GOOD PRACTICE GUIDE

မြန်မာနိုင်ငံတွင် E-COMMERCE လက်ခံသုံးစွဲမှုကို အရှိန်မြှင့်တင်ခြင်း

အွန်လိုင်းမှ အစားအသောက် ပေးပို့ရောင်းချသော ဝန်ဆောင်မှုများပေးခြင်း

သင်၏စီးပွားရေးကို အွန်လိုင်းစနစ်သို့ ကူးပြောင်းနည်းလမ်းညွှန်

COMMERCE

tradeWorthy

Australian Aid

ဥယျောဇဉ်

ဦးအောင်ထူး၊ ဒုတိယဝန်ကြီး၊ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၏ အမှာစကား

ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါကို တုံ့ပြန်သည့်အနေနှင့် အသေးစား၊ အငယ်စားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများက ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကို E-Commerce အသွင်ကူးပြောင်း ရောင်းချရာတွင် ကူညီပေးနိုင်ဖို့ ရည်မှန်းချက်တူညီသူများနှင့် လက်တွဲဆောင်ရွက်ရတာ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနက များစွာဝမ်းမြောက်ဂုဏ်ယူပါတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရဟာ COVID-19 စီးပွားရေးထိခိုက်မှုသက်သာရေးစီမံချက် (CERP) မှာ E-Commerce အသုံးပြုရောင်းဝယ်ခြင်းများနှင့် ဆန်းသစ်တီထွင်မှုများကို အလေးပေးဖော်ပြထားပြီးဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံရှိ ရောင်းချသူများနှင့် စားသုံးသူများက E-Commerce လက်ခံသုံးစွဲမှု မြင့်တက်လာခြင်းဟာ လုပ်ငန်းများ မှတ်ပုံတင်ဆောင်ရွက်မှု များပြားလာစေခြင်း ၊ ပိုမိုကောင်းမွန်သော အားလုံးပါဝင်နိုင်သော ဒီဂျစ်တယ်ငွေကြေးကဏ္ဍကို တည်ဆောက်နိုင်ခြင်းနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအား ဒီဂျစ်တယ်အသွင်ဖြစ်ပေါ်နိုင်ခြင်း ကဲ့သို့သော အကျိုးကျေးဇူးများစွာကို ဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါရဲ့ သက်ရောက်မှုများမှ စီးပွားရေးပြန်လည်ဦးမော့လာစေရန်နှင့် အနာဂတ်မှာ ဖြစ်ထွန်းတိုးပွားလာစေရန်လည်း E-Commerce က အရေးပါတဲ့အခန်းကဏ္ဍမှာ ရှိပါတယ်။

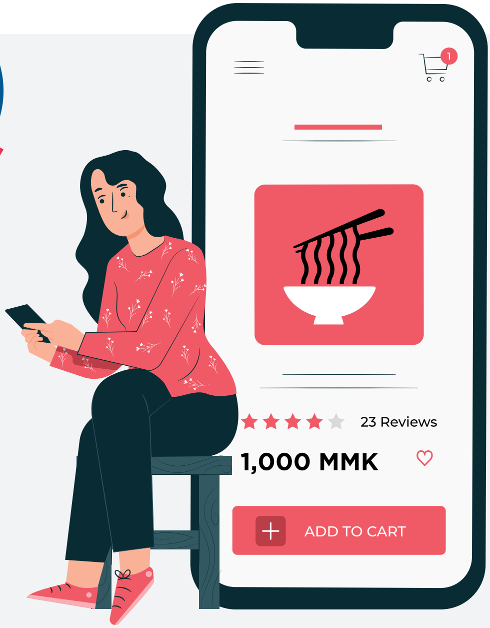
ယခုထုတ်ဝေတဲ့ စီးပွားရေးကို အွန်လိုင်းစနစ်သို့ ကူးပြောင်းနည်းလမ်းညွှန် (Good Practice Guides – GPG) လေးခုဟာ ဦးစားပေးကဏ္ဍများရှိ အသေးစား၊ အငယ်စားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများက အစိုးရ၏ စည်းမျဉ်းများ၊ ကောင်းမွန်သော လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အလေ့အထများ (Good Industry Practices) နှင့်အညီ ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ အွန်လိုင်းသို့ ကူးပြောင်းရောင်းချရာမှာ အစီအစဉ်ကောင်းများချမှတ်နိုင်ရေးနှင့် စတင်ဆောင်ရွက်နိုင်ရေး အထောက်အပံ့ကောင်းတစ်ခုဖြစ်စေရန် ရည်ရွယ်ပါတယ်။ ဤလမ်းညွှန်များဟာ မြန်မာနိုင်ငံရှိ လူသိများတဲ့ E-Commerce လုပ်ငန်းများရဲ့ အချက်အလက်ပံ့ပိုးပေးမှုဖြင့် ပြင်ဆင်ထားခြင်းဖြစ်ပြီး ဒီဂျစ်တယ်စီးပွားရေးသို့ ကူးပြောင်းနိုင်ရေး အစိုးရရဲ့ မျှော်မှန်းချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ဖို့ အသုံးဝင်တဲ့နည်းလမ်းများဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်း E-Commerce ရရှိသုံးစွဲမှုကို အရှိန်မြှင့်တင်နိုင်ရေး အထောက်အပံ့ပေးသည့်အတွက် ဩစတြေးလျနိုင်ငံအစိုးရကို များစွာ ကျေးဇူးတင်ရှိပါတယ်။

သင်၏စားသောက်ဆိုင်ကို အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် ရောင်းချရန် အကောင်းဆုံးအချိန်ရောက်ပြီ။

ကိုဗစ် - ၁၉ ရောဂါပိုးသည် ကျွန်ုပ်တို့၏ ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှု ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားခြင်း နည်းလမ်းများအပေါ် အဓိကသက်ရောက်ခဲ့ပါသည်။ ကိုဗစ်-၁၉ ရောဂါပိုးကြောင့် အစားအစာရောင်းချသည့်လုပ်ငန်းများအတွက် စိန်ခေါ်မှုများနှင့်အတူ အခွင့်အလမ်းသစ်များလဲ ပေါ်ပေါက်လာသည်။ အီလက်ထရွန်နစ်စနစ် အသုံးပြု ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားခြင်းနှင့် စမတ်ဖုန်းအသုံးပြုမှုများပြားလာသည်နှင့်အမျှ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အွန်လိုင်းအသုံးပြုသည့်ဦးရေသည် ယခင်ကထက် ပိုမိုများပြားလာပြီး လူ ၁၀၀ လျှင် မိုဘိုင်းဖုန်းစာရင်းသွင်း မှု ၁၂၆ ခု ရှိသည်ဟု Wearesocial / Hootsuite Q1 2020 စာရင်းအရ သိရှိရသည်။ အွန်လိုင်းကတစ်ဆင့် စားစရာများကို သက်တောင့်သက်သာဝယ်ယူသည့် အလေ့အထသည် ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါကြောင့် ပိုမိုတွင်ကျယ်လာခဲ့ပြီး ကိုဗစ်အလွန်ကာလတွင်လည်း ဤအလေ့အထအသစ်သည် ဆက်လက်ကြီးထွားလာနိုင်ချေရှိပါသည်။

ထို့ကြောင့် သင်ကိုယ်တိုင်ဖြစ်စေ၊ မြန်မာနိုင်ငံတစ်ဝန်းရှိ သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းများမှဖြစ်စေ သင်၏ အစားအစာရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းကို အွန်လိုင်းစနစ် အသုံးပြု ကူးပြောင်းရောင်းချရန် အကောင်းဆုံးအချိန်ဖြစ်သည်။ ဤလမ်းညွှန်တွင် သင့်လုပ်ငန်းအား အွန်လိုင်းစနစ်သို့ ကူးပြောင်းရာတွင် ပြုလုပ်ရမည့် အဓိကရွေးချယ်မှုများနှင့် အောင်မြင်စေရန် အထောက်အကူဖြစ်စေသည့် လက်တွေ့အသုံးချအကြံပြုချက် အများအပြားကို ဖော်ပြသွားပါမည်။

ဥပမာဇာတ်လမ်း



ဇင်မာ အွန်လိုင်းမှာ ဈေးရောင်းဖို့ စဉ်းစားပြီ။

ဇင်မာက ဗိုလ်ချုပ်ဈေးမှာ အစားအသောက်ရောင်းချတဲ့ဆိုင်ခန်းတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်ပါသည်။ သူမဆိုင်က ရန်ကုန်မြို့မှာရှိတဲ့ အကောင်းဆုံးမုန့်ဟင်းခါးဆိုင်အချို့ထဲမှာပါကြောင်း သတင်းမွှေးသည်။ လွန်ခဲ့သည့် ဆယ်စုနှစ်အတွင်း စားစရာများကို ဇင်မာနှင့် သူမညီမဝမ်းကွဲက အတူတူရောင်းချခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါမတိုင်မီ သူမဆိုင်၏ အရသာရှိသောမုန့်ဟင်းခါးဟင်းရည်နှင့် အခမဲ့ချပေးသည့် Ice Tea ကြောင့် နေ့စဉ် စားသုံးသူ ဖောက်သည်များ၊ အလုပ်သမားများနှင့် အထူးစည်ကားခဲ့သည်။ သို့သော် ကပ်ရောဂါကြောင့် သူမ၏ဆိုင်သို့ လာရောက်စားသုံးသူ အရေအတွက် သိသိသာသာ နည်းပါးသွားခဲ့ပြီး ဆိုင်ဝင်ငွေသည်လည်း ကျဆင်းသွားပါသည်။

စားသောက်ဆိုင်များနှင့်ချိတ်ဆက်၍ ဝယ်သူများကို ပေးပို့ပေးသော သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း အပလီကေးရှင်းများကတစ်ဆင့် ဈေးရောင်းကြည့်ဖို့ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှာ ပညာသင်ကြားနေတဲ့ သူမရဲ့ ညီမ နန္ဒာ က ဇင်မာကို အကြံပေးခဲ့ပါသည်။

အွန်လိုင်းစနစ်သို့ကူးပြောင်းရန် မည်သို့စီစဉ်ရမည်နည်း။

သင်၏စားသောက်ဆိုင်ကို အွန်လိုင်းပေါ်သို့ ကူးပြောင်းရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့လျှင် အခြေခံအားဖြင့် ရွေးချယ်စရာ နှစ်ခုရှိပါသည်။ အွန်လိုင်း “သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်း” (Delivery Platform) တစ်ခုခုတွင် ဈေးရောင်းသူတစ်ဦးအဖြစ် ဝင်ရောက်ရောင်းချခြင်း (သို့) သင်ကိုယ်တိုင် အွန်လိုင်းပလက်ဖောင်း တည်ထောင်ရောင်းချခြင်းတို့ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် အခြေခံကျသော စရိတ်နှင့် တန်ဖိုး နှိုင်းယှဉ်ချက် (Cost – Benefit Comparison) ကို ပြုလုပ်ရန် လိုအပ်သည်။

သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းမှတစ်ဆင့် ရောင်းချခြင်း

သင်၏ စားသောက်ဆိုင်မှ အစားအစာများကို စားသုံးသူများထံသို့ ပို့ဆောင်ရန် ‘ရှိပြီးသား အွန်လိုင်းပလက်ဖောင်း’နှင့် ချိတ်ဆက်ခြင်း။

လုပ်ငန်းစတင်ရန် ကုန်ကျစရိတ်	သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းများသည် များသောအားဖြင့် အစားအသောက်ပုံများ ဓါတ်ပုံရိုက်ခနှင့် ငွေပေးချေမှုစနစ် ပေါင်းစည်းခြင်း အပါအဝင် လုပ်ငန်းစတင်တည်ထောင်သည့် ကုန်ကျစရိတ် ကောက်ခံလေ့ရှိသည်။
ပုံမှန်ကုန်ကျနေမည့်စရိတ်များ	စားသုံးသူတစ်ဦးထံ တစ်ကြိမ်ရောင်းရတိုင်း စုစုပေါင်း ရောင်းရငွေ၏ ၁၀% မှ ၄၀% အကြား ပလက်ဖောင်းဝန်ဆောင်ခ ပေးရသည်။
အဓိကအားသာချက်	ပလက်ဖောင်းများတွင် ရောင်းချခြင်းဖြင့် သင့်စားသောက်ဆိုင်ကို ဝယ်သူအများအပြား သိရှိစေပြီး ဝင်ငွေရှာပေးနိုင်သည်။
အဓိကအားနည်းချက်	ပလက်ဖောင်းဝန်ဆောင်ခပေးရသည့်အတွက် သင့်အမြတ်ငွေ လျော့နည်းမည်။

သင်ကိုယ်တိုင် အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း

သင်၏ကိုယ်ပိုင်ဝက်ဘ်ဆိုဒ် (သို့) ဆိုရှယ်မီဒီယာပလက်ဖောင်းမှတစ်ဆင့် ဝယ်သူများထံ ရောင်းချခြင်းနှင့် ပို့ဆောင်ခြင်း။

အရည်အသွေးကောင်းသော ဓါတ်ပုံများ၊ ငွေပေးချေမှုစနစ်နှင့် စားသုံးသူများနှင့် ချိတ်ဆက်သည့်စနစ်တို့ ထည့်သွင်းပေါင်းစပ်ထားသော ဝက်ဘ်ဆိုဒ်တစ်ခုကိုတည်ဆောက်ရသည်။

ကုန်စည်သယ်ယူပို့ဆောင်စရိတ်၊ လူမှုမီဒီယာနှင့် အွန်လိုင်းကြော်ငြာများအတွက် ကုန်ကျစရိတ်များ ရှိသည်။

အွန်လိုင်းမှ ဝယ်သူများထံက ရရှိသည့်အမြတ်ငွေအားလုံးကို သင်ရရှိမည်။ စားသုံးသူကို သင်တစ်ဦးတည်းသာ ပိုင်သည်။ (ဆိုလိုသည်မှာ စားသုံးသူ၏ ကိုယ်ရေးအချက်အလက်၊ ဆက်ဆံရေး၊ သင်၏ စားသောက်ဆိုင် နာမည်ကျော်စောမှု တို့ကို ကိုယ်ပိုင်စီမံခန့်ခွဲနိုင်သည်။)

ဝယ်သူတစ်ယောက် ရရှိရန်နှင့် စီမံခန့်ခွဲရန် သင်ကိုယ်တိုင် ကြိုးစားလုပ်ဆောင်ရမည်။

ဥပမာဇာတ်လမ်း

စည်သူက သူ့လုပ်ငန်းကို အွန်လိုင်းသို့ ကူးပြောင်းခြင်းဖြင့် ဆက်လက်လည်ပတ်နိုင်ပြီ။

စည်သူက ပေလီအရသာ ရခိုင်ရိုးရာအစားအစာကို အဓိကရောင်းချသည့် စားသောက်ဆိုင်တစ်ခု ဖွင့်လှစ်ထားသည်။ ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါ စတင်ဖြစ်ပွားကတည်းက ဆိုင်ကို ဆက်သွယ်နိုင်သော WhatsApp နံပါတ်တစ်ခုနှင့် မှာယူနိုင်သည့်အစားအစာစာရင်းကို ပြသထားသည့် ဆိုင်းဘုတ်ခပ်ကြီးကြီးတစ်ခုကို သူ၏ဆိုင်ရှေ့တွင် ထားရှိခဲ့သည်။ စားသုံးသူတစ်ဦးတစ်ယောက်က စာပို့မှာယူသည့်အခါ ဆိုင်ရှိ အစားအစာများ၏ဓာတ်ပုံ၊ ဈေးနှုန်းနှင့်တကွ ပို့ဆောင်နိုင်သည့် နည်းလမ်းများကို ပြန်လည်ပြောကြားပေးပါသည်။ စည်သူသည် သူ့လုပ်ငန်းကြီးထွားလာတာနဲ့အမျှ အီလက်ထရွန်နစ်ငွေပေးချေမှု နည်းလမ်းသစ်များကို လေ့လာလျက်ရှိပြီး Facebook Page တစ်ခုကိုလည်း တည်ထောင်နေပါသည်။

အစားအသောက်သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းတစ်ခုကို မည်သို့ရွေးချယ် ချိတ်ဆက်မည်နည်း။

သင်သည် သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းတစ်ခုနှင့် ချိတ်ဆက်ရန် ရှာဖွေနေလျှင် အောက်ပါမေးခွန်းများကို အလေးပေးစဉ်းစားခြင်းဖြင့် ရွေးချယ်စရာများကို နှိုင်းယှဉ်နိုင်သည်-

၁ သင်၏နယ်မြေအတွင်း မည်သည့်သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းများ ရရှိအသုံးပြုနိုင်သလဲ။ မည်သည့်ပလက်ဖောင်းက လူသုံးအများဆုံးဖြစ်သလဲ။

၂ ထိုပလက်ဖောင်းများတွင် ပါဝင်ရောင်းချပါက လုပ်ငန်းစတင်ရန်ကုန်ကျစရိတ်နှင့် ပုံမှန်ကုန်ကျစရိတ်များ ဘယ်လောက်ရှိနိုင်သလဲ။

၃ သင်၏ဆိုင်ကို အွန်လိုင်းပေါ်တွင် ရောင်းချနိုင်ရေး ပလက်ဖောင်းက မည်ကဲ့သို့ ထိရောက်စွာ ထောက်ပံ့ပေးနိုင်သလဲ။ အခြားအကူအညီပေးနိုင်သူ ရှိပါသလား။

၄ သယ်ပို့ပလက်ဖောင်းသည် သင်၏စားသောက်ဆိုင်ကို ဘယ်လိုကြော်ငြာပေးမှာလဲ။ ဘယ်လိုအရောင်းမြှင့်တင်ပေးမှာလဲ။

၅ ထိုပလက်ဖောင်း၏ ငွေပေးချေမှုသတ်မှတ်ချက်များ၊ ပြန်အမ်းငွေပေးချေခြင်းနှင့် ပယ်ဖျက်ခြင်းစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများမှာ မည်သို့ရှိသလဲ။

၆ ကုန်သည်များအတွက် မိုဘိုင်း Point of Sale အပလီကေးရှင်း (များသောအားဖြင့် တက်ဘလက်များတွင် ထည့်သွင်းနိုင်သည်) ကဲ့သို့သော In-store အထောက်အပံ့ ပေးပါသလား။

ဥပမာဇာတ်လမ်း

ဇင်မာ့အတွက် မည်သည့်သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းက အကောင်းဆုံးလဲ။

လုပ်ငန်းစတင်တည်ထောင်ရန် ကုန်ကျစရိတ်များနှင့် ပုံမှန်ကုန်ကျနေမည့်စရိတ်များကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်နိုင်ရန် ဇင်မာက သူမ ညီမ နန္ဒာ၏ အကူအညီဖြင့် သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းနှစ်ခုကို ဆက်သွယ်ခဲ့သည်။
အွန်လိုင်းပလက်ဖောင်းပေါ်တွင် စတင်ရောင်းချသည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် ရောင်းရငွေ၏ ၃၀% ကို ပလက်ဖောင်းဝန်ဆောင်ခအဖြစ် ပေးဆောင်ရန်ဖြစ်သော်လည်း ပလက်ဖောင်းတွင်ရောင်းချနေသည့်အလားတူဆိုင်များ၏အနေအထားအရ အော်ဒါများ ၁၅% မှ ၂၀% ထိ ပိုမိုလက်ခံရရှိရန် ဇင်မာက မျှော်လင့်ထားသည်။
သူမ၏ဆိုင်ခန်းငှားရမ်းခသည် ပုံသေဖြစ်သည့်အတွက် အွန်လိုင်းပလက်ဖောင်းနှင့် ချိတ်ဆက်ရောင်းချပါက အမြတ်အစွန်းတိုးပွားနိုင်မည်ဟု သူမက ခန့်မှန်းတွက်ချက်ထားသည်။

သူမသည် အွန်လိုင်းအစားအသောက်သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုတွင် မှတ်ပုံတင်ရာ၌ လိုအပ်သည့် အချက်အလက်များအားလုံးကို ကောင်းမွန်စွာ ပြင်ဆင်ပြီး ပလက်ဖောင်းတွင်ဈေးရောင်းချသူတစ်ဦးဖြစ်လာစေရန် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုတွင် စာရင်းသွင်း လျှောက်ထားသည်။

ပလက်ဖောင်းအားလုံးတွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ရန် အချိန်ယူကောင်းယူရမည်ဖြစ်သော်လည်း အများက လုပ်လေ့လုပ်ထရှိသည့်ရွေးချယ်မှုမှာ သင့်နယ်မြေအတွင်း ရရှိအသုံးပြုနိုင်သည့် ပလက်ဖောင်းများအားလုံးနှင့် ချိတ်ဆက်ရန် ဖြစ်သည်။ မတူညီသည့်ပလက်ဖောင်းများ၏ လုပ်ငန်းစဉ်များနှင့် အခြေအနေများအတွက် သင့်လုပ်ငန်းကို စီမံခန့်ခွဲရန်နည်းလမ်းများ (ဥပမာ စားသုံးသူများပြားလေ့ရှိသည့် သောကြာနေ့ညနေမျိုးတွင် ချိတ်ဆက်ထားသည့် ပလက်ဖောင်းနှစ်ခု (သို့) သုံးခုမှ တစ်ပြိုင်နက် မှာယူသည့် အော်ဒါများကို မည်သို့ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းမည်) ကိုလည်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည်။

သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းတစ်ခုတွင် မှတ်ပုံတင်ခြင်း

အစားအသောက်ရောင်းချသည့်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို သယ်ပို့ပလက်ဖောင်းပေါ်တွင် မှတ်ပုံတင်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်သည် အချိန်ယူရနိုင်ပါသည်၊ သို့ရာတွင် များသောအားဖြင့် ပလက်ဖောင်းများ၏ လုပ်ငန်းစဉ်များသည်လည်း ဆင်တူပါသည်။ ထိုလုပ်ငန်းစဉ်တွင် သင်၏ဆိုင်ကို ဆွဲဆောင်မှုရှိပြီး သေချာလည်ပတ်နိုင်သည့်အွန်လိုင်းဆိုင်တစ်ခုအဖြစ် တည်ထောင်နိုင်ရေး လိုလောက်သည့်အချက်အလက်များကို အွန်လိုင်းပလက်ဖောင်းသို့ ထောက်ပံ့ပေးရသည့်လုပ်ငန်းစဉ် ပါဝင်ပါသည်။ မှတ်ပုံတင်သည့်လုပ်ငန်းစဉ်ကို တတ်နိုင်သမျှ လွယ်ကူစေရန် ပလက်ဖောင်းများက များသောအားဖြင့် ကူညီပေးလေ့ရှိသည်။

မှတ်ပုံတင်ခြင်း အခြေခံလုပ်ငန်းစဉ်တွင် အောက်ပါတို့ ပါဝင်လေ့ရှိသည်-

၁

မှတ်ပုံတင်ခြင်း

ပလက်ဖောင်းတစ်ခုချင်းသည် ၎င်းတို့၏ ဝက်ဘ်ဆိုဒ်ပေါ်တွင် ဝင်ရောက်ရောင်းချသူ (သို့) တွဲဖက်လုပ်ကိုင်မည့်ပါတနာကို ဆက်သွယ်နိုင်မည့် Link ကို ထားရှိလိမ့်မည်ဖြစ်ပြီး၊ အောက်ဖော်ပြပါအချက်များကဲ့သို့သော ကနဦးမှတ်ပုံတင်ခြင်းဆိုင်ရာအချက်အလက်များကို ပေးအပ်ရန် လိုအပ်လိမ့်မည်-

- သင်၏ဆိုင်/ စားသောက်ဆိုင်အမည်
- သင်၏ဆိုင်/ စားသောက်ဆိုင်လိပ်စာ (GPS တည်နေရာ)
- ဆက်သွယ်ရန် အမည်၊ ဖုန်းနံပါတ်၊ အီးမေးလ်
- သင်၏ဆိုင်အမျိုးအစား/အစားအစာအမျိုးအစား (ဥပမာ - အသီးအရွက်ဆိုင်၊ အသားဆိုင်၊ ဗမာစားသောက်ဆိုင်)

- ဆိုင်ဖွင့်ချိန် (ဥပမာ - တနင်္လာနေ့မှ စနေနေ့၊ နံနက် ၈ နာရီ မှ ည ၁၀ နာရီထိ)
- .pdf၊ .xlsx၊ .docx၊ .jpg၊ .png ကွန်ပျူတာ format များအနက် ပုံစံတစ်မျိုးမျိုးဖြင့် ပြုစုထားသည့် မီနူး/ အစားအသောက်စာရင်း
- အစားအသောက်မီနူးများ၏ ဓာတ်ပုံများ (မပါမဖြစ် မဟုတ်သော်ငြားလည်း ထည့်သွင်းဖော်ပြရန် အထူးအကြံပြုလိုသည်)

၂

စာချုပ်ချုပ်ဆိုခြင်း

အဆင့်အလိုက်ဝန်ဆောင်မှုသဘောတူညီချက်ကို လက်ခံရရှိခြင်း၊ ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်းနှင့် လက်မှတ်ရေးထိုးခြင်းတို့ ဆောင်ရွက်ရသည်။ မှတ်ပုံတင်ကြေး၊ ကော်မရှင်နှုန်းထားများ (‘take rate’ ဟုလည်း ခေါ်သည်) ၊ ငွေပေးချေမှုဆိုင်ရာ သတ်မှတ်ချက်များ၊ ပို့ဆောင်ခ၊ ပြန်အမ်းငွေ (သို့) ကုန်ပစ္စည်းပြန်ပေးခြင်းဆိုင်ရာမူဝါဒများနှင့် သဘောတူညီချက် ဖျက်သိမ်းခြင်းဆိုင်ရာ သတ်မှတ်ချက်များကို အထူးဂရုပြုပါ။

၃

စတင်အသုံးပြုခြင်းနှင့် လေ့ကျင့်ခြင်း

သင်ရွေးချယ်ထားသော ပလက်ဖောင်း၏ အပလီကေးရှင်းကို အသုံးပြု၍ မည်သို့အော်ဒါလက်ခံမည်၊ မည်သို့ပို့ဆောင်မည် စသည့်အသုံးပြုပုံကို ပလက်ဖောင်းက လေ့ကျင့်ပေးသင့်သည်။ အကယ်၍ သင့်အား ပလက်ဖောင်းက တက်ဘလက် (Tablet) တစ်ခုပေးလျှင် ထိုတက်ဘလက်သည် သင်၏ Point of Sales အသုံးပြုရန်စက်ကိရိယာ ဖြစ်လာလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် ထိုတက်ဘလက်ကို မည်သို့အသုံးပြုရမည်ကို နားလည်ရန် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ ဤအချိန်သည် သင်အသုံးပြုသည့် ပလက်ဖောင်း၏ `back end´ Systems ကို ပြင်ဆင်ရမည့်အချိန်ဖြစ်သည်။ (ပိုမိုသိရှိလိုပါက ‘Back-end စနစ်များ အဆင်သင့်ဖြစ်စေရန် ဆောင်ရွက်ခြင်း’ အပိုင်းတွင် ကြည့်ပါ)

၉

စတင်ရောင်းချခြင်း

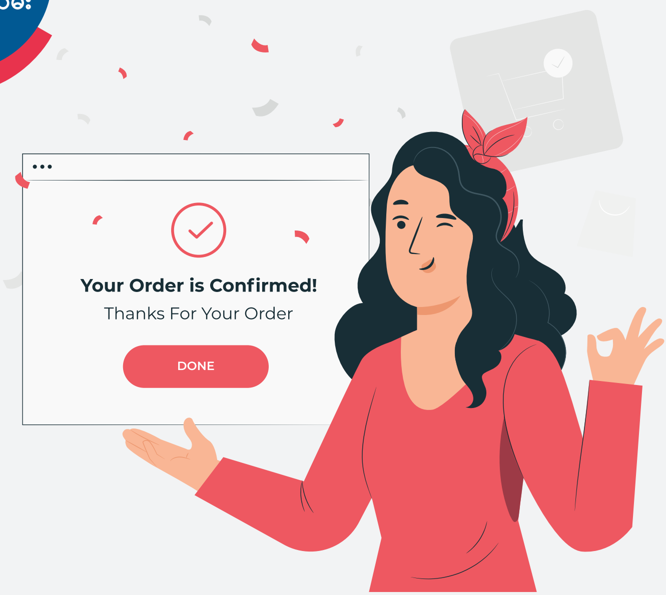
ပလက်ဖောင်းပေါ်တွင် စတင်မရောင်းချခင် ပလက်ဖောင်းက အသိပေးထားသည့်အတိုင်း သင့်အွန်လိုင်းမီနူးများအား အွန်လိုင်းတွင် ကြော်ငြာခြင်း ဟုတ်/မဟုတ် ထပ်မံဆန်းစစ်သင့်သည်။ ကြော်ငြာက ဆွဲဆောင်မှုရှိ/မရှိ ၊ ထည့်သွင်းထားသည့် အချက်အလက်များ မှန်ကန်မှုရှိ/မရှိ တို့ကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ပါ။ အားလုံးပြည့်စုံအဆင်သင့်ဖြစ်လျှင် ဝင်ငွေတိုးပွားစေရန် စတင်ရောင်းချနိုင်ပါပြီ။

ဈေးရောင်းချသူတစ်ဦးအနေဖြင့် သင်၏ ရပိုင်ခွင့်၊ အထူးသဖြင့် သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီများက ငွေပေးချေရန် နှောင့်နှေးကြန့်ကြာခဲ့ပါက သင်၏ ရပိုင်ခွင့် (ထိုကိစ္စသည် မြန်မာနိုင်ငံတွင် အခက်ကြုံတွေ့နေရသည့် အခက်အခဲများထဲက တစ်ခုဖြစ်သည်) နှင့် သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီများက လုပ်ပေးသင့်သည့်ကိစ္စများကို သတိမူရန် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ စားသောက်ဆိုင်အများစုသည် အသေးစားနှင့် အလတ်စားလုပ်ငန်းများ ဖြစ်သောကြောင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများက ငွေပေးချေမှုနှောင့်နှေးခြင်းသည် ၎င်းတို့လုပ်ငန်းများ၏ ငွေကြေးလည်ပတ်မှုကို ထိခိုက်စေနိုင်သည်။ သယ်ပို့ကုမ္ပဏီများနှင့် ကော်မရှင်ခ ညှိနှိုင်းရာတွင်လည်း အလားတူပင် သင်၏ ရပိုင်ခွင့်ကို သတိပြုပါ။

အွန်လိုင်းပေါ်က သင့်လုပ်ငန်းပုံစံကို တိုးတက်အောင်ဆောင်ရွက်ခြင်း

သင်၏လုပ်ငန်းကို အွန်လိုင်းပေါ်တွင် စတင်လိုက်ပြီဆိုသည်နှင့် ဝယ်နေကျဖောက်သည်များကို အသိပေးရန် လိုအပ်မည်ဖြစ်ပြီး စားသုံးသူအသစ်များထံသို့လည်း ရောက်ရှိသွားခြင်းကြောင့် သင်၏လုပ်ငန်းလည်း ပိုမိုကြီးထွားလာမည်။ အကယ်၍ သင်ကိုယ်တိုင် အွန်လိုင်းပလက်ဖောင်းထောင်တော့မည်ဆိုပါက များသောအားဖြင့် ဝက်ဘ်ဆိုဒ်တစ်ခု တည်ထောင်ခြင်း သို့မဟုတ် Facebook ကဲ့သို့သော လူမှုကွန်ရက်ပလက်ဖောင်းတစ်ခုပေါ်တွင် အွန်လိုင်း Page တည်ဆောက်ခြင်းဖြင့် စတင်နိုင်သည်။ အကယ်၍ သင်သည် ရှိပြီးသား ပလက်ဖောင်းတစ်ခုနှင့် ချိတ်ဆက်ခြင်းဖြစ်ပါက ထိုပလက်ဖောင်းတွင် သင်၏ လုပ်ငန်းကို တိုးတက်စေရန် ကူညီပေးနိုင်သော အလိုအလျောက်ထည့်သွင်းထားသည့်လုပ်ဆောင်ချက်များ (Automated Tools) ပါဝင်ပါလိမ့်မည်။

ဥပမာဇာတ်လမ်း



ဇင်မာက သူမ၏ အွန်လိုင်းစီးပွားရေးကို ကြီးထွားလာအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်း။

ဇင်မာသည် တစ်ပတ်မပြည့်မီ သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းနှစ်ခုတွင် အောင်မြင်စွာ မှတ်ပုံတင်နိုင်ခဲ့သည်။ ယခုအချိန်တွင် သူမ စတင် မှတ်ပုံတင်ပြီးသည်မှာ တစ်လရှိပြီဖြစ်ပြီး အစားအစာ ပါဆယ်များ အိမ်တိုင်ရာရောက်ပို့ဆောင်မှုကို အဆင်ပြေပြေ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိသည်။ မှာယူသည့် အစားအစာ၊ အရေအတွက်နှင့် သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပေးမည့်ပါတနာက လာယူမည့်အချိန် အသေးစိတ်အချက်အလက်များ ဖော်ပြသည့် အော်ဒါအမှာစာ အသိပေးချက်များကို သူမ၏ စမတ်ဖုန်းနှင့် မိုဘိုင်း POS စက်များမှတစ်ဆင့် ဇင်မာက လက်ခံရရှိသည်။ ယခုအခါ သူမနေ့စဉ်ရောင်းရငွေ၏ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းအထက်မှာ အစားအသောက် အိမ်တိုင်ရာရောက်ပို့ဆောင်သည့်လုပ်ငန်းမှ ဖြစ်သည်။

စားသုံးသူများနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံနိုင်သည့်အခွင့်အလမ်းကို မျှော်မြင်၍ သူမ၏ မုန့်ဟင်းခါးဟင်းရည် မည်မျှလတ်ဆတ်ကြောင်းကို ပြသရန် ဝယ်ခြမ်းလာသည့် ငါးနှင့် ဟင်းသီးဟင်းရွက်များ၏ နေ့စဉ်နောက်ဆုံးရအချက်အလက်များကို အွန်လိုင်းတွင် Post များ တင်လျက်ရှိသည်။ အော်ဒါများ တိုးလာစေရန် အစားအစာ သယ်ပို့ ဝန်ဆောင်မှု အခြား အပလီကေးရှင်းများနှင့် ချိတ်ဆက်နိုင်ရန်လည်း သူမက စီစဉ်နေသည်။

စားသုံးသူများထံ သတင်းစကားပေးပို့ခြင်း

ပုံမှန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကဲ့သို့ပင် အွန်လိုင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ရခြင်း၏ သော့ချက်မှာ စားသုံးသူများ ကျေနပ်ပျော်ရွှင်အောင် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ စားသုံးသူများနှင့်ဆက်ဆံရာတွင် လက်တွေ့အသုံးချအကြံပြုချက်အချို့ကို အောက်တွင် ဖော်ပြထားသည်-

၁ **ဆက်သွယ်လို့ ရပါစေ။**
သင့်ထံ ဆက်သွယ်လို့ရမည့် Viber ၊ WhatsApp နှင့် ဖုန်းနံပါတ်များကို လွယ်ကူစွာ ရှာဖွေတွေ့ရှိနိုင်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးပါ။

၂ **မြန်ဆန်စွာ တုံ့ပြန်ပါ။**
မိနစ်ပိုင်းအတွင်း စားသုံးသူထံ စာပြန်ပါ။ သင့်ဆိုင်၏ ဖွင့်ချိန်၊ ပိတ်ချိန်နှင့်အတူ ဆက်သွယ်ရန်ဖုန်းနံပါတ်ကို အလိုအလျောက် ဖြေကြားပေးနိုင်သည့်စနစ် တည်ဆောက်ထားပါ။

၃ **အနီးအနားနေသူများကို အဓိကထားပါ။**
စားသုံးသူအများစုသည် သင့်စားသောက်ဆိုင်အနီးပတ်ဝန်းကျင်တွင် နေထိုင်သူများ ဖြစ်ကြလိမ့်မည်။ ပုံနှိပ်ကြော်ငြာစာရွက်များဖြန့်ဝေခြင်း အွန်လိုင်းကြော်ငြာများ၏ အသုံးဝင်မှုကို မမေ့ပါနှင့်။ ထိရောက်စွာ အသုံးချပါ။

ဆိုရှယ်မီဒီယာကို အသုံးပြုခြင်း

သင့်လုပ်ငန်း အွန်လိုင်းပေါ်ရောက်ရှိနေပြီဖြစ်ကြောင်းနှင့် အမှာစာများလက်ခံရန် အဆင်သင့်ဖြစ်ကြောင်း သတင်းစကားကို ပျံ့နှံ့စေရန် ဆိုရှယ်မီဒီယာက ကူညီပေးနိုင်သည်။ ရှိပြီးသား အွန်လိုင်းပလက်ဖောင်းနှင့် ချိတ်ဆက်ရောင်းချခြင်းဖြစ်စေ၊ ကိုယ်တိုင်ဝက်ဘ်ဆိုဒ်တည်ထောင်ရောင်းချခြင်းဖြစ်စေ၊ ဆိုရှယ်မီဒီယာကတော့ သင်၏ အရသာရှိသော စားသောက်ဖွယ်ရာများအကြောင်း စားသုံးသူများက တွေးတောမိနေစေရန် ပြုလုပ်ပေးနိုင်ပါသည်။ အဓိကသော့ချက်မှာ ဆိုရှယ်မီဒီယာပေါ်တွင် အမြဲတစေ တက်ကြွနေရန်ဖြစ်ပြီး သင်၏စားသုံးသူများနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံနိုင်ရန်နှင့် ဈေးဝယ်များ၏အတွေ့အကြုံကောင်းများကို ဝေမျှနိုင်ရန် နည်းလမ်းများကို ရှာဖွေနေရပါမည်။

ဆိုရှယ်မီဒီယာ အသုံးပြုရာတွင် အရေးကြီးသည့် လက်တွေ့အသုံးချအကြံပြုချက်အချို့မှာ-

၁ ဆိုရှယ်မီဒီယာအကောင့်များ တည်ဆောက်ပါ။

သင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် Facebook Page တစ်ခု ဖန်တီးပါ။ ထို Facebook Page ကို လူသိများသည့် Group များ၊ အခြားဆိုရှယ်မီဒီယာပလက်ဖောင်းများနှင့် Viber ၊ Telegram ၊ WhatsApp ကဲ့သို့သော စာတိုပေးပို့နိုင်သည့် အပလီကေးရှင်းများနှင့် ချိတ်ဆက်ပါ။

၂ အကြောင်းအရာအသစ်များ ရေးသားပါ။

သင်ချိတ်ဆက်ထားသည့်ပလက်ဖောင်း (သို့) သင်တည်ထောင်လိုက်သည့်ဝက်ဘ်ဆိုဒ်အကြောင်း ရေးသားခြင်းဖြင့် စတင်ပါ။ သင်၏ အစားအသောက်ပုံများ၊ သင့်ဝန်ထမ်းများအလုပ်ကြိုးစားနေပုံ၊ သင်အသုံးပြုသည့် လတ်ဆတ်သည့် ပါဝင်ပစ္စည်းများပါဝင်သည့် Post များကို တစ်ရက်လျှင် အနည်းဆုံးနှစ်ကြိမ် သင်၏ Facebook Page တွင် တင်ပါ။ အင်တာနက်ကပုံများကို ဘယ်တော့မှ မသုံးပါနှင့်။ သင့်စားသောက်ဆိုင်၏ ပျော်စရာကောင်းသော ဓာတ်ပုံအစစ်များကိုသာ အသုံးပြုပါ။

၃ ပရိသတ်ကို ဆွဲဆောင်ပါ။

သင်၏ပရိသတ်ကို မေးခွန်းများမေးပါ။ အစားအစာအခမဲ့ရရှိနိုင်မည့် ပြိုင်ပွဲငယ်လေးများ ဖန်တီးပါ။ သင်၏ ရောင်းကုန်များ၊ သင်၏ မီးဖိုဆောင်နှင့် ပါဝင်ပစ္စည်းများ မည်သို့ဝယ်ယူခဲ့သည်ဆိုသည့်အကြောင်း ဗီဒီယိုအတိုလေးများ ရိုက်ကူးဖန်တီးပါ။ သင်၏ရောင်းကုန်များ အသုံးပြုချက်ပြုတ်နိုင်သည့် ချက်ပြုတ်နည်းများ မျှဝေပါ။ ဗီဒီယိုများအလုံအလောက်ရှိသောအခါ ထိုဗီဒီယိုများကို YouTube အကောင့်ဖြင့် ချိတ်ဆက်နိုင်ပါသည်။ သင့်ပို့စ်အတွက် သင့်ပရိသတ်ထံမှ Like များ ၊ Comment များ ရလေလေ သင်၏လုပ်ငန်းသည် ဆိုရှယ်မီဒီယာပလက်ဖောင်းများတွင် ပိုမိုထင်ရှားလာလေလေဖြစ်သည်။ အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှ `hashtags´(#) အသုံးပြုနည်းကို သင်ယူပါ၊ ထို့နောက်တွင် နာမည်ကျော်ကြားသူများနှင့် Group များကို ချိတ်ဆက်ကာ သင့်ပရိသတ် များပြားအောင်လုပ်ပါ။

၄ သင် ဂရုစိုက်ကြောင်း ပြသပါ။

ကိုဗစ်-၁၉ နှင့်ပတ်သက်၍ သင်၏တုံ့ပြန်မှုနှင့် ပြင်ဆင်မှုအချက်အလက်များကိုမျှဝေပါ။ ဥပမာ - သင်၏ဝန်ထမ်းများ နှာခေါင်းစည်းတပ်ဆင်ခြင်းနှင့် လက်အိတ်များဝတ်ဆင်ထားသည့် ဓာတ်ပုံများ ပို့စ်တင်ခြင်း။ သင်၏လုပ်ငန်းမှ ဒေသခံအများအကျိုးဆောင်အဖွဲ့များနှင့် လူမှုအဖွဲ့အစည်းများအား ကူညီနေသည့် ပုံရိပ်များ မျှဝေပါ။

Back-end စနစ်များ အဆင်သင့်ဖြစ်စေရန် ဆောင်ရွက်ခြင်း

အွန်လိုင်းပေါ်တွင် စျေးမရောင်းခင် သင်၏စနစ်များနှင့် လုပ်ငန်းစဉ်များ အဆင်သင့်ဖြစ်ရေး သေချာစွာ ဆောင်ရွက်ထားရန် လိုအပ်ပါလိမ့်မည်။ အကယ်၍ သင်က စားသုံးသူများ၏အော်ဒါများကို ဖြည့်ဆည်းပေးရန်ပျက်ကွက်ပါက (သို့) အလွန်အမင်း အချိန်ယူပါက (သို့) အခြားကျရှုံးမှု တစ်ခုခုဖြစ်ပါက သင်၏လုပ်ငန်းအတွက် မကောင်းပါ။ ဆိုရှယ်မီဒီယာသည် သင့်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် ဖောက်သည်များ ရှာဖွေပေးနိုင်သလို ဝေဖန်မှုများ ပြုလုပ်သည့်နေရာလည်း ဖြစ်သွားနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် `back end´ စနစ်များသည် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။

အွန်လိုင်းတွင် ရောင်းချခြင်းအတွက် ကြိုတင်အော်ဒါလက်ခံရရှိခြင်းအဆင့်မှ အော်ဒါအတွက် စတင်ပြင်ဆင်ခြင်း ၊ ချက်ပြုတ်ခြင်း၊ ထုပ်ပိုးခြင်း၊ ငွေပေးချေခြင်း၊ ပို့ဆောင်ခြင်းနှင့် စားသုံးသူများ၏ အကြံပြုစာများ လက်ခံခြင်း အဆင့်တိုင်းအတွက် Workflow အသစ်ကို ပြင်ဆင်ထားရန်လိုအပ်သည်။ စားသုံးသူများ တစ်ဦးတစ်ယောက်မျှ စောင့်ဆိုင်းကျန်ရစ် မနေစေရေးအတွက် စနစ်ကို အသုံးပြု၍ အော်ဒါများ လက်ခံတတ်ရန်နှင့် ခြေရာကောက်နိုင်ရန် သေချာစွာ လေ့ကျင့်ပေးထားသူတစ်ဦး လိုအပ်ပါလိမ့်မည်။

သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းများနှင့် ချိတ်ဆက်မည့်သူများအတွက် `back end´ နှင့်သက်ဆိုင်သည့် အဓိကကျသော အောက်ပါလက်တွေ့အသုံးချအကြံပြုချက်အချို့ရှိသည်-

အော်ဒါများ လက်ခံခြင်း/ ငြင်းပယ်ခြင်း

အော်ဒါတက်လာကြောင်း အကြောင်းကြားစာကို လက်ခံရရှိပြီးနောက် သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပေးမည့်သူ (ယာဉ်မောင်း) သင့်စားသောက်ဆိုင်သို့မရောက်မီ ထိုအော်ဒါကို လက်ခံမည် (သို့) ငြင်းပယ်မည်ကို Delivery app တွင် ရွေးချယ်ပေးရမည်။ ထိုသို့ အော်ဒါလက်ခံခြင်း (သို့) ငြင်းပယ်ခြင်းကို လုပ်ဆောင်ရန်နှင့် အွန်လိုင်းအော်ဒါများကို သင်၏အော်ဒါ စနစ်ထဲသို့ ပေါင်းစည်းပေးနိုင်ရန် ဝန်ထမ်းတစ်ဦး သီးသန့်ထားရှိသင့်သည်။

ကုန်လက်ကျန်စာရင်းကို စီမံခန့်ခွဲပါ

အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် ရောင်းချခြင်း၏ အကြီးမားဆုံး စိန်ခေါ်မှုမှာ အွန်လိုင်းတွင်ဖော်ပြထားသည့် အစားအသောက်နှင့် အမှန်တကယ်ရှိသည့် အစားအသောက် ကိုက်ညီရန်ဆောင်ရွက်ရခြင်း ဖြစ်သည်။ သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းများက ထိုကိစ္စကို ဆောင်ရွက်ပေးမည်မဟုတ်သဖြင့် သင်ကိုယ်တိုင် အစားအသောက်လက်ကျန်စာရင်းကို အချိန်နှင့်တပြေးညီ စောင့်ကြည့်ရမည်ဖြစ်ပြီး လက်ကျန်ကုန်မရှိတော့ပါက အွန်လိုင်းတွင် ထိုအစားအသောက် ပြသထားမှုကို အမြန်ရပ်ဆိုင်းရမည်။

အစားအသောက်စာရင်းကို လက်ရှိအခြေအနေနှင့်ကိုက်ညီအောင် ဖော်ပြပါ။

အွန်လိုင်းပေါ်တွင် ဖော်ပြထားသည့် စားသောက်ကုန်များနှင့် ဈေးနှုန်းများ၊ ဖော်ပြချက်များနှင့် ဓာတ်ပုံများ အားလုံးသည် နောက်ဆုံးပေါ်အခြေအနေနှင့် ညီညွတ်စေရန် သုံးသပ်ပြင်ဆင်ပါ။

အရောင်းမြှင့်တင်သည့် ပရိုမိုးရှင်းအစီအစဉ်များ မကြာခဏ ပြုလုပ်ပါ

ပရိုမိုးရှင်းများနှင့် အထူးလျှော့ဈေး အစီအစဉ်များ မကြာခဏ ပြုလုပ်ပါက စားသုံးသူများက ပါဝင်လာလေ့ရှိပြီး သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းများတွင် ဤလှုပ်ရှားမှုကို အလွယ်တကူပြုလုပ်နိုင်သည်။ တစ်ခု (သို့) တစ်ခုထက်ပိုဝယ်လျှင် ရာခိုင်နှုန်းအလိုက် လျှော့ဈေးပေးခြင်း၊ တစ်ခုဝယ်လျှင် နှစ်ခုပေးသည့် ပရိုမိုးရှင်းများ (သို့မဟုတ် အလားတူအစီအစဉ်)၊ အနည်းဆုံးသတ်မှတ်ထားသည့်တန်ဖိုးအထက် စုစုပေါင်းဝယ်ယူမှုအတွက် လျှော့ဈေးပေးခြင်း(ဥပမာ ၃၀၀၀၀ ကျပ်ဖိုးထက်ဝယ်ယူလျှင် မှာယူမှုစုစုပေါင်းတန်ဖိုး၏ ၁၀% ဈေးလျှော့ပေးခြင်း) စသည့် ပရိုမိုးရှင်းအစီအစဉ်များကို လုပ်လေ့ရှိသည်။

အပလီကေးရှင်း၏ လုပ်ဆောင်ချက်များကို လေ့လာပါ

သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းကုမ္ပဏီများသည် ရောင်းအားတက်စေရန်အတွက် ပလက်ဖောင်း၏ လုပ်ဆောင်ချက်များကို အမြဲတစေ အဆင့်မြှင့်တင် တိုးချဲ့လေ့ရှိသည်။ သင်၏ ဆိုင်ဖွင့်ချိန်ကို သတ်မှတ်ထည့်သွင်းပုံ၊ အော်ဒါများလွန်းသည့်အခါ (သို့) အားလပ်ရက်များအတွင်း အော်ဒါ ယာယီရပ်ဆိုင်းပုံနှင့် သင့်စားသောက်ဆိုင် ကြော်ငြာရန်နှင့် အထင်ကရဖြစ်လာစေရန် ပြုလုပ်ပုံ လုပ်ဆောင်ချက်နည်းလမ်းများကို လေ့လာထားပါ။

အချက်အလက်များမှ လေ့လာသင်ယူပါ

သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းများသည် စားသုံးသူများ၏ အော်ဒါမှတ်တမ်းများ၊ လူကြိုက်များသော ကုန်ပစ္စည်းများ၊ အော်ဒါအများဆုံးလက်ခံရရှိလေ့ရှိသည့် အချိန်အပိုင်းအခြားများနှင့် သင့်ဆိုင်၏ ရောင်းရငွေစုစုပေါင်း စသည့် အချက်အလက်များစွာကို ပေးနိုင်ပါသည်။ သင့်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ရောင်းချမှုနည်းနိသယများကို ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ရေး ထိုအချက်အလက်များကို အသုံးပြုပါ။

ကပ်ရောဂါဖြစ်ပွားနေချိန်အတွင်း E-Commerce နှင့် နေသားတကျ ဖြစ်စေခြင်း

ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါသည် လူတိုင်းကို မည်သည့်နည်းလမ်းသစ်များ အသုံးပြု၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ရှေ့ဆက်ရမည်ကို စဉ်းစားတွေးတောမိစေပါသည်။ ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကို အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် ဝယ်ယူသည့်အရေအတွက် တဟုန်ထိုးမြင့်တက်လာမှုသည် ကိုဗစ်ကာလလွန်သည့်တိုင်အောင် ကြာမြင့်စွာ ဆက်လက်တည်ရှိနေပါလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် အခုအချိန်သည် သင့်လုပ်ငန်းကို အွန်လိုင်းပေါ်သို့ ကူးပြောင်း၍ လုပ်ငန်းပိုမိုတိုးတက်ကြီးထွားလာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်မည့် အချိန်ကောင်းဖြစ်ပါသည်။

သင်၏ အစားအသောက်များအား အွန်လိုင်းအသုံးပြုရောင်းဝယ်ရာတွင် ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါကြောင့် ပေါ်ပေါက်လာသည့် လက်တွေ့အခြေအနေအသစ်ကို လိုက်လျောညီထွေဖြစ်စေရန် အောက်ပါ လက်တွေ့အသုံးချအကြံပြုချက်များကို အသုံးပြုနိုင်သည်-

ကုန်ပစ္စည်းပို့ရန်အတွက် ထုပ်ပိုးခြင်း

သယ်ပို့ပလက်ဖောင်းက သင့်အစားအသောက်အပူ/အအေးများအတွက် သင့်လျော်မည့် ကုန်ထုပ်ပိုးမှုအပြင်အဆင်ကို အကြံပေးနိုင်သည်။ ထုပ်ပိုးရာတွင်သုံးမည့်ပစ္စည်းများသည် သင့်ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားအလိုက် လိုအပ်သလို အကြမ်းခံရန်နှင့် ဆီယိုစိမ့်မှုမရှိရန် (သို့) ရေစိုခံရန် လိုအပ်ပါသည်။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိခိုက်မှု လျော့နည်းရန်နှင့် ဝယ်သူ၏ စိတ်ကျေနပ်မှုကို တိုးပွားစေရန် ပလပ်စတစ် အသုံးမပြုသည့် ထုပ်ပိုးမှုအပြင်အဆင်ကို သင်က လေ့လာဖော်ထုတ်နိုင်ပါသည်။ ထုပ်ပိုးထားသည့်အစားအသောက်ကို ပို့ဆောင်ပေးသူက ကောက်ယူမည်ဖြစ်ပြီး အဆင်သင့်သာ ပြင်ဆင်ထားပေးပါ။

ထိတွေ့မှုမဲ့ အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ဆောင်ပေးခြင်း

ဗိုင်းရပ်စ်ကူးစက်နိုင်စွမ်းကို လျှော့ချပေးနိုင်ရန် ထိတွေ့မှုမဲ့ အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ဆောင်ပေးသည့်ဝန်ဆောင်မှုကို ပေးနိုင်ခြင်းရှိ/မရှိ ပလက်ဖောင်း (သို့) ပို့ဆောင်ပေးမည့်သူကို မေးမြန်းပါ။ ဤလုပ်ငန်းစဉ်တွင် ဝယ်ယူသူက အော်ဒါလက်ခံရရှိကြောင်း အတည်ပြုပေးရုံသာ ဖြစ်ပြီး ပစ္စည်းကို တိုက်ရိုက် ကိုင်တွယ်ရန် မလိုအပ်ပါ။

ငွေသားမဲ့ဆောင်ရွက်ခြင်း

အွန်လိုင်းငွေပေးချေမှုစနစ်သို့ ပြောင်းလဲရန် အခြားအကြောင်းရင်းတစ်ခုမှာ ငွေစက္ကူကိုင်ခြင်းသည် ဗိုင်းရပ်စ်ကူးစက်နိုင်စွမ်းကို ပိုမိုမြင့်တက်စေနိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။ ပိုမိုသိရှိလိုပါက “ငွေပေးချေမှု”အပိုင်းတွင် ကြည့်ပါ။

အလုပ်ခွင် ဘေးကင်းအောင် ပြင်ဆင်ထားပုံကို ဝယ်သူများအား ပြသခြင်း

ကျန်းမာရေးနှင့်ဘေးကင်းရေးလိုအပ်ချက်များနှင့်အညီ အစားအသောက်များကို ပြင်ဆင်ပုံနှင့် ပို့ဆောင်ပုံများကို ပြသသည့် ဓာတ်ပုံများ၊ ဗွီဒီယိုများနှင့် သတင်းအချက်အလက်များကို မျှဝေခြင်းဖြင့် စားသုံးသူများ၏ယုံကြည်မှုကို ရယူပါ။ အော်ဒါများလည်း တိုးလာပါလိမ့်မည်။

ဥပမာဇာတ်လမ်း

စည်သူက သူ၏ပထမဆုံး ဗီဒီယိုကို လွှင့်တင်ခြင်း။

ဖောက်သည်အချို့က ဗိုင်းရပ်စ်ကူးစက်ပြန့်ပွားမှုအန္တရာယ်ကြောင့် အစားအသောက် မှာယူရန် စိတ်ပူနေကြကြောင်း အိမ်နီးချင်းများက စည်သူကို ပြောပြခဲ့သည်။ ထိုကိစ္စကို အခွင့်အရေးတစ်ခုအဖြစ် မှတ်ယူ၍ စည်သူသည် သူနှင့်သူ၏အလုပ်သမားများ အလုပ်ခွင်သို့ရောက်သည့်အခါ အပူချိန်တိုင်းတာပုံ၊ လက်အိတ်များနှင့်မျက်နှာဖုံးများ အသုံးပြုပုံနှင့် တံဆိပ်ခတ်ထားသည့် သန့်ရှင်းသောဘူးများတွင် အစားအစာထုပ်ပိုးပုံ လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်များအား ပြသသည့် ဗီဒီယိုအတိုလေးကို ရိုက်ကူးပါသည်။ ထို့နောက်တွင် သူ၏ ဝယ်သူများထံ Whatsapp ဖြင့် ပေးပို့ပြီး ဝယ်သူများဘက်ကလည်း အပြုသဘောဆောင်သည့်မှတ်ချက်များဖြင့် ပြန်လည်တုံ့ပြန်ကြသည်။ ထိုနေ့တွင်ပင် ဝယ်သူများထံမှအော်ဒါမှာသည့် အရေအတွက် ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးလာသည်။

ဥပဒေများကို လိုက်နာခြင်း

သင်၏အစားအသောက်များကို အွန်လိုင်းတွင်ရောင်းချရာတွင် အစားအစာသန့်ရှင်းမှုဆိုင်ရာ စံချိန်စံညွှန်းများ၊ ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာစာချုပ်များ (အငြင်းပွားမှုများဖြေရှင်းခြင်း အပါအဝင်) နှင့် လုပ်သားခန့်အပ်ခြင်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များ ကဲ့သို့သော စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်ရာတွင် လိုက်နာရမည့်ဥပဒေများအားလုံးနှင့်အညီ လိုက်နာဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်သည်။ စားသုံးသူကာကွယ်ရေးဥပဒေကိုလည်း လိုက်နာကျင့်သုံးရမည်။ သင့်လုပ်ငန်း၏အထောက်အထား၊ ငွေပေးချေမှုဆိုင်ရာ သတ်မှတ်ချက်များ၊ ဖျက်သိမ်းခြင်းနှင့် ပြန်အမ်းငွေပေးအပ်ခြင်း ကဲ့သို့သော အချက်အလက်များ အပါအဝင် အခြားလိုအပ်သည့်အချက်အလက်များကို စားသုံးသူများထံသို့ တိကျစွာ ပေးရမည်။ ဤကိစ္စနှင့်ပတ်သက်၍ အွန်လိုင်းသယ်ပို့ပလက်ဖောင်းက သင့်ကို အကြံဉာဏ်များပေးနိုင်လိမ့်မည်။

အွန်လိုင်းတွင် ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီများ လိုက်နာရန် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကို လက်ရှိတွင် ရေးဆွဲနေဆဲဖြစ်သည်။ အပြီးသတ်မရေးဆွဲရသေးသည့် E-commerce ဥပဒေသစ်အရ E-commerce လုပ်ဆောင်သည့်လုပ်ငန်းများ မှတ်ပုံတင်ရန် လိုအပ်ကောင်း လိုအပ်နိုင်ပါသည်။ အွန်လိုင်းအသုံးပြု ရောင်းချသည့်လုပ်ငန်းများသည်လည်း သာမန်နည်းလမ်းများဖြင့် အရောင်းအဝယ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီများကဲ့သို့ပင် အခွန်ဆိုင်ရာဥပဒေများက အကျိုးသက်ရောက်မည်ဖြစ်ကြောင်း သင် ကြိုတင်တွက်ဆနိုင်ပါသည်။ သင်သည် သယ်ပို့ပလက်ဖောင်းတစ်ခုနှင့်ချိတ်ဆက်ပြီးပါက အချက်အလက်များကို ကာကွယ်နိုင်ရေး မည်သို့ကူညီပေးနိုင်သည်ကို မေးမြန်းသင့်ပြီး ဥပဒေနှင့်အညီ ဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။

ငွေပေးချေခြင်း

ပစ္စည်းရောက် လက်ငင်းငွေချေစနစ်သည် အသုံးအများဆုံးနည်းလမ်းဖြစ်နေဆဲဖြစ်သဖြင့် သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းအများစုက ယင်းပေးချေမှုပုံစံကို ခွင့်ပြုပါလိမ့်မည်။ သို့ရာတွင် အွန်လိုင်းမှ ငွေပေးချေခြင်းသည် အကျိုးကျေးဇူးများနှင့် အားသာချက် များစွာရှိနေပါသည်။ ပလက်ဖောင်း အများအပြားက အလိုအလျောက်ငွေပေးချေမှုပြုလုပ်နိုင်ရန် ‘Point of Sale’ စက်များကို အခမဲ့ပေးနိုင်သည်။ အွန်လိုင်းမှငွေပေးချေခြင်းဖြင့် ချေးငွေများ လျှောက်ထားခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းအာမခံထားခြင်းတို့အတွက် ဘဏ်များနှင့် အာမခံပေးသူများ လိုအပ်သည့် အချက်အလက် များကို ရရှိစေမည်ဖြစ်ပြီး သင်၏လုပ်ငန်းကို ကြီးထွားလာစေရန် ကူညီပေးနိုင်ပါသည်။ အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ ငွေသားမဲ့ပေးချေခြင်းကြောင့် ငွေစက္ကူကိုင်ဆောင်ခြင်းမှတစ်ဆင့် ကိုဗစ်-၁၉ ကပ်ရောဂါကူးစက်မှုဖြစ်နိုင်ခြေကို ရှောင်ရှားနိုင်သည်။

သင်သည် အွန်လိုင်းသယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းနှင့် ချိတ်ဆက်ထားပါက ယင်းပလက်ဖောင်းသည် အွန်လိုင်းမှ ငွေပေးချေမှုကို လက်ခံနိုင်သည့်ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုကို ပေးနိုင်ဖွယ်ရှိသည်။ များသောအားဖြင့် ဝယ်သူများက လက်ငင်းငွေပေးချေမှုကဒ် (Debit Card) (သို့) အကြွေးဝယ်ခွင့်ကဒ် (Credit Card) များအသုံးပြု၍ အပလီကေးရှင်းမှတစ်ဆင့် ငွေပေးချေနိုင်ရန် ပလက်ဖောင်းက ဆောင်ရွက်ပေးပြီး ရောင်းချရငွေကို စုစည်းကာ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ ဘဏ်အကောင့်သို့ ပေးချေရမည့်ပိုက်ဆံပမာဏအား တိုက်ရိုက်လွှဲပြောင်းပေးပို့ပေးသည်။ သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပလက်ဖောင်းများသည် များသောအားဖြင့် သင်ရွေးချယ်သည့် ငွေပေးချေသည့်ဝန်ဆောင်မှုပေးသောလုပ်ငန်းတစ်ခုခု (WavePay ၊ CB Pay ၊ KBZ Pay ၊ AYA Pay, One Pay အစရှိသဖြင့်) နှင့် 'ပေါင်းစည်း' နိုင်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံရှိ ငွေပေးချေသည့်ဝန်ဆောင်မှုပေးသောလုပ်ငန်းအချို့ကို 'နောက်ထပ်သတင်းအချက်အလက်များ' အပိုင်းတွင် ကြည့်ပါ။

သင်ကိုယ်တိုင် အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် တိုက်ရိုက်ရောင်းချမည်ဆိုပါက ကုန်သည်များ ရယူသုံးစွဲနိုင်သော ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးအစားများကို ဘဏ်တွင် ရှေးဦးစွာ စုံစမ်းသင့်သည်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအဖြစ် ပေးချေမည့်ငွေအား လက်ခံရန်ဘဏ်စာရင်း (Merchant Account) ဖွင့်လှစ်ခြင်းနှင့် သုံးစွဲသူများ၏ ပေးချေမှုများနှင့် ထိုဘဏ်စာရင်းကို ချိတ်ဆက်ရန် Payment Gateway အသုံးပြုခြင်း တို့ ဤအဆင့်တွင် ပါဝင်လိမ့်မည်။ ငွေပေးချေမှုများကို ကောက်ခံနိုင်ပြီး ချိတ်ဆက်ဘဏ်အကောင့်များသို့ တိုက်ရိုက်ငွေရှင်းနိုင်မည့် Merchant Account ကို ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်သော WavePay ကဲ့သို့သော ဒီဂျစ်တယ်ပိုက်ဆံအိတ် "Digital Wallet" များနှင့်လည်း ဆွေးနွေးနိုင်သည်။

မည်သည့်နည်းလမ်းကို ရွေးစေကာမူ ကုန်ကျစရိတ်များရှိမည်ဖြစ်သဖြင့် သေချာစွာ စစ်ဆေး နှိုင်းယှဉ်ပါ။

ဥပမာဇာတ်လမ်း

ဇင်မာက သူမ၏ ငွေကြေးလည်ပတ်မှုကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း။

ယခုအခါ ဇင်မာသည် အွန်လိုင်း အစားအသောက် သယ်ပို့ဝန်ဆောင်မှု အတော်များများတွင် မှတ်ပုံတင်ပြီးဖြစ်သည်။ နေ့တိုင်း မိုဘိုင်းအော်ဒါမှာယူမှုပလက်ဖောင်းများ အသုံးပြု၍ မှာယူကြသော ရန်ကုန်တစ်မြို့လုံးရှိ စားသုံးသူများထံသို့ ပါဆယ်များကို သူမက ပို့ပေးလျက်ရှိသည်။ ပလက်ဖောင်းအပလီကေးရှင်းတွင် ကြည့်ရှုနိုင်သည့် အော်ဒါမှတ်တမ်းများကြောင့် ငွေပေးချေမှုများကို အလွယ်တကူ ခြေရာကောက်နိုင်သည်။ အချို့ပလက်ဖောင်းများက ပါဆယ်များ လာယူစဉ် တိုက်ရိုက်ပေးချေပြီး အချို့ပလက်ဖောင်းများက တစ်ပတ်လျှင် နှစ်ကြိမ် ဘဏ်မှငွေလွှဲသည်။

ယခုအခါ ဇင်မာသည် ငွေပေးချေမှုများနှင့် အော်ဒါများကို စောင့်ကြည့်နိုင်ပြီဖြစ်သဖြင့် လာမည့်အပတ်အတွက် ပိုမိုများပြားသော မုန့်ဟင်းခါပါဆယ်အော်ဒါများကို လက်ခံနိုင်ရန် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ပိုမိုယုံကြည်စိတ်ချလာသည်။ တစ်နေ့နေ့မှာတော့ ဆိုင်ပြန်လည်ပြုပြင်မွမ်းမံဖို့ ချေးငွေရယူရန် ရွေးချယ်စရာများကို သူမ ရှာဖွေသွားပါလိမ့်မယ်။

ကြည့်ရတာ အခြေအနေတွေ အဆင်ပြေနေပုံပါပဲ။

GOOD PRACTICE GUIDE

နောက်ထပ်သတင်းအချက်အလက်များ

အောက်ပါကုမ္ပဏီများသည် ဤလမ်းညွှန် ရေးဆွဲရာတွင် အချက်အလက်ထောက်ပံ့ပေးသူများအဖြစ် ကူညီပံ့ပိုးပေးခဲ့ပါသည်။ ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းများအကြောင်း ထပ်မံသိရှိလိုပါက ဆက်သွယ်မေးမြန်းနိုင်ပါသည်။

သင်၏ ကုမ္ပဏီသည် ထပ်မံရေးဆွဲမည့်လမ်းညွှန်များ၊ အသိပညာပေးစာစောင်များတွင် အချက်အလက်ထောက်ပံ့ပေးသူအဖြစ် ပါဝင်လိုပါက tradeworthy.com သို့မဟုတ် MoC Digital Trade Unit (digitaltradeunit.dot@gmail.com) သို့ ဆက်သွယ်နိုင်ပါသည်။

AustCham Myanmar
BaganTrade.com
CMHL City Mart Holding Co., Ltd.
City Mall Online
freshgora making life easier.
METRO
Oway
rgo47
Shop An Alibaba company
WavePay by Wave Money

Designed by Richie Chan (richiechan.01@gmail.com)