



EPiC

ENTREPRENEURSHIP
PROGRAM INITIATIVE
OF CGCC

**កម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពសហគ្រិនរបស់
សាលាវិជ្ជាបណ្ឌិតនៃកម្ពុជា**

**Entrepreneurship Program
Initiative of CGCC**

វគ្គទី៥

EPIC 5



មាតិកា

អំពីកម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពសហគ្រិនរបស់ CGCC	02
របៀបវារៈនៃកម្មវិធី EPIC វគ្គទី៥	03
អំពីវាក្ខិនកិត្តិយស និងគ្រូបង្គោល	04
ឯកសារបណ្តុះបណ្តាល	06
អំពី CGCC	21
អំពីធនាគារ មេឃប៉ែង និងផលិតផលឥណទានដែលមានការធានា	22

កម្មវិធីកសាងសមត្ថភាពសហគ្រិនរបស់ CGCC



EPIC គឺជាកម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល និងលើកកម្ពស់សមត្ថភាពសហគ្រាស ខ្នាតមីក្រូ តូច និងមធ្យមរយៈពេលវែងមួយរបស់ CGCC ដែលផ្តោតលើ ការបណ្តុះបណ្តាលចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុ សហគ្រិនភាព និងការប្រើប្រាស់កម្ចី ប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព និងការទទួលខុសត្រូវ។

EPIC ត្រូវបានដាក់ឱ្យដំណើរការជាផ្លូវការនៅថ្ងៃទី៣១ ខែមករា ឆ្នាំ២០២៤ ក្រោមអធិបតីភាពដ៏ខ្ពង់ខ្ពស់របស់ **ឯកឧត្តម រស់ សីលវ៉ា** រដ្ឋលេខាធិការ ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ និងជាប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល CGCC។

តាមរយៈកម្មវិធី EPIC, CGCC នឹងនាំយកធនធានចំណេះដឹងឱ្យកាន់តែកៀក សហគ្រាសខ្នាតមីក្រូ តូច និងមធ្យម ដើម្បីជំរុញការអភិវឌ្ឍអាជីវកម្មរបស់ ពួកគេ។

អំពី EPIC

គោលបំណង

- ◆ លើកកម្ពស់ចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុរបស់ MSMEs
- ◆ លើកស្ទួយសហគ្រិនភាពរបស់ MSMEs
- ◆ បង្កើនការយល់ដឹងអំពីការធានាឥណទាន

ប្រធានបទ

- ◆ ចំណេះដឹងហិរញ្ញវត្ថុ/សហគ្រិនភាព
- ◆ កម្ចីដែលមានការធានារបស់គ្រឹះស្ថានធនាគារ/មីក្រូហិរញ្ញវត្ថុដៃគូរបស់ CGCC
- ◆ អត្ថប្រយោជន៍នៃការធានាឥណទានរបស់ CGCC

សិក្ខាកាមគោលដៅ

- ◆ អាជីវកម្មមានប្រតិបត្តិការ យ៉ាងហោចណាស់ ១ឆ្នាំ
- ◆ ម្ចាស់អាជីវកម្ម ឬជាអ្នកធ្វើការសម្រេចចិត្តនៃអាជីវកម្មខ្នាតមីក្រូ តូច និងមធ្យម
- ◆ មានតម្រូវការកម្ចីពីធនាគារ/គ្រឹះស្ថានមីក្រូហិរញ្ញវត្ថុ សម្រាប់ជាទុនបង្វិល ឬប្តូរផ្នែកអាជីវកម្ម
- ◆ សហគ្រិនស្រ្តីត្រូវបានផ្តល់អាទិភាព

របៀបវារៈនៃ EPIC វគ្គទី៥

ថ្ងៃទី១០ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៥ វេលាម៉ោង៨:៣០នាទីព្រឹក រហូតដល់ម៉ោង៥ល្ងាច
បន្ទប់ប្រាសាទតាព្រហ្ម ជាន់ទី១៥ នៃមជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច

- 8:00am-8:30am : ការអញ្ជើញមកដល់ និងការចុះឈ្មោះ
- 8:30am-9:00am : អាហារសម្រន់
- 9:00am-9:10am : មតិស្វាគមន៍ដោយ **លោក ណូ លីដា** អគ្គនាយក CGCC
- 9:10am-9:20am : មតិចំណាប់អារម្មណ៍ដោយ **លោក ខុក សារ៉ាក់** នាយក នៃនាយកដ្ឋានសេវាហិរញ្ញវត្ថុសហគមន៍ នៃធនាគារមេឃប៊ែង
- 9:20am-9:30am : មតិចំណាប់អារម្មណ៍ដោយ **ឧកញ៉ា តៃ តាំងប័** ប្រធានសម្ព័ន្ធសមាគមសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា (FASMEC)
- 9:30am-9:40am : ការណែនាំខ្លួនពីសិក្ខាកាមនីមួយៗ
- 9:40am-10:10am : ការស្ទង់មតិ មុនពេលចាប់ផ្តើមវគ្គបណ្តុះបណ្តាល
- 10:10am-11:10am : កិច្ចពិភាក្សាលើប្រធានបទ៖ “**លទ្ធភាពទទួលបានការគាំទ្រ និងហិរញ្ញប្បទានសម្រាប់សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម**”

វាក្នុងកិត្តិយស៖

ឧកញ៉ា តៃ តាំងប័ ប្រធានសម្ព័ន្ធសមាគមសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា (FASMEC)
លោក ញឹម សុវិយា ប្រធាននាយកដ្ឋានហិរញ្ញវត្ថុ និងវិភាគអាជីវកម្មនៃ CGCC
លោក ខុក សារ៉ាក់ នាយក នៃនាយកដ្ឋានសេវាហិរញ្ញវត្ថុសហគមន៍ នៃធនាគារ មេឃប៊ែង
លោក ចាវ សួស្តី ម្ចាស់សិប្បកម្មកែច្នៃផលិតផលផលដល ចាវ សួស្តី

អ្នកសម្របសម្រួល៖

លោកស្រី ចៅ លន់មូលីការ នាយិកាប្រតិបត្តិ និងស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Cambodian Standard Development & Supply Co., Ltd និងជាក្រុមប្រឹក្សាភិបាលទទួលបន្ទុកគណៈកម្មការលទ្ធភាពទទួលបានហិរញ្ញប្បទានរបស់ YEAC

- 11:10am-11:40am : សំណួរចម្លើយ
- 11:40am-1:00pm : សម្រាកអាហារថ្ងៃត្រង់
- 1:00pm-2:30pm : វគ្គបណ្តុះបណ្តាលលើ “**ការរៀបចំផែនការអាជីវកម្មសម្រាប់កម្មវិធីអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម**”
ដោយ **លោកស្រី ចៅ លន់មូលីការ**
- 2:30pm-3:00pm : កិច្ចពិភាក្សាជាក្រុម
- 3:00pm-3:20pm : សម្រាកអាហារសម្រន់
- 3:20pm-4:10pm : ការចែករំលែកលទ្ធផលក្រោយកិច្ចពិភាក្សាដោយតំណាងក្រុមនីមួយៗ
- 4:10pm-4:20pm : ការបូកសរុប និងសម្រង់មតិក្រោយការបណ្តុះបណ្តាល
- 4:20pm-5:00pm : ការប្រគល់វិញ្ញាបនបត្របញ្ជាក់ការចូលរួមជូនដល់សិក្ខាកាម និងបិទកម្មវិធី

អំពីវាក្មិនកិត្តិយស និងគ្រូបង្គោល

វាក្មិនកិត្តិយស



ឧកញ៉ា តៃ តាំងប៉េ ប្រធានសម្ព័ន្ធសមាគមសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា (FASMEC)

ឧកញ៉ា តៃ តាំងប៉េ ជាប្រធានសម្ព័ន្ធសមាគមសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យមកម្ពុជា (FASMEC) និងជាសហប្រធានក្រុមការងារ “គ” ផ្នែកកម្មន្តសាល សហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម និងសេវា ដែលបានធ្វើកិច្ចការងារអភិវឌ្ឍន៍វិស័យសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងទីផ្សារក្នុងតំបន់ និងអន្តរជាតិ។ ក្នុងនាមជាប្រធាន FASMEC ឧកញ៉ា តៃ តាំងប៉េ មានតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការប្រមូលនូវបញ្ហាប្រឈមរបស់ SMEs ក្នុងគោលបំណងជំរុញវិស័យសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម តាមរយៈសកម្មភាពដែលមានដូចជា ការចូលរួមធ្វើគោលនយោបាយសហគ្រាសធុនតូច និងមធ្យម ការសម្របសម្រួលជាមួយរាជរដ្ឋាភិបាល ជួយសម្របសម្រួលបរិយាកាសពាណិជ្ជកម្ម ផ្តល់វគ្គបណ្តុះបណ្តាល បង្កើតផលិតភាព ការច្នៃប្រឌិត និងការប្រកួតប្រជែង។



លោក ណូ លីដា អគ្គនាយក CGCC

លោក ណូ លីដា បច្ចុប្បន្ន ជាអគ្គនាយក នៃសាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា។ លោកបានចាប់ផ្តើមវិធីការងារជាមួយក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ នៅក្នុងឆ្នាំ២០០៧។ លោកត្រូវបានតែងតាំងជាអនុប្រធាននាយកដ្ឋានទីផ្សារ និងស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ នៃអគ្គនាយកដ្ឋានឧស្សាហកម្មហិរញ្ញវត្ថុ នៅក្នុងឆ្នាំ២០១៧។ លោកបានចូលរួមបង្កើត និងអនុវត្តគោលនយោបាយជាច្រើន ក្នុងការគាំទ្រដល់ការអភិវឌ្ឍវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ។ លោកក៏ធ្លាប់ជាសមាជិកនៃក្រុមការងារប្រតិបត្តិវិស័យហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីបង្កើនសមាហរណកម្មហិរញ្ញវត្ថុក្នុងតំបន់របស់កម្ពុជា ជាមួយបណ្តាប្រទេសដទៃទៀតនៃអាស៊ាន+៣។ លោកទទួលបានអនុបណ្ឌិតផ្នែករដ្ឋបាលសាធារណៈពីសាលា Lee Kuan Yew School of Public Policy នៅប្រទេសសិង្ហបុរី និងអនុបណ្ឌិតផ្នែកអន្តរជាតិពីសាកលវិទ្យាល័យ Yonsei University នៅសាធារណរដ្ឋកូរ៉េ។



លោក ញឹម សូរិយា ប្រធាននាយកដ្ឋានហិរញ្ញវត្ថុ និងវិភាគអាជីវកម្មនៃ CGCC

លោក ញឹម សូរិយា មានបទពិសោធន៍ជាង១៥ឆ្នាំ លើការគ្រប់គ្រងគណនេយ្យ ហិរញ្ញវត្ថុ និងពន្ធដារ សម្រាប់អាជីវកម្មក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ ក្នុងប្រទេសកម្ពុជា និងមីយ៉ាន់ម៉ា។ លោកមានជំនាញលើផ្នែកជាច្រើនរួមមាន ការរៀបចំផែនការអាជីវកម្មនិងផែនការហិរញ្ញវត្ថុ ការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ ការរៀបចំរបាយការណ៍ហិរញ្ញវត្ថុ និងរបាយការណ៍គ្រប់គ្រង ការគ្រប់គ្រងសន្ទនីយភាពនិងសាធារណភាព ច្បាប់និងកិច្ចសន្យាការងារ ច្បាប់ពាណិជ្ជកម្ម និងកិច្ចសន្យាអាជីវកម្ម ពន្ធដារ អនុលោមភាព ការអភិវឌ្ឍន៍គោលនយោបាយ និងការរៀបចំឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពនូវដំណើរការអាជីវកម្ម។ លោកបានបញ្ចប់បរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងពាណិជ្ជកម្ម និងជាសមាជិកចូលរួមរបស់សមាគមគណនេយ្យករ ACCA។ លោកក៏ទទួលបានបរិញ្ញាបត្រជាភ្នាក់ងារពន្ធដារពីសាលាជាតិពន្ធដារផងដែរ។



លោក ខុក សាវ៉ាក់ នាយក នៃនាយកដ្ឋានសេវាហិរញ្ញវត្ថុសហគមន៍ នៃធនាគារ មេឃប៊ែង

លោក ខុក សាវ៉ាក់ មានបទពិសោធន៍ជាង១៩ឆ្នាំ ក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រតិបត្តិការសាខាធនាគារ និងជំនាញ គណនេយ្យ ជាមួយនឹងបណ្តាញអាជីវកម្មយ៉ាងច្រើនក្នុងទីផ្សារ។ លោកធ្លាប់កាន់តួនាទីជាប្រធានសាខានៅ ការិយាល័យកណ្តាល និងជានាយកនៃផ្នែកគណនេយ្យនៃធនាគារមេឃប៊ែង ហើយបច្ចុប្បន្នជានាយក នៃនាយកដ្ឋានសេវាហិរញ្ញវត្ថុសហគមន៍។ លោកបានបញ្ចប់អនុបណ្ឌិតផ្នែកសេដ្ឋកិច្ចពីសាកលវិទ្យាល័យ ជាតិគ្រប់គ្រង និងបរិញ្ញាបត្រផ្នែកគ្រប់គ្រងអាជីវកម្ម (គណនេយ្យនិងហិរញ្ញវត្ថុ) ពីសាកលវិទ្យាល័យជាតិ គ្រប់គ្រង ប្រទេសកម្ពុជា។ បន្ថែមពីនេះ លោកមានជំនាញវាយតម្លៃគណនេយ្យពី Moody's Analytics និង វិញ្ញាបនបត្រស្តីពីកម្មវិធីវិទ្យាស្ថានធនាគារនិងហិរញ្ញវត្ថុ និងធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា។



លោក ចារ សួស្តី ជាស្ថាបនិកផលិតផលមណ្ឌល និងម្ចាស់សិប្បកម្មកែច្នៃ ផលិតផលជលផល ចារ សួស្តី

លោក ចារ សួស្តី មានបទពិសោធន៍រយៈពេល ១០ឆ្នាំ ក្នុងការកែច្នៃផលិតផលត្រី។ ក្នុងនាមជាស្ថាបនិក ផលិតផលមណ្ឌល លោកមានសិប្បកម្មកែច្នៃផលិតផលជលផល រួមមាន ម្សៅប្រហុកមណ្ឌល ម្សៅត្រី ប្រមាមណ្ឌល និងម្សៅត្រីមណ្ឌល។ ក្រៅពីនេះ លោកក៏ជាស្ថាបនិក មណ្ឌលផ្ការយីង ដែលជាកន្លែង កសិទេសចរណ៍បែបស្រុកស្រែ សហគមន៍ភ្នំត្នោត ដែលជាសិប្បកម្មផលិតស្ករភ្នំត្នោត និងទឹកខ្មៅ និង សហគមន៍ស្រូវផ្ការន្លែងស្រូវជ្រាវដំណាំស្រូវ។ បន្ថែមពីនេះ លោកជាទីប្រឹក្សានៅក្រុមហ៊ុនជប៉ុន Cambodia Fresh Farm ខាងកែច្នៃត្រីទីទួលបង្កក។

អំពីគ្រូបង្គោល



លោកស្រី ថៅ លន់មូលីការ នាយិកាប្រតិបត្តិ និងស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Cambodian Standard Development & Supply Co., Ltd. និងជាក្រុមប្រឹក្សាភិបាល ទទួលបន្ទុកគណៈកម្មការលទ្ធភាព ទទួលបានហិរញ្ញប្បទានរបស់ YEAC

លោកស្រី ថៅ លន់មូលីការ សព្វថ្ងៃជានាយិកាប្រតិបត្តិ និងស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Cambodian Standard Development & Supply Co., Ltd. ដែលជាក្រុមហ៊ុនបោះដុំ និងបញ្ជាទិញផលិតផលកសិកម្ម និង កសិផលកែច្នៃតាមរយៈកិច្ចសន្យាកសិកម្មជាមួយសហគមន៍កសិកម្ម និងកសិករ ដើម្បីផ្តល់ផ្តល់ទីផ្សារដូចជា ភោជនីយដ្ឋាន សណ្ឋាគារ សាលារៀន ផ្សារទំនើប/ម៉ាត/ហាង និងទីតាំងអាជីវកម្មនានា។ ក្រៅពីនេះ លោកស្រី ក៏ជាម្ចាស់អាជីវកម្មអន្តរាញមួយដែលមានឈ្មោះថា ព្រហស្សត្តិ តាំងពីឆ្នាំ២០២០មក។

ក្រៅពីតួនាទីជាម្ចាស់អាជីវកម្ម លោកស្រីក៏ជាក្រុមប្រឹក្សាភិបាលទទួលបន្ទុកគណៈកម្មការលទ្ធភាពទទួលបាន ហិរញ្ញប្បទានរបស់ YEAC មួយរូបផងដែរ។ តាមរយៈបទពិសោធន៍នៅក្នុងវិស័យចំណីអាហារ និងកសិកម្មជាង ១៥ឆ្នាំ និងធ្លាប់មានបទពិសោធន៍នៅក្នុងវិស័យធនាគារ រួមមានលើផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម បច្ចេកវិទ្យា ហិរញ្ញវត្ថុ ប្រតិបត្តិការ និងទីផ្សារជាដើម។ ជាវិទ្យាស្ថាន លោកស្រីតែងតែត្រូវបានអញ្ជើញចូលរួមជាវគ្គកិត្តិយស គ្រូបង្គោល និងជាអ្នកប្រឹក្សាយោបល់ដល់អាជីវកម្មនានាផងដែរ។ លោកស្រីទទួលបានអនុបណ្ឌិតផ្នែកគ្រប់គ្រង ធុរកិច្ច (MBA) ផ្តោតលើការគ្រប់គ្រងទូទៅពីសាកលវិទ្យាល័យ Charles Sturt (Cambodia) ក្នុងឆ្នាំ២០១៨ ។

ឯកសារបណ្តុះបណ្តាល

ការរៀបចំផែនការអាជីវកម្មសម្រាប់កម្ចីអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម

លោកស្រី ចៅ លន់មូលីការ

នាយិកាប្រតិបត្តិ និងស្ថាបនិកក្រុមហ៊ុន Cambodian Standard Development & Supply Co., Ltd. និងជា
ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលទទួលបន្ទុកគណៈកម្មការលទ្ធភាព ទទួលបានហិរញ្ញប្បទានរបស់ YEAC





EPiC
ENTREPRENEURSHIP
PROGRAM INITIATIVE
OF CGCC

ការរៀបចំផែនការអាជីវកម្មសម្រាប់កម្ចីអាជីវកម្ម ខ្នាតតូច និងមធ្យម

ថ្ងៃទី១០ ខែកក្កដា ឆ្នាំ២០២៥



តើកម្ចីអាជីវកម្មគឺជាអ្វី?

កម្ចីអាជីវកម្ម (Business Loan) គឺជាប្រភេទឥណទាន ឬប្រាក់កម្ចីដែលអាជីវកម្ម ឬសហគ្រាសខ្នាតមីក្រូ តូច មធ្យម និងធំ ទទួលបានពីធនាគារ ឬស្ថាប័នហិរញ្ញវត្ថុ ដើម្បីប្រើប្រាស់ក្នុងគោលបំណងពាណិជ្ជកម្ម ដូចជា៖

- ◆ ចាប់ផ្តើមអាជីវកម្ម
- ◆ ពង្រីកអាជីវកម្ម
- ◆ ទិញឧបករណ៍ ឬសម្ភារៈ
- ◆ ជួសជុល ឬកែសម្រួលហាង (កន្លែងលក់ដូរ)
- ◆ ទុនបង្វិលក្នុងអាជីវកម្ម
- ◆ ការទិញទ្រព្យសម្បត្តិ ឬដីធ្លី (ក្នុងសកម្មភាពអាជីវកម្មតែប៉ុណ្ណោះ)

តើធ្វើដូចម្តេចដើម្បីទទួលបានកម្ចីអាជីវកម្ម?



🎯 គន្លឹះសំខាន់៖

- ត្រូវតែមាន ផែនការអាជីវកម្មល្អ
- បង្ហាញថាអ្នកអាច ប្រើប្រាស់ប្រាក់កម្ចីបានត្រឹមត្រូវ និងសងវិញបាន តាមតារាងបង់ត្រលប់ ទាន់ពេលវេលា
- ត្រូវមានភាពស្មោះត្រង់ និងការយល់ដឹងអំពីហិរញ្ញវត្ថុ

- ◆ ជំហាន ១ ៖ កំណត់គោលបំណងច្បាស់លាស់
- ◆ ជំហាន ២ ៖ រៀបចំផែនការអាជីវកម្ម (Business Plan)
- ◆ ជំហាន ៣ ៖ រៀបចំឯកសារសំខាន់ៗ
- ◆ ជំហាន ៤ ៖ ជ្រើសរើសធនាគារ ឬស្ថាប័នឥណទាន
- ◆ ជំហាន ៥ ៖ ដាក់ពាក្យស្នើសុំ
- ◆ ជំហាន ៦ ៖ ការត្រួតពិនិត្យ និងអនុម័ត

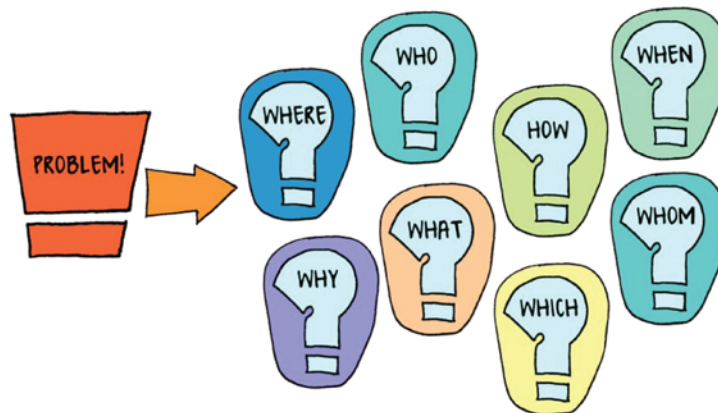
Lean Canvas

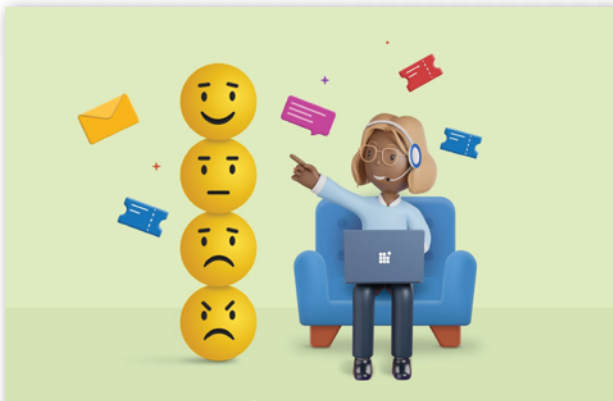


១. បញ្ហាដែលអតិថិជនប្រឈម	Problem ! 📄
២. អតិថិជនគោលដៅ	Customer Segments 👤🎯
៣. អត្ថប្រយោជន៍ពិសេស	Unique Value Proposition (UVP) 💎🚀
៤. ដំណោះស្រាយ	Solution 🛠️✅
៥. វិធីបញ្ជូនទៅអតិថិជន	Channels 📺📱
៦. ប្រភពចំណូល	Revenue Streams 💰📈
៧. ចំណាយសំខាន់ៗ	Cost Structure 📄📈
៨. សូចនាករសំខាន់ៗ	Key Metrics 📊📈
៩. លក្ខណៈពិសេសដែលគេមិនអាចមាន	Unfair Advantage 🗝️⭐

📌 បញ្ហា (Problem)

អតិថិជនរបស់អ្នកប្រឈមជាមួយបញ្ហាអ្វី?





🕒 សំណួរដែលអាចសួរខ្លួនឯង ៖

1. តើអតិថិជនរបស់ខ្ញុំកំពុងប្រឈមនឹងបញ្ហាអ្វី?
2. តើអ្វីដែលធ្វើឲ្យពួកគេចង់រកដំណោះស្រាយ?
3. តើពួកគេបាត់បង់អ្វី (ពេលវេលា ថ្លៃចំណាយ ឱកាស)?
4. តើអ្វីមួយដែលធ្វើអោយពួកគេកំពុងពិបាកខ្លាំង?
5. តើអតិថិជនរបស់ខ្ញុំកំពុងបញ្ចេញអារម្មណ៍អ្វីខ្លះ?

👤 អតិថិជនគោលដៅ (Customer Segments)

Customer Segmentation in Customer Engagement Strategy



អ្នកចង់លក់ឲ្យនរណា?

Customer Segmentation



- ⊗ ធ្វើដូចម្តេចដើម្បីកំណត់អតិថិជនគោលដៅរបស់អ្នក?
 - នរណាមានបញ្ហាដែលខ្ញុំកំពុងដោះស្រាយ?
 - នរណាដែលនឹងទទួលបានអត្ថប្រយោជន៍ច្រើនជាងគេពីដំណោះស្រាយរបស់ខ្ញុំ?
 - នរណាដែលជាអ្នកចំណាយប្រាក់ (ឬ ចង់ប្រើសេវាកម្ម) សម្រាប់ផលិតផលរបស់ខ្ញុំ?

* តម្លៃផ្តល់ពិសេស (Unique Value Proposition)



Value Proposition

អ្វីធ្វើឲ្យផលិតផលអ្នកល្អជាងគេ?



- 🕒 ធ្វើដូចម្តេចដើម្បីកំណត់តម្លៃផ្តល់ពិសេសរបស់អ្នក?
- អ្វីដែលខ្ញុំផ្តល់ជាពិសេស ជាងគូប្រកួត?
 - អ្វីដែលអតិថិជនពេញចិត្តជាខ្លាំងបំផុតពីអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំ?
 - ខ្ញុំអាចធ្វើអ្វីបានលឿនជាង ងាយស្រួលជាង ឬមានគុណភាពល្អជាងគេ?
 - តើអត្ថប្រយោជន៍ណាដែលអាចធ្វើឲ្យអតិថិជនសម្រេចចិត្តភ្លាមៗ?

🔗 ដំណោះស្រាយ (Solution)





- 🕒 ធ្វើដូចម្តេចដើម្បីកំណត់ដំណោះស្រាយរបស់អ្នក?
- តើខ្ញុំបានសម្រេចចិត្តដាក់ជាដំណោះស្រាយអ្វី ដើម្បីដោះស្រាយបញ្ហារបស់អតិថិជន?
 - តើអ្វីដែលអាចអនុវត្តបានភ្លាមៗ និងជាជម្រើសដ៏ល្អបំផុតសម្រាប់អតិថិជន?
 - តើដំណោះស្រាយនេះមានប្រសិទ្ធភាព និងជួយអតិថិជនសន្សំពេលវេលា ឬថ្លៃចំណាយដែរឬទេ?
 - តើអតិថិជនអាចចូលប្រើដំណោះស្រាយនេះបានយ៉ាងងាយស្រួល និងទុកចិត្តលើវាដែរឬទេ?

📍 វិធីបញ្ជូនទៅអតិថិជន (Channels)

យើងនឹងដឹកជញ្ជូន/លក់ដល់អតិថិជនដោយវិធីណា?



- ⊗ ធ្វើដូចម្តេចដើម្បីកំណត់វិធីបញ្ជូនទៅអតិថិជនរបស់អ្នក?
 - តើអតិថិជនរបស់ខ្ញុំស្វែងរកផលិតផល ឬសេវាកម្មតាមរបៀបណា?
 - តើពួកគេប្រើបណ្តាញណាដើម្បីទំនាក់ទំនង និងបញ្ជាទិញ?
 - តើខ្ញុំអាចបង្ហាញផលិតផលរបស់ខ្ញុំដល់ពួកគេតាមរបៀបណាដែលងាយស្រួល និងទាន់ពេលវេលា?
 - តើមានបណ្តាញណាដែលខ្ញុំគួរតែចូលរួមដើម្បីឈានដល់អតិថិជន?



💰 ចំណូល (Revenue Streams)



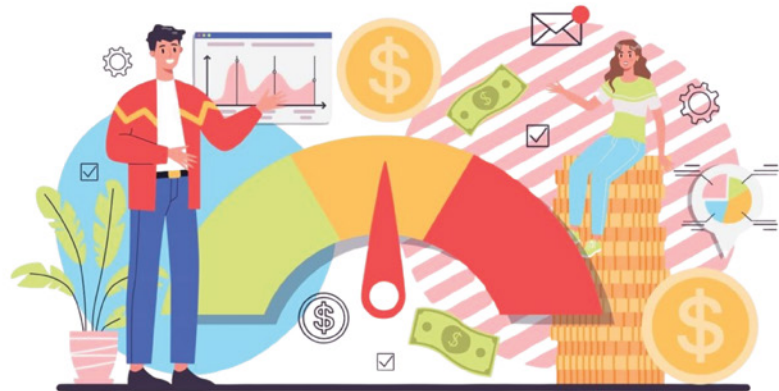
យើងរកចំណូលពីណា?



- ⊗ ធ្វើដូចម្តេចដើម្បីកំណត់ចំណូលរបស់អ្នក?
 - តើអតិថិជនបង់ប្រាក់សម្រាប់អ្វី?
 - តើមានប្រភេទចំណូលចម្បង និងចំណូលបន្ថែមអ្វីខ្លះ?
 - តើការទូទាត់មានលក្ខណៈតែម្តង ឬជាវរយៈពេលវែង?
 - តើមានការជាវខែ/ឆ្នាំ ការជួល ឬសេវាផ្សេងទៀតដែរទេ?

🔗 ចំណាយសំខាន់ៗ (Cost Structure)

តើត្រូវចំណាយអ្វីខ្លះ?





🕒 ធ្វើដូចម្តេចដើម្បីកំណត់ចំណាយសំខាន់ៗរបស់អ្នក?

- តើខ្ញុំចំណាយលើអ្វីខ្លះដើម្បីដំណើរការអាជីវកម្ម?
- តើអ្វីជាចំណាយថេរ (Fixed Costs) និងអ្វីជាចំណាយប្រែប្រួល (Variable Costs)?
- តើចំណាយណាដែលអាចកាត់បន្ថយដោយប្រើបច្ចេកវិទ្យា ឬបង្កើនប្រសិទ្ធភាព?
- តើចំណាយណាដែលប៉ះពាល់ខ្លាំងលើតម្លៃលក់?

📊 សូចនាករសំខាន់ៗ (Key Metrics)



តើយើងវាស់ទំហំភាពជោគជ័យដូចម្តេច?



- 🕒 ធ្វើដូចម្តេចដើម្បីកំណត់សូចនាករសំខាន់ៗរបស់អ្នក?
 - តើអ្វីជាចំនួន/ខ្ទង់លេខ ដែលបង្ហាញថាអាជីវកម្មរបស់ខ្ញុំកំពុងរីកចម្រើន?
 - តើខ្ញុំត្រូវតាមដានអ្វីរៀងរាល់សប្តាហ៍ ឬខែ?
 - តើសូចនាករណាដែលមានភាពពាក់ព័ន្ធជាមួយបញ្ហា/ដំណោះស្រាយ/តម្លៃផ្តល់ពិសេស?
 - តើអ្វីដែលជាចំណុចដែលអាចធ្វើការសម្រេចចិត្តនៅពេលកំណត់ការលក់ ឬការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ?

🛡️ អត្ថប្រយោជន៍ពិសេស (Unfair Advantage)



អ្វីជាអំណាចពិសេស
របស់យើង?



- ❌ ធ្វើដូចម្តេចដើម្បីកំណត់អត្តប្រយោជន៍ពិសេសរបស់អ្នក?
 - តើអ្វីដែលខ្ញុំមាន ប៉ុន្តែគូប្រកួតគ្នាន (ឬចម្លងតាមបានយ៉ាងលំបាក)?
 - តើអ្នកមានបទពិសោធន៍ ឬបណ្តាញខ្លាំងណាមួយដែលគេមិនអាចចម្លងបាន?
 - តើមានអ្វីពិសេសក្នុងដំណើរការ ឬផលិតផលរបស់អ្នកដែលគេមិនអាចប្រើស្តួន?
 - តើមានការចូលរួមជាមួយសហគមន៍ ឬអតិថិជនស្មោះត្រង់ដែរឬទេ?

Green O Farm Business Model

ធនធាន និងសមត្ថភាព		តម្លៃនៃអតិថិជន		
កិច្ចសហប្រតិបត្តិការ ១. អ្នកផ្គត់ផ្គង់ <ul style="list-style-type: none"> • កសិករដែលបានចុះកិច្ចសន្យា • កសិករដែលមិនបានចុះកិច្ចសន្យា • អ្នកនាំចូល ២. ដៃគូ <ul style="list-style-type: none"> • សហគមន៍កសិកម្ម • ទីតាំងប្រមូល និងល្អិតកណ្តាល ក្នុងស្រុក • តំណាងចែកចាយ • អ្នកដឹកជញ្ជូន • អង្គការជំនួយផ្នែកកសិកម្ម • បុគ្គលិករដ្ឋាភិបាលនៅក្រសួងពាក់ព័ន្ធ • សមាគមន៍ និងបណ្តាញអាជីវកម្ម ៣. អតិថិជន <ul style="list-style-type: none"> • អ្នកលក់ដុំ • អ្នកលក់រាយតាមហាង • អ្នកលក់រាយតាមអនឡាញ 	អាជីវកម្ម <ul style="list-style-type: none"> • លក់ម្ហូប និងភេសជ្ជៈ ដោយផ្តល់នូវ តម្លៃ លក្ខណៈគុណភាពខ្ពស់, អត្ថប្រយោជន៍មិនមែនគុណភាព និងការចែករំលែកប្រាក់ចំណូល • បង្កើតការគ្រប់គ្រងខ្សែសង្វាក់ផ្គត់ផ្គង់ដើម្បីជាមួយដៃគូដោយក្រុមកសិករដែលធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធជាមួយគ្នានៅទូទាំងប្រទេស ធនធាន និងសមត្ថភាពស្នូល <ul style="list-style-type: none"> • យូរវីដេអូទំនិញ • អគារការិយាល័យ • ទូ និងបន្ទប់ប្រដាក់ • បុគ្គលិក (ប្រហែល ១០០នាក់) • ប្រព័ន្ធ ERP និងប្រព័ន្ធហិរញ្ញវត្ថុ 	តម្លៃផ្តល់ពិសេស ១. កសិករ <ul style="list-style-type: none"> • ផ្តល់ជំនួយដល់ការដាំដុះតាមរដូវកាល • ក្លាយជាទីផ្សារកសិករនៅកន្លែងតែមួយ • ផ្តល់គ្រាប់ពូជដោយឥតគិតថ្លៃ និងផ្តល់ប្រាក់កម្ចីដោយគ្មានការប្រាក់ ២. អតិថិជន <ul style="list-style-type: none"> • ទទួលបានម្ហូបអាហារស្រស់ និងសុវត្ថិភាព តាមរយៈការទិញដោយផ្ទាល់ និងអនឡាញ គ្រប់ពេលវេលា • ដឹកជញ្ជូនលឿន ជាមួយនិងកញ្ចប់អាហារដែលត្រៀមរួចជាស្រេចសម្រាប់ចម្អិន • ផ្តល់ការជំរុញដល់អតិថិជនទិញដុំ 	ទំនាក់ទំនងអតិថិជន <ul style="list-style-type: none"> • ផ្តល់ជូនសេវាថែទាំអតិថិជន 24/7 ជាមួយនិង 10 ប្រព័ន្ធខុំសព្វ • ការទំនាក់ទំនងអតិថិជនច្រើនបណ្តាញ រួមមាន អ៊ីមែល តេឡេហ្វូន និងផ្ញើសារ • ក្រុមការងារដែលធ្វើការយ៉ាងជិតស្និទ្ធសម្រាប់បំពេញតម្រូវការអតិថិជនជារៀងរាល់ថ្ងៃ វិធីបញ្ជូនទៅអតិថិជន <ul style="list-style-type: none"> • ទិញទំនិញនៅក្នុងហាងពីម៉ោង ៧ ព្រឹកដល់ម៉ោង ៩ យប់រាល់ថ្ងៃ • Facebook, Instagram, និង Telegram ដើម្បីមើលតារាងតម្លៃប្រចាំថ្ងៃ និងដាក់កាតម្តង • ដៃគូដោយមួយ 8LOC 	អតិថិជនគោលដៅ <ul style="list-style-type: none"> • ធ្វើការលើទីផ្សារលក់ទូលំទូលាយដែលរួមមាន សណ្ឋាគារ ភោជនីយដ្ឋាន សាលារៀន ផ្សារទំនើប ផ្សារនិងម៉ាក catering អាហារដ្ឋាននៅតាមការិយាល័យធានា និងអតិថិជនទិញរាយ • អតិថិជនភាគច្រើនមានជីវភាពមធ្យមដែលអាចមានលទ្ធភាពទិញទំនិញដែលមានស្តង់ដារ និងសុវត្ថិភាព • ជាមួយនិងបទពិសោធន៍១៣ឆ្នាំនៅក្នុងទីផ្សារ អតិថិជនស្គាល់ពីយើងច្បាស់តាមរយៈ viral marketing
ចំណាយផ្សេងៗ ១. ថ្លៃដើមផ្ទាល់ = តម្លៃទំនិញដែលបានលក់ (គ្រាប់ពូជ) + ចំណាយប្រតិបត្តិការ (កូដឃ្លាំង) + ថ្លៃពលកម្ម + ថ្លៃដឹកជញ្ជូន + ការរចនា ២. ថ្លៃដើមផ្ទាល់ = កំរៃជើងសារលក់ + កម្មវិធីផ្សារផ្សេងៗ (ការដាំដុះម្ហូបអាហារឬភេសជ្ជៈ និងកាត់ផ្សេងៗ) + អាជ្ញាប័ណ្ណប្រតិបត្តិការកណ្តាលហៅទូរស័ព្ទ		ចំណូល ១. អតិថិជនលក់ដុំ ដែលតែងតែកម្មវត្ថុចម្អិនច្រើនដូចជាៈ សណ្ឋាគារ ភោជនីយដ្ឋាន សាលារៀន ផ្សារទំនើប ផ្សារនិងម៉ាក catering និងអាហារដ្ឋាននៅតាមការិយាល័យធានា ២. អតិថិជនទិញរាយ ដែលតែងតែទិញដោយផ្ទាល់នៅហាង ដែលបំណែងជាសាច់ប្រាក់ ៣. អតិថិជនទិញរាយតាមអនឡាញ ដែលកម្មវត្ថុតាម Online Platform និងបំណែងជាសាច់ប្រាក់ពេលដឹកទៅដល់ ៤. ដៃគូដោយមួយ 8LOC តាមរយៈការចែករំលែកប្រាក់ចំណូល		

តម្លៃនៃអតិថិជន

កិច្ចពិភាក្សាជាក្រុម

<p>★ បញ្ហា គឺជាក្តីបារម្ភដែលអតិថិជនរបស់អ្នកកំពុងប្រឈម។ វាអាចជាផ្នែកមួយនៃថ្លៃចំណាយខ្ពស់ ការបាត់បង់ពេលវេលា គ្មានដំណោះស្រាយ ឬបាត់បង់ឱកាសសំខាន់ណាមួយជាដើម។</p>	<p>✎ ដំណោះស្រាយ គឺជាអ្វីដែលធ្វើឲ្យផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នក ខុសពីគេ គួរឱ្យទាក់ទាញ ហើយផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់អតិថិជន។ ហេតុអ្វីអតិថិជនត្រូវជ្រើសរើសអ្នក ជំនួសគ្នាប្រកួត?</p> <p>📌 សុចនាករសំខាន់ៗ គឺជា ខ្លួនលេខ ឬលទ្ធផលដែលអ្នកប្រើសម្រាប់វាស់វែង និងតាមដានភាពជោគជ័យ ឬសកម្មភាពសំខាន់ៗរបស់អាជីវកម្ម។ វាបង្ហាញថា អាជីវកម្មរបស់អ្នកកំពុងដំណើរការល្អ ឬទេ ធ្វើអោយមានការរីកចម្រើន ឬទេ និងជួយអោយអ្នកអាចសម្រេចចិត្តបានល្អជាងមុន។</p>	<p>🌟 តម្លៃផ្តល់ពិសេស គឺជាអ្វីដែលធ្វើឲ្យផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នក ខុសពីគេ គួរឱ្យទាក់ទាញ ហើយផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍ដល់អតិថិជន។ ហេតុអ្វីអតិថិជនត្រូវជ្រើសរើសអ្នក ជំនួសគ្នាប្រកួត?</p>	<p>🔵 អត្ថប្រយោជន៍ពិសេស គឺអ្វីដែលអាជីវកម្មរបស់អ្នកមាន ដែលត្រូវប្រកួតទិញអាចម្តង ទិញ ឬបង្កើតឡើងបានយ៉ាងងាយស្រួល។ វាជាគំនិតច្នៃប្រឌិតដែលធ្វើឲ្យអ្នកឈ្នះបានយូរ អង្វែងក្នុងចិត្តអ្នក។</p> <p>🔵 វិធីបញ្ជូនទៅអតិថិជន គឺជា វិធី ឬបណ្តាញ ដែលអាជីវកម្មរបស់អ្នកប្រើ ដើម្បីបញ្ជូន តម្លៃផ្តល់ពិសេសទៅដល់អតិថិជន បង្កើនការទទួលស្គាល់ទាក់ទាញ និងបង្កើតទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន និងផ្តល់ផលិតផល ឬសេវាកម្មជាក់ស្តែង។</p>	<p>🔴 អតិថិជនគោលដៅ គឺជាក្រុមមនុស្ស ឬសហគ្រាសជាក់លាក់ ដែលផលិតផល ឬសេវាកម្មរបស់អ្នកត្រូវបានបង្កើតឡើងសម្រាប់ពួកគេ។ ពួកគេគឺជាអ្នកដែលមានបញ្ហាដែលអ្នកកំពុងព្យាយាមដោះស្រាយ។</p>
<p>📌 ចំណាយសំខាន់ៗ គឺជាការចំណាយទាំងអស់ដែលអាជីវកម្មរបស់អ្នកត្រូវធ្វើ ដើម្បីបង្កើតតម្លៃផ្តល់ពិសេស (UVP) ផ្តល់ដំណោះស្រាយ និងដឹកជញ្ជូនផលិតផល ឬសេវាកម្មទៅដល់អតិថិជន។ វាជាផ្នែកសំខាន់នៃការគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុ និងការគណនាតម្លៃសរុបនៃអាជីវកម្ម។</p>		<p>📌 ចំណូល គឺជាវិធីដែលអាជីវកម្មរបស់អ្នក រកប្រាក់ចំណូល ពីអតិថិជន។ វាអាចមកពីការលក់ផលិតផល ផ្តល់សេវាកម្ម ការជួល ឬជួររបៀបផ្សេងទៀត។ ចំណូល គឺជាថ្លៃ ដែលអតិថិជនបង់ដើម្បីទទួលបានតម្លៃ (Value) ពីអ្នក។</p>		



"អាជីវកម្មមិនចាំបាច់ធំសិនទេ ដើម្បីចាប់ផ្តើម ប៉ុន្តែវាត្រូវចាប់ផ្តើម ដើម្បីធំ"
 - ចៅ លន់មូលីការ

+855 12 585 949
 chau.Lonmolika@gmail.com

អំពី CGCC

សាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា (CGCC) គឺជាក្រុមហ៊ុនធានាឥណទានមុនដំបូងបង្អស់នៅកម្ពុជា ដែលត្រូវបានសម្រេចបង្កើតឡើងជាសហគ្រាសសាធារណៈ ក្រោម អាណាព្យាបាលបច្ចេកទេស និងហិរញ្ញវត្ថុ របស់ក្រសួងសេដ្ឋកិច្ច និងហិរញ្ញវត្ថុ។ បេសកកម្មចម្បងរបស់សាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា គឺផ្តល់ការធានាឥណទាន លើកម្ចី ដែលផ្តល់ឱ្យអាជីវកម្ម ដើម្បីចែករំលែកហានិភ័យជាមួយស្ថាប័នផ្តល់កម្ចី និងបង្កើនបរិយាបន្នហិរញ្ញវត្ថុ។

ផលិតផល និងសេវាកម្ម

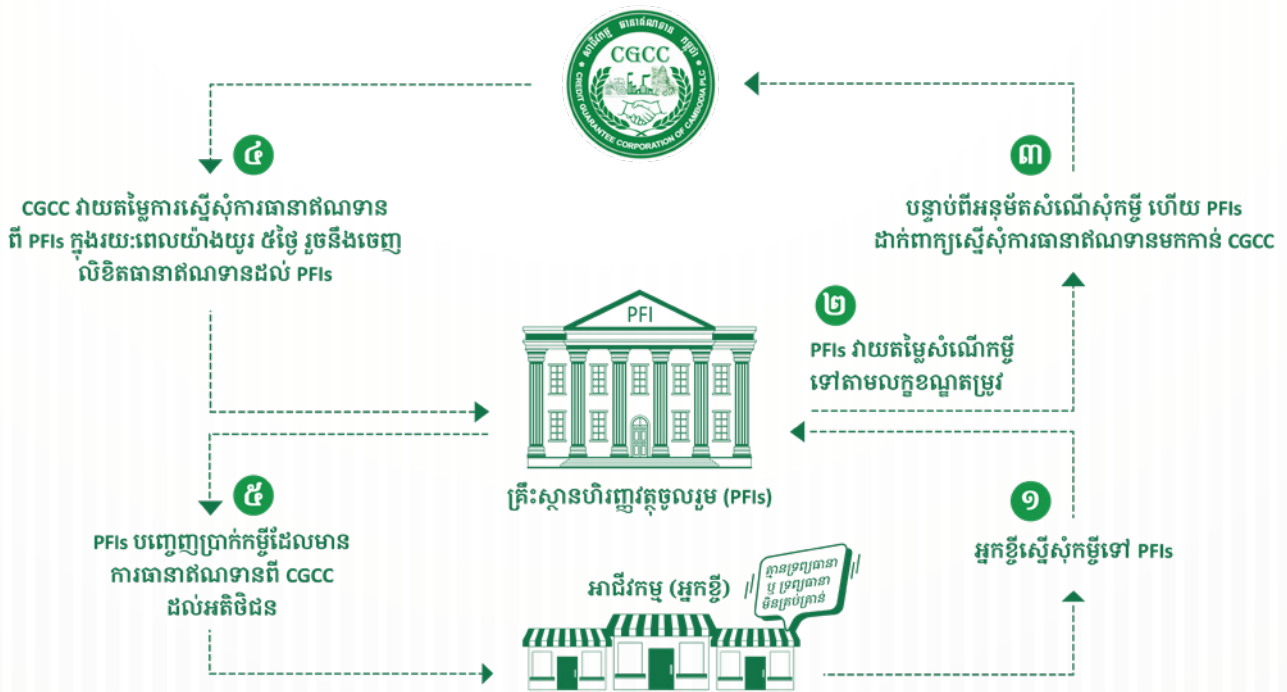
សាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា
Credit Guarantee Corporation of Cambodia

បង្កើនបរិយាបន្នហិរញ្ញវត្ថុ និងអភិវឌ្ឍ សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម នៅកម្ពុជា

- ការធានាឥណទាន ក្នុងវិស័យធានាការ
- ការធានាសញ្ញាបណ្ណ ក្នុងវិស័យមូលបត្រ
- កម្មវិធីកសាងសមត្ថភាព សហគ្រិន

សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមទំនាក់ទំនងមកកាន់៖ **023 722 123** www.cgcc.com.kh

នីតិវិធីនៃការស្នើសុំការធានាឥណទាន



អំពីធនាគារ មេឃប៊ែង និងផលិតផលឥណទានដែលមានការធានា



ពង្រីកអាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយ

របស់លោកអ្នកជាមួយធនាគារ មេឃប៊ែង

ដោយគ្មានទ្រព្យធានា*

ទទួលបានដំណោះស្រាយហិរញ្ញវត្ថុសម្រាប់អាជីវកម្មលក់ដុំ និងរាយ ដោយមិនតម្រូវឱ្យមានទ្រព្យធានា ពីគម្រោងធានាឥណទានជាកញ្ចប់ តាមរយៈឥណទានវិបារូប័រ ដែលមាន

ទំហំឥណទានរហូតដល់
២០០.០០០ដុល្លារ

*ទំហំឥណទានត្រូវបានធានាដោយសាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា (ស.ធា.ក.) ។

ការផ្តល់ជូននេះ នឹងបន្តរហូតដល់ចំនួនទឹកប្រាក់ហិរញ្ញប្បទាន ដែលបានកំណត់ ត្រូវបានផ្តល់ជូនអស់។

សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមទំនាក់ទំនងមកកាន់លេខទូរសព្ទ ០៩៨ ៨៨៨ ០២៨ / ០៩៩ ៨៨៨ ០២៨ ឬធ្វើការទំនាក់ទំនងមកកាន់សាខាធនាគារ មេឃប៊ែងដែលនៅជិតលោកអ្នកបំផុត។

www.maybank2u.com.kh



ស្ថេរទីនេះ ដើម្បីស្នើសុំ
 ហិរញ្ញប្បទានអាជីវកម្ម

Humanising
 Financial Services

លក្ខខណ្ឌផ្សេងៗត្រូវបានអនុវត្ត



អាជីវកម្មរីកចម្រើនជាមួយ

ឥណទានអាជីវកម្ម ពីធនាគារ មេឃប៉ែង



ជម្រុញអាជីវកម្មរបស់លោកអ្នក

ជាមួយដើមទុនដែលអ្នកត្រូវការតាមរយៈឥណទានអាជីវកម្ម របស់ធនាគារ មេឃប៉ែង

ទំហំកម្ចីរហូតដល់
៩០%
នៃទ្រព្យធានា

អត្រាការប្រាក់ទាបរហូតដល់
៦,៥%
ក្នុងមួយឆ្នាំ

រយៈពេលកម្ចីរហូតដល់
២៥ ឆ្នាំ

ការផ្តល់ជូននេះមានសុពលភាពរហូតដល់ថ្ងៃទី៣០ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២៥ ឬរហូតដល់ចំនួនហិរញ្ញប្បទានត្រូវបានផ្តល់ជូនអស់។

សម្រាប់ព័ត៌មានបន្ថែម សូមទំនាក់ទំនងមកកាន់លេខទូរសព្ទ ០៩៨ ៨៨៨ ០២៨ / ០៩៩ ៨៨៨ ០២៨ ឬអញ្ជើញមកកាន់សាខាធនាគារ មេឃប៉ែង ណាមួយដែលនៅជិតលោកអ្នក។

www.maybank2u.com.kh

Humanising
Financial Services

លក្ខខណ្ឌផ្សេងៗត្រូវបានអនុវត្ត



បង្កើនបរិយាបន្នហិរញ្ញវត្ថុ និងអភិវឌ្ឍ សហគ្រាសខ្នាតតូច និងមធ្យម នៅកម្ពុជា

☎ ០២៣ ៧២២ ១២៣

✉ info@cgcc.com.kh

🌐 www.cgcc.com.kh

📍 សាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា
CGCC

📘 សាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា
Credit Guarantee Corporation of
Cambodia

🌐 Credit Guarantee Corporation of
Cambodia (CGCC)

📍 មជ្ឈមណ្ឌលអភិវឌ្ឍធុរកិច្ច ជាន់ទី១៩
មហាវិថីអូស៊ីអាយស៊ី (កែងផ្លូវអូរវែង)
ភូមិកៀនឃ្លាំង សង្កាត់ជ្រោយចង្វារ
ខណ្ឌជ្រោយចង្វារ រាជធានីភ្នំពេញ



www.cgcc.com.kh

សហការរៀបចំដោយ



សាជីវកម្មធានាឥណទានកម្ពុជា
Credit Guarantee Corporation of Cambodia



Maybank