



Jmart

WELCOME TO JMART

ການຄ້າຂາຍຍ່ອຍ

ທຶນສົມທົບເພື່ອສ້າງເສີມທຸລະກິດ



Business Assistance Facility

ຂໍ້ມູນທຸລະກິດຕົວແບບ ທີ 05

ບໍລິສັດ ເຈມາດ (JMART)

ການແຂ່ງຂັນກັບຍັກໃຫຍ່ລະດັບນານາຊາດ
ໃນຂະແໜງການຄ້າຂາຍຍ່ອຍທີ່ກຳລັງພັດທະນາ
ຂອງ ສປປ ລາວ





ບໍລິສັດ ເຈມາດ (JMART)

Jmart Laos

ຈຳນວນທຶນສົມທົບ BAF II ທີ່ໄດ້ຮັບ: 2 ທຶນ

ປະເພດກິດຈະກຳ BDS

- ✘ ການພັດທະນາແອັບພິເຄຊັນເທິງມືຖື
- ✘ ການພັດທະນາຊອຟແວ

ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ BDS

- ✘ IQURI TECH
- ✘ ບໍລິສັດ ທຸລະກິດ & ເຕັກໂນໂລຊີ

ການວາງ ເຈມາດ ໃນຂົງເຂດການຄ້າຂາຍຍ່ອຍ

ອຸດສາຫະກຳການຄ້າຂາຍຍ່ອຍຂອງ ສປປ ລາວ ໄດ້ຖືກພັດທະນາຂຶ້ນຢ່າງສຳຄັນ ໃນຊຸມປີຫວ່າງບໍ່ດົນມານີ້, ໂດຍໄດ້ຮັບແຮງຊຸກຍູ້ຈາກທ່າອ່ຽງຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ການປັບປຸງຊີວິດການເປັນຢູ່ໃຫ້ດີຂຶ້ນ, ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງເມືອງ ແລະ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງປະຊາກອນໄວໜຸ່ມ; ທັງໝົດນີ້ ຊ່ວຍຂັບເຄື່ອນ ແລະ ມີອິດທິພົນຕໍ່ການເຕີບໂຕຂອງເສດຖະກິດ. ເຖິງແມ່ນວ່າ ລະດັບເງິນເຟີ້ຈະເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງນັບແຕ່ການສິ້ນສຸດຂອງການລະບາດພະຍາດໂຄວິດ 19, ແຕ່ຊືນຊັ້ນກາງໃນເມືອງກໍຍັງເພີ່ມຂຶ້ນເລື້ອຍໆ ແລະ ຕ້ອງການປະສົບການໃນການຊື້ເຄື່ອງຂອງໃນຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍທີ່ທັນສະໄໝຫຼາຍຂຶ້ນ. ນອກຈາກນີ້, ຍັງມີຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍຢ່າງຂຶ້ນສຳລັບຜູ້ຊົມໃຊ້ຫຼາຍກວ່າສິນຄ້າທີ່ສາມາດຊື້ໃນຮ້ານຄ້ານ້ອຍທີ່ເປັນທຸລະກິດຄອບຄົວ ແລະ 'ຕະຫຼາດສິດ' ຊຶ່ງຄອບງຳຕະຫຼາດການຄ້າຂາຍຍ່ອຍໃນ ສປປ ລາວ ມາໂດຍຕະຫຼອດ. ສິ່ງນີ້ເຫັນໄດ້ຈາກການເຕີບໂຕຂອງຮ້ານສະດວກຊື້ ແລະ ຊຸບເປີມາເກັດໃນເຂດຕົວເມືອງ.

ເນື່ອງຈາກປັດຈຸບັນຜູ້ຊື້ເຄື່ອງໃນຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍມີຕຸ້ຍເປັນຂອງຕົນເອງຫຼາຍຂຶ້ນ, ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າແຊ່ແຊງກໍເພີ່ມຂຶ້ນເຊັ່ນກັນ. ນອກຈາກນີ້, ຜູ້ຊົມໃຊ້ຫັນມາໃຊ້ລະບົບການຊຳລະແບບດິຈິຕອນຫຼາຍຂຶ້ນ, ຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍຕ້ອງໄດ້ຍົກລະດັບປັບປຸງລະບົບຈຸດຂາຍ (PoS) ຂອງຕົນ. ໂລກລະບາດ ຍັງເຮັດໃຫ້ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້ປ່ຽນແປງໄປອີກ ໂດຍການຊື້ເຄື່ອງຂອງອອນລາຍ ແລະ ການຈັດສົ່ງເຖິງເຮືອນ ໄດ້ກາຍເປັນທ່າອ່ຽງໃໝ່ທີ່ຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍຈະຕ້ອງໄດ້ຕອບສະໜອງ ຫຼື ຖ້າບໍ່ດັ່ງນັ້ນ, ກໍອາດຈະຕົກຢູ່ໃນຄວາມສ່ຽງຂອງການຖືກຖິ້ມໄວ້ເບື້ອງຫຼັງ.

ຄວາມກັງວົນເລື່ອງສຸຂະພາບ ແລະ ບັນຫາຄວາມປອດໄພ, ໂດຍສະເພາະກ່ຽວກັບອາຫານ, ໄດ້ກາຍເປັນປັດໄຈສຳຄັນໃນການຕັດສິນໃຈຊື້ຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້. ປັດຈຸບັນ, ຜູ້ຊົມໃຊ້ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ພິຈາລະນາຫຼາຍຂຶ້ນ ກ່ຽວກັບສິ່ງທີ່ພວກເຂົາຊື້ ແລະ ສິ່ງທີ່ອະນຸຍາດໃຫ້ສະມາຊິກໃນຄອບຄົວຂອງຕົນບໍລິໂພກ. ໂດຍທາງເລືອກທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ລາຍໄດ້ທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ, ລູກຄ້າສາມາດເລືອກຊື້ ແລະ ຄັດສິນສິນຄ້າໄດ້ຫຼາກຫຼາຍຂຶ້ນ.

ຜູ້ທີ່ຢູ່ໃນທຸລະກິດການຄ້າຂາຍຍ່ອຍອາຫານ ແລະ ຊຸບເປີມາເກັດຈະບອກໄດ້ວ່າ ນີ້ຄືຂະແໜງທຸລະກິດທີ່ມີການແຂ່ງຂັນສູງຫຼາຍ. ການແຂ່ງຂັນທາງດ້ານລາ

ຄາມີຄວາມເຂັ້ມຂຶ້ນ ແລະ ອັດຕາກຳໄລກໍຂ້ອນຂ້າງຕໍ່າ, ເຮັດໃຫ້ຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງຄວາມສຳເລັດ ແລະ ຄວາມລົ້ມເຫຼວຂອງທຸລະກິດໜ້ອຍຫຼາຍ.

ໜຶ່ງໃນຜູ້ຈຳໜ່າຍຂາຍຍ່ອຍທ້ອງຖິ່ນທີ່ມີຊື່ສຽງທີ່ສຸດໃນ ສປປ ລາວ ທີ່ຕອບສະໜອງຕໍ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກທີ່ປ່ຽນແປງໄປ ນັ້ນກໍຄື ເຈມາດ; ຈົນວ່າ ຫວ່າງບໍ່ດົນມານີ້ ເປັນທຸລະກິດທີ່ດຳເນີນກິດຈະການ ໂດຍຄອບຄົວ ຊຶ່ງຈຳໜ່າຍສິນຄ້າອຸປະໂພກ ແລະ ບໍລິໂພກທີ່ຫຼາກຫຼາຍປະເພດໃນຮ້ານຄ້າສະດວກ ຊື້ 7 ແຫ່ງ ແລະ ຊຸບເປີມາເກັດ 2 ແຫ່ງ ທີ່ວະນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ.



ນັບຕັ້ງແຕ່ເປີດຮ້ານສາຂາທຳອິດໃນປີ 2011, ບໍລິສັດ ກໍ່ເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງໃນແຕ່ລະຮ້ານໂດຍເນັ້ນການປະສົມປະສານຂອງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບເຂົ້າກັບການໃຫ້ບໍລິການທີ່ທັນສະໄໝ, ວ່ອງໄວ ແລະ ມີປະສິດທິພາບ ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ບໍລິສັດໄດ້ສ້າງຄວາມສະດວກສະບາຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ຊື້ດ້ວຍການເລືອກສະຖານທີ່ຕັ້ງຮ້ານຢ່າງລະອຽດອ່ອນ, ພ້ອມທັງ ການໃຫ້ບໍລິການທາງອອນລາຍ.



ເຈມາດ ບໍລິຫານຈັດການ ໂດຍ
ທ່ານ ນາງ ລະໄມ ແກ້ວສະຫວ່າງ
ຊຶ່ງມີຕຳແໜ່ງເປັນຜູ້ອຳນວຍການຈັດການ
ຮ່ວມກັບພື້ນຖານຂອງລາວ

**ບັນຫາທ້າທາຍ:
ການແຂ່ງຂັນທີ່ຮຸນແຮງ ແລະ ການແຜ່
ລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19**

ນັບແຕ່ມີທຳອິດ, ທ່ານ ນາງ ລະໄມ ໄດ້ຄາດການເຖິງການແຂ່ງຂັນຈາກບັນດາຮ້ານຄ້າຍ່ອຍຍັກໃຫຍ່ຂອງຕ່າງປະເທດ ເຊັ່ນ: ບິກຊີ ແລະ ເຊເວ່ນ-ອີເລເວ່ນ ຊຶ່ງພົບເຫັນທົ່ວໄປໃນປະເທດເພື່ອນບ້ານ ຄື ປະເທດໄທ ແລະ ກໍ່ໄດ້ຮັບການຍອມຮັບເປັນແບບຮຸນແຮງແຫ່ງ ໃນ ສປປ ລາວ ກ່ອນການເຂົ້າມາຂອງຮ້ານດັ່ງກ່າວໃນທ່າວ່າງບໍ່ດົນມານີ້. ຄົນວຽງຈັນທີ່ມີຖານະດີມັກເດີນທາງຂ້າມຊາຍແດນ ຊຶ່ງຢູ່ຫ່າງຈາກນະຄອນຫຼວງພຽງແຕ່ 23 ກິໂລແມັດ ເພື່ອໄປຢັ້ງພາກເໜືອຂອງປະເທດໄທ ເພື່ອພັກຜ່ອນຢ່ອນໃຈ, ກວດສຸຂະພາບ, ຊື້ເຄື່ອງຂອງ ແລະ ອື່ນໆ. ໃນເດືອນກັນຍາ ປີ 2023, ຮ້ານ ເຊເວ່ນ-ອີເລເວ່ນ ເປີດຕົວຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍແຫ່ງທຳອິດ ໃນ ສປປ ລາວ, ຕໍ່ມາ ກໍ່ແມ່ນຮ້ານບິກຊີ ຊຶ່ງເປີດຮ້ານຂາຍຍ່ອຍປະເພດຮ້ານໄຮເປີມາກເກັດແຫ່ງທຳອິດຂອງຕົນ ໃນເດືອນເມສາ ປີ 2024.



ລູກຄ້າຊຸມປຶ້ງທີ່ ເຈມາດ

ທ່ານ ນາງ ລະໄມ ແລະ ພື້ນຖານຂອງລາວ ຮູ້ດີວ່າ ຖ້າປາດສະຈາກຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນປະເພດໃດໜຶ່ງ, ພວກເຂົາ ຈະບໍ່ສາມາດວາງຕຳແໜ່ງຂອງຕົນໃຫ້ເທົ່າທຽມ ຜູ້ຄ້າຂາຍຍ່ອຍທີ່ເປັນຄູ່ແຂ່ງໄດ້, ແລະ ໂດຍສະເພາະການໄຫຼເຂົ້າມາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງຂອງແບບຮຸນແຮງຕ່າງປະເທດໃນ ສປປ ລາວ. ສະນັ້ນ, ເພື່ອໃຫ້ສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້, ພວກເຂົາ ຈຶ່ງຮັບຮູ້ວ່າ ຈະຕ້ອງນຳໂຊລູເຊັນເຕັກໂນໂລຊີທັນສະໄໝໃໝ່ມາໃຊ້ກັບການດຳເນີນງານຂອງ ເຈມາດ ໂດຍໄວ.

ເມື່ອທ່ານ ນາງ ລະໄມ ເຂົ້າມາພົບ BAF II ເພື່ອຂໍທິນຊ່ວຍເຫຼືອໂຄງການທຳອິດ ໃນເດືອນເມສາ 2021, ຮ້ານ ເຈມາດ ໄດ້ເຮັດສັນຍາກັບຜູ້ສະໜອງຫຼາຍກວ່າ 100 ລາຍ ທີ່ໄດ້ຈັດທະບຽນໃນ ສປປ ລາວ ແລະ ຈ້າງພະນັກງານທັງໝົດ 314 ຄົນ ຊຶ່ງເຄິ່ງໜຶ່ງແມ່ນແມ່ຍິງ. ເຖິງແມ່ນວ່າ ຍອດຂາຍຂອງເຈມາດໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຢ່າງໜັກຈາກການປິດປະເທດແລະການຈຳກັດຕໍ່ການເດີນທາງຍ້ອນການແຜ່ລະບາດໃຫຍ່ຂອງພະຍາດ ໂຄວິດ 19 ຊຶ່ງໃນໄລຍະນັ້ນ, ສິນຄ້າບາງຢ່າງກໍ່ຂາດແຄນ ແລະ ການຂົນສົ່ງສິນຄ້າໄປຍັງສາງສິນຄ້າຂອງບໍລິສັດ ກໍ່ລ່າຊ້າ. ທ່ານ ນາງ ລະໄມ ແລະ ພື້ນຖານຂອງລາວ ຍັງຄົງຍືດໝັ້ນໃນແຜນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງຕົນ.



ທ່ານນາງ ວິໄລຈິດ ແສງມິ່ງທອງ
ຮອງຫົວໜ້າທີມງານ BAF II

“ເຈມາດ ແມ່ນໜຶ່ງໃນທຸລະກິດການຄ້າຂາຍຍ່ອຍຂອງຄົນລາວທີ່ມີຊື່ສຽງທີ່ສຸດ ແລະ ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນ ສປປ ລາວ ຊຶ່ງເປັນທີ່ຮູ້ຈັກໃນເລື່ອງຂອງການບໍລິຫານຈັດການທີ່ມີປະສິດທິພາບ ແລະ ແຜນຂະຫຍາຍທຸລະກິດທີ່ຊັດເຈນ ເຖິງແມ່ນວ່າທຸລະກິດຫຼາຍແຫ່ງຈະໄດ້ຮັບຜົນກະທົບທາງລົບຈາກການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ 19, ເຈມາດກໍ່ໄດ້ພິກວິກິດໃຫ້ເປັນໂອກາດໄດ້ ໂດຍການປັບຕົວຢ່າງວ່ອງໄວໃຫ້ເຂົ້າກັບສະພາບທີ່ປ່ຽນແປງເພື່ອຮັບປະກັນວ່າລູກຄ້າສາມາດເຂົ້າເຖິງ ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການຂອງພວກເຂົາໄດ້ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງໂດຍບໍ່ຢຸດຊະງັກ. ແນວທາງນີ້ບໍ່ພຽງແຕ່ຮັກສາຕຳແໜ່ງວຽກໄວ້ເທົ່ານັ້ນແຕ່ຍັງເພີ່ມລາຍໄດ້ໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດອີກດ້ວຍ.

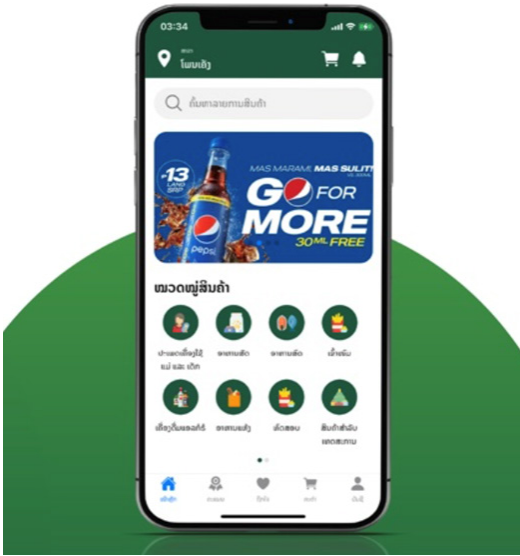
ການເຮັດວຽກກັບເຈມາດເປັນປະສົບການອັນລ້ຳຄ່າສຳລັບຂ້າພະເຈົ້າ ໂດຍສ່ວນຕົວ ເພາະເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າ ເຂົ້າໃຈແຈ້ງເຖິງບັນຫາທ້າທາຍທີ່ສຳຄັນຂອງການດຳເນີນທຸລະກິດໃນຊ່ວງວິກິດ ແລະ ເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າເຂົ້າໃຈ ເຖິງຄວາມຊັບຊ້ອນຂອງການແກ້ບັນຫາ ແລະ ການເອົາຊະນະກັບອຸປະສັກຕ່າງໆ. ຂ້າພະເຈົ້າ ຮູ້ສຶກຂອບໃຈ ສຳລັບໂອກາດທີ່ໄດ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງຄວາມພະຍາຍາມທີ່ປະສົບຜົນສຳເລັດນີ້.”

ໂຊລູເຊັນທີ່ໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີ

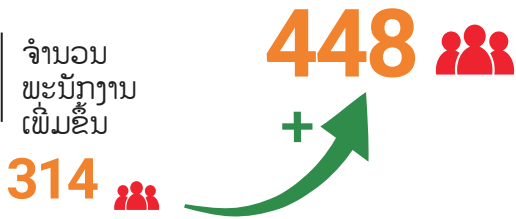
ຕີນທຶນຊ່ວຍເຫຼືອໂຄງການທຳອິດຂອງ BAF ໄດ້ຊ່ວຍໃຫ້ ເຈມາດ ໃນການພັດທະນາແອັບພິເຄຊັນມືຖື ຊຶ່ງເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າ ສັ່ງເຄື່ອງ ຫຼື ສິນຄ້າຂອງພວກເຂົາເພື່ອໃຫ້ສັ່ງຮອດເຮືອນ. ສິ່ງນີ້ ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດ ປັບປຸງຮູບແບບຂອງທຸລະກິດທີ່ເໝາະສົມຕໍ່ກັບສະພາບແວດລ້ອມທີ່ປ່ຽນແປງໄປ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໃນລະຫວ່າງເກີດການລະບາດໃຫຍ່ໄດ້ຂຶ້ນ ແລະ ເມື່ອພັດທະນາແອັບພິເຄຊັນຂຶ້ນ ມາແລ້ວ, ບໍລິສັດ ສາມາດຫຼຸດຕົ້ນທຶນໄດ້ຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ, ໂດຍກ່ອນໜ້ານີ້ ບໍລິສັດ ແບ່ງກຳໄລປະມານ 20% ໃຫ້ກັບຜູ້ບໍລິການຈັດສົ່ງບຸກຄົນທີ່ສາມ.

ສະດວກສະບາຍ ໃນການເລືອກຊື້ສິນຄ້າຈາກຮ້ານ

ພ້ອມບໍລິການສົ່ງເຖິງທີ່



ໃນປີຕໍ່ມາຈາກທີ່ໄດ້ຮັບທຶນຊ່ວຍເຫຼືອໂຄງການທຳອິດຈາກ BAF II, ເຈມາດ ເປີດອີກ 2 ຮ້ານ ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ລວມທັງຮ້ານທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດ ແລະ ສຳນັກງານໃຫຍ່ປັດຈຸບັນ ແລະ ເພີ່ມຈຳນວນພະນັກງານຈາກ 314 ມາເປັນ 448 ຄົນ. ໂດຍການເຕີບໂຕຢ່າງວ່ອງໄວ ແລະ ແຜນຂະຫຍາຍໄປຍັງແຂວງອື່ນໃນ ສປປ ລາວ, ທ່ານ ນາງ ລະໄມ ໄດ້ຍື່ນຂໍທຶນຊ່ວຍເຫຼືອອີກ ຈາກ BAF II ໃນເດືອນສິງຫາ ປີ 2022, ຊຶ່ງຄັ້ງນີ້ ເພື່ອຊ່ວຍ ເຈມາດ ໃນການພັດທະນາລະບົບວາງແຜນຊັບພະຍາກອນຂອງວິສາຫະກິດ (ERP) ທີ່ແທດເໝາະກັບຄວາມຕ້ອງການສະເພາະ.



ລະບົບ ERP ທີ່ເຈມາດ ນຳໃຊ້ກ່ອນໜ້ານັ້ນ ແມ່ນຊອຟແວສຳເລັດຮູບ, ຊຶ່ງບໍ່ເໝາະສົມກັບຈຸດປະສົງ ເມື່ອທຸລະກິດມີການຂະຫຍາຍຕົວ. ໃນລະບົບ ERP ກ່ອນໜ້ານີ້, ທຸກບັນຊີຕ້ອງໄດ້ລົງດ້ວຍມື ແລະ ພາສາທີ່ໃຊ້ແມ່ນພາສາໄທ ຊຶ່ງເຮັດໃຫ້ເກີດມີຫຼາຍບັນຫາ ແລະ ເກີດຄວາມຜິດພາດຈາກມະນຸດໃນການປ້ອນຂໍ້ມູນ, ສະນັ້ນ, ຈຶ່ງເປັນເວລາທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ຍົກລະດັບເປັນລະບົບ ERP ສະເພາະ ທີ່ແທດເໝາະກັບຄວາມຕ້ອງການສະເພາະຂອງ ເຈມາດ ຫຼາຍຂຶ້ນ.

ຊອຟແວໃໝ່ນີ້ ຊ່ວຍສະໜັບສະໜູນໃຫ້ບໍລິສັດ ໃນການຕິດຕາມກວດກາສິນຄ້າໃນຊັ້ນວາງ, ການຄຸ້ມຄອງສິນຄ້າຄ້າງສາງ ແລະ ການເກັບກຳຂໍ້ມູນ ເພື່ອວິເຄາະ ແລະ ອື່ນໆ. ຊອຟແວ ຍັງຊ່ວຍຕິດຕາມຜົນຂອງການສົ່ງເສີມການຂາຍໃນຮ້ານ ແລະ ສະແດງພາບ ຊຶ່ງລວມເຖິງ ການນຳສະເໜີສິນຄ້າເທິງຊັ້ນວາງສິນຄ້າໃນຮ້ານ. ສິ່ງນີ້ ພິສູດໃຫ້ເຫັນເຖິງປະສິດທິຜົນໃນການເພີ່ມປະສິດທິພາບຂອງການຕິດຕາມສິນຄ້າຄ້າງສາງ ແລະ ກິດຈະກຳຕ່າງໆໃສ່ການສະໜອງຂອງເຈມາດ.

ການວິເຄາະພາຍໃນ ເຊັ່ນ: ການຕິດຕາມສິນຄ້າ ແລະ ການຈັດການດ້ານສົ່ງເສີມການຂາຍ ເຮັດໃຫ້ມີຂໍ້ມູນຕົວເລກທີ່ຖືກຕ້ອງແນ່ນອນ ຊຶ່ງຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານ ນາງ ລະໄມ ໃນການຕັດສິນໃຈບົນພື້ນຖານຂໍ້ມູນທີ່ດີ ຊຶ່ງຈະຊ່ວຍເປັນປະໂຫຍດໃຫ້ທຸລະກິດໃນໄລຍະຍາວ.

ປະສົບການກັບ BAF II

ເມື່ອທົບທວນເຖິງປະສົບການກັບ BAF II, ທ່ານ ນາງ ລະໄມ ຮູ້ສຶກຂອບໃຈສູງສຳລັບການສະໜັບສະໜູນທີ່ໄດ້ຮັບຈາກທີ່ປຶກສາທາງທຸລະກິດ ໂດຍເນັ້ນຢ້ຳວ່າ ການເຮັດວຽກກັບທີມງານນັ້ນງ່າຍດາຍ ແລະ ເປັນກັນເອງຕະຫຼອດມາ. ລາວຮູ້ສຶກວ່າ ລາວສາມາດຍົກບັນຫາ ແລະ ຕັ້ງຄຳຖາມໄດ້ຢ່າງເປີດເຜີຍ ແລະ ທີມງານກໍພະຍາຍາມແຕ້ມທີ່ສະເໝີ ເພື່ອຫາທາງແກ້ໄຂ ແລະ ຕອບສະໜອງຢ່າງວ່ອງໄວ. ອີງໃສ່ປະສົບການສ່ວນຕົວຂອງລາວ, ລາວ ຍັງຊຸກຍູ້ໃຫ້ບັນດາບໍລິສັດອື່ນເພື່ອນຳໃຊ້ເງິນທຶນຊ່ວຍເຫຼືອ ກໍຄື ຈາກ BAF II ແລະ ໃຊ້ປະໂຫຍດຈາກຜູ້ສະໜອງ BDS ໃນພາກພື້ນ ແລະ ຫ້ອງຖິ່ນທີ່ເພີ່ມຈຳນວນຂຶ້ນເລື້ອຍໆ ຊຶ່ງສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ບໍລິສັດປັດລັອກຂອງການເຕີບໂຕທາງທຸລະກິດໄດ້.



ທ່ານ ນິກ ຟຣິແມນ
ຫົວໜ້າທີມງານ BAF II

ໂດຍອາໄສຊັບພະຍາກອນທາງການເງິນຈາກກຸ່ມບໍລິສັດ ໂຄລາວ, ຄາດວ່າ ເຈມາດ ໃນປັດຈຸບັນ ທີ່ປ່ຽນເປັນ ເຈມາດ ກ້ອກ ກ້ອກ ຈະສືບຕໍ່ຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍທາງທຸລະກິດ ແລະ ຈ້າງພະນັກງານເພີ່ມຂຶ້ນ ສຳລັບສາຂາຂອງຮ້ານທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ. “BAF II ຮູ້ສຶກຍິນດີ ແລະ ພາກພູມໃຈທີ່ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການມີບົດບາດສຳຄັນ ໃນພາກໜຶ່ງຂອງການເດີນທາງທີ່ຍັງຄົງດຳເນີນຢູ່ຂອງ ເຈມາດ,

“ພວກເຮົາ ຂໍໃຫ້ບໍລິສັດໂຊກດີ ແລະ ຈະເລີນຮຸ່ງເຮືອງໃນອະນາຄົດ ພາຍໃຕ້ເຈົ້າຂອງຜູ້ໃໝ່.”

ແຜນ ແລະ ເປົ້າໝາຍໃນອະນາຄົດ

ເມື່ອເບິ່ງໄປໃນອະນາຄົດ, ເປົ້າໝາຍໄລຍະຍາວຂອງ ເຈມາດ ຄືການຂະຫຍາຍສາຂາທົ່ວປະເທດດ້ວຍການເປີດຮ້ານຊຸບເບີສະຕໍເພີ່ມຂຶ້ນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ສາເຫດຫຼັກໃນຄວາມກັງວົນຂອງ ທ່ານ ນາງ ລະໄມ ແລະ ພື້ນ້ອງຂອງລາວ ຍັງຄົງແມ່ນບັນຫາການແຂ່ງຂັນທີ່ເກີດຈາກເຄືອຂ່າຍຂະໜາດໃຫຍ່ ເຊັ່ນ: ຮ້ານຄ້າບຶກຊີ ແລະ ເຊເວ່ນ-ອີເລເວ່ນ, ຊຶ່ງຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າໃນທຸລະກິດຂາຍຍ່ອຍໃນ ສປປ ລາວ ຢ່າງໄວວາ.

ການຕັດສິນໃຈຂາຍຮຸ້ນສ່ວນໃຫຍ່ໃນ ເຈມາດ ໃຫ້ກັບກຸ່ມ ໂຄລາວ ຖືເປັນການຕັດສິນໃຈທີ່ຍາກລຳບາກສຳລັບ ທ່ານ ນາງ ມະໄລ ແລະ ພື້ນ້ອງຂອງລາວ, ເນື່ອງຈາກພວກເຂົາໄດ້ຕັດສິນໃຈຂາຍຮຸ້ນສ່ວນໃຫຍ່ຂອງ ເຈມາດ ໃຫ້ແກ່ກຸ່ມ

ໂຄລາວຊຶ່ງເປັນບໍລິສັດເອກະຊົນທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນລາວ ໂດຍມີທຸລະກິດຄອບຄຸມ ຕັ້ງແຕ່ທຸລະກິດພາຫະນະ, ບໍລິການຮຽກລົດໂດຍສານ, ກະສິກໍາ ແລະ ການ ທະນາຄານ. ໃນເວລາຕໍ່ມາ, ຮຸ້ນສ່ວນໜ້ອຍທີ່ເຫຼືອໃນ ເຈມາດ ກໍ່ຖືກຂາຍ ໃຫ້ ກັບກຸ່ມທຸລະກິດດຽວກັນນີ້ດ້ວຍ.

ເຖິງແມ່ນວ່າ ຈະມີການປ່ຽນແປງເຫຼົ່ານີ້, ແຕ່ການລົງທຶນ ທີ່ທ່ານ ນາງ ລະໂມ ແລະ ພີ່ນ້ອງຂອງລາວເຮັດໃຫ້ແອັບພິຄີ ແລະ ລະບົບ ERP ທີ່ເຮັດສະເພາະ ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດສາມາດຢູ່ລອດໃນຊ່ວງທີ່ມີການລະບາດໃຫຍ່ຂອງພະຍາດໂຄວິດ 19 ແລະ ກ້າວຂຶ້ນມາເປັນທຸລະກິດທີ່ປະສິບຜົນສໍາເລັດ ແລະ ແຂງແກ່ງທີ່ດຶງ ດູດຄວາມສົນໃຈເຂົ້າຊື້ກິດຈະການ. ນີ້ຄື ລັກສະນະທົ່ວໄປຂອງທຸລະກິດໃນທຸກ ປະເທດທີ່ຮຸ້ນຂອງບໍລິສັດທີ່ປະສິບຜົນສໍາເລັດ ມັກຈະຖືກຊື້ ແລະ ຂາຍ.

ຈາກມຸມມອງຂອງການພັດທະນາ, ຄວາມເປັນເຈົ້າຂອງບໍລິສັດທີ່ແທ້ຈິງນັ້ນ ມີ ຄວາມສໍາຄັນໜ້ອຍກວ່າ ຄວາມສາມາດໃນການເຕີບໂຕຢ່າງຍືນຍົງ, ສ້າງລາຍຮັບ ຜ່ານການສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ, ຈ່າຍອາກອນຈາກກໍາໄລ ແລະ ປະກອບສ່ວນ ເຂົ້າໃນຄວາມຈະເລີນຮຸ່ງເຮືອງໃນໄລຍະຍາວ ຂອງຜູ້ສະໜອງ, ພະນັກງານ, ລູກຄ້າ ແລະ ຊຸມຊົນໂດຍລວມ.



ສະແກນ

ເພື່ອເຂົ້າເບິ່ງເອກະສານແບບ ອອນລາຍ ສະບັບພາສາລາວ ຫຼື ພາສາອັງກິດ

ຫົວຂໍ້ສໍາຄັນ



ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມ

- <https://www.microsoft.com/en-us/dynamics-365/topics/erp/what-is-erp>
- <https://www.ibm.com/topics/enterprise-resource-planning>
- <https://www.techopedia.com/definition/2953/mobile-application-mobile-app>
- <https://www.adb.org/publications/e-commerce-evolution-asia-pacific-opportunities-challenges>
- <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/zero-consumers-what-they-want-and-why-it-matters>
- <https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-e-commerce>
- <https://www.pwc.com/sg/en/services/entrepreneurial-and-private-business/asia-pacific-centre-for-family-business-excellence.html>



“ຂ້າພະເຈົ້າ ດີໃຈຫຼາຍທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບໂຄງການ BAF II, ຊຶ່ງສິ່ງເສີມທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາຍອມຮັບຄວາມ ສ່ຽງຂອງການບໍລິຫານ ແລະ ລອງສິ່ງໃໝ່ໆ. ໃນຊ່ວງເວລາທີ່ເກີດການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ, ລູກຄ້າບໍ່ ສາມາດເດີນທາງໄດ້ໂດຍງ່າຍ ແລະ ພວກເຮົາເຫັນເຖິງທ່າແຮງຂອງຊ່ອງທາງການຂາຍອອນລາຍ ເພື່ອຕອບ ສະໜອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.”

ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ພວກເຮົາ ກໍ່ຍັງລັງເລໃຈທີ່ຈະລົງທຶນໃນເວລານັ້ນ. BAF II ເຮັດໃຫ້ເຮົາກ້າທີ່ຈະລົງມືເຮັດ ແລະ ລອງບາງສິ່ງໃໝ່ໆ. ຜົນທີ່ໄດ້ຮັບແມ່ນວ່າ ການຂາຍອອນລາຍ ໄດ້ກາຍເປັນຊ່ອງທາງຂາຍໃໝ່ສໍາລັບພວກເຮົາ ແລະ ໄດ້ປະກອບສ່ວນສໍາຄັນ ຕໍ່ກັບການເຕີບໂຕ ຂອງຍອດຂາຍໃນປັດຈຸບັນຂອງພວກເຮົາ. ນອກຈາກນີ້, BAF II ຍັງຊ່ວຍສະໜັບສະໜູນການຍົກລະດັບ ລະບົບແບັກ-ເອນຂອງພວກເຮົາ ແລະ ສ້າງຜົນກະທົບທາງບວກຢ່າງຫຼວງຫຼາຍຕໍ່ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ໂດຍສະເພາະຢ່າງຍິ່ງ ໃນດ້ານການປະຢັດເວລາ, ການຫຼຸດຜ່ອນຕົ້ນ ທຶນ ແລະ ຂໍ້ຜິດພາດຂອງມະນຸດໃນການປ້ອນຂໍ້ມູນ. ຂ້າພະເຈົ້າ ຂໍໃຫ້ໂອກາດນີ້ ເພື່ອສະແດງຄວາມຂອບໃຈ ໂຄງການ BAF II ຢ່າງຈິງໃຈ ສໍາລັບການຊ່ວຍສະໜັບສະໜູນທີ່ເອື້ອເພື່ອນນີ້.”

ທ່ານນາງ ລະໂມ ແກ້ວສະຫວ່າງ | ຮອງຜູ້ອໍານວຍການຈັດການ