួយដែលអាចបង្កឡើង
- មានភាពប្រាកដនិយមអំពីរបៀបដែលអ្នកអាចជោគជ័យនៅក្នុងអាជីវកម្ម
- កំណត់គោលដៅក្នុងការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់អ្នកនៅលើទីផ្សារ ដើម្បីធ្វើឱ្យទីផ្សារកាន់តែប្រសើរ និងបង្កើនប្រសិទ្ធផលនៃការលក់

ខ. អ្វីដែលអ្នកត្រូវដឹងអំពីគូប្រកួតប្រជែង

- ផលិតផល ឬសេវាកម្មដែលពួកគេផ្តល់ជូនអតិថិជន
- របៀបដែលពួកគេធ្វើទីផ្សារទៅកាន់អតិថិជន
- តម្លៃដែលពួកគេបានកំណត់
- របៀបដែលពួកគេចែកចាយ និងដឹកជញ្ជូន
- ម៉ាកយីហោ និងការរចនាសម្ព័ន្ធតម្លៃរបស់ពួកគេ
- ឧបករណ៍ដែលពួកគេប្រើ ដើម្បីបង្កើនចំនួនអតិថិជនដ៏ស្មោះត្រង់ និងអ្វីដែលពួកគេផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មបម្រុងទុកនានា
- ភាពច្នៃប្រឌិតថ្មីៗរបស់ពួកគេ
- ប្រភេទបណ្តាញសង្គមដែលពួកគេមានសកម្មភាពច្រើន
- ចំនួនបុគ្គលិករបស់ពួកគេ និងបុគ្គលិកទាំងនោះមានចំណុចលេចធ្លោខ្លាំងលើអ្វី
- នរណាជាម្ចាស់ក្រុមហ៊ុន និងសង្ខេបពីប្រវត្តិរូបរបស់គេ
- ស្គាល់ពីទស្សនវិស័យ និងបេសកកម្មរបស់ពួកគេ
- របៀបដោះស្រាយបញ្ហាដល់អតិថិជន

គ. របៀបស្គាល់ច្បាស់ពីគូប្រកួតប្រជែង

- រៀបបញ្ជីអាជីវកម្មក្នុងស្រុកនៅក្នុងវិស័យរបស់អ្នក
- ស្វែងរកតាមអ៊ីនធឺណែតសម្រាប់ផលិតផលឬសេវាកម្មស្រដៀងគ្នា
- ព័ត៌មានដែលផ្តល់ដោយអតិថិជន (សួរអតិថិជន)
- ស្វែងរកផលិតផលដែលមានប៉ាតង់ស្រាប់ដែលស្រដៀងនឹងរបស់អ្នក
- ស្វែងរកតាមរយៈអ្នកផ្គត់ផ្គង់របស់អ្នក
- ធ្វើការស្ទង់មតិយោបល់នានាតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ
- កត់ចំណាំគូប្រកួតប្រជែង
- រៀបកម្រងសំណួរ ដើម្បីឈ្លងយល់ពីគូប្រកួតប្រជែង
- សិក្សាស្រាវជ្រាវលម្អិតអំពីយុទ្ធសាស្ត្រទីផ្សារ ការកំណត់តម្លៃ ការរៀបចំផលិតផល ការផ្តល់សេវាកម្ម និងផ្សេងៗទៀត ដោយប្រើយុទ្ធសាស្ត្រវិភាគ SWOT (S=Strengths ស្គាល់ពី

ចំណុចខ្លាំងរបស់គេ W=Weaknesses ស្គាល់ពីចំណុចខ្សោយរបស់គេ O=Opportunities
ស្គាល់ពីឱកាសនានាដែលពួកគេនឹងអាចបង្កើតឱ្យមាន និង T= Threats ស្គាល់ពីអ្វីដែល
នឹងមកគំរាមគំហែងដល់អាជីវកម្មរបស់ពួកគេ)¹⁶។

២.៣.៣ ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យ

ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យជាយុទ្ធសាស្ត្រមានសារៈសំខាន់សម្រាប់អាជីវកម្មព្រោះវាគ្រប់គ្រងហានិភ័យ
ដែលជះឥទ្ធិពលយ៉ាងខ្លាំងដល់សមត្ថភាពសហគ្រាសដើម្បីសម្រេចបាននូវយុទ្ធសាស្ត្រ និងគោលបំណង
អាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ ហានិភ័យដែលយើងអាចជួបប្រទះមានដូចជា៖

1. **ហានិភ័យទីផ្សារ** វាមានន័យថាតម្លៃនៃការវិនិយោគអាចធ្លាក់ចុះដោយសារតែការផ្លាស់ប្តូរតម្លៃ។ វាអាច
បណ្តាលមកពីបញ្ហាសេដ្ឋកិច្ច ភូមិសាស្ត្រនយោបាយ ឬបញ្ហាសកលផ្សេងទៀត ដែលមាន ឥទ្ធិពល
លើទីផ្សារហិរញ្ញវត្ថុទាំងមូល។ ឧទាហរណ៍ ទូទៅមួយចំនួននៃហានិភ័យទីផ្សាររួមមាន ការផ្លាស់ប្តូរ
អត្រាការប្រាក់ ការផ្លាស់ប្តូរតម្លៃភាគហ៊ុន ការផ្លាស់ប្តូរក្នុងអត្រាប្តូររូបិយប័ណ្ណបរទេស ។ ល។
2. **ហានិភ័យនៃអានុភាព** នៅក្នុងអានុភាពជួញដូរ Forex អនុញ្ញាតឱ្យអ្នកវិនិយោគបើកមុខ តំណែង
ដែលមានទំហំធំជាងចំនួនប្រាក់បញ្ញើរបស់ពួកគេ។ ទោះយ៉ាងណាក៏ដោយ វាជាអាវុធមុខពីរ ដែល
ក្នុងស្ថានភាពខ្លះអាចធ្វើឱ្យការខាតបង់លើសពីការវិនិយោគដំបូង។
3. **ហានិភ័យសាច់ប្រាក់** រូបិយប័ណ្ណ និងផលិតផលជួញដូរមួយចំនួនមានសាច់ប្រាក់ទូទាត់ខ្ពស់ ជាង
រូបិយប័ណ្ណផ្សេងទៀត។ អ្នកអាចលក់ទ្រព្យសកម្មបានលឿនក្នុងតម្លៃសមរម្យ ទ្រព្យសកម្មនឹងកាន់តែ
មានសាច់ប្រាក់ទូទាត់កាន់តែខ្ពស់។ ដូច្នេះ ហានិភ័យសាច់ប្រាក់ងាយស្រួលបង្ហាញថា អ្នកមិនអាច
លក់ទ្រព្យសកម្មរបស់អ្នកក្នុងតម្លៃទីផ្សារសមរម្យជាងនេះ និងសម្រេចបានប្រាក់ចំណេញដែលរំពឹង
ទុកជាដើម។
4. **ហានិភ័យអត្រាការប្រាក់** អត្រាការប្រាក់មានឥទ្ធិពលផ្ទាល់លើអត្រាប្តូរប្រាក់របស់ប្រទេស។ អត្រាការ
ប្រាក់កាន់តែខ្ពស់ រូបិយប័ណ្ណកាន់តែរឹងមាំ ហើយផ្ទុយទៅវិញ។ ដូច្នេះ ការប្រែប្រួលនៃអត្រាការប្រាក់
អាចបណ្តាលឱ្យមានការផ្លាស់ប្តូរយ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងតម្លៃ fx ។
5. **ហានិភ័យប្រទេស** ស្ថេរភាពនយោបាយ និងសេដ្ឋកិច្ចដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ ក្នុងការជួញដូរ រូបិយ
ប័ណ្ណ។ ក្នុងករណីដែលប្រទេសនេះមិនមានទុនបំរុងគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីធានាបាននូវអត្រា ប្តូរប្រាក់ថេរ ការ
ផ្លាស់ប្តូរនៅក្នុងវាអាចនាំឱ្យមានការវាយតម្លៃរូបិយប័ណ្ណ និងជះឥទ្ធិពល យ៉ាងខ្លាំងទៅលើតម្លៃជួញដូរ
Forex ជាបន្តបន្ទាប់។
6. **ហានិភ័យនៃការបំផ្លាញ** ហានិភ័យនេះសំដៅទៅលើស្ថានភាពនៅពេលដែលអ្នកវិនិយោគមិនអាច
ទ្រទ្រង់ពាណិជ្ជកម្មដែលនៅក្រៅរដ្ឋធានី។ វាមានន័យថា ដោយបានបង្កើតយុទ្ធសាស្ត្រយូរអង្វែង ពួក
គេមិនមាន ដើមទុនគ្រប់គ្រងហានិភ័យគ្រប់គ្រាន់នៅក្នុងគណនីរបស់ពួកគេដើម្បីទប់ទល់ខណៈ
ពេលដែលតម្លៃទ្រព្យសកម្មកំពុងផ្លាស់ប្តូរទៅផ្ទុយពីទិសដៅរំពឹងទុក¹⁷។

¹⁶ <http://thehrdaily.com.dream.website/business/page=123/what-do-you-need-to-know-about-competition/>
¹⁷ <https://www.litefinance.org/km/blog/for-beginners/karokrobkrong-haniphy-forex/>

ជំពូកទី៣
លទ្ធផលនៃការស្រាវជ្រាវ

ជំពូកទី៣

ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាស៊ីនដងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ

៣.១ គោលការណ៍នៃការបង្កើតក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ

៣.១.១ ប្រវត្តិរបស់ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ

ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ត្រូវបានបង្កើតឡើងតាំងពី ឆ្នាំ១៩៩៦ ដែលក្នុងកាលនោះមានឈ្មោះថា ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម។ ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម ត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយលោក អ៊ូយ៉ាង ហុង និងលោកស្រី ព្រំ លី ដែលមានទីតាំងស្ថិតនៅផ្ទះល្វែងមួយកន្លែងនៅទីក្រុងភ្នំពេញ។

ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម ០១ កក្កដា ១៩៩៦

ចាប់ផ្តើមពីការផ្គត់ផ្គង់ ម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័រ និងសម្ភារៈ គ្រឿងបន្លាស់ សម្រាប់សាលារៀន ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម មានបុគ្គលិកត្រឹម៥នាក់ប៉ុណ្ណោះ ក្នុងនោះអ្នកលក់២នាក់ និងអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម៣នាក់។ អ្វីដែលផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹមធ្វើនៅពេលនោះគឺ រក្សាគុណភាពផលិតផល និងប្រសិទ្ធភាពនៃសេវាកម្ម ដែលជាហេតុធ្វើឱ្យអតិថិជនជាច្រើនមានជំនឿចិត្តខ្ពស់លើយើង។

ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម (២០០១-២០០៦)

យើងចាប់ផ្តើមពង្រីកទីផ្សារ ពង្រីកសេវាកម្ម ប៉ុន្តែនៅតែផ្តោតចំពោះតែការលក់រាយតែប៉ុណ្ណោះ។ បុគ្គលិករបស់យើងកើនឡើងពី៥នាក់ដល់១២នាក់ក្នុងឆ្នាំ ២០០១ ក្នុងនោះយើងនៅរក្សាអ្នកលក់ត្រឹមតែ២នាក់ដដែល ក្រៅពីនោះគឺជាអ្នកផ្តល់សេវាកម្ម ធ្វើឱ្យទាន់ពេលវេលា ដើម្បីផ្តល់ទំនុកចិត្តកាន់តែខ្ពស់ដល់អតិថិជនរបស់យើង។

ដល់ឆ្នាំ ២០០៦ បុគ្គលិករបស់យើងចាប់ផ្តើមកើនឡើងដល់ជាង ២០នាក់ ដែលនោះ គឺពេលវេលាដែលពួកយើងចាប់ផ្តើមសម្លឹងឆ្ពោះទៅកាន់ទីផ្សារបោះដុំ។ មូលហេតុចម្បងគឺទីផ្សារគ្រឿងកុំព្យូទ័រនិងបណ្តាញ Network នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាចាប់ផ្តើមរីកលូតលាស់ខ្លាំង តម្រូវការក៏ច្រើន ហើយអ្នកលក់រាយផ្នែកនេះក៏កើនឡើងឥតឈប់ឈរ។

ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម (២០១០-២០១៣)

ក្រោយពីផ្លាស់ប្តូរពីការលក់រាយ ទៅជាអ្នកនាំចូល ចែកចាយ បោះដុំ ម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័រ និងសម្ភារៈបច្ចេកវិទ្យាគ្រប់បែបយ៉ាងតាំងពីឆ្នាំ ២០០៦ មក ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម បានបន្ថែមបុគ្គលិករហូតដល់ ៣២នាក់ ដែលបែងចែកឱ្យមានតាមផ្នែកដូចជា ផ្នែកលក់ ផ្នែកទីផ្សារ ផ្នែកដឹកជញ្ជូន ផ្នែកសេវាកម្ម ផ្នែកគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ ផ្នែកគ្រប់គ្រងទូទៅ។

ជាការពិត ចាប់តាំងពីឆ្នាំ ២០០៩ រហូតមក យើងបានក្លាយជាក្រុមហ៊ុនតែមួយគត់ក្នុងការនាំចូល ចែកចាយ និងផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មលើផលិតផលល្បីៗមួយចំនួនដូចជា

- TP-Link (Networking Solutions)
- ATEN (Networking Solutions)
- TreeAce (UPS)
- CHUNG MEI (Alarming Systems)
- ZK Teco (HR Management Systems)

- ZeBex (POS solutions)
- TSC (Printing paSolutions)
- Techfine

ក្រៅពីនោះ ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម គឺជាអ្នកចែកចាយជំនាញគេនូវគ្រឿង សម្ភារៈបង្គំ (Accessories) អគ្គិសនី កុំព្យូទ័រ ប្រព័ន្ធសន្តិសុខ ខ្សែបណ្តាញ និងជាច្រើនទៀត រហូតអតិថិជនទូទាំងប្រទេសទទួលស្គាល់ថា នៅផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម អ្វីក៏មាន។

ច្រើនជាងនេះ ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម ក៏នៅមានផ្តល់ជូននូវសេវាកម្មមួយចំនួនទៀតដូចជា

- ការបង្កើត និងថែទាំកម្មវិធីកុំព្យូទ័រ សម្រាប់ រោងចក្រ សហគ្រាសធំៗ
- ការបង្កើត និងថែទាំ គេហទំព័រ សម្រាប់គ្រប់វិស័យ
- ការផលិត កម្មវិធីគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មខ្នាតតូច (POS Systems)
- ការទទួល រៀបចំ ជួសជុល ថែទាំ ឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យាគ្រប់យ៉ាង កុំព្យូទ័រលើតុ កុំព្យូទ័រយួរដៃ និងសម្ភារៈបណ្តាញផ្សេងៗទៀតជាច្រើន។

ដល់ឆ្នាំ ២០១៣ ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម មានបុគ្គលិកកើនដល់ ៤២នាក់ ធ្វើការតាមផ្នែកដូចជា ផ្នែកលក់ ផ្នែកទីផ្សារ ផ្នែកដឹកជញ្ជូន ផ្នែកសេវាកម្ម ផ្នែកគណនេយ្យ និងហិរញ្ញវត្ថុ ផ្នែកគ្រប់គ្រងទូទៅ។ យើងនៅតែ ទទួលបានការទុកចិត្តខ្ពស់ពីអតិថិជនកាន់តែច្រើនទៅ រហូតបានក្លាយជាក្រុមហ៊ុនដែលអតិថិជនស្គាល់ច្បាស់ថា ជាក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់ឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យាគ្រប់បែបយ៉ាង និងបង្កើតបានពាក្យតៗគ្នាថា «បើនៅកន្លែងផ្សេង មិនមានទេ នៅប៉ាស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹមច្បាស់ជាមាន»។



ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម ទៅ ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ (២០១៧)

ចាប់តាំងពីឆ្នាំ២០០៩ ដល់ពេលបច្ចុប្បន្ន ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ (ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម) តែងទទួលបានវិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់ អំពីសិទ្ធិនៃការចែកចាយ នៅកម្ពុជាពីក្រុមហ៊ុន TP-Link ដែលចេញដោយនាយកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្មអន្តរជាតិលោក Jeffrey Chao នៃ TP-Link TECHNOLOGIES CO., LTD។ ដោយសារតម្រូវការចាំបាច់ផ្នែកអាជីវកម្ម ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក ស៊ីស្ទឹម បានផ្លាស់ប្តូរ មកជាផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ នៅឆ្នាំ២០១៧ ប៉ុន្តែ សកម្មភាពអាជីវកម្មនៅដំណើរការដូចដើម មិនមានការប្រែប្រួលសូម្បី១% មិនតែប៉ុណ្ណោះ យើងថែមទាំងបានធ្វើការកែសម្រួលរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងឱ្យកាន់តែប្រសើរជាងមុន ដូចជា ការបង្កើតឱ្យមានច្បាប់ និងបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងសម្រាប់ក្រុមហ៊ុន បង្កើតឱ្យមានអ្នកគ្រប់គ្រងតាមផ្នែកនីមួយៗ និងធ្វើការដោយឯករាជ្យ ដើម្បីផលប្រយោជន៍ និងគោលដៅតែមួយរបស់ក្រុមហ៊ុន។

ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ (បច្ចុប្បន្ន)

ទោះជា យើងបានឆ្លងកាត់ពេលវេលាដ៏លំបាកកន្លងមក ប៉ុន្តែយើងនៅតែបន្តឈរជើងរឹងមាំ និងនៅតែជាដៃគូដ៏ជិតស្និទ្ធជាមួយអតិថិជនទូទាំងប្រទេស ពីព្រោះយើងមិនបោះបង់ក្តីស្រមៃម្ខាងរបស់យើងសូម្បីបន្តិចបន្តួចឡើយ។

៣.១.២ បេសកកម្ម ទស្សនវិស័យ និងគោលដៅ

ក. បេសកកម្ម

បេសកកម្ម គោលដៅ ចក្ខុវិស័យ ត្រូវបានកំណត់តាមរយៈការផ្តល់នូវផលិតផលបច្ចេកវិទ្យាលំដាប់ពិភពលោកជាកត្តាសំខាន់មួយដែលក្រុមហ៊ុនមិនត្រូវមើលរំលងឡើយ ព្រោះវាជាបញ្ហាផ្ទៃក្នុងដែលត្រូវកំណត់ដើម្បីជាវិធានការក្នុងការសម្រេចបាននូវភាពជោគជ័យនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន។ គោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ គឺចង់ឱ្យអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនមានភាពរីកចម្រើន ទៅមុខប្រកបដោយនិរន្តរភាព និងមោទនភាពឈានមុខគេក្នុងទីផ្សារទូទាំងប្រទេស។

កត្តាមួយចំនួនដែលក្រុមហ៊ុនបាននឹងកំពុងអភិវឌ្ឍន៍ និងកំពុងពង្រឹងដំណើរការ

- ជួយពន្លឿនគ្រឿងអេឡិចត្រូនិចឱ្យដល់កម្រិតកំពូលស្របតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន
- ជួយពន្លឿនដល់ការអនុវត្តការងារដើម្បីកុំឱ្យខាតពេលវេលា
- រក្សាជំហរក្នុងទីផ្សារលក់ចេញ
- ធ្វើការផ្សព្វផ្សាយពីម៉ាកកុំព្យូទ័រ ឬបច្ចេកវិទ្យាអេឡិចត្រូនិចរបស់ខ្លួន ដើម្បីឱ្យអតិថិជនទទួលស្គាល់ ហើយមានចំណាប់អារម្មណ៍ក្នុងការទិញយកទៅប្រើប្រាស់ផងដែរ។

ខ. ទស្សនវិស័យ

ក្នុងនាមជាក្រុមហ៊ុនកុំព្យូទ័រមួយក្នុងស្រុក ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ និងខិតខំធ្វើឱ្យកាន់តែប្រសើរនូវផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ក្រុមហ៊ុនយើង ដើម្បីឱ្យមានគ្រឿងបន្លាស់កុំព្យូទ័រល្អៗ សម្រាប់ឱ្យអតិថិជនរបស់យើងទិញយកទៅធ្វើការងារផ្សេងៗ ឬយកទៅសិក្សា និងមានភាពជឿជាក់ក្នុងការប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័ររបស់ក្រុមហ៊ុនយើងដោយមានទំនុកចិត្ត ព្រមទាំងបង្កើនទីផ្សារឱ្យកាន់តែច្រើនផងដែរ ធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រក្លាយជាជម្រើសទីមួយសម្រាប់ប្រជាជន និយោជិក និងដៃគូសហការ។

គ. គោលដៅ

ជាការពិត ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ មិនត្រឹមតែជាក្រុមហ៊ុន នាំចូល និងចែកចាយ ផលិតផលនាំមុខគេផ្នែកបច្ចេកវិទ្យាប៉ុណ្ណោះទេ យើងនៅបានបង្កើតនូវម៉ាក សញ្ញា ខ្លួនឯង នោះគឺ Diamond ដែលយើងបានចាប់ផ្តើមតាំងពីមុនឆ្នាំ ២០១៧មកម្ល៉េះ។

Diamond គឺជាស្លាកសញ្ញាផលិតផលថ្មីបំផុត ដែលត្រូវបានបង្កើតឡើងដោយក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ហើយដែលកំពុងតែដំណើរការលក់នៅលើទីផ្សារកម្ពុជារួចទៅហើយ នូវមុខទំនិញមួយចំនួនដូចជា

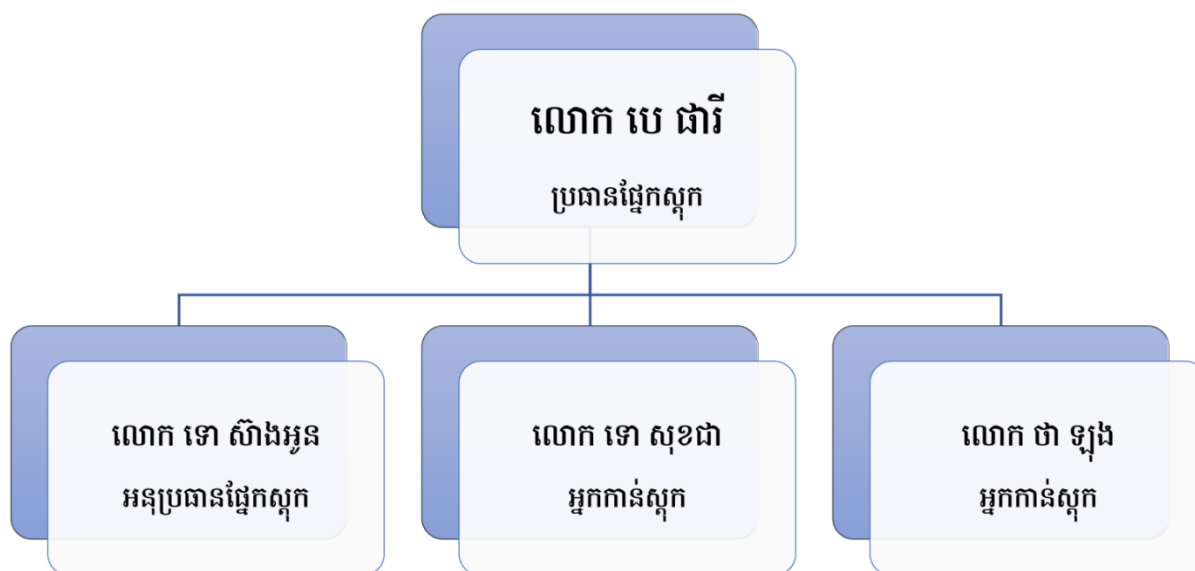
- ទូរដាក់ម៉ាស៊ីនមេ (Rack Server Cabinet)
- ម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័រ POS
- ម៉ាស៊ីន ព្រីន ខ្នាតតូច POS
- ព្រីក្លីង Power Trip (Electric Connector)
- ម៉ូនីទ័រ (Monitor)

បច្ចុប្បន្នយើងបាននឹងកំពុងសិក្សា និងត្រៀមផលិតនូវឧបករណ៍បង្គុំ និងតំណភ្ជាប់ (Computer Accessories) ជាច្រើនប្រភេទទៀតដើម្បីផ្គត់ផ្គង់ឱ្យត្រូវតម្រូវការទីផ្សារនៅកម្ពុជា។

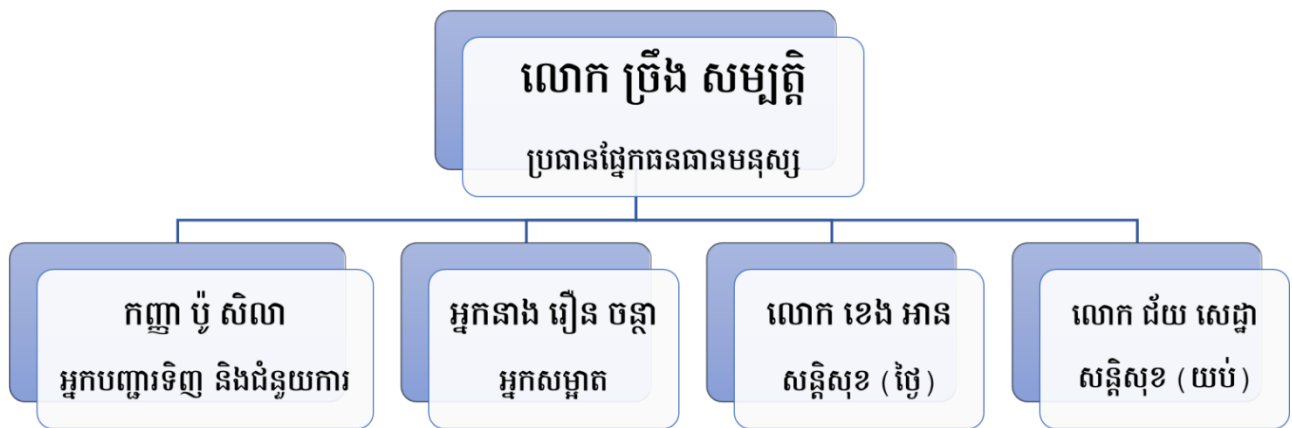
៣.១.៣ បេសាសម្ព័ន្ធរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ

បច្ចុប្បន្ន ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ បែងចែកជា៖

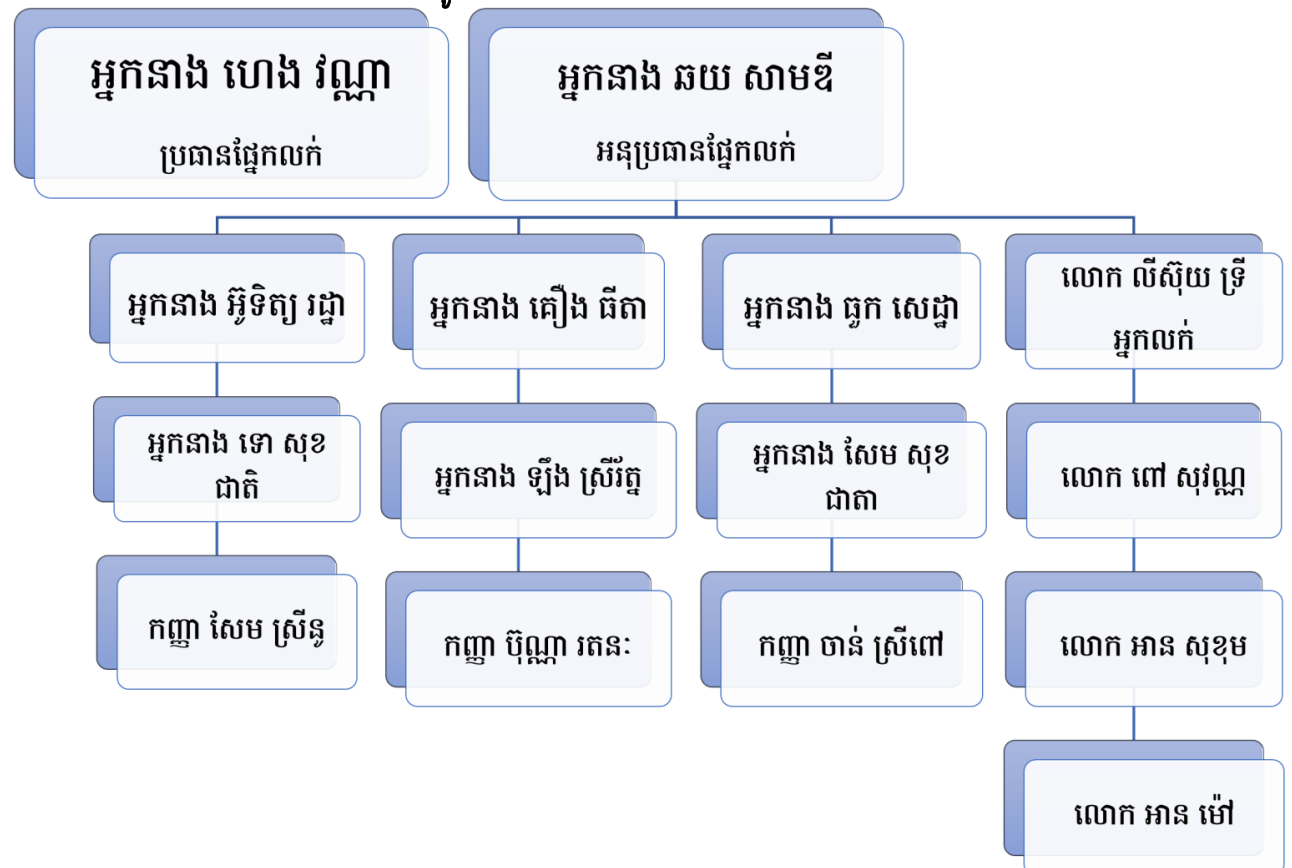
➢ ផ្នែកស្តុក



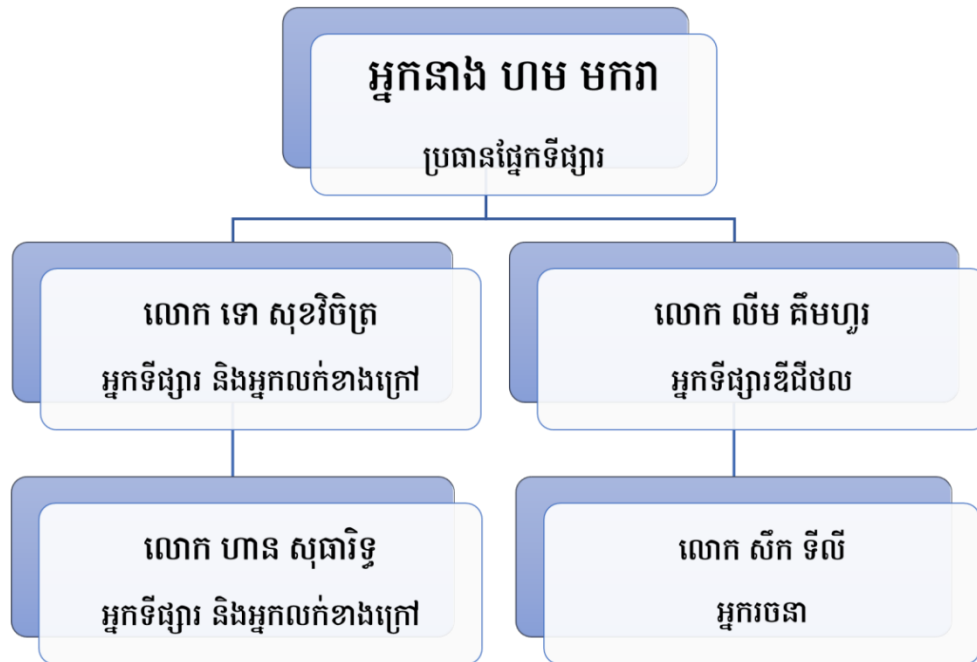
➤ ផ្នែកគ្រប់គ្រងធនធានមនុស្ស



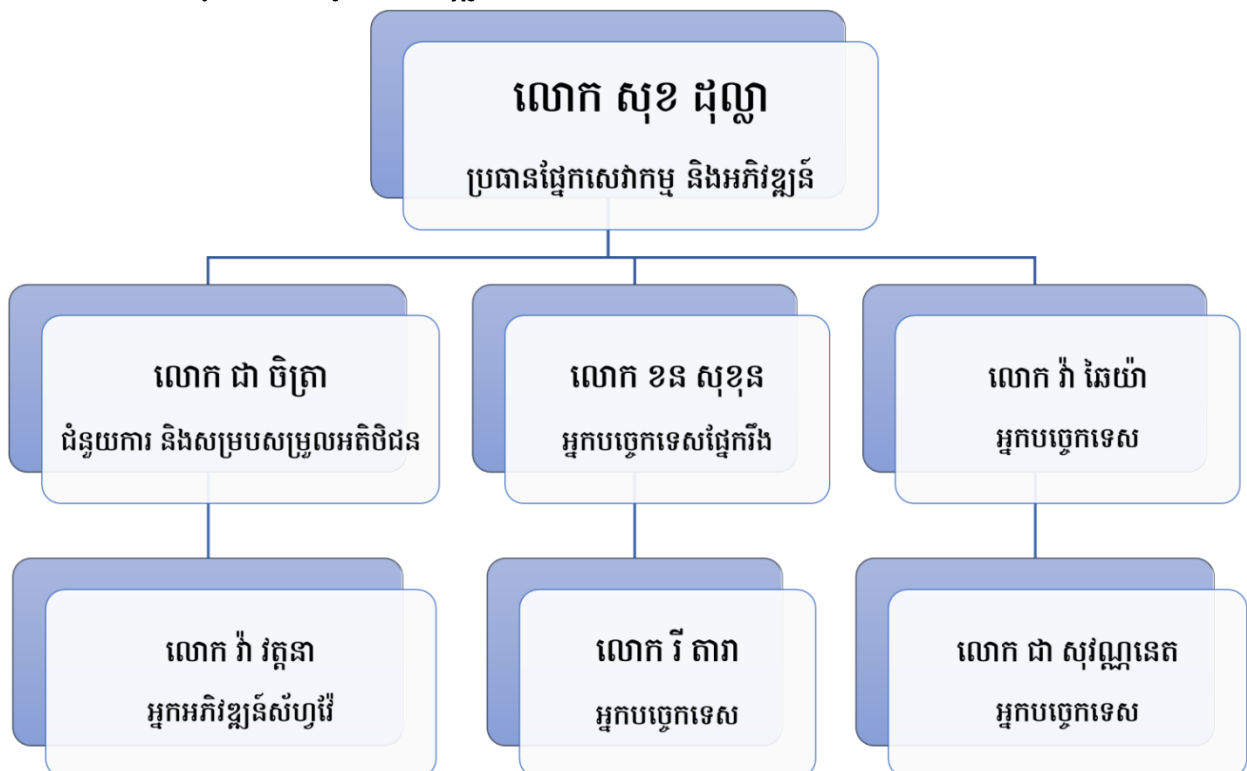
➤ ផ្នែកលក់ និងដឹកជញ្ជូន



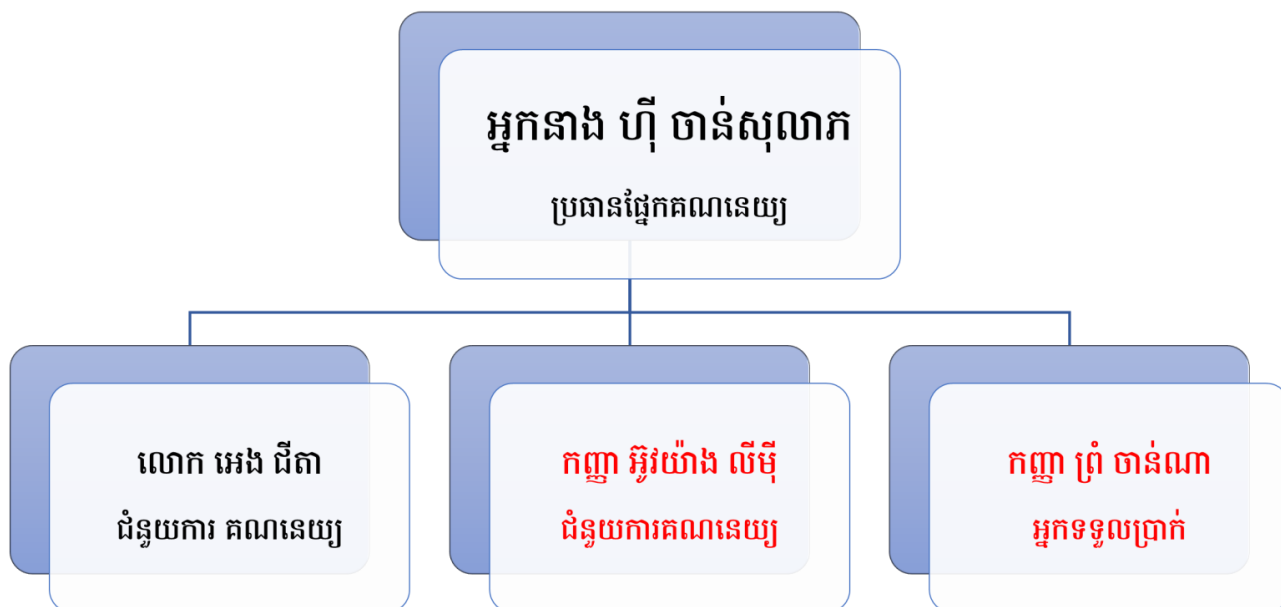
➤ ផ្នែកទីផ្សារ



➤ ផ្នែកសេវាកម្ម និងអភិវឌ្ឍន៍



➤ ផ្នែកគណនេយ្យ



៣.២ ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាឃីតធិនរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កំពូជ័រ

៣.២.១ ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ និងទីផ្សារគោលដៅ

ការកាត់ចំណែកទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុននីមួយៗ មានលក្ខណៈខុសគ្នាទៅតាមប្រភេទនៃទំនិញ ឬសេវា កម្ម និងទៅតាមគោលបំណងរបស់ក្រុមហ៊ុន។ ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កំពូជ័របានជ្រើសរើសកាត់ចំណែក ទីផ្សារ ដោយផ្អែកលើកត្តាអ្នកប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាអេឡិចត្រូនិច។ ជាការពិតរាល់ការរស់នៅ និងទំនាក់ទំនង គ្នារបស់មនុស្សជុំវិញពិភពលោក មានការរីកចម្រើនយ៉ាងឆាប់រហ័ស នាពេលបច្ចុប្បន្ននេះ ដោយមនុស្សងាក មកប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រដូចជា៖ អ៊ីនធឺណិត បណ្តាញសង្គម (facebook, twitter...) គេហទំព័រ (google, gmail, yahoo, hotmail...) សុទ្ធតែមានប្រយោជន៍ជួយដល់មនុស្សក្នុងការប្រាស្រ័យទាក់ទងគ្នា ផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មផ្សេងៗ បានយ៉ាងឆាប់រហ័ស។ តាមរយៈបច្ចេកវិទ្យាកុំព្យូទ័រនេះ មនុស្ស អាចចែកចាយ ព័ត៌មាន ការកំសាន្ត ចំណេះដឹង ឱ្យគ្នាទៅវិញទៅមក។ អាស្រ័យហេតុនេះទើបនៅក្នុងទីផ្សារត្រូវមានការកាត់ ចំណែកតាមរយៈអ្នកប្រើប្រាស់ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ ក្នុងការកាត់ចំណែកទីផ្សារនិងទីផ្សារគោលដៅនេះ ត្រូវបានផ្អែកដោយ ៖

- ការកំណត់តាមថេរៈវេលា គឺសំដៅទៅលើការទិញផលិតផលគ្រឿងបច្ចេកវិទ្យាអេឡិចត្រូនិចជាប្រចាំ សម្រាប់ដាក់លក់ក្នុងទីផ្សារទៅតាមទីតាំងក្រុមហ៊ុន ការនាំចូលនូវឧបករណ៍អេឡិចត្រូនិច និងការ ចំណាយទៅលើទីផ្សារដឹកជញ្ជូនទាំងចំណាយទីផ្សារនាំចូលក្នុងស្រុកនិងក្រៅស្រុក។ ជាទូទៅក្រុម ហ៊ុនត្រូវផ្តល់ប្រាក់ខែជូនបុគ្គលិកជារៀងរាល់ខែទាំងការស្នាក់នៅ ការផ្គត់ផ្គង់អាហារសម្រាប់បុគ្គលិក ជួយលើកទឹកចិត្តបន្ថែមទៅលើបុគ្គលិក ដែលមានជំនាញជាក់លាក់ក្នុងការចេះចាត់ចែងទីផ្សារក្នុង ក្រុមហ៊ុន និងមានឥរិយាបថរហ័សរហួនរួសរាយស្វាគមន៍ចំពោះអតិថិជនរាល់ការទិញផលិតផលរបស់ ខ្លួន។

- ការបែងចែកតម្លៃទីផ្សារអថេរតាមប្រភេទទំនិញនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រចំណែកទីផ្សារត្រូវបានគេកំណត់ទៅតាមតម្លៃអថេរបង្កើតខាងលើនីមួយៗ ឬចម្រុះគ្នា ដើម្បីឱ្យអ្នកស្រាវជ្រាវទីផ្សារស្វែងយល់លក្ខណៈអតិថិជនក្នុងចំណែកទីផ្សារនីមួយៗ និងបន្ទាប់មក រៀបចំគម្រោងកម្មវិធីសកម្មភាពទីផ្សារមួយសមស្របចំពោះចំណែកទីផ្សារដែលបានដៅទុក។
- ការប្រមូលរាល់រឿងបត្រដែលផ្នែកលក់បានទាំងថ្លៃចំណាយគ្រប់គ្រងសាច់ប្រាក់ចេញចូល និងថ្លៃជួសជុលខូចខាតសម្ភារៈ ឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យា គ្រឿងអេឡិចត្រូនិចផ្សេងៗក្នុងក្រុមហ៊ុនដើម្បីស្ទាបស្ទង់ជឿជាក់ទីផ្សារទិន្នន័យនិងបង្កើតទម្រង់ថ្មីនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រឱ្យកាន់តែមានការលូតលាស់ឈានមុខគេ។
- ការវាយតម្លៃចំណែកទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រត្រូវបានគេទទួលស្គាល់ថាជាក្រុមហ៊ុនដែលមានសក្តានុពលខ្លាំងនូវការនាំចូលផលិតផលទំនើបៗ សម្រាប់បម្រើដល់សេវាកម្មអ្នកប្រើប្រាស់និងជំនួយក្នុងការស្វែងរកអ្វីដែលមនុស្សមានតម្រូវការ។
- ក្រុមហ៊ុនមានគោលបំណងជាច្រើនគឺ បែងចែកផលិតផលដែលមានស្តង់ដារ និងមានការអភិវឌ្ឍបច្ចេកទេសជឿនលឿនជាងមុន ឱ្យសមស្របទៅតាមទីផ្សារត្រូវការ ដែលបច្ចុប្បន្ននេះក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ កំពុងតែមានការគ្រាំទ្រពីសំណាក់អតិថិជនជាហូរហែ ដោយសារក្រុមហ៊ុនមានឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យាគ្រឿងអេឡិចត្រូនិចគ្រប់ប្រភេទ និងមានការធានាជូនពីគុណភាពផលិតផលដែលដាក់លក់លើទីផ្សារ។

ផ្អែកទៅតាមទិន្នន័យដែលផ្តោតទៅប្រភេទដូចខាងលើ ទើបក្រុមហ៊ុនកំណត់បាននៅទីផ្សារគោលដៅដែលជួយទៅលើកំណើនអតិថិជនដែលជាអ្នកប្រើប្រាស់។ ទីផ្សារគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ជាមធ្យមនៅចន្លោះអតិថិជនវ័យក្មេង ដល់ វ័យកណ្តាល ហើយគោលដៅរបស់ក្រុមហ៊ុនក៏អាច ប្រែប្រួលអាស្រ័យលើផលិតផលជាក់លាក់ ក៏ដូចជាអតិថិជនដែលចង់បានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។

៣.២.២ យុទ្ធសាស្ត្រម៉ាកេទីងប្រភេទ៖ 4Ps

ក. ផលិតផល

Pacific Computer Co.,LTD ជាក្រុមហ៊ុនមួយដែលមានលក្ខណៈលក់ដុំ និងរាយ ផ្តល់ជូននូវផលិតផល និងសេវាកម្មជាច្រើន រួមទាំងកុំព្យូទ័រយួរដៃ កុំព្យូទ័រលើតុ កុំព្យូទ័រទាំងអស់ក្នុងតែមួយ កុំព្យូទ័រលេងហ្គេម/រចនា MacBooks ម៉ូនីទ័រ ឧបករណ៍ផ្ទុកខាងក្នុង (HDD និង SSD) RAM ស៊ីគីយូ បន្ទះមេ កាតក្រាហ្វិក ស្រោម ការផ្គត់ផ្គង់ថាមពល និងច្រើនទៀត។ ដែលមានលម្អិតដូចខាងក្រោម៖

Computer

- ✓ Desktop
- ✓ Laptop





Diamond

- ✓ Camera and DVR and Card
- ✓ MONITOR
- ✓ Point of Sale
- ✓ Power Tower
- ✓ RACK
- ✓ Solar Battery Camera
- ✓ UPS
- ✓ VOIP Phone System

Network

- ✓ ATEN
- ✓ Cable Modem Router
- ✓ CUDY
- ✓ QNAP Storage
- ✓ TP-Link
- ✓ ZYXEL



Periperial

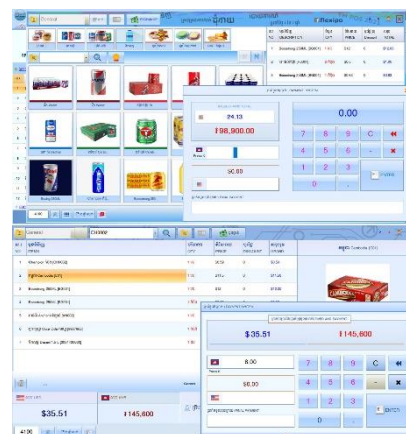
- ✓ Cable
- ✓ Casing
- ✓ CONNECTOR
- ✓ CPU
- ✓ Crimping Tool
- ✓ FAN PC
- ✓ Hard Drive
- ✓ Headphone
- ✓ Keyboard
- ✓ LED Light



- ✓ Monitor
- ✓ Mouse
- ✓ Power Supply
- ✓ Printer
- ✓ Scanner
- ✓ Speaker
- ✓ Uncategorized

Software

- ✓ HR and Payroll
- ✓ Installation Services
- ✓ POS Software



Solution



- ✓ Alarm
- ✓ Camera and DVR and Card
- ✓ Finger print
- ✓ Guard Tour System
- ✓ PA Systems
- ✓ PABX System Telephone
- ✓ Point of Sale
- ✓ Presentation
- ✓ RF Card Door Lock
- ✓ Smart ID Card Printer
- ✓ UPS
- ✓ Video Conferencing System
- ✓ VOIP Phone System
- ✓ Wireless bluetooth & 2D S

បន្ថែមពីនេះទៅទៀត ផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ បានយកពីម៉ាកជាច្រើនដូចជា ASUS, Acer, Dell, Apple, Lenovo, ThinkPad, Toshiba, Sony, MacBook, HP, Compaq, Samsung, Gateway, Singtech, Gigabyte ProLink និងម៉ាកផ្សេងៗទៀត ទាំងនេះផ្តល់ជាការងាយស្រួលដល់អតិថិជន ធ្វើការសម្រេចចិត្ត និងជ្រើសរើសយកផលិតផលតាមចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់ខ្លួន។ ហើយក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័របានបង្កើតនូវម៉ាកសញ្ញាខ្លួនឯង នោះគឺ Diamond ជាស្លាកសញ្ញាផលិតផលថ្មីបំផុត ដែល មានមុខទំនិញមួយចំនួនដូចជា៖ ទូរស័ព្ទម៉ាស៊ីនមេ ម៉ាស៊ីនកុំព្យូទ័រ ម៉ាស៊ីនត្រីន ព្រីក្លែង ម៉ូនីទ័រ ជាដើម។



២. តម្លៃ

អ្វីដែលក្រុមហ៊ុនត្រូវការដើម្បីកំណត់តម្លៃ គឺត្រូវប្រាកដថាអាចឱ្យក្រុមហ៊ុនរកប្រាក់ចំណេញបានយ៉ាង សមរម្យ និងនាំក្រុមហ៊ុនទៅកាន់ភាពជោគជ័យទៅថ្ងៃអនាគត។ យុទ្ធសាស្ត្រកំណត់តម្លៃរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ត្រូវបានកំណត់ដោយការផ្តោតលើការផ្តល់តម្លៃដល់អ្នកប្រើប្រាស់ ខណៈពេលដែលរក្សា បាននូវការប្រកួតប្រជែងនៅក្នុងទីផ្សារ សម្រាប់ភាពខុសគ្នានៃតម្លៃផលិតផលអេឡិចត្រូនិច មិនមែនជាកត្តា ចម្បងនោះទេ សូម្បីតែបន្ទាប់ពីក្រុមហ៊ុន រក្សាតម្លៃទាបជាងដៃគូប្រកួតប្រជែងរបស់ខ្លួនក៏ដោយ តម្លៃជា មធ្យមគឺខ្ពស់ ដូច្នេះ អ្នកប្រើប្រាស់គ្រប់រូបទាមទារផលិតផលដែលមានគុណភាពប្រសើរជាងមុន។ វិធីសាស្ត្រ របស់ក្រុមហ៊ុន ចំពោះការកំណត់តម្លៃឆ្លុះបញ្ចាំងពីតុល្យភាពរវាងតម្លៃសមរម្យ និងគុណភាព គោលបំណង ដើម្បីទាក់ទាញអ្នកប្រើប្រាស់ដែលមានការយល់ដឹងអំពីថវិកា ក៏ដូចជាអ្នកដែលស្វែងរកលក្ខណៈពិសេស និង ប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ តាមរយៈការកំណត់តម្លៃផលិតផលរបស់ខ្លួនជាយុទ្ធសាស្ត្រនៃការស្វែងរកធ្វើឱ្យបង្កើនភាព ទាក់ទាញរបស់ខ្លួនចំពោះអ្នកប្រើប្រាស់យ៉ាងទូលំទូលាយ ដោយដាក់ខ្លួនឯងថាជាជម្រើសដ៏គួរឱ្យទាក់ទាញ នៅក្នុងវិស័យអេឡិចត្រូនិច។ ក្រុមហ៊ុនក៏បានផ្តល់ការបញ្ចុះតម្លៃ និងតម្លៃផ្សព្វផ្សាយផងដែរ ដើម្បីទាក់ទាញ អតិថិជនថ្មីៗ ប្រភេទនៃយុទ្ធសាស្ត្រទាំងនេះក៏ជួយបង្កើនបរិមាណលក់ផលិតផលផងដែរ។

តម្លៃផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ គឺយើងអាចស្វែងរកទៅតាមបណ្តាញ Facebook ឬ Website បាន ដែលមានជាឧទាហរណ៍ដូចខាងក្រោម៖

Diamond Home server
Ds4690-p290
\$290.00

CPU Intel Core™ i5-4590 3.3GHz RAM Cache 4 Logical Processor Memory 12GB DDR3 1600 Storage 2TB...

Diamond office Do3570-p290
\$370.00 \$290.00

CPU Intel Core™ i5-4590 3.3GHz RAM Cache 4 Logical Processor Memory 12GB DDR3 1600 Storage 2TB...

Diamond Home Pro1 Desktop - DH3550-P250
\$320.00 \$250.00

Intel Core i5 3550, 6GB Cache 4 Logical Processor Memory 8GB DDR3 1600 Storage 2TB...

Diamond Extreme Desktop - DE4590-P259
\$350.00 \$259.00

CPU Intel Core™ i5-4590 3.3GHz RAM Cache 4 Logical Processor Memory 8GB DDR3 1600 Storage 2TB...

POS touch screen 15.6 x 4.3 inch single screen | single screen/DS275
\$350.00 \$299.00

15.6 x 4.3 inch single screen Windows 10 Pro CPU Intel Celeron CPU J1900 1.9GHz RAM 4GB DDR3...

POS touch screen 15.6 x 4.3 inch double screen | double screen/DS360
\$399.00

15.6 x 4.3 inch double screen Windows 10 Pro CPU Intel Celeron CPU J1900 1.9GHz RAM 4GB DDR3...

POS touch screen 15.6 inch double screen | double screen/DS399
\$450.00

15.6 inch double screen Printer receipt build in CPU Intel Celeron 2.4GHz SSD 128GB RAM 32G...

Diamond monitor 15" LCD TY-155 touch screen | D115
\$130.00

Display Screen Size: 15 inch diamond Display: Connected to Intel® HD Graphics Desktop resolution...

Diamond monitor 17" LCD TY-177 touch screen | D125
\$135.00

Display Screen Size: 17 inch diamond Display: Connected to Intel® HD Graphics Desktop resolution...

Connector power module 2 plug | Power module/CT1(6)
\$2.60

Connector power module 2 plug

Connector RJ11 network | RJ11/CT2(1)
\$3.00

Connector RJ11 network

16 channel real time 3G support DVR | HB-7216X3/DR105
\$209.00

channel real time 3G support DVR 5000 + 1 Audio H.264 compression 1 x SATA vs P2P 80485...

Camera DV120-CM6030 analog Diamond | DV120-CM6030
\$5.00

DV120-CM6030 Dome Analog Vandalproof 320TVL 1.8mm IRIS

Camera EN-BSW-60 analog Diamond | EN-BSW-60
\$5.00

1/3" SONY SUPER HAD II CCD 400TVL Color super IR resolution camera Lens: DV120-1.8mm PAL/NTSC...

Cash drawer | D30
\$45.00

2 Front Media Slot & for keep money 2 Color Metal Note Clips 1.5m Cable 2 position Key Lock

Diamond 2D Platform Barcode Scanner D62H | D85
\$99.00

Image quality: 1MP (1280 x 800) global exposure scan Mode Composite mode one-dimensional code...

Diamond Printer SP-POS891 Ethernet, USB | D50
\$70.00

Printing Method: Thermal Line Printing Speed: 200 mm/s Paper Width: 75-100mm Paper Size: Max...

Diamond System AIO All in one 22" R220 | D165
\$199.00

Screen: 22 inch LED Diamond Processor: Intel® Core™ i3-3340M CPU @ 2.70GHz RAM: 4GB DDR3 (7.68)

Camera V150K-70 analog Diamond | V150K-70
\$10.00

1/3" Exview HAD CCD II 700TVL Lens: 2.8 12mm Manual Zoom Lens Water proof

DVR 16 VIDEO FULL D1960H HDMI | HB-8616X3/DR140
\$279.00

DVR 16 VIDEO FULL D1960H HDMI 16 channel 960H/50 video input 2U DVR 16 full channel

DVR 8 CHANNEL H.264 Network DVR | EN-6808V/DR91
\$130.00

H.264 Stand alone 8CH H.264 Network DVR Realtime Recording Playback CCTV DVR Performance: 200K...

Diamond Solar Battery Powered Floodlight Camera ST-518-3M-4G-22W | D125
\$135.00

365 days/24 hours unattended monitoring 22W Solar Energy Smart Light: 800 lumens PIR Detection...

Diamond Solar Battery Powered Floodlight Camera ST-528-4M-4G-22W | D125
\$135.00

365 days/24 hours unattended monitoring 22W Solar Energy Smart Light: 800 lumens PIR Detection...

Diamond monitor 24" FHD 144Hz VGA HDMI ZP2414 | D99
\$115.00

Screen Size: 24 inch diamond Response Time: 1ms Refresh Rate: 144 Hz Resolution: 1920 x 1080...

Diamond monitor 27" FHD IPS VGA HDMI SJ270KS/D100
\$110.00

Screen Size: 27 inch diamond Response Time: 1ms Refresh Rate: 75 Hz Resolution: 1920 x 1080...

Acer Aspire Lite Laptop AL14-51P-34BC410
\$435.00

Processor: Intel® Core™ i3 - 1200T Display: 14 inch WUXGA IPS Widescreen Graphics: Intel® HD Graphics RAM...

Acer Aspire Lite Laptop AL14-51P-34BC410
\$435.00

Processor: Intel® Core™ i3 - 1200T Display: 14 inch WUXGA IPS Widescreen Graphics: Intel® HD Graphics RAM...

ThinkPad L13 Yoga Gen 2 (13", Intel i5 in 1 Laptop | L13/Y650
\$990.00 \$690.00

Processor: 11th Generation Intel® Core™ i5 1135G7 16 GB 512GB 2.4K IPS DISPLAY Memory: up to 64GB...

គ. ទីតាំង

ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រមានទីតាំងនៅភ្នំពេញចំនួនពីរគឺស្ថិតនៅ អគារលេខ 56AB ផ្លូវលេខ 105 សង្កាត់បឹងកេងកង III ខណ្ឌបឹងកេងកង រាជធានីភ្នំពេញ និងស្ថិតនៅអគារលេខ ៤៦E ផ្លូវលេខ ៣៦០ សង្កាត់បឹងកេងកង III ខណ្ឌបឹងកេងកង រាជធានីភ្នំពេញ។ ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ មានការលក់ជាលក្ខណៈដុំ និងរាយ បច្ចុប្បន្នបានបែងចែកផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនទៅអតិថិជនដែលជាអ្នកលក់បន្តនៅគ្រប់ខេត្តក្រុងទូទាំងប្រទេសកម្ពុជា ដែលធ្វើឱ្យអ្នកដែលមានតម្រូវការពីផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនអាចទិញនៅហាងកុំព្យូទ័រ ដែលនៅក្បែរលំនៅដ្ឋានរបស់លោកអ្នក ហើយក៏អាចទៅកាន់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រផ្ទាល់ដើម្បីបំពេញតម្រូវការខ្លួនឯង ឬពាណិជ្ជកម្មផងដែរ។

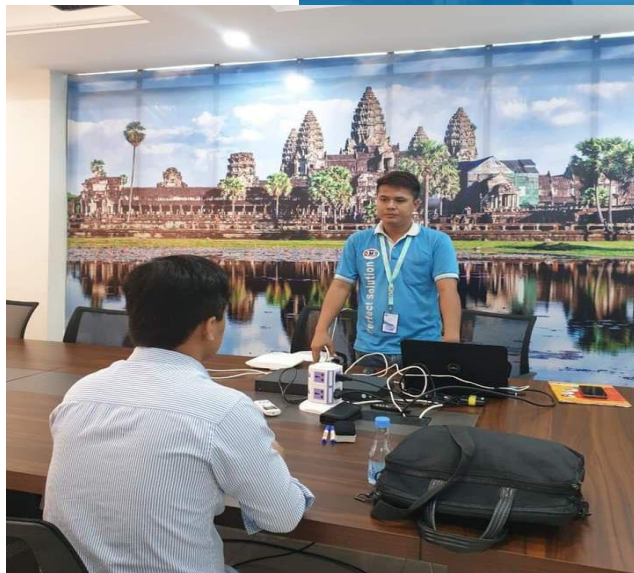
បច្ចុប្បន្នក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ បែងចែកផលិតផលទៅកាន់អតិថិជនលក់បន្ត នៅគ្រប់ខេត្តក្រុងដែលមានសរុបដូចខាងក្រោម៖

ល.រ	ទីតាំង	ចំនួនហាង
១	ភ្នំពេញ	ច្រើនជាង ៣៥០ ហាង
២	បាត់ដំបង	ច្រើនជាង ២០ ហាង
៣	សៀមរាប	ច្រើនជាង ៤០ ហាង
៤	ខេត្តផ្សេងៗទៀត ទូទាំងប្រទេស	ច្រើនជាង ៨០ ហាង

ឃ. ការផ្សព្វផ្សាយ

គោលដៅនៃការផ្សព្វផ្សាយ គឺដើម្បីបង្ហាញពីផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់ឱ្យកាន់តែច្រើនដើម្បីបង្កើនតម្រូវការលើទីផ្សារ និងប្រាប់ពីចំណុចពិសេសនៃផលិតផល។ ការផ្សព្វផ្សាយ គឺជាធាតុសំខាន់របស់ទីផ្សារដែលក្រុមហ៊ុនមិនអាចខ្វះបាន។ ក្រុមហ៊ុនប្រើវិធីសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយដូចជា៖

១.ការលក់ដោយខ្លួនឯង(Personal-Selling) ក្រុមហ៊ុនធ្វើការពិពណ៌នាផលិតផលរបស់ខ្លួនទៅកាន់អតិថិជននៅពេលដែលអតិថិជនមកទិញផ្ទាល់ ហើយសម្រាប់អតិថិជនលក់បន្តក្រុមហ៊ុនក៏មានការទទួលបង្រៀន បច្ចេកវិទ្យាដោយឥតគិតថ្លៃ ការផ្សព្វផ្សាយអំពីគុណសម្បត្តិ នៃផលិតផលពីមនុស្សម្នាក់ទៅមនុស្សម្នាក់ទៀតជារឿងដែលមានផលវិជ្ជមាននិងជួយបង្កើនការលក់បានយ៉ាងល្អបំផុត។



២.ផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម(Advertising) ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការធ្វើឱ្យផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនមានគេស្គាល់ នៅលើទីផ្សារដែលពោរពេញដោយការប្រកួតប្រជែង។ ក្រុមហ៊ុនមានការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មទៅលើបណ្តាញអ៊ីនធឺណិតដូចជា Facebook, YouTube, website ជាដើម។ ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មដែលមានគុណភាព ជាមួយអត្ថន័យដែលផ្តល់ឱ្យអតិថិជនគោលដៅត្រឹមត្រូវ និងទៅដល់អតិថិជនក្នុងចំនួនច្រើនទាំងអតិថិជនថ្មីចាស់ព្រមទាំងអតិថិជនរបស់ដៃគូប្រកួតប្រជែងផង។

Pacific Computer Co., Ltd
1 ថ្ងៃ · ៩

សម្រាប់បងប្អូនដែលត្រូវការម៉ាស៊ីនព្រីនមានគុណភាពអាចធ្វើការកម្ទុះបាន
-----... មើលច្រើនទៀត

Epson EcoTank L3250
A4 Wi-Fi All-in-One Ink Tank Printer

Epson EcoTank L3210
A4 All-in-One Ink Tank Printer

លេខទំនាក់ទំនង
012 889 720 | 085 219 289
<https://pacificsystems.computer>

ចូលចិត្ត បញ្ចេញមតិ ផ្ញើ ចែករំលែក

៣. ការធ្វើទីផ្សារដោយផ្ទាល់(Direct Marketing) ត្រូវបានគេយកមកប្រើប្រាស់ច្រើននៅតាមបណ្តាញសង្គម អ៊ីម៉ែល និងសារ SMS។ វាមានភាពខុសប្លែកពីការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មធម្មតា ដោយការធ្វើទីផ្សារដោយផ្ទាល់ ត្រូវការបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយមនុស្ស ដែលធ្លាប់បានស្គាល់ពីផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនយើងពីមុនមក។

៤. ការផ្សាយលក់ជូនពិសេស (Sale-Promotion) ជាការផ្សព្វផ្សាយជំរុញការទិញ និងលក់ដោយការផ្តល់ជូនដូចជាការបញ្ចុះតម្លៃ ការឱ្យប្រាក់ត្រឡប់មកវិញ ការដឹកជញ្ជូនដោយឥតគិតថ្លៃ ថែមផលិតផល និងសេវាជាច្រើនទៀត។ ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រមានការផ្សាយលក់ជូនពិសេសទៅតាមកម្មវិធីដូចខាងក្រោម៖

❖ ការផ្សព្វផ្សាយការលក់ថែមផលិតផល

Pacific Computer
គីអ៊ីប៊ី គីយ៉ូម៉ា
P.E.D COMPUTER

SJ240K6
IPS|FULL HD|75Hz|5ms (GtG)
22 inch
FLAT | ត្រង់

ថែមជូន
+ 5\$ Cash Back
+ Speaker

ការប្រមូលនេះមានកំណត់ចាប់ពីស្រាវជ្រាវឡើង

លេខទំនាក់ទំនង
012 889 720 | 085 219 289
<https://pacificsystems.computer>

❖ ការផ្សាព្វផ្សាយការលក់ជូនពិសេសក្នុងឱកាសពិធីបុណ្យផ្សេងៗ




កាន់តែកកើត

ទិញភ្លាមទទួលបាន 3\$ ទៅវិញភ្លាម



អត្ថប្រយោជន៍

- រន្ធដោតភ្លើង **8**
- ចរន្តអតិបរមា **2500W**
- ខ្សែប្រដាប់ **3** ម៉ែត្រ

\$12

ACC-PST-2L

លេខទំនាក់ទំនង

012 889 720 | 085 219 289

<https://pacificsystems.computer>

ផុតកំណត់នៅថ្ងៃទី 02 ខែ មករា ឆ្នាំ 2024

❖ ការលក់បញ្ចុះតម្លៃ

Pacific Computer
ប្រាក់តាម តាមតាម
ទិញ CASING SAMA G3 ពេលនេះ
លោកអ្នកនឹងទទួលបាន POWER SUPPLY 1 FAN 1
បញ្ចុះតម្លៃ \$15 ភ្លាមៗ
លេខទំនាក់ទំនង 012 889 720 | 085 219 289
\$75
\$60
<https://pacificsystems.computer>

៥.ទំនាក់ទំនងសាធារណៈ(Public-Relation) គឺជាការបង្កើតរូបភាពដែលបង្ហាញថាផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនមានចំណុចវិជ្ជមានច្រើន និងទាក់ទាញជាមួយនឹងការផ្សព្វផ្សាយ PR អ្នកទីផ្សារវិភាគអំពីមនុស្ស ដែលបានសួរឬឆ្លើយតបមកកាន់ពួកគេ ដើម្បីស្វែងយល់ពីភាពវិជ្ជមាននិងអវិជ្ជមាននឹងយកចំណុចទាំងនោះ បង្កើតរូបភាពម៉ាកអាជីវកម្មមួយ ដែលមានភាពលេចធ្លោ និងរឹងមាំ។ ក្រុមហ៊ុនមានការចុះទៅផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈនៅទីតាំងរបស់ខ្លួនផ្ទាល់ ឬទៅតាមទីតាំងហាងអ្នកលក់បន្ត។ បន្ថែមពីនេះទៀត ក្រុមហ៊ុនក៏មានការចែកលិខិតប័ណ្ណទៅតាមសាធារណៈ។





៣.៣ អត្ថប្រយោជន៍នៃដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាឃីតដ៏ងាយស្រួលរបស់ក្រុមហ៊ុន

៣.៣.១ ស្ថានភាពទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន

នាពេលបច្ចុប្បន្នក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ជាក្រុមហ៊ុនដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើប្រព័ន្ធបច្ចេកវិទ្យា នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជាយ៉ាងខ្លាំង យុទ្ធសាស្ត្ររបស់ក្រុមហ៊ុនមានគោលបំណងដើម្បីក្លាយជាជម្រើសរបស់អតិថិជននៅក្នុងទីផ្សារ និងធ្វើការរក្សាទំនាក់ទំនងអតិថិជនរយៈពេលវែង។ ទន្ទឹមនឹងនេះដែរក្រុមហ៊ុនកំពុងតែធ្វើការអភិវឌ្ឍទាំងផលិតផល និងសេវាកម្មថ្មីៗដូចខាងក្រោម៖

- ❖ ផលិតផលមានភាពរឹងមាំ និងងាយស្រួលសម្រាប់ការប្រើប្រាស់ក្នុងសហគ្រាសមីក្រូ សហគ្រាស ជុនតូច និងមធ្យម
- ❖ ការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ និងការអភិវឌ្ឍបន្ថែមនូវសេវាកម្មបច្ចេកវិទ្យាទំនើបក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវ ព័ត៌មានផ្សេងៗ ជាពិសេសសម្រាប់សិស្សានុសិស្ស អ្នកធ្វើការ និងអ្នកប្រកបអាជីវកម្មមួយចំនួន កាន់តែមានភាពរហ័ស និងមានទំនុកចិត្ត
- ❖ ការអភិវឌ្ឍបន្ថែមនូវផលិតផលផ្សេងៗដែលមាននៅក្នុងក្រុមហ៊ុន ដើម្បីឱ្យអតិថិជនទិញយកទៅប្រើប្រាស់ប្រកបដោយគុណភាព និងមានភាពជឿទុកចិត្តមកលើក្រុមហ៊ុន
- ❖ ការកែលម្អបន្ថែមនូវគុណភាពផលិតផល និងសេវាកម្ម ដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជន
- ❖ ការអភិវឌ្ឍសំខាន់ៗនូវផលិតផល និងសេវាកម្មសម្រាប់អតិថិជនអាជីវកម្ម សម្រាប់សហគ្រាសដែលមានចំនួនកើនឡើង ក្រុមហ៊ុនធំៗ និងសាជីវកម្មអន្តរជាតិ។

ដោយការបង្កើននូវផលិតផល និងសេវាកម្មក្នុងក្រុមហ៊ុន ធ្វើឱ្យទីផ្សាររបស់ពួកគេមានការរីកចម្រើន ជាលំដាប់ ដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនយល់ដឹងពីក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រឱ្យកាន់តែច្បាស់ និងជំរុញកេរ្តិ៍ ឈ្មោះឱ្យកាន់តែល្បីល្បាញ ដូច្នេះក្រុមហ៊ុននឹងខិតខំពង្រឹងសមត្ថភាពបច្ចេកវិទ្យាវិធីតែទំនើបជាងមុន។

៣.៣.២ ស្ថានភាពប្រកួតប្រជែង

ស្របតាមការអភិវឌ្ឍន៍ជឿនលឿនរបស់ប្រទេសកម្ពុជា ទីផ្សារកម្ពុជាមានសក្តានុពលខ្ពស់សម្រាប់ អាជីវករដែលមានអាជីវកម្មខ្នាតតូច ខ្នាតមធ្យម និងខ្នាតធំ គឺសុទ្ធសឹងតែត្រូវការបំពាក់ឧបករណ៍បច្ចេកវិទ្យា ទំនើបៗ ដើម្បីឱ្យការធ្វើអាជីវកម្មរបស់ខ្លួនដំណើរការបានល្អ និងមានភាពងាយស្រួលក្នុងការប្រតិបត្តិ។

បើយើងក្រឡេកទៅមើលក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រវិញ កំពុងតែប្រឈមមុខ និងការប្រកួតប្រជែង ពីក្រុមហ៊ុនកុំព្យូទ័រផ្សេងទៀត និងអ្នកផ្តល់សេវាព័ត៌មានវិទ្យាក្នុងប្រទេសកម្ពុជា។ ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ មានដៃគូប្រកួតប្រជែងសំខាន់ៗមួយចំនួនរួមមាន៖ PTC Computer, Khmer Plus Computer Co., Ltd, T.O Computer, ICE Electronics, CLOSO Software និង Gold One Computer។ ក្រុមហ៊ុនមានការបង្កើននូវ ស្លាកសញ្ញារបស់ខ្លួន (Diamond) ជាលក្ខណៈពិសេសមួយ ដើម្បីធ្វើឱ្យអ្នកប្រើប្រាស់កាន់តែពេញចិត្តទៅលើ ផលិតផល និងសេវាកម្មដែលក្រុមហ៊ុនបានបង្ហាញលក់។

៣.៣.៣ ផែនការអនាគត និងការកាត់បន្ថយហានិភ័យ

*** ផែនការអនាគតរបស់ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ**

ដោយសារតែសកម្មភាពម៉ាយីតជីងកាន់តែមានភាពស្មុគស្មាញ និងអតិថិជនមានតម្រូវការទីផ្សារ កាន់តែខ្លាំង ក្រុមហ៊ុនត្រូវតែមានផលិតផល និងសេវាកម្មផ្សេងៗទៀតជាច្រើនដើម្បីឱ្យអតិថិជនទទួលបាន ឱកាសផ្សេងៗដូចជា ចាប់ផ្តើមផ្សេងសំណាង ឬមានការបញ្ចុះតម្លៃនានា។ ទាំងអស់នេះហើយជាមូលហេតុ ដែលក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ផ្ដោតការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើការអភិវឌ្ឍបន្ថែមនូវអត្ថប្រយោជន៍ សំខាន់ៗដូចជា ការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រដែលមានម៉ូដែលថ្មីៗ ទំនើបទាន់សម័យ និងមានគុណភាពល្អ ជាងមុន។

*** ការគ្រប់គ្រងហានិភ័យរបស់ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ**

➢ ការវិភាគហានិភ័យ

ក្រុមហ៊ុនបានសង្កេតឃើញថា មានកត្តាហានិភ័យមួយចំនួនដែលកំពុងតែជះឥទ្ធិពលមកលើសេដ្ឋកិច្ច កម្ពុជា និងក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ដែលក្នុងនោះរួមមាន៖

- * ហានិភ័យកំណើនសេដ្ឋកិច្ចជាតិត្រូវបានធ្លាក់ចុះដែលបណ្តាលមកពីជំងឺកូវីត១៩ បានជះឥទ្ធិពល យ៉ាងខ្លាំងដល់អាជីវកម្មគ្រប់ប្រភេទ និងធ្វើឱ្យមានភាពរាំងស្ទះនូវការនាំចេញ នាំចូលផលិតផលមួយ ចំនួនដែលនាំឱ្យសេដ្ឋកិច្ចជាតិមានការបាក់ស្រុត។
- * ហានិភ័យការដាក់ទណ្ឌកម្មពីលោកខាងលិច ការលុបចោលការគាំទ្រនៃការនាំចូលបច្ចុប្បន្នរបស់ កម្ពុជា ទៅកាន់សហភាពអឺរ៉ុប និងសហរដ្ឋអាមេរិក។ កត្តាទាំងនេះបានធ្វើឱ្យវិស័យកសិកម្ម ពាណិជ្ជ- កម្ម និងឧស្សាហកម្ម(រោងចក្រកាត់ដេរសម្លៀកបំពាក់) រងការខាតបង់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ និងអាចឈាន ទៅដល់ការក្ស័យធន។

តាមរយៈការសង្កេតទៅលើក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ បានឃើញថា រាល់ហានិភ័យដែលបានធ្វើការលើកឡើងខាងលើនេះគឺ ក្រុមហ៊ុនអាចទប់ស្កាត់ គ្រប់គ្រង និងអាចកាត់បន្ថយបានតាមរយៈ វិធីសាស្ត្រវាស់វែងគ្រប់ជ្រុងជ្រោយនានា ដែលបានដាក់ឱ្យអនុវត្តនៅក្នុងក្រុមហ៊ុន។

៣.៣.៤ ការចូលរួមរបស់អតិថិជន

ការកសាងទំនាក់ទំនងរវាងម៉ាជាយអតិថិជនគឺជាកត្តាសំខាន់សម្រាប់ភាពជោគជ័យរយៈពេលវែង។ ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ផ្ដោតទៅលើយុទ្ធសាស្ត្រភ្ជាប់អតិថិជនខាងក្រោម៖

- មតិកែលម្អរបស់អតិថិជន៖ ការស្វែងរកយ៉ាងសកម្ម និងការបញ្ចូលមតិកែលម្អរបស់អតិថិជនតាមរយៈការស្ទង់មតិអតិថិជនដែលបានប្រើប្រាស់រួចមកហើយ និងតាមសហគមន៍អនឡាញដូចជា Facebook Page Website Instagram ជាដើម ដែលអនុញ្ញាតឱ្យក្រុមហ៊ុនយល់ពីតម្រូវការ ការរំពឹងទុក និងផ្នែកសម្រាប់ការកែលម្អរបស់ពួកគេ។ វិធីសាស្ត្រដែលជំរុញដោយមតិកែលម្អនេះ អាចឱ្យក្រុមហ៊ុនកែសម្រួលនូវភាពខ្វះខាតរបស់ខ្លួន ដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជនឱ្យកាន់តែប្រសើរ។

- ការជួយបង្ហាត់បង្រៀនដល់អតិថិជនលក់បន្ត៖ ដើម្បីថ្លែងអំណរគុណចំពោះអតិថិជន ដែលបានជឿទុកចិត្តលើក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិកកុំព្យូទ័រ អតិថិជនលក់បន្តគ្រប់ផលិតផលទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុន អាចស្នើសុំការសិក្សាបន្ថែមអំពីលក្ខណៈពិសេសរបស់ឥវ៉ាន់ដែលអតិថិជនកំពុងដាក់លក់ដោយឥតគិតថ្លៃ ដើម្បីងាយស្រួលបម្រើសេវាកម្មជូនភ្ញៀវរបស់ខ្លួន។

- ការជួយដល់អតិថិជនក្នុងការប្រើប្រាស់៖ ក្រុមហ៊ុនមានការធានាទៅលើផលិតផល ដែលអតិថិជនបានទិញពីក្រុមហ៊ុន រាល់មុខទំនិញនីមួយៗគឺមានការធានាក្នុងរយៈពេលផ្សេងៗគ្នា ហើយក្រៅពីនេះក៏មានសេវាតម្លើងកម្មវិធី តម្លើងរាល់ផលិតផលដែលអតិថិជនបានទិញពីក្រុមហ៊ុន(ការមេរ័សុវត្ថិភាព តម្លើងស៊ីស្ទឹម ជាដើម) ។

៣.៣.៥ អត្ថប្រយោជន៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតធីច

ក. អត្ថប្រយោជន៍នៃយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតធីចរបស់ក្រុមហ៊ុនទៅកាន់អតិថិជន

ដោយសារតែដំណើរការម៉ាយីតធីចដោយមានប្រសិទ្ធភាពរបស់ក្រុមហ៊ុន ដែលនាំឱ្យក្រុមហ៊ុនផ្តល់នូវអត្ថប្រយោជន៍មួយចំនួនទៅកាន់អតិថិជនដូចជា៖

- ដំណោះស្រាយទូលំទូលាយ៖ ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ មានគោលបំណងជាអ្នកផ្តល់ដំណោះស្រាយ turnkey គ្មានកង្វល់។ ពួកគេដោះស្រាយគ្រប់ទិដ្ឋភាពទាំងអស់នៃការអនុវត្តដំណោះស្រាយរួមទាំងការរចនា ប្រភពនៃការទិញទំនិញលក់បន្ត ការតម្លើងទៅលើគ្រឿងអេឡិចត្រូនិច ការរួមបញ្ចូល និងការថែទាំ។
- ជំនាញបច្ចេកទេស៖ គាំទ្រដោយបុគ្គលិកបច្ចេកទេសដ៏វៃវៃមាំមួន ៥០ នាក់របស់ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រផ្តល់នូវជំនាញក្នុងផ្នែកផ្សេងៗដូចជា ការរចនាការចូលប្រើអ៊ីនធឺណិតក្នុងបន្ទប់សម្រាប់សណ្ឋាគារ ការអនុវត្តកម្មវិធីសណ្ឋាគារ ការបង្ហោះ និងថែទាំគេហទំព័រ ប្រព័ន្ធភាគពេលវេលាស្នាមម្រាមដៃ ប្រព័ន្ធកាំមេរ័សុវត្ថិភាព និងប្រព័ន្ធទូរស័ព្ទការិយាល័យជាដើម។

- គម្រោងចម្រុះ៖ ក្រុមហ៊ុនបានបញ្ចប់គម្រោងដោយជោគជ័យដូចជា ការចនា និងតម្លើងការចូលប្រើ អ៊ីនធឺណិតសម្រាប់សណ្ឋាគារលំដាប់ផ្កាយបួន ការបង្កើតប្រព័ន្ធទូទាត់ប្រាក់ផ្ទាល់ខ្លួន និងការអនុវត្ត កម្មវិធីសណ្ឋាគារ។ ពួកគេក៏បានធ្វើការលើគេហទំព័រ ប្រព័ន្ធសុវត្ថិភាព និងប្រព័ន្ធទូរស័ព្ទផងដែរ។
- គ្របដណ្តប់ភូមិសាស្ត្រ៖ ក្រុមហ៊ុនផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ផ្តល់ការលក់ និងសេវាកម្មទាំងនៅក្នុងរាជធានី ភ្នំពេញ និងខេត្តសៀមរាប។

ខ. អត្ថប្រយោជន៍ដែលក្រុមហ៊ុនទទួលបានពីយុទ្ធសាស្ត្រនៃការធ្វើម៉ាយីតធីន

យើងអាចដឹងថា ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយីតធីនរបស់ក្រុមហ៊ុនមានប្រសិទ្ធិភាព និងជោគជ័យ តាមរយៈ អត្ថប្រយោជន៍ដែលក្រុមហ៊ុនទទួលបានដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុនមានចំនួនគាំទ្រពីសំណាក់អតិថិជនច្រើន ដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនទទួលបានការវាយតម្លៃល្អៗ ព្រមទាំងទទួលបាននូវមតិកែលម្អពីអតិថិជន ដើម្បីអភិវឌ្ឍន៍ក្រុមហ៊ុនបន្ត និងនាំឱ្យក្រុមហ៊ុនមាន ភាពល្បីល្បាញ
- មានអតិថិជនលក់បន្តច្រើន ដែលមានជាជាង៥០០ហាងនៅគ្រប់ខេត្តក្រុង ធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនទទួលបាន ប្រាក់ចំណូលជានិច្ច
- មានភាពលិចធ្លោក្នុងទីផ្សារប្រកួតប្រជែង ដែលអាចមើលឃើញទៅបានតាមរយៈស្លាកសញ្ញាថ្មីរបស់ ក្រុមហ៊ុន និងផលិតផលល្បីៗច្រើនដែលបានពីក្រុមហ៊ុនសហការ ដែលអាចនាំឱ្យក្រុមហ៊ុនក្លាយជា ជម្រើសដំបូងរបស់អ្នកប្រើប្រាស់
- ក្រុមហ៊ុនមានការផ្សព្វផ្សាយការលក់ក្នុងតម្លៃពិសេស ដើម្បីទប់ស្កាត់នូវការសល់ស្តុកទំនិញហួស សម័យនៅក្នុងឃ្លាំងច្រើន ដែលធ្វើឱ្យមានប្រយោជន៍ក្នុងការកាត់បន្ថយការខាតបង់ដល់ប្រាក់ចំណូល របស់ក្រុមហ៊ុន។

ជំពូកទី៤
ការវិភាគចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ជំពូកទី៤

ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយ

ដើម្បីទទួលបានភាពជោគជ័យ ក្រុមយើងខ្ញុំបានធ្វើការវិភាគទៅលើចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ដែលផ្តល់នូវសារៈសំខាន់ក្នុងការវាយតម្លៃ វាស់វែង និងបញ្ចេញជាមតិសម្រាប់ជួយទៅដល់ការអភិវឌ្ឍក្រុមហ៊ុន។ ឆ្លងតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងការវិភាគរបស់ក្រុមយើងខ្ញុំ បានសង្កេតឃើញនូវចំណុចខ្លាំង និងចំណុចខ្សោយមួយចំនួនដូចខាងក្រោម៖

៤.១ ការវិភាគលើចំណុចខ្លាំង

តាមការវិភាគរបស់ក្រុមយើងខ្ញុំ បានមើលឃើញនូវចំណុចខ្លាំងមួយចំនួនដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុនមានលក់ផលិតផល និងសេវាកម្មជាច្រើន និងមានគុណភាពខ្ពស់ ដែលមាននៅក្នុងប្រព័ន្ធទីផ្សារអេឡិចត្រូនិចគ្រប់ប្រភេទ ដើម្បីបំពេញតម្រូវការរបស់អតិថិជន។
- ក្រុមហ៊ុនមានការអនុវត្តន៍គោលដៅទីផ្សារបានល្អ និងបង្កើតនូវស្លាកសញ្ញា (Diamond) របស់ខ្លួនដែលមានឥទ្ធិពលទៅលើទីផ្សារប្រកួតប្រជែង។
- ក្រុមហ៊ុនមានការបោះលក់ផលិតផលទៅកាន់អតិថិជនគ្រប់ខេត្ត ក្រុង នៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា ដែលមានភាពងាយស្រួលដល់អតិថិជនក្នុងការស្វែងរក។
- ក្រុមហ៊ុនមានការផ្សព្វផ្សាយយ៉ាងល្អតាមទីផ្សារផ្ទាល់ និងតាមបណ្តាញអ៊ីនធឺណែត សម្រាប់ការផ្សព្វផ្សាយកាន់តែទូលំទូលាយ និងប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព។
- ក្រុមហ៊ុនមានការបញ្ចុះតម្លៃនៅពេលមានកម្មវិធី ឬ ពិធីបុណ្យផ្សេងៗ ដែលជាភាពងាយស្រួលក្នុងការទាក់ទាញអតិថិជន។
- ក្រុមហ៊ុនមានការអភិវឌ្ឍទៅលើផលិតផល និងសេវាកម្មថ្មីៗ ដែលបង្ហាញពីភាពរឹងមាំរបស់ក្រុមហ៊ុន និងមានឥទ្ធិពលទៅលើទីផ្សារប្រកួតប្រជែង។
- បុគ្គលិករបស់ក្រុមហ៊ុនមានឥរិយាបថល្អ និងមានចំណេះដឹងទៅលើបច្ចេកវិទ្យានៃផលិតផល ដែលអាចណែនាំទំនិញរបស់ខ្លួនទៅកាន់អតិថិជន។
- ក្រុមហ៊ុនមានការទទួលខុសត្រូវទៅលើគុណភាពនៃផលិតផលរបស់ខ្លួន ដោយមានការធានាក្នុងរយៈពេលទៅតាមផលិតផលនីមួយៗ និងផ្តល់អាទិភាពជាច្រើនទៅលើទំនុកចិត្តអតិថិជន។
- ក្រុមហ៊ុនមានការជួយបង្រៀនដល់អតិថិជនលក់បន្ត អំពីរបៀបប្រើប្រាស់ផលិតផលរបស់ខ្លួន ដើម្បីជួយក្នុងការលក់ផលិតផលទៅអតិថិជនរបស់ពួកគាត់។
- ក្រុមហ៊ុនមានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនទៅដល់អតិថិជន ដែលអាចផ្តល់ជាទំនុកចិត្តដល់អតិថិជន និងអាចធ្វើឱ្យកើនឡើងនូវអត្រានៃការទិញម្តងទៀត។

៤.២ វិភាគលើចំណុចខ្សោយ

តាមការវិភាគរបស់ក្រុមយើងខ្ញុំ បានមើលឃើញនូវចំណុចខ្សោយមួយចំនួនដូចជា៖

- ក្រុមហ៊ុនមានទីតាំងនៅក្នុងទីក្រុងភ្នំពេញ ហើយមានសាខាតិច ជាផលវិបាកសម្រាប់អតិថិជនទិញ រាយ និងមានទីតាំងនៅឆ្ងាយ ដែលធ្វើឱ្យអតិថិជនភាគច្រើនមិនស្គាល់ក្រុមហ៊ុន ដែលបណ្តាលឱ្យ ក្រុមហ៊ុនបាត់បង់ចំណូលមួយចំនួន។
- ក្រុមហ៊ុនពុំទាន់មានដំណើរការតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតទូលំទូលាយនៅឡើយ ដែលធ្វើឱ្យបុគ្គលជា ច្រើនមិនទាន់ស្គាល់ក្រុមហ៊ុន។

ជំពូកទី៥
សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

ជំពូកទី៥

សេចក្តីសន្និដ្ឋាន និងការផ្តល់អនុសាសន៍

៥.១ សេចក្តីសន្និដ្ឋាន

ឆ្លងតាមការសិក្សាស្រាវជ្រាវរបស់ក្រុមយើងខ្ញុំ ដែលទាក់ទងនឹងប្រធានបទស្តីពី ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ែតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ បានបញ្ជាក់ឱ្យយើងឃើញថាក្រុមហ៊ុនបានរៀបចំដំណើរការទីផ្សារ និងរចនាសម្ព័ន្ធគ្រប់គ្រងរបស់ក្រុមហ៊ុនតាមផ្នែកនីមួយៗដូចជា ផ្នែកស្តុក ផ្នែកគ្រប់គ្រង ផ្នែកទីផ្សារ និងផ្នែកផ្សេងៗជាច្រើនទៀត ដើម្បីគ្រប់គ្រង និងងាយស្រួលក្នុងការរៀបចំផែនការអភិវឌ្ឍន៍ទីផ្សាររបស់ខ្លួន ដែលធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនកាន់តែទទួលបានការគាំទ្រពីសំណាក់អតិថិជន និងដៃគូសហការ។ បន្ថែមពីនេះទៀត ក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការអភិវឌ្ឍទៅលើការផ្សព្វផ្សាយ និងស្វែងរកនូវផលិតផលដែលមានគុណភាពល្អដើម្បីផ្គត់ផ្គង់នូវតម្រូវការរបស់អតិថិជន និងជួយសម្រួលនូវការចំណាយរបស់អតិថិជនមួយកម្រិតទៀត។ ចំណុចដែលគួរឱ្យកត់សម្គាល់ថែមទៀតនោះ គឺជាភាពប៉ិនប្រសព្វ ឆ្លាតវៃ និងមានជំនាញច្បាស់លាស់ ក្នុងការធ្វើទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ តាមរយៈយុទ្ធសាស្ត្រម៉ាយ៉ែតជីងចម្រុះ។

ដូចនេះហើយ ទើបដំណើរការទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ បានបែងចែកដូចជា ការកាត់ចំណែកទីផ្សារ និងទីផ្សារគោលដៅ ក្រុមហ៊ុនបានធ្វើការជ្រើសរើសការកាត់ចំណែកទីផ្សារ និងទីផ្សារគោលដៅដោយធ្វើការផ្អែកលើកត្តាអ្នកប្រើប្រាស់បច្ចេកវិទ្យាអេឡិចត្រូនិច។ ការវិភាគទៅលើផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុនខ្លួន ក្នុងការនាំចូលយកមកផ្គត់ផ្គង់ជូនអតិថិជនដោយក្រុមហ៊ុនបានគិតគូរទៅលើគុណភាពផលិតផល និងម៉ាកយីហោល្បីៗជាច្រើនផ្សេងៗទៀត ដើម្បីឱ្យអតិថិជនងាយស្រួលក្នុងការសម្រេចចិត្ត និងជ្រើសរើសយកផលិតផលតាមចំណង់ចំណូលចិត្ត។ គោលដៅផ្សព្វផ្សាយ គឺក្រុមហ៊ុនបានបង្ហាញពីផលិតផលទៅដល់អ្នកប្រើប្រាស់ឱ្យអតិថិជនស្គាល់ តាមរយៈប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត ផ្សព្វផ្សាយផ្ទាល់ និងវីដេអូសាស្ត្រផ្សព្វផ្សាយផ្សេងៗទៀត ព្រមទាំងផ្តល់ទំនុកចិត្តដល់អតិថិជនផង។

ទោះជាយ៉ាងណាក្តី ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ មានការធ្វើម៉ាយ៉ែតជីងយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព និងមានការរៀបចំទៅលើផ្នែកទីផ្សារយ៉ាងល្អប្រសើរ ក៏ប៉ុន្តែនៅតែមានចន្លោះខ្វះខាតដែលអាចជាបញ្ហាមួយក្នុងការអភិវឌ្ឍក្រុមហ៊ុន។

សរុបសេចក្តីមក គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិទាំងអស់របស់ក្រុមហ៊ុនមិនមែនជាបញ្ហាដែលមិនអាចដោះស្រាយបាន ក្រុមហ៊ុននៅតែខិតខំបន្តស្វែងរកដំណោះស្រាយដើម្បីធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនមានការរីកចម្រើនតទៅមុខទៀត។

៥.២ ការផ្តល់អនុសាសន៍

យោងតាមការស្រាវជ្រាវ និងការវិភាគទៅលើប្រធានបទស្តីពី ដំណើរការនៃការធ្វើម៉ាយ៉ែតជីងរបស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ កន្លងមកយើងបានឃើញនូវចំណុចខ្វះខាតដែលគួរតែកែលំអរមួយចំនួន ដើម្បីធ្វើឱ្យដំណើរការទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនកាន់តែមានភាពរីកចម្រើន។

- ថ្វីត្បិតតែក្រុមហ៊ុនមានអតិថិជនលក់បន្តជាច្រើននៅគ្រប់ខេត្ត-ក្រុង ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនមានសាខាតិចដែលធ្វើឱ្យអតិថិជនដែលចង់ទិញទំនិញពីក្រុមហ៊ុនផ្ទាល់ពិបាកក្នុងការទិញ និងសម្រាប់អតិថិជនដែលនៅ

ឆ្ងាយពីទីតាំងក្រុមហ៊ុនពិបាកក្នុងការធ្វើដំណើរ ជាមូលហេតុធ្វើឱ្យអតិថិជនបោះបង់ការទិញផលិតផលរបស់ក្រុមហ៊ុន និងធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនបាត់បង់ចំណូល។ ក្រុមហ៊ុនគួរតែបំបែកសាខាបន្ថែមទៀត ដើម្បីឱ្យអតិថិជនងាយស្រួលស្វែងរក និងទិញផលិតផល ព្រមទាំងធ្វើឱ្យក្រុមហ៊ុនមានកេរ្តិ៍ឈ្មោះល្បីល្បាញជាងមុន។

- បច្ចុប្បន្ន មនុស្សភាគច្រើនតែងតែស្វែងរកផលិតផលប្រើប្រាស់តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត ប៉ុន្តែក្រុមហ៊ុនមិនទាន់មានដំណើរការទូលំទូលាយទៅលើប្រព័ន្ធនេះនៅឡើយទេ ដែលធ្វើឱ្យបុគ្គលភាគច្រើនមិនទាន់ស្គាល់ក្រុមហ៊ុន។ ដូច្នេះក្រុមហ៊ុនគួរតែមានការអភិវឌ្ឍទៅលើប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិតបន្ថែមទៀត បង្កើតអ្វីដែលថ្មីបន្ថែមទៀត ដើម្បីទាក់ទាញអតិថិជនកាន់តែច្រើន ព្រមទាំងធ្វើឱ្យមានភាពងាយស្រួលទៅដល់បុគ្គល ដែលមានទីតាំងឆ្ងាយ រួមទាំងបុគ្គលដែលគ្មានពេលទំនេរផងដែរ។

ឯកសារយោង

ឯកសារយោង

- សិក្សាស្រាវជ្រាវតាមរយៈ Google, Website, YouTube និង Facebook Page របស់ក្រុមហ៊ុន ផេស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រដូចជា៖
<https://pacificsystems.computer/>
<https://www.facebook.com/pacificsystems/>
<https://www.youtube.com/@pacificcomputer6108>
- វិទ្យាស្ថាន វ៉ាន់ដា: មូលដ្ឋានគ្រឹះនៃម៉ាយីតជីដ បោះពុម្ពលើកទី៧ ឆ្នាំ២០១៧ មាន៥០ទំព័រ
- និស្សិត ម៉េស ស្រីម៉ៅ. អ៊ុំ វ៉ាម៉ី. ហេង សុផាវ៉ាន់. ឌុល ស្រីណាក់. និង សៀម៉ី : ការគ្រប់គ្រងចំណាយរបស់ ក្រុមហ៊ុន ប៉ាស៊ីហ្វិក កុំព្យូទ័រ ឆ្នាំ២០២២ មាន២៥ទំព័រ
- និស្សិត ក្រូច គន្ធា. ឡុញ ជាលីន. សេម គឹមមួយ. អន ពុទ្ធាវ៉ា : ការធ្វើទីផ្សាររបស់ក្រុមហ៊ុនជីបម៉ុងលើ ផលិតផលអ្នក ឆ្នាំ២០២០ មាន៣០ទំព័រ

ឧបសម្ព័ន្ធ

ឧបសម្ព័ន្ធ



Pacific Computer
 Perfect Solutions

POS, tp-link, dell, aoc, e7740, 3400...

Direction On Google About

THE PERFECT SOLUTIONS

YOUR ACCOUNT INFO DOWNLOAD EVENT JOBS STORE OLD WEBSITE

COMPUTER

Computer (13)

Showing all 13 results

Acer Aspire Lite Laptop
AL14-51P-34BC/410
\$435.00

Processor: Intel® Core™ i3 - 1205U Display: 14 inch WUXGA IPS SlimBezel Graphics: Intel®...

Acer Aspire Lite Laptop
AL14-31P-C199/310
\$345.00

Processor: Intel® N100 Display: 14 inch WUXGA IPS SlimBezel Graphics: Intel® UHD Graphics RAM...

Diamond Home server
Ds4690-p290
\$290.00

CPU Intel Core™ i5-4690 3.20GB 6MB Cache 4 Logical Processor Memory 12GB DDR3 1600 Storage: 256...

Diamond officer Do3570-p290
\$370.00 \$290.00

CPU Intel Core™ i5-4690 3.20GB 6MB Cache 4 Logical Processor Memory 12GB DDR3 1600 Storage: 256...

Products Sorting

COMPUTER (5)
 Desktop (8)
 Laptop (5)

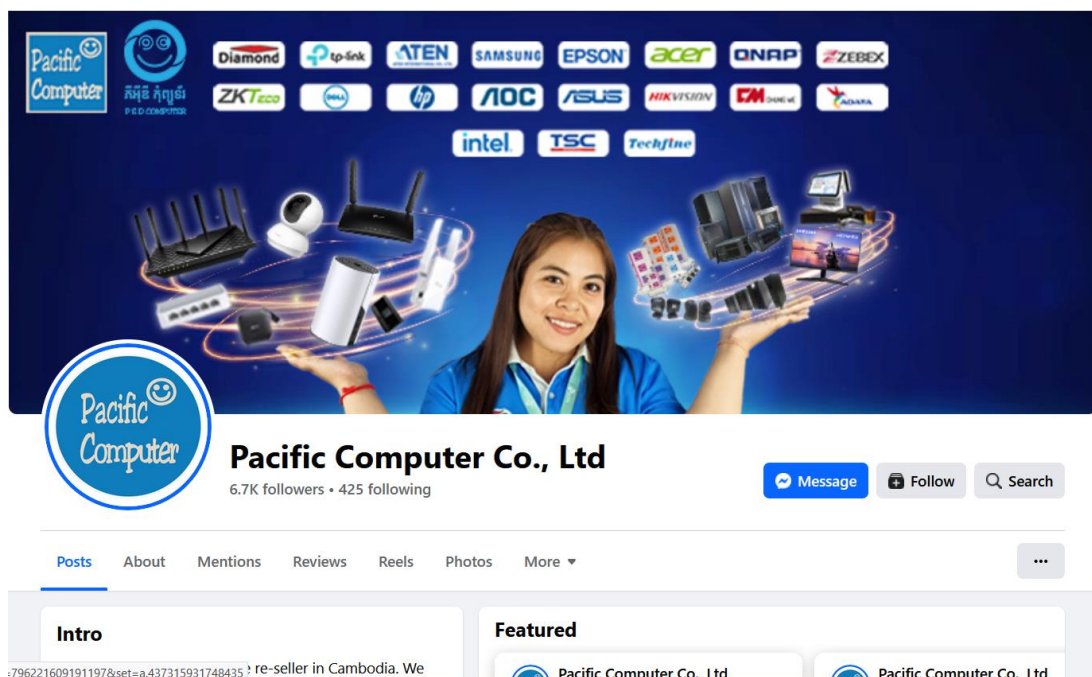
DIAMOND (43)

NETWORK (99)

PERIPHERAL (41)

SOFTWARE (3)

SOLUTIONS (76)



The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying the URL <https://pacificsystems.computer/about-us/>. Below the address bar, there is a blue navigation bar containing the Pacific Computer logo, the text "Direction", "On Google", "Policy", and an "About" button. A search icon and a shopping cart icon are also visible in the navigation bar.

Perfect Solution Provider

:: Past Projects:

- Search

Products

- 

Acer Laptop Aspirite AL14-51M-34BC
 8GB / SSD 512GB
 PCIE / 14") | L380

\$399.00



Acer Laptop Aspirite AL14-31P-C199
 N100 / 8GB / SSD 512GB PCIE / 14") | L320

\$355.00

