ປະຫວັດບໍລິສັດຂອງສະມາຊິກKJL (ເຄເອຈຸກຸລາວ)

2022

ຄວາມຄິດເຫັນ ຈາກທ່ານຜູ້ອຳນວຍການ
ສະຖາບັນພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ

ຫນຶ່ງໃນພາລະບົດບາດຂອງສະຖາບັນພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ (ສລຍ) ແມ່ນການສົ່ງເສີມຄວາມສາມາດໃຫ້ແກ່ວິສາຫະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ ແລະ ຂະຫນາດກາງ (SMEs) ໃນ ສປປ ລາວ ເພື່ອໃຫ້ເຂົາເຈົ້າຊາບຊຶມເຖິງຄວາມຈຳເປັນໃນການຂະຫຍາຍຕົວທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ມາຮອດປະຈຸບັນ, ສລຍ ໄດ້ໃຫ້ບໍລິການຫຼາຍປະເພດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການສົ່ງເສີມ SMEs, ໃນນັ້ນ ໂຄງການຫຼັກສູດ 6 ເດືອນທີ່ເອີ້ນວ່າ "ຫຼັກສູດສຳລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງຂອງບໍລິສັດ" (Keieijuku ໂປຣແກຣມ) ກໍແມ່ນໜຶ່ງໃນການໃຫ້ບໍລິການທີ່ໂດດເດັ່ນຂອງພວກເຮົາ ເຊິ່ງຫຼັກສູດດັ່ງກາວປະກອບດ້ວຍ 6 ວິຊາທີ່ສາມາດນຳໄປໃຊ້ໄດ້ຈິງໃນການພັດທະນາທຸລະກິດ. ທຸກວິຊາແມ່ນໄດ້ຮັບການສອນໂດຍອາຈານ ແລະ/ຫຼື ນັກທຸລະກິດທີ່ມີປະສົບການສູງຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ໃນຕອນທ້າຍຂອງຫຼັກສູດ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະໄດ້ມີໂອກາດໄປທັດສະນະສຶກສາຢູ່ທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເປັນເວລາ 10 ວັນ, ໃນນັ້ນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະໄດ້ໄປຢ້ຽມຢາມບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນຫຼາຍແຫ່ງ.

ນອກຈາກສິ່ງທີ່ຂ້ອຍໄດ້ກ່າວມາຂ້າງເທິງ, ເພື່ອສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດຂອງ SMEs, ສລຍ ຍັງສະໜັບສະໜູນເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດລະຫວ່າງບໍລິສັດລາວ ແລະ ບໍລິສັດຕ່າງປະເທດ ລວມທັງບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ຕື່ມອີກ.

ພາຍໃຕ້ການສະໜັບສະໜູນຂອງອົງການໂຈກາ, ສລຍ ໄດ້ດຳເນີນຫຼັກສູດ Keieijuku ເປັນຮຸ່ນທີ 5 ແລ້ວ ມາຮອດປະຈຸບັນມີນັກທຸລະກິດຈາກພາກສ່ວນຕ່າງໆ ເຂົ້າຮ່ວມເຖິງ 73 ທ່ານ ແລະ ໃນແຕ່ລະປີກໍ່ມີຜູ້ຈົບຫຼັກສູດນີ້ ນັບມື້ນັບເພີ່ມຂຶ້ນ. ອາດີດຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດດັ່ງກາວໄດ້ກາຍເປັນສະມາຊິກເຄືອຂ່າຍຂອງ “KJL” (Keiei-Juku Laos) ທີ່ໄດ້ຮັບການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ເພື່ອຈຸດປະສົງແລກປ່ຽນປະສົບການຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ອີກຮູບແບບໜຶ່ງ ໃນການສະໜັບສະໜູນຫນັບສະໜູນ KJL, ພວກເຮົາໄດ້ສ້າງປຶ້ມຄູ່ມືສະບັບນີ້ ຂຶ້ນມາເພື່ອສົ່ງເສີມ ການຮຽນຮູ້ເຊິ່ງກັນແລະກັນລະຫວ່າງ ບໍລິສັດທີ່ຢູ່ໃນເຄືອຂ່າຍ KJL ແລະ ເພື່ອແນະນຳບໍລິສັດສະມາຊິກ KJL ໃຫ້ກັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ແລະບໍລິສັດຕ່າງປະເທດອື່ນໆເພື່ອຂະຫຍາຍຂອບເຂດການແລກປ່ຽນທາງທຸລະກິດລະຫວ່າງກັນ.

ຫາກທ່ານສົນໃຈຂໍ້ມູນ ຫຼື ການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດທີ່ເປັນສະມາຊິກເຄືອຂ່າຍ KJL, ທ່ານສາມາດຕິດຕໍ່ກັບເຂົາເຈົ້າໄດ້ໂດຍກົງ ຫຼື ສາມາດຕິດຕໍ່ຜ່ານທາງ ສລຍ ໄດ້ທຸກເວລາ.

ສລຍ ຮູ້ສຶກເປັນກຽດຢ່າງສູງ ແລະ ມີຄວາມຍິນດີເປັນຢ່າງຍິ່ງໃນການສະໜັບສະໜູນເຄືອຂ່າຍ KJL ແລະ ພວກເຮົາຈະພະຍາຍາມເຕັມທີ່ໃນການສົ່ງເສີມທຸລະກິດຂອງບັນດາບໍລິສັດສະມາຊິກໃນເຄືອຂ່າຍຂອງພວກເຮົາ ໃຫ້ກ້າວໄປສູ່ຄວາມຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງບໍ່ຢຸດຢັ້ງ.

ຂໍຂອບໃຈ!

ປອ ພອນແກ້ວ ຈັນທະມາລີ

ສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ (LJI)

ປັດຊະຍາ

ວິໄສທັດ

ສລຍ ພັດທະນາສັງຄົມໃນທິດຍືນຍົງ ດ້ວຍການສ້າງບຸກຄະລາກອນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ

ພາລະກິດ

ສລຍ ປະກອບສ່ວນໃນການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ມີ

ຄວາມອາດສາມາດສູງ, ເປັນເຈົ້າການຮ່ວມມື, ສົ່ງເສີມເຄືອຂ່າຍທາງ ດ້ານວິຊາການ ແລະ ທຸລະກິດໃນສັງຄົມ ລາວ ແລະ ສາກົນ

ຫຼັກການ

ຫ້າວຫັນ, ເຮັດວຽກເປັນໝູ່ຄະນະ, ມີຄວາມສາມະຄີ, ຮຽນຮູ້-ປັບປຸງ ແລະ ພັດນາຕົນເອງຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ

ບໍລິການຂອງພວກເຮົາ

ການພັດທະນາທຸລະກິດ

ການບໍລິການນີ້ ແມ່ນຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມທີ່ເນັ້ນພາກປະຕິບັດຕົວຈິງເພື່ອພັດທະນາ ແລະ ເລັ່ງການເຕີບໂຕຂອງທຸລະກິດຂອງທ່ານ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກຜູ້ຊຽວຊານ ດ້ານທຸລະກິດທີ່ມີປະສົບການທັງ ລາວ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ລວມທັງຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ມີໂອກາດສ້າງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດທີ່ຫຼາກຫຼາຍໃນການເຂົ້າຮ່ວມ.

ພາສາຍີ່ປຸ່ນ

ຜູ້ເ ຂົ້າຮ່ວມສາມາດຮຽນຮູ້ພາສາຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ວັດທະ ນະທຳ ຍີ່ປຸ່ນໄດ້ໂດຍກົງຈາກອາຈານຍີ່ປຸ່ນ ແລະ / ຫຼື ອາຈານລາວທີ່ມີປະສົບການ.

ແລກປ່ຽນວັດທະນະທຳ

ການບໍລິການນີ້ ມີຈຸດປະສົງ ເພື່ອສົ່ງເສີມຄວາມເຂົ້າໃຈ ເ ຊິ່ ງ ກັນ ແລະ ກັນ ແລະ ຮັດແໜ້ນສາຍພົວພັນລະ ຫວ່າງປະຊາຊົນລາວ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ເປີດໂອກາດໃຫ້ຜູ້ ເຂົ້າຮ່ວມ ໄດ້ສຳພັດກັບວັດທະນະທຳ ຂອງກັນ ແລະ ກັນ.

ບໍລິການການພັດທະນາທຸລະກິດ

ປະສົບການຫຼາຍກວ່າ
20 ປີ

ດ້ວຍການສະໜັບສະໜູນຈາກອົງການໄຈກາ (ອົງການຮ່ວມມືສາກົນຂອງຍີ່ປຸ່ນ), ສະຖາບັນພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ໃຫ້ບໍລິການດ້ານການພັດທະນາທຸລະກິດສຳລັບບໍລິສັດລາວ ແລະ ບໍລິສັດຕ່າງປະເທດໃນລາວ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆ ທີ່ຊ່ວຍປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການສົ່ງເສີມການເຕີບໂຕທາງດ້ານອຸດສາຫະກຳໃນລາວ.

ຫຼັກສູດເຊີງປະຕິບັດການແບບຍີ່ປຸ່ນ

ການເຕີບໂຕຂອງບໍລິສັດລາວ

ພັດທະນາເສດຖະກິດລາວຢ່າງຍືນຍົງ

ການບໍລິການຕົ້ນຕໍຂອງພວກເຮົາແມ່ນ

- ຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທບໍລິຫານທຸລະກິດ (MBA)
- ຫຼັກສູດສຳລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງຂອງບໍລິສັດ (Keieijuku)
- ຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມສະເພາະ (Tailor-Made Course)
- ຫຼັກສູດປົກກະຕິ (Regular Course)

ການບໍລິການທີ່ໂດດເດັ່ນອື່ນໆໄດ້ແກ່

- ໂອກາດສຳລັບເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ.
- ສຳມະນາ, Business café ແລະ ອື່ນໆ.
- ໂຄງການ LJI SUSU ອົງໃສ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງສັງຄົມໃນແຕ່ລະໄລຍະ.

ການບໍລິການຂອງສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ແມ່ນມີລັກສະນະສາມຢ່າງຕໍ່ໄປນີ້:
ປະຕິບັດຕົວຈິງ, ອັດຕາຄວາມເພິ່ງພໍໃຈສູງກວ່າ 90% ແລະ ຄຸນນະພາບທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້.

ປະຕິບັດຕົວຈິງ

● ການບໍລິການຫຼາຍຢ່າງ ແມ່ນສະໜອງໃຫ້ໂດຍອາຈານນານາຊາດທີ່ມີປະສົບການທາງທຸລະກິດຕົວຈິງ. ດັ່ງນັ້ນ, ເນື້ອໃນການບັນຍາຍທັງໝົດລວມເຖິງກໍລະນີຈາກທຸລະກິດຕົວຈິງ ແລະ ແບບຝຶກຫັດທີ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດນຳໃຊ້ສຳລັບທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າໄດ້ທັນທີຫຼັງຈາກການຝຶກອົບຮົມ.

● ສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ຍັງໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ຄຳປຶກສາແບບລົງມືປະຕິບັດເພື່ອສົ່ງເສີມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມນຳຄວາມຮູ້ທີ່ໄດ້ຈາກການຝຶກອົບຮົມໄປໝູນໃຊ້ເຂົ້າໃນທຸລະກິດຕົວຈິງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ອາດມີການສ້າງໂອກາດເຄືອຂ່າຍທາງທຸລະກິດ.

ການຮຽນຮູ້	ການໃຫ້ຄຳປຶກສາ	ການສ້າງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ

ອັດຕາຄວາມພໍໃຈສູງເກີນ 90%

ຫຼາຍກວ່າ 90% ຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ໄດ້ຕອບວ່າເນື້ອໃນການຝຶກອົບຮົມມີປະໂຫຍດ.

ຄຸນະພາບທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້

● ໃນ ໄລຍະຜ່ານມາ, ສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນໄດ້ຈັດຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມຕ່າງໆ ຫຼາຍກວ່າ 400 ຄັ້ງ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຫຼາຍກວ່າ 20,000 ຄົນ.

● ໃນ ຫຼັກສູດທີ່ຈັດແບບສະເພາະ ຂອງສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ, ບໍລິສັດ ສາມາດເລືອກຫົວຂໍ້ທີ່ສົນໃຈ ຈາກ ຫຼັກສູດ ຕ່າງ ໆ ແລະ ດັດປັບ ໃຫ້ ເຂົ້າ ກັບ ຈຸດ ພິ ເສດ ແລະ ສະ ພາ ບ ຕົ ວ ຈິ ງ ຂ ອ ງ ບໍ ລິ ສັ ດ ເ ຂົ າ ເ ຈົ້ າ ໄ ດ້ .

ຫຼັກສູດສຳລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງຂອງບໍລິສັດ (Keieijuku)

ເ ຄເອ ຈຸກຸ (Keieijuku) ເປັນຄຳສັບພາສາຍີ່ປຸ່ນ ຫມາຍເຖິງໂຮງຮຽນການບໍລິຫານ ທີ່ຖືກອອກແບບມາ ສະເພາະສຳລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ໂດຍສະ ເ ພາະ ເ ພື່ອສົ່ງເສີມການຮຽນຮູ້ ແລະການພັດທະນາດ້ວຍຕົນເອງ. ຫຼັກສູດດັ່ງກ່າວປະກອບມີ 6 ວິຊາ [ຍຸດທະສາດທາງທຸລະກິດ, ຍຸດທະສາດການບໍລິຫານບຸກຄະລາກອນ, ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດ, ການບໍລິຫານການດຳເນີນງານ, ການບໍລິຫານການເງິນ, ການສ້າງແຜນທຸລະກິດ] ແລະ ຖືກອອກແບບມາສຳລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງເຊັ່ນ CEO ທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈຈະປັບປຸງ ແລະ ຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາເຈົ້າ.

ໂຄງການນີ້ມີສາມລັກສະນະດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

ຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານທຸລະກິດຍີ່ປຸ່ນ 100%

JAPAN

ການ ບ ນ ຍ ານ ທ້ ງ ໝ ດ ແ ມ ່ ນ ສ ອ ນ ໂ ດ ຍ ຜ ູ ້ ຊ ່ ຽ ວ ຊ ານ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ທ ີ ່ ມ ີ ພ ື ້ ນ ຖ ານ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ໂ ລ ກ , ຜ ູ ້ ທ ີ ່ ມ ີ ປ ະ ສ ບ ການ ໃ ນ ການ ບ ນ ຍ ານ ທ ້ ງ ທ ິ ດ ສ ະ ດ ີ ແ ລ ະ ພ າ ກ ປ ະ ຕ ິ ບ ັ ດ ຕ ົ ວ ຈ ິ ງ .

ປະຕິບັດຕົວຈິງ

ເ ມ ື ່ ອ ຈ ບ ການ ບ ນ ຍ ານ ພ າ ກ ທ ິ ດ ສ ະ ດ ີ ແ ລ ້ ວ , ຜ ູ ້ ເ ຂ ົ າ ຮ ່ ວ ມ ຈ ະ ໄ ດ ້ ເ ຂ ົ າ ສ ູ ່ ການ ວ າ ງ ແ ຜ ນ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ຈ ຸ ດ ປ ະ ສ ົ ງ ເ ພ ື ່ ອ ວ າ ງ ແ ຜ ນ ການ ຂ ະ ຫ ຍ າ ຍ ຕ ິ ອ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ຂ ອ ງ ເ ຂ ົ າ ເ ຈ ົ້ າ . ນ ອ ກ ຈ າ ກ ນ ັ ້ ນ , ຜ ູ ້ ເ ຂ ົ າ ຮ ່ ວ ມ ຍ ັ ງ ສ າ ມ າ ດ ໄ ດ ້ ຮ ັ ບ ຄ ຳ ປ ຶ ກ ສ າ ແ ບ ບ ຕ ິ ວ ຕ ່ ຕ ິ ວ . ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ຝ ຶ ກ ອ ົ ບ ຮ ົ ມ ດ ັ ່ ງ ກ ່ າ ວ ຈ ະ ຈ ບ ລ ົ ງ ດ ້ ວ ຍ 'ການ ໄ ປ ທ ັ ດ ສ ະ ນ ະ ສ ຶ ກ ສ າ ທ ີ ່ ປ ະ ເ ທ ດ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ' ເ ພ ື ່ ອ ຮ ຽ ນ ຮ ູ ້ ການ ປ ະ ຕ ິ ບ ັ ດ ຕ ົ ວ ຈ ິ ງ ດ ້ ານ ການ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ແ ບ ບ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ໃ ນ ສ ະ ຖ ານ ທ ີ ່ ເ ຮ ັ ດ ວ ຽ ກ ແ ລ ະ ສ ຶ ກ ສ າ ແ ນ ວ ໂ ນ ້ ມ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ຈ າ ກ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ໂ ດ ຍ ຜ ່ າ ນ ການ ພ ົ ວ ພ ັ ນ ເ ຊ ິ ່ ງ ກ ັ ນ ແ ລ ະ ກ ັ ນ ຂ ອ ງ ສ ອ ງ ຝ ່ າ ຍ ໂ ດ ຍ ກ ົ ງ .

ເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ

ດ້ ວ ຍ ການ ເ ຂ ົ າ ຮ ່ ວ ມ ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ເ ຄ ເ ອ ຈ ຸ ກ ຸ (Keieijuku), ຜ ູ ້ ເ ຂ ົ າ ຮ ່ ວ ມ ສ າ ມ າ ດ ເ ຂ ົ າ ຮ ່ ວ ມ ກ ຸ ່ ມ ເ ຄ ືອ ຂ ່ າ ຍ KJL (Keiei-Juku Lao) ເ ຊ ິ ່ ງ ສ ະ ມ າ ຊ ິ ກ ສ າ ມ າ ດ ໄ ດ ້ ຮ ັ ບ ໂ ອ ກ າ ດ ຕ ່ າ ງ ໆ ໃ ນ ການ ເ ລ ັ ່ ງ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ຂ ອ ງ ເ ຂ ົ າ ເ ຈ ົ້ າ ເ ຊ ັ ່ ນ : ການ ສ ້ າ ງ ເ ຄ ືອ ຂ ່ າ ຍ ລ ະ ຫ ວ ່ າ ງ ບ ັ ນ ດ າ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ສ ະ ມ າ ຊ ິ ກ KJL, ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ລ າ ວ ແ ລ ະ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຕ ່ າ ງ ປ ະ ເ ທ ດ ລ ວ ມ ທ ັ ງ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ .

ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ຝ ຶ ກ ອ ົ ບ ຮ ົ ມ ນ ີ້ ແ ມ ່ ນ ໃ ຊ ້ ເ ວ ລ າ ຝ ຶ ກ 6 ເ ດ ືອ ນ , ໃ ນ ແ ຕ ່ ລ ະ ເ ດ ືອ ນ ແ ມ ່ ນ ມ ີ ການ ບ ນ ຍ ານ 5 ມ ື້ (9:00-16:00 ໂ ມ ງ , ວ ັ ນ ຈ ັ ນ - ວ ັ ນ ສ ຸ ກ) ມ ີ ໂ ອ ກ າ ດ ໄ ດ ້ ຮ ັ ບ ຄ ຳ ປ ຶ ກ ສ າ ຕ ິ ວ ຕ ່ ຕ ິ ວ ໃ ນ ແ ຕ ່ ລ ະ ເ ດ ືອ ນ ຫ ຼ ັ ງ ຈ າ ກ ອ າ ທ ິ ດ ຂ ອ ງ ການ ບ ນ ຍ ານ .

ຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມ ສະເພາະ

ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫຼາຍກວ່າ
600
ຄົນຕໍ່ປີ

ຫຼັກ ສູດນຝຶກອົບຮົມນີ້ ສາມາດອອກແບບສຳລັບກຸ່ມເປົ້າຫມາຍສະເພາະໃນບໍລິສັດ ເຊັ່ນ: ຜູ້ບໍລິຫານສູງສຸດ, ຜູ້ຈັດການ, ພະນັກງານປະຈຳ ແລະ ອື່ນ ໆ . ຄຽງຄູ່ກັບເນື້ອໃນ, ລູກຄ້າສາຍັງມາດອອກແບບໄລຍະເວລາຂອງຫຼັກສູດເອງໄດ້, ຕາມປົກກະຕິແລ້ວແມ່ນຈັດຢູ່ໃນລະຫວ່າງ 1-14 ມື້. ໂຄງການທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການສູງນີ້ມີຄວາມເປັນເອກະລັກດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

ຫຼັກສູດທີ່ຍືດຫຍຸ່ນ

ເນື້ອ ໃນຂອງຫຼັກສູດ ແລະ ຕາຕະລາງໄດ້ຮັບກ າ ນອອກແບບຕາມຄວາມຕ້ອງການ ສ ະເພ າ ະຂອງບໍລິສັດໂດຍຜ່ານການປຶກ ສາຫາລື.

ຜົນລັບຄຸ້ມຄ່າໃນທາງປະຕິບັດ

LJI ສາມາດສະໜອງທັງການບັນຍາຍ ແລະ ກ ານ ຫ ້ຄ ຳ ປຶ ກ ສ າ ກ ັ ບ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ເ ພ ື ່ ອ ໃ ຫ ້ ໄ ດ ້ ຜ ົ ນ ທ ີ ່ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຄ າ ດ ຫ ວ ັ ງ ໄ ວ ້.

ທຸກບ່ອນ - ທຸກເວລາ

L JI ສ າ ມ າ ດ ຈ ັ ດ ຫ ັ ກ ສ ູ ດ ທ ີ ່ ດ ັ ດ ປ ັ ບ ໄ ດ ້ ຕ າ ມ ແ ບ ບ ຂ ອ ງ LJI ຫ ຼ ື ຕ າ ມ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ, ທ ັ ງ ໃ ນ ແ ບ ບ ປ ົ ກ ກ ະ ຕ ິ ແ ລ ະ ແ ບ ບ ຜ ່ າ ນ ທ າ ງ ອ ອ ນ ລ າ ຍ ໄ ດ ້ ທ ຸ ກ ເ ວ ລ າ ຕ າ ມ ຄ ວ າ ມ ຕ ້ ອ ງ ກ ານ ຂ ອ ງ ຜ ູ ້ ເ ຂ ົ ້ າ ຮ ່ ວ ມ.

ມີວິຊາທອງຄຳ “ຍອດນິຍົມ”

01	ການຄຸ້ມຄອງຍຸດທະສາດ ສຶກສາ 1 ອາທິດ
02	ການຄຸ້ມຄອງການດຳເນີນງານ ສຶກສາ 1 ອາທິດ
03	ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດ ສຶກສາ 1 ອາທິດ
04	ຍຸດທະສາດຄຸ້ມຄອງຊັບ ພະຍາກອນມະນຸດ ສຶກສາ 1 ອາທິດ
05	ການຄຸ້ມຄອງການເງິນ ສຶກສາ 1 ອາທິດ
06	ແຜນທຸລະກິດ ສຶກສາ 1 ອາທິດ

ຫຼັກສູດປົກກະຕິ

ນີ້ແມ່ນຫຼັກສູດດັ່ງເດີມຂອງສະຖາບັນພວກເຮົາ ແລະພວກເຮົາມີປະສົບການຫຼາຍກວ່າ 20 ປີ.

ປະສົບການຫຼາຍກວ່າ 20 ປີ

ຫຼັກ ສູດປົກກະຕິ ມີສະໜອງໃຫ້ ທັງບໍລິສັດ ເອກະຊົນ ແລະ ບໍລິສັດມະຫາຊົນໃນວິຊາຕ່າງໆ ແລະ ປັບປຸງຕາມແນວໂນ້ມຂອງ ພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນຕະຫຼອດຊ່ວງເວລາຕັ້ງແຕ່ປີ 2001.

ມີຫຼາຍກວ່າ 150 ຫຼັກສູດ 10,000 ກວ່າຄົນເຂົ້າຮ່ວມ

LJI ໄດ້ຈັດງຫຼັກສູດຕ່າງໆ ຫຼາຍກວ່າ 150 ຫຼັກສູດໃຫ້ແກ່ເກືອບ 10,000 ຄົນແລ້ວ.

ໄລຍະສັ້ນ

ໄລຍະເວລາຂອງຫຼັກສູດສາມາດປັບປ່ຽນ ຕັ້ງໄດ້ 6 ຫາ 30 ຊົ່ວໂມງ.

ຄວາມປະທັບໃຈຂອງນັກສຶກສາແລະນັກສໍາມະນາກອນ

ຫລັກສູດ Keiei-Juku (ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ)

ທ່ານ ນາງ ບຸນນາລີ ຈຸນລະມານີ | ຮອງຜູ້ອໍານວຍການ ບໍລິສັດ ປາລະມິ ການຢາ ຈໍາກັດຜູ້ດຽວ (ຮຸ້ນທີ 2)

ຫລັງຈາກໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຫລັກສູດ (Keiei-juku) ເປັນເວລາ 6 ເດືອນ ແລະໄດ້ໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮັບບົດຮຽນ ແລະປະສົບການທີ່ມີຄຸນຄ່າ ແລະໄດ້ຄົ້ນພົບຫລາຍສິ່ງຫລາຍຢ່າງ ທີ່ ສາມາດເອົາມານໍາໃຊ້ໃນວຽກງານບໍລິຫານຈັດການໃນບໍລິສັດ ພ້ອມ ກັນນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ໄດ້ແຮງບັນດານໃຈ ຈາກສ້າງວິໃສທັດຂອງຜູ້ບໍລິຫານ ທີ່ໄດ້ພົບເຫັນໃນໄລຍະການໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ຂ້ອຍຮູ້ສຶກປະທັບໃຈໃນການບໍລິການ ແລະການຕ້ອນຮັບ. ຂ້ອຍໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບ OMETENASHI, Kaizen and 5S. ຂ້ານ ພ ະເຈົ້າຂໍສະແດງຄວາມຂອບໃຈມາຍັງອົງການໄຈກາ ແລະສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ທີ່ໃຫ້ໂອກາດດີ ໃນຄັ້ງນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ນໍາເອົາບົດຮຽນຮູ້ ໃ ນ ຫ ລ ັ ກ ສູ ດ ນີ້ ມ າ ນ ໍ າ ໃ ຊ້ ໃ ນ ວ ຽ ກ ງ າ ນ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ຈ ັ ດ ການ ໃ ນ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ແ ລ ະ ພ ະ ນ ັ ກ ງ ານ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ. ປ ະ ຈ ຸ ບ ັ ນ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ໄ ດ ້ ດ ໍ າ ເ ນ ີ ນ ໄ ປ ຢ ່ າ ງ ວ ່ ອ ງ ໄ ວ.

ທ່ານ ຫ້ດສະຫວັດ ແຮມະນີ | ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ, SHICHIDA LAOS (ຮຸ້ນທີ 3)

ຫ ລ ັ ກ ສ ູ ດ ການ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ຈ ັ ກ ການ ຂ ອ ງ ສ ລ ຍ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ເ ປ ັ ນ ເ ອ ກ ະ ລ ັ ກ ແ ລ ະ ແ ຕ ກ ຕ ່ າ ງ ຈ າ ກ ການ ຝ ຶ ກ ອ ົ ບ ຮ ົ ມ ຂ ອ ງ ພ າ ກ ສ ່ ວ ນ ອ ື ່ ນ ໆ. ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ສ າ ມ າ ດ ຮ ຽ ນ ຮ ູ ້ ທ ັ ກ ສ ະ ທ ີ ່ ສ ໍ າ ຄ ັ ນ ທ ີ ່ ສ າ ມ າ ດ ຕ ໍ່ ເ ນ ື ່ ອ ງ ໃ ນ ທ າ ງ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ແ ບ ບ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ເ ຮ ັ ດ ໃ ຫ ້ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ແ ລ ະ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ເ ຕ ີ ບ ໂ ຕ ແ ລ ະ ມ ີ ອ າ ຍ ຸ ຍ າ ວ ນ ານ 100 ປ ີ. ອ ັ ນ ດ ັ ບ ທ ີ ສ ອ ງ ແ ມ ່ ນ ບ ັ ນ ດ າ ອ າ ຈ ານ ທ ັ ງ ໝ ົ ດ ແ ມ ່ ນ ມ ີ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ໃ ນ ດ ້ ານ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ. ອ ັ ນ ດ ັ ບ ທ ີ ສ າ ມ ນ ັ ກ ສ ໍ າ ມ ະ ນ າ ກ ອ ນ ມ ີ ໂ ອ ກ າ ດ ໄ ດ ້ ເ ຂ ົ າ ຢ ້ ຽ ມ ຢ າ ມ ບ ັ ນ ດ າ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຢ ູ ່ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ, ໄ ດ ້ ຮ ັ ບ ຮ ູ ້ ກ ່ ຽ ວ ກ ັ ບ ຄ ົ ນ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ແ ລ ະ ໄ ດ ້ ຮ ັ ບ ຮ ູ ້ ການ ດ ໍ າ ເ ນ ີ ນ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ຢ ່ າ ງ ເ ລ ີ ກ ເ ຊ ິ ່ ງ.

ທ່ານ ເມກມະໂນ ຈັນທະລາຕີ | ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ, ອານາໄມ ແລະທໍາຄວາມສະອາດ (ຮຸ້ນທີ 1)

ໃ ນ ບ ັ ນ ຍ າ ກ າ ດ ມ ື້ ທ ໍ າ ອ ິ ດ ຂ ອ ງ ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ Keiei-Juku ຂ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ໄ ດ ້ ເ ຫ ັ ນ ໄ ດ ້ ການ ແ ກ ້ ໄ ຂ ບ ັ ນ ຫ າ ທ ີ ່ ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ໄ ດ ້ ເ ຄ ີ ຍ ພ ົ ບ ເ ຫ ັ ນ ແ ລ ະ ຮ ັ ບ ຮ ູ ້ ວ ິ ທ ີ ການ ແ ກ ້ ໄ ຂ ບ ັ ນ ທ ີ ່ ຖ ຶ ກ ຕ ້ ອ ງ, ດ ້ ວ ຍ ເ ຫ ດ ນ ີ້ ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ພ ູ ມ ໃ ຈ ຫ ຼ າ ຍ ທ ີ ່ ໄ ດ ້ ເ ປ ັ ນ ສ ່ ວ ນ ໜ ຶ ່ ງ ຂ ອ ງ ການ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ຫ ລ ັ ກ ສ ູ ດ ຄ ັ ້ ງ ນ ີ້.

ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ປ ະ ລ ິ ນ ຍ າ ໂ ທ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ

ທ່ານ ສົມປະສົງ ໂພທິສານ |
ຫົວໜ້າ, ໜ່ວຍບໍລິການ, ສາຂາດົງໂດກ, ທະນາຄານການຄ້າຕ່າງປະເທດລາວມະຫາຊົນ (BCEL) (ຮຸ້ນທີ 8)

ຫ ຼ ັ ດ ສ ູ ດ ປ ະ ລ ິ ນ ຍ າ ໂ ທ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ແ ມ ່ ນ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ໂ ດ ດ ເ ດ ັ ່ ນ ໃ ນ ການ ຮ ່ ວ ມ ມ ື ສ ອ ງ ຝ ່ າ ຍ ລ ະ ຫ ວ ່ າ ງ ລ າ ວ ແ ລ ະ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ, ແ ລ ະ ມ ີ ການ ຮ ່ ວ ມ ມ ື ກ ັ ບ ປ ະ ເ ທ ດ ອ ື ່ ນ ໆ. ນ ອ ກ ຈ າ ກ ນ ີ້ ຍ ັ ງ ມ ີ ຄ ຸ ນ ລ ັ ກ ສ ະ ນ ະ ຕ ໍ່ ໄ ປ ນ ີ້: ລ ໍ າ ດ ັ ບ ທ ີ ໜ ຶ ່ ງ ຜ ູ ້ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ສ າ ມ າ ດ ຮ ຽ ນ ຮ ູ ້ ວ ິ ທ ີ ແ ກ ້ ໄ ຂ ບ ັ ນ ຫ າ ທ ີ ່ ເ ກ ີ ດ ຂ ຶ້ ນ. ອ ັ ນ ດ ັ ບ ທ ີ ສ ອ ງ, ຜ ູ ້ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ໄ ດ ້ ຮ ຽ ນ ຮ ູ ້ ຈ າ ກ ອ າ ຈ ານ ທ ີ ່ ມ ີ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ໃ ນ ຫ ຼ ັ ກ ການ ແ ລ ະ ບ ົ ດ ຮ ຽ ນ ຕ ່ າ ງ ໆ ທ ີ ່ ຜ ່ າ ນ ມ າ.

ທ່ານ ຄອມມະລີ ຄຸນທະສິນ | ພະນັກງານບໍລິຫານ, ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະການບໍລິຫານທຸລະກິດ,
ມ ະ ຫ າ ວ ິ ທ ະ ຍ າ ໄ ລ ສ ະ ຫ ວ ັ ນ ນ ະ ເ ຂ ດ (ຮ ຸ ້ ນ ທ ີ 5)

ໃ ນ ໄ ລ ຍ ະ ທ ີ່ ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ໄ ດ ້ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ປ ະ ລ ິ ນ ຍ າ ໂ ທ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ອ າ ຈ ານ ໄ ດ ້ ແ ບ່ ງ ປັ ນ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ແ ລ ະ ທ ິ ດ ສ ະ ດ ີ ນ ອ ກ ຈ າ ກ ນ ັ ້ ນ, ຍ ັ ງ ໄ ດ ້ ໃ ຫ ້ ຄ ໍ າ ຄ ິ ດ ເ ຫ ັ ນ ທ ີ່ ເ ປ ັ ນ ປ ະ ໂ ຫ ຍ ດ ເ ພ ື່ ອ ເ ອ ົ າ ໄ ປ ນ ໍ າ ໃ ຊ ້ ໃ ນ ບ ົ ດ ລ າ ຍ ງ ານ ຂ ອ ງ ຂ ້ ອ ຍ. ພ ້ ອ ມ ກ ັ ນ ນ ັ ້ ນ, ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ໄ ດ ້ ມ ີ ໂ ອ ກ າ ດ ໄ ປ ຢ ້ ຽ ມ ຢ າ ມ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ດ ້ ວ ຍ ການ ສ ະ ໜ ັ ບ ສ ະ ໜ ູ ນ ຂ ອ ງ ອ ົ ງ ການ JICA .

ທ່ານ ໂພຄໍາ ພົມມະມີໄຊ | ຜ ູ ້ ຈ ັ ດ ການ ໂ ຮ ງ ງ ານ, ວ ຽ ງ ຈ ັ ນ ໂ ອ ໂ ຕ ເ ມ ຊ ັ ນ ແ ອ ນ ໂ ຊ ລ ູ ຊ ັ ນ ແ ອ ັ ນ ຈ ີ່ ເ ນ ຍ ຣ ິ ງ ຈ ໍ າ ກ ັ ດ (ຮ ຸ ້ ນ ທ ີ 10)

ສ ິ່ ງ ສ ໍ າ ຄ ັ ນ ທ ີ່ ສ ຸ ດ ໃ ນ ການ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ປ ະ ລ ິ ນ ຍ າ ໂ ທ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ຂ ອ ງ ສ ລ ຍ ແ ມ ່ ນ ມ ີ ໂ ອ ກ າ ດ ທ ີ່ ຈ ະ ໄ ດ ້ ຮ ຽ ນ ຮ ູ ້ ຈ າ ກ ອ າ ຈ ານ ທ ີ່ ມ ີ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ແ ລ ະ ສ ໍ າ ນ ານ ງ ານ. ແ ລ ະ ອ ີ ກ ຢ ່ າ ງ ແ ມ ່ ນ ການ ເ ຮ ັ ດ ວ ຽ ກ ເ ປ ັ ນ ກ ຸ ມ ໃ ນ ແ ຕ ່ ລ ະ ລ າ ຍ ວ ິ ຊ າ, ຈ າ ກ ນ ັ ກ ສ ໍ າ ມ ະ ນ າ ກ ອ ນ ທ ີ່ ມ ີ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ໃ ນ ຂ ະ ແ ໜ ງ ການ ທ ັ ງ ພ າ ກ ລ ັ ດ ແ ລ ະ ພ າ ກ ເ ອ ກ ະ ຊ ົ ນ ສ າ ມ າ ດ ຮ ຽ ນ ຮ ູ ້ ເ ຊ ິ່ ງ ກ ັ ນ ແ ລ ະ ກ ັ ນ.

ຫ ລ ັ ກ ສ ູ ດ ພ າ ສ າ ຍ ີ່ ປ ຸ ່ ນ

ທ່ານ ນາງ ສຸພາພອນ ຈັນທະສົງ

ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ສ ິ ນ ໃ ຈ ຮ ຽ ນ ພ າ ສ າ ແ ລ ະ ວ ັ ດ ທ ະ ນ າ ທ ໍ າ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ຢ ູ ່ ສ ລ ຍ. ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ໄ ດ ້ ໃ ກ ້ ຊ ິ ດ ກ ັ ບ ປ ະ ເ ທ ດ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ໂ ດ ຍ ຜ ່ າ ນ ການ ຮ ຽ ນ ຈ າ ກ ປ ື ້ ມ ລ ະ ຄ ອ ນ ແ ລ ະ ໄ ດ ້ ພ ົ ບ ໝ ູ ່ ເ ພ ື່ ອ ນ ຈ ໍ າ ນ ວ ນ ຫ ຼ າ ຍ ໂ ດ ຍ ການ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ໃ ນ ການ ແ ລ ກ ປ ່ ຽ ນ ກ ິ ດ ຈ ະ ກ ໍ າ ຢ ູ ່ ສ ລ ຍ, ໂ ດ ຍ ສ ະ ເ ພ າ ະ ການ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ກ ິ ດ ຈ ະ ກ ໍ າ ໃ ນ ກ ຸ ່ ມ ສ ະ ໂ ມ ສ ອ ນ (Nihon club) ເ ຮ ັ ດ ໃ ຫ ້ ທ ້ າ ຍ ອ າ ທ ິ ດ ຂ ອ ງ ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ມ ີ ສ ີ ສ ັ ນ. ສ ລ ຍ ຍ ັ ງ ມ ີ ໃ ຫ ້ ໂ ອ ກ າ ດ ດ ີ ໆ ໃ ນ ຊ ີ ວ ິ ດ ສ ໍ າ ລ ັ ບ ຂ ້ ອ ຍ ໄ ດ ້ ໄ ປ ແ ລ ກ ປ ່ ຽ ນ ທ ຶ ນ ການ ສ ຶ ກ ສ າ ທ ີ່ ມ ະ ຫ າ ໄ ລ ແ ມ ່ ຍ ິ ງ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ (Gakushuin) ແ ລ ະ ຂ ້ ອ ຍ ໄ ດ ້ ຮ ັ ບ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ໃ ໝ ່ ໆ ໃ ນ ຊ ີ ວ ິ ດ ຂ ອ ງ ຂ ້ ອ ຍ ໄ ລ ຍ ະ ການ ດ ໍ າ ລ ົ ງ ຊ ີ ວ ິ ດ ຢ ູ ່ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ. ຂ ໍ ສ ະ ແ ດ ງ ຄ ວ າ ມ ຮ ູ ້ ບ ຸ ນ ຄ ຸ ນ ແ ລ ະ ຂ ອ ບ ໃ ຈ ມ າ ຍ ັ ງ ບ ັ ນ ດ າ ອ າ ຈ ານ ສ ອ ນ ທ ຸ ກ ໆ ທ ່ າ ນ.

ທ່ານ ນາງ ພຸດທະຮັກສາ ແສງສຸວັນນາ

ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ເ ຄ ີ ຍ ຄ ິ ດ ວ ່ າ ພ າ ສ າ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ເ ປ ັ ນ ເ ລ ື່ ອ ງ ຍ າ ກ ແ ລ ະ ບ ໍ ່ ໜ ້ າ ສ ິ ນ ໃ ຈ ເ ລ ີ ຍ, ແ ຕ ່ ພ າ ຍ ຫ ຼ ັ ງ ໄ ດ ້ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ຽ ນ ຫ ລ ັ ກ ສ ູ ດ ພ າ ສ າ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ຢ ູ ່ ສ ລ ຍ, ເ ຮ ັ ດ ໃ ຫ ້ ຂ ້ ອ ຍ ສ ິ ນ ໃ ຈ ພ າ ສ າ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ. ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ພ າ ສ າ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ທ ີ ່ ສ ລ ຍ ເ ປ ັ ນ ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ທ ີ ່ ດ ີ ຫ ຼ າ ຍ ແ ລ ະ ຮ ຽ ນ ມ ່ ວ ນ. ຂ ້ ອ ຍ ໄ ດ ້ ຮ ຽ ນ ຢ ູ ່ ສ ລ ຍ ເ ປ ັ ນ ເ ວ ລ າ 3 ປ ີ ແ ລ ະ ສ ຶ ບ ຕ ໍ່ ຮ ຽ ນ ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ ພ າ ສ າ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ໃ ນ ລ ະ ດ ັ ບ ສ ູ ງ. ຫ ລ ັ ກ ສ ູ ດ ພ າ ສ າ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ທ ີ ່ ສ ລ ຍ ໄ ດ ້ ປ ຽ ນ ຂ ້ ອ ຍ ເ ປ ັ ນ ຄ ົ ນ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ.

ທ່ານ ສາຍฟ้า ວົງເດດ

ສ ລ ຍ ບ ໍ ່ ໄ ດ ້ ສ ອ ນ ແ ຕ ່ ພ າ ສ າ ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ພ ຽ ງ ເ ທ ົ່ າ ນ ັ ້ ນ ແ ຕ ່ ຍ ັ ງ ໃ ຫ ້ ໂ ອ ກ າ ດ ໄ ດ ້ ພ ົ ບ ປ ະ ຊ ູ ່ ເ ພ ື່ ອ ນ ໃ ໝ ່ ໃ ນ ການ ແ ນ ະ ນ ໍ າ ການ ໃ ຊ ້ ຊ ີ ວ ິ ດ ໃ ນ ອ າ ນ າ ຄ ົ ດ. ທ ່ ານ ສ າ ມ າ ດ ເ ວ ົ້ າ ໄ ດ ້ ວ ່ າ ຊ ີ ວ ິ ດ ຂ ອ ງ ຂ ້ ອ ຍ ໄ ດ ້ ມ ີ ການ ປ ຽ ນ ແ ປ ງ ນ ັ ບ ແ ຕ ່ ຂ ້ ອ ຍ ໄ ດ ້ ມ າ ຮ ຽ ນ ຢ ູ ່ ສ ລ ຍ, ສ ໍ າ ລ ັ ບ ຂ ້ ອ ຍ ສ ລ ຍ ຄ ື ບ ້ ານ ຫ ຼ ັ ງ ທ ີ່ 2.

ຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທ ບໍລິຫານທຸລະກິດ (MBA)

ຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທບໍລິຫານທຸລະກິດ ຂອງສະຖາບັນພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ (ສລຍ) ເປັນຫຼັກສູດ ທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ເຊິ່ງອອກແບບມາເພື່ອປະກອບສ່ວນຊ່ວຍສ້າງພະຍາກອນມະນຸດດ້ານການບໍລິຫານທຸລະກິດ ໂດຍເນັ້ນຄວາມສົມດຸນລະຫວ່າງຄວາມຮູ້ທາງດ້ານທິດສະດີ ແລະ ການນຳໃຊ້ຕົວຈິງ.

ພາຍໃຕ້ການສະໜັບສະໜູນທາງດ້ານເຕັກນິກຈາກອົງການ JICA ແລະ ຮ່ວມມືກັບຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ ຫຼັກສູດນີ້ ມີເປົ້າໝາຍໃນການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດໃຫ້ມີຄວາມສາມາດ ເຂົ້າໃນການສົ່ງເສີມການພັດທະນາເສດຖະກິດຕະຫຼາດ ໃນຂະບວນການເຊື່ອມໂຍງກັບພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ ໂດຍສະເພາະແມ່ນໃນຂົງເຂດ ASEAN. ນັກສຶກສາທີ່ຈົບຫຼັກສູດນີ້ ຈະມີຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະທີ່ຈຳເປັນພຽງພໍໃນການປະຕິບັດໜ້າທີ່ວຽກງານໃຫ້ປະສົບຜົນສຳເລັດໃນຍຸກໂລກາພິວັດຂອງລາວ ແລະ ໃນຂອບເຂດກວ້າງໄກຍິ່ງກວ່ານັ້ນ.

ຄຸ້ມຄອງໂດຍຍີ່ປຸ່ນ

40% JAPAN

- ໃຫ້ການບັນຍາຍ ໂດຍອາຈານຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ອາຈານຈາກບັນດາປະເທດທີ່ເປັນສະມາຊິກອາຊຽນ 40%, ອາຈານລາວ 60% ເຊິ່ງອາຈານເຫຼົ່ານີ້ລ້ວນແລ້ວແຕ່ເປັນຜູ້ທີ່ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ປະສົບການທາງດ້ານການບໍລິຫານແບບຍີ່ປຸ່ນ.
- ສລຍ ເປັນສະຖາບັນແຫ່ງດຽວໃນປະເທດລາວ ທີ່ຈັດຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທບໍລິຫານທຸລະກິດ ໂດຍມີການສອນຮ່ວມກັນ ລະຫວ່າງອາຈານ ຈາກປະເທດຕ່າງໆ ລວມທັງຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານການບໍລິຫານທຸລະກິດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ.

ສຳເລັດການສຶກສາຫຼາຍກວ່າ 390 ຄົນ

ເງື່ອນໄຂຂອງຜູ້ສະໝັກ:

1) ຈົບປະລິນຍາຕີໃນສາຂາໃດໜຶ່ງ

2) ມີປະສົບການໃນການເຮັດວຽກຢ່າງໜ້ອຍ 2 ປີ

3) ມີທັກສະພາສາອັງກິດພຽງພໍ

- ຜູ້ສະໝັກທີ່ມີປະສົບການ ແລະ ຄວາມຮູ້ພື້ນຖານທາງດ້ານ ບໍ່ລິ ຫານທຸລະກິດ ແລະ/ຫຼື ເສດຖະສາດ ຈະໄດ້ຮັບບູລິມະສິດກ່ອນ.
- ສໍ ລັ ບ ຜູ້ທີ່ຮຽນຈົບປະລິນຍາຕີບໍ່ລິຫານທຸລະກິດ ຫຼື ປະລິຍາຕີ ເສດຖະສາດໃໝ່ທີ່ບໍ່ມີປະສົບການເຮັດວຽກ ແຕ່ມີຜົນການຮຽນດີເດັ່ນ ອາດຈະໄດ້ຮັບການພິຈາລະນາ.

ໄລຍະເວລາສຶກສາ:

- 24 ເດືອນ (2 ປີ)
- ມື້ຮຽນ: ວັນຈັນ ~ ວັນສຸກ
- ເວລາຮຽນ 17:30~20:45 (ຕອນຄ່ຳ)

ຄ່າຮຽນ:

- ຄ່າຮຽນ 28,600,000 ກີບ
- ຄ່າຟອມສະໝັກ: 80,000 ກີບ (ຊື້ຟອມຢູ່ທີ່ ສລຍ)

ພາສາທີ່ໃຊ້:

ສອນເປັນພາສາລາວ 60% ແລະ ພາສາອັງກິດ 40%

ກິດຈະກຳອື່ນໆ

ສ ລ ຍ ສຸ ມ ໃ ສ່ກິດຈະກຳນອກຫຼັກສູດຕາມທີ່ກະຊວງສຶກສາທິການ ແ ລ ະ ກີ ລ າ ວາງອອກ, ໂດຍມີຈຸດປະສົງເພື່ອສົ່ງເສີມຄວາມສາມັກຄີ ລ ະຫວ່ າ ງ ຄູ ອ າ ຈານ ແ ລ ະ ນ ັ ກ ສ ຶ ກ ສ າ ພ້ ອ ມ ທ ັ ງ ເ ປ ັ ນ ກ ານ ແ ລ ກ ປ ່ ຽ ນ ບ ົ ດ ຮ ຽ ນ ທ າ ງ ດ້ ານ ຄ ວ າ ມ ຮູ້ ແ ລ ະ ສ ະ ຕ ິ ປ ັ ນ ຍ າ ນ ຳ ເ ຊ ິ ່ ງ ກ ັ ນ ແ ລ ະ ກ ັ ນ, ສ້ າ ງ ຄ ວ າ ມ ເ ຂ ົ້ າ ໃ ຈ ແ ລ ະ ຄ ວ າ ມ ຜ ູ ກ ພ ັ ນ ລ ະ ຫ ວ່ າ ງ ອ ະ ດ ີ ດ ນ ັ ກ ສ ຶ ກ ສ າ ແ ລ ະ ນ ັ ກ ສ ຶ ກ ສ າ ທ ີ່ ກ ຳ ລ ັ ງ ຮ ຽ ນ ຢ ູ່.ກ ິ ດ ຈ ະ ກ ຳ ຫ ຼ ັ ກ ໆ ປ ະ ກ ອ ບ ມ ີ ກ ິ ລ າ ບ ານ ເ ຕ ະ, ເ ປ ຕ ັ ງ, ການ ຈ ັ ດ ງ ານ ວ າ ງ ສ ະ ແ ດ ງ ຜ ະ ລ ິ ດ ຕ ະ ພ ັ ນ ຂ ອ ງ ນ ັ ກ ສ ຶ ກ ສ າ ຮ ຸ ່ ນ ຕ ່ າ ງ ໆ,ການ ບ ໍ ລ ິ ຈ າ ກ ເ ຄ ື ່ ອ ງ ຊ ່ ວ ຍ ເ ຫ ຼ ື ອ ໃ ຫ ້ ກ ັ ບ ສ ັ ງ ຄ ົ ມ, ການ ຈ ັ ດ ແ ລ ະ ການ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ກ ອ ງ ປ ະ ຊ ຸ ມ ສ ຳ ມ ະ ນ າ ວ ິ ຊ າ ການ ທ ີ່ ກ ່ ຽ ວ ຂ ້ ອ ງ ຕ ່ າ ງ ໆ ຢ ູ່ ທ ັ ງ ພ າ ຍ ໃ ນ ແ ລ ະ ຕ ່ າ ງ ປ ະ ເ ທ ດ ແ ລ ະ ກ ິ ດ ຈ ະ ກ ຳ ອ ື່ ນ ໆ.

ໄປທັດສະນະສຶກສາ

ຄ ຽ ງ ຄູ່ ກ ັ ບ ການ ຮ ຽ ນ-ການ ສ ອ ນ ໃ ນ ຫ້ ອ ງ ຮ ຽ ນ ແ ລ້ ວ, ການ ໄ ປ ທ ັ ດ ສ ະ ນ ະ ສ ຶ ກ ສ າ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຫ ຼ ື ໂ ຄ ງ ການ ຕ ່ າ ງ ໆ ຢ ູ່ ພ າ ຍ ໃ ນ ປ ະ ເ ທ ດ ແ ລ ະ/ຫ ຼ ື ຕ ່ າ ງ ປ ະ ເ ທ ດ (ໂ ດ ຍ ສ ະ ເ ພ າ ະ ແ ມ ່ ນ ປ ະ ເ ທ ດ ໄ ທ) ຍ ັ ງ ເ ປ ັ ນ ສ ່ ວ ນ ໜ ຶ ່ ງ ທ ີ່ ສ ຳ ຄ ັ ນ ຂ ອ ງ ຫ ຼ ັ ກ ສ ູ ດ.

ເຄືອຂ່າຍອາດີດນັກສຶກສາ

ເ ຄ ື ອ ຂ ່ າ ຍ ອ າ ດ ີ ດ ນ ັ ກ ສ ຶ ກ ສ າ ໄ ດ ້ ຮ ັ ບ ການ ສ ້ າ ງ ຕ ັ ງ ຂ ຶ ້ ນ ໃ ນ ປ ີ 2010 ໂ ດ ຍ ໄ ດ ້ ຮ ັ ບ ການ ສ ະ ໜ ັ ບ ສ ະ ໜ ູ ນ ຈ າ ກ ສ ລ ຍ ແ ລ ະ JICA ເ ພ ື ່ ອ ສ ົ ່ ງ ເ ສ ີ ມ ການ ເ ຄ ື່ ອ ນ ໄ ຫ ວ ຮ ່ ວ ມ ກ ັ ນ ລ ະ ຫ ວ່ າ ງ ນ ັ ກ ສ ຶ ກ ສ າ MBA, ສ ລ ຍ ແ ລ ະ ສ ັ ງ ຄ ົ ມ. ງ ານ ພ ິ ບ ປ ະ ເ ຄ ື ອ ຂ ່ າ ຍ, ງ ານ ແ ລ ກ ປ ່ ຽ ນ ຂ ໍ ້ ມ ູ ນ ຂ ່ າ ວ ສ ານ ທ າ ງ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ລ ະ ຫ ວ່ າ ງ ອ າ ດ ີ ດ ນ ັ ກ ສ ຶ ກ ສ າ ແ ລ ະ ນ ັ ກ ສ ຶ ກ ສ າ ປ ະ ຈ ຸ ບ ັ ນ ແ ມ ່ ນ ມ ີ ການ ຈ ັ ດ ຂ ຶ ້ ນ ໃ ນ ລ ະ ຫ ວ່ າ ງ ເ ດ ືອ ນ ທ ັ ນ ວ າ ຂ ອ ງ ທ ຸ ກ ໆ ປ ີ.

ພະແນກຫຼັກສູດພາສາຍີ່ປຸ່ນ

ຫຼັກສູດການຮຽນຫຼາກຫຼາຍລະດັບທີ່ເໝາະສົມກັບຜູ້ຮຽນ

5 ຈຸດເດັ່ນ ! ທີ່ທ່ານຈະໄດ້ສຳພັດໃນການຮຽນພາສາ ຍີ່ປຸ່ນທີ່ ສະຖາບັນລາວ ຍີ່ປຸ່ນ

1	ສ້າງຄວາມສາມາດໃນການສື່ສານ
2	ສຳພັດວັດທະນະທຳຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ແລກປ່ຽນກິດຈະກຳກັບຄົນຍີ່ປຸ່ນ
3	ສອນໂດຍອາຈານທີ່ມີປະສົບການ
4	ການຄວບຄຸມຜົນການຮຽນ ແລະ ລະບົບເລື່ອນຊັ້ນທີ່ເປັນລະບົບ
5	ຂ່າວສານສຳລັບຜູ້ທີ່ຕ້ອງການຢາກເຮັດວຽກນຳ ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ໄປສຶກສາຕໍ່ຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ

ມີຫຼັກສູດວັນລັດຖະການ ແລະ ເສົາອາທິດ

ຈັນ, ອັງຄານ, ພຸດ, ພະຫັດ, ສຸກ	**17:30 – 19:30** (3 ເທື່ອຕໍ່ອາທິດ, 108 ຊົ່ວໂມງ)
ເສົາ, ອາທິດ	**9:00 – 11:00** (2 ເທື່ອຕໍ່ອາທິດ, 72 ຊົ່ວໂມງ)

ລະດັບຕົ້ນ I

ລະດັບຄາດໝາຍ / JLPT N5

- ຄຳທັກທາຍ ແລະ ການແນະນຳຕົນເອງຕ່າງໆ.
- ຮູ້ວັດທະນະທຳ ແລະ ສົນທະນາກ່ຽວກັບຫົວຂໍ້ທີ່ໃກ້ຕົວເຊັ່ນ: ຄອບຄົວ, ການໄປຊື້ເຄື່ອງ ແລະ ການເຮັດວຽກ.

ລະດັບຕົ້ນ II

ລະດັບຄາດໝາຍ / JLPT N4

- ຮຽນວິທີອະທິບາຍກ່ຽວກັບຄວາມຮູ້ສຶກ, ຄຳເຫັນ, ຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ປະສົບການຕ່າງໆ.
- ຮຽນວິທີການສົນທະນາໃຫ້ເໝາະສົມກັບຄູ່ສົນທະນາ ແລະ ແຕ່ລະສະຖານະການ.
- ອ່ານ-ຂຽນຕົວອັກສອນຄັນຈິໄດ້ປະມານ 300 ໂຕ.

ລະດັບຕົ້ນ-ກາງ

ລະດັບຄາດໝາຍ / JLPT N4-N3

- ຈັດແຈງຮູບປະໂຫຍກລະດັບຕົ້ນ ແລະ ເພີ່ມທັກສະການນຳໃຊ້. ເພີ່ມທັກສະການອ່ານ, ການຟັງເພື່ອກຽມສຳລັບຮຽນລະດັບກາງ.
- ອ່ານ-ຂຽນຕົວອັກສອນຄັນຈິໄດ້ປະມານ 350 ໂຕ.

ລະດັບກາງ

ລະດັບຄາດໝາຍ / JLPT N3

- ສາມາດສົນທະນາກ່ຽວກັບຫົວຂໍ້ທົ່ວໄປໃນສັງຄົມ.
- ສາມາດຮັບຮູ້ຂໍ້ມູນໄດ້ຈາກການຟັງ ແລະ ການອ່ານ.
- ອ່ານ-ຂຽນຕົວອັກສອນຄັນຈິໄດ້ປະມານ 500 ໂຕ.

ກິດຈະກຳແລກປຽ່ນວັດທະນະທຳ

ສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ຈັດກິດຈະກຳແລກປຽ່ນວັດທະນະທຳເພື່ອສົ່ງເສີມຄວາມເຂົ້າໃຈ ແລະ ສາຍພົວພັນການຮ່ວມມືລະຫວ່າງສອງຊາດລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ

ງານພົບປະເພື່ອໄປສຶກສາຕໍ່ທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ

ເປັນສະຖານທີອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ມະຫາວິທະຍາໄລຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃນການເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນກຽ່ວກັບການສຶກສາ ແລະ ທຶນການສຶກສາສຳລັບນັກສຶກສາຢູ່ ສປປ ລາວ.

ລາງວັນຮອນດາ ວາຍ-ອີ-ເອສ

ເປັນໂຄງການເພື່ອສົ່ງເສີມນັກວິທະຍາສາດ ແລະ ວິທະຍາ ກອນໜຸ່ມທີ່ມີຫົວຄິດປະດິດສ້າງໃນຍຸກນະວັດຕະກຳໃນປະ ເທດລາວ ໂດຍການສະໜັບສະໜູນທຶນການສຶກສາຈາກມູນນິທິຮອນດາ.

ການເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນຂ່າວສານໂດຍ LJI

ໃຫ້ບໍລິການຂໍ້ມູນຂ່າວສານ 1ປີ (ສະແດງຂໍ້ມູນຂ່າວ ສານທີ່ຫ້ອງໂຖງ ສລຍ ແລະ ນອກສະຖານທີ່ອື່ນ).

ໂຄງການແລກປຽ່ນກິດຈະກຳ

ໂຄງການແລກປຽ່ນທາງດ້ານວິຊາການ ແລະ ວັດທະນະທຳລະຫວ່າງນັກສຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ນັກ ສຶກສາລາວ.

ໂຄງການສຳລັບ JOCVs

ແມ່ນໂຄງການຝຶກອົບຮົມຫຼັກສູດພາສາລາວໃຫ້ແກ່ອາສາສະໝັກຂອງອົງການໄຈກາ.

ກອງປະຊຸມ Yukata

ການແນະນຳ ແລະ ສາທິດການນຸ່ງຊຸດຍູກະຕະ (YUKATA) ໃຫ້ນັກສຶກສາມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ ແລະ ບໍລິການເຊົ່າຊຸດ ຍູກະຕະ (YUKATA) ໃຫ້ແກ່ມະຫາຊົນທົ່ວໄປ.

ລາຍຊື່ບໍລິສັດສະມາຊິກ KJL

Page	Batch	Company Name	Agriculture, Forestry and Fishing	Manufacturing	Public Utilities	Construction	Wholesale and Retail	Transportation	Accommodation and Food Service	Information and Communication	Financial and Insurance	Real Estate	Consulting and Professional	Education	Health and Social Work	Entertainment
18	1	A2Z Accounting Service Co., Ltd.											●			
19	1	Balamy Trading Export-Import					●									
20	1	BanLao Survey Design and Construction Co., Ltd.				●							●			
21	1	Clean and Green Farm	●													
22	1	Clean and Green Services											●			
23	1	KPN Pharma Sole Co., Ltd.					●								●	
24	1	Lao Development Bank									●					
25	1	Mahasok Trading Company Ltd.					●									
26	1	Mekhong Lao Export & Import Co., Ltd.		●			●									
27	1	Palamy Pharma Co., Ltd.					●								●	
28	2	Bubpha Mekong Guesthouse							●					●		
29	2	Microtec Education Centre												●		
30	2	New Market Nong Neow										●				
31	2	Phonexay Construction Co., Ltd.				●										
32	2	Premium Food Products		●			●									
33	2	Saikhong Trading Import-Export Sole Co., Ltd.		●			●					●				
34	2	Sengfaly Road, Bridge and Irrigation Construction Co., Ltd.				●							●			
35	2	Thipphachanh Construction and Electric Supply Co., Ltd.				●	●									
36	2	TPS Import-Export Sole Co., Ltd.			●		●									
37	2	V&K Concrete Sole Co., Ltd.		●												
38	2	V&K Road and Bridge Construction Co., Ltd.				●										

Page	Batch	Company Name	Agriculture, Forestry and Fishing	Manufacturing	Public Utilities	Construction	Wholesale and Retail	Transportation	Accommodation and Food Service	Information and Communication	Financial and Insurance	Real Estate	Consulting and Professional	Education	Health and Social Work	Entertainment
39	2	Viengthong Pharma Co., Ltd.					●						●		●	
40	3	Alpha International Montessori School												●		
41	3	Aristar Marketing Sole Co., Ltd.		●									●			
42	3	BDP Micro Finance Provide Loan to Lao people									●					
43	3	CASA BOTANICA							●				●			
44	3	Casa Espacio Interior Design											●			
45	3	Empire Trading Import-Export Sole Co., Ltd.		●			●									
46	3	Individual Enterprise Insigne Service		●												
47	3	Lao Brewery Co., Ltd.		●			●									
48	3	Lao SangFanh Group												●		
49	3	Savang Houag Heuang Electric Sole., Ltd.				●										
50	3	TPS Construction Complete Combination Sole Co., Ltd.				●										
51	3	Veunkham Salt Company		●												
52	4	Banque Pour Le Commerce Exterieur Lao Public									●					
53	4	Funderland Individual Enterprise														●
54	4	Khammany Ice Machine Manufacturing Factory		●									●			
55	4	Lao Transport Engineering Consultant											●			
56	4	Master Printing Factory		●			●									
57	4	Panyathip International School												●		
58	4	Smart Tecnology Co., Ltd.								●			●			

ສະຫນັບສະຫນູນອະນາຄົດຂອງ ຫົວຫນ່ວຍທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ-ກາງ (SMEs) ຜ່ານຂໍ້ມູນການບັນຊີ

A2Z Accounting Service Co., Ltd.

Ms. Vilavanh BOUPHA / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of English, Master of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019
Tel ▶ +856-20-7899-6697 E-mail ▶ info@a2zaccountinglao.com
Web ▶ www.a2zaccountinglao.com
Address ▶ Khamphengmueng road, Phonthan Village, Xaysettha District, Vientiane, Lao PDR

Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນຊຸມປີຜ່ານມາ, ກົດຫມາຍ ແລະ ມາດຕະຖານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການບັນຊີໄດ້ຖືກຮັບຮອງ ແລະ ບັງຄັບໃຊ້, ເຊິ່ງໃນປັດຈຸບັນ ຫົວຫນວຍທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ-ກາງ(SMEs),ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ປະຕິບັດຕາມລະບຽບເຫລົ່ານັ້ນ. ບໍລິສັດ ຂອງພວກເຮົາແມ່ນມີປະສົບການໃນການໃຫ້ບໍລິການບັນຊີ ແລະ ການກວດສອບທັງພາຍໃນ ແລະ ພາຍນອກ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດ ບໍລິການບັນຊີ A2Z ຂຶ້ນຫຼັງຈາກເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການຝຶກອົບຮົມ Keieijuku, ເຊິ່ງຊ່ວຍໃຫ້ຕົນເອງພັດທະນາແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດທີ່ປະສົມປະສານທັກສະຄວາມສາມາດ ແລະ ຄວາມມັກຂອງຕົນເອງເຂົ້ານຳກັນ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດທີ່ສະຫນອບບໍລິການບັນຊີ ແລະ ການກວດສອບທີ່ສົມບູນແບບໃຫ້ແກ່ບຸກຄົນ ແລະ SMEs, ລວມທັງການນຳໃຊ້ຊອບແວການບັນຊີທີ່ກະຊວງການເງິນຮັບຮອງ, ການທົບທວນກວດຄືນລະບົບການຄວບຄຸມພາຍໃນ, ການລາຍງານ ແລະ ການບໍລິການເສີມສ້າງຄວາມອາດສາມາດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານພາສີອາກອນ ແລະ ການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງດ້ານການເງິນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີປະສົບການໃນການກວດສອບບັນຊີໂດຍໃຊ້ຊອບແວການບັນຊີ ແລະ ພວກເຮົາຍັງມີເຄືອຂ່າຍນັກບັນຊີທີ່ມີໃບອະນຸຍາດວິຊາຊີບ, ແລະ ພວກເຮົາເປັນຜູ້ຊ່ຽວຊານໃນຂະແຫນງ SMEs. ເລີ່ມແຕ່ການຊ່ວຍເຫຼືອໃນການກະກຽມບົດລາຍງານການບັນຊີໃຫ້ SMEs ຕາມກົດຫມາຍທີ່ກະຊວງການເງິນກຳນົດ,ຈົນຮອດການເປັນຂົວຕໍ່ລະຫວ່າງ SMEs ກັບບັນດາບໍລິສັດບັນຊີຢູ່ຕາງປະເທດທີ່ໃຫ້ການບໍລິການກວດສອບພາຍນອກ ແລະ ພາຍໃນ.ຈຸດແຂງຕົ້ນຕໍຂອງພວກເຮົາແມ່ນເຄືອຂ່າຍນັກບັນຊີທີ່ມີໃບປະກາດວິຊາຊີບການບັນຊີ ແລະໃຫ້ບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບຢ່າງທັນເວລາ ທັງຊ່ວຍ SMEs ເຂົ້າໃຈເງື່ອນໄຂຈຳເປັນທີ່ສະຫລັບຊັບຊ້ອນຂອງຂັ້ນຕອນການແຈ້ງອາກອນ. ການຊີ້ແຈງກ່ຽວກັບບົດລາຍງານການເງິນທີ່ຖືກຕ້ອງ ແລະ ການປະຕິບັດການຄຸ້ມຄອງບັນຊີເປັນສິ່ງສຳຄັນໃນການປັບປຸງປະສິດທິພາບການບໍລິຫານຈັດການແລະຄຸ້ມຄອງອົງກອນ.ເຄືອຂ່າຍນັກບັນຊີວິຊາຊີບຂອງພວກເຮົາເປັນຜູ້ມີປະສົບການເຮັດວຽກນຳອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ ແລະ ພາກລັດ. ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາຈະມີບົດບາດສຳຄັນໃນຕະຫຼາດ ຍ້ອນວ່າລັດຖະບານລາວກຳລັງຈັດແຈງຊອກຫາລະບົບການບັນຊີຢ່າງເປັນທາງການໃຫ້ແກ່ SMEs.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເຖິງແມ່ນວ່າ ບົດລາຍງານການບັນຊີຈະມີຄວາມສຳຄັນຫຼາຍສຳລັບທຸລະກິດ ເພື່ອທີ່ຈະກຳນົດແຜນດຳເນີນທຸລະກິດໃນອະນາຄົດຂອງເຂົາເຈົ້າ, ແຕ່ SMEs ທີ່ຢູ່ໃນລາວສ່ວນຫຼາຍຍັງບໍ່ທັນຈັດຈ່າງບໍລິສັດບັນຊີ ເພື່ອກະກຽມບົດລາຍງານທາງການເງິນໃຫ້. ສະນັ້ນ ຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງສຶກສາ ອົບຮົມ ແລະ ຊຸກຍູ້ໃຫ້ວິສາຫະກິດ SMEs ປະຕິບັດຕາມລະບຽບກົດໝາຍ ແລະ ສິ່ງເສີມໃຫ້ເຂົ້າໃຈເຖິງຜົນປະໂຫຍດຂອງການນຳໃຊ້ລະບົບ ບັນຊີທີ່ຖືກຕ້ອງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເນື່ອງຈາກກົດຫມາຍຊ່ວຍສາອາກອນໃນໄລຍະຜ່ານມານີ້ ເຮັດໃຫ້ SMEs ທີ່ນຳໃຊ້ລະບົບບັນຊີທາງການຮັບຮອງມີຈຳນວນເພີ່ມຂຶ້ນ. ພວກເຮົາຈຶ່ງໄດ້ເອົາສະພາບຕົວຈິງນີ້ເຂົ້າໃສ່ໃນແຜນດຳເນີນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ.ພວກເຮົາຈະຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕາງປະເທດເພື່ອສົ່ງເສີມການບໍລິການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງເພື່ອຮອງຮັບລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ. ພວກເຮົາມີແຜນຂະຫຍາຍການບໍລິການຂອງພວກເຮົາໃຫ້ຫຼາກຫຼາຍ ເພື່ອເພີ່ມຈຳນວນລູກຄ້າທີ່ມີທ່າແຮງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ໃນເວລາທີ່ບໍລິສັດຕ່າງປະເທດເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນກ່ຽວກັບການບໍລິການບັນຊີຢູ່ໃນ ສປປ ລາວ, ພວກເຮົາຍັງສາມາດເຂົ້າຮ່ວມເປັນຜູ້ຮັບເຫມົາ, ເອົາເຄືອຂ່າຍມືອາຊີບຂອງພວກເຮົາເຂົ້າໄປນຳ ເປັນການປັບປຸງປະສິດທິພາບຂອງວຽກງານກວດສອບໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ອີງຕາມການຮຽນກະຮ້ອງຂອງລູກຄ້າ, ພວກເຮົາຍັງສາມາດປະສານງານ ແລະ ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ແລະ ອີງການຈັດຕັ້ງຂອງລັດຖະບານ, ກະກຽມປຶ້ມບັນຊີ, ໃຫ້ບໍລິການການບັນຊີ, ແລະເຮັດຫນ້າ ທີ່ ອຳນວຍຄວາມສະດວກພົວພັນກັບພາກລັດ. ນອກນີ້ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ບໍລິການຝຶກອົບຮົມບັນຊີໃຫ້ກັບບໍລິສັດທີ່ຕ້ອງການຈ້າງພະນັກງານ ບັນຊີປະຈຳຂອງຕົນເອງອີກດ້ວຍ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ກົດໝາຍ ແລະ ລະບຽບການຕ່າງໆ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຮຽກເກັບອາກອນ, ການບັນຊີ ແລະ ການກວດສອບ ໃນລາວໃນປັດຈຸບັນ ມີຄວາມສະຫຼັບຊັບຊ້ອນ ແລະ ຕ້ອງການບຸກຄະລາກອນທີ່ມີຄວາມຮູ້ ດ້ານນີ້ຢ່າງເລິກເຊິ່ງ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າການເປັນຄູ່ຮ່ວມງານ ກັບບໍລິສັດບັນຊີ ແລະ ກວດສອບຂອງທ້ອງຖິ່ນເປັນວິທີທີ່ດີ ແລະ ແນນອນທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ການດຳເນີນທຸລະກິດໃນລາວ ປະສົບຜົນສຳເລັດ.

1. ຫ້ອງການຂອງພວກເຮົາ 2. ບັນດາພະນັກງານຝ່າຍສະຫນັບສະຫນູນ

ສະຫນອງເຄື່ອງໃຊ້ໃນຊີວິດປະຈຳວັນ ແລະ ຜະລິດຕະພັນ ອາຫານທີ່ດີທີ່ສຸດສູ່ຄົນໃນທົ່ວສັງຄົມ

Balamy Trading Export-Import Co., Ltd.

Mr. Soumano CHOUNLAMANY / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Technology Management in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2012
Tel ▶ +856-21-25-3354 E-mail ▶ soumano@balamytrading.com
Web ▶ www.balamytrading.com
Address ▶ Sithane Neua, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນຜູ້ຈັດຈຳໜ່າຍເຄື່ອງໃຊ້ໃນຊີວິດປະຈຳວັນຊັ້ນນຳຫຼາກຫຼາຍຊະນິດ, ທີ່ນຳເຂົ້າຈາກນາໆປະເທດ ທີ່ເປັນຜູ້ສະຫນອງລະດັບໂລກມາໃຫ້ແກ່ບັນດາຮ້ານຂາຍສົ່ງ ແລະ ຂາຍຍ່ອຍໃນ ສປປລາວ.

ປະຈຸບັນ, ພວກຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ນຳເຂົ້າຜະລິດຕະພັນອາຫານຫຼາຍກວ່າ 400 ລາຍການ ແລະ ເຄື່ອງອຸປະໂພກບໍລິໂພກຈາກ ປະເທດໄທ, ສ.ເກົາຫຼີ, ຟິລິບປິນ ແລະ ຫວຽດນາມ. ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາປະກອບມີຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍ່ອຍ, ຕະຫຼາດສົດ, ມິນິມາດ ຫລື ຮ້ານສະດວກຊື້ຕ່າງໆ, ຮ້ານສັບພະສິນຄ້າ, ຮ້ານກາເຟ, ຮ້ານອາຫານ ແລະ ໂຮງແຮມ.

ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຄຳນຶງເປັນອັນດັບໜຶ່ງແມ່ນຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ແນ່ໃຈວາຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາມີການວາງຂາຍຢູ່ທົ່ວທຸກບ່ອນໃນປະເທດ. ຈາກປະສົບການ ແລະ ການວິໄຈຕະຫຼາດ, ພວກເຮົາຮູ້ດີວ່າຜະລິດຕະພັນໃດທີ່ເໝາະສົມກັບຣົດນິຍົມຂອງຄົນລາວເຮົາ ແລະ ນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຖອດຖອນໄດ້ ນັ້ນເພື່ອນຳມາປັບປຸງຄຸນນະພາບຊີວິດຂອງບັນດາຜູ້ຊົມໃຊ້ໃນທົ່ວສັງຄົມລາວ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສ້າງຄວາມສຳພັນທີ່ດີ ກັບລູກຄ້າ ໂດຍຜ່ານການເຮັດວຽກກັບພວກເຂົາຢ່າງໃກ້ຊິດ ເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າໃຈເຖິງຄວາມຕ້ອງການຂອງທຸລະກິດ-ຕະຫຼາດຂອງພວກເຂົາເຈົ້າໃນແຕ່ລະຂົງເຂດ. ດ້ວຍການພົວພັນກັບບັນດາລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ ຄືແນວນີ້, ພວກເຮົາສາມາດຮູ້ໄດ້ຢ່າງລະອຽດເຖິງຄວາມຕ້ອງການຂອງບັນດາຜູ້ບໍລິໂພກໃນ ສ ປ ປ ລາວ. ເນື່ອງຈາກຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນເປັນສິ່ງທີ່ພວກເຮົາເຫັນັ້ນຫນັກ ແລະ ເອົາໃຈໃສ່, ສະນັ້ນພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະສະຫນອງ ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີ ຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ເຊື່ອຖືໄດ້ໃຫ້ແກ່ບັນດາລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາປະຕິບັດຕາມລະບຽບການ-ກົດຫມາຍຂອງປະເທດຢ່າງເຂັ້ມງວດ ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມປອດໄພຂອງຜະລິດຕະພັນທີ່ສະຫນອງໃຫ້ແກ່ບັນດາລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຕິດຕາມແນວໂນ້ມຂອງຕະຫຼາດ, ປັບປ່ຽນການແຈກຢາຍຜະລິດຕະພັນໃຫ້ແທດເໝາະກັບຄວາມຕ້ອງການຕົວຈິງ ແລະ ຍັງເອົາໃຈໃສ່ຕໍ່ຄວາມນິຍົມ- ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້ທີ່ປ່ຽນແປງຢ່າງສະຫມ່ຳສະເຫມີ ແລະ ລະມັດລະວັງອີກດ້ວຍ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສ ປ ປ ລາວເປັນປະເທດທີ່ບໍ່ມີທາງອອກສູ່ທະເລ, ມີຄວາມເສຍປຽບດ້ານພື້ນຖານທຸລະກິດຍ້ອນວ່າຕົ້ນທຶນໃນການຂົນສົ່ງສູງເຊິ່ງຜົນສະທ້ອນເຮັດໃຫ້ລາຄາສິນຄ້າສູງຂຶ້ນນຳ. ອີກໜຶ່ງປັດໄຈທີ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ລາຄາສິນຄ້າກໍ່ແມ່ນອັດຕາແລກປ່ຽນຂອງເງິນຕາຕ່າງປະເທດທີ່ມີການເຫນັງຕີງຢູ່ເລື້ອຍໆ ເມື່ອປຽບທຽບກັບປະເທດຕ່າງໆ. ການແນະນຳຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ຍັງເປັນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ສຳຄັນທີ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ຊັບພະຍາກອນທາງທຸລະກິດ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໃນເບື້ອງຕົ້ນການຂາຍຜະລິດຕະ ພັນ "Kewpie" ເຊິ່ງເປັນ ຜະລິດຕະພັນມາຍອງເນສ ແລະ ນ້ຳສະຫຼັດປຸງສຳເລັດ, ມັນເປັນສິ່ງທີ່ຍາກຫລາຍໃນການຂາຍ ເພາະເປັນເຄື່ອງປຸງທີ່ບໍ່ໄດ້ຖືກນຳໃຊ້ຢ່າງກວ້າງຂວາງໃນອາຫານລາວ ແລະ ຍັງບໍ່ທັນເປັນທີ່ຮູ້ຈັກເທື່ອ. ສະນັ້ນ, ພວກເຮົາຕ້ອງໄດ້ຈຳກັດປະລິມານການນຳເຂົ້າສິນຄ້າຈີນກວ່າຜະລິດຕະພັນຈະເປັນທີ່ຮູ້ຈັກ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ດ້ວຍຄວາມຕັ້ງໃຈຈິງຂອງພວກເຮົາໃນການທີ່ຢາກຈະສະຫນອງສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບລະດັບໂລກໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ, ພວກເຮົາຈຶ່ງໄດ້ດຳເນີນຂະບວນການທາງການຕະຫຼາດຕ່າງໆເຊັ່ນ: ການເປີດໃຫ້ລອງຊິມຢູ່ຕະຫຼາດສົດ ແລະ ສືບຕໍ່ຂາຍສິນຄ້າຢ່າງອິດທິນ ແລະ ບໍ່ລົດລະຄວາມພະຍາຍາມ ຈົນໃນປະຈຸບັນນີ້ຜະລິດຕະພັນດັ່ງກ່າວ ໄດ້ຮັບການຍອມຮັບເປັນຢ່າງດີໃນທົ່ວສັງຄົມລາວ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນຂະນະທີ່ຕະຫຼາດພາຍໃນປະເທດສຳລັບເຄື່ອງໃຊ້ປະຈຳວັນ ແລະ ຜະລິດຕະພັນສະບຽງອາຫານໃນ ສ ປ ປ ລາວ ຍັງສືບຕໍ່ຂະຫຍາຍຕົວ, ແຜນຍຸດທະສາດໃນປີ 2022ຂອງພວກເຮົາຈະເນັ້ນໃສ່ສິ່ງເສີມຍອດຂາຍຂອງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນ ເພື່ອສືບຕໍ່ສິ່ງເສີມ ແລະ ເພີ່ມຍອດ ຂາຍໃນຕະຫລາດພາຍໃນປະເທດ.

ຜະລິດຕະພັນທີ່ພວກເຮົາສະຫນອງສູ່ຕະຫລາດແມ່ນເປັນທີ່ຮູ້ຈັກ ແລະ ມີຄຸນນະພາບທີ່ດີເລີດ ເຊິ່ງໃນປະຈຸບັນຜູ້ບໍລິໂພກສາມາດຊື້ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາຜ່ານຫລາກຫລາຍຊ່ອງທາງ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຢາກຈະເພີ່ມປະລິມານການຂາຍສິນຄ້າ ໂດຍຜ່ານການບໍລິການ ໃນຮູບແບບອອນໄລນ໌ ທີ່ແທດເຫມາະກັບວິຖີຊີວິດຂອງຄົນຍຸກໃຫມ່ທີ່ແລ່ນແຂ່ງກັບເວລາ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ຂ້າພະເຈົ້າຫວັງເປັນຢ່າງຍິ່ງວ່າ ບັນດາບໍລິສັດ ແລະ ນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດ ລວມທັງບັນດາບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ທີ່ມີຄວາມສົນໃຈໃນຕະຫຼາດລາວຈະມາຢ້ຽມຢາມປະເທດລາວຂອງພວກເຮົາ ເພື່ອຊອກຫາຊ່ອງທາງ ແລະ ໂອກາດທາງທຸລະກິດບໍ່ວ່າຈະເປັນການນຳເຂົ້າ ຫຼື ສິ່ງອອກສິນຄ້າລະຫວ່າງສອງປະເທດລາວ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ.

ໃນລະຫວ່າງການໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ສຶກປະທັບໃຈຫຼາຍກ່ຽວກັບເຄື່ອງໃຊ້ປະຈຳວັນທີ່ຜະລິດໂດຍບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ຄິດວ່າຜະລິດຕະພັນຫຼາຍຢ່າງລວມທັງຜະລິດຕະພັນອາຫານ ຕ່າງໆເຫລົ່ານັ້ນ ສາມາດນຳເຂົ້າມາຈຳໜ່າຍໃນປະເທດລາວພວກເຮົາໄດ້.

ຫຼັງຈາກເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ໂຄງການ Keieijuku,ທີ່ໄດ້ຈັດຂຶ້ນໂດຍ ສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດ, ວິທີການຄົ້ນຫາຄວາມຕ້ອງການທີ່ແທ້ຈິງຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຄວາມສຳຄັນຂອງການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດ. ຂ້າພະເຈົ້າຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າຈະໄດ້ນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນມາ ແລະ ປັບໃຊ້ເຂົ້າໃນການເຮັດວຽກກັບຄົນທີ່ຫລາກຫລາຍ.

1. ນ.ວິພາວັນ ຈຸລະມະນີ ຮ.ອຳນວຍ (ລຸ້ນ2) 2. ທີມງານສົ່ງເສີມການຂາຍໃນງານວາງສະແດງສິນຄ້າ-ທົດລອງຊິມຟຣີ 3. ສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ
4. ເດີນຈັດສັນຂຶ້ນລິດຂົນສົ່ງເພື່ອແຈກຢາຍສິນຄ້າໄປໃຫ້ລູກຄ້າ

ບໍລິສັດອອກແບບ ທີ່ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຄົນຮຸ່ນໃໝ່

BanLao Survey Design and Construction Co., Ltd.
Mr. Seny PHADOUANESINH / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008
Tel ▶ +856-20-5822-2555 E-mail ▶ banlaocompany@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/Banlaocompany
Address ▶ Donekoy Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction | Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າມັກສິລະປະ ແລະ ເມື່ອຈະຕ້ອງຕັດສິນໃຈເລືອກສາຍວິຊາຮຽນຂອງຕົນວ່າຈະເລືອກວິຊາສະຖາປັດ ຫຼື ວິສະວະກຳ. ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເລືອກທີ່ຈະຮຽນວິຊາວິສະວະກຳ ເພາະວ່າມັນເປັນສິ່ງທີ່ທ້າທາຍ ແລະ ໜ້າຕື່ນເຕັ້ນສຳຫລັບຂ້າພະເຈົ້າ. ໃນສະໄໝທີ່ຍັງເປັນນັກສຶກສາຢູ່ນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າມັກວິຊາແຕ້ມ ແລະ ອອກແບບ. ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ມີໂອກາດເຮັດວຽກຢູ່ນຳບໍລິສັດກໍ່ສ້າງຫລາຍໆແຫງ ແລະ ຍັງເຮັດເປັນນັກອອກແບບອິດສະຫລະ ໄປພ້ອມໆກັນ ໂດຍຮວມກັບໝູ່ເພື່ອນຈຳນວນໜຶ່ງ. ແຕ່ເມື່ອພວກເຮົາມີວຽກຫຼາຍຂຶ້ນ ຈຶ່ງໄດ້ຈົດທະບຽນສ້າງຕັ້ງເປັນບໍລິສັດ ທີ່ຮັບອອກແບບທີ່ຢູ່ອາໄສ. ຫຼັງຈາກນັ້ນພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ເພີ່ມຂະແຫນງການຫລາຍຂຶ້ນ, ທັງຮັບອອກແບບ, ກໍ່ສ້າງເຄຫາສະຖານ ແລະ ວຽກຮາກຖານຕື່ມອີກ.ໃນປີ 2012, ພວກເຮົາໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມ ເປັນໜຶ່ງໃນຜູ້ຈັດງານວາງສະແດງລະດັບນາໆຊາດທີ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ເຊິ່ງມີຫລາຍກວ່າ 60 ບໍລິສັດຮ່ວມວາງສະແດງໃນຄັ້ງນັ້ນ. ພາຍໃນງານວາງສະແດງນີ້, ພວກເຮົາສາມາດນຳສະເໜີກ່ຽວກັບວຽກງານຂອງພວກເຮົາໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ.ຂ້າພະເຈົ້າເອງກໍ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ໃນງານວາງສະແດງນີ້ເຊັ່ນກັນວ່າຖ້າພວກເຮົາຕ້ອງການເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດຂອງເຮົາເຕີບໃຫຍ່ຂຶ້ນ, ເຮົາຕ້ອງມີການຮ່ວມມືກັບບັນດາບໍລິສັດຈາກຕ່າງປະເທດ.ບໍລິສັດພວກເຮົາເຮັດວຽກ ພາຍໃຕ້ຄຳຂັວນທີ່ວ່າ “ຄວາມແຕກຕ່າງ ສ້າງເອກະລັກ” ແລະ ມີເປົ້າໝາຍຄື “ການອອກແບບທີ່ມີເອກະລັກສະເພາະຕົວ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບການໄວຫນຸ່ມລຸ້ນໃຫມ່”

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ລູກຄ້າທີ່ເປັນຄົນຫນຸ່ມລຸ້ນໃຫມ່ ຊ່ວຍໃນການສະໜັບສະໜຸນ ການບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍຂອງພວກເຮົາ ເຊິ່ງລວມມີທັງ ການອອກແບບ-ກໍ່ສ້າງ, ການບໍລິຫານການກໍ່ສ້າງ ແລະ ການສົ່ງມອບວຽກ. ພວກເຮົາບໍ່ໄດ້ເຮັດໂຄສະນາ ແຕ່ອາໄສການບອກເລົ່າແບບປາກຕໍ່ປາກລະຫວ່າງລູກຄ້ານຳກັນ. ພວກເຮົາເຮັດວຽກດ້ວຍໃຈ ແລະ ຈິດວິນຍານ ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າໄວເນື້ອເຊື່ອໃຈ ແລະ ແນະນຳບອກຕໍ່. ພວກເຮົາສາມາດປະສົບຜົນສຳເລັດໃນລະດັບນີ້ໄດ້ ຍ້ອນວ່າພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນໃນການຈ້າງນັກອອກແບບທີ່ເກັ່ງ ແລະ ມີຄວາມສາມາດໃນການບໍລິຫານວຽກກໍ່ສ້າງ ຕັ້ງແຕ່ເລີ່ມອອກແບບ ຈົນເຖິງການສົ່ງມອບວຽກ, ເຊິ່ງເປັນສິ່ງທີ່ກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າຫມາຍຫລັກ ຂອງເຮົາຕ້ອງການຄືໃນປະຈຸບັນ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອໝັ້ນວ່າຂະແຫນງການກໍ່ສ້າງຈະສືບຕໍ່ ແລະ ເຕີບໂຕແບບກ້າວກະໂດດໃນອະນາຄົດ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການບໍລິຫານບຸກຄະລາກອນແມ່ນສິ່ງທີ່ທ້າທາຍຫລາຍສຳຫລັບບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ ເຖິງວ່າເຮົາຈະສອນ ແລະ ແນະນຳນັກວິສະວະກອນ ແລະ ນາຍຊ່າງແບບຕົວຕໍ່ຕົວ ກຽວກັບວຽກງານດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ດ້ານອື່ນໆ ແຕ່ເຮົາກໍ່ຍັງເຫັນໄດ້ວ່າມັນເປັນສິ່ງທີ່ຍາກ ທີ່ຈະໃຫ້ເຂົາເຈົ້າສາມາດຄິດດ້ວຍຕົນເອງ ແລະ ຮັກສາແຮງຈູງໃຈໃນການເຮັດວຽກ ແລະ ແກ້ໄຂວຽກດ້ວຍຕົນເອງໃຫ້ສຳເລັດ. ເມື່ອໃດກໍ່ຕາມທີ່ມີບັນຫາເກີດຂຶ້ນກ່ຽວກັບວຽກເຮົາຕ້ອງການໃຫ້ພວກເຂົາສາມາດຄິດຫາວິທີແກ້ໄຂດ້ວຍຕົນເອງກ່ອນ, ແຕ່ມັນກໍ່ບໍ່ງ່າຍເລີຍ ແລະ ບໍ່ເປັນໄປຕາມທີ່ເຮົາຄິດ ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າພວກເຮົາຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ ແລະ ແກ້ໄຂບັນຫານີ້ໃນອະນາຄົດ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນວ່າງມໍ່ໆ ມານີ້, ພວກເຮົາໄດ້ເປີດໂຕ “ເຮືອນຕົວແບບ” ເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ຮູ້ກ່ຽວກັບການທຸລະກິດ ແລະ ບໍລິການຂອງພວກເຮົາ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຈະເພີ່ມຮ້ານກາເຟເຂົ້າ ເພື່ອເປັນບ່ອນສຳຫລັບໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດມານັ່ງຮັບປະທານກາເຟ ແລະ ສຳຜັດສະຖາປະຕິຍາກຳ ແລະ ການອອກແບບຊິ້ນງານ ຕົວຢ່າງທີ່ຈັບຕ້ອງໄດ້ຈິງ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອໃນສັກກະຍາພາບບົ່ມຊ້ອນຂອງ ສປປ ລາວ, ພວກເຮົາຕ້ອງການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຈາກຕ່າງປະເທດ ເພື່ອພັດທະນາ ສປປ ລາວ ໄປໃນທິດທາງທີ່ມີເອກະລັກສະເພາະຂອງຕົວເອງ. ໂດຍສະເພາະ ພວກເຮົາຕ້ອງການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງມີຄວາມຮູ້-ຄວາມສາມາດ ແລະ ສາມາດສົ່ງຕໍ່ຄວາມຮູ້ດ້ານການບໍລິຫານ, ການອອກແບບ ແລະ ດ້ານເຕັກນິກ ທີ່ສາມາດນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນບັນດາໂຄງການກໍ່ສ້າງ ໃນ ສປປ ລາວເຮົາໄດ້.

1. ນ.ລັດສະໝີ ພະດວນສິນ, ຮອງຜູ້ອຳນວຍການ (ລຸ້ນ2) 2. ໂຮງແຮມທີ່ບໍລິສັດພວກເຮົາໄດ້ອອກແບບ

ອາຫານສຸຂະພາບ ເພື່ອຮ່າງກາຍ ແລະ ຈິດໃຈຂອງທ່ານ

Clean and Green Farm
Mr. Mekmano CHANTHARATRY / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR, Master of Business Management in France, Master of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020
Tel ▶ +856-20-5511-1044
E-mail ▶ mekmano@yahoo.com
Web ▶ www.bmgchampa.com
Address ▶ Ban Sivilay, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR

Agriculture, Forestry and Fishing

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນຊຸມປີມໍ່ໆມານີ້, ວິຖີຊີວິດ ແລະ ການກິນຂອງຄົນລາວມີການປ່ຽນແປງ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່ານິໄສການກິນອາຫານ ທີ່ເຮັດໃຫ້ສຸຂະພາບດີ ມີຄວາມສຳຄັນໃນການສ້າງຈິດໃຈໃນທາງບວກແລະຮ່າງກາຍທີ່ມີສຸຂະພາບແຂງແຮງດີ. ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍ ການສົ່ງເສີມການຜະລິດພາຍໃນປະເທດ ດ້ວຍວິທີການປູກຝັງແບບອິນຊີ ແລະ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຜັກປອດສານພິດໃນລາວ, ພວກເຮົາຈຶ່ງໄດ້ ເລີ່ມທຸລະກິດປູກ ແລະ ຂາຍຜັກ ດ້ວຍວິທີການປູກຝັງແບບໄຮໂດຼໂພນິກ ແລະ ການເຮັດກະສິກຳອິນຊີ. ປະຈຸບັນ, ພວກຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ດຳເນີນການລ້ຽງສັດປີກແບບພື້ນບ້ານເປັນຕົ້ນຕໍ. ພວກເຮົາສາມາດເຮັດໃຫ້ການຫັນປ່ຽນແບບນີ້ໄດ້ເພາະມີຄວາມຕ້ອງການອາຫານເພື່ອສຸຂະພາບຢ່າງຫຼວງຫລາຍເຖິງວ່າ ໃນຕະຫຼາດຈະມີຄູ່ແຂ່ງຈາກຕ່າງປະເທດ, ແຕ່ພວກເຮົາກໍ່ຍັງປະຕິບັດການລ້ຽງສັດປີກແບບດັ້ງເດີມ ເຊິ່ງເປັນທີ່ນິຍົມຂອງຄົນລາວ, ແລະ ໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງใจ ແລະ ໄດ້ຮັບການຕອບຮັບຈາກລູກຄ້າຄົນລາວເປັນຢ່າງດີ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເນື່ອງຈາກພວກເຮົາເປັນຄົນລາວ ແລະ ຢູ່ໃນສັງຄົມລາວ, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າຈຸດແຂງທາງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຢູ່ໃນປະເທດລາວກໍ່ຄືຄົນລາວເອງ. ໂດຍການສັງເກດເບິ່ງພຶດຕິກຳຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາເລື້ອຍໆ ແລະ ຮັບເອົາຄຳຕິຊົມຈາກລູກຄ້າໂດຍກົງ, ພວກເຮົາສາມາດລະບຸຄວາມຕ້ອງການທີ່ແທ້ຈິງຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້ໄດ້. ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມປອດໄພຂອງ ຜະລິດຕະພັນອາຫານຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາກວດສອບຄຸນນະພາບ ຫລື QC ແຕ່ລະຜະລິດຕະພັນກ່ອນທີ່ຈະວາງອອກໃນຕະຫຼາດ. ດ້ວຍຄຸນນະພາບ ແລະ ມາດຕະຖານຄວາມປອດໄພຂອງຜະລິດຕະພັນອາຫານຂອງພວກເຮົານຳໄປສູ່ຄວາມໄວ້ວາງใຈຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້ ແລະ ເປັນແຮງຂັບເຄື່ອນຜັກດັນການຜະລິດກະສິກຳຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການປ່ຽນແປງດິນຟ້າອາກາດ, ພະຍາດໄຂ້ຫວັດສັດປີກ, ແລະ ພະຍາດນິວຄາສເຊີນເປັນ ໄພຂົ່ມຂູ່ຕໍ່ຊາວກະສິກອນລ້ຽງສັດປີກເຊິ່ງເປັນອັນທີ່ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ການຈະເຈີນເຕີບໂຕ ແລະ ຜະລິດຕະພາບຂອງການລ້ຽງໄກ່. ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຜົນກະທົບທາງລົບເຫຼົ່ານີ້, ພວກເຮົາໄດ້ ແຍກສູນຄົ້ນຄວ້າວິໃຈ ແລະ ເຂດ ທຳການຜະລິດກະສິກຳອອກຈາກກັນ. ເນື່ອງຈາກການຜະລິດກະສິກຳຂອງພວກເຮົາມີຂະໜາດນ້ອຍ -ກາງ, ພວກເຮົາຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາເພື່ອຊອກຫາວິທີການປະຕິບັດງານທີ່ເປັນເອກະລັກແລະໂດດເດັ່ນເຊັ່ນ: ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນທີ່ສະທ້ອນຕໍ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທີ່ສະເພາະເຈາະຈົງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ກ່ອນອື່ນໝົດ, ພວກເຮົາວາງແຜນຈະສ້າງຖານລູກຄ້າໃນລາວໃຫ້ເຂັ້ມແຂງ, ຈາກນັ້ນຈຶ່ງຈະພັດທະນາໄປຕະຫລາດຂອງປະເທດເພື່ອນບ້ານ ທີ່ມີຊາຍແດນຕິດຈອດ ເຊັ່ນ: ຫວຽດນາມ, ໄທ, ແລະ ກຳປູເຈຍ. ເນື່ອງຈາກມີສະພາບອາກາດ, ສາດສະຫນາ, ວັດທະນະທຳທີ່ຄ້າຍຄືກັນກັບປະເທດເຮົາ, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າທຸລະກິດຈະດຳເນີນໄປໄດ້ຢ່າງສະດວກ. ພວກເຮົາຍັງຈະສ້າງລະບົບການຄຸ້ມຄອງທີ່ຈຳເປັນ ເພື່ອຮັບປະກັນວາ ຜະລິດຕະພັນ ທີ່ພວກເຮົາສົ່ງອອກໄປໄດ້ມາດຕະຖານຄຸນນະພາບ ແລະຄວາມປອດໄພຂອງບັນດາປະເທດເຫຼົ່ານັ້ນ.
ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ການກະສິກຳແບບກົງລົ້ມນວຽນຕື່ມອີກ, ເຊິ່ງເປັນການສົມທົບກັບການປູກຜັກປອດສານພິດ ແລະ ການລ້ຽງສັດປີກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ, ເພື່ອເພີ່ມຄວາມອາດສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ. ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຮຽນຮູ້ເພີ່ມເຕີມ ຈາກບໍລິສັດ ຊັ້ນນຳໃນຂົງເຂດນີ້ ເຊິ່ງຍີ່ປຸ່ນເປັນປະເທດໜຶ່ງທີ່ພວກເຮົາຢາກມີການແລກປ່ຽນດ້ານທຸລະກິດນຳ. ພາຍໃຕ້ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ທີ່ທາງ ສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນໄດ້ຈັດຂຶ້ນເປັນລຸ້ນທຳອິດ ທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມນັ້ນ, ຍັງໄດ້ມີໂອກາດໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເພື່ອ ຢ້ຽມຢາມຫລາຍໆບໍລິສັດ ແລະ ໄດ້ຮຽນຮູ້ຫລາຍຢ່າງນຳ ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າມັນສາມາດນຳມາຫມູນໃຊ້ເຂົ້າໃນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງຢາກຈະໄປກັບຍ້ຽມຢາມອີກຄັ້ງ ເພື່ອແລກປ່ຽນ ແລະ ຄວາມຄິດຄວາມເຫັນກ່ອນທີ່ຈະເລີ່ມທຸລະກິດໃຫມ່ຂອງພວກເຮົາ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ລາວເປັນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາ ແລະ ມີທ່າແຮງບົ່ມຊ້ອນດ້ານກະສິກຳສະອາດ ເພື່ອຊຸກຍູ້ໃຫ້ແກ່ການພັດທະນາເສດຖະກິດສັງຄົມ. ເພື່ອອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການພັດທະນາດັ່ງກ່າວນີ້, ສິ່ງສຳຄັນແມ່ນການຊຸກຍູ້ການລົງທຶນ. ພວກເຮົາຫວັງເປັນຢ່າງຍິ່ງວ່າ ບໍລິສັດທີ່ມີປັດສະຍາທາງທຸລະກິດຄືກັນກັບພວກເຮົາຈະມາຮ່ວມມືກັນເພື່ອພະຍາຍາມຍາດແຍ່ງເອົາໂອກາດທາງທຸລະກິດນີ້ດ້ວຍກັນ.
ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບທຸກໆປະເພດຂອງການຮ່ວມມື,ບໍ່ວ່າຈະເປັນການສະຫນັບສະຫນູນດ້ານທຶນຮອນ,ການປະກອບສ່ວນດ້ານເຕັກໂນໂລຍີ, ຫຼື ການແລກປ່ຽນປະສົບການນຳກັນ.

1. ໄກ່ດຳ 2. ໜອງລ້ຽງກຸ້ງ 3. ກຸ້ງໃຫຍ່ທີ່ພວກເຮົາລ້ຽງ

ມອບສົ່ງປະສົບການທີ່ດີເລີດຜ່ານບໍລິການທຳຄວາມສະອາດແບບມືອາຊີບ

Clean and Green Services
Ms. Nilasone VONGPRASEUTH / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of Accounting in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2011
Tel ▶ +856-20-5545-4524, +856-30-531-3537 E-mail ▶ nilasone.vps@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/315293868852519
Address ▶ Building No.003, Kaisone Phomvihane Road, Sivilay Village, Saithany District, Vientiane Capital, Lao PDR

Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດທີ່ໃຫ້ບໍລິການກ່ຽວກັບການທຳຄວາມສະອາດ ເຊິ່ງໂຮງໝໍແມ່ ແລະ ເດັກເປັນລູກຄ້າຜູ້ທຳອິດຂອງພວກເຮົາໃນປີ 2011ນັ້ນເອງ ໂຮງໝໍຕ້ອງຍົກຍ້າຍມາຢູ່ອາຄານຫຼັງໃໝ່ ຈຶ່ງໄດ້ນຳໃຊ້ບໍລິການຂອງພວກເຮົານັບແຕ່ນັ້ນເປັນຕົ້ນມາ. ເມື່ອການນຳພາກລັດໄດ້ມາເຫັນ ພະນັກງານພວກເຮົາທີ່ປະຈຳ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການຢູ່ໂຮງໝໍແຫ່ງນີ້ ຈຶ່ງເກີດຄວາມຫັບໃຈຕໍ່ກັບໃນການເຮັດວຽກ ຢ່າງເປັນມືອາຊີບ, ມີຈິດໃຈຮັກການບໍລິການ, ມີຄວາມສຸພາບ ແລະ ອ່ອນນ້ອມ ຈຶ່ງໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງใจໃຫ້ທຳຄວາມສະອາດຕຶກລັດຖະສະພາຫຼັງເກົ່າ ແລະ ຕໍ່ມາພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ຮັບມອບສັນຍາອະນາໄມສຳລັບຕຶກຫຼັງໃໝ່ເຊັ່ນດຽວກັນ. ຈາກຈຸດເລີ່ມຕົ້ນຄືດັ່ງກ່າວ, ພວກເຮົາໄດ້ຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າອອກໄປຕື່ມ ເຊິ່ງມີທັງບໍລິສັດເອກະຊົນ, ບັນດາອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນເຊັ່ນ: ອົງການສະຫະປະຊາຊາດ, UNODC, ແລະ ອົງການການສຶກສາໂລກແລະອື່ນໆຕື່ມອີກ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອປັບປຸງການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາໃຫ້ຄຸນຄ່າຫຼັກການບໍລິການຈັດການແບບຍີ່ປຸ່ນ ເຊັ່ນ ຫລັກການ "Omotenashi : ຈິດວິນຍານຂອງການບໍລິການ", "Ikigai: ຄຸນຄ່າຂອງການເຮັດວຽກ,ການດຳລົງຊີວິດ", ແລະ "Kaizen: ການປັບປຸງຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ", ທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ທີ່ທາງ ສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ໄດ້ຈັດຂຶ້ນ. ພວກເຮົາເຊື່ອว่าນີ້ເຮັດໃຫ້ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາມີຄວາມສຸກກັບວຽກງານຂອງເຂົາເຈົ້າ, ພະຍາຍາມປັບປຸງການ ເຮັດວຽກ ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະ ເຮັດວຽກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ພວກເຮົາພົບວ່າລະບົບການເຮັດວຽກແບບນີ້ເຮັດໄດ້ດີ ແລະ ພວກເຮົາຕັ້ງใจຈະສືບຕໍ່ດຳ ເນີນໄປຕະຫລອດ.

ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາທີ່ຖືກສົ່ງໄປຫາແຕ່ລະບ່ອນເຮັດວຽກ, ພວກເຂົາເຮັດຫນ້າທີ່ເປັນດັ່ງຕົວແທນ, ເປັນໃບຫນ້າຂອງບໍລິສັດພວກເຮົາ. ພວກເຂົາຈະບໍ່ສາມາດຮັກສາຄຸນນະພາບຂອງການບໍລິການໄດ້ ຖ້າພວກເຂົາບໍ່ໄດ້ເຮັດວຽກຄວາມຕັ້ງใจ ແລະ ຕົວຈິງ. ດ້ວຍເຫດຜົນນີ້, ພວກເຮົາຈຶ່ງມຸ່ງຫມັ້ນໃນການຈັດການຝຶກອົບຮົມ ຫົວຂໍ້ທີ່ແທດເຫມາະກັບຄວາມຕ້ອງການໃຫ້ແກ່ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ. ນະໂຍບາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າທຸກຄົນດ້ວຍການຕ້ອນຮັບຢ່າງອົບອຸ່ນ ແລະ ພວກເຮົາຈະໃຫ້ບໍລິການດ້ວຍຄວາມອ່ອນນ້ອມ ຖ່ອມຕົນ ແລະ ຄວາມສະອາດ ເຊິ່ງເປັນຄຸນນະພາບ ແລະ ມາດຕະຖານອັນດຽວກັນ ທຸກໆບ່ອນ ທີ່ພວກເຮົາລົງໄປໃຫ້ບໍລິການ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນມີບໍລິສັດທຳຄວາມສະອາດເປີດໃຫ້ບໍລິການໃຫມ່ປະມານ 40~50 ບໍລິສັດ ນັ້ນເປັນການສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າພວກເຮົາມີຄູ່ແຂ່ງ ຫລາຍຂຶ້ນໃນຕະຫລາດ, ເຊິ່ງມັນກໍ່ເປັນປັດໄจພາຍນອກ ແລະ ເປັນການເຕີບໂຕຂອງກົນໄກ ຕະຫລາດທີ່ເຮົາບໍ່ສາມາດຄວບຄຸມ ແລະ ສະກັດກັ້ນໄດ້. ແຕ່ພວກເຮົາສາມາດແຂ່ງຂັນກັບຄູ່ແຂ່ງ ເຫລົ່ານັ້ນໄດ້ດ້ວຍຄຳຂວັນທີ່ວ່າ "ຄຸນນະພາບ, ຄຸນນະພາບ ແລະ ຄຸນນະພາບ" ສາມຄຳດັ່ງກ່າວນີ້ຫມາຍຄວາມວ່າ " ຄຸນນະພາບຂອງບຸກຄະລະກອນ, ຄຸນນະພາບຂອງເທັກໂນໂລຍີ ຫລື ເຄື່ອງມືທີ່ເຮົານຳໃຊ້ ແລະ ຄຸນນະພາບຂອງການເຮັດວຽກ ຫລື ວິທີການເຮັດວຽກນັ້ນເອງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ລູກຄ້າພາຍໃນປະເທດເປັນຫລັກຈົນກວ່າພວກເຮົາສາມາດຝຶກອົບຮົມທັກສະການສື່ສານກັບພະນັກງານຂອງພວກເຮົາໃຫ້ເອົາໃจໃສ່ໃນການເຮັດວຽກຂອງເຂົາເຈົ້າແລະປະຕິບັດຕໍ່ລູກຄ້າດ້ວຍຄວາມເຄົາລົບທຸກຄັ້ງທີ່ເຂົາເຈົ້າພົບພໍ້ກັບລູກຄ້າ. ນອກຈາກການບໍລິການທຳຄວາມສະອາດ, ທາງບໍລິສັດມີແຜນຂະຫຍາຍການບໍລິການອອກຕື່ມທີ່ເປັນສາຍງານການບໍລິການດຽວກັນເຊັ່ນ: ການບໍລິການມ້ຽນບ່ອນນອນ, ບໍລິການຊັກລີດ, ການດູແລຮັກສາສວນ ແລະ ເຮືອນ ລວມໄປເຖິງການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ ເຊັ່ນ: ອຸປະກອນທຳຄວາມສະອາດຮ່ວມກັບບໍລິສັດຈາກປະເທດໄທອີກດ້ວຍ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ພວກເຮົາເຊື່ອว่าວິທີການໃຫ້ບໍລິການຂອງຍີ່ປຸ່ນຈະກາຍເປັນມາດຕະຖານທີ່ຕ້ອງການ ໃນ ສ ປ ປ ລາວພວກເຮົາເຊັ່ນດຽວກັນ, ທາງບໍລິສັດ ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີທີ່ຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນເພື່ອສະຫນັບສະຫນູນພວກເຮົາໃນການປັບປຸງຈິດໃจຮັກບໍລິການຂອງພວກເຮົາ.

1. ທ. ເມກສິທະນະກອນ ຈັນທະຣາຕຣິ, ຜູ້ຈັດການການຕະຫຼາດ (ລຸ້ນ2) 2. ນ. ພິງສະຫວັດ ແກ້ວກຸນພະສັກ, ຮອງຜູ້ຈັດການ (ລຸ້ນ4)
3. ການປະຊຸມຂອງພະນັກງານ 4. ຄອບຄົວຂອງພວກເຮົາ

ປະກອບສ່ວນສົ່ງເສີມ-ຮັກສາສຸຂະພາບ ດ້ວຍການຜະລິດຜະລິດຕະພັນການຢາທີ່ດີອອກສູ່ສັງຄົມ

KPN Pharma Sole Co., Ltd.
Mr. Thatsaphonh CHANTHAVISOUK / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1992
Tel ▶ +856-21-48-0528 E-mail ▶ kpn_pharma@yahoo.com
Web ▶ www.kpn-pharma.com
Address ▶ 12 Ban Xiengda, Dongkhamxang Road, Saysettha district, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail | Health and Social Work

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດການຢາແຖວຫນ້າໃນ ສ ປ ປ ລາວ. ພວກເຮົາສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດຂຶ້ນໃນຊຸມປີ 1990 ເຊິ່ງໃນເວລາທີ່ຕະຫຼາດໄດ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນດຳເນີນການໂດຍບໍລິສັດທີ່ເປັນວິສາຫະກິດຂອງລັດ. ໃນເວລານັ້ນ, ຢາປ່ວຍພະຍາດຂາດແຄນ ແລະ ລາຄາສູງ. ແມ່ຂອງຂ້າພະເຈົ້າ ເຊິ່ງເປັນຜູ້ກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດ ມີວິໄສທັດໃນການສະຫນອງຢາທີ່ມີຄຸນນະພາບແລະ ລາຄາທີ່ເຫມາະສົມກັບທ້ອງຕະຫລາດ ແລະ ນີ້ເອງ ເປັນການປະກອບສ່ວນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍຕໍ່ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງບໍລິສັດການຢາ ແລະ ທຸລະກິດອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ສະຫວັດດີການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ໃນສັງຄົມລາວເຮົານຳ. ໃນປີ 2000, ພວກເຮົາໄດ້ຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຫວຽດນາມສ້າງຕັ້ງໂຮງງານຜະລິດຢາ ແລະ ດຳເນີນທຸລະກິດມາຈົນຮອດ 2006 ພວກເຮົາໄດ້ຢຸດເຊົາການຖືຮຸ້ນຮ່ວມກັບບໍລິສັດຫວຽດນາມດັ່ງກ່າວ ແລະ ກາຍມາເປັນຜູ້ຜະລິດຢາດ້ວຍຕົນເອງ ເຊິ່ງໄດ້ນຳເຂົ້າເຄື່ອງຈັກການຜະລິດຈາກ ປະເທດຫວຽດນາມ, ໄທ ແລະ ຈີນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂຮງງານຂອງພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະປັບປຸງພັດທະນາທາງດ້ານວິຊາການ ແລະ ຄວາມຮູ້ຂອງພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາທຸກຄົນມີຄວາມຊຳນິຊຳນານໃນການດຳເນີນງານທຸກໆເຄື່ອງຈັກທີ່ໃຊ້ໃນໂຮງງານຜະລິດຜະລິດຕະພັນຢາ. ເຖິງແມ່ນວ່າຂ້າພະເຈົ້າເອງເປັນລູກຊາຍຂອງຜູ້ກໍ່ຕັ້ງ, ແຕ່ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ຈະຕ້ອງປະຕິບັດຕາມກົດລະບຽບ ຂອງບໍລິສັດກໍ່ຄືຈະຕ້ອງເຮັດວຽກເລີ່ມຕົ້ນບໍ່ແຕກຕ່າງຫຍັງກັບພະນັກງານທົ່ວໄປ ແລະ ຖືກສົ່ງໄປເຮັດວຽກໃນທຸກໆ ຕຳແຫນ່ງງານ ແລະ ໄດ້ຖືກສັບຊ້ອນໄປຢູ່ໃນຫລາຍພະແນກ ລວມທັງເປັນພະນັກງານບັນຈຸຢາ, ພະນັກງານຈັດສົ່ງຢາໃຫ້ຮ້ານຂາຍຢາຕ່າງໆ, ການຊຳລະອາກອນ, ແລະ ວຽກງານສະຫນຸນໃນຫ້ອງການ. ສິ່ງທີ່ເຮົາປະຕິບັດແມ່ນແຕກຕ່າງກັນກັບເຈົ້າຂອງທຸລະກິດຂະຫນາດໃຫຍ່ ຫລາຍໆບໍລິສັດທີ່ໄດ້ປະຕິບັດ, ຜ່ານການຝຶກງານຄືດັ່ງກ່າວ ເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າເຂົ້າໃຈຢ່າງລະອຽດກ່ຽວກັບທຸກພາກສ່ວນຂອງການດຳເນີນງານຂອງໂຮງງານພວກເຮົາ. ຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມພາກພູມໃຈຫລາຍທີ່ມີພະນັກງານຈຳນວນຫນຶ່ງຍັງເຮັດວຽກນຳ ພວກເຮົານັບແຕ່ມື້ສ້າງຕັ້ງໂຮງງານ. ພວກເຮົາມີຄວາມເຂົ້າໃຈເປັນຢ່າງດີກ່ຽວກັບຕະຫຼາດໃນ ສປປ ລາວ, ເຂົ້າໃຈ ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຊາວລາວ, ແລະ ບັນດາຮ້ານຂາຍຢາໃນທ້ອງຖິ່ນຕ່າງໆ. ອີກດ້ານຫນຶ່ງ, ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດເອກະຊົນ 100% ເຊິ່ງເປັນຂໍ້ໄດ້ປຽບທາງທຸລະກິດຢ່າງຍິ່ງ ເພາະພວກເຮົາສາມາດຕັດສິນໃຈໄດ້ໄວ ແລະ ດຳເນີນການຕ່າງໆ ໄດ້ທັນທີກັບສະພາບການ ສັງຄົມເພື່ອຈະຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຕົວຈິງຂອງລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສະພາບການແຂ່ງຂັນຂອງຕະຫລາດການຢາໃນ ສປປລາວ ເຮົານັບມື້ນັບເພີ່ມທະວີຂຶ້ນບໍ່ວ່າຈະເປັນຜູ້ປະກອບການ ທັງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດເຂົ້າມາໃນຕະຫລາດຫລາຍຂຶ້ນ, ພວກເຮົາຖືວ່າທັງເປັນອຸປະສັກຢ່າງຫນຶ່ງ ແລະ ເປັນແຮງຂັບ ເຄື່ອນໃຫ້ພວກເຮົາສືບຕໍ່ປັບປຸງຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ເພີ່ມທະວີການຜະລິດຂອງພວກເຮົາເອງ. ສິ່ງທຳອິດທີ່ພວກເຮົາລົງທຶນໃສ່ແມ່ນການທີ່ເປັນເຈົ້າຂອງໂຮງງານ ແລະ ເຄື່ອງມືການຜະລິດທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ, ປະການທີສອງ ແມ່ນພວກເຮົາເລັ່ງໃສ່ການປັບປຸງທັກສະ ແລະ ຄວາມຮູ້ ຂອງພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ. ດ້ວຍວິທີດັ່ງກ່າວ, ພວກເຮົາສາມາດປ່ຽນໄພຂົ່ມຂູ່ກໍ່ຄືການແຂ່ງຂັນຕະຫລາດ ໃຫ້ກາຍມາເປັນແຮງຈູງໃຈສຳຄັນໃນການເຕີບໃຫຍ່ຂອງທຸລະກິດ ແລະ ພວກເຮົາຕັ້ງໃຈຈະສືບຕໍ່ເອົາຊະນະສິ່ງທ້າທາຍດັ່ງກ່າວນີ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດອັນໃກ້ນີ້, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະເລີ່ມວາງຂາຍຜະລິດຕະພັນ ຜ່ານຊ່ອງທາງອອນໄລນ່ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາໄດ້ທັນທີ. ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະສົ່ງອອກຜະລິດຕະພັນໄປວາງຂາຍ ຢູ່ ສປ ຈີນໂດຍ ຮ່ວມມືກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຊາວຈີນ.
ສຳລັບຜະລິດຕະພັນກ່ຽວກັບ "ນ້ຳມັນກັນຊຸາ", ປະຈຸບັນພວກເຮົາກຳລັງກະກຽມວັດສະດຸທີ່ຄາດວ່າຈະມີການປ່ຽນແປງທາງດ້ານກົດລະບຽບ-ຂໍ້ບັງຄັບ ແລະ ກົດຫມາຍ, ເນື່ອງຈາກວ່າຜະລິດຕະພັນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງທີ່ມີ CBD ແລະ THC ຄາດວ່າຈະມີອັດຕາກຳໄລສູງ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ພວກເຮົາພ້ອມທີ່ຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບນັກລົງທຶນແລະຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຜູ້ທີ່ມີທັງຄວາມຮູ້ແລະຄວາມຊຳນານ. ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຄາດຫວັງຈາກນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດແມ່ນການລົງທຶນໃນທາງດ້ານຄວາມຮູ້ດ້ານການຜະລິດ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດທາງການແພດ (ເຊັ່ນ: ເຄື່ອງຈັກສະເພາະທາງ). ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຍິນດີຕ້ອນຮັບນັກລົງທຶນທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະສະຫນອງທຶນສຳລັບການຂະຫຍາຍກຳລັງການຜະລິດແລະການຕະຫຼາດ.

1. ໂຮງງານ ແລະ ຫ້ອງການບໍລິຫານ 2. ລາຍການຜະລິດຕະພັນ 3. ການກວດສອບຄຸນນະພາບກ່ອນການຈັດສົ່ງ

ວຽກງານຊຸກຍູ້ການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມຂອງປະເທດໃຫ້ເຂັ້ມແຂງ ແມ່ນແນໃສ່ສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ (SMEs) ໃນທຸກຂະແໜງການ

Lao Development Bank (LDB)
Mr. Sounthone SINTHAPASEUTH/ Former Deputy Managing Director
Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Accounting and Master of Finance and Banking in USSR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1999
Tel ▶ +856-21-21-3300 E-mail ▶ ldblaoho@ldblao.la
Web ▶ www. ldblao.la
Address ▶ 013 Souphanouvong Road, Sihom Village, Chanthabouly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Financial and Insurance

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າເປັນອະດີດ ຮອງອຳນວຍການ ທະນາຄານ ພັດທະນາລາວ (LDB) ເຊິ່ງໃນປະຈຸບັນເປັນການຮ່ວມທຶນລະຫວ່າງ ບໍລິສັດ ຈະເລີນເຊກອງ ຖືຮຸ້ນ 70 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ 30 ສ່ວນຮ້ອຍຖືຮຸ້ນໂດຍ ລັດຖະບານ ລາວ. ນອກຈາກຈະໃຫ້ບໍລິການກ່ຽວກັບທຸລະກຳທາງດ້ານການເງິນຄືກັນກັບບັນດາທະນາຄານທຸລະກິດທົ່ວໄປແລ້ວ, ທະນາຄານພວກເຮົາຍັງໄດ້ສຸມໃສ່ການປ່ອຍເງິນກູ້ເພື່ອສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຂະໜາດກາງ (SMEs) ໃນທຸກຂະແໜງການ, ທັງນີ້ຍັງເປັນການຊຸກຍູ້ການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມຂອງປະເທດໃຫ້ເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ພື້ນຖານເສດຖະກິດຂອງປະເທດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທະນາຄານພວກເຮົາມີປະຫວັດສາດການຂະຫຍາຍຕົວທີ່ຍາວນານ, ພວກເຮົາຖືກສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໂດຍ ໂດຍການຄວບລວມເອົາສາມທະນາຄານທຸລະກິດລັດເຂົ້າກັນຈຸດປະສົງທາງທຸລະກິດຂອງທະນາຄານແມ່ນເພື່ອຮັບປະກັນ ຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ຖານະທາງການເງິນ,ດ້ານການເງິນ, ປັບປຸງ ແລະ ເສີມສ້າງການດຳເນີນທຸລະກິດ ໂດຍລວມໄປພ້ອມໆກັບການສ້າງຄວາມພໍໃຈໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຜ່ານຜະລິດຕະພັນທະນາຄານຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ເງິນຝາກ, ເງິນກູ້, ການຊຳລະສະສາງ ແລະ ທະນາຄານອີເລັກໂຕຣນິກ (Online Banking) ນອກຈາກເງິນຝາກກະແສລາຍວັນ ແລະ ເງິນຝາກປະຈຳແລ້ວອັດຕາດອກເບ້ຍທີ່ສູງຍັງເປັນສິ່ງທີ່ດຶງດູດບັນດາລູກຄ້າໃຫ້ມາຝາກເງິນກັບທາງທະນາຄານຕື່ມອີກ, ການສະເໜີຊ່ອງທາງການຊຳລະສະສາງທີ່ມີຫຼາກຫຼາຍ, ແລະ ມີສາຂາຢູ່ເກືອບທຸກເມືອງ ໃນ ສປປ ລາວ. ພິເສດສຳລັບຜະລິດຕະພັນເງິນຝາກມີກຳນົດ, ລູກຄ້າສາມາດເລືອກໄດ້ວ່າພວກເຂົາຕ້ອງການທີ່ຈະໄດ້ຮັບດອກເບ້ຍລ່ວງຫນ້າ ຫຼື ຮັບເມື່ອຄົບກຳນົດ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າທະນາຄານມີຄວາມໄດ້ປຽບທາງດ້ານເທັກໂນໂລຍີທີ່ສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໄດ້ຕື່ມອີກ ເຊັ່ນ: ເປັນທະນາຄານການຄ້າ (ຕ່າງປະເທດລາວ ມະຫາຊົນ ແຫ່ງທຳອິດ ໃນ ລາວ ທີ່ບໍລິການດ້ວຍລະບົບອີເລັກໂຕຣນິກ ໃນ ຮູບແບບ ການ ທຳ ທຸ ລະ ກຳ ທະ ນາ ຄານ ເທິ ງ ມືຖື (Mobile Banking).

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາສ່ວນຫລາຍແມ່ນ ວິສະຫະກິດຂະໜາດກາງ-ນ້ອຍ SMEs ຂອງທ້ອງຖິ່ນ, ແລະ ພວກເຮົາຕ້ອງການໃຫ້ພະນັກງານທະນາຄານຂອງພວກເຮົາມີຄວາມຮູ້ດ້ານດິຈິຕອນເພື່ອເຂົ້າໃຈ ຖານະການດ້ານການເງິນ ແລະ ສັກກະຍະພາບ ຂອງ ລູ ກ ຄ້ າ ຂອ ງ ພ ວ ກ ເຮົ າ, ໂດ ຍ ຜ ່ ານ ການ ເກ ັ ບ ກ ຳ ຂໍ້ ມ ູ ນ ຢ່ າ ງ ຮ ອ ບ ດ ້ ານ ແ ລ ະ ການ ວ ິ ເ ຄ າ ະ ຂ ໍ ້ ມ ູ ນ ດ ້ ວ ຍ ປ ັ ນ ຍ າ ປ ະ ດ ິ ດ (AI) ແ ລ ະ ອ ື ່ ນ ໆ . ສ ຳ ລ ັ ບ ຈ ຸ ດ ປ ະ ສ ົ ງ ນ ີ້ , ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຕ ້ ອ ງ ໄ ດ ້ ຝ ຶ ກ ອ ົ ບ ຮ ົ ມ ພ ະ ນ ັ ກ ງ ານ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຢ ່ າ ງ ຕ ໍ່ ເ ນ ື ່ ອ ງ. ອີ ງ ໃ ສ ່ ສ ິ ່ ງ ທ ີ ່ ຂ ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ໄ ດ ້ ຮ ຽ ນ ຮ ູ ້ ຜ ່ ານ ການ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ການ ຝ ຶ ກ ອ ົ ບ ຮ ົ ມ ຫ ລ ັ ກ ສ ູ ດ ຜ ູ ້ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ລ ະ ດ ັ ບ ສ ູ ງ ຫ ລ ື ໂ ຄ ງ ການ Keieijuku ທີ່ ທ າ ງ ສ ະ ຖ າ ບ ັ ນ ລ າ ວ - ຍ ີ ່ ປ ຸ ່ ນ ໄ ດ ້ ຈ ັ ດ ຂ ຶ ້ ນ ເ ປ ັ ນ ລ ຸ ້ ນ ທ ຳ ອ ິ ດ , ການ ພ ັ ດ ທ ະ ນ າ ຊ ັ ບ ພ ະ ຍ າ ກ ອ ນ ມ ະ ນ ຸ ດ ແ ມ ່ ນ ປ ັ ດ ໄ ຈ ສ ຳ ຄ ັ ນ. ສ ະ ນ ັ ້ ນ , ຂ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ຢ າ ກ ຈ ັ ດ ໃ ຫ ້ ມ ີ ການ ຝ ຶ ກ ອ ົ ບ ຮ ົ ມ ໃ ຫ ້ ແ ກ ່ ພ ະ ນ ັ ກ ງ ານ ທ ະ ນ າ ຄ ານ ຕ າ ມ ເ ວ ລ າ ທ ີ ່ ແ ທ ດ ເ ຫ ມ າ ະ ກ ັ ບ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຂ ົ າ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນລາຍຈ່າຍໃນການບໍລິຫານ, ພວກເຮົາໄດ້ຮ່ວມມືກັບບັນດາທະນາຄານທຸລະກິດດ້ວຍກັນ ເພື່ອສະຫນອງຜະລິດຕະພັນແລະການບໍລິການ. ຫນຶ່ງ ໃ ນ ຕ ົ ວ ຢ ່ າ ງ ທ ີ ່ ປ ະ ສ ິ ບ ຜ ົ ນ ສ ຳ ເ ລ ັ ດ ທ ີ ່ ສ ຸ ດ ຂ ອ ງ ການ ຮ ່ ວ ມ ມ ື ແ ມ ່ ນ ການ ບ ໍ ລ ິ ການ ຕ ູ ້ ເ ອ ທ ີ ເ ອ ັ ມ , ATM Pool ຫ ລ ື Lap Net ໃ ນ ປ ະ ຈ ຸ ບ ັ ນ ເ ຊ ິ ່ ງ ສ ະ ຫ ນ ອ ງ ການ ເ ຂ ົ້ າ ເ ຖ ິ ງ ສ ະ ດ ວ ກ ກ ວ ່ າ ໃ ນ ການ ຖ ອ ນ ເ ງ ິ ນ ສ ິ ດ , ກ ວ ດ ຍ ອ ດ ເ ງ ິ ນ ເ ງ ິ ນ , ແ ລ ະ ການ ເ ຮ ັ ດ ທ ຸ ລ ະ ກ ຳ ຕ ່ າ ງ ໆ ໂ ດ ຍ ຄ ິ ດ ໄ ລ ່ ຄ ່ າ ທ ຳ ນ ຽ ມ ຄ ິ ງ ທ ີ່ . ໂ ດ ຍ ອ ີ ງ ໃ ສ ່ ປ ະ ສ ິ ບ ການ ດ ັ ່ ງ ກ ່ າ ວ , ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຈ ະ ພ ະ ຍ າ ຍ າ ມ ສ ້ າ ງ ສ າ ຍ ສ ຳ ພ ັ ນ ຮ ່ ວ ມ ມ ື ກ ັ ບ ລ ູ ກ ຄ ້ າ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຕ ື ມ ອ ີ ກ ເ ພ ື ່ ອ ໃ ຫ ້ ຜ ະ ລ ິ ດ ຕ ະ ພ ັ ນ ແ ລ ະ ການ ບ ໍ ລ ິ ການ ທ ີ ່ ອ ີ ງ ໃ ສ ່ ເ ຕ ັ ກ ໂ ນ ໂ ລ ຍ ີ ທ ີ ່ ຕ ອ ບ ສ ະ ຫ ນ ອ ງ ຄ ວ າ ມ ຕ ້ ອ ງ ການ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຂ ົ າ.

ນ ອ ກ ນ ັ ້ ນ , ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຍ ັ ງ ຈ ະ ໄ ດ ້ ສ ຸ ມ ໃ ສ ່ : 1. ການ ລ ົ ງ ທ ຶ ນ ໃ ນ ພ ະ ລ ັ ງ ງ ານ ສ ະ ອ າ ດ; 2. ການ ລ ົ ງ ທ ຶ ນ ໃ ນ ການ ທ ່ ອ ງ ທ ່ ຽ ວ ແ ບ ບ ນ ິ ເ ວ ດ; 3. ການ ລ ົ ງ ທ ຶ ນ ໃ ນ ຂ ະ ແ ໜ ງ ກ ະ ສ ິ ກ ຳ; ແ ລ ະ 4. ການ ລ ົ ງ ທ ຶ ນ ໃ ນ ລ ູ ກ ຄ ້ າ ທ ີ ່ ມ ີ ຢ ູ ່ ແ ລ ້ ວ ໂ ດ ຍ ສ ະ ເ ພ າ ະ ແ ມ ່ ນ ວ ິ ສ າ ຫ ະ ກ ິ ດ ຂ ະ ຫ ນ າ ດ ນ ້ ອ ຍ - ກ າ ງ (SMEs). ສ ິ ່ ງ ເ ຫ ຼ ົ າ ນ ີ້ ຍ ັ ງ ສ ອ ດ ຄ ່ ອ ງ ກ ັ ບ ນ ະ ໂ ຍ ບ າ ຍ ຂ ອ ງ ພ ັ ກ - ລ ັ ດ ຖ ະ ບ ານ ໃ ນ ປ ະ ກ ອ ບ ສ ່ ວ ນ ເ ຂ ົ້ າ ໃ ນ ການ ເ ຕ ີ ບ ໂ ຕ ຂ ອ ງ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ໂ ດ ຍ ການ ເ ຮ ັ ດ ໃ ຫ ້ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ສ າ ມ າ ດ ລ ະ ດ ົ ມ ທ ຶ ນ ໃ ນ ອ ັ ດ ຕ າ ດ ອ ກ ເ ບ ້ ຍ ທ ີ ່ ເ ຫ ມ າ ະ ສ ົ ມ.

ສ ຳ ລ ັ ບ ການ ປ ະ ດ ິ ດ ສ ້ າ ງ ທ ີ ່ ລ ົ ບ ກ ວ ນ ອ ື ່ ນ ໆ ທ ີ ່ ຕ ້ ອ ງ ການ ການ ປ ະ ຕ ິ ບ ັ ດ ທ ັ ນ ທ ີ , ເ ຊ ັ ່ ນ : ສ ະ ກ ຸ ນ ເ ງ ິ ນ virtual ແ ລ ະ metaverse, ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຈ ະ ຊ ອ ກ ຫ າ ຄ ົ ນ ທ ີ ່ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ຊ ຳ ນ ານ ເ ພ ື ່ ອ ຕ ອ ບ ສ ະ ຫ ນ ອ ງ ບ ັ ນ ຫ າ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ໂ ດ ຍ ປ ະ ຕ ິ ບ ັ ດ ຕ າ ມ ນ ະ ໂ ຍ ບ າ ຍ ຂ ອ ງ ພ ັ ກ ແ ລ ະ ລ ັ ດ ຖ ະ ບ ານ ເ ຮ ົ າ ໃ ນ ການ ສ ົ ່ ງ ເ ສ ີ ມ ການ ເ ຮ ັ ດ ທ ຸ ລ ະ ກ ຳ ການ ເ ງ ິ ນ ຜ ່ ານ ທ ະ ນ າ ຄ ານ, ທ ະ ນ າ ຄ ານ ພ ັ ດ ທ ະ ນ າ ລ າ ວ ໄ ດ ້ ສ ້ າ ງ ຕ ັ ້ ງ ສ າ ຂ າ ໃ ນ ທ ົ ່ ວ ປ ະ ເ ທ ດ ເ ພ ື ່ ອ ຮ ອ ງ ຮ ັ ບ ບ ັ ນ ດ າ ນ ັ ກ ລ ົ ງ ທ ຶ ນ ທ ີ ່ ສ ົ ນ ໃ ຈ ເ ຂ ົ້ າ ມ າ ດ ຳ ເ ນ ີ ນ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ໃ ນ ສ ປ ປ ລ າ ວ, ສ ະ ເ ຫ ນ ີ ຜ ະ ລ ິ ດ ຕ ະ ພ ັ ນ - ການ ບ ໍ ລ ິ ການ ທ ີ ່ ຫ ລ າ ກ ຫ ລ າ ຍ ເ ພ ື ່ ອ ຕ ອ ບ ສ ະ ຫ ນ ອ ງ ຄ ວ າ ມ ຕ ້ ອ ງ ການ ຂ ອ ງ ລ ູ ກ ຄ ້ າ.

1. ທ.ຄຳປະເສີດ ພັນທະວົງ, ຫົວໜ້າພະແນກເທັກໂນໂລຍີຂໍ້ມູນຂ່າວສານ (ລຸ້ນ2) 2. ເຄົ້າເຕີບໍລິການຢູ່ສຳນັກງານໃຫຍ່ 3. ແອັບ "ອອລອິນວັນ" ສຳລັບບຸກຄົນ

ຜູ້ສ້າງຍຸກສະໄໝ

Mahasok Trading Co.,Ltd.
Ms. Chandavone VONGXAY / Managing Director

Nationality ▶ Lao
Education ▶ Bachelor of Business Management in Lao PDR / Master of Project Management in USA

Company DATA

Establishment Year ▶ 2011
Tel ▶ +856-21-21-6601 E-mail ▶ info.mahasok@gmail.com
Address ▶ 209 Chao Anou Road, Thongkhankham Village, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນໜຶ່ງໃນບໍລິສັດທີ່ນຳໜ້າໃນການນຳເຂົ້າ ແລະ ຈຳໜ່າຍເຄື່ອງເຟີນິເຈີ ໃນ ສປປ ລາວ ແລະ ກໍ່ນຳໜ້າເທຣນ ດ້ວຍຮ້ານວາງຂາຍ ທີ່ນຳສະເໜີແນວຄວາມຄິດຂອງວິຖີຊີວິດແບບສະໄໝໃໝ່. ທຸກຢ່າງເລີ່ມຈາກ ຕອນທີ່ຂ້າພະເຈົ້າບໍ່ສາມາດເຮັດວຽກໃນເວລາປົກກະຕິໄດ້ ເນື່ອງຈາກມີລູກຝາແຝດ ແລະ ໄດ້ມີປະສົບການເຮັດວຽກກັບອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ ເຊິ່ງເປັນວຽກກ່ຽວກັບຂະບວນການນຳເຂົ້າສິນຄ້າ. ໃນໄລຍະນັ້ນເອງ ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ສັງເກດເຫັນວາ ສິນຄ້າປະເພດເຄື່ອງເຟີນິເຈີ, ເຄື່ອງຕົບແຕ່ງເຮືອນ ແລະ ເຄື່ອງກໍ່ສ້າງອື່ນໆ ແມ່ນມີຄວາມຕ້ອງການສູງ ໃນ ສປປ ລາວ. ສະນັ້ນ ຈຶ່ງເຫັນໂອກາດຂອງການເຕີບໃຫຍ່ ຂອງ ທຸລະກິດໃນຂະແໜງນີ້. ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງຕັດສິນໃຈທີ່ຈະເຮັດທຸລະກິດນຳເຂົ້າເຄື່ອງເຟີນິເຈີ ໂດຍທີ່ຍັງບໍ່ມີໜ້າຮ້ານ, ມີພຽງການນຳເຂົ້າ ແລະ ສົ່ງມອບໃຫ້ແກ່ໂຄງການຂອງພາກລັດ ຜ່ານການປະມູນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໜຶ່ງໃນຈຸດແຂງທີ່ສຸດຂອງ ພວກເຮົາ ແມ່ນ ການອອກແບບສິນຄ້າ ແລະ ຄຸນນະພາບຂອງສິນຄ້າ ທີ່ແນໃສ່ຕະຫຼາດ ຢູ່ໃນລະດັບກາງ ຫາ ສູງ. ຈຸດແຂງດ້ານອື່ນ ແມ່ນ ຄວາມສາມາດໃນການບໍລິການໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ການບໍລິການດ້ວຍຄວາມຍິ້ມແຍ້ມແຈ່ມໃສ ແລະ ໃຫ້ຂໍ້ມູນແກ່ລູກຄ້າຢ່າງລະອຽດ ແລະ ບໍລິການຫຼັງການຂາຍທີ່ດີ. ພວກເຮົາສ້າງ ການພາຍສິນຄ້າ (ແບຣນ) ຂອງຕົນເອງ ແລະ ປະສານກັບຜູ້ຜະລິດ ທີ່ສາມາດຜະລິດສິນຄ້າ ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ແລະ ພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ຮັບການຕອບຮັບທີ່ດີ ຈາກລູກຄ້າ ໃນ ສປປ ລາວ. ພວກເຮົາມີຄວາມພູມໃຈຫຼາຍກັບສິນຄ້າຂອງພວກເຮົາ ໂດຍສະເພາະແມ່ນ ສິນຄ້າປະເພດເຄື່ອງນອນ ທີ່ເຮັດຈາກວັດສະດຸທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ໄດ້ຮັບການຮັບຮອງຈາກອົງການມາດຕະຖານສາກົນ ISO. ພວກເຮົາມຸ່ງໝັ້ນ ໃນການນຳສະເໜີສິ່ງທີ່ດີທີ່ສຸດໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊິ່ງມັນໄດ້ເຮັດໃຫ້ຊື່ສຽງ ຂອງພວກເຮົາ ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກຈາກການບອກຕໍ່ປາກຕໍ່ປາກ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຈະເພີ່ມ ການບໍລິການອອກແບບ ຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ເພື່ອສະໜອງສິນຄ້າແບບສັ່ງເຮັດສະເພາະໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ໂດຍອີງໃສ່ຄວາມຕ້ອງ ການຂອງລູກຄ້າ. ໃນໄລຍະຜ່ານມາ ເຄື່ອງເຟີນິເຈີສ່ວນໃຫຍ່ ໃນ ສປປ ລາວ ຈະມີຂະໜາດໃຫຍ່ ເນື່ອງຈາກຄົນລາວນິຍົມມີເຮືອນທີ່ກວ້າງ ແລະ ໃຫຍ່. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ອີງໃສ່ທ່າອຽງໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາເຫັນວາ ຄົນຮຸ່ນໃໝ່ນິຍົມເຮືອນທີ່ນ້ອຍລົງ. ອີງຕາມປະສົບການຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ ໃນການພົວພັນກັບລູກຄ້າຈາກຫຼາຍຂະແໜງການ, ຂ້າພະເຈົ້າເຫັນວາຄອບຄົວຂອງຄົນໜຸ່ມໃນປະຈຸບັນມັກເຮືອນຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ການອອບແບບທີ່ກະທັດຮັດ ທີ່ເໝາະສົມກັບຮູບແບບວິຖີຊີວິດແບບໃໝ່. ຕະຫຼາດດ້ານເຟີນິເຈີ ແລະ ເຄື່ອງແຕ່ງເຮືອນ ຢູ່ໃນ ສປປ ລາວ ຖືວານ້ອຍສົມຄວນ ແລະ ບໍ່ເໝາະທີ່ຈະສ້າງໂຮງງານເຟີນິເຈີ ຂະໜາດໃຫຍ່. ສະນັ້ນ ພວກເຮົາຕ້ອງການສ້າງໂຮງງານຂະໜາດນ້ອຍ ເພື່ອອອກແບບ ແລະ ສ້າງຜະລິດຕະພັນ ທີ່ຕອບສະໜອງຕາມ ຄວາມຕ້ອງການຂອງ ຕະຫຼາດພາຍໃນ. ພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ ສ້າງແບຣນໃຫ້ເປັນ ທີ່ຮູ້ຈັກ ແລະ ເຂັ້ມແຂງ ເພື່ອສະໜອງໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າໃນ ສປປ ລາວ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີ ທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບນັກອອກແບບເຟີນິເຈີ-ຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ຫຼືບໍລິສັດ ທີ່ມີສິນໃຈ ໃນອຸດສາຫະກຳເຟີນິເຈີ ແລະຕ້ອງການຂະຫຍາຍ ຕະຫຼາດຢູ່ໃນລາວ ຫຼື ອາຊຽນ. ພວກເຮົາຈະຮ່ວມມືກັນເພື່ອ ນຳເອົາແບຣນຂອງພວກເຮົາອອກໄປສູ່ ປະເທດສະມາຊິກອາຊຽນ ເຊິ່ງເປັນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາຄືກັນ, ມີປະເພນີ ແລະ ວັດທະນະທຳທີ່ໃກ້ຄຽງກັບ ສປປ ລາວເຮົາ.

1. ພາຍນອກຂອງໂຊລູມທີ່ມີສະໄຕລ 2. ເຟີນິເຈີສຳລັບຄົວເຮືອນທີ່ຫຼາກຫຼາຍ 3. ການຕົບແຕ່ງຕາມວິຖີຊີວິດ 4. ເສື້ອຄຸມນະພາບພຣີມ້ຽມ

ສົ່ງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີສະເໜ່ຂອງທ້ອງຖິ່ນຂອງລາວສູ່ນາໆຊາດ

Mekong Lao Export & Import Co., Ltd.
Ms. Latsamy VETSAPHONG/ Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of Accounting and Finance in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2000
Tel ▶ +856-20-5884-4588, +856-5855-5666 E-mail ▶ mlexim.lao@gmail.com
Web ▶ FB Fan Page: laobestลาวสุดยอด

Manufacturing | Wholesale and Retail

ທ່ານເລີ່ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດນີ້ໄດ້ແນວໃດ?

ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນການເຮັດວຽກໃນຂະແໜງອຸດສາຫະກຳການອອກແບບພາຍໃນ, ພວກເຮົາຈັດຊື້ວັດສະດຸຢູ່ພາຍໃນປະເທດ, ແຕ່ເມື່ອເຂົ້າ ຮ່ວມໃນໂຄງການທີ່ຕ້ອງການໃຊ້ວັດຖຸທີ່ລະບຸສະເພາະ ຈຶ່ງຕ້ອງນຳເຂົ້າດ້ວຍຕົນເອງ. ໃນເວລານັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງຮູ້ໄດ້ວ່າເຮົາສາມາດຂາຍວັດສະ ດຸນຳເຂົ້າປະເພດນີ້ໄດ້ໃນລາຄາຕ່ຳ, ເຊິ່ງມັນຈະເປັນໂອກາດທາງທຸລະກິດທີ່ດີ, ດັ່ງນັ້ນ ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງເລີ່ມເຮັດບໍລິສັດນຳເຂົ້າ-ສົ່ງອອກ. ນັບແຕ່ນັ້ນມາ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ມາສຸມໃສ່ພັດທະນາຜະລິດຕະພັນຫັດຖະກຳ ແລະ ສະບຽງອາຫານ, ໂດຍຫວັງວ່າຈະເປັນຂົວຕໍ່ລະຫວ່າງລາວກັບບັນດາປະເທດໃນໂລກ ໂດຍຜ່ານການແນະນຳຜະລິດຕະພັນລາວ. ເພື່ອການສົ່ງອອກຜະລິດຕະພັນຂອງລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າຕ້ອງສ້າງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີການຫຸ້ມຫໍ່ ແລະ ການອອກແບບທີ່ດີ, ດັ່ງນັ້ນເມື່ອບໍ່ເທົ່າໃດປີມານີ້, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມດຳເນີນໂຄງການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນສົ່ງອອກດ້ວຍການສ້າງມາດຕະຖານຂອງພວກເຮົາເອງຂຶ້ນມາ, ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າເອີ້ນວ່າ "ລາວສຸດຍອດ Lao Best Brand". ເຊິ່ງມາດຕະຖານນີ້, ໃນປະຈຸ ບັນເປັນທີ່ຮູ້ຈັກດີໃນອຸດສາຫະກຳ, ຮັບປະກັນຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າເຫັນບັນຫາເປັນໂອກາດທາງທຸລະກິດ. ເພື່ອຮັບປະກັນຄຸນນະພາບຂອງ ລາວສຸດຍອດ(Lao Best Brand), ພວກເຮົາໄດ້ສ້າງ ກຸ່ມຜູ້ປະກອບການ ແລະ ຜູ້ຜະລິດທີ່ມີຫຼັກໝັ້ນ ທັງມີປັດຂະຍາໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຄືກັນກັບພວກເຮົາ, ຍອນແນວນີ້ຈະເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາ ສາມາດສະໜອງຜະລິດຕະພັນທີ່ດີທີ່ສຸດໃຫ້ແກ່ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາໄດ້. ຜະລິດຕະພັນຍີ່ຫໍ້ລາວສຸດຍອດ ເປັນການລວບລວມຜະ ລິດຕະພັນມາຈາກທຸກແຂວງໃນທົ່ວປະເທດ ແລະ ຖືກຈັດອັນດັບໃນລະດັບ 01 ເຖິງ 05. ສິນຄ້າທີ່ຢູ່ໃນລະດັບ 5 ເໝາະສົມກັບການສົ່ງອອກ. ສະມາຊິກທັງໝົດຮ່ວມ ໃຈກັນເພີ່ມລະດັບຜະລິດຕະພັນໃຫ້ໄດ້ຕາມມາດຕະຖານທີ່ກຳນົດໄວ້ໃນສົ່ງອອກ ແລະ ເພື່ອຍົກສູງຄວາມຮັບຮູ້ຂອງຜູ້ຜະລິດເອງ. ພວກເຮົາແຂ່ງຂັນກັບຕົວເຮົາເອງ ເພື່ອໃຫ້ມີການຜະລິດທີ່ດີກວ່າ ແລະມີຜະລິດ ຕະພັນທີ່ດີກວ່າ, ແລະ ນີ້ເປັນຈຸດແຂງ ສຸດຂອງພວກເຮົາ.

ພວກເຮົາສາມາດສະໜອງເຜີນີເຈີໄມ້ ເຊິ່ງເປັນຫນຶ່ງໃນຜະລິດຕະພັນຕົ້ນຕໍ ຂອງ ພວກເຮົາດ້ວຍລາຄາທີ່ແຂ່ງຂັນ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າການນຳສະເໜີ ຜະລິດຕະພັນ ທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ລາຄາຖືກໃຫ້ກັບລູກຄ້າເປັນປັດໄຈສຳຄັນທີ່ເຮັດໃຫ້ພວກ ເຮົາປະສົບຜົນສຳເລັດການສົ່ງອອກໄປ ຕະຫຼາດໃນທົ່ວໂລກ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເມື່ອເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການ Keieijuku, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງ ການຄົ້ນຫາສິ່ງທີ່ຈະເຮັດເພື່ອເປັນການປັບປຸງຜະລິດຕະພັນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ຜະລິດ ຕະພັນທີ່ຜະລິດໂດຍແຕ່ລະກຸ່ມຜູ້ຜະລິດຈະໄດ້ຮັບການປັບປຸງຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງຈົນ ກວ່າຈະບັນລຸລະດັບ 5 ເຊິ່ງເປັນລະດັບ ສູງສຸດ, ເຊິ່ງເປັນລະດັບທີ່ສາມາດສົ່ງຜະ ລິດຕະພັນອອກຕາງປະເທດໄດ້. ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງຊອກຫາວິທີການຍົກສູງ ຄຸນນະພາບຂອງແຕ່ລະ ຜະລິດຕະພັນດ້ວຍການປຶກສາຫາລືກັບຜູ້ຜະລິດວ່າມີວິ ທີແນວໃດ ຫຼື ຈະເຮັດແບບໃດ. ເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການສົ່ງອອກຜະລິດ ຕະພັນທີ່ຫຸ້ມຫໍ່ຢ່າງສວຍງາມຫນ້າສົນໃຈ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ປະຈຸບັນພວກເຮົາມີສິນຄ້າ 09 ຊະນິດ ທີ່ມີທ່າແຮງໃນການສົ່ງອອກ, ສິນຄ້າໜຶ່ງ ໃນລາວທີ່ໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມຫລາຍ ເອີ້ນວ່າ "ປາແດກ" ແລະ ມີທ່າແຮງທີ່ຈະສົ່ງ ອອກໄປເອີຣົບ ກໍ່ຄື ສະຫະລັດອາເມລິກາ. ສິນຄ້າສົ່ງອອກທີ່ໜ້າສົນໃຈອີກອັນໜຶ່ງ ແມ່ນ "ກາເຟລາວ". ພວກເຮົາພັດທະນາ ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ນຳມາສູ່ມາດຕະຖານ ການຂາຍພາຍຫຼັງທີ່ຊີ້ແຈງເປົ້າໝາຍ ແລະ ຈຸດປະສົງຂອງການນຳໃຊ້ບ່ວ່າຈະເປັນ ຜະລິດຕະພັນ ຂອງຕະຫຼາດພາຍໃນ ຫຼື ຕ່າງປະເທດ, ແຕ່ລະຄັ້ງກໍ່ໄດ້ມີການຕັ້ງ ທີມງານເພື່ອປະເມີນທ່າແຮງຂອງຜະລິດຕະພັນ.

ໃນແງ່ຂອງການປະເມີນວ່າຜະລິດຕະພັນຈະໄດ້ຮັບການຍອມຮັບຈາກຕະຫຼາດ, ຍ້ອນວ່າ ພວກເຮົານຳໃຊ້ວັດຖຸດິບທີ່ດີເລີດ ເຊິ່ງທັງຫມົດ ຂຶ້ນກັບວິທີປຸງແຕ່ງຂອງ ພວກເຮົາວ່າຈະຜະລິດແນວໃດໃຫ້ມີມູນຄ່າເພີ່ມຂຶ້ນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມງານຂອງຕ່າງປະເທດທີ່ມີຊ່ອງທາງການຈຳຫນ່າຍ ແລະ ການຂາຍໃນປະເທດຂອງພວກເຂົາເຈົ້າ, ພວກເຮົາ ຍັງຍິນດີຕ້ອນຮັບຜູ້ທີ່ສາ ມາດຊ່ວຍພວກເຮົາໃນພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ອັນທີ່ມີເອກະລັກແລະມີ ນະວັດຕະກຳດ້ານຍຸດທະສາດການຕະ ຫຼາດ. ຮ່ວມມືກັນໃນການປັບປຸງເຕັກໂນ ໂລຊີການຜະລິດ, ເຕັກນິກການຜະລິດ, ຄວາມຮູ້, ທັກສະການຕະຫຼາດ, ແລະ ອື່ນໆກໍ່ຍິນດີຕ້ອນຮັບ ເພາະວ່າມັນຈະເປັນການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ສຳຄັນເຮັດໃຫ້ພວກ ເຮົາບັນລຸເປົ້າຫມາຍ.

1

2

1. ວາງສະແດງແລະຂາຍຢູ່ຫ້າງສັບພະສິນຄ້າ 2. ລາຍການຜະລິດຕະພັນ

ຊອກຫາລູກຄ້າໃຫມ່ດ້ວຍຜະລິດຕະພັນຕະຫລາດຊ່ອງว่าง

Palamy Pharma Co., Ltd.
Ms. Soudaphone PHONHAXA / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in China, Bachelor of Pharmacy (Hons) in Malaysia

Company DATA

Establishment Year ▶ 2000
Tel ▶ +856-21-21-2933 E-mail ▶ contact@palamypharma.com
Web ▶ palamypharma.com
Address ▶ 145 Souphanouvong Ave, Sithane Nuea, Sikhottabong District, Vientiane Capital 01000, Lao PDR

Wholesale and Retail | Health and Social Work

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ ໂດຍການນຳເຂົ້າແລະຈຳຫນ່າຍຜະລິດຕະພັນການຢາ, ຕົ້ນຕໍແມ່ນນຳເຂົ້າຈາກປະເທດໄທແລະເກົາຫລີ. ລູກຄ້າຫຼັກ ຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ໂຮງໝໍລັດ ແລະ ເອກກະຊົນ, ຄລີນິກ, ຮ້ານຂາຍຢາ, ແລະຮ້ານຂາຍເຄື່ອງທົ່ວໄປ. ປະມານ 20% ຂອງການຂາຍ ຂອງພວກເຮົາແມ່ນມາຈາກຢາສາມັນທີ່ຂາຍຢູ່ຮ້ານທົ່ວໄປ, ໃນຂະນະທີ່ 80% ທີ່ຍັງເຫລືອແມ່ນຢາສະເພາະກ່ຄືຢາທີ່ຕ້ອງມີໃບສັ່ງຢາ ກຳກັບ ແລະ ບາງຊະນິດມີແຕ່ບໍລິສັດພວກເຮົາເທົ່ານັ້ນທີ່ສາມາດນຳເຂົ້າພຽງຜູ້ດຽວ. ພວກເຮົາອະທິບາຍລາຍລະອຽດສະເພາະ ແລະ ຈຸດຂາຍຂອງຜະລິດຕະພັນ ການຢາໃຫ້ກັບທ່ານໝໍ, ຮ້ານຂາຍຢາ ແລະພະນັກງານຮ້ານຂາຍຢາ. ຍ້ອນຄວາມ ຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ, ປະຈຸບັນພວກເຮົາໄດ້ນຳເຂົ້າສິນຄ້າຈາກສິງກະ�โป, ມາເລເຊຍ, ໄຕ້ຫວັນ, ອິນເດຍ, ບັງກລາແດັສ, ເຊິ່ງພວກເຮົາສະໜອງຢ່າງໜ້ອຍ 200 ລາຍການ ປ້ອນເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງກາຍເປັນໜຶ່ງໃນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການການຢາ ຕາມໃບສັ່ງຢາທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນລາວ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມປອດໄພຂອງຢາທີ່ນຳເຂົ້າ, ພວກເຮົາເອົາໃຈໃສ່ໃນການຄັດ ເລືອກຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາໂດຍສະເພາະເນັ້ນໃສ່ເລື່ອງ ຄຸນນະພາບ. ພວກ ເຮົາຮູ້ດີກ່ຽວກັບລັກສະນະຂອງຕະຫຼາດ ແລະ ສຸມໃສ່ການປະສານງານກັບຜູ້ສະ ຫນອງ ແລະ ຄູ່ຄ້າທີ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ກັບນຳກັນ, ແລະເຮັດແນວໃດໃຫ້ພວກເຮົາສາ ມາດສະຫນອງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງໃນລາຄາທີ່ເຫມາະສົມໃຫ້ແດ່ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຕ້ອງມີຄວາມຮູ້ໃນລະດັບສູງກຽວ ກັບຢາທີ່ຕ້ອງມີໃບສັ່ງຢາຈາກແພດ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຢາສະເພາະທາງທີ່ພວກ ເຮົາຈັດຈຳຫນ່າຍ, ແລະ ຕ້ອງມີຄວາມສາມາດໃນການສື່ສານອະທິບາຍຂໍ້ມູນຂອງຢາ ໄດ້ຢ່າງຖືກຕ້ອງໃຫ້ກັບຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ. ເພື່ອບັນລຸຈຸດປະສົງນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ຈັດການ ຝຶກອົບຮົມ ແລະ ແນະນຳຢ່າງລະມັດລະວັງໃຫ້ແກ່ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ. ສິ່ງ ເຫຼົ່ານີ້ໃຊ້ເວລາດົນໃນການພັດທະນາ ພະນັກງານໃຫ້ມີທັກສະຄວາມສາມາດ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອว่า ບໍລິສັດອື່ນໆ ຈະບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບພວກເຮົາໄດ້ຢ່າງງ່າຍ ດາຍ. ອີກຢ່າງຫນຶ່ງ ທີ່ສຳຄັນ ກ່ຄືການປະຕິບັດຕາມກົດຫມາຍ ແລະ ກົດລະບຽບ ຂອງກະຊວງສາທາລະນະສຸກທີ່ວາງອອກຢ່າງເຂັ້ມງວດ ແລະ ການດຳເນີນທຸລະ ກິດຢ່າງມີຈັນຍາບັນ ແລະ ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງພວກເຮົາຈະຊ່ວຍໃຫ້ໄດ້ຮັບ ຄວາມເຊື່ອຫມັ້ນຈາກລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນເບື້ອງຕົ້ນທີ່ເຮົາ ເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດນີ້ມີພຽງແຕ່ 10 ບໍລິສັດທີ່ຢູ່ໃນອຸດສາຫະກຳ ດຽວກັນ, ແຕ່ໃນປັດຈຸບັນມີຫຼາຍກວ່າ 60 ບໍລິສັດ. ພາຍໃຕ້ ສະຖານະການດັ່ງຄື ແນວນີ້, ເພື່ອຮັກສາຈຳນວນລູກຄ້າໃຫ້ຫມັ້ນຄົງ, ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງມີຜະລິດ ຕະພັນທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ປັບປຸງຄຸນນະພາບ ໂດຍການເລືອກຜະລິດຕະພັນທີ່ຈະ ດຶງດູດຄົນໃນຫຼາຍໆ ທັດສະນະມຸມມອງ. ບັນຫາອື່ນແມ່ນການຂົນສົ່ງ. ພາຍໃຕ້ສະ ຖານະການໂລກ ລະບາດທີ່ຜ່ານມາ, ພວກເຮົາບໍ່ສາມາດຂົນສົ່ງທາງຍົນ ແລະ ຈຳເປັນ ຕ້ອງໄດ້ປ່ຽນໄປຂົນສົ່ງແບບອື່ນ, ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ເກີດການລ່າຊ້າ ແລະ ເກີດມີຄ່າໃຊ້ ຈ່າຍໃນການຂົນສົ່ງເພີ່ມສູງຂຶ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຕ້ອງຮັກສາສ່ວນແບ່ງການຂາຍຢາທີ່ມີຢູ່ ເຊິ່ງໃນຂະນະດຽວກັນກັບການ ເພີ່ມປະລິມານການຂາຍ ໂດຍການແນະນຳຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ ເຂົ້າມາຕອບສະ ຫນອງຄວາມຕ້ອງການທີ່ມີ ການປ່ຽນແປງດ້ານສຸຂະພາບ. ຢູ່ໃນໂລກນີ້ມີຢາທີ່ດີ ຫຼາຍ ແລະຫຼາກຫຼາຍຊະນິດ, ແຕ່ພວກນັ້ນ ຈະເປັນເສດຖະກິດຫຼືຂາຍໄດ້ຫຼືບໍ່, ເວັ້ນ ເສຍແຕ່ວ່າຢາເຫຼົ່ານັ້ນຖືການຳສະເໜີສະໜອງໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ຕ້ອງການໃນເວລາ ທີ່ເຫມາະສົມເທົ່ານັ້ນ. ພວກເຮົາເຊື່ອว่าພວກເຮົາມີໂອກາດທີ່ຈະແນະນຳຜະລິດຕະ ພັນທີ່ບໍລິສັດອື່ນໆ ທີ່ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ນຳສະ ເຫນີເຊັ່ນ: ຢາທີ່ມີລາຄາສູງ ແຕ່ຄາດວ່າ ມີຄວາມຕ້ອງການນຳໃຊ້ຢາຊະນິດນີ້ ເຖິງແມ່ນວ່າປະລິມານການຂາຍຈະຍັງບໍ່ສູງກ່ ຕາມ. ປະຈຸບັນ, ພວກເຮົານຳເຂົ້າຜະລິດຕະພັນຢາເປັນຫຼັກ, ແຕ່ໃນອະນາຄົດພວກ ເຮົາວາງແຜນຈະເພີ່ມອຸປະກອນການແພດ, ອາຫານສຸຂະພາບ, ແລະເຄື່ອງສຳອາງ, ເພື່ອສາມາດສະເຫນີ ສະໜອງທາງ ເລືອກທີ່ຫລາກຫລາຍໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ພວກເຮົາ ຍັງມີເປົ້າໝາຍທີ່ຈະເປັນບໍລິສັດ ແຖວໜ້າໃນຂະແໜງການຢາຢູ່ໃນປະເທດລາວ ແລະ ພວກເຮົາກຳລັງວາງແຜນຈະສ້າງໂຮງງານຜະລິດຢາຂອງຕົນເອງ ເຊິ່ງຮັບທັງ ຜະລິດແບບ OEM ແລະ ຜະລິດສິນຄ້າຍີ່ຫໍ້ຂອງຕົນເອງເພື່ອຈຳຫນ່າຍພາຍໃນ ປະເທດ ແລະ ປະເທດເພື່ອນບ້ານເຊັ່ນ: ໄທ ແລະ ສ ຫວຽດນາມ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາເຊື່ອຫມັ້ນວ່າພວກເຮົາຈະມີບົດບາດປະກອບສ່ວນໃນແຜນການໄລຍະ ຍາ ວຂອງລັດຖະບານເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນການເພິ່ງພາອາໄສຜະລິດຕະພັນອຸດສາຫະກຳ ຈາກຕ່າງປະເທດດ້ວຍການຜະລິດຢາພາຍໃນປະເທດ. ດັ່ງນັ້ນ, ສິ່ງສຳຄັນແມ່ນ ການສ້າງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ຈະມາຂະຫຍາຍທຸລະກິດນຳກັນກັບພວກເຮົາ. ພວກ ເຮົາຊອກຫາການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດໃນປະເທດເພື່ອນບ້ານ, ຍ້ອນວ່າມີໄລຍະທາງ ການຂົນສົ່ງໃກ້ ແລະລາຄາສິນຄ້າກ່ໃກ້ຄຽງກັນ. ນອກຈາກການຈຳຫນ່າຍຢານຳເຂົ້າ ແລ້ວ, ຍັງມີທ່າແຮງໃນການຂາຍອາຫານເສີມ ທີ່ຜະລິດຢູ່ໃນປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ເນື່ອງ ຈາກວ່າໃນປະຈຸບັນອາຫານເສີມຈາກເກົາຫຼີກ່ຍັງຂາຍດີຄືກັນ. ສຸດທ້າຍ, ພວກເຮົາ ຄາດຫວັງຈາກນັກລົງທຶນຕ່າງແມ່ນການສະຫນັບສະຫນູນຫລັກໃນຮູບແບບ ຂອງ ເຕັກນິກວິທີການຜະລິດ, ການແບ່ງປັນຄວາມຮູ້, ແລະ ການລົງທຶນເພື່ອອຳນວຍ ຄວາມສະດວກໃນການຮັກສາມາດຕະຖານຄຸນນະພາບທີ່ເຂັ້ມງວດ.ແນ່ນອນ,ການ ລົງທຶນປະເພດອື່ນໆກໍ່ຍິນດີຕ້ອນຮັບ.

1. ລາຍການຜະລິດຕະພັນ 2. ບ່ອນເຮັດວຽກທີ່ສົ່ງເສີມການສື່ສານ 3. ກົດຈະກຳປະກອບສ່ວນຊ່ວຍສັງຄົມຮ່ວມກັບໂຮງຮຽນ

ຮູບແບບໃຫມ່ຂອງເຮືອນພັກທີ່ມີການຝຶກອົບຮົມ

Bubpha Mekong Guesthouse
Ms. Pamoune PHETTHANY / Business Owner / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration In Germany, Master of Business Administration in Thailand, Master of Education Management in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2018
Tel ▶ +856-20-9236-4789 E-mail ▶ bubphamekong2018@gmail.com
Web ▶ www.bmgchampa.com
Address ▶ Ban Houyhair, Champasak District, Champasak Province , Lao PDR

Accommodation and Food Service | Education

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫຼັງຈາກ 10 ກ່ວາປີທີ່ເປັນຜູ້ອຳນວຍການບໍລິສັດຮ່ວມມືລະຫວ່າງປະເທດເຢຍລະມັນ (GIZ) ແລະອີກ 10 ປີເປັນຜູ້ອຳນວຍການສະມາຄົມ ການເງິນຈຸລະພາກ ຂອງລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດເຮືອນພັກຢູ່ແຂວງຈຳປາສັກກັບຄູ່ຮ່ວມງານຊາວເຢຍລະມັນ. ກ່ອນຫນ້ານີ້, ເພື່ອນ ຮ່ວມງານຊາວເຢຍລະມັນບາງຄົນໄດ້ມາຢ້ຽມຢາມບ້ານເກີດຂອງຂ້າພະເຈົ້າເອງ ແລະ ໃຊ້ຊີວິດຢູ່ທີ່ນັ້ນເປັນເວລາຫນຶ່ງປີ, ຫຼັງຈາກນັ້ນ, ຫມູ່ເພື່ອນຫຼາຍຄົນໄດ້ຮັບແຮງບັນດານໃຈທີ່ຈະມາຢູ່ບ້ານກັບພວກເຮົາ. ສິ່ງນີ້ເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າເກີດຄວາມຄິດທີ່ຈະເປີດເຮືອນພັກຂອງຕົນເອງ. ຢູ່ເຮືອນພັກຈະມີການຝຶກອົບຮົມໃຫ້ບໍລິສັດພາຍໃຕ້ແນວຄວາມຄິດຂອງສູນການຮຽນຮູ້. ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາແມ່ນພະນັກງານ ແລະ ຜູ້ບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ. ເຮືອນພັກໄດ້ໃຫ້ການຝຶກ ອົບຮົມກ່ຽວກັບການເງິນຈຸລະພາກເປັນປະຈຳ, ພ້ອມທັງມີແຜນການທ່ອງທ່ຽວເພື່ອສຳຜັດກັບການປູກຝັງ ແລະ ການຫາປາແບບ ດັ້ງເດີມຂອງຄົນລາວ. ພວກເຮົາຍັງຝຶກອົບຮົມນັກສຶກສາທີ່ຈົບການສຶກສາໃຫມ່ໃຫ້ກາຍມືອາຊີບດ້ານການເງິນຈຸລະພາກໃນອະນາຄົດ. ປະຈຸບັນ, ລູກຄ້າຕົ້ນຕໍຂອງພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ແລະ ຫົວຫນ່ວຍທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SMEs) ແລະ ນັກທ່ອງທ່ຽວຕ່າງປະເທດຍັງບໍ່ທັນເປັນລູກຄ້າເປົ້າໝາຍຫຼັກຂອງພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂດຍຜ່ານໜ້າວຽກທີ່ຕົນເອງຮັບຜິດຊອບຈຶ່ງໄດ້ເຮັດວຽກໃນຂະແໜງການເງິນຈຸລະພາກເປັນເວລາຫຼາຍປີ. ໂຄງການຝຶກອົບຮົມທີ່ພວກເຮົາສະໜອງຢູ່ໃນເຮືອນພັກຂອງພວກເຮົາໃນປັດຈຸບັນແມ່ນອີງໃສ່ຄວາມຫລາກຫລາຍຂອງປະສົບການໃນຊີວິດຕົວຈິງທີ່ໄດ້ປະສົບພົບພໍ້ມາ. ພວກເຮົາຍັງໄດ້ເຊີນຜູ້ຊ່ຽວຊານຈາກປະເທດໄທ, ຟິລິບປິນ ແລະປະເທດອື່ນໆ ຕາມຄວາມຕ້ອງການ.
ສຳລັບບັນດາບໍລິສັດໃນຂະແໜງການເງິນຈຸລະພາກ, ພວກເຮົາສະໜອງໃຫ້ບັນດາໂຄງການຝຶກອົບຮົມຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ຂອງເຂົາເຈົ້າ, ເຊັ່ນ: ການຄຸ້ມຄອງການປ່ອຍສິນເຊື່ອ, ການບໍລິການລູກຄ້າ, ການຮັບສະໝັກພະນັກງານ, ພາວະຄວາມເປັນຜູ້ນຳ, ການແກ້ໄຂຂໍ້ຂັດ ແຍ່ງພາຍໃນອົງກອນ ແລະ ສຳລັບ Micro-SMEs, ການເຂົ້າເຖິງການບໍລິການທາງດ້ານການເງິນ, ວິທີການຂໍເງິນກູ້, ການຕອບໂຕ້ໂລກລະ ບາດ, ການສ້າງແຜນທຸລະກິດ, ການພັດທະນາຍຸດທະສາດ, ແລະການພັດທະນາອົງການຈັດຕັ້ງ. ເຫລົ່ານັ້ນແມ່ນ ມີຫຼາກຫຼາຍທາງເລືອກການ ຝຶກອົບຮົມໃນຫົວຂໍ້ຝຶກອົບຮົມຂອງພວກເຮົາ ອັນນີ້ກໍ່ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມ ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ເປັນທີ່ນິຍົມກັນຫຼາຍ ເພາະວ່າ ພວກເຂົາແກ້ໄຂ ບັນຫາສະເພາະທີ່ບໍລິສັດຂອງພວກເຂົາ ກຳລັງປະເຊີນຢູ່ໃນຂະນະນີ້, ເປັນເຫດໃຫ້ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາເລືອກ ມາຝຶກອົບຮົມຢູ່ບ້ານຫ່າງ ໄກ່ສອກຫຼີກຂອງພວກເຮົາ. ແຕ່ລະບ່ອນພັກເຊົາເອກະລາດ, ຢູ່ໃນເຮືອນພັກມີຫົວທັດທີ່ສວຍງາມຂອງແມ່ນ້ຳ ຂອງ. ແຂກທີ່ມາພັກສາມາດໃຊ້ເວລາຢູ່ໃນບ້ານຊົນນະບົດຂອງລາວ ແລະ ເບີກເບີ ອາລົມໂດຍການເບິ່ງຊາວບ້ານທີ່ສະຫງົບສຸກໃນຂະນະທີ່ເຂົາເຈົ້າເຮັດໄຮ່ເຮັດສວນ ຢູ່ທົ່ງນາ ຫຼື ເບິ່ງປາໃນແມ່ນ້ຳທີ່ໄຫຼນິ້ງ. ນອກນັ້ນ, ຍັງເປັນບ່ອນປະຕິບັດການພັດ ທະນາຊຸມຊົນຊົນນະບົດ, ສົມທົບກັບການທ່ອງທ່ຽວແບບນິເວດກັບກະສິກຳ ແລະ ການປະມົງ ເພື່ອສ້າງວຽກເຮັດງານທຳໃຫ້ແກ່ປະຊາຊົນທ້ອງຖິ່ນ. ລູກຄ້າຂອງ ພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ສະຫນັບສະຫນູນການສ້າງວຽກເຮັດງານທຳເຊັ່ນກັນ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍອັນທຳອິດແມ່ນ ຕົນຄົນດຽວບໍ່ສາມາດເຮັດທຸກຢ່າງໄດ້. ສະນັ້ນສິ່ງສຳ ຄັນຈະແມ່ນການຝຶກອົບຮົມຜູ້ສືບທອດຂອງຂ້າພະເຈົ້າ.ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ,ມັນໃຊ້ເວລາ ດົນໃນການຝຶກອົບຮົມຄົນ. ສິ່ງທ້າທາຍອີກອັນໜຶ່ງ ກໍ່ຄືມີຫ້ວຍນ້ຳໄຫຼຕັດເສັ້ນ ທາງເຂົ້າມາໝູ່ບ້ານ. ເຖິງຈະເປັນ ລະດູແລ້ງກໍ່ ຕ້ອງເປັນລົດຂັບເຄື່ອນດ້ວຍ4 ລໍ້ເທົ່າ ນັ້ນ. ເພື່ອເຂົ້າມາຫາພວກເຮົາຕ້ອງໄດ້ລົງຈາກລົດ ແລະ ປ່ຽນເປັນເຮືອນ້ອຍຂ້າມ ຝາກໃຊ້ເວລາເດີນ ທາງອີກປະມານ 1 ຊົ່ວໂມງຈຶ່ງຮອດບ້ານ. ພວກເຮົາກຳລັງມີ ຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ຈະຊອກຫາເພື່ອນຮ່ວມງານທີ່ຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດເພື່ອເຮັດ ວຽກໃນສະຖານທີ່ບໍ່ສະດວກແບບນີ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາບໍ່ມີແຜນທີ່ຈະເພີ່ມຈຳນວນຫ້ອງເຮືອນພັກ,ແຕ່ຈະຂະຫຍາຍຈຳນວນຕຽງ ນອນຕາມຮູບແບບໂຮມສະເຕຢູ່ໃນເຮືອນຊາວບ້ານ. ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະ ສະຫນອງອາຫານທີ່ຢູ່ກາ ແລະ ລ້ຽງຢູ່ໃນຟາມ ແລະ ສວນຂອງພວກເຮົາເອງ, ແລະ ສຸມໃສ່ກິດຈະກຳຕ່າງໆເຊັ່ນ ໂຄງການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ການທ່ອງທ່ຽວແບບນິເວດ. ຫຼັງຈາກການລະບາດຂອງພະຍາດ ໂຄວິດ-19 ສິ້ນສຸດລົງ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ ຈະຮ່ວມມືກັບຜູ້ຊ່ຽວຊານຟິລິບປິນ ໃນການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການ ຝຶກອົບຮົມໃນຂົງເຂດການເງິນຈຸລະພາກ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂ້າພະເຈົ້າປະທັບໃຈກັບການຕ້ອນຮັບ ບໍລິການແບບຍີ່ປຸ່ນ "Omotenashi" ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າຢາກປະຕິບັດການຕ້ອນຮັບການບໍລິການທີ່ໃສ່ໃຈ ເອົາໃຈໃສ່ໃນເຮືອນ ພັກ ແລະ ໃນໂຄງການຝຶກອົບຮົມພ້ອມ. ຂ້າພະເຈົ້າຍັງຫວັງອີກວ່າຈະມີບໍລິສັດຍີ່ ປຸ່ນເຂົ້າຮ່ວມໃນການດຳເນີນການຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເພື່ອ ເຮັດໃຫ້ຄວາມຝັນໃຫ້ປະກົດເປັນຈິງ.

1. ການສຳມະນາໃນຫ້ອງຮຽນ 2. ຮຽນວິທີຫາປານຳຊາວປະມົງ 3. ລົງໄປທັດສະນະສຶກສາພາກສະຫນາມ 4. ພາບລວມໝູ່ຂອງບັນດານັກຝຶກອົບຮົມ

ຊ່ວຍເຫຼືອການຮຽນຕໍ່ຕ່າງປະເທດດ້ວຍທີ່ປຶກສາທີ່ມີທັກສະສູງ

Microtec Education Centre
Ms. Bounnaly CHOUNLAMANY / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics and Management Science in France, Master of International Business in France

Company DATA

Establishment Year ▶ 2000
Tel ▶ +856-21-26-4719 E-mail ▶ admission@microteclao.com
Web ▶ www.microteclao.com
Address ▶ 145 Souphanouvong Avenue, Ban Sithane Neua, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Education

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຢູ່ປະເທດລາວ, ຄວາມຕ້ອງການການສຶກສາຕໍ່ທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ໜ້າເຊື່ອຖືມີແນວໂນມທີ່ສູງຂຶ້ນເລື້ອຍໆ. ສະນັ້ນ, ເພື່ອຕອບສະໜອງຕາມ ຄວາມຕ້ອງການດັ່ງກາວ, ໃນໄລຍະນັ້ນບໍລິສັດແບບດຽວກັນຍັງມີຈຳກັດ ພວກເຮົາຈຶ່ງສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດ ໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານການສຶກສາ ແກ່ນັກຮຽນທີ່ຕ້ອງການໄປສຶກສາຕໍ່ຕ່າງປະເທດ ດ້ວຍທຶນຂອງຕົນເອງ. ໃນເບື້ອງຕົ້ນ, ການບໍລິການໃຫ້ການຊວຍເຫຼືອໃນການສະໝັກເຂົ້າໂຮງ ຮຽນຂອງຕ່າງປະເທດ ແລະທາງເລືອກກ່ຂ່ອນຂ້າງມີຄວາມຈຳກັດ ເຊິ່ງ ມີພຽງປະເທດອິດສະຕາລີ. ປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາໄດ້ສືບຕໍ່ ເພີ່ມຈຳນວນໂຮງຮຽນ ແລະ ບໍລິສັດທີ່ເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຢູ່ຕ່າງປະເທດໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດສົ່ງ ນັກຮຽນໄປຮຽນຕໍ່ທີ່ ປະເທດອັງກິດ, ສະວິດເຊີແລນ, ອາເມລິກາ, ໄທ, ມາເລເຊຍ, ສິງກະ�โป, ຈີນ, ແລະ ປະເທດອື່ນໆຕາມຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການຂອງນັກງານ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີຄວາມຊ່ຽວຊານ ແລະ ມີປະສົບການໃນວຽກງານນີ້ຫຼາຍປີ. ພວກເຮົາຍົກສູງການໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ແກ່ລູກຄ້າ ໂດຍຖືວາ ລູກຄ້າເອງກ່ປຽບເໝືອນຄົນໃນ ຄອບຄົວຂອງເຮົາ ທີ່ຈະຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່ໃນການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານການສຶກສາທີ່ດີ ໃຫ້ແກ່ ເຂົາເຈົ້າ. ພວກເຮົາມີຄວາມພ້ອມຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ເມື່ອໃດທີ່ນັກຮຽນຕ້ອງ ການຄວາມຊວຍເຫຼືອໃນລະຫວ່າງການໄປສຶກສາຢູ່ຕ່າງປະເທດ ໂດຍພວກເຮົາຈະ ໂທຫາທັນທີເພື່ອໃຫ້ຄຳປຶກສາ ບ່ວາຈະເປັນບັນຫາເລັກໆນ້ອຍໆ ຕະຫຼອດຮອດ ການແກ້ໄຂທຸກຂໍ້ກັງວົນ ທີ່ຄອບຄົວຂອງນັກຮຽນມີ. ພວກເຮົາເຊື່ອວາ ການບໍລິ ການທີ່ມີຄວາມເປັນມືອາຊີບຂອງພວກເຮົາ ທີ່ລວມໄປເຖິງ ການດູແລທາງດ້ານຈິດໃຈ ແມ່ນເປັນຈຸດທີ່ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ແກ່ນັກຮຽນ ແລະ ຄອບຄົວຂອງພວກເຂົາ ເຊິ່ງສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ລ້ວນແຕ່ແມ່ນປັດໄຈສຳຄັນ ທີ່ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາໄດ້ກາຍເປັນ ທີ່ນິຍົມ ແລະ ມີການເຕີບໂຕມາຈົນເຖິງທຸກວັນນີ້. ນອກນັ້ນ, ພະນັກງານຂອງ ພວກເຮົາຍັງມີຄວາມຊ່ຽວຊານ ແລະ ມີປະສົບການໃນການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານນີ້ ໂດຍສະເພາະ ເຊິ່ງສາມາດໃຫ້ຄຳແນະນຳທີ່ຖືກຕ້ອງ ຕາມຈຸດປະສົງຂອງລູກຄ້າ. ພ້ອມກັນນັ້ນ, ສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງใจ ຈາກລູກຄ້າກ່ຄືການ ໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ເປັນປະໂຫຍດທີ່ນອກເໜືອຈາກຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບໂຮງຮຽນແລ້ວ ພວກເຮົາ ຍັງສະໜອງຂໍ້ມູນທີ່ເປັນລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບ ຄ່າຮຽນ, ຄ່າບໍລິການສະໝັກທຶນ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳລົງຊີວິດ ເຊັ່ນ: ຄ່າທີ່ຢູ່ອາໄສ ເປັນຕົ້ນ. ນອກຈາກນີ້ແລ້ວ, ອີກສິ່ງໜຶ່ງທີ່ເປັນຈຸດຂາຍສຳຄັນທີ່ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມເຊື່ອໝັ່ນ ແລະ ເຮັດ ໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນກ່ແມ່ນແນະນຳປາກຕໍ່ ປາກ. ອີກຈຸດຫນຶ່ງທີ່ສຳຄັນ ແມ່ນການໂຄສະນາຢ່າງເປັນປະຈຳເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ ຮັບຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ. ເວົ້າສະເພາະ, ພວກເຮົາໄດ້ເຂົ້າ ຮ່ວມງານນິທັດສະການກ່ຽວກັບການສຶກສາ, ມີການລົງຢ້ຽມຢາມໂຮງຮຽນໃນ ລາວ ແລະ ສະໜອງຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາໃຫ້ແກ່ນັກຮຽນທີ່ມີ ຄວາມສົນໃຈໄປຮຽນຢູ່ຕ່າງປະເທດ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນກໍລະນີທີ່ນັກສຶກສາພົບບັນຫາ ໃນຂະນະທີ່ຮຽນຢູ່ຕ່າງປະເທດ, ພະນັກງານ ຂອງພວກເຮົາຈະມີສ່ວນຮ່ວມໃນການໃຫ້ຄຳປຶກສາ ແລະ ຮ່ວມແກ້ໄຂບັນຫາຊ່ວຍ ນັກຮຽນ. ດັ່ງນັ້ນ, ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງມີທັກສະໃນການສື່ສານ, ການບໍລິຫານອາລົມຕະຫຼອດຮອດ ທັກສະໃນການເອົາອົກເອົາໃຈ ເຊິ່ງສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ລ້ວນແລ້ວແຕ່ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການຝຶກອົບຮົມທີ່ມີປະສິດທິພາບ. ຜ່ານການນຳໃຊ້ ບົດຮຽນທີ່ໄດ້ ຖອດຖອນມາຈາກໂຄງການ Keiejuku, ເຂົ້າມາຊ່ວຍຊີ້ນຳແກ່ພະ ນັກງານຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ໝັ້ນใจວ່າພວກເຂົາ ຈະສາມາດຊອກຫາ ວິທີການແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ເກີດຢ່າງເໝາະສົມ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາມີແຜນຈະຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໄປທົ່ວປະເທດ ເນື່ອງຈາກເຫັນທ່າແຮງທີ່ຈະ ສາມາດຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າໃຫ້ຄອບຄຸມ ບັນດາແຂວງ ຕ່າງໆທົ່ວປະເທດ ໂດຍ ເລີ່ມຈາກແຂວງທີ່ສຳຄັນ ເປັນຕົ້ນແມ່ນ ຫຼວງພະບາງ, ຈຳປາສັກ, ສະຫວັນນະເຂດ ແລະ ຄຳມ່ວນ. ເຊິ່ງໃນນັ້ນ, ເມື່ອພວກເຮົາມີຖານລູກຄ້າຫຼາຍ ພວກເຮົາກ່ຍິ່ງຈະສາ ມາດສະໜອງບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍກວ່າເກົ່າອີກ.

ນອກຈາກຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ເຮົາມີໃນປະຈຸບັນທີ່ເປັນປະເທດທີ່ນຳໃຊ້ພາສາອັງ ກິດແລ້ວ, ປະເທດທີ່ບໍ່ນຳໃຊ້ພາສາອັງກິດເປັນຫຼັກ ເຊັ່ນ: ປະເທດຈີນອື່ນໆ ກ່ ຄືເປັນທາງເລືອກທີ່ໜ້າສົນໃຈໃນໂຄງການສຶກສາຕໍ່ຕ່າງປະເທດທີ່ພວກເຮົາ ສະໜອງ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງວາງແຜນສິ່ງເສີມ ໂຄສະນາປະຊາສຳພັນເພື່ອ ໃຫ້ຂໍ້ມູນແກ່ບັນດາໂຮງຮຽນທີ່ຢູ່ໃນກຸ່ມເປົ້າໝາຍຂອງພວກເຮົາ ແລະ ເຊື້ອເຊີນ ໃຫ້ບັນດາໂຮງຮຽນທີ່ຮ່ວມມືນຳກັນ ມາຈັດສຳມະນາກ່ຽວກັບການສຶກສາ, ຈັດ ງານຕະຫຼາດນັດເພື່ອການສຶກສາ ແລະ ຈັດງານນິທັດສະການຕ່າງໆ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມປະທັບໃຈເປັນຢ່າງຍິ່ງກັບຈິດວິນຍານການບໍລິການທີ່ໃສ່ ໃຈຂອງຍີ່ປຸ່ນ, ຄວາມມີມາລະຍາດ, ຄວາມມີວິໄນ ແລະ ຄວາມເຄົາລົບຜູ້ອື່ນ. ເຖິງວາປະຈຸບັນ ພວກເຮົາຍັງບໍ່ທັນໄດ້ສົ່ງນັກຮຽນໄປຮຽນຕໍ່ຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ແຕ່ ພວກເຮົາກ່ຢາກແນະນຳປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃຫ້ເປັນອີກທາງເລືອກໃຫ້ແກ່ນັກຮຽນ ຂອງພວກເຮົາ ເນື່ອງຈາກເຫັນວາການສຶກສາທີ່ມີໃນຍີ່ປຸ່ນມີມາດຕະຖານສູງ. ພວກ ເຮົາຫວັງເປັນຢ່າງຍິ່ງວາໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາຈະໄດ້ມີໂອກາດ ໃນການເປັນຄູ່ ຮ່ວມທຸລະກິດກັບບັນດາໂຮງຮຽນ ແລະ ບໍລິສັດຕ່າງໆຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ.

1. ດ້ານໜ້າຂອງຫ້ອງການພວກເຮົາ 2. ນັກຮຽນມາຢ້ຽມຢາມ ແລະ ປຶກສາຢູ່ທີ່ຫ້ອງການພວກເຮົາ 3. ທາງເລືອກທີ່ຫຼາກຫຼາຍສຳລັບນັກຮຽນ
4. ຮູບພາບຈາກນັກຮຽນຂອງພວກເຮົາ

“ຕະລາດຫນອງຫນ້ຽວໃຫມ່” ສົດ, ສະອາດ ແລະ ສະດວກ

New Market Nong Neow

Mr. Anosith PHENGTHIMMAVONG / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ BA in English in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-20-5466-2395 E-mail ▶ xang22@hotmail.com

Address ▶ 13 North Road, Ban Nongneow, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Real Estate

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄອບຄົວຂອງຂ້າພະເຈົ້າມີດິນເປົ່າຫວ່າງຢູ່ ນອກເຂດເທດສະບານນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ພວກເຮົາຄິດຢາກສ້າງຄຸນຄ່າໃຫ້ດິນເປົ່າຫວ່າງຕອນນີ້ ເພາະອ້ອມຮອບດິນເປັນເຂດຊຸມຊົນທີ່ມີປະຊາຊົນອາໃສຢູ່ຂ້ອນຂ້າງຫນາແຫນ້ນເຖິງວ່າຢູ່ຊ້ອງສວຍກັນຈະມີຕະຫຼາດນ້ອຍໆເປັນຂອງຊຸມຊົນ. ພວກເຮົາຈຶ່ງຕັດສິນໃຈສ້າງຕະຫລາດໃຫມ່ຂຶ້ນ ຊື່ວ່າ “ຕະຫລາດຫນອງຫນຽວໃຫມ່” ຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາມີຊາວຄ້າຂາຍມາຈັບຈອງພື້ນທີ່ ແລະ ເປີດຮ້ານຂາຍຢ່າງຫລວງຫລາຍ, ລູກຄ້າຫລັກໆຂອງພວກເຮົາກໍ່ ແມ່ນຜູ້ທີ່ອາໄສຢູ່ຊຸມຊົນໃກ້ຄຽງຕະຫລາດນັ້ນເອງ. ຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາບໍ່ພຽງແຕ່ເປັນພື້ນທີ່ໃຫ້ເຊົ່າແຕ່ມັນໄດ້ກາຍເປັນບ່ອນສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ສ້າງຄວາມສະດວກສະບາຍໃຫ້ຄົນໃນຊຸມຊົນ. ເນື່ອງຈາກສະຖານທີ່ຕັ້ງລຽບຕາມແຄມເສັ້ນທາງເລກທີ 13 ເຫນືອ, ພວກເຮົາຈຶ່ງກຳນົດກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າໝາຍແມ່ນກຸ່ມຄົນເຮັດວຽກທີ່ມີອາຍຸລະຫວ່າງ 40 ເຖິງ 50 ປີ, ແວ່ຊື້ເຄື່ອງອຸປະໂພກບໍລິໂພກລະຫວ່າງທາງກັບບ້ານຫຼັງຈາກເຮັດວຽກ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າ ບໍ່ພຽງແຕ່ສຳລັບລູກຄ້າທົ່ວໄປ ທີ່ແວ່ມາຈັບຈ່າຍທີ່ຕະຫລາດແຫ່ງນີ້ເທົ່ານັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງ ຄຳນຶງເຖິງ ຜູ້ເຊົ່າ ກໍ່ຄືພໍ່ຄ້າ ແມ່ຄ້າເຈົ້າຂອງແຜງໃນຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາພະຍາຍາມສ້າງໃຫ້ຕະຫລາດເຮົາເປັນຕະຫລາດສົດ, ສະອາດ ແລະ ສະດວກສະບາຍ, ບໍ່ວ່າຈະເປັນດ້ານ ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຕ່າງໆເຊັ່ນ: ມີບ່ອນຈອດລົດທີ່ກວ້າງຂວາງສາມາດຈອດໄດ້ຫຼາຍກວ່າ 160 ຄັນ ແລະ ມີເຈົ້າຫນ້າທີ່ຊ່ວຍຈັດສັນການເຂົ້າ-ອອກ ທັງນີ້ເພື່ອເປັນການສົ່ງເສີມການຂາຍ ແລະ ອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງລູກຄ້າທົ່ວໄປ ຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາມີນະໂຍບາຍຈອດລົດບໍ່ເສຍຄ່າ. ພວກເຮົາສ້າງອາຄານໃຫ້ມີຄວາມກ້ວາງຂວາງ ແລະ ການຈັດສັນພື້ນທີ່ໃຫ້ໄວ້ໄລຍະຫ່າງ ເຮັດໃຫ້ຍ່າງງ່າຍ ແລະ ສະດວກສະບາຍ, ອາຄານທີ່ມີຫລັງຄາສູງ ເຮັດໃຫ້ອາກາດຖ່າຍເທສະດວກ ແລະ ປອດໂປ່ງ, ຫ້ອງນ້ຳສະອາດ ແລະ ບໍ່ເສຍຄ່າ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ຕະຫລາດພວກເຮົາມີຜະລິດຕະພັນທີ່ຫລາກຫລາຍວາງຂາຍ ມີທັງອາຫານ-ຜັກສົດ ແລະ ເຄື່ອງໃຊ້ທີ່ຈຳເປັນໃນຊີວິດປະຈຳວັນ ສະຫນອງໃຫ້ ສຳຫລັບກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ອຸປະໂພກບໍລິໂພກພາຍໃນຄົວເຮືອນ ແລະ ກຸ່ມຜູ້ປະກອບການຮ້ານອາຫານ ແລະ ອື່ນໆ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເນື່ອງຈາກວ່າ ມີຕະຫລາດຫລາຍແຫ່ງຢູ່ໃນເຂດຊຸມຊົນດຽວກັນ, ສະພາບການແຂ່ງຂັນຈຶ່ງມີຄວາມຮຸນແຮງ. ພວກເຮົາຈຶ່ງສ້າງຄວາມແຕກ ຕ່າງຈາກຄູ່ແຂ່ງ, ສຳຄັນແມ່ນການສ້າງພາບລັກ ຂອງຕະຫລາດໃຫ້ເປັນຕະຫລາດທີ່ ສົດ, ສະອາດ ແລະ ສະດວກໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າທົ່ວໄປ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ, ພວກເຮົາຈະເພີ່ມຊ່ອງທາງການຂາຍເຊັ່ນ: ຂະຫຍາຍຮ້ານຄ້າ ແລະ ແຜງຂາຍເຄື່ອງຂອງພວກເຮົາດ້ວຍຜະລິດຕະພັນທີ່ຫລາກຫລາຍ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຈະສືບຕໍ່ປັບປຸງສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກສ່ວນກາງເຊັ່ນ: ບ່ອນຈອດລົດ ແລະ ຫ້ອງນ້ຳ, ແລະ ສຸມໃສ່ການສະຫນອງການບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ລາຄາສົມເຫດສົມຜົນ, ບໍ່ສະເພາະຊາວຄ້າຂາຍໃນຕະຫລາດ ແຕ່ຍັງກວມເອົາລູກຄ້າທົ່ວໄປທີ່ມາຊື້ເຄື່ອງອຸປະໂພກ-ບໍລິໂພກທີ່ຕະຫລາດຂອງພວກເຮົານຳອີກ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ທຸລະກິດຕະຫຼາດໃນ ສ ປ ປ ລາວ ພວກເຮົາຍັງຢູ່ໃນໄລຍະຕົ້ນຂອງການພັດທະນາ ແລະ ຈຳເປັນຕ້ອງມີການປັບປຸງຕື່ມອີກໃນຫຼາຍດ້ານເຊັ່ນ: ດ້ານການຕະຫຼາດ, ຄວາມສະອາດ ແລະ ການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງ. ຜ່ານການເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ໂຄງການ Keieijuku ທີ່ທາງ ສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນໄດ້ຈັດຂຶ້ນເປັນລຸ້ນທີສອງ, ຂ້າພະເຈົ້າສາມາດຮຽນຮູ້ການປະຕິບັດທີ່ດີທີ່ສຸດຈາກຕ່າງປະເທດແລະນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນທຸລະກິດຄອບຄົວຂອງພວກຂ້າພະເຈົ້າເອງ. ສຳລັບການປັບປຸງໃນຂັ້ນຕໍ່ໄປ, ພວກເຮົາຈະຍິນດີເປັນຢ່າງຍິ່ງຖ້າພວກເຮົາໄດ້ຮັບການສະຫນັບສະຫນູນຊ່ວຍເຫລືອຈາກບັນດານັກພັດທະນາ ແລະ ນັກລົງທຶນທີ່ສາມາດແບ່ງປັນຄວາມຮູ້ຂອງພວກທ່ານໃນການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງທຸລະກິດ.

1. ບ່ອນຈອດລົດທີ່ກວ້າງຂວາງ 2. ຮ້ານທີ່ອາກາດໂລ່ງ

ແກ້ໄຂບັນຫາການກໍ່ສ້າງດ້ວຍຮັບຟັງປຶກສາຢ່າງຈິງຈັງກັບລູກຄ້າ

Phonexay Construction Co., Ltd.
Mr. Bounmy KEOVILAY / Deputy Director
Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2005
Tel ▶ +856-20-5645-3333 E-mail ▶ keovilayb1@hotmail.com
Address ▶ Ban Phonexay, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດກໍ່ສ້າງ ທີ່ ພ່ຂອງຂ້າພະເຈົ້າສ້າງຂຶ້ນ. ວຽກຫຼັກ ຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ການກໍ່ສ້າງອາຄານ ແລະ ສຳນັກງານຂອງພາກລັດ ແລະ ໂຄງ ການຈາກທຶນຊ່ວຍເຫຼືອຂອງອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ. ໃນປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາເຮັດ ວຽກກໍ່ສ້າງພື້ນຖານໂຄງລ່າງຫຼາຍຢ່າງ ເຊັ່ນ: ພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ສຳລັບສາທາລະນະ ທົ່ວໄປ, ລະບົບບຳບັດນ້ຳເສຍ ແລະ ໂຮງຮຽນ. ຂ້າພະເຈົ້າເລີ່ມເຮັດວຽກກັບບໍລິ ສັດ ຫຼັງຈາກ ຮຽນຈົບປະລິຍາຕີ ດ້ານວິສະວະກຳກໍ່ສ້າງ ແລະ ໃນປະຈຸບັນກໍ່ຖືວ່າ ເປັນຜູ້ບໍລິຫານລຸ້ນທີສອງ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ນຳເອົາເຕັກໂນ�โลຊີສະໄໝໃໝ່ມານຳ ໃຊ້ ເຂົ້າໃນການເຮັດວຽກ ຂອງ ບໍລິສັດໃນທຸກໆ ຂັ້ນຕອນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອສະໜອງການບໍລິການທີ່ດີທີ່ສຸດ ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ກັບການນຳສະ ເໜີວຽກແບບກົງໄປກົງມາໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ຕົວຢ່າງວ່າການແຈ້ງກຽວກັບງົບປະມານ ຂອງໂຄງການທີ່ມັກຈະຖືກກະທົບຈາກລາຄາເຄື່ອງກໍ່ສ້າງ ທີ່ຕ້ອງໄດ້ນຳເຂົ້າ ແລະ ມັນຈະມີຄວາມຜັນຜວນເນື່ອງຈາກອັດຕາແລກປ່ຽນ. ພະນັກງານການເງິນຂອງ ພວກເຮົາຈະປຶກສາຫາລື ແລະ ເຮັດວຽກກັບລູກຄ້າຢ່າງສຸດກົກສຸດປາຍເພື່ອໃຫ້ໄດ້ ຮັບຜົນທີ່ດີທີ່ສຸດ. ສິ່ງໜຶ່ງທີ່ພວກເຮົາມັກຈະເຮັດແມ່ນໃນການນຳສະເໜີງົບປະມານ ການກໍ່ສ້າງໂດຍພວກເຮົາຈະນຳເອົາບັນຫາຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນມານຳສະເໜີ, ເຈ ລະຈາກັບລູກຄ້າ ແລະ ລະບຸໃນສັນຍາ. ອີກປະເດັນໜຶ່ງ ທີ່ພວກເຮົາມັກຈະເຮັດ ແມ່ນການໃຫ້ຂໍ້ມູນ ທີ່ຈະແຈ້ງຖືກຕ້ອງໃຫ້ແກ່ ລູກຄ້າ ກຽວກັບ ດ້ານດີ-ດ້ານອ່ອນ ຂອງແບບ, ວິທີການແລະວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດຕັດສິນໃຈເລືອກ ແບບ, ວິທີກໍ່ສ້າງ ແລະ ຂໍ້ກຳນົດຕາງໆ ທີ່ເໝາະສົມກັບງົບປະມານ ຂອງ ລູກຄ້າ. ການເຮັດແບບນີ້ ຈະຊ່ວຍປ້ອງກັນບັນຫາທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນໃນອະນາຄົດໃນໄລຍະ ກໍ່ສ້າງໂຄງການ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນຕັ້ງຢູ່ ຫຼວງພະບາງ ເຊິ່ງເປັນໜຶ່ງໃນແຂວງທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດ ທາງພາກເໜືອ ຂອງ ສປປ ລາວ. ໃນໄລຍະ 2-3 ປີ ທຳອິດຂອງ ການກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດ ເຮົາມີຄູ່ແຂ່ງພຽງເລັກໜ້ອຍພາຍໃນແຂວງ, ເນື່ອງຈາກສະພາບພູມສັນຖານ ເຊິ່ງ ເຮັດໃຫ້ຄູ່ແຂ່ງຈາກ ແຂວງອື່ນຍາກ ທີ່ຈະເຂົ້າມາຮັບວຽກໃນແຂວງຫຼວງພະບາງ. ດັ່ງນັ້ນ ໃນອະດີດພວກເຮົາສາມາດໃຊ້ຄວາມໄດ້ປຽບໃນດ້ານນີ້ ເພື່ອຂະຫຍາຍ ກິດຈະການຂອງພວກເຮົາ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ ໃນປະຈຸບັນຫຼວງພະບາງ ໄດ້ມີຊ່ອງ ທາງທີ່ສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້ງ່າຍ ຈາກແຂວງອື່ນ ແລະ ຂໍ້ຫຍຸ້ງຍາກ ຂອງ ການເຂົ້າເຖິງ ເນື່ອງຈາກສະພາບພູມສັນຖານກໍ່ຫຼຸດລົງຫຼາຍ; ດັ່ງນັ້ນ ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກຂອງພວກ ເຮົາແມ່ນການແຂ່ງຂັນທີ່ສູງຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ ພວກເຮົາຈຶ່ງຕ້ອງ ຫາວິທີຫຼຸດຜ່ອນເວລາ ໃນການກໍ່ສ້າງ ເພື່ອຫຼຸດຕົ້ນທຶນລົງ. ພວກເຮົາຊອກຫາເຕັກນິກໃໝ່ໆ ທີ່ຈະຊ່ວຍ ເຮັດໃຫ້ເຮົາສາມາດຫຼຸດຜ່ອນ ເວລາໃນການກໍ່ສ້າງລົງໄດ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນປະຈຸບັນ ຢູ່ ສປປ ລາວ ມີໂຄງການກໍ່ສ້າງຫຼາຍໂຄງການ ແລະ ໜຶ່ງໃນນັ້ນ ໂຄງ ການທີ່ພວກເຮົາແນໃສ່ ແມ່ນໂຄງການກໍ່ສ້າງໃນຂະແໜງ ສາທາລະນະສຸກ. ເພື່ອ ເຮັດໃຫ້ວຽກງານສຳເລັດຕາມເປົ້າໝາຍ ສຳລັບລູກຄ້າທີ່ມີງົບປະມານຈຳກັດ ພວກ ເຮົາໄດ້ແນໃສ່ນຳໃຊ້ ເຕັກໂນ�โลຊີ ທີ່ທັນສະໄໝ ແລະ ຝຶກໃຫ້ພະນັກງານ ແລະ ບຸກຄະລາກອນ ເຮັດວຽກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ແລະ ມີປະສິດທິຜົນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຕ້ອງການນຳໃຊ້ ໂອກາດນີ້ ເພື່ອເຊີນຊວນ ໃຫ້ບັນດານັກລົງທຶນທີ່ເຫັນ ຄຸນຄ່າ ຂອງພວກເຮົາ ເຂົ້າມາຮ່ວມເຮັດວຽກກັບ ພວກເຮົາ. ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີ ຮ່ວມມື ບໍ່ວ່າຈະເປັນ ການສະໜັບສະໜຸນ ແລະ ແລກປ່ຽນ ດ້ານເຕັກນິກ, ຄວາມຮູ້ ແລະ ທຶນຮອນ. ໂດຍສະເພາະ ແມ່ນພວກເຮົາຕ້ອງການຮ່ວມມື ກັບບໍລິສັດຈາກປະ ເທດຍີ່ປຸ່ນ ທີ່ມີປະສົບການໃນການກໍ່ສ້າງ ແລະ ມີເຕັກນິກລະດັບສູງ.

1. ຫ້ອງການຢູ່ສະໜາມກໍ່ສ້າງ 2. ວິສະວະກອນທີ່ປຶກສາ ແລະ ວິສະວະກອນພາກສະໜາມກວດກາຄວາມຄືບໜ້າຂອງການກໍ່ສ້າງ

ສ້າງຄວາມສຸກໃຫ້ຜູ້ຄົນດ້ວຍເຂົ້າໜົມອົບທີ່ແຊບໆ

Premium Food Products
Mr. Phansin PATHAMMAVONG / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor and Master of Art History in France

Company DATA

Establishment Year ▶ 1990
Tel ▶ +856-20-5595-7780 E-mail ▶ p.phansin@gmail.com
Address ▶ 109/08 Ban Kaolieo, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂຮງງານຜະລິດຂອງພວກເຮົາເປັນທຸລະກິດຂອງຄອບຄົວ ແລະ ພວກເຮົາບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງດ້ວຍຄວາມຊຽວຊານໃນການຜະລິດເຂົ້າໜົມປັງຫວານ, ເຂົ້າໜົມອົບ ແລະ ຈີນ. ພວກເຮົາເປັນໜຶ່ງໃນໂຮງງານເບເກີຣີ້ທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ, ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາເປັນທີ່ຮູ້ຈັກ ແລະຂາຍດີ ມີວາງຂາຍຢູ່ຕາມຮ້ານສະດວກຊື້ ແລະ ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍອຍຕ່າງໆພາຍໃຕ້ແບລນ "ເອບີຊີ ເບເກີຣີ້ (ABC Bakery)". ພວກເຮົາວາງລູກຄ້າເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນກຸ່ມລູກຄ້າຖານກາງ ເຊິ່ງກຳນົດລາຄາທີ່ສົມເຫດສົມຜົນ ໃຫ້ພວກເຂົາເຈົ້າສາມາດຈັບຕ້ອງໄດ້. ນັບຕັ້ງແຕ່ສ້າງຕັ້ງໂຮງງານມາ, ພວກເຮົາທຸ້ມເທເວລາໃນການພັດທະນາສູດ ແລະ ຜະລິດຜະລິດຕະພັນເຂົ້າຫນົມຫລາກຫລາຍຊະນິດຂອງພວກເຮົາ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ໄດ້ຄຸນນະພາບທີ່ດີ, ມີຣົດຊາດທີ່ແຊບ ເພາະເຮົາຢາກສ້າງຄວາມສຸກໃຫ້ທຸກໆຄົນດ້ວຍເຂົ້າຫນົມຂອງພວກເຮົາ.

ໃນເມື່ອກ່ອນທີ່ເຮົາຈະສ້າງຕັ້ງໂຮງງານ,ເຂົ້າຈີ່ຝຣັ່ງແມ່ນມີວາງຂາຍທົ່ວໄປແຕ່ເຂົ້າຫນົມເບເກີຣີ້ ເຊັ່ນ: ເຂົ້າຫນົມປັງຫວານ ແລະ ເຂົ້າຫນົມອົບຕ່າງໆແມ່ນບໍ່ຄ່ອຍມີວາງຂາຍ. ເມື່ອເຫັນໂອກາດຄືແນວນັ້ນພວກເຮົາ ຈຶ່ງເປີດຮ້ານນ້ອຍໆ ແລະ ຄ່ອຍໆຂະຫຍາຍຈົນເປັນໂຮງງານຂະໜາດໃຫຍ່ໃນປະຈຸບັນ. ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ຄວາມຕ້ອງການຂອງຜະລິດຕະພັນ ເຂົ້າຫນົມເບເກີຣີ້ ໃນສັງຄົມລາວກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງວ່ອງໄວ, ຄົນສ່ວນຫລາຍມີຄວາມຕ້ອງການກິນອາຫານທີ່ງ່າຍດາຍ ແລະ ໄວສຳລັບຄາບເຂົ້າຂອງເຂົາ ເນື່ອງຈາກການປ່ຽນແປງຂອງວິຖີຊີວິດ ແລະ ຄົນກໍ່ມີທາງເຫລືອກຫລາຍຂຶ້ນໃນການບໍລິໂພກອາຫານທີ່ບໍ່ຄົບເກົ່າ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເຂົ້າຫນົມຂອງພວກເຮົາມີຫລາກຫລາຍຊະນິດເຊິ່ງສ່ວນຫລາຍແມ່ນຜະລິດຕະພັນເຂົ້າຫນົມເບເກີຣີ້ແບບຝຣັ່ງທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ, ລູກຄ້າສາມາດເພີດເພີນກັບຣົດຊາດທີ່ແຊບ, ຄຸນນະພາບທີ່ດີ ຄຽງຄູ່ກັບລາຄາ ທີ່ຮ້ານອື່ນບໍ່ສາມາດເຮັດໄດ້ງ່າຍໆ. ນອກຈາກນັ້ນ, ເນື່ອງຈາກປະລິມານການສັ່ງຊື້ເພີ່ມຂຶ້ນ, ພວກເຮົາສາມາດສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍ່ໃຈໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຂອງໂດຍການດຸ່ນດຽງລະຫວ່າງຄຸນນະພາບແລະລາຄາ. ເຖິງແມ່ນວາຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາມີຄຸນນະພາບສູງ, ແຕ່ພວກເຮົາກໍ່ສາມາດຜະລິດ ແລະ ຂາຍຜະລິດຕະພັນໃນລາຄາຕ່ຳໄດ້ຍ້ອນວາພວກເຮົາມີຍອດສັ່ງຊື້ຫລາຍ ເຮັດໃຫ້ສາມາດຊື້ວັດຖຸດິບໃນປະລິມານຫຼາຍ. ປັດໄຈອື່ນທີ່ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາຫຼຸດຄ່າຕົນທຶນໃນການຜະລິດແມ່ນພວກເຮົານຳເຂົ້າວັດສະດຸໂດຍກົງ. ພວກເຮົາ ບໍ່ຟ້າວຟັ່ງໃນການສ້າງ ຜົນກຳໄລ ແລະ ຄຳນຶງເຖິງຄວາມສຸກຂອງຜູ້ບໍລິໂພກເປັນອັນດັບຫນຶ່ງ.

ພວກເຮົາມີເຂົ້າຫນົມອົບເກືອບຫມົດທຸກປະເພດ ຕັ້ງແຕ່ເຂົ້າຫນົມປັງ ແລະ ເຂົ້າຈີ່ປ່ຽງຈີນຮອດເຂົ້າຫນົມທີ່ບັນຈຸຫ່ໍ, ໂດນັດ, ຄຸກກີ້, ເຂົ້າຫນົມຂົບຄ້ຽວ, ແລະ ເຄັກ. ຍ້ອນພວກເຮົາມີຜະລິດຕະພັນທີ່ຫລາກຫລາຍ ຈຶ່ງສາມາດປັບປະລິມານການຜະລິດໄດ້ ໂດຍອີງໃສ່ການເກັບກຳຂໍ້ມູນຍອດຂາຍ ແລະ ຕົວເລກສະຖິຕິອື່ນໆທີ່ພວກເຮົາບັນທຶກໃນແຕ່ລະວັນ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄູ່ແຂ່ງຂອງພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ຜະລິດສິນຄ້າຄຸນນະພາບສູງ. ເຖິງແມ່ນວ່າຜູ້ບໍລິໂພກຈະໄວ້ວາງใจຄຸນນະພາບຂອງພວກເຮົາກໍ່ຕາມ, ພວກເຮົາກໍ່ຕ້ອງພະຍາຍາມປັບປຸງຢ່າງບໍ່ຢຸດຢັ້ງ ແລະ ຮັກສາຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນໃຫ້ສາມາດແຂ່ງຂັນใ ນທ້ອງຕະຫລາດໄດ້. ເພື່ອຮັກສາຄວາມເຊື່ອຫມັ້ນ ຕໍ່ກັບແບລນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງ ມຸ່ງເນັ້ນການຈັດການຄຸ້ມຄອງຄຸນນະພາບການຜະລິດຂອງໂຮງງານ. ໃນຂະນະທີ່ປຶ້ມຫົວນີ້ໄດ້ຮັບການຈັດພິມ, ຂ້າພະເຈົ້າເອງແມ່ນຢູ່ທີ່ນະຄອນຫລວງປາຣີ,ປະເທດຝຣັ່ງເພື່ອຮຽນຮູ້ຕື່ມກ່ຽວກັບການເຮັດເຂົ້າຫນົມຕ່າງໆ. ຫຼັງຈາກນັ້ນຂ້າພະເຈົ້າຈະກັບຄືນມາປະເທດລາວເຮົາ ເພື່ອສືບຕໍ່ປັບປຸງຄຸນນະພາບຜະລິດ ຕະພັນ ແລະ ຂະຫຍາຍຂອງທຸລະກິດຂອງຄອບຄົວພວກເຮົາຕາມທີ່ໄດ້ຕັ້ງใจໄວ້ໃນເບື້ອງຕົ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເພື່ອຕິດຕໍ່ສື່ສານໂດຍກົງກັບລູກຄ້າ, ພວກເຮົາກຳລັງວາງແຜນໂຄງການທົດລອງທັງເປີດຂາຍຫນ້າຮ້ານ ແລະ ສ້າງລະບົບບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງຮ້ານຄ້າ ເພື່ອຈຳຫນ່າຍຜະລິດຕະພັນລະດັບພຣີມຽມຂອງພວກເຮົາ. ຖ້າໂຄງການນີ້ປະສົບຜົນສຳເລັດ, ພວກເຮົາຈະສືບຕໍ່ພັດທະນາ ໂດຍການເພີ່ມຈຳນວນຮ້ານຄ້າໃຫ້ມີຈຳນວນຫລາຍຂຶ້ນ ແລະ ມີລະບົບທີ່ບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງອັນດຽວກັນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຍ້ອນວ່າຄົນລາວນັບມື້ນັບໃສ່ໃຈສຸຂະພາບຫຼາຍຂຶ້ນ, ພວກເຮົາຈະນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນທີ່ເນັ້ນດ້ານສຸຂະພາບຫຼາຍຂຶ້ນເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ແນວໂນ້ມຫລື ເທຣັນໃຫມ່ຂອງສັງຄົມ. ນອກຈາກນັ້ນ, ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ,ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍໂຮງງານຂອງພວກເຮົາເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນເວລາ ໄລຍະເວລາລໍຖ້າສິນຄ້າຈາກການສັ່ງຊື້ ຈົນເຖິງການຈັດສົ່ງ ແລະ ເພື່ອທຳການຕະຫລາດໃຫ້ແກ່ສິນຄ້າຂອງພວກເຮົາໃນທົ່ວປະເທດ.

ເພື່ອຈະເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດມີການຂະຫຍາຍຕົວ,ພວກເຮົາຈະປ່ຽນຈາກຮູບແບບການຄຸ້ມຄອງ ຈາກ ຮູບແບບການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງແບບສາຍຕັ້ງ ໃນປັດຈຸບັນໄປສູ່ຮູບແບບການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງແບບແນວນອນ ຫຼາຍຂຶ້ນ. ເພື່ອຈະໃຫ້ພະນັກງານກາວເດີນ ແລະ ມີເປົ້າຫມາຍອັນດຽວກັນ, ພວກເຮົາຈະສຶກສາອົບຮົມພະນັກງານໃຫ້ມີຄວາມຮັບຮູ້ ແລະ ເຂົ້າໃຈ ເຖິງ ວິໄສທັດ, ພາລະກິດ ແລະ ກົນລະຍຸດຂອງພວກເຮົາ ພ້ອມກັນນັ້ນພວກເຮົາຈະປັບປຸງວິທີການຄຸ້ມຄອງບຸກຄະລາກອນຕື່ມອີກ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ໃນຊຸມປີຫມໍ່ງໜ້າທີ່ຜ່ານມານີ້, ດ້ວຍການແຜ່ຂະຫຍາຍຂອງ ການຄ້າ ອີເລັກໂທຣນິກ, ມີການຈັດຕັ້ງເຄືອຂ່າຍລະບົບການບໍລິການຈັດສົ່ງທົ່ວປະເທດ. ນອກຈາກນີ້, ເມື່ອເສດຖະກິດເຕີບໂຕ ແລະ ປະຊາຊົນມີລາຍຮັບເພີ່ມ ແລະ ມີກຳລັງຊື້ຫຼາຍຂຶ້ນ, ເຂົາ ເຈົ້າສາມາດຈ່າຍເງິນໃຫ້ກັບຜະລິດຕະພັນເບເກີຣີໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ. ໃນອະນາຄົດ, ຈຳນວນຜູ້ບໍລິໂພກຖານກາງເຊິ່ງເປັນກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າຫມາຍຫລັກຂອງພວກເຮົາຈະນັບມື້ນັບເພີ່ມຂຶ້ນ. ທັງໝົດນີ້ເຮັດໃຫ້ອະນາຄົດຂອງອຸດສາຫະກຳເບເກີຣີມີຄວາມຫວັງຫຼາຍ. ພວກເຮົາມີຄວາມໝັ້ນใจວ່າພວກເຮົາມີສັກກະຍາພາບທີ່ຈະສາມາດຮັກສາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ ແລະ ເຕີບໂຕໃນຕະຫຼາດນີ້ໄດ້. ພວກເຮົາເອງເປີດກ້ວາງການຮ່ວມມືທາງທຸລະກິດ ທຸກໆຮູບແບບ ແລະ ຍິນດີຕ້ອນຮັບບັນດານັກລົງທຶນ-ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຕ່າງໆ.

1. ເຮັດວຽກຄືກັບຄອບຄົວດຽວກັນ 2. ສະໜອງເຂົ້າໜົມປັງຫວານສົດໃໝ່
3. ໃສ່ໃຈທຸກລາຍລະອຽດຂອງແຕ່ລະຜະລິດຕະພັນ ຫລື ຈະແປວ່າ ໃສ່ໃຈທຸກໆລາຍລະອຽດໃນເຂົ້າຫນົມທຸກໆກ້ອນ 4. ບັນດາສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ

ຜູ້ບໍລິຫານໄວໜຸ່ມທີ່ສ້າງສັນວິຖີຊີວິດແບບໃໝ່

Saikhong Trading Import-Export Sole Co., Ltd.
Ms. Manilin Sitthixay / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Hotel Management in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2000
Tel ▶ +856-21-26-5266 E-mail ▶ manilintobee@gmail.com
Web ▶ www.saikhong.com
Address ▶ Ban Anou, Chanthaboury District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing | Wholesale and Retail | Real Estate

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາເຮັດທຸລະກິດຫຼາກຫຼາຍ ເຊິ່ງປະຈຸບັນເຮົາກຳລັງເຮັດຢູ່ 5 ທຸລະກິດໃຫຍ່ ມີ ອະສັງຫາລິມະຊັບ, ຕະຫຼາດສົດ, ຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍເຂົ້າໜົມປັງ, ແລກປ່ຽນເງິນຕາ ແລະ ໂອນເງິນຂ້າມປະເທດ, ແລະ ນຳເຂົ້າ-ສົ່ງອອກ.
ໃນໄລຍະນີ້ ພວກເຮົາສຸມໃສ່ ດ້ານການພັດທະນາອະສັງຫາລິມະຊັບ, ແລະ ການຜະລິດ ແລະຈຳໜ່າຍແຊນວິດຍີ່ຫໍ້"PiggyB"ແລະສ້າງແຟນຊາຍຂາຍແຊນວິດດ້ວງກາວ. ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ເປັນເມືອງທີ່ກຳລັງເຕີບໂຕຍ່ຂະຫຍາຍຕົວ ເນື່ອງຈາກມີປະຊາຊົນ ຈາກຕ່າງແຂວງ ຫຼັ່ງໄຫຼເຂົ້າມາຢູ່ ແລະ ມີຄວາມຕ້ອງ ການບ່ອນຢູ່ອາໄສໃນເຂດທີ່ພວກເຮົາເປັນເຈົ້າຂອງອະສັງຫາລິມະຊັບກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນເຊັ່ນກັນ. ດັ່ງນັ້ນ ໃນໄລຍະຜ່ານມາ ພວກເຮົາໄດ້ເຮັດໂຄງການທີ່ຢູ່ອາໄສ ສຳລັບກຸ່ມຄົນ ທີ່ມີລາຍຮັບລະດັບກາງ. ເຊັ່ນດຽວກັນ, ພວກເຮົາເຫັນວ່າ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງປະຊາກອນ ໂດຍສະເພາະແມ່ນກຸ່ມຄົນທີ່ເຮັດວຽກ ແລະ ຕ້ອງການ ຮັບປະທານອາຫານທີ່ວ່ອງໄວ ແບບຟ້າວຊື້-ຟ້າວໄປ ດັ່ງນັ້ນ ແຊນວິດ Piggy B ຈຶ່ງເປັນທາງເລືອກໜຶ່ງ ທີ່ເປັນອາຫານທີ່ສາມາດກິນໄດ້ໄວ ແລະ ມີຄຸນນະພາບດີ ສຳລັບພວກເຂົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເຖິງແມ່ນວ່າພວກເຮົາຈະມີປະສົບການ ໃນການສ້າງບ້ານຈັດສັນເພື່ອຂາຍ ທີ່ມີມູນຄ່າສູງກວ່າ 3 ລ້ານບາດ ຕໍ່ຫຼັ່ງ, ແຕ່ອີງໃສ່ສະພາບການລະບາດ ຂອງ ພະຍາດໂຄວິດ-19 ໃນປະຈຸບັນ ພວກເຮົາໄດ້ກໍ່ສ້າງເຮືອນເພື່ອຈຳໜ່າຍ ໃນລະດັບ ຫຼັ່ງລະ 1.5 ລ້ານບາດ. ຍຸດທະສາດນີ້ ປະສົບຜົນສຳເລັດເປັນຢ່າງສູງ ແລະ ໃນປະຈຸບັນ ຈາກທັງໝົດ 200 ຫຼັ່ງທີ່ເຮົາສ້າງ, ມີ 170 ຫຼັ່ງຖືກຊື້ແລະເຂົ້າຢູ່ແລ້ວ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ ຫຼັ່ງຈາກການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ສິ້ນສຸດລົງ ເຮົາກໍ່ມີແຜນຈະເຮັດໂຄງການ "ໝູ່ບ້ານມະຫາຊັບ ວິນລາ". ເອກະລັກຂອງໂຄງການນີ້ ເປັນການອອກແບບໂຄງການທີ່ບໍ່ໄດ້ປູຄອນກຣີດຈົນໝົດທຸກຕາແມ້ດແຕ່ຖືກອ້ອມຮອບດ້ວຍພື້ນທີ່ສີຂຽວທີ່ຈະໃຫ້ຄວາມຮູ້ສຶກຄືກັບຢູ່ໃນຣິສອດ. ຜູ້ຢູ່ອາໄສສາມາດໄດ້ຍິນສຽງນົກຮ້ອງ ຈິກຈອກຈ່ແຈ ແລະ ສູດດົມເອົາອາກາດບໍລິສຸດ. ໂຄງການນີ້ຍັງຢູ່ໃກ້ສະຖານີລົດໄຟ ລາວ-ຈີນ ເຊິ່ງມີຄົນຈີນຈຳນວນຫຼາຍກຳລັງຊື້ອາຄານທີ່ຢູ່ອາໄສ ຢູ່ເຂດນັ້ນ. "ໝູ່ບ້ານມະຫາຊັບ ວິນລາ" ແມ່ນຊຸມຊົນປິດ ທີ່ມີທາງເຂົ້າທາງດຽວ ແລະ ຈະມີການຮັກສາຄວາມປອດໄພທີ່ດີຫຼາຍ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໜຶ່ງໃນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ໃຫຍ່ຫຼວງ ຂອງ ພວກເຮົາແມ່ນການຊອກຄົ້ນຈັດຫາ ແລະ ການຝຶກຝົນ ຄົນໜຸ່ມທີ່ມີພອນສະຫວັນມາເຮັດວຽກ. ໃນແຕ່ກ່ອນ ການແຂ່ງຂັນ ໃນ ສປປ ລາວຍັງບໍ່ສູງປານໃດ, ຈົນໃນວ່າງມໍ່ໆ ມານີ້ ການແຂ່ງຂັນເລີ່ມສູງຂຶ້ນ ແຕ່ຄົນລາວກໍ່ຍັງບໍ່ທັນລຶ້ງເຄີຍກັບການເຮັດວຽກ ໃນສະພາບແວດລ້ອມທີ່ມີການແຂ່ງຂັນສູງ. ພວກເຮົາໄດ້ພະຍາຍາມສ້າງໃຫ້ພະນັກງານ ມີຄວາມກະຕືລືລົ້ນໃນການເຮັດວຽກ ແລະ ມີພິບໄຫວ ສາມາດແກ້ໄຂບັນຫາສະເພາະໜ້າໄດ້ໃນທັນທີທັນໃດ ບໍ່ໃຫ້ລໍຖ້າພຽງແຕ່ຄຳສັ່ງເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ມັນກໍ່ເປັນສິ່ງທີ່ທ້າທາຍຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກ ຄວາມລຶ້ງເຄີຍໃນການເຮັດວຽກໃນສະພາບແວດລ້ອມແບບເກົ່າ.ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ ສະພາບ ໃນ ສປປ ລາວ ໄດ້ມີການປ່ຽນແປງແລ້ວ ວັດທະນະທຳໃນການເຮັດວຽກແບບເກົ່າກໍ່ບໍ່ສາມາດໃຊ້ໄດ້ແລ້ວ. ຖ້າພວກເຮົາຕ້ອງການແຂ່ງກັບ ຄູ່ແຂ່ງ ພວກເຮົາຕ້ອງສົ່ງເສີມພະນັກງານ ໃຫ້ພວກເຂົາຮຽນຮູ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ນຳໃຊ້ຄວາມຮູ້ຂອງພວກເຂົາເຂົ້າໃນການປັບປຸງວິທີການການເຮັດວຽກ ແລະ ປັບປຸງຄຸນນະພາບ ປະສິດທິພາບຂອງວຽກໃຫ້ດີຂຶ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາເຊື່ອໝັ້ນວ່າ ຫຼັ່ງຈາກການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ສິ້ນສຸດລົງ ເສດຖະກິດຂອງ ສປປ ລາວ ຈະມີທ່າອ່ຽງທີ່ດີຂຶ້ນຢ່າງວ່ອງໄວ. ອີງໃສ່ ການຄາດນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ວາງແຜນ ທີ່ຈະເລີ່ມ ໂຄງການ "ໝູ່ບ້ານມະຫາຊັບ ວິນລາ" ໃນເດືອນເມສາ ທີ່ຈະມາເຖິງນີ້. ພວກເຮົາຄາດວ່າ ເຮົາຈະມີລູກຄ້າ ທີ່ທັງ ຄົນລາວ ແລະ ຄົນຕ່າງປະເທດ. ໂດຍສະເພາະແມ່ນຄົນຈີນ ທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ມີກຳລັງໃນການຊື້ຫຼາຍ.
ຕໍ່ໄປ ພວກເຮົາກໍ່ວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍແຟນຊາຍ ຂອງ Piggy B ຢູ່ທາງພາກອີສານ ຂອງ ປະເທດໄທ ແລະ ປະເທດກຳປູເຈຍ. ເພື່ອໃຫ້ ບັນລຸຕົວເລກຄາດໝາຍທີ່ສູງນີ້ ພວກເຮົາບໍ່ສາມາດຈະເຮັດວຽກແບບຊັ້ກຊ້າໄດ້ ພວກເຮົາຕ້ອງຮີບກ້າວແລ່ນເຂົ້າຫາເປົ້າໝາຍທີ່ຕັ້ງໄວ້. ເພື່ອໃຫ້ບັນລຸເປົ້າໝາຍດັ່ງກ່າວ ພວກເຮົາກໍ່ຕ້ອງຮ່ວມມືກັບຜູ້ປະກອບການທ້ອງຖິ່ນ. ໃນການພັດທະນາດ້ານນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ຈ້າງຜູ້ຊ່ຽວຊານຈາກປະເທດໄທ ແລະ ກຳລັງກະກຽມຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ. ທຳອິດ ພວກເຮົາຈະເລີ່ມເປີດກິດຈະການ ຢູ່ ໜອງຄາຍ, ອຸດອນທານີ ແລະ ຂອນແກ່ນ ກ່ອນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ສິ່ງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ ຈາກການໄປທັດສະນະສຶກສາ ຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງ ຫລັກສູດ Keieijuku ແລະໄດ້ຮຽນຮູ້ວ່າ "ເຮົາຈະຕ້ອງມີການຄົ້ນຄວ້າວິໄຈ ແລະ ພັດທະນາ ຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ເພື່ອທີ່ຈະຢູ່ລອດໄດ້". ເຖິງແມ່ນວ່າ ຂ້າພະເຈົ້າຈະເປັນຫົວໜ້າ ຂອງ ກຸ່ມບໍລິສັດ ແຕ່ຂ້າພະເຈົ້າອາຍຸຍັງນ້ອຍ ແລະ ຍັງຂາດປະສົບການ. ຂ້າພະເຈົ້າຕ້ອງການຮ່ວມມື ກັບບໍລິສັດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບ ການບໍລິຫານແບບຍີ່ປຸ່ນ. ຂ້າພະເຈົ້າພ້ອມທີ່ຈະຮຽນຮູ້ທຸກຢ່າງຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ.

1. ຮ້ານອາຫານແຄມທາງ ແບບແວ່ສະດວກ-ຊື້ກິນສະບາຍ (Grab & Go Food) 2. ໃສ່ໃຈແລະຈິດວິນຍານໃນອາຫານທີ່ລາວປຸງ
3. ສິ່ງມອບດ້ວຍຄວາມເອົາໃຈໃສ່ 4. ຝຶກການຈັດການຮ້ານ

ຍຸດທະສາດທຸລະກິດກໍ່ສ້າງທີ່ມີເອກະລັກສຳລັບຕົວເມືອງແລະເຂດນອກ

Sengfaly Road, Bridge and Irrigation Construction Co., Ltd.

Mr. Oudomsak SIPHAVANH / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor and Master of Civil Engineering in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2002
Tel ▶ +856-20-2239-6888, +856-20-9769-9935, +856-88-21-0111
E-mail ▶ SPV.oudomsak@gmail.com
Address ▶ Ban Sengsaly, Phonsaly District, Phongsaly Province, Lao PDR

Construction | Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດກໍ່ສ້າງ ທີ່ເລີ່ມສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນ ປີ 2002. ບໍລິສັດນີ້ ຖືກສ້າງຂຶ້ນໂດຍ ພໍ່ເຖົ້າ ຂອງອ້າຍຂອງຂ້າພະເຈົ້າ ເນື່ອງຈາກว่า ໃນໄລຍະນັ້ນ ຢູ່ແຂວງຜົ້ງສາລີ ມີຄວາມຕ້ອງການບໍລິສັດກໍ່ສ້າງເປັນຈຳນວນຫຼາຍ ເພື່ອການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງ. ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນມີຄວາມຊຽວຊານດ້ານການ ກໍ່ສ້າງພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ເຊັ່ນ: ເສັ້ນທາງ, ລະບົບຊົນລະປະທານ ແລະ ໂຄງສ້າງເສີມເຫຼັກອື່ນໆ. ນອກຈາກນັ້ນ ພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການກໍ່ສ້າງໂຄງການທີ່ເປັນຂອງ ລັດຖະບານ, ອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ, ໂຄງການທີ່ໄດ້ຮັບທຶນຊ່ວຍເຫຼືອລັດ ແລະໂຄງການກໍ່ສ້າງອາຄານທົ່ວໄປ. ໃນປະຈຸບັນ, ນອກຈາກຈະມີສຳນັກງານໃຫຍ່ ຢູ່ແຂວງຜົ້ງສາລີແລ້ວ ພວກເຮົາຍັງມີ 3 ສາຂາ ຢູ່ທົ່ວປະເທດ ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດເດັ່ນຂອງບໍລິສັດພວກເຮົາ ນິຍາມດ້ວຍຄຳດຽວ "ຄວາມມຸ່ງໝັ້ນ". ພວກເຮົາມີຄວາມມຸ່ງໝັ້ນດ້ວຍຈິດໃຈ ທີ່ໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີ ແລະ ສ້າງສິ່ງປຸກສ້າງ ທີ່ມີຄຸນພາບສູງ. ນອກຈາກຈະສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າແລ້ວ ພວກເຮົາຍັງເອົາໃຈໃສ່ກັບທຸກລາຍລະອຽດຂອງການກໍ່ສ້າງ. ບາງກິດຈະກຳກໍ່ສ້າງອາດຈະຖືວ່າເປັນເລື່ອງທຳມະດາຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແຕ່ຢູ່ໃນປະເທດລາວບໍ່ເປັນເຊັ່ນນັ້ນ. ຕົວຢ່າງ ການທາຢາກັນປວກຮັກສາໄມ້ ແລະ ການບົ່ມຊີມັງໃຫ້ໄດ້ກຳລັງຕາມມາດຕະຖານ. ໃນຄວາມພະຍາຍາມທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ໄດ້ຄຸນນະພາບທີ່ດີທີສຸດພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ເຮັດຄືກັນກັບວິທີການກໍ່ສ້າງຂອງບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນໃນທຸກໆ ໂຄງການຂອງເຮົາ. ໃນ ສປປ ລາວ, ແບບຂອງໂຄງການກໍ່ສ້າງ ມັກຈະຖືກປຽນຢູ່ຕະຫຼອດ ເຖິງວ່າຈະຢູ່ໃນຂະນະດຳເນີນການກໍ່ສ້າງ ແລະ ພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ພະຍາຍາມຈະຮັບມືກັບການປ່ຽນແປງເຫຼົ່ານັ້ນ ແລະ ຍັງສາມາດດຳເນີນການກໍ່ສ້າງໄດ້ ແລະສາມາດຮັກສາໄລຍະເວລາກໍ່ສ້າງໃນເບື້ອງຕົ້ນ ເພື່ອໃຫ້ໂຄງການສຳເລັດຕາມກຳນົດເວລາ. ນອກຈາກນັ້ນ ເຮົາຍັງສະໜອງການບໍລິການອື່ນໆ ຕາມຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການຂອງ ລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

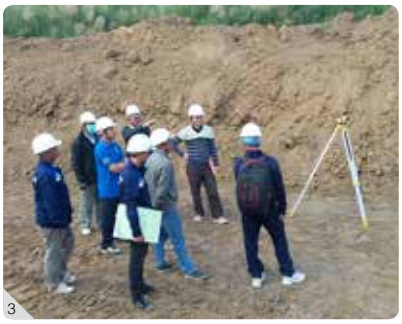
ລູກຄ້າຕ້ອງການວຽກທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ໃນລະດັບລາຄາທີ່ຕ່ຳ, ເຊິ່ງພວກເຮົາກໍ່ພະຍາຍາມຕອບສະໜອງ ດ້ວຍການປັບປຸງ ດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືທີ່ທັນສະໄໝ ເພື່ອທີ່ຈະສາມາດຕອບສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ຄູ່ແຂ່ງຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດຈາກປະເທດຈີນ, ຫວຽດນາມ ແລະໄທ. ດັ່ງນັ້ນ ພວກເຮົາຈຶ່ງພະຍາຍາມທີຈະປັບປຸງເຕັກນິກ ແລະ ພັດທະນາປະສົບການຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ເພື່ອທີ່ຈະສາມາດແຂ່ງຂັນກັບ ບໍລິສັດຈາກປະເທດອື່ນໄດ້. ສິ່ງທ້າທາຍອັນອື່ນແມ່ນ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຕົ້ນທຶນ ຂອງ ວັດສະດຸ ເນື່ອງຈາກຄວາມຜັນຜວນຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນປະຈຸບັນ ພວກເຮົາມີຫ້ອງການຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ແຂວງຜົ້ງສາລີ, ແຂວງບໍ່ແກ້ວ ແລະ ແຂວງອຸດົມໄຊ. ຢູ່ໃນເຂດຕົວເມືອງ ພວກເຮົາແນໃສ່ວາງແຜນການກໍ່ສ້າງ ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນອຸດສາຫະກຳການຄ້າຂາຍ ເຊິ່ງຈະເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ການອອກແບບ ຈົນສຳເລັດການກໍ່ສ້າງແລ້ວສິ່ງມອບ. ສຳລັບ ການກໍ່ສ້າງໃນເຂດຊົນນະບົດ ກໍ່ເນັ້ນໃສ່ການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ຂອງທັງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນໄປພ້ອມໆກັນ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ແມ່ນໂອກາດອັນຍິ່ງໃຫຍ່ ທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ເຮົາສາມາດຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງເຮົາໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງການພັດທະນາ ແລະ ຈຳໜ່າຍຜະລິດຕະພັນວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ. ພວກເຮົາຕ້ອງການຫັນຈາກການຄອບຄອງກົນຈັກໜັກທີ່ຮັບໃຊ້ໃນການກໍ່ສ້າງສະເພາະໃຊ້ໃນວຽກງານຂອງຕົນເອງ ໄປເປັນການເຊົ່າກົນຈັກແລະອຸປະກອນມາໃຊ້ແທນ. ການເຮັດແບບນີ້ຈະຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຫຼຸດຜ່ອນ ງົບປະມານ ແລະ ເວລາ ໃນການບຳລຸງຮັກສາກົນຈັກອຸປະກອນການກໍ່ສ້າງໄດ້ ແລະ ເຮົາກໍ່ຈະສາມາດສຸມໃສ່ວຽກຫຼັກ ເຊິ່ງແມ່ນການບໍລິຫານການກໍ່ສ້າງ ເພື່ອຮັບປະກັນຄຸນນະພາບ ແລະ ຮັກສາເວລາ ໃຫ້ໂຄງການ ສຳເລັດຕາມກຳນົດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາສົນໃຈທີ່ຈະຮ່ວມມື ກັບບໍລິສັດຂອງຍີ່ປຸ່ນ. ອ້າຍເອື້ອຍຂອງ ພັນລະຍາ ຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ ແລະ ລູກໆ ຂອງ ປະທານບໍລິສັດທັງຫມົດແມ່ນຈົບການສຶກສາມາຈາກ ສປ ຈີນ, ສ່ວນຂ້າພະເຈົ້າເອງ ແລະ ອ້າຍແມ່ນຮຽນຈົບມາຈາກ ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ພວກເຮົາສົນໃຈ ທີ່ຈະຮ່ວມມື ກັບຊ່ຽວຊານຕ່າງປະເທດ ໃນຂົງເຂດການວາງແຜນໂຄງການ, ການຄົ້ນຄວ້າວິໄຈ ແລະ ການສຳຫຼວດທີ່ດິນ. ນອກຈາກນັ້ນ ພວກເຮົາ ຍັງຕ້ອງການຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບເຕັກນິກທີ່ເຮັດໃຫ້ຊິ້ນງານອອກມາດີ, ສວຍງາມ ແລະ ວິທີການບໍລິຫານຈັດການກໍ່ສ້າງທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ຈາກ ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ.



1. ທ.ບຸນແສງ ສີລາເພັດ ຫົວໜ້າໂຄງການ (ລຸ້ນ4) 2. ເຂື່ອນກັ້ນນ້ຳຂະໜາດນ້ອຍສຳຫລັບໂຄງການຊົນລະປະທານ 3. ການປະຊຸມທີ່ສະໜາມກໍ່ສ້າງ

ຊ່ວຍສະໜັບສະໜູນການຂະຫຍາຍຕາໜ່າງໄຟຟ້າໃນລາວ

Thipphachanh Construction and Electric Supply Co., Ltd.
Mr. Vanxay Netybandith/ Deputy Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2010
Tel ▶ +856-21-650-579 E-mail ▶ tpc1929@hotmail.com
Web ▶ www.tpc.com.la
Address ▶ Road 13N, Ilay Neua Village, Naxaythong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສະໜອງ ແລະ ຕິດຕັ້ງ ອຸປະກອນ ໄຟຟ້າ ສຳລັບເຄືອຂ່າຍ ໄຟຟ້າ ແຮງດັນຕ່ຳ ແລະ ແຮງດັນສູງ ແລະ ສະຖານນີ ໄຟຟ້າ, ລູກຄ້າຫຼັກຂອງເຮົາແມ່ນ ລັດວິສະຫະກິດ ໄຟຟ້າ ລາວ, ເຊິ່ງແມ່ນ ຜູ້ສະໜອງ ໄຟຟ້າ ຫຼັກ ໃນ ສປປ ລາວ. ຫຼັງ ຈາກ ກະຮຽນ ຈົບ ຈາກ ມະ ຫາ ວິ ທະ ຍາ ໄລ ແລະ ໄດ້ ເຮັດ ວຽກ ກັບ ບໍ ລິ ສັດ ເອ ກະ ຊົນ ຂ້າ ພະ ເຈົ້າ ໄດ້ ເລີ່ມ ເຮັດ ທຸ ລະ ກິ ດ ນີ້ ກັ ບ ອ້ າ ຍ ໃ ນ ປີ 2010, ເ ພ າ ະ ເ ຫ ັ ນ ໂ ອ ກ າ ດ ທ າ ງ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ເ ນ ື ່ ອ ງ ຈ າ ກ ໃ ນ ຂ ົ ງ ເ ຂ ດ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ນ ີ້ ຍ ັ ງ ມ ີ ຄ ູ ແ ຂ ວ ງ ໜ ້ ອ ຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸ ລ ະ ກ ິ ດ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ກ ່ ຽ ວ ຂ ້ ອ ງ ກ ັ ບ ໜ ້ າ ວ ຽ ກ ທ ີ ່ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ອ ັ ນ ຕ ະ ລ າ ຍ. ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ບ ໍ ່ ພ ຽ ງ ແ ຕ ່ ຕ ້ ອ ງ ຈ ້ າ ງ ພ ະ ນ ັ ກ ງ ານ ທ ີ ່ ເ ປ ັ ນ ມ ື ອ າ ຊ ີ ບ ດ ້ ານ ໄ ຟ ຟ ້ າ ເ ທ ົ ່ າ ນ ັ ້ ນ ແ ຕ ່ ຍ ັ ງ ຕ ້ ອ ງ ເ ປ ັ ນ ຜ ູ ້ ທ ີ ່ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ຊ ຳ ນ ິ ຊ ຳ ນ ານ ແ ລ ະ ມ ີ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ກ ່ ຽ ວ ກ ັ ບ ການ ເ ຮ ັ ດ ວ ຽ ກ ກ ັ ບ ໄ ຟ ຟ ້ າ ແ ຮ ງ ດ ັ ນ ສ ູ ງ ແ ລ ະ ສ າ ມ າ ດ ເ ຮ ັ ດ ວ ຽ ກ ຢ ູ ່ ບ ອ ນ ສ ູ ງ ໄ ດ ້. ນ ອ ກ ຈ າ ກ ນ ັ ້ ນ, ເ ພ ື ່ ອ ຮ ັ ບ ປ ະ ກ ັ ນ ຄ ຸ ນ ນ ະ ພ າ ບ ເ ພ ື ່ ອ ໃ ຫ ້ ໄ ດ ້ ຕ າ ມ ມ າ ດ ຕ ະ ຖ ານ ສ າ ກ ົ ນ ແ ລ ະ ໄ ດ ້ ຕ າ ມ ຄ ວ າ ມ ຕ ້ ອ ງ ການ ຂ ອ ງ ລ ູ ກ ຄ ້ າ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຍ ັ ງ ໄ ດ ້ ໃ ຫ ້ ພ ະ ນ ັ ກ ງ ານ ເ ຂ ົ້ າ ຮ ່ ວ ມ ການ ຝ ຶ ກ ອ ົ ບ ຮ ົ ມ ໃ ນ ຫ ຼ າ ຍ ໆ ດ ້ ານ ເ ພ ື ່ ອ ຮ ັ ກ ສ າ ແ ລ ະ ປ ັ ບ ປ ຸ ງ ຄ ວ າ ມ ສ າ ມ າ ດ ແ ລ ະ ຄ ວ າ ມ ຊ ຳ ນ ິ ຊ ຳ ນ ານ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຂ ົ າ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃ ນ ຊ ຸ ມ ປ ີ ທ ີ ຜ ່ າ ນ ມ າ ຄ ູ ່ ແ ຂ ່ ງ ທ ີ ່ ມ າ ຈ າ ກ ຕ ່ າ ງ ປ ະ ເ ທ ດ ທ ີ ່ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ສ ຳ ພ ັ ນ ທ ີ ່ ດ ີ ກ ັ ບ ໂ ຮ ງ ງ ານ ຜ ະ ລ ິ ດ ອ ຸ ປ ະ ກ ອ ນ ເ ຮ ັ ດ ໃ ຫ ້ ສ າ ມ າ ດ ສ ະ ໜ ອ ງ ອ ຸ ປ ະ ກ ອ ນ ໃ ນ ລ າ ຄ າ ຖ ື ກ ໄ ດ ້ ເ ຂ ົ້ າ ມ າ ມ ີ ບ ົ ດ ບ າ ດ ໃ ນ ຂ ົ ງ ເ ຂ ດ ນ ີ້. ຍ ົ ກ ຕ ົ ວ ຢ ່ າ ງ ວ່ າ ຄ ູ ່ ແ ຂ ່ ງ ທ ີ ່ ມ າ ຈ າ ກ ສ ປ ຈ ີ ນ ຈ ະ ມ ີ ຜ ູ ້ ສ ະ ໜ ອ ງ ອ ຸ ປ ະ ກ ອ ນ ທ ີ ່ ມ ີ ລ າ ຄ າ ຖ ື ກ ໃ ຫ ້ ໄ ດ ້ ໃ ນ ຂ ະ ນ ະ ທ ີ ່ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຂ ອ ງ ຄ ົ ນ ລ າ ວ ບ ໍ ່ ສ າ ມ າ ດ ແ ຂ ່ ງ ຂ ັ ນ ເ ນ ື ່ ອ ງ ຈ າ ກ ມ ີ ຕ ົ້ ນ ທ ຶ ນ ດ ້ ານ ອ ຸ ປ ະ ກ ອ ນ ທ ີ ່ ສ ູ ງ ກ ວ່ າ. ສ ິ ່ ງ ເ ຫ ຼ ົ່ າ ນ ີ້ ເ ຮ ັ ດ ໃ ຫ ້ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຕ ້ ອ ງ ຮ ັ ບ ໂ ຄ ງ ການ ທ ີ ່ ມ ີ ວ ຽ ກ ງ ່ າ ກ ່ ຽ ວ ສ ້ າ ງ ຫ ຼ າ ຍ ກ ວ່ າ ເ ນ ື ່ ອ ງ ຈ າ ກ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ສ າ ມ າ ດ ໃ ນ ການ ແ ຂ ່ ງ ຂ ັ ນ ໃ ນ ດ ້ ານ ຄ າ ແ ຮ ງ ງ ານ ຫ ຼ ື ບ ໍ ່ ດ ັ ່ ງ ນ ັ ້ ນ ກ ໍ ່ ເ ຮ ັ ດ ສ ັ ນ ຍ າ ເ ປ ັ ນ ສ ັ ບ ຕ ໍ ່ ຈ າ ກ ຜ ູ ້ ຮ ັ ບ ເ ໝ ົ າ ຫ ຼ ັ ກ.

ໃ ນ ອ ະ ນ າ ຄ ິ ດ ທ ່ າ ນ ຈ ະ ຂ ະ ຫ ຍ າ ຍ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ໄ ປ ແ ບ ບ ໃ ດ?

ປ ະ ເ ທ ດ ລ າ ວ ກ ໍ າ ລ ັ ງ ພ ັ ດ ທ ະ ນ າ, ຫ ຼ າ ຍ ໆ ໂ ຄ ງ ການ ກ ່ ຍ ່ ອ ມ ມ ີ ວ ຽ ກ ງ ່ າ ກ ່ ຽ ວ ກ ັ ບ ການ ຕ ິ ດ ຕ ັ້ ງ ລ ະ ບ ົ ບ ໄ ຟ ຟ ້ າ ເ ຊ ັ່ ນ: ອ າ ຄ ານ, ເ ສ ັ້ ນ ທ າ ງ, ທ າ ງ ລ ົ ດ ໄ ຟ, ຂ ົ ວ, ອ ຸ ໂ ມ ງ ແ ລ ະ ຕ າ ໜ າ ງ ໄ ຟ ຟ ້ າ. ພ ້ ອ ມ ກ ັ ນ ນ ັ ້ ນ ເ ມ ື ່ ອ ໂ ຮ ງ ຈ ັ ກ ໂ ຮ ງ ງ ານ ເ ພ ີ ່ ມ ຂ ຶ້ ນ ຄ ວ າ ມ ຕ ້ ອ ງ ການ ອ ຸ ປ ະ ກ ອ ນ ໄ ຟ ຟ ້ າ ກ ໍ ່ ເ ພ ີ ່ ມ ຂ ຶ້ ນ ເ ຊ ັ່ ນ ກ ັ ນ. ນ ະ ວ ັ ດ ຕ ະ ກ ໍ າ ໃ ໝ ່ ເ ຊ ັ່ ນ: ພ ະ ລ ັ ງ ງ ານ ແ ສ ງ ຕ າ ເ ວ ັ ນ, ພ ະ ລ ັ ງ ງ ານ ລ ົ ມ ແ ລ ະ ສ ະ ຖ ານ ນ ີ ສ າ ກ ໄ ຟ ສ ຳ ລ ັ ບ ລ ົ ດ ໄ ຟ ຟ ້ າ ກ ໍ ່ ຕ ້ ອ ງ ການ ເ ຕ ັ ກ ນ ິ ກ ການ ກ ໍ ່ ສ ້ າ ງ ທ ີ ່ ແ ຕ ກ ຕ າ ງ ຈ າ ກ ໃ ນ ອ ະ ດ ີ ດ. ເ ພ ື ່ ອ ກ ະ ກ ຽ ມ ໃ ສ ່ ສ ິ ່ ງ ເ ຫ ຼ ົ່ າ ນ ີ້, ມ ັ ນ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ຈ ຳ ເ ປ ັ ນ ຫ ຼ າ ຍ ທ ີ ່ ເ ຮ ົ າ ຈ ະ ຕ ້ ອ ງ ຊ ອ ກ ສ ັ ນ ຫ າ, ຮ ັ ກ ສ າ ແ ລ ະ ບ ໍ ລ ິ ຫ ານ ຊ ັ ບ ພ ະ ຍ າ ກ ອ ນ ມ ະ ນ ຸ ດ ໃ ຫ ້ ດ ີ. ໃ ນ ອ ະ ນ າ ຄ ິ ດ, ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ວ າ ງ ແ ຜ ນ ວ່ າ ຈ ະ ເ ປ ັ ນ ໜ ຶ ່ ງ ໃ ນ ສ າ ມ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ຕ ິ ດ ຕ ັ້ ງ ລ ະ ບ ົ ບ ໄ ຟ ຟ ້ າ ທ ີ່ ດ ີ ທ ີ ່ ສ ຸ ດ ໃ ນ ສ ປ ປ ລ າ ວ ໃ ຫ ້ ໄ ດ ້.

ທ່ ານ ມ ີ ຂ ້ ອ ມ ູ ນ ສ ຳ ລ ັ ບ ຄ ູ ່ ຮ ່ ວ ມ ງ ານ ໃ ນ ອ ະ ນ າ ຄ ິ ດ ຫ ຼ ື ບ ໍ ່?

ຍ ັ ງ ມ ີ ວ ຽ ກ ງ ານ ຕ ິ ດ ຕ ັ້ ງ ແ ລ ະ ບ ຳ ລ ຸ ງ ຮ ັ ກ ສ າ ລ ະ ບ ົ ບ ໄ ຟ ຟ ້ າ ຫ ຼ າ ຍ ຢ ່ າ ງ ທ ີ ່ ຕ ້ ອ ງ ການ ຄ ວ າ ມ ຮ ູ ້ ກ ່ ຽ ວ ກ ັ ບ ການ ນ ຳ ໃ ຊ ້ ເ ຄ ື ່ ອ ງ ຈ ັ ກ ໃ ນ ການ ກ ໍ ່ ສ ້ າ ງ ແ ລ ະ ເ ຄ ື ່ ອ ງ ມ ື ໃ ນ ການ ຕ ິ ດ ຕ ັ້ ງ ທ ີ ່ ທ ັ ນ ສ ະ ໄ ໝ ທ ີ ່ ຍ ັ ງ ບ ໍ ່ ທ ັ ນ ມ ີ ໃ ນ ປ ະ ເ ທ ດ ລ າ ວ ແ ຕ ່ ເ ຄ ື ່ ອ ງ ມ ື ຕ ິ ດ ຕ ັ້ ງ ເ ຫ ຼ ົ່ າ ນ ັ ້ ນ ມ ີ ໃ ນ ປ ະ ເ ທ ດ ຍ ີ່ ປ ຸ ່ ນ ແ ລ ະ ຢ ູ ່ ຕ າ ງ ປ ະ ເ ທ ດ, ດ ັ ່ ງ ນ ັ ້ ນ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ຍ ິ ນ ດ ີ ທ ີ ່ ຈ ະ ຮ ັ ບ ເ ອ ົ າ ການ ສ ະ ໜ ັ ບ ສ ະ ໜ ຸ ນ ກ ່ ຽ ວ ກ ັ ບ ເ ຄ ື ່ ອ ງ ມ ື ແ ລ ະ ວ ິ ທ ີ ການ ນ ຳ ໃ ຊ ້ ເ ຄ ື ່ ອ ງ ມ ື ເ ຫ ຼ ົ່ າ ນ ັ ້ ນ. ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຫ ວ ັ ງ ວ າ ພ ວ ກ ເ ຮ 	mi ຈ ະ ມ ີ ໂ ອ ກ າ ດ ຮ ່ ວ ມ ມ ື ກ ັ ນ ໃ ນ ຮ ູ ບ ແ ບ ບ ຂ ອ ງ ການ ຮ ່ ວ ມ ທ ຶ ນ ແ ລ ະ ແ ລ ກ ປ ຽ ນ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ເ ພ ື ່ ອ ໃ ຫ ້ ບ ັ ນ ລ ຸ ເ ປ ົ້ າ ໝ າ ຍ ໄ ລ ຍ ະ ຍ າ ວ ຮ ່ ວ ມ ກ ັ ນ. ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຕ ້ ອ ງ ການ ຮ ່ ວ ມ ມ ື ກ ັ ບ ບ ໍ ລ ິ ສ ັ ດ ທ ີ່ ມ ີ ປ ະ ສ ົ ບ ການ ໃ ນ ການ ບ ໍ ລ ິ ການ ຕ ິ ດ ຕ ັ້ ງ ອ ຸ ປ ະ ກ ອ ນ ໄ ຟ ຟ ້ າ ທ ີ ່ ກ ່ ຽ ວ ກ ັ ບ ພ ະ ລ ັ ງ ງ ານ ທ ົ ດ ແ ທ ນ ເ ຊ ັ່ ນ: ຕ ິ ດ ຕ ັ້ ງ ອ ຸ ປ ະ ກ ອ ນ ໃ ນ ໂ ຮ ງ ຜ ະ ລ ິ ດ ໄ ຟ ຟ ້ າ ແ ສ ງ ຕ າ ເ ວ ັ ນ ແ ລ ະ ໂ ຮ ງ ຜ ະ ລ ິ ດ ໄ ຟ ຟ ້ າ ພ ະ ລ ັ ງ ງ ານ ລ ົ ມ.

1. ຫ້ ອ ງ ການ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ 2. ການ ກ ໍ ່ ສ ້ າ ງ ສ ະ ຖ ານ ນ ີ ໄ ຟ ຟ ້ າ

ຂະຫຍາຍທຸລະກິດການຄ້າຕ່າງປະເທດ ໂດຍເອົາຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫລາດເປັນພື້ນຖານ

TPS Import-Export Sole Co., Ltd.

Ms. Phonephet PHETASA / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architecture in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009

Tel ▶ +856-21-45-4451, +856-20-9855-2553 E-mail ▶ phonephettps@gmail.com

Address ▶ Ban Donkoi, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Public Utilities | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫຼັງຈາກທີ່ໄດ້ເຮັດວຽກໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດຕ່າງປະເທດກ່ຽວກັບການດຳເນີນເອກະສານ ຂັ້ນຕອນການແຈ້ງພາສີນຳເຂົ້າ~ສົ່ງອອກ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ເຫັນໂອກາດທາງທຸລະ ກິດ ແລະ ສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດທີ່ໃຫ້ບໍລິການຄືດັ່ງກ່າວຂອງຕົນເອງຂຶ້ນ. ພວກເຮົາມີການ ບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ເຊິ່ງພວກເຮົາມີຄວາມຊຽວຊານກ່ຽວກັບດຳເນີນເອກະສານ ກ່ຽວກັບຂັ້ນຕອນການເກັບພາສີນຳເຂົ້າ~ສົ່ງອອກສຳລັບບໍລິສັດກໍ່ສ້າງ ຈາກ ສປ ຈີນທີ່ດຳເນີນໂຄງການກໍ່ສ້າງຂະໜາດໃຫຍ່ ເຊັ່ນວາ ການກໍ່ສ້າງເຂື່ອນ. ພ້ອມກັນ ນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງດຳເນີນທຸລະກິດການສົ່ງອອກຜະລິດຕະພັນຂອງລາວໄປປະ ເທດຈີນ ເຊັ່ນ: ຫັດຖະກຳໄມ້, ກາເຟ ແລະ ສາລີ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງໄດ້ ນຳເຂົ້າອາຍແກ້ສຈາກປະເທດໄທ ແລະ ປະເທດອື່ນໆ ເພື່ອຈຳໜ່າຍໃຫ້ກັບບັນດາ ລູກຄ້າກຸ່ມຄົວເຮືອນຢູ່ພາຍໃນແຂວງຈຳປາສັກ ແລະ ສະຫວັນນະເຂດ, ແລະ ໃນປີ 2020 ພວກເຮົາຍັງໄດ້ເລີ່ມສ້າງຕັ້ງຫ້ອງແລກປ່ຽນ ເພື່ອດຳເນີນກິດຈະການແລກ ປ່ຽນເງິນຕາຕ່າງປະເທດເພີ່ມຕື່ມອີກຫນຶ່ງຂະແຫນງການອີກດ້ວຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຮັບຜິດຊອບສູງໃນການເຮັດວຽກງານ, ແລະ ບູລິມະສິດທຳອິດຂອງພວກ ເຮົາແມ່ນການສ້າງຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ ແລະຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າດ້ວຍການໃຫ້ ບໍລິການທີ່ວ່ອງໄວ. ພວກເຮົາສາມາດສື່ສານເປັນພາສາອັງກິດ, ຈີນ, ຫວຽດນາມ ແລະ ໄທ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ສາມາດໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ. ກໍລະນີມີການດຳ ເນີນທຸລະກຳລະຫວ່າງບໍລິສັດຕ່າງປະເທດ ກັບ ຜູ້ສະໜອງຂອງຄົນລາວ, ພວກເຮົາ ຍັງເຮັດໜ້າທີ່ເປັນຕົວກາງ ແລະ ອອກໜັງສືສິນເຊື່ອ (L/C) ເມື່ອທັງສອງຝ່າຍຍັງ ບໍ່ທັນມີປະສົບການດ້ານການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຍັງບໍ່ທັນມີສາຍສຳພັນໃນລ ະດັບທີ່ຈະສາມາດໃຫ້ຄວາມເຊື່ອໝັ້ນໄດ້, ເຊິ່ງທຸລະກິດລັກສະນະດັ່ງກ່າວ ຖືວ່າມີ ຈຳນວນຂ້ອນຂ້າງຈຳກັດໃນປະເທດເຮົາ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາມີ ຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃນການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ ສະແດງໃຫ້ເຫັນຈາກການທີ່ພວກ ເຂົາໄດ້ແນະນຳບອກຕໍ່ໃຫ້ກັບລູກຄ້າລາຍອື່ນໆ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາມີຈຳນວນ ລູກຄ້າທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພາຍຫຼັງທີ່ໄດ້ມີໂອກາດເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມໃນ ໂຄງການຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ໂຄງການKeieijuku, ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ສຶກວ່າມີຄວາມຈຳເປັນທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ທົບ ທວນຕົວເອງຄືນ. ດັ່ງນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ຄົ້ນພົບວ່າ ນອກຈາກຄວາມຈຳເປັນໃນ ການປັບປຸງແຜນທຸລະກິດແລ້ວ ຍັງມີຄວາມຈຳເປັນທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ປັບປຸງການບໍລິ ຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດອີກດ້ວຍ. ເຊິ່ງໝາຍຄວາມວ່າ ພວກເຮົາມີຄວາມຈຳ ເປັນທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ສ້າງແຮງຈູງໃຈໃຫ້ກັບພະນັກງານໃນການເຮັດວຽກຢູ່ສະເໝີ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ແນໃສ່ການພັດທະນາບໍລິສັດໃນໄລຍະຍາວ, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າມີຄວາມຈຳເປັນທີ່ ຈະຕ້ອງມີຄວາມສາມາດພຽງພໍທີ່ຈະຕອບໂຈດຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ພາຍໃນຄຽງຄູ່ກັບການຂະຫຍາຍທຸລະກິດສູ່ສາກົນຫຼາຍຂຶ້ນ. ໃນຕໍ່ໜ້າ, ພວກເຮົາ ມີຄວາມຕ້ອງການທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃຫ້ກາຍເປັນບໍລິສັດການຄ້າທີ່ບໍ່ພຽງ ແຕ່ສຸມໃສ່ຕະຫຼາດພາຍໃນປະເທດເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ຍັງສາມາດຮອງຮັບຕະຫຼາດສາກົນ ເຊິ່ງນັ້ນໄດ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຕ້ອງມີຜູ້ສະໜອງທີ່ພຽງພໍເພື່ອຕອບໂຈດຄວາມຕ້ອງ ການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ. ສະນັ້ນໃນເບື້ອງຕົ້ນ ພວກເຮົາຈະຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໄປຍັງປະເທດ ບ້ານໃກ້ເຮືອນຄຽງກ່ອນ ເຊັ່ນ: ສປ ຈີນ ແລະ ສ.ຫວຽດນາມ ເຊິ່ງພວກເຮົາຂ້ອນຂ້າງ ມີປະສົບການສູງໃນການຮ່ວມມືກັບນັກທຸລະກິດຈາກບັນດາປະເທດດັ່ງກ່າວ. ພ້ອມກັນນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຈະອາໄສສາຍສຳພັນກັບນັກລົງທຶນຊາວຈີນ ແລະ ຊາວຫວຽດນາມທີ່ພວກເຮົາມີຢູ່ ເພື່ອນຳໃຊ້ເປັນພື້ນຖານໃນການຂະຫຍາຍຄູ່ຮ່ວມ ທຸລະກິດໃນຕໍ່ໜ້າ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ປະເທດລາວມີຄວາມອຸດົມສົມບູນທາງດ້ານຊັບພະຍາກອນ ແລະ ວັດຖຸດິບທີ່ສາ ມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການໄດ້ຢ່າງຍືນຍົງ, ແຕ່ຍັງຂາດແຄນເຕັກນິກວິຊາ ການທີ່ຈະນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນຂະບວນການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ. ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າ ຖ້າຫາກວ່າ ບໍລິສັດສາມາດສ້າງພື້ນຖານການດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ດີ ຄຽງຄູ່ກັບ ຄວາມຫນ້າເຊື່ອຖື ມັນຈະເປັນປັດໄຈສຳຄັນທີ່ເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ແກ່ການລະດົມທຶນ ເຂົ້າໃນການດຳເນີນກິດຈະການ. ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ກໍ່ຖືໄດ້ວ່າມີປະສົບການ ແລະ ຄວາມ ຮູ້ຢ່າງຫຼວງຫຼາຍໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ, ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າໝັ້ນໃຈວ່າບໍລິສັດເຫຼົ່າ ນັ້ນລ້ວນແລ້ວແຕ່ມີໂຄງສ້າງອັນເຂັ້ມແຂງເຊິ່ງມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ການພັດທະນາທຸລະ ກິດໃນໄລຍະຍາວ. ສະນັ້ນ, ຫວັງວ່າຖ້າພວກເຮົາມີໂອກາດໃນການຮ່ວມມືກັບບໍລິ ສັດຍີ່ປຸ່ນ, ພວກເຮົາຈະສາມາດຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບການຝຶກອົບຮົມ ພະນັກງານແບບ ຍີ່ປຸ່ນ ລວມທັງ ວິທີ ໃນການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດອື່ນໆ ທີ່ສຳຄັນ.

1. ໄມ້ເກາະສະຫຼັກທີ່ສົ່ງອອກໄປ ສປ ຈີນ 2. ສະຖານີຕື່ມແກ້ສ

ສະໜັບສະໜູນການພັດທະນາປະເທດລາວດ້ວຍຄອນກຣີດຄຸນນະພາບສູງ

V&K Concrete Sole Co., Ltd.
Ms. Vilayvanh PHETLAMPHANH / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008
Tel ▶ +856-21-67-1020, +856-20-2222-2329 E-mail ▶ infor@vkservices.com.la
Web ▶ www.vkservices.com.la
Address ▶ Phonesomboun Village, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນໄລຍະທຳອິດທີ່ພວກເຮົາສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດວຽກຂອງພວກເຮົາສ່ວນໃຫຍ່ເຮັດວຽກກຽວກັບ ວິສະວະກຳໂຍທາ ເຊັ່ນ: ການກໍ່ສ້າງ ອາຄານ, ເສັ້ນທາງ ແລະ ຂົວ. ໃນໄລຍະນັ້ນ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງສ່ວນໃຫຍ່ເປັນທີ່ພົງພໍໃຈສຳລັບພວກເຮົາ ທັງໃນດ້ານຄຸນນະພາບ ແລະ ລາຄາ. ດັ່ງນັ້ນ ພວກເຮົາຈຶ່ງເລີ່ມມີການເຮັດທຸລະກິດຄອນກຣີດ ປະສົມສຳເລັດຮູບ ທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງດ້ວຍຕົນເອງ. ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ຂອງພວກເຮົາໄດ້ຖືການນຳໃຊ້ໃນຫຼາຍໆ ໂຄງການ ເຊັ່ນ: ໂຄງການ ນ້ຳງື່ມ 1 ພາກຂະຫຍາຍ. ຈາກນັ້ນ ຜົນການຈາກການບໍລິການຄອນກຣີດ ປະສົມສຳເລັດຮູບ ຍັງເຮັດໃຫ້ເຮົາສາມາດສ້າງບໍລິສັດທີ່ແຍກໂຕອອກມາຈາກບໍລິສັດແມ່ ກາຍເປັນຜູ້ຊຽວຊານສະເພາະດ້ານການຜະລິດຕະພັນ ຄອນກຣີດ ເຊັ່ນ: ແຜນພື້ນຄອນກຣີດ ອີກດ້ວຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສາມາດ ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າຂອງເຮົາຍອມຮັບ ແລະ ໄວ້ເນື້ອເຊື່ອໃຈ ໂດຍການສະໜອງ ການບໍລິການ ແລະ ຜະລິດຕະພັນ ອີງໃສ່ແນວທາງໃນການບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດ ທີ່ເນັ້ນໃສ່ ຄວາມຊື່ສັດ, ໂປ່ງໃສ ແລະ ຄຸນນະພາບສູງ. ອີງໃສ່ປະສົບການໃນການມີສ່ວນຮ່ວມກັບ ໂຄງການກໍ່ສ້າງຫຼາຍໆ ໂຄງການ ເຊິ່ງເປັນການຮ່ວມມືກັບຜູ້ໃຫ້ທຶນຈາກຕ່າງປະເທດ ເຊັ່ນ: ເຍຍລະມັນ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງໄດ້ມາຈາກການສະໜອງ ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ທີ່ຢູ່ໃນລະດັບມາດຕະຖານສາກົນ, ພວກເຮົາຮັບປະກັນວ່າ ສິນຄ້າຂອງພວກເຮົາແມ່ນມີຄຸນນະພາບ ແລະ ມີຄວາມປອດໄພສູງທີ່ສຸດ ໃນທຸກໆຂັ້ນຕອນການຜະລິດ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ຈຳນວນລູກຄ້າທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແມ່ນສິ່ງຢັ້ງຢືນຄວາມເຊື່ອໝັ່ນ ທີ່ມີຕໍ່ພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນການແຂ່ງຂັນ ໃນຕະຫຼາດຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບທີ່ມີຄວາມເຂັ້ມຂຸ້ນຫຼາຍ, ເຊິ່ງຕົວຊີ້ວັດແມ່ນການເຂົ້າມາຂອງຜູ້ແຂ່ງຂັນໃໝ່ ແລະ ການຖອນຕົວອອກຂອງຄູ່ແຂ່ງຂັນຜູ້ເກົ່າ. ໃນສະພາບແວດລ້ອມເຊັ່ນນີ້ ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ການຮັກສາຖານລູກຄ້າ ໂດຍການໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີເລີດ ແລະ ຜະລິດສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງເປັນສິ່ງສຳຄັນທີ່ສຸດ. ນອກຈາກນັ້ນ ເພື່ອຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບ ໃນຕະຫຼາດທີ່ມີການແຂ່ງຂັນສູງນີ້ ເຮົາຕ້ອງຕັ້ງເປົ້າໝາຍທີ່ສູງໄວ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບທີ່ໃຊ້ສຳລັບອາຄານທົ່ວໄປໃນລາວ ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ຕາມມາດຕະຖານ ຂອງ ອາຊຽນ ຫຼື ຂອງ ເອີຣົບ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ. ເຫດຜົນໜຶ່ງກໍ່ເນື່ອງຈາກວ່າ ອາຄານທີ່ຢູ່ອາໄສ ຂອງ ຄົນລາວ ສ່ວນໃຫຍ່ເປັນອາຄານຊັ້ນດຽວ ແລະ ໜ້ອຍຊັ້ນ, ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງບໍ່ມັກມີການກວດສອບຄຸນນະພາບ ຂອງ ຄອນກຣີດປະສົມສຳລັບຮູບ ແລະ ລູກຄ້າກໍ່ບໍ່ຮູ້ວ່າຄຸນນະພາບທີ່ໃຊ້ ຕ່ຳຫຼືບໍ່. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ ເນື່ອງຈາກໃນປະຈຸບັນ ມີການກໍ່ສ້າງອາຄານສູງ ເຊັ່ນ: ຄອນໂດມິນຽມ ລູກຄ້າກໍ່ເລີ່ມຮັບຮູ້ວ່າ ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບທີ່ໃຊ້ ຕ້ອງມີຄຸນນະພາບສູງ. ໃນອະນາຄົດ ຈະມີພຽງແຕ່ບໍລິສັດທີ່ສາມາດສະໜອງ ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງເທົ່ານັ້ນ ທີ່ຈະຢູ່ລອດໄດ້. ເຖິງວ່າໃນປະຈຸບັນ ບໍລິສັດທີ່ສາມາດສະໜອງຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ຈະມີຢູ່ແລ້ວຈຳນວນໜຶ່ງໃນ ສປປ ລາວ, ແຕ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ກໍ່ຄາດວ່າຈະສູງຂຶ້ນ ເຊັ່ນກັນ. ເພື່ອສະໜອງໃຫ້ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການນັ້ນ ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະເພີ່ມຈຳນວນໂຮງງານ ທີ່ໄດ້ມາດຕະຖານໃນທ້າຍປີ2022ນີ້. ພວກເຮົາເອງ ກໍ່ຮັບຮູ້ໄດ້ວ່າ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຈຳນວນໂຄງການກໍ່ສ້າງທີ່ຂະຫຍາຍຕົວໄປພ້ອມກັບ ເສດຖະກິດຂອງ ສປປ ລາວ ກໍ່ເປັນໂອກາດດ້ານທຸລະກິດ ຂອງ ພວກເຮົາ. ພວກເຮົາກຽມພ້ອມທີ່ຈະຮັບເອົາໂອກາດທາງທຸລະກິດນີ້ ຢ່າງເຕັມທີ່.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພາຍຫຼັງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ ການເຮັດທຸລະກິດ ໃນແບບຍີ່ປຸ່ນ ຈາກໂຄງການ Keiieijuku, ພວກເຮົາເຫັນວ່າ ບໍລິສັດທ້ອງຖິ່ນຄືພວກເຮົາທີ່ພະຍາຍາມ ຈະສ້າງຜະລິດຕະພັນທີ່ດີທີ່ສຸດແກ່ລູກຄ້າກໍ່ຕາມ, ແຕ່ພວກເຮົາກໍ່ຍັງຂາດແຜນຍຸດທະສາດ, ເຕັກໂນ�โลຢີ, ການສະໜັບສະໜຸນດ້ານວິຊາການ,ຄື່ອງມືທີ່ທັນສະໄໝ, ວັດສະດຸ ແລະ ການສະໜັບສະໜຸນດ້ານທຶນຮອນ. ເພາະສະນັ້ນ ພວກເຮົາຕ້ອງການເຊີນນັກລົງທຶນ ທີ່ມີຄວາມສົນໃຈ ທີ່ຈະຊ່ວຍພວກເຮົາ ປັບປຸງການປະຕິບັດວຽກງານໃນຂົງເຂດ ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ຂອງ ພວກເຮົາໃຫ້ດີຂຶ້ນ.

1. ທ.ທະນົງສັກ ວົງພັກດີ ຮ.ອຳນວຍການ (ລຸ້ນ4)

2. ຜະລິດຕະພັນຮອງຂອງຄອນກຣີດແຫຼວ, ແຜ່ນພື້ນ

3. ການສະໜອງຄອນກຣີດແຫຼວໃຫ້ສະໜາມກໍ່ສ້າງເຂື່ອນ

ປະກອບສ່ວນສ້າງຄວາມສະດວກໃຫ້ບັນດາເມືອງລາວ ຜ່ານການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງ

V&K Road and Bridge Construction Co., Ltd.
Mr. Keota KHANTIVONG / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008
Tel ▶ +856-21-67-1020, +856-20-9517-8789 E-mail ▶ keotavk@vkservices.com.la
Web ▶ www.vkservices.com.la
Address ▶ Phonesomboun Village, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າ ຈົບການສຶກສາດ້ານວິສະວະກຳໂຍທາ ຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ ແລະ ໄດ້ເຮັດວຽກເປັນຜູ້ຄຸມວຽກພາກສະໜາມ ຢູ່ບໍລິສັດ ກໍ່ສ້າງແຫ່ງໜຶ່ງ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ ກໍ່ມີໂອກາດເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດກໍ່ສ້າງຂອງ ຍີ່ປຸ່ນ ໃນຕຳແໜ່ງຜູ້ຄຸມວຽກ ໃນການກໍ່ສ້າງເສັ້ນທາງ ແລະ ຂົວ. ຫຼັງຈາກມີປະສົບການໃນການເປັນຜູ້ຄຸມວຽກພາກສະໜາມທີ່ຕ້ອງຮັບຜິດຊອບກ່ຽວກັບການຄວາມຄຸມຄຸນນະພາບແລ້ວ ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເລີ່ມສັງເກດເຫັນຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ໃນວຽກງານການກໍ່ສ້າງໃນໄລຍະນັ້ນ ແລະ ໄດ້ເລີ່ມສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດກໍ່ສ້າງຂອງຕົນເອງໃນປີ 2005. ໃນໄລຍະທຳອິດ ບໍລິສັດຂອງຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເປັນຜູ້ຮັບເໝົາຍ່ອຍ ທີ່ເຮັດວຽກສັບໃຫ້ໂຄງການກໍ່ສ້າງ ຂອງບໍລິສັດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ເຊັ່ນ: ບໍລິສັດ ໂອບາຍາຊິ ແລະ ບໍລິສັດ ຮາຊາມາ ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນກໍ່ໄດ້ມີປະສົບການດ້ານການເຮັດວຽກກັບສາກົນ ຫຼາຍຂຶ້ນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາໃຫ້ຄຸນຄ່າກັບການເຮັດວຽກ ຕາມປັດສະຍາໃນການບໍລິຫານວຽກຂອງບໍລິສັດເຮົາ ທີ່ວ່າ ຄວາມສື່ສັດ, ໂປ່ງໃສ ແລະ ຄຸນນະພາບສູງ. ພວກເຮົາມີຄວາມຊຳນິຊຳນານສູງ ໃນການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບຂອງການກໍ່ສ້າງໃນແຕ່ລະຂັ້ນຕອນ ແລະ ພວກເຮົາເລືອກ ແລະ ນຳສະເໜີ ວິທີທີ່ດີທີ່ສຸດ ແລະ ມີຜົນປະໂຫຍດສູງສຸດ ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ໃນທຸກໆໄລຍະຂອງໂຄງການ ເລີ່ມຈາກການຄັດເລືອກວັດສະດຸ, ການຈັດຊື້ ແລະ ວິທີການກໍ່ສ້າງ. ໃນຂັ້ນຕອນໃຫ້ບໍລິການ ພວກເຮົາພະຍາຍາມໃຫ້ຂໍ້ມູນຫຼາຍໆທາງເລືອກ ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ແລະ ອະທິບາຍ ວິທີການກໍ່ສ້າງຢ່າງຈະແจ້ງ, ລວມທັງ ຈຸດດີ-ຈຸດອ່ອນ ຂອງ ແຕ່ລະວິທີ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ງ່າຍຕໍ່ການຕັດສິນໃຈ, ພວກເຮົາສະເໜີ ການບໍລິການ ແລະ ຜະລິດຕະພັນ ທີ່ເໝາະສົມກັບງົບປະມານຂອງລູກຄ້າ. ດ້ວຍເຫດນີ້ ພວກເຮົາຈຶ່ງບໍ່ຄ່ອຍພົບກັບບັນຫາຂອງ ການເລື່ອນເວລາມອບວຽກ ຫຼື ບັນຫາອື່ນໆ ໃນໄລຍະເຮັດໂຄງການ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງມີ ການບໍລິການແບບຄົບວົງຈອນຢູ່ຈຸດດຽວ ສຳລັບທຸກໆຄວາມຕ້ອງການ ໃນວຽກງານການກໍ່ສ້າງ, ລວມທັງການນຳໃຊ້ຄອນກະຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຄອນກະຣີດສຳເລັດຮູບອື່ນໆ, ສະນັ້ນ ລູກຄ້າກໍ່ຈະໄດ້ຮັບການ ບໍລິການທີ່ດີເລີດ ໃນຕົ້ນທຶນທີ່ຖືກລົງ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນມີຜູ້ແຂ່ງຂັນລາຍໃໝ່ ເພີ່ມຂຶ້ນໃນຕະຫຼາດຢູ່ທຸກມື້. ບາງບໍລິສັດກໍ່ເຂົ້າມາຮັບວຽກ ໃນລາຄາທີ່ຕ່ຳຫຼາຍ ໂດຍບໍ່ສົນໃຈຄຸນນະພາບ ຂອງວຽກທີ່ຈະອອກມາ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາແມ່ນແນໃສ່ສິ່ງເສີມດ້ານຄຸນນະພາບ ເປັນຫຼັກ ເຊິ່ງມັນຈະເປັນປັດໄຈໜຶ່ງ ທີ່ເຮັດໃຫ້ເຮົາສາມາດຮັກສາຄວາມໄວ້ເນື້ອເຊື່ອໃຈ ຈາກລູກຄ້າ ໃນໄລຍະຍາວ. ພວກເຮົາ ມຸ່ງໝັ້ນພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການ ຂອງເຮົາຢູ່ຕະຫຼອດ ເພື່ອເພີ່ມຄວາມພຶງພໍໃຈໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເປົ້າໝາຍຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນເພື່ອກາຍເປັນບໍລິສັດທີ່ສະໜອງບໍລິການແບບຄົບວົງຈອນຢູ່ບ່ອນດຽວ, ເວົ້າລວມແມ່ນເລີ່ມແຕ່ ການວາງແຜນ, ການອອກແບບ, ການຈັດຊື້ວັດສະດຸ-ອຸປະກອນ ແລະ ການກໍ່ສ້າງ ລວມທັງການຮ່ວມມືກັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນຂະແໜງດຽວກັນ ຈາກຕ່າງປະເທດ. ພວກເຮົາມີປະສົບການ ແລະ ການພົວພັນອັນດີ ກັບ ບໍລິສັດໃນປະເທດຫວຽດນາມ; ເຖິງວ່າໃນໄລຍະທຳອິດ ເຮົາຈະເຮັດວຽກຢ່າງສະໜິດ ແໜ້ນກັບບໍລິສັດໃນປະເທດຫວຽດນາມ ແຕ່ເຮົາກໍ່ສຶກສາຊອງທາງເພື່ອຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດ ໃນປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ປະເທດອື່ນໆ ໃນອະນາຄົດ ອີກດ້ວຍ. ຂ້າພະເຈົ້າ ເຊື່ອໝັ້ນວ່າ ພວກເຮົາຈະສາມາດຂະຫຍາຍກິດຈະການຂອງພວກເຮົາ ໂດຍການນຳເອົາຫຼັກການໃນການບໍລິຫານບຸກຄະລາກອນ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ ທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກ ການຝຶກອົບຮົມໃນໂຄງການ Keieijuku.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ໃນສະພາບແວດລ້ອມ ທີ່ມີການແຂ່ງຂັນກັນສູງຄືແນວນີ້, ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ແມ່ນມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ພວກເຮົາຫຼາຍ. ພວກເຮົາຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າ ຈະມີຄູ່ຮ່ວມ ທຸລະກິດ ແລະ ນັກລົງທຶນ ທີ່ພ້ອມຈະຮ່ວມງານກັບພວກເຮົາ ໃນຮູບແບບຕ່າງໆ, ບໍ່ວ່າຈະເປັນການໃຫ້ຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານເຕັກນິກ, ດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ, ອຸປະກອນ, ວັດສະດຸ, ແລະ ການສະໜັບສະໜຸນ ດ້ານທຶນຮອນ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ເຮົາສາມາດສະໜອງຕາມ ຄວາມ ຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ ການຮ່ວມມືດ້ານທຸລະກິດອື່ນໆ ກໍ່ຍິນດີເຊັ່ນກັນ.

1. ວຽກງານກໍ່ສ້າງທາງ 2. ວຽກງານກໍ່ສ້າງສະຖານີໄຟຟ້າ

ບໍລິສັດການຢາທີ່ຫຼອມລວມການບໍລິການຫຼັງການຂາຍເຂົ້ານຳ

Viengthong Pharma Co., Ltd.
Mr. Souphasok KHANTIVONG/ Assistant Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of International trade in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 1995
Tel ▶ +856-21-21-4547 E-mail ▶ khantivong.sok@gmail.com
Web ▶ viengthong-pharma.com
Address ▶ 185/11 Nongduang Village, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail | Consulting and Professional | Health and Social Work

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນໜຶ່ງໃນບໍລິສັດການຢາທີ່ນຳໜ້າໃນ ສປປ ລາວ, ພວກເຮົາຜະລິດຢາຫລາກຫລາຍປະເພດ, ນຳເຂົ້າ ແລະ ຈຳໜ່າຍຢາ, ເຄື່ອງມືການແພດ ແລະ ອາຫານເສີມເພື່ອສຸຂະພາບ. ທຸລະກິດຂອງເຮົາເລີ່ມຕົ້ນຈາກການເປັນຮ້ານຂາຍຢານ້ອຍໆ ແລ້ວຈຶ່ງກ້າວໄປ ສູທຸລະກິດ ນຳເຂົ້າ ແລະ ຈຳໜ່າຍຢາ ແລະ ເຄື່ອງມືການແພດ ໂດຍການຊື້ຮຸ້ນຂອງລັດວິສາຫະກິດແຫ່ງໜຶ່ງ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາກໍ່ຊື້ຮຸ້ນທັງໝົດຂອງບໍລິສັດ ແລະ ກາຍເປັນບໍລິສັດເອກະຊົນ ພາຍໃຕ້ຊື່ໃນປະຈຸບັນ. ໃນ ສປປ ລາວ, ເຊິ່ງເປັນປະເທດທີ່ມີການພັດທະນາດ້ານ ເສດຖະກິດຢ່າງກ້າວກະ�โดດ, ຄວາມຕ້ອງການດ້ານການຢາ ແລະ ເຄື່ອງມືການແພດ ກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກການພັດທະນາ ໃນຂະແໜງການຢາ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່ານີ້ແມ່ນຂະແໜງທຸລະກິດໜຶ່ງທີ່ໜ້າດຶງດູດໃຈ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີປະຫວັດການເຮັດວຽກ ທີ່ດີຫຼາຍ ໃນການຊ່ວຍບັນດາໂຮງໝໍ ແລະ ຄຼີນິກ ໃນທົ່ວປະເທດ ເພື່ອຕິດຕັ້ງເຄື່ອງມືອຸປະກອນ ທາງການແພດ ແລະ ຈັດຝຶກອົບຮົມ ກ່ຽວກັບການນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືເຫຼົ່ານັ້ນ. ພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດທຳອິດ ທີ່ໃຫ້ບໍລິການຫຼັງການຂາຍ ແລະ ພວກເຮົາຍັງມີທີມງານທີ່ດີເລີດ.
ນອກຈາກການຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ຍີ່ຫໍ້ຂອງຕົນເອງ ເຊັ່ນ: ຊາໃບມອນ, ຊາສະໝຸນໄພ ແລະ ນ້ຳຢານວດແລ້ວ, ພວກເຮົາກໍ່ຍັງນຳເຂົ້າຜະລິດຕະພັນສຳລັບເດັກນ້ອຍ ແລະ ອາຫານເສີມສຳລັບ ຄົນອາຍຸສູງ ອີກດ້ວຍ. ພວກເຮົາຍັງນຳເຂົ້າອຸປະກອນການແພດຈາກ ປະເທດ ເອີຣົບ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງມີຕັ້ງແຕ່ເຄື່ອງສາຍແສງ X-Ray ໄປຈົນເຖິງ ເຄື່ອງກວດໄຫ້ໂອເມຕຣິກ, ແລະ ຈຳໜ່າຍໃຫ້ແກ່ຄຼີນິກ ແລະ ໂຮງໝໍ ທົ່ວປະເທດ.
ຄວາມສຳເລັດຂອງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນຂຶ້ນກັບວ່າ ຈະໄດ້ການຍອມຮັບຈາກລູກຄ້າຫຼືບໍ່. ພວກເຮົາມີຄວາມສຳພັນທີ່ດີ ແລະ ມີຄວາມເຊື່ອໝັ້ນກັບລູກຄ້າເປັນເວລາຍາວນານ, ຈາກນີ້ຕໍ່ໄປ ພວກເຮົາກໍ່ຍັງຈະສືບຕໍ່ສະໜອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ດີທີ່ສຸດ ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເຖິງວ່າ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ ຈະເຕີບໃຫຍ່ ຢ່າງວ່ອງໄວ, ແຕ່ກໍ່ຍັງເປັນທຸລະກິດແບບຄອບຄົວ ແລະ ບັນຫາກໍ່ຍັງເກີດຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກຄວາມຄິດ ເຫັນທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ລະຫວ່າງ ທີມຜູ້ບໍລິຫານຮຸ່ນເກົ່າ ແລະ ຮຸ່ນໃໝ່, ແລະ ລະຫວ່າງຜູ້ບໍລິຫານ ກັບ ພະນັກງານທົ່ວໄປ. ພວກເຮົາຕ້ອງການ ສຸມໃສ່ເຮັດໃຫ້ພະນັກງານ ເຂົ້າໃຈວິໄສທັດ ຂອງ ບໍລິສັດ ແລະ ຮ່ວມກັນເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດ ກ້າວໄປທາງໜ້າ. ສິ່ງທີ່ກ່າວມາ ເປັນ ສິ່ງທີ່ທ້າທາຍຫຼາຍ, ແຕ່ເຖິງວ່າ ຂ້າພະເຈົ້າ ຈະຍັງເປັນຜູ້ບໍລິຫານທີ່ໜຸ່ມນ້ອຍ, ຂ້ານ ພະເຈົ້າກໍ່ຈະນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກໂຄງການ Keieijuku ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາ ດັ່ງກ່າວ.

ສິ່ງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າເປັນຫວ່ງຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນການແຂ່ງຂັນໃນຕະຫຼາດ, ເພື່ອໃຫ້ປະສົບຜົນສຳເລັດໃນການແຂ່ງຂັນ, ພວກເຮົາຕ້ອງໄດ້ເພີ່ມຄວາມພະຍາຍາມຂຶ້ນອີກເປັນ ສອງເທົ່າ ເພື່ອຮັກສາຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ ຂອງ ລູກຄ້າ ໂດຍການປັບປຸງຄຸນນະພາບ ແລະ ການນຳໃຊ້ນະວັດຕະກຳສະໄໝໃໝ່. ຖ້າເຮັດໄດ້ແບບນັ້ນ ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອໝັ້ນ ວ່າ ພວກເຮົາຈະສາມາດ ສ້າງຮາກຖານທີ່ແໜ້ນໜາ ເພື່ອສານຕໍ່ຄວາມສຳເລັດໄດ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ສິ່ງໜຶ່ງທີ່ພວກເຮົາຕ້ອງການເຮັດແມ່ນການສິ່ງເສີມການຂາຍຢາທີ່ເຮັດຈາກສະໝຸນໄພ. ເຊິ່ງພວກເຮົາຈະເນັ້ນໜັກການຂາຍຢາແລະ ອາຫານເສີມ. ພວກເຮົາສັງເກດ ເຫັນວ່າ ຢູ່ໃນ ສປປ ລາວເຮົາມີພືດທີ່ເປັນຢາ ທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ອີງໃສ່ ການສະໜັບ ສະໜຸນດ້ານການເງິນ ຂອງ ລັດຖະບານ ປະເທດພົນແລນ, ພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ພັດ ທະນາຢາສະໝຸນໄພ ໂດຍໄດ້ຮ່ວມມືກັບ ບໍລິສັດການຢາແຫ່ງໜຶ່ງ ຂອງ ປະເທດໄທ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຈະຜະລິດ ແລະ ຂາຍຢາທີ່ເປັນຍີ່ຫໍ້ຂອງບໍລິສັດເອງ ແລະ ເນັ້ນໜັກສິ່ງເສີມໃຫ້ຍອດຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນ.
ອີກດ້ານໜຶ່ງ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາກໍ່ຍັງຈະສິ່ງເສີມການຂາຍອຸປະກອນທາງການ ແພດ. ປັດໄຈແຫ່ງຄວາມສຳເລັດ ແມ່ນ ຄວາມຮູ້-ຄວາມເຂົ້າໃຈ ດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ວິທີການ ໃນການເລືອກເຄື່ອງມືທາງການແພດ, ຄວາມເຂົ້າໃຈຕໍ່ກັບການເຮັດວຽກ ແລະ ການສະແດງຜົນຂອງ ເຄື່ອງມື ທີ່ແທດເໝາະກັບ ໂຮງໝໍແຕ່ລະແຫ່ງ. ໃນ ປະຈຸບັນ ລູກຄ້າຂອງເຮົາແມ່ນ ໂຮງໝໍ ທີ່ມີຫຼາຍຂະໜາດ, ແຕ່ໃນອະນາຄົດ ພວກ ເຮົາຈະໃຫ້ມີການຜ່ອນເຊົ່າເຄື່ອງມືທາງການແພດ ເພື່ອເປັນທາງເລືອກເພີ່ມເຕີມ ນອກຈາກການຂາຍ ໃຫ້ແກ່ໂຮງໝໍຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ.
ຂ້າພະເຈົ້າ ເຊື່ອໝັ້ນວ່າ ເຄືອຄ່າຍທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ສ້າງ ໃນໄລຍະທີ່ຮ່ວມຝຶກອົບຮົມ ໃນໂຄງການ Keieijuku ຈະຊ່ວຍເຮັດໃຫ້ແຜນຕ່າງໆ ທີ່ບໍລິສັດເຮົາວາງໄວ້ໃນອະ ນາຄົດສຳເລັດໄດ້.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂະແໜງສາທາລະນະສຸກ ເປັນຂະແໜງໜຶ່ງ ທີ່ນອນໃນຍຸດທະສາດ ຂອງ ສປປ ລາວ. ການພັດທະນາໃນຂະແໜງນີ້ ຕ້ອງການການສະໜັບສະໜຸນ ດ້ານການ ເງິນ ແລະ ດ້ານເຕັກນິກ. ໃນປະຈຸບັນ ການເຂົ້າມາດຳເນີນທຸລະກິດໃນຂະ ແໜງການນີ້ ໄດ້ເປີດກວ້າງໃຫ້ແກ່ນັກລົງທຶນ ທີ່ຕ້ອງການມາລົງທຶນ ໃນຕະຫຼາດ ກ່ຽວກັບສຸຂະພາບ.
ພວກເຮົາຍິນດີ ທີ່ຈະເປັນສ່ວນໜຶ່ງ ໃນການພັດທະນາ ແລະ ເປີດກວ້າງການຮ່ວມມື ກັບຄູ່ຮ່ວມງານທີ່ມີເປົ້າໝາຍດຽວກັນ. ພວກເຮົາຫວັງວ່າ ນັກລົງທຶນດັ່ງກ່າວ ຈະພົ້ນຈະລະນາເຮັດວຽກກັບພວກເຮົາ.

1

2

3

4

1. ທ.ວິລະສັກ ແກ້ວພອນວິໄລ ຫົວໜ້າບັນຊີໜີ້ຕ້ອງຮັບອາວຸດໂສ (ລຸ້ນ4) 2. ຫ້ອງການ ແລະ ສາງສິນຄ້າ
3. ການຝຶກອົບຮົມການຕັ້ງອຸປະກອນຕິດຕາມອາການຊີບຢູ່ໂຮງໝໍແຂວງ 4. ລາຍການຜະລິດຕະພັນ

ໂຮງຮຽນປະຖົມແບບ Montessori ພຽງໜຶ່ງດຽວໃນລາວ

Alpha International Montessori School (AIMS)
Ms. Nalinthone Phonyaphanh / Founder and Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Electrical Engineering, Master of Business Administration and Accounting, Diploma of Montessori Teacher in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008
Tel ▶ +856-20-5569-7892 E-mail ▶ alpha.ims@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/alpha.ims/services
Address ▶ House 641, Dongsawath Village,Hatxayfong Distrct,Vientiane Capital, Lao PDR

Education

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂຮງຮຽນ Alpha International Montessori School ຖືກຕັ້ງຕາມຊື່ ຂອງລູກສາວກົກຂອງຂ້າພະເຈົ້າ "ອານຟາ" ທີ່ມີຄວາມສຸກກັບການຮຽນ ແລະ ໄດ້ຮັບ ຫຼາຍໆຢ່າງ ຈາກການສຶກສາແບບ Montessori ໃນຕອນລາວຍັງນ້ອຍ. ນັ້ນເປັນປະສົບການ ຂອງ ລູກສາວຂ້າພະເຈົ້າ ທີ່ເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມສົນໃຈ ກ່ຽວກັບ ປັດສະຍາ ຂອງ Montessori. Montessori ເປັນການສຶກສາ ໂດຍເຊື່ອ ວ່າ ເດັກນ້ອຍມີພະລັງຂອງການສອນຮູ້ດ້ວຍຕົນເອງ ຢູ່ໃນຕົວຂອງເຂົາເຈົ້າ ແລະ ເນັ້ນໜັກຄວາມສຳຄັນ ຂອງການສ້າງ ສະພາບແວດລ້ອມ ທີ່ເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາ ສາມາດນຳເອົາພະລັງເຫຼົ່ານັ້ນອອກມານຳໃຊ້. ໃນໄລຍະຫຼາຍປີທີ່ຜ່ານມາຂ້າພະ ເຈົ້າໄດ້ສຶກສາກ່ຽວ ກັບວິທີການສອນແບບ Montessori ແລະ ຍິ່ງໄດ້ສຶກສາຫຼາຍ ຂຶ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ຍິ່ງສົນໃຈກ່ຽວກັບວິທີການນີ້. ການເປີດໂຮງຮຽນ Montessori ທີ່ສາມາດນຳໃຊ້ວິທີການຂອງ Montessori ມາສອນເປັນຄວາມຝັນທີ່ກາຍເປັນຈິງ ຂອງຂ້າພະເຈົ້າ.

ໂຮງຮຽນ Montessori ເປັນໂຮງຮຽນ ທີ່ຮັບເດັກນ້ອຍ ອາຍຸ ຕັ້ງແຕ່ 1.5 ປີ ຈົນ ເຖິງ ປ.6. ອີງໃສ່ປັດສະຍາ ຂອງ Montessori ທີ່ເອົານັກຮຽນເປັນໃຈກາງ. ນັກຮຽນ ທຸກຄົນ ມີຕາຕະລາງຮຽນ ແລະ ການບັນທຶກຄວາມກ້າວໜ້າ ຂອງໃຜຂອງລາວ. ອາຍຸຄູ-ເອື້ອຍຄູ ມີໜ້າທີ່ເບິ່ງນັກຮຽນ ໃຫ້ຄຳແນະ, ສະໜັບສະໜຸນ ແລະ ສ້າງແຮງ ຈູງໃຈ ໃຫ້ກັບນັກຮຽນ. ພວກເຮົາສ້າງໃຫ້ ນັກຮຽນ ມີຄວາມໝັ້ນໃຈ ໃນຕົວເອງ, ມີອິດສະລະພາບ ແລະ ຮັກທີ່ຈະຮຽນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂຮງຮຽນ Alpha International Montessori School ໃນ ສປປ ລາວ ຮັບນັກ ຮຽນຈົນເຖິງຊັ້ນປະຖົມ. ຢູ່ໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາມີກິດຈະກຳ ທີ່ຊ່ວຍສອນໃຫ້ ນັກຮຽນ ມີທັກສະ ໃນການດຳລົງຊີວິດ ເຊັ່ນ: ການເຮັດສວນ ແລະ ການເຮັດ ວຽກເຮືອນ. ນອກຈາກນັ້ນ ເຮົາກໍ່ມີກິດຈະກຳ ໃຫ້ນັກຮຽນ ຮຽນຮູ້ການບໍລິຫານ ແລະ ເຮັດທຸລະກິດ ຂະໜາດນ້ອຍ ໂດຍການໃຫ້ນັກຮຽນ ຂາຍຜັກອິນຊີ ທີ່ປູກເອງ ໃນໂຮງຮຽນ ຫຼື ເຮັດ ເຄື່ອງດື່ມ, ເຂົ້າໜົມ ແລະ ເຄື່ອງຫັດຖະກຳ ມາຂາຍ. ການເຮັດແບບນີ້ ຈະຊ່ວຍຝຶກຝົນໃຫ້ ເດັກນ້ອຍມີຄວາມເປັນຜູ້ປະກອບການ ແລະ ສອນ ທັກສະ ໃນການບໍລິຫານ, ການສື່ສານ ແລະ ການວາງງົບປະມານ ໃຫ້ແກ່ເດັກນ້ອຍ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍທຳອິດ ແມ່ນ ການເກີດຂຶ້ນຂອງໂຮງຮຽນທີ່ສອນພາສາຈີນ ທີ່ອາດຈະ ເພີ່ມຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກມີການເປີດ ເສັ້ນທາງລົດໄຟ ລາວ-ຈີນ. ສິ່ງທ້າທາຍ ອັນທີ 2 ແມ່ນຈຳນວນຂອງໂຮງຮຽນເອກະຊົນທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງໄວວາ ແລະ ເຮັດໃຫ້ມີການແຂ່ງຂັນສູງ, ເຊິ່ງໃນປະຈຸບັນ ສະເພາະເມືອງສີສັດຕະນາກ ກໍ່ມີໂຮງ ຮຽນເອກະຊົນເຖິງ 41 ແຫ່ງ. ເຖິງວ່າຈະມີໂຮງຮຽນເອກະຊົນ ເກີດຂຶ້ນຫຼາຍ ແຕ່ຄຸນນະພາບ ກໍ່ແຕກຕ່າງກັນ. ມີຫຼາຍໆ ໂຮງຮຽນ ຍັງບໍ່ໄດ້ໃຫ້ການສຶກສາທີ່ມີ ຄຸນນະພາບ ເນື່ອງຈາກພວກເຂົາຍັງບໍ່ທັນໄດ້ຖືກກວດສອບດ້ານຄຸນນະພາບຈາກ ຜູ້ກວດສອບພາຍນອກ.

ໜຶ່ງໃນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນອະນາຄົດ ແມ່ນອາດຈະເກີດຈາກ ການເປີດ ເສັ້ນທາງລົດໄຟ ລາວ-ຈີນ. ຄວາມຕ້ອງການໃນການຮຽນ ພາສາຈີນ ຈະເພີ່ມ ຂຶ້ນ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ການແຂ່ງຂັນໃນຂົງເຂດການສຶກສານີ້ ກໍ່ສູງຂຶ້ນ. ຈຳນວນ ຂອງໂຮງຮຽນເອກະຊົນ ມີການເພີ່ມຂຶ້ນຫຼາຍ. ເຖິງຢ່າງນັ້ນ ມັນກໍ່ຍັງເປັນການຍາກ ສຳລັບພໍ່ແມ່ນັກຮຽນ ທີ່ຈະຫາໂຮງຮຽນທີ່ມີຄຸນນະພາບ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຢູ່ໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາ ຈະມີຫ້ອງກາສູດ ການຮຽນ-ການສອນ ຂອງ Montessori ແລະ ຫ້ອງກາສູດ ຂອງ ກະຊວງສຶກສາທິການ ແລະ ກີລາ ແບບໃໝ່ ເພື່ອໃຫ້ນັກຮຽນ ຈາກຄອບຄົວທີ່ມີລາຍຮັບປານກາງ ສາມາດເຂົ້າມາຮຽນໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ພໍ່ແມ່ຂອງນັກຮຽນຫຼາຍໆທ່ານ ຕ້ອງການໃຫ້ລູກຂອງຕົນເອງ ເວົ້າໄດ້ 2 ພາສາ ແລະ ດັ່ງທີ່ໄດ້ກ່າວມາເບື້ອງຕົ້ນວ່າ ຄວາມຕ້ອງການໃນການຮຽນພາສາຈີນ ແມ່ນເພີ່ມຂຶ້ນຫຼາຍ. ໃນປະຈຸບັນ ພາສາທີ່ເຮົາສອນໃນໂຮງຮຽນ ເປັນຫຼັກ ແມ່ນ ພາສາອັງກິດ ແລະ ຮອງລົງມາແມ່ນພາສາລາວ. ພວກເຮົາກຳລັງຈະລວມເອົາ ພາສາຈີນ ແລະ ພາສາຍີ່ປຸ່ນ ເປັນທາງເລືອກ ສຳລັບໃຫ້ເປັນພາສາທີສາມ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂ້າພະເຈົ້າຕ້ອງການພັດທະນາດ້ານການສຶກສາ. ມັນເປັນຄວາມຫຼົງໄຫຼຂອງ ຂ້າ ພະເຈົ້າເອງ. ຂ້າພະເຈົ້າ ໄດ້ສຶກສາ ກ່ຽວກັບການສຶກສາຂອງ ເດັກນ້ອຍຢ່າງເລິກ ເຊິ່ງມາເປັນເວລາ 22 ປີ, ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອໝັ້ນ ໃນຄວາມຮູ້, ຄວາມສາມາດ ແລະ ປະສົບການ ຂອງຕົນເອງ ວ່າ ຈະສາມາດນຳພາການພັດທະນາໂຄງການໂຮງ ຮຽນ Mntessori ຢູ່ໃນປະເທດອື່ນໄດ້. ພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈໃນບັນດາປະເທດ ທີ່ເປັນ ສ່ວນຫນຶ່ງຂອງອາຊຽນ, ຍີ່ປຸ່ນ, ແລະ ປະເທດທີ່ບໍ່ມີໂຮງຮຽນປະຖົມແບບ Montessori. ພວກເຮົາຕ້ອງການຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງ ພວກເຮົາໄປປະເທດອື່ນໆ, ແລະພວກເຮົາຢາກມີໂຮງຮຽນເອື້ອຍນ້ອງເພື່ອພັດທະ ນາໂຄງການແລກປຽນ ແລະ ສະຫນັບສະຫນູນ.

1. ນ.ສຸພັນສາ ສຸວັນນະໂຄດ, ຜູ້ຈັດການ(ລຸ້ນ4) 2. ຮຽນຮູ້ການເຮັດອາຫານ 3. ຮຽນຮູ້ວິຊາອາຊີບ

ສົ່ງເສີມການບໍລິໂພກໃນລາວດ້ວຍປ້າຍ POP

Aristar Marketing Sole Co., Ltd.
Mr. Saysavanh BOUTTHAVONG / Director/Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Accounting in Australia, Business Administration in Lao PDR, Master of International Trade in France

Company DATA

Establishment Year ▶ 2016
Tel ▶ +856-20-5554-4454 E-mail ▶ saysavanh@aristar.la
Web ▶ www.aristar.la
Address ▶ 43 Ban Phonephanao, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing | Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າມີປະສົບການໃນການຮັບຜິດຊອບວຽກງານການຕະຫຼາດຂອງຫຼາຍໆບໍລິສັດ ແລະ ເຊື່ອວ່າທຸກໆທຸລະກິດ ບໍ່ວ່າຈະຂະໜາດໃຫຍ່ ຫຼື ນ້ອຍ ລ້ວນແລ້ວແຕ່ຕ້ອງການການໂຄສະນາ. ການໂຄສະນາກໍ່ຈະມີຢູ່ຫຼາຍໆປະເພດ ເຊັ່ນ: ປ້າຍໂຄສະນາ, ແຜ່ນພັບ, ໂຄສະນາໃນເວັບໄຊທ໌ ແລະ ການວາງສະແດງ, ໂດຍແຕ່ລະທຸລະກິດຈໍາເປັນຈະຕ້ອງເລືອກສື່ການໂຄສະນາທີ່ເໝາະສົມຕາມຈຸດປະສົງຂອງຕົນເອງ. ອີງຕາມປະສົບ ການທີ່ສະສົມຜ່ານມາ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ຕັດສິນໃຈສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດການຕະຫຼາດ ແລະ ການໂຄສະນາ. ເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການນໍາໃຊ້ຄວາມຄິດສ້າງສັນ ບວກກັບຄວາມມັກຂອງພວກເຮົາເພື່ອຊ່ວຍສ້າງແບຣນຂອງລູກຄ້າໃຫ້ມີຄຸນຄ່າ, ໜ້າເຊື່ອຖື ແລະ ສໍາຄັນທີ່ສຸດຕ້ອງເປັນແບຣນທີ່ສາມາດສ້າງຜົນກໍາໄລໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການສ້າງສັນປ້າຍໂຄສະນານະຈຸດຊື້ ຫຼື POP (point of purchase) ແລ້ວຕິດປ້າຍນີ້ໃກ້ກັບຜະລິດຕະພັນຢູ່ຖານວາງຂອງຫ້າງຮ້ານຕ່າງໆ ເພື່ອສົ່ງເສີມການຂາຍນັ້ນຈໍາເປັນຕ້ອງຮັບຮູ້ເຖິງຄວາມມັກ ແລະ ລົດນິຍົມຂອງຜູ້ບໍລິໂພກກ່ອນຈຶ່ງຈະຄິດສ້າງສັນອອກມາໄດ້. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາພ້ອມທີ່ຈະຮັບຟັງລູກຄ້າ, ທໍາຄວາມເຂົ້າໃຈຈິດໃຈແລະຄວາມຕ້ອງການ, ແລະຂາຍບໍລິການຂອງພວກເຮົາໃນລາຄາທີ່ເຫມາະສົມ ແລະ ສົ່ງມອບວຽກງານໃຫ້ທັນຕາມກໍານົດເວລາ. ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນໃນທຸກໆການບໍລິການທີ່ສົ່ງໃຫ້ລູກຄ້າ ບໍ່ວ່າຈະເປັນວຽກນ້ອຍ ຫຼື ໃຫຍ່ ແລະ ກຽມພ້ອມຢູ່ສະເໝີ ເພື່ອຊ່ວຍເຫຼືອຕອບສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທຸກສົ່ງຢ່າງ. ພວກເຮົາມີປະສົບການໃນການເຮັດວຽກ ກັບບັນດາໂຄງການຂະໜາດໃຫຍ່ ເຊັ່ນ: ໂຄງການຂອງບໍລິສັດເບຍລາວຈໍາກັດ ແລະ ຫ້າງວຽງຈັນເຊັນເຕີ ເປັນຕົ້ນ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເນື່ອງຈາກທຸລະກິດປະເພດນີ້ບໍ່ຈໍາເປັນຈະຕ້ອງມີເງິນລົງທຶນເບື້ອງຕົ້ນຫຼາຍ ແລະ ສິ່ງກີດຂວາງການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດຂອງ ບັນດາບໍລິສັດຕ່າງໆແມ່ນຖືວ່າຍັງຢູ່ໃນລະດັບທີ່ຍັງບໍ່ສູງ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເຮັດໃຫ້ການແຂ່ງຂັນໃນອຸດສາຫະກໍານີ້ ຂ້ອນຂ້າງເປັນໜ້າກັງວົນ ເນື່ອງຈາກຈໍານວນບໍລິສັດເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດເພີ່ມຂຶ້ນ. ສິ່ງທ້າທາຍອີກຢ່າງຫນຶ່ງກໍ່ຄື ການໂຄສະນາ ແລະ ການສົ່ງເສີມການຂາຍ ສ່ວນຫຼາຍແລ້ວໃຊ້ໃນໄລຍະເວລາສັ້ນໆ ໂດຍລູກຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ຈະເລືອກໃຊ້ວິທີການຜະລິດທີ່ຖືກກວ່າ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ເປັນການຍາກທີ່ຈະສ້າງຜົນກໍາໄລ. ພວກເຮົາເນັ້ນການນໍາໃຊ້ນໍ້າມຶກຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເນື່ອງຈາກວ່າ ຖ້າຫາກນໍາໃຊ້ນໍ້າມຶກທີ່ມີຄຸນນະພາບຕໍ່າແລ້ວແສງລ້ຽງສີ UV ຢູ່ລາວເຮົາ ທີ່ເຂັ້ມຂຸ້ນແຮງ ຈະເຮັດໃຫ້ເສດສີຂອງປ້າຍໂຄສະນາ ລາ ຈາງລົງພາຍໃນໄລຍະເວລາບໍ່ເທົ່າໃດອາທິດ. ດ້ວຍເຫດນີ້ ຕົ້ນທຶນຂອງການຜະລິດ ພວກເຮົາຈະສູງກວ່າທົ່ວໄປ, ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງເກີດມີຄໍາຖາມທີ່ສໍາຄັນຄື ເຮັດແນວໃດທີ່ຈະດຶງດູດໃຫ້ລູກຄ້າຫັນມາເລືອກ, ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຄຸນນະພາບ ແລະ ການອອກແບບຫຼາຍກວ່າປັດໄຈອື່ນ.

ດ້ານການຜະລິດ, ພວກເຮົາຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່ໃນການບໍລິຫານແຮງງານຢ່າງເຂັ້ມງວດ ເພື່ອຈະສາມາດສົ່ງມອບຜົນງານໃຫ້ທັນຕາມກໍານົດເວລາ ຂອງລູກຄ້າ. ເວົ້າສະເພາະ, ວຽກງານຝຶກແອບແຮງງານຄືແນວນີ້ຈະໃຊ້ເວລາດົນ, ສະນັ້ນ ການຄັດສັນຈັດຫາແຮງງານໃຫ້ມີພຽງພໍ ແລະ ເໝາະສົມຕາມປະລິມານໜ້າວຽກເປັນບັນຫາປະຈໍາຂອງພວກເຮົາ. ກໍລະນີ ໃຊ້ແຮງງານຊົ່ວຄາວເຮັດວຽກ, ພວກເຮົາກໍ່ຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ກວດກາຄຸນນະພາບຂອງການຜະລິດຢ່າງລະອຽດຖີ່ຖ້ວນ ເຊິ່ງ ນີ້ໃຊ້ເວລາຫຼາຍກວ່າການນໍາໃຊ້ແຮງງານປະຈໍາຂອງພວກເຮົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອຸດສາຫະກໍາການໂຄສະນາ ໃນປະຈຸບັນມີນະວັດຕະກໍາໃໝ່ ເກີດຂຶ້ນຢູ່ເລື້ອຍໆ ບໍ່ວ່າ ເຄື່ອງພິມແບບໃຫມ່, ເຄື່ອງຕັດອຸປະກອນ-ຊິ້ນງານ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດຕ່າງໆ ທີ່ເຮັດໃຫ້ການຜະລິດມີປະສິດທິພາບຫຼາຍຂຶ້ນ. ດັ່ງນັ້ນ, ເພື່ອທີ່ຈະສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້ຢູ່ສະເໝີ ພວກເຮົາຈໍາເປັນຈະຕ້ອງລົງທຶນກັບເຄື່ອງຈັກໃຫມ່ໆຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຈະໄດ້ຂະຫຍາຍຂອບເຂດທຸລະກິດຂອງ ພວກເຮົາໃຫ້ກວ້າງອອກໂດຍກວມເອົາທຸລະກິດອອກແບບ ແລະ ຕົກແຕ່ງພາຍໃນ ເຊິ່ງພວກເຮົາເຫັນວ່າມີທ່າກ້າວແລະຂະຫຍາຍຕົວສູງ. ດັ່ງນັ້ນ ໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາມີແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດດັ່ງກ່າວຕື່ມອີກ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສໍາລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈໃນການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາປະດິດສ້າງ ແລະ ນໍາໃຊ້ຫຼັກການດ້ານການປະຢັດຕໍ່ຂະໜາດ ເພື່ອການຜະລິດໃນປະລິມານທີ່ຫຼາຍ ແລະ ມີຄຸນນະພາບ ໂດຍນໍາໃຊ້ຕົ້ນທຶນທີ່ຕ່ໍາ.

1. ທີມງານສ້າງສັນຂອງພວກເຮົາ 2. ການເຮັດ ໂຣດໂຊ ຂອງແບຣນ ຕອນບຸນປີໃໝ່ລາວ

ສະຫນັບສະຫນູນຜູ້ຜະລິດທ້ອງຖິ່ນໂດຍຜ່ານການສະຫນອງທຶນ

BDP Micro Finance Provide loan to Lao people

Mr. Oupekha BOUTHALAD / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Applied Mathematics in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2015
Tel ▶ +856-21-31-6505, +856-20-2222-8869
E-mail ▶ chansada.kyophilavong@gmail.com Web ▶ www.bmimfi.com
Address ▶ Ban Donpamai, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Financial and Insurance

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາເປັນສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ສະຫນອງເງິນກູ້ໃຫ້ແກ່ຫົວຫນ່ວຍທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ ແລະ ຂະຫນາດກາງ (SMEs). ເຊິ່ງເປັນຮ້ານຂາຍຍ່ອຍຂະຫນາດນ້ອຍ ແລະ ປະມານ 80% ຂອງຮ້ານຄ້າຍ່ອຍເຫຼົ່ານີ້ບໍ່ມີລະບົບບັນຊີທີ່ຖືກຕ້ອງ ເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າບໍ່ສາມາດກູ້ຢືມຈາກບັນດາທະນາຄານທຸລະກິດ. ພວກເຮົາລິເລີ່ມສະຫນອງທຶນໃຫ້ແກ່ຫົວຫນ່ວຍທຸລະກິດເຫຼົ່ານີ້ຍ້ອນພວກ ເຮົາເຊື່ອຫມັ້ນວ່າມັນເປັນ ສິ່ງສຳຄັນທີ່ຈະສະຫນັບສະຫນູນພວກເຂົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມໄວ. ເຊິ່ງໃຊ້ເວລາພຽງແຕ່ 03 ວັນເລີ່ມຈາກລູກຄ້າຍື່ນໄປຄຳຮ້ອງຂໍເງິນກູ້ຢືມຈົນຮອດເວລາທີ່ໄດ້ອະນຸມັດ ແລະ ໄດ້ຮັບເງິນກູ້ ເພື່ອໃຫ້ທັນຕາມກຳນົດເວລາທີ່ກ່າວມາຜູ້ຮ້ອງຂໍຕ້ອງປະກອບເອກະສານຍັ້ງຍືນຕົວຕົນ ແລະ ຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນ. ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຈະໄປກວດເບິ່ງຫຼັກຊັບເຖິງສະຖານທີ່ຕົວຈິງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ລູກຄ້າແຕ່ລະຄົນຈະມີພະນັກງານທີ່ຮັບຜິດຊອບໂດຍກົງ, ແລະ ຈະມີຜູ້ກວດສອບພາຍໃນຕິດຕາມກວດສອບພະນັກງານຮັບຜິດຊອບຂອງລູກຄ້າແຕ່ລະຄົນຄືນອີກເທື່ອ. ອັນນີ້ກໍເພື່ອປ້ອງກັນ ການເກີດຫນີ້ເສຍ ແລະ ການຊ້ຳລ່າຊ້ຳ, ພວກເຮົາ ຕິດຕໍ່ພົວພັນກັບລູກຄ້າເປັນປະຈຳ ແລະ ຖ້າຈຳເປັນກໍສະເຫນີມາດຕະການຊ່ວຍເຫຼືອ ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ເກີດຂຶ້ນກັບລູກຄ້າ, ເຊັ່ນ: ການຄວບລວມຫນີ້ສິນ, ການຂະຫຍາຍໄລຍະຂອງເງິນກູ້, ແລະ ການເພີ່ມມູນຄ່າເງິນກູ້ຢືມ.

ດ້ວຍຄວາມພະຍາຍາມທີ່ກ່າວມານີ້, ອັດຕາສ່ວນໜີ້ເສຍຂອງພວກເຮົາຕ່ຳກວ່າ 5%, ຈຶ່ງໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງใจໃນບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ, ພະແນກສິ່ງເສີມ SME ສະຫນອງທຶນກູ້ຢືມໃຫ້ພວກເຮົາ, ແລະມອບໃຫ້ພວກເຮົາສະຫນອງເງິນກູ້ໃນອັດຕາດອກເບ້ຍຕ່ຳໃຫ້ແກ່ ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດທີ່ໄດ້ຮັບການຢັ້ງຢືນໂດຍລັດຖະບານ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫນຶ່ງໃນຂໍ້ຈຳກັດຂອງພວກເຮົາແມ່ນມູນຄ່າເງິນກູ້ຢືມຂອງພວກເຮົາຖືກຈຳກັດໃຫ້ບໍ່ເກີນ 50 ລ້ານກີບ. ມູນຄ່າເງິນຈຳກັດທີ່ພວກເຮົາ ສາມາດໃຫ້ກູ້ຢືມ ນີ້ນຳໄປສູ່ການສູນເສຍໂອກາດສຳລັບທັງພວກເຮົາແລະລູກຄ້າຂາຍຍ່ອຍ. ເນື່ອງຈາກທະນາຄານບໍ່ມີຂໍ້ຈຳກັດ ທີ່ກ່າວມາ, ເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາກາຍເປັນຄູ່ແຂ່ງທີ່ສຳຄັນຂອງພວກເຮົາ. ແຕ່ເມື່ອລູກຄ້າຕ້ອງການກູ້ຢືມແລະໄດ້ຮັບເງິນໄວເທົ່າທີ່ຈະໄວໄດ້, ພວກເຮົາຈະໄດ້ ປຽບໃນດ້ານຄວາມໄວໃນການກວດສອບ ແລະ ຄວາມຍືດຫຍຸ່ນຂອງເອກະສານກູ້ຢືມ, ແຕ່ຖ້າລູກຄ້າຕ້ອງການກູ້ຢືມໄລຍະຍາວ, ພວກເຂົາມັກ ໃຊ້ການບໍລິການຂອງທະນາຄານ. ສິ່ງທ້າທາຍອີກອັນຫນຶ່ງແມ່ນຜູ້ໃຫ້ກູ້ຢືມນອກລະບົບ ເຊິ່ງພວກເຂົາສາມາດໃຫ້ເງິນກູ້ຢືມໄດ້ທັນທີໂດຍບໍ່ມີ ການທົບທວນເອກະສານໃດໆ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເມື່ອການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ສິ້ນສຸດແລ້ວ, ພວກເຮົາວາງແຜນຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດ ໄປສູ່ເມືອງກາສີ, ແຂວງວຽງຈັນ ແລະ ແຂວງບໍລິຄຳໄຊ. ການຕະຫຼາດຈະເນັ້ນໃສ່ການໂຄສະນາທາງອອນໄລນ່ໃນຕົວເມືອງ, ແຕ່ໃນເຂດຊົນນະບົດ, ພວກເຮົາຈະສົ່ງພະນັກງານລົງພື້ນທີ່ເພື່ອພົບ ປະກັບລູກຄ້າໂດຍກົງ ບໍ່ວ່າຈະເປັນທີ່ຕະຫຼາດ ແລະ ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງແຫ້ງ, ໂດຍມີຈຸດປະສົງເພື່ອສະຫນັບສະຫນູນຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍ, ກະສິກຳ, ແລະ ຫັດຖະກຳ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຖ້າເປັນໄປໄດ້,ພວກເຮົາຢາກຈະເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ມີປະສົບການ ກ່ຽວກັບລະບົບປະຕິບັດງານທີ່ທັນສະໄຫມ ແລະ ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນທາງດ້ານການເງິນ, ແລະ ຍິນດີທີ່ຈະສະຫນອງທຶນເພື່ອພັດທະນາຕະຫຼາດໃຫມ່ ແລະ ລູກຄ້າ. ດ້ວຍວິທີນີ້, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ພວກເຮົາສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ຄົນໃນຊຸມຊົນຂອງ ພວກເຮົາປະສົບຜົນສຳເລັດໃນທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍຂອງພວກເຂົາ.

1. ຈັດກິດຈະກຳສົ່ງເສີມການຂາຍທີ່ຕະຫຼາດສົດ 2. ກອງປະຊຸມຖອດຖອນບົດຮຽນ

ປະສົບການໃນການພັກຜ່ອນທີ່ມີເອກະລັກບໍ່ຄືໃຜ ຜ່ານການຕົບແຕ່ງພາຍໃນທີ່ລ ຽບງ່າຍສະໄຕລ ມິນິມໍ

CASA BOTANICA

Ms. Koumaly SAIGUO / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Interior Design in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019

Tel ▶ +856-20-9428-9966 E-mail ▶ koumaly.saiguo@gmail.com

Web ▶ www.facebook.com/casabotanicavte/

Address ▶ 25 Rue Francois Ngin, Ban Mixay, Chanthabouly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Accommodation and Food Service

Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການອອກແບບພາຍໃນ. ພວກເຮົາອອກແບບໂຮງແຮມຕາມແນວຄວາມຄິດຂອງ ມິນິມໍ, ທີ່ມີຄວາມລຽບງ່າຍ ແຕ່ມີເອກະລັກ ແລະ ຄວາມຫລູຫລາ. CASA BOTANICA, ທີ່ເຮົາແນະນຳໃນບົດຄວາມນີ້ເປັນຜົນງານທຳອິດໃນລາວທີ່ຂ້າພະເຈົ້າສ້າງສັນຂຶ້ນ. ຂ້າພະເຈົ້າປັບປຸງຊັບສິນຂອງຄອບຄົວໃຫ້ເປັນເຊີວິດອາພາດເມັນ ແລະ ບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງ ຕົວຈິງ ເພື່ອເບິ່ງ ວາການອອກແບບຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ແລະ ແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າຈະສາມາດຖືກຍອມຮັບ, ເປັນເສດຖະກິດ ຫຼືບໍ່. ການອອກແບບພາຍໃນເປັນແບບທັນສະໄໝ ແລະ ມີສະໄຕລ ເຊິ່ງເປັນທີ່ພັກອາໄສສຳລັບຊາວຕ່າງປະເທດທີ່ມາເຮັດວຽກຢູ່ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ເຊີວິດອາພາດເມັນທີ່ໃຫ້ບໍລິການມີສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຄົບຊຸດທີ່ສາມາດມາພັກໄລຍະສັ້ນໄດ້ງ່າຍໆ ຄືກັນກັບການພັກຢູ່ໃນໂຮງແຮມ, ເຊິ່ງເປັນການໃຫ້ບໍລິການແບບທີ່ບໍ່ເຄີຍມີມາກ່ອນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຄຳນຶງເຖິງໃນເວລາອອກແບບພາຍໃນແມ່ນການເຮັດໃຫ້ມີຄວາມເປັນສ່ວນຕົວ ແລະ ຄວາມສະດວກສະບາຍໃຫ້ ແກ່ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຍັງອອກແບບແຜນຜັງເຮືອນຂອງພວກເຮົາໃຫ້ມີພື້ນທີ່ໃຊ້ສອຍທີ່ກວ້າງຂວາງ ແລະ ມີສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຄົບຊຸດ ລວມທັງເຮືອນຄົວຂະໜາດນ້ອຍ. ເມື່ອລູກຄ້າເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເຊີວິດ ອາພາດເມັນຂອງ ພວກເຮົາແລ້ວ ເຂົາເຈົ້າກໍ່ຈະຮູ້ສຶກຄືກັບພັກຢູ່ໃນເຮືອນຂອງເຂົາເອງ ແລະ ເພີດເພີນກັບປະສົບການສ່ວນຕົວຫຼາຍກວ່າພັກຢູ່ໂຮງແຮມ ໃນລາຄາທີ່ສົມເຫດສົມຜົນ.

ນອກຈາກນັ້ນ, CASA BOTANICA ແມ່ນຕັ້ງຢູ່ໃຈກາງເມືອງ, ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າຈະເພີດເພີນໃນຄົ້ນຫາສະຖານທີ່ອ້ອມຂ້າງໄດ້ ຢ່າງສະດວກສະບາຍ. ບໍ່ວ່າຈະເປັນຮ້ານນວດ, ຮ້ານເສີມສວຍ, ຮ້ານສະດວກຊື້, ຮ້ານຂາຍອາຫານທ້ອງຖິ່ນ, ແລະ ຮ້ານອາຫານນານາຊາດທີ່ຫຼາກຫຼາຍຄວນໃຫ້ບໍລິການບໍ່ວ່າຈະເປັນອາຫານຍີ່ປຸ່ນ, ຝຣັ່ງ, ອິຕາລີ, ຈີນ, ແລະ ອິນເດຍໃນບໍລິເວນໃກ້ຄຽງ ພຽງແຕ່ຍ່າງອອກ ໄປຫາບໍ່ພໍເທົ່າໃດນາທີ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບທາງລົບຕໍ່ຂະແໜງການທ່ອງທ່ຽວ ແລະ ອຸດສາຫະກຳທີ່ພັກອາໄສ. ຈຳນວນນັກທ່ອງທ່ຽວທີ່ພັກເຊົ່າປະຈຳວັນໄດ້ຫຼຸດລົງ,ແຕ່ຈຳນວນນັກທຸລະກິດທີ່ພັກລາຍອາທິດຍັງຢູ່ໃນລະດັບທີ່ນຳພໍໃຈ. ດັ່ງນັ້ນ,ຈົນກວາໂລກລະບາດນີ້ຈະສິ້ນສຸດລົງ,ນະເວລານີ້ການບໍລິການລູກຄ້າພາຍໃນເປັນສິ່ງສຳຄັນ. ຄວາມສຳເລັດທີ່ສາມາດຮັກສາຈຳນວນລູກຄ້າທີ່ເປັນນັກທຸລະກິດຜູ້ມາເຮັດວຽກມາເປັນລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ສິ່ງນີ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວາ ພວກເຮົາໄດ້ປະຕິບັດ ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດໄດ້ຢ່າງຖືກຕ້ອງຕົງຈຸດທີ່ສຸດ ເຊິ່ງຍຸດທະສາດເຫຼົ່ານີ້ເປັນສິ່ງທີ່ພວກເຮົາໄດ້ຮຽນຮູ້ມາຈາກການເຂົ້າຮ່ວມ ໃນໂຄງການ Keiejiuku. ໂດຍຜ່ານການດຳເນີນງານຂອງ CASA BOTANICA, ພວກເຮົາຄົ້ນພົບວາມີລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການໃຊ້ບໍລິການທີ່ປັບສະເພາະໃຫ້ເຂົາກັບລູກຄ້າເອງ, ດັ່ງນັ້ນພວກເຮົາມີຄວາມຈຳເປັນ ຕ້ອງຕອບສະໜອງສິ່ງຕ່າງໆນີ້ຢ່າງວອງໄວ ທັນກັບເວລາທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພາຍຫຼັງການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19, ຂະແໜງທ່ອງທ່ຽວ ມີແນວໂນ້ມຈະເຕີບໂຕເນື່ອງຈາກການຄາດຄະເນວາຈະມີ ນັກທ່ອງທ່ຽວ ຈຳນວນຫລວງຫລາຍເຂົ້າມາຢ້ຽມຢາມ ສປປ ລາວເຮົາ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງຄິດທີ່ຈະພັດທະນາຮູບແບບທຸລະກິດ ທີ່ຄ້າຍຄືກັນນີ້ຢູ່ ແຂວງຫຼວງພະບາງ ເຊິ່ງເປັນເມືອງມໍລະດົກໂລກ. ຖ້າມີໂອກາດ, ພວກເຮົາອາດຈະຂະຫຍາຍໄປຈັງຫວັດ ຊຽງ ໃໝ່ ແລະ ຊຽງຣາຍ ທີ່ເປັນສະຖານທີ່ທ່ອງທ່ຽວຍອດນິຍົມທາງພາກເໜືອຂອງປະເທດໄທ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ພວກເຮົາຫວັງວ່າຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ແບ່ງປັນວິໄສທັດທີ່ຄືກັນ ແລະ ມີແນວຄວາມຄິດໃນການເຮັດວຽກ ແລະມຸ້ງໄປສູ່ເປົ້າໝາຍດຽວກັນ. ພວກເຮົາມີປະສົບການຢ່າງກວ້າງຂວາງໃນການອອກແບບ-ຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ແລະ ເຂົ້າໃຈ ຈິດໃຈຄວາມມັກຂອງລູກຄ້າ ແລະ ງົບປະມານ. ພວກເຮົາຍິນດີໃນການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານການເງິນຄືກັນ, ຍອນວ່າພວກເຮົາ ຕ້ອງການທຶນພຽງພໍເພື່ອຫັນປ່ຽນອາຄານເກົ່າໄປສູ່ເຊີວິດອາພາດເມັນທີ່ມີເອກະລັກຂອງພວກເຮົາ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.

1. ແຜນຜັງຫ້ອງມີພື້ນທີ່ໃຊ້ສອຍກວ້າງຂວາງ 2. ຄິດເຖິງລາຍລະອຽດເຖິງວ່າຈະເປັນບ່ອນທີ່ເບິ່ງບໍ່ເຫັນ

ການອອກແບບພາຍໃນທີ່ເຮັດໃຫ້ທັງຜູ້ຊົມໃຊ້ແລະລູກຄ້າເພິ່ງພໍໃຈ

Casa Espacio Interior Design
Mr. Akharadeth VONGSIRI / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Art in France

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020
Tel ▶ +856-5665-5566 E-mail ▶ akharadeth.vongsiri@gmail.com
Address ▶ Ban Watnak, Sisetthanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ອາຊີບຂອງຂ້າພະເຈົ້າເລີ່ມຈາກການເຮັດວຽກອອກແບບກຣາບຟິກຢູ່ບໍລິສັດເຮັດໂຄສະນາແຫ່ງຫນຶ່ງ, ແລະ ຄ່ອຍໆປຽນເປັນເຮັດວຽກອອກແບບພາຍໃນ ຍ້ອນຄວາມສົນໃຈສ່ວນຕົວຂອງຂ້າພະເຈົ້າ ໃນການອອກແບບພາຍໃນ.ຕອນນີ້ຂ້າພະເຈົ້າອອກແບບເຊີວິດອາພາດເມັ້ນ ແລະ ຄາເຟ່ ໂດຍຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດ ກໍ່ສ້າງ ແລະ ເຈົ້າຂອງອະສັງຫາລິມະຊັບ. ຂ້າພະເຈົ້າອອກແບບດ້ວຍຄຳຂວັນທີ່ວ່າ "ເອກະລັກແມ່ນຄວາມຫລູຫລາໃຫມ່." ພວກເຮົາຕັ້ງເປົ້າໝາຍໃສ່ໄວໜຸ່ມທີ່ນຳເທຣນ ແລະ ຫວັງວ່າໄວຫນຸ່ມ ເຈັບແຊ້ດ ຈະກາຍເປັນລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຮົາໃນອະນາຄົດອັນໃກ້ນີ້.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍທີ່ເດັ່ນຂອງພວກເຮົາແມ່ນການບໍລິການທຸກລາຍລະອຽດໃນແຕ່ລະຂັ້ນຕອນທີ່ພວກເຮົາສະຫນອງຕະຫຼອດຮອດ ຂະບວນການຈັດສົ່ງ. ພວກເຮົາສະຫນອງການບໍລິການທີ່ສົມບູນແບບເລີ່ມຈາກການວາງແຜນ, ການອອກແບບແນວຄວາມຄິດ, ການຄັດເລືອກວັດສະດຸ, ການອອກແບບ, ແລະ ການຄັດເລືອກວິທີການກໍ່ສ້າງເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ, ແລະບົດບາດສຳຄັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນການຄຸ້ມຄອງຂະບວນການກໍ່ສ້າງເພື່ອຮັບປະກັນວ່າການກໍ່ສ້າງຈະດຳເນີນໄປຕາມແບບແຜນການ. ໃນຄວາມຄິດເຫັນຂອງຂ້າພະເຈົ້າ, ທຸລະກິດໃນອຸດສາຫະກຳການບໍລິການ ເຊັ່ນ: ຮ້ານອາຫານ, ຮ້ານກາເຟ, ແລະໂຮງແຮມ, ເຊິ່ງເກີດແຮງດຶງດູດດ້ວຍການຕົບແຕ່ງພາຍໃນເປັນຫລັກ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າການອອກແບບພາຍໃນທີ່ລ້ຳໜ້າ ແລະ ທັນສະໄຫມຂອງພວກເຮົາຈະຕອບສະຫນອງຜູ້ຊົມໃຊ້.ພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະສະເຫນີການອອກແບບຕົບແຕ່ງພາຍໃນທີ່ມີນະວັດກຳ, ສິ່ງທັນຕາມກຳນົດເວລາ ແລະ ພາຍໃນງົບປະມານຂອງລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ, ສິ່ງສຳຄັນແມ່ນການສື່ສານກັບຜູ້ຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງ ແລະ ນາຍຊ່າງຢ່າງຈິງຈັງເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງຂອງລູກຄ້າ. ໃນປະເທດລາວ, ວຽກງານກໍ່ສ້າງບໍ່ໄດ້ດຳເນີນໄປຕາມແບບທີ່ແຕ້ມ ໃຫ້ນາຍຊ່າງຄືກັບທີ່ເຮັດຢູ່ໃນປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ເຊິ່ງຈຳເປັນຕ້ອງບອກໃນ ແຕ່ລະຂັ້ນຕອນຂອງໜ້າວຽກຢ່າງລະອຽດ ໃຫ້ແກ່ນາຍຊ່າງ ວິທີການທີ່ເຮັດ ໃຫ້ການກໍ່ສ້າງເປັນໄປຢ່າງ ສະດວກເປັນແມ່ນບັນຫາທີ່ເຮົາປະເຊີນ. ອີກຫນຶ່ງປະເດັນແມ່ນວິທີການຕອບສະຫນອງຄວາມຄາດຫວັງຂອງລູກຄ້າ ໃນຂະນະທີ່ຕ້ອງຮັກສາແນວຄວາມຄິດຕົ້ນແບບ ແລະ ສີລະປະທີ່ມີ ສະໄຕລ. ອີງໃສ່ຕົວຢ່າງທີ່ດີເດັ່ນທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກການຝຶກອົບຮົມ ໃນໂຄງການ Keieijuku ແລະ ຕົວຢ່າງ ຂອງນັກທຸລະກິດ ທີ່ດີ, ຂ້າພະເຈົ້າ ຮູ້ວ່າ ເພື່ອເປັນນັກ ອອກ ແບ ບ ຕົ ບ ແ ຕ່ ງ ພ າ ຍ ໃ ນ ທີ່ ດີ, ຈະ ຕ້ ອ ງ ຟັ ງ ຄ ວ າ ມ ປ າ ດ ຖ ະ ຫ ນ າ ຂ ອ ງ ລູ ກ ຄ້ າ ລ ວ ມ ທັ ງ ຜູ້ ຊົ ມ ໃ ຊ້ ຜູ້ ສຸ ດ ທ້ າ ຍ ແ ລ ະ ລູ ກ ຄ້ າ. ໝ າ ຍ ຄ ວ າ ມ ວ່ າ ຈ ະ ຕ້ ອ ງ ສ າ ມ າ ດ ອ ອ ກ ແ ບ ບ ທີ່ ສ ະ ທ ອ ນ ໃ ຫ ເ ຫ ັ ນ ຄ ວ າ ມ ຕ້ ອ ງ ກ າ ນ ຂ ອ ງ ລ ູ ກ ຄ້ າ, ແ ຕ່ ຍ ັ ງ ຕ ອ ບ ສ ະ ໜ ອ ງ ສ ິ ່ ງ ທ ີ່ ຜ ູ້ ຊ ົ ມ ໃ ຊ້ ຕ ້ ອ ງ ກ າ ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ, ຂ້າພະເຈົ້າ ຢາກ ພັ ດ ທະ ນ າ ເ ຄື ່ ອ ງ ເ ຟ ີ ນ ິ ເ ຈ ີ ແ ລ ະ ອ ຸ ປ ະ ກ ອ ນ ແ ຕ ່ ງ ເ ຮ ື ອ ນ ທ ີ ່ ຫ ລ າ ກ ຫ ລ າ ຍ ພ າ ຍ ໃ ຕ້ ແ ບ ຣ ນ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ເ ອ ງ. ເ ຊ ິ ່ ງ ສ ິ ່ ງ ນ ີ້ ຈ ະ ເ ຮ ັ ດ ໃ ຫ ້ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ມ ີ ທ າ ງ ເ ລ ື ອ ກ ໃ ນ ກ າ ນ ຂ າ ຍ ຜ ະ ລ ິ ດ ຕ ະ ພ ັ ນ ຂ ອ ງ ຕ ົ ນ ເ ອ ງ ທ ີ ່ ເ ລ ີ ່ ມ ຕ ັ ້ ງ ແ ຕ ່ ຂ ັ ້ ນ ຕ ອ ນ ການ ວ າ ງ ແ ຜ ນ ຂ ອ ງ ການ ອ ອ ກ ແ ບ ບ ຕ ົ ບ ແ ຕ ່ ງ ພ າ ຍ ໃ ນ. ຂ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ຍ ັ ງ ເ ຊ ື ່ ອ ວ ່ າ ການ ນ ຳ ໃ ຊ້ ຜ ະ ລ ິ ດ ຕ ະ ພ ັ ນ ທ ີ ່ ເ ປ ັ ນ ແ ບ ຣ ນ ຂ ອ ງ ຕ ົ ນ ເ ອ ງ, ເ ຮ ັ ດ ໃ ຫ ້ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ແ ນ ໃ ຈ ໄ ດ ້ ວ ່ າ ເ ຄ ື ່ ອ ງ ເ ຟ ີ ນ ິ ເ ຈ ີ ທ ີ ່ ໃ ຊ້ ໃ ນ ໂ ຄ ງ ການ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ງ ົ ດ ງ າ ມ ແ ລ ະ ມ ີ ຄ ຸ ນ ນ ະ ພ າ ບ ສ ູ ງ. ເ ພ ື ່ ອ ເ ປ ົ້ າ ໝ າ ຍ ນ ີ້, ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ກ ຳ ລ ັ ງ ວ າ ງ ແ ຜ ນ ທ ີ ່ ຈ ະ ສ ້ າ ງ ຕ ັ ້ ງ ໂ ຮ ງ ຊ່ າ ງ ເ ພ ື ່ ອ ເ ຮ ັ ດ ຜ ະ ລ ິ ດ ຕ ະ ພ ັ ນ ຕົ ນ ແ ບ ບ. ນ ອ ກ ຈ າ ກ ການ ອ ອ ກ ແ ບ ບ ຕ ົ ບ ແ ຕ ່ ງ ພ າ ຍ ໃ ນ, ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຍ ັ ງ ຢ າ ກ ຂ ະ ຫ ຍ າ ຍ ໄ ປ ສ ູ່ ການ ພ ັ ດ ທ ະ ນ າ ອ ະ ສ ັ ງ ຫ າ ລ ິ ມ ະ ຊ ັ ບ. ດ ້ ວ ຍ ວ ິ ທ ີ ນ ີ້, ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ສ າ ມ າ ດ ອ ອ ກ ແ ບ ບ ອ າ ຄ ານ ທ ັ ງ ໝ ົ ດ ຈ າ ກ ການ ຄ ິ ດ ວ າ ງ ແ ຜ ນ, ສ ະ ຖ າ ປ ັ ດ ຕ ະ ຍ ະ ກ ຳ ຈ ົ ນ ຮ ອ ດ ຂ ັ ້ ນ ສ ຸ ດ ທ ້ າ ຍ ຂ ອ ງ ການ ຕ ົ ບ ແ ຕ ່ ງ ພ າ ຍ ໃ ນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ລາວເປັນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາ ແລະ ຍັງບໍ່ທັນເຫັນ ຄວາມ ສຳ ຄັ ນ ຂ ອ ງ ນ ັ ກ ອ ອ ກ ແ ບ ບ, ການ ອ ອ ກ ແ ບ ບ ຕ ົ ບ ແ ຕ ່ ງ ພ າ ຍ ໃ ນ, ແ ຕ ່ ສ ິ ່ ງ ຕ ່ າ ງ ໆ ເ ຫ ຼ ົ່ າ ນ ີ້ ເ ລ ີ ່ ມ ມ ີ ການ ປ ຽ ນ ແ ປ ງ ແ ລ ະ ຂ້ າ ພ ະ ເ ຈ ົ້ າ ຄ ິ ດ ວ ່ າ ນ ີ້ ເ ປ ັ ນ ໂ ອ ກ າ ດ ດ ີ ທ ີ ່ ຈ ະ ກ ້ າ ວ ເ ຂ ົ້ າ ສ ູ່ ວ ິ ງ ການ ທ ຸ ລ ະ ກ ິ ດ ນ ີ້. ໃ ນ ປ ະ ຈ ຸ ບ ັ ນ, ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ສ ຸ ມ ໃ ສ່ ໃ ນ ການ ອ ອ ກ ແ ບ ບ ພ າ ຍ ຕ ົ ບ ແ ຕ ່ ງ ພ າ ຍ ໃ ນ, ແ ຕ ່ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຍ ິ ນ ດ ີ ຕ ້ ອ ນ ຮ ັ ບ ນ ັ ກ ລ ົ ງ ທ ຶ ນ ທ ີ ່ ມ ີ ຄ ວ າ ມ ຕ ັ້ ງ ໃ ຈ ທ ີ ່ ຈ ະ ເ ຮ ັ ດ ວ ຽ ກ ກ ັ ບ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ເ ພ ື ່ ອ ຍ ົ ກ ສ ູ ງ ມ າ ດ ຕ ະ ຖ ານ ການ ບ ໍ ລ ິ ການ ຂ ອ ງ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຂ ຶ້ ນ ແ ລ ະ ຊ ່ ວ ຍ ໃ ຫ ້ ພ ວ ກ ເ ຮ ົ າ ຂ ະ ຫ ຍ າ ຍ ໄ ປ ຫ າ ຂ ະ ແ ຫ ນ ງ ອ ະ ສ ັ ງ ຫ າ ລ ິ ມ ະ ຊ ັ ບ.

1. ເ ຊ ີ ວ ິ ດ ອ າ ພ າ ດ ເ ມ ັ ້ ນ ທ ີ ່ ສ ້ າ ງ ຂ ຶ້ ນ ພ າ ຍ ໃ ຕ້ ແ ນ ວ ຄ ວ າ ມ ຄ ິ ດ ຂ ອ ງ "ເ ຮ ືອ ນ ພ ິ ກ ສ າ" 2. ຜ ົ ນ ງ າ ນ ພ າ ບ ພ າ ຍ ນ ອ ກ ຂ ອ ງ ສ ຳ ນ ັ ກ ງ າ ນ
3. ຜ ົ ນ ງ າ ນ ຫ ້ ອ ງ ໂ ຖ ງ ບ ອ ນ ຕ ອ ນ ຮ ັ ບ ຂ ອ ງ ສ ຳ ນ ັ ກ ງ າ ນ

ພັດທະນາການບໍລິການທີ່ຫລາກຫລາຍດ້ວຍນ້ຳສະອາດ

Empire Trading Import-export Sole Co., Ltd.
Mr. Vilakhone CHANTHAVONGSA / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2014
Tel ▶ +856-30-510-3815, +856-20-5553-8978
E-mail ▶ sengsavanh.chanthavongsa@gmail.com
Web ▶ www.facebook/freshylaos
Address ▶ Hom2 Ban Lak-hin, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເລີ່ມຈາກໂຮງງານຜະລິດນ້ຳດື່ມຂະໜາດຄົວເຮືອນ, ໃນປີ 2014 ໄດ້ສະໜອງນ້ຳດື່ມບັນຈຸຂວດ, ນ້ຳໃນຈອກປລາສຕິກໃຫ້ແກ່ຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ, ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມຫຼາຍ ໂດຍສະເພາະນ້ຳດື່ມໃນຈອກ ເພາະເໝາະສົມກັບພິທີທາງພຸດທະສາສະໜາ. ຕໍ່ມາ, ບໍລິສັດອື່ນໆ ເລີ່ມຂາຍນ້ຳໃນຂວດພາດສະຕິກຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຜູ້ບໍລິໂພກເລີ່ມນັກຜະລິດຕະພັນແບບນີ້, ແລະ ພວກເຮົາຕອບສະໜອງກັບ ຄວາມນິຍົມນີ້ຢ່າງວ່ອງໄວ. ສະໄໝກ່ອນ ປະຊາຊົນໃນລາວຕ້ອງໄດ້ຕົ້ມນ້ຳປະປາກ່ອນດື່ມ, ພວກເຮົາຮູ້ສຶກວ່າມີຄວາມຕ້ອງການນ້ຳດື່ມບັນຈຸຂວດຫຼາຍ ເພາະລູກຄ້າສາມາດປະຫຍັດເວລາ ແລະ ແຮງງານໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນຍັງມີໂຮງງານບັນຈຸນ້ຳຂວດຍັງມີໜ້ອຍທີ່ສາມາດບັນຈຸນ້ຳດື່ມຄຸນນະພາບສູງ,ພວກເຮົາຈຶ່ງຄິດວ່າມັນເປັນໂອກາດທາງທຸລະກິດຫຼາຍ.ໂຮງງານຂອງພວກເຮົາໄດ້ເລີ່ມເຮັດການ ຜະລິດແບບ OEM ໃນປີ 2016, ພວກເຮົາມີກຳລັງການຜະລິດ 40,000 ຂວດຕໍ່ວັນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາເຫັນໂອກາດໃນການສະເໜີ ຊ່ອງທາງການຜະລິດ OEM ດ້ວຍຕິດສະຫຼາກຊື່ຂອງລູກຄ້າໃສ່ຜະລິດຕະພັນ, ເຊິ່ງບໍ່ມີໃຜເຮັດໃນເວລານັ້ນ. ພວກເຮົາໄດ້ຮັບການຢັ້ງຢືນ GMP ແລະພວກເຮົາຍັງໄດ້ສະໜອງໃຫ້ Lao Skyway, PTT(Lao), ໂຮງແຮມ, ຮ້ານອາຫານ, ແລະ ອົງກອນຕ່າງໆ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

"ນ້ຳ" ກໍ່ຄືນ້ຳ. ຕາມປົກກະຕິ, ມັນບໍ່ງ່າຍທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ຕົວເອງແຕກຕ່າງຈາກການບໍລິການຂອງບໍລິສັດອື່ນທີ່ຄ້າຍຄືກັນ, ແຕ່ສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາແຕກຕ່າງຈາກບໍລິສັດອື່ນແມ່ນການບໍລິການທີ່ເປັນເອກະລັກຂອງພວກເຮົາ ແລະ ໃນເວລາດຽວກັນກໍ່ໃຫ້ການບໍລິການຢ່າງຍືດຍຸ່ນ. ພວກເຮົາ ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການສ້າງແບຣນໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.ໂຮງງານຂອງພວກເຮົາເປັນໂຮງງານທີ່ໄດ້ຮັບການຢັ້ງຢືນ GMP, ເຊິ່ງສ້າງຄວາມປະທັບໃຈທີ່ດີໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າທີ່ມາຍັ່ຍມຍາມ. ລູກຄ້າໃຫ້ຄວາມໄວ້ວາງใจທັງການບໍລິການ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດຂອງ ພວກເຮົາ, ສິ່ງຜົນໃຫ້ພວກເຮົາໄດ້ລູກຄ້າໃຫ່ມ່ຫຼາຍຄົນຈາກການແນະນຳຂອງລູກຄ້າປະຈຳຂອງພວກເຮົາ. ເມື່ອລູກຄ້າມີຄຳຮ້ອງຂໍພິເສດ ເຊັ່ນການຈັດສົ່ງດ່ວນ, ພວກເຮົາຈະຕອບສະໜອງທັນທີ. ຖ້າລູກຄ້າມີຄຳຂໍຫຼືຄວາມກັງວົນໃດໆ, ປະທານຈະປຶກສາຫາລືກັບພວກເຂົາເປັນການສ່ວນຕົວ ເນື່ອງຈາກພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດຂະໜາດນ້ອຍ, ພວກເຮົາຈະສາມາດຕັດສິນໃຈທັນທີ ເຮັດໃຫ້ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໄດ້ຢ່າງທັນການ. ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນເປັນຢ່າງຍິ່ງໃນການໃກ້ຊິດກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຮູ້ດີວ່າພວກເຮົາບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນໂດຍກົງກັບບໍລິສັດຂະໜາດໃຫຍ່ທີ່ມີທຶນ ແລະ ຊ່ອງທາງການຂາຍໄດ້. ການແຂ່ງຂັນໃນອຸດສາຫະ ກຳນີ້ເປັນໄປຢ່າງດຸເດືອດ ແລະ ປັດໄຈທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ເຮົາຢູ່ລອດແມ່ນທັກສະຄວາມສາມາດໃນການຫັນປ່ຽນໄປເຮັດທຸລະກິດໃນຮູບແບບໃຫ່ມ່ໄດ້ ຫຼື ບໍ່. ເນື່ອງຈາກວ່າ ພວກເຮົາເປັນ SMEs, ຈຶ່ງບໍ່ງ່າຍທີ່ພວກເຮົາຈະລະດົມທຶນຫຼືກູ້ຢືມຈາກທະນາຄານ, ແຕ່ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງກຽມພ້ອມສຳລັບທຸລະກິດໃຫ່ມ່ທີ່ເຮັດວຽກກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ, ການຊ່ວຍເຫຼືອເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນເປັນປັດໄຈຂອງຄວາມສຳເລັດ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຫຼັງຈາກໜຶ່ງປີທີ່ໄດ້ທົດລອງຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ການກວດສອບຮູບແບບທຸລະກິດ ໃຫ້ຜ່ອນເຊົ່າເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນ ແລະ ນ້ຳດື່ມໃສ່ແບຣນ ຂອງລູກຄ້າໃຫ້ກັບຮ້ານອາຫານຂະໜາດໃຫຍ່ນັ້ນເປັນໄປໄດ້ດ້ວຍດີ. ພວກເຮົາສາມາດສາທິດໃຫ້ຜູ້ຈັດການຮ້ານເຫັນວ່າ ນ້ຳດື່ມບັນຈຸຂວດທີ່ ຂາຍຢູ່ໃນຮ້ານຂອງເຂົາເຈົ້ານັ້ນບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງແມ່ນນ້ຳດື່ມແບຣນລະດັບປະເທດ.

ລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນບັນດາຮ້ານເບຍຢູ່ພາຍໃນລາວ, ນ້ຳກ້ອນທີ່ໃຊ້ຢູ່ໃນຮ້ານເບຍ, ຮ້ານກາເຟ ແລະຮ້ານອາຫານອື່ນໆ ໂດຍທົ່ວໄປຈະມີໂຮງງານນ້ຳກ້ອນມາສົ່ງໃຫ້ທຸກມື້. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງໄດ້ເລີ່ມບໍລິການໃຫ້ເຊົ່າເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນ ແລະ ບໍລິການຈ່າຍຜ່ອນ. ພວກເຮົາຄິດໄລ່ໃຫ້ພວກເຂົາເບິ່ງປຽບທຽບໃຫ້ເຫັນລະຫວ່າງ ພວກເຂົາຕ້ອງຈ່າຍຄ່າເຊົ່າເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນ ແລະ ຈ່າຍຄ່າໄຟຟ້າໃນການຜະລິດທຽບກັບການຊື້ນ້ຳກ້ອນເຫັນວ່າ ການເຊົ່າເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຈະມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຖືກກວ່າ.ນອກຈາກນີ້,ດ້ວຍການບໍລິການແບບນີ້ເຂົາເຈົ້າບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນ.

ພວກເຮົາຈະສຸມໃສເຮັດທຸລະກິດຜ່ານອອນລາຍຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບຜູ້ປະກອບການອື່ນໆເຊັ່ນ: ບໍລິສັດຈັດສົ່ງ, ແລະ ການເງິນຈຸລະພາກ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາເຂົ້າເຖິງເງິນກູ້ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ຍັງຊອກຫາໂອກາດໃຫ່ມ່ໃນເທັກໂນໂລຍີ blockchain ເພື່ອເຊື່ອມຕໍ່ກັບການບໍລິການຂອງພວກເຮົາເພື່ອໃຫ້ປະສົບການທີ່ດີທີ່ສຸດແກ່ລູກຄ້າ.

ໃນປະຈຸບັນ ພວກເຮົາກຳລັງພັດທະນາແບຣນນ້ຳດື່ມ "Freshy," ເພື່ອເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດກາງ. ຜະລິດຕະພັນນີ້ຈະບໍ່ໂຄສະນາ, ແລະ ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະກະຈາຍການຂາຍໂດຍການບອກຕໍ່ຂອງລູກຄ້າດ້ວຍກັນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາໄດ້ຊອກຫາແນວຄວາມຄິດໃຫ່ມ່ແລະ ຮູບແບບທຸລະກິດແບບໃໝ່ຢູ່ສະເໝີ ແລະ ຫວັງວ່າຈະໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບັນດາທານ ເພື່ອ ນຳເອົາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ໃຫ່ມ່ມາສູ່ຕະຫຼາດ.

1

2

3

4

1. ລາຍການຜະລິດຕະພັນ 2. ການເປີດຮ້ານໃນງານວາງສະແດງ 3. ການຄຸ້ມຄອງຄຸນນະພາບໃນສາຍການຜະລິດ 4. ງານລ້ຽງພະນັກງານ

ຊ່ວຍຜູ້ປະກອບການໂຄສະນາດ້ວຍສື່ການພິມສີສັນສົດໃສ

Individual Enterprise Insign Service
Ms. Chanpheng VONGSAHALATH / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business management; Accounting in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013
Tel ▶ +856-30-538-8818, +856-20-2222-9988 E-mail ▶ inignmarketing1@gmail.com
Web ▶ www.insignservice.com
Address ▶ Ban khamhoung, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດ ໂດຍການລົງທຶນຊື້ເຄື່ອງຈັກ ເພື່ອຜະລິດອຸປະກອນການໂຄສະນາ ເຊັ່ນ: ປ້າຍໂຄສະນາຕ່າງໆ. ໃນໄລຍະນັ້ນ, ພວກເຮົາເຫັນທ່າແຮງໃນຂະແໜງທຸລະກິດນີ້ເນື່ອງຈາກເປັນໄລຍະທີ່ເສດຖະກິດຂອງລາວກຳລັງຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ຈຳນວນຄູ່ແຂ່ງກໍ່ຍັງບໍ່ຫຼາຍ. ນັບຕັ້ງແຕ່ນັ້ນມາ, ພວກເຮົາຈຶ່ງຄ່ອຍໆ ຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃຫ້ບໍລິການທີ່ກົງກັບການຜະລິດອຸປະກອນໃນການໂຄສະນາທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ. ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາດຳເນີນກິດ ຈະການຕ່າງໆ ທີ່ກວມເອົາຂະບວນການທັງຫມົດໃນການຜະລິດສື່ໂຄສະນາ ນັບຕັ້ງແຕ່ການອອກແບບປ້າຍໂຄສະນາໄປຈົນເຖິງ ການຈັດຊື້ວັດຖຸ-ອຸປະກອນສິ່ງເສີມການຂາຍ ເວົ້າໄດ້ວ່າ ພວກເຮົາເປັນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຄົບວົງຈອນຂອງເຄື່ອງໂຄສະນາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອສ້າງຄວາມແຕກຕ່າງຈາກບໍລິສັດອື່ນ, ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນເອົາໃຈໃສ່ໃຫ້ບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ໃນທຸກຂັ້ນຕອນການຜະລິດ. ປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາມີເຄື່ອງມືການຜະລິດໃໝ່ໆ ແລະ ແນວຄວາມຄິດສ້າງສັນທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ເພື່ອຊ່ວຍ ແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການໂຄສະນາ ໃຫ້ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ຍົກຕົວຢ່າງວ່າ ໃນບໍ່ດົນມານີ້ ພວກເຮົາໄດ້ເປີດພະແນກຂາຍເຄື່ອງພິມ inkjet ໃນການຜະລິດສື່ໂຄສະນະ ແລະ ຍັງໄດ້ລິເລີ່ມຂາຍເຄື່ອງພິມປະເພດຕ່າງໆ ດ້ວຍລາຄາທີ່ດຶງດູດລູກຄ້າຈາກທົ່ວປະເທດ. ເຊິ່ງ ການບໍລິການຄືແນວຍັງບໍ່ທັນມີບໍລິສັດໃດເຮັດເທື່ອ. ພວກເຮົາຍັງສຸມໃສ່ການບໍລິການເພື່ອເພີ່ມຖານລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ມີການແຈກແຖມສ່ວນຫລຸດຕ່າງໆ ແລະ ມີການໃຫ້ບໍລິການພິມດ່ວນ, ພ້ອມກັນນັ້ນ ພວກເຮົາຍັງຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າໃໝ່ ດ້ວຍການໂຄສະນາຜ່ານສື່ສັງຄົມອອນລາຍ ແລະ ວິທະຍຸ FM ທ້ອງຖິ່ນນຳອີກ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຳນວນຂອງຄູ່ແຂ່ງໃນທຸລະກິດນີ້ມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະເພີ່ມຂຶ້ນໃນແຕ່ລະປີ. ສະນັ້ນ, ເພື່ອຈະສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້ ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງຍົກລະດັບເຕັກໂນໂລຍີ, ເຄື່ອງຈັກ ແລະ ການບໍລິການຂອງພວກເຮົາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງ ໃຫ້ໂອກາດໃຫ້ພະນັກງານເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມຢູ່ປະເທດເພື່ອນບ້ານແນ ໃສ່ການຍົກລະດັບຄວາມຊຳນານງານ ແລະ ເປັນການສ້າງທີມງານທີ່ມີຄຸນນະພາບ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຄາດວ່າ ຄວາມຕ້ອງຂອງລູກຄ້າມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະເພີ່ມຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກວ່າ ທຸກໆ ທຸລະກິດລ້ວນແລ້ວ ແຕ່ມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ການໂຄສະນາ ເພື່ອສື່ສານ ໃຫ້ກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າໝາຍໄດ້ຮັບຮູ້ຂໍ້ມູນຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ບໍລິການຂອງຕົນ. ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະລົງທຶນເພື່ອຮັກສາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນ ພ້ອມທັງສືບຕໍ່ຂະຫຍາຍເພື່ອຍາດເອົາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນອີກ. ພວກເຮົາຢາກນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກການຝຶກອົບຮົມໃນໂຄງການ Keieijuku ເຂົ້າໃນການປັບປຸງການເຮັດວຽກໃຫ້ເປັນລະບົບຫຼາຍຂຶ້ນ ນີ້ກໍ່ເພື່ອຍົກລະດັບການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາໃຫ້ມີປະສິດທິພາບຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ. ເຄື່ອງພິມຈາກ ຍີ່ປຸ່ນເປັນທີ່ຮູ້ຈັກດີວ່າມີ ຄຸນນະພາບສູງ, ພວກເຮົາຈຶ່ງມີແຜນທີ່ຈະນຳເຂົ້າມາເພື່ອ ທົດລອງຕະຫຼາດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຕາມທັດສະນະຂອງຂ້າພະເຈົ້າ, ທຸລະກິດນີ້ຍັງມີທ່າແຮງຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຍັງ ສາມາດການເຕີບໂຕໄດ້ອີກ,ຈຶ່ງຢາກເຊື້ອເຊີນບັນດານັກທຸລະກິດມາພົບປະແລກ ປ່ຽນນຳກັນ ກັບພວກເຮົາ. ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີເປັນຢ່າງຍິ່ງ ຖ້າຫາກທ່ານໃດ ມີຄວາມສົນໃຈໃນ ການຮ່ວມມືໄລຍະຍາວໃນການສະໜັບສະໜຸນໃຫ້ເກີດນະວັດ ຕະກຳການຜະລິດໃໝ່, ທຶນຮອນ, ຕະຫຼອດຮອດການຊ່ວຍເຫຼືອທາງດ້ານເຕັກ ນິກວິຊາການ. ພວກເຮົາເປີດໃຈ ແລະ ມີຄວາມຍິນດີທີ່ຈະຮ່ວມມືໃນທຸກຮູບແບບທີ່ ເຮັດໃຫ້ເກີດຜົນປະໂຫຍດຮ່ວມກັນ.

1. ຫ້ອງການຂອງພວກເຮົາເຂົ້າມາສອບຖາມ~ປຶກສາໄດ້ຕະຫຼອດເວລາ 2. ຜະລິດຕະພັນສິ່ງເສີມການຂາຍທີ່ຫຼາກຫຼາຍ

ບໍລິສັດເບຍທີ່ເຕີບ ໃຫຍ່ດ້ວຍການສະຫນັບສະຫນູນຂອງປະຊາຊົນ

Lao Brewery Co. Ltd.
Mr. Henrik Juel Andersen / Managing Director, Laos and Cambodia

Nationality ▶ Danish Education ▶ Bachelor of business administration in Denmark / Master of business administration in Denmark

Company DATA

Establishment Year ▶ 1973
Tel ▶ +856-21-81-2001 E-mail ▶ info@beerlao.la
Web ▶ www.beerlao.la
Address ▶ Km.12 Thadeua Road, Hatsayfong District, Vientiane Lao PDR

Manufacturing | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງເຮົາເປັນການຮ່ວມທຶນລະຫວ່າງນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດ ແລະນັກທຸລະກິດລາວ. ພວກເຮົາມີຄວາມສໍາພັນທີ່ແໜ້ນແฟ້ນກັບປະເທດລາວ ແລະ ເຕີບໂຕຂຶ້ນຢ່າງກ້າວກະໂດດ ດ້ວຍການນໍາສະເໜີຜະລິດຕະພັນທີ່ຫຼາກຫຼາຍໃນເຄື່ອງດື່ມປະເພດຕ່າງໆຄື ເບຍ, ນໍ້າອັດລົມ -ເຄື່ອງດື່ມຊູກໍາລັງ ແລະ ນໍ້າດື່ມຕາມລໍາດັບ. ດ້ວຍການສະນັບສະໜຸນຈາກປວງຊົນລາວ, ຕອນນີ້ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດທີ່ມີຕົວເລກເສຍອາກອນ ທີ່ຫລາຍທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຜະລິດຕະພັນຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນ "ເບຍລາວ" ເຊິ່ງເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນດີໃນປະເທດລາວ ແລະ ໄດ້ຮັບລາງວັນລະດັບສາກົນໃນດ້ານຄຸນນະພາບ, ເຮັດໃຫ້ເປັນແບຣນເບຍລະດັບປະເທດທີ່ແຂງແກ່ນໂດຍມີສ່ວນແບ່ງການຕະຫຼາດ ເຖິງ 95ເປີເซັນ. ຄວາມສໍາເລັດນີ້ເກີດຈາກການທີ່ເຮົາບໍ່ໄດ້ ຂາຍແຕ່ຜະລິດຕະພັນເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງລວມເຖິງການຂາຍປະສົບການໄປນໍາກັນ. ອີກຢ່າງໜຶ່ງ ເມື່ອດື່ມເບຍລາວ, ຜູ້ບໍລິໂພກສາມາດສໍາຜັດ ແລະ ບອກເລົ່າເລື່ອງລາວກ່ຽວກັບວັດທະນະທໍາ, ພູມສັນຖານ ແລະ ຄົນລາວໃຫ້ໝູ່ເພື່ອນຟັງໄດ້. ຄຸດຊາດ ແລະ ຄຸນນະພາບທີ່ມີເອກະລັກ ຂອງເບຍລາວຍັງເປັນຂໍ້ໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນຂອງພວກເຮົາອີກດ້ວຍ. ພວກເຮົາຄັດສັນວັດຖຸດິບທຸກຢ່າງດ້ວຍຄວາມເອົາໃຈໃສ່ເພື່ອສິ່ງມອບ ຜະລິດຕະພັນທີ່ດີເລີດໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການແຂ່ງຂັນທີ່ຮຸນແຮງເປັນສິ່ງທີ່ຫຼີກລ້ຽງບໍ່ໄດ້ ເນື່ອງຈາກມີຜະລິດຕະພັນທາງເລືອກແລະມີຜະລິດຕະພັນທີ່ຄ້າຍຄືກັນຈໍານວນຫຼາຍຫຼັ່ງໄຫຼເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ.ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງອາດຈໍາເປັນຕ້ອງກະຈາຍການຂາຍຢູ່ຫຼາກຫຼາຍຕະຫຼາດ,ບໍ່ພຽງແຕ່ກັບຕະຫຼາດພາຍປະເທດເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ຍັງລວມເຖິງຕາງ ປະເທດດ້ວຍ. ຈົນເຖິງຕອນນີ້ ເຮົາໄດ້ສົ່ງອອກຜະລິດຕະພັນບາງສ່ວນຂອງເຮົາໄປສູ່ປະເທດຈີນ ແລະ ປະເທດໄທ ເປັນຫຼັກ, ໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາຈະພິຈາລະນາຂະຫຍາຍການສົ່ງອອກເພີ່ມຕື່ມ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເນື່ອງຈາກລູກຄ້າກໍາລັງປ່ຽນພຶດຕິກໍາການບໍລິໂພກເປັນການຊື້ເຄື່ອງອອນລາຍ, ເຮົາຈະຕອບສະໜອງຕໍ່ແນວໂນ້ມນີ້ ແລະ ມຸ່ງໝັ້ນທີ່ຈະເປັນຜູ້ ໃຫ້ບໍລິການອັນດັບໜຶ່ງໃນຕະຫຼາດອອນລາຍ. ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະເພີ່ມຍອດຂາຍໃນແພັດຟອມການຄ້າແບບອີເລັກໂທນິກໃຫ້ກັບການຂາຍລະຫວ່າງຜູ້ປະກອບການກັບຜູ້ປະກອບການ (ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງສ່ວນບຸກຄົນ, ຮ້ານອາຫານ, ບາ, ຊຸບເປີມາເກັດ ແລະ ອື່ນໆ) ແລະ ຜູ້ປະກອບການ ກັບ ຜູ້ບໍລິໂພກໂດຍກົງ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສໍາລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ລາວເປັນປະເທດທີ່ມີໂອກາດຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກລັດຖະບານມີຄວາມກະຕືລືລົ້ນທີ່ຈະດຶງດູດການລົງທຶນ, ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງເປັນເລື່ອງງ່າຍຫຼາຍທີ່ຈະເຮັດທຸລະກິດໃນປະເທດລາວ. ອັດຕາພາສີທີ່ຕ່ໍາ ແລະສິ່ງຈູງໃຈອື່ນໆ ເປັນທີ່ສົນໃຈຂອງນັກລົງທຶນຕ່າງຊາດ. ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີເປັນຢ່າງຍິ່ງທີ່ໄດ້ແບ່ງປັນປະສົບການກັບຜູ້ທີ່ສົນໃຈຈະເຮັດທຸລະກິດໃນ ສປ ລາວ ເຮົາຍິນດີຮັບຂໍ້ສະເໜີໃນການຈໍາໜ່າຍຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ ໃນປະເທດຂອງທ່ານ.

1. ທ.ດຳໝີ ສິງດວງຈັນ, ຜູ້ຈັດການຝ່າຍຂາຍພາກສະໜາມ(ພາກໃຕ້) (ລຸ້ນ3) 2. ນ. ວັນນິລາ ໄຊຍະວົງ, ອໍານວຍການບໍລິຫານຝ່າຍຊັບພະຍາກອນມະນຸດ(ລຸ້ນ3)
3. ການໂຄສະນາທີ່ສະແດງເຖິງຈິດໃຈແລະນໍາໃຈຄວາມເປັນລາວ 4. ລາຍການສິນຄ້າ

ແຟນຊາຍໂຮງຮຽນກວດວິຊາເພື່ອຊ່ວຍການຮຽນຮູ້ນອກໂມງຮຽນ

Lao SangFanh Group
Mr. Hatsavanh HAEMANY / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor, Master, PhD. of Electronic Engineering in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2014
Tel ▶ +856-21-41-9255, +856-21-41-9266 E-mail ▶ hatsavanh@shichidalaos.com
Web ▶ www.shichidalaos.com
Address ▶ ASEAN Mall, G1&G2 Room, Kamphengmeuang Rd, Saysettha district, Vientiane Capital, Lao PDR

Education

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາບໍລິຫານແຟນຊາຍໂຮງຮຽນກວດວິຊາ 3 ແບຣນໃນນະຄອນຫລວງວຽງຈັນດັ່ງນີ້: Shichida, Izumi Academy, and Pingu's English ລວມເຖິງຫລັກສູດຝຶກອົບຮົມໄລຍະສັ້ນດ້ານ ການພັດທະນາອິງກອນ ແລະ ການເຮັດໂຄດຊິງ. ໂຮງຮຽນທັງ 3 ແບຣນເປັນການຊ່ວຍການຮຽນຂອງເດັກນ້ອຍ: Shichida ຊ່ວຍພັດທະນາທັກສະທາງປັນຍາຂອງເດັກນ້ອຍ, Izumi Academy ຊ່ວຍພັດທະນາທັກສະທາງຄິດໄລ່ເລກດ້ວຍລູກຄິດ ແລະ Pingu's English ເປັນຫ້ອງຮຽນພາສາອັງກິດ. ຫຼັກສູດການພັດທະນາອິງກອນ ແລະ ໂຄດຊິງທີ່ແນໃສ່ຜູ້ໃຫຍ່ ພັດທະນາໃຫ້ມີທັກສະທີ່ຈຳເປັນໃນບ່ອນເຮັດວຽກ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສູນກວດວິຊາຂອງພວກເຮົາໄດ້ຮັບລິຂະສິດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນແລະປະເທດອັງກິດ. ພວກເຮົາຍັງໃຊ້ລະບົບການຮຽນຮູ້ ທີ່ໄດ້ພັດທະນາມາ ໂດຍການລວບລວມການສິດສອນຕົວຈິງຢູ່ຕ່າງປະເທດ ແລະ ປັບປຸງດ້ວຍປະສົບການການສອນຫຼາຍທົດສະວັດ. ນອກຈາກນີ້,ພວກເຮົາຍັງຈັດສຳມະນາ ແລະ ປະຊຸມເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນແບບບໍ່ເສຍຄ່າໃຫ້ແກ່ພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຂົາເຂົ້າໃຈເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງການລ້ຽງດູລູກ, ການສຶກສາ ແລະ ການພັດທະນາເດັກຕະຫຼອດຮອດສ້າງສັນ ແລະ ກະຈາຍເນື້ອໃນບົດຮຽນຜ່ານທາງອອນລາຍແບບບໍ່ເສຍຄ່າຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ສຸດທ້າຍທີ່ຈະກ່າວນີ້ ຄວາມຮູ້ສຶກຂອງຂ້າພະເຈົ້າແລ້ວຈຸດຂາຍຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການນຳໃຊ້ນະໂຍບາຍການບໍລິຫານຈັດການທີ່ເປັນ ຈິດວິນຍານໃນການຮັບຕ້ອນແບບຍີ່ປຸ່ນທີ່ເອີ້ນວາ "ໂອໂມເຕນາຊິ", ຈຸດປະສົງໃນການດຳລົງຊີວິດ "ອິຄິໄກ"ແລະ ປັດຊະຍາໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ "ຣິເນັນ".

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງພວກເຮົາບໍ່ພຽງມີແຕ່ໃຫ້ການສຶກສາແກ່ເດັກນ້ອຍເທົ່ານັ້ນແຕ່ຍັງລວມເຖິງການສຶກສາຂອງພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງກໍ່ເປັນໜຶ່ງໃນຄວາມທ້າທາຍທີ່ບໍ່ສິ້ນສຸດຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຕ້ອງເຮັດໃຫ້ຜູ້ປົກຄອງຄຳນຶງເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງການສະໜັບສະໜຸນການສຶກສາຫຼັງເລີກຮຽນ. ທຸກມື້ນີ້, ເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າ ເດັກລູ້ນຕໍ່ໄປຈະປະສົບຜົນສຳເລັດໃນດ້ານການສຶກສາ ແລະສາຍອາຊີບໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຕ້ອງຖອຍອອກ ຈາກວິທີການແບບເກົ່າທີ່ບ່ອຍໃຫ້ເດັກເສຍເວລາຫຼິ້ນຕາມອຳເພີໃຈຫຼັງເລີກຮຽນແລ້ວໃຫ້ພວກເຂົາມາໃຊ້ເວລາຢ່າງມີປະສິດທິຜົນຫຼາຍຂຶ້ນແທນ.ຜູ້ປົກຄອງຈຳເປັນຕ້ອງຮັບຮູ້ເລື່ອງນີ້ ແລະ ນັ້ນເປັນເຫດຜົນທີ່ພວກເຮົາຈັດສຳມະນາໃຫ້ເຂົາເຈົ້າຢູ່ຮ້ານກາເຟເປັນປະຈຳໃນແຕ່ລະໄລຍະ ເຊິ່ງມັນຈະເປັນໂອກາດທີ່ພວກ ເຮົາຈະໄດ້ໂອລົມກ່ຽວກັບປະເດັນທີ່ກ່າວມານີ້ໃນບັນຍາກາດທີ່ຜ່ອນຄາຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາຕ້ອງການພັດທະນາເວັບໄຊ ແລະ ແອັບພລິເຄຊັ່ນທີ່ຈະເປັນແພັດຟອມ ສຳລັບການສຶກສາຮຽນຮູ້ ດ້ວຍການເປັນສະມາຊິກ ໃຊ້ງານແບບອອນລາຍເປັນລາຍເດືອນຫລືລາຍປີເຊິ່ງມັນຈະຫຼຸດຜ່ອນຄ່າຮ່ຳຮຽນໄດ້.ແຕ່ລະຄອບຄົວຈະສາມາດເຂົ້າເຖິງບໍລິການໄດ້ ແລະ ຜູ້ປົກຄອງກໍ່ ສາມາດດູແລຕິດຕາມການຮຽນຮູ້ຂອງລູກຫຼານຕົນເອງໄດ້. ນອກຈາກນີ້ ພວກເຮົາມີວາງແຜນພັດທະນາຫຼັກສູດວິຊາສະເພາະ ເຊັ່ນ ການຂຽນໂປຣແກຣມ ແລະ ສ້າງຫຸ່ນຍົນສຳຫຼັບເດັກນ້ອຍອາຍຸ 9 ເຖິງ 15ປີ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຢາກມີຫຼັກສູດວິຊາສະເພາະກ່ຽວກັບໄອທີໂປຣແກຣມເຊັ່ນ: AI, ການຮຽນຮູ້ຂອງຈັກກົນ, Fintech blockchain, Blockchain ເປັນຕົ້ນ. ແລະ ຍິນດີຕ້ອນຮັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນທີ່ກຳລັງວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍໄປສູ່ ຫວຽດນາມ, ກຳປູເຈຍ ຫຼື ໄທ ຈະພິຈາລະນາຂະຫຍາຍມາຍັງປະເທດລາວ. ຂ້າພະເຈົ້າຫວັງວ່າ ພວກເຮົາຈະໄດ້ຮ່ວມມື ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເພື່ອສົ່ງເສີມການພັດທະນາຄົນລຸ້ນຕໍ່ໄປ.

1. ຫ້ອງຮຽນສ້າງພອນສະຫວັນເດັກ 2. ລູກຄິດຍີ່ປຸ່ນພັດທະນາທັງສະໝອງແລະປະສາດສຳຜັດ 3. ຫ້ອງຮຽນພາສາອັງກິດເປັນກຸ່ມນ້ອຍ
4. ໜຶ່ງໃນຄອບຄົວຂອງພວກເຮົາ

ພັດທະນາທຸລະກິດທີ່ຫຼາກຫຼາຍບົນພື້ນຖານທຸລະກິດຕິດຕັ້ງໄຟຟ້າ

Savang Houng Heuane Electric Sole Co., Ltd.
Mr. Sisamouth SIPHUANGXAY/ Director
Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Electric Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2004
Tel ▶ +856-20-5656-5695, +856-20-5999-9910 E-mail ▶ savanghh@hotmail.com
Address ▶ Thatluangtai Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພາຍຫຼັງຮຽນຈົບພາກວິຊາວິສະວະກຳໄຟຟ້າ, ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເລີ່ມເປັນຊ່າງໄຟຟ້າຮັບເຫມົາເອງ ແລະ ກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດຂອງຕົນເອງໃນປີ 2004. ຕໍ່ມາ ກໍ່ເປີດຮ້ານຂາຍເຄື່ອງອຸປະກອນໄຟຟ້າແຮງດັນຕ່ຳ ແລະແຮງດັນສູງ. ພວກເຮົາຍັງຮັບຕິດຕັ້ງໝໍ້ແປງໄຟຟ້າ, ສາຍສົ່ງ ແລະ ອຸປະກອນສຳລັບ ສະຖານີໄຟຟ້າ , ແລະ ລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ລັດວິສາຫະກິດໄຟຟ້າລາວ, ເຊິ່ງເປັນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການໄຟຟ້າລາຍໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ. ສ່ວນຫຼາຍພວກເຮົາເຮັດວຽກໃນພາກສະຫນາມ ແລະ ໂດຍທົ່ວໄປພວກເຮົາຈະຈັດໃຫ້ມີນັກວິຊາການ-ຜູ້ຄຸມງານສາມຫາສີ່ຄົນໃນໜຶ່ງທີມທີ່ປະຈຳຢູ່ແຕ່ລະສະຫນາມ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາມີຄວາມພູມໃຈໃນສາຍອາຊີບຂອງເຂົາເຈົ້າ ແລະມີຄວາມດຸໝັ່ນ, ພວກເຮົາບໍ່ໄດ້ເຮັດພຽງແຕ່ເພື່ອຜົນກຳໄລເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງມີຈັນຍາບັນ ແລະ ປະຕິບັດຕາມກົດລະບຽບຂອງຂະແໜງການ. ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວານີ້ເປັນເຫດຜົນທີ່ລູກຄ້າສືບຕໍ່ໃຊ້ບໍລິການຂອງພວກເຮົາ ເປັນເວລາດົນນານ. ພວກເຮົາຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງວຽກງານຕິດຕັ້ງໄຟຟ້າໃຫ້ແກ່ລັດວິສາຫະກິດໄຟຟ້າລາວ(ມະຫາຊົນ) ເຊິ່ງ ເປັນສິ່ງຢັ້ງຢືນຄຸນນະພາບ ຂອງວຽກງານທີ່ພວກເຮົາໄດ້. ເພື່ອຮັກສາຄຸນນະພາບນີ້, ຂ້າພະເຈົ້າເອງໄປຢ້ຽມຢາມ ແລະ ກວດກາວຽກຂອງແຕ່ລະສະໜາມກໍ່ສ້າງທັງຫມົດ ດ້ວຍຕົນເອງ.

ທາງດ້ານການເງິນ, ພວກເຮົາສາມາດຈັດການກັບໂຄງການຂະຫນາດໃຫຍ່ ໂດຍການເອົາຜົນກຳໄລທີ່ໄດ້ມາກ່ອນໜ້າໄປລົງທຶນໃສ່ອະສັງຫາລິມະຊັບໃນໄລຍະຜ່ານມາແລະນຳໃຊ້ອະສັງຫາລິມະຊັບນັ້ນເປັນຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນໃນການກູ້ທຶນຈາກທະນາຄານໃນເວລາທີ່ເຮັດໂຄງການຂະ ໜາດໃຫຍ່. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ບໍ່ມີຄວາມຈຳເປັນ ສຳລັບໂຄງການທົ່ວໄປ, ແຕ່ສຳລັບໂຄງການຂະຫນາດໃຫຍ່ແລ້ວມັນຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາມີກະແສເງິນສົດ ມາເປັນທຶນໝູນວຽນເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດເຮົາເຂັ້ມແຂງ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນໄລຍະທີ່ສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດ, ມີຄູ່ແຂ່ງປະມານ 20 ຫາ 30 ບໍລິສັດທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດໃນອຸດສາຫະກຳນີ້, ແຕ່ປະຈຸບັນມີ 300 ບໍລິສັດ, ສະພາບ ແວດລ້ອມຂອງການ ເຮັດທຸລະກິດແມ່ນມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍຂຶ້ນ, ອັດຕາກຳໄລກໍ່ຍິ່ງຫຼຸດລົງ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາກຳລັງສຸມໃສ່ໂຄງການຂະຫນາດໃຫຍ່ທີ່ມີຜູ້ເຂົ້າແຂ່ງຂັນຫນ້ອຍ ເພາະເປັນໂຄງການທີ່ຕ້ອງການເຕັກໂນໂລຍີ ແລະ ທຶນມະຫາສານ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ປະຈຸບັນ, ທຸລະກິດກໍ່ສ້າງຕິດຕັ້ງໄຟຟ້າຂອງຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມສະຖຽນໝັ້ນຄົງແລ້ວ, ສະນັ້ນ ຂ້າພະເຈົ້າຈະກ້າວໄປໜ້າ ແລະ ຂະຫຍາຍໄປຫາທຸລະກິດອື່ນ. ຂ້າພະເຈົ້າສົນໃຈກະສິກຳອິນຊີ ເຊິ່ງເລີ່ມແຕ່ປີ 2018 ແລະ ຖ້າມີໂອກາດຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ວາງແຜນການລົງທຶນໃສ່ຟາມສະອາດທີ່ ປູກຜັກປອດສານພິດ. ຍ້ອນວາ ຫານຈະມີຄວາມຕ້ອງການຢູ່ສະເຫມີ, ສະນັ້ນການກະສິກຳສາມາດເປັນທຸລະກິດ ທີ່ຍືນຍົງໄດ້. ນອກນັ້ນ ພວກເຮົາຍັງມີແຜນການລົງທຶນສ້າງບໍ່ແຮ່ເຫຼັກ 2 ແຫ່ງ ຢູ່ພາກເໜືອຂອງລາວ ເພື່ອສົ່ງອອກແຮ່ເຫຼັກໄປຈີນ. ຄາດວ່າບໍ່ແຮ່ສອງແຫ່ງນີ້ຈະສົ່ງແຮ່ອອກປະມານ 2 ລ້ານໂຕນຕໍ່ປີ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີຈະຮ່ວມມືທຸກຮູບແບບບໍ່ວ່າຈະເປັນການຕິດຕັ້ງອຸປະກອນໄຟຟ້າ ຫຼື ການຂະຫຍາຍທຸລະກິດເຂົ້າໄປຂະແໜງກະສິກຳ, ຕາບໃດທີ່ພວກເຮົາສາມາດສ້າງການພົວພັນຮ່ວມມືທີ່ມີຜົນປະ�โยດທັງສອງຝ່າຍໄດ້. ໂດຍສະເພາະ, ພວກເຮົາຢາກໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກການ ສະຫນອງເຕັກໂນໂລຍີ ແລະ ຄວາມຮູ້ຈາກຕ່າງປະເທດ.

1

2

1. ພິທີເຊັນສັນຍາບໍ່ແຮ່ 2. ການຕິດຕັ້ງໝໍ້ແປງໄຟຟ້າຢູ່ສະຖານີໄຟຟ້າ

ເປັນບໍລິສັດທີ່ຮູ້ຈັກສວຍໃຊ້ຄວາມຄຸ້ນເຄີຍໃນທ້ອງຖິ່ນເປັນຂໍ້ໄດ້ປຽບ

TPS Construction Complete Combination Sole Co., Ltd.
Mr. Souksakhone THIPPHALANGSY / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Business Administration in Poland

Company DATA

Establishment Year ▶ 2007
Tel ▶ +856-20-5552-3033 E-mail ▶ joypts2021@outlook.com
Address ▶ Ban Phonthan, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫລັງຈາກຮຽນຈົບມັດທະຍົມປາຍ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ສຶກສາຕໍ່ໃນສາຂາສະຖາປັດຕະຍະກຳຢູ່ພາຍໃນປະເທດ, ແຕ່ເມື່ອງຈາກໄດ້ຮັບທຶນການສຶກສາ ຈຶ່ງມີໂອກາດໄດ້ ໄປ ສຶກສາຕໍ່ຢູ່ຕ່າງປະເທດໃນສາຂາບໍລິຫານທຸລະກິດ. ພາຍຫຼັງທີ່ກັບມາລາວ, ຂ້າພະ ເຈົ້າກໍ່ໄດ້ຄົ້ນພົບວ່າປະເທດລາວເປັນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາ ແລະ ຄວາມຕ້ອງ ການດ້ານການກໍ່ສ້າງກໍ່ຍັງມີແນວโນ້ມທີ່ຈະຂະຫຍາຍຕົວສູງ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ, ຂ້າພະ ເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ຊ່ວຍພໍ່ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດເຄື່ອງເຟີນິເຈີ ຄຽງຄູ່ກັບ ການເຮັດວຽກ ເປັນຜູ້ຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງ,ຈົນໃນທີ່ສຸດກໍ່ໄດ້ເລີ່ມກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດເປັນຂອງຕົນເອງ.ໃນເບື້ອງ ຕົ້ນ, ບໍລິສັດຂອງເຮົາໄດ້ເລີ່ມຈາກການກໍ່ສ້າງທີ່ຢູ່ອາໄສທົ່ວໄປ ແລະ ໄດ້ຄ່ອຍໆ ຂະຫຍາຍຂອບເຂດທຸລະກິດໃຫ້ກວມເອົາວຽກງານວິສະວະກຳໂຍທາ ເຊັ່ນ: ການ ອອກແບບ ແລະ ກໍ່ສ້າງ-ຊົ່ວທາງ. ວຽກງານຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນເນັ້ນ ໃສ່ໂຄງ ການເປັນສ່ວນໃຫຍ່. ຕົວຢ່າງ: ເມື່ອໄດ້ຮັບວຽກອອກແບບຂົວ, ພວກເຮົາຈະເພີ່ມ ຈຳນວນພະນັກງານເພື່ອຮັບທັງວຽກອອກແບບ ແລະ ດຳເນີນການກໍ່ສ້າງພ້ອມ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດແຂງຂອງພວກເຮົາຄືການເນັ້ນຄຸນນະພາບ, ການເຮັດວຽກໃຫ້ທັນເວລາ ແລະ ການເຮັດວຽກເປັນທີມ. ລູກຄ້າ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນບັນດາບໍລິສັດກໍ່ສ້າງຂອງຈາກ ສປ ຈີນ, ເຊິ່ງພວກເຮົາໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນ ເປັນເວລາຫຼາຍກວ່າ 10 ປີ ແລະໄດ້ສືບຕໍ່ຮັກສາສ້າງສາຍພົວພັນຕະຫຼອດມາ. ພວກ ເຮົາເຮັດວຽກຮ່ວມກັນໃນໂຄງການຮັບເໝົາຍ່ອຍ ເຊັ່ນ: ວຽກງານທີ່ຕິດພັນກັບການ ກໍ່ສ້າງເຂື່ອນ ແລະ ບາງຄັ້ງ ພວກເຮົາກໍ່ດຳເນີນການປະມູນດ້ວຍຕົວເຮົາເອງ. ມີ ຫຼາຍຮູບແບບຂອງການຮ່ວມມື ເຊັ່ນ: ຈັດຫາວິສະວະກອນ, ໃຫ້ເຊົ່າເຄື່ອງຈັກ ແລະ ສະໜອງວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ. ເນື່ອງຈາກພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດທ້ອງຖິ່ນ, ຈຶ່ງຮູ້ດີກວ່າບໍລິ ສັດຕ່າງປະເທດໃນການຊອກຫາແຫຼ່ງຂອງການຈັດຊື້ວັດສະດຸ ແລະ ວິທີການບໍລິ ຫານຈັດການກັບພະນັກງານຢູ່ທ້ອງຖິ່ນ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການແຂ່ງຂັນຍິ່ງມີຫຼາຍເທົ່າໃດ ຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານຄຸນນະພາບຂອງລູກຄ້າ ຍິ່ງມີຫຼາຍເທົ່ານັ້ນ. ສະນັ້ນ ພວກເຮົາຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງມີເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດທີ່ໃຫມ່ ເພື່ອປັບປຸງຄຸນນະພາບຂອງວຽກງານຢູ່ຕະຫຼອດ ເວລາ. ພວກເຮົາມີການຝຶກອົບຮົມພະນັກງານຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງເພື່ອຍົກລະດັບຄວາມຮູ້ ຄວາມສາມາດ, ການຮຽນຮູ້ເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງແບບໃຫມ່ ແລະ ການພັດທະນາ ທັກສະເພື່ອຊ່ວຍໃນການປັບປຸງຜະລິດຕະພາບ ແລະ ຄຸນນະພາບໄປພ້ອມໆກັນ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ລວມແຕ່ແມ່ນປັດໄຈສຳຄັນທີ່ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດຂອງພວກ ເຮົາໄດ້ຮັບການຄັດເລືອກໃຫ້ເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນແຕ່ລະໂຄງການ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຫນຶ່ງໃນກຸ່ມບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາແມ່ນໂຮງງານຂົບຫີນ. ບໍລິສັດດັ່ງກ່າວສາມາດ ສະໜອງວັດສະຖຸດິບປະເພດຫີນຂົບໃຫ້ກຸ່ມບໍລິສັດພວກເຮົາ ແລະ ຍັງຈຳໜ່າຍ ໃຫ້ ກັບບໍລິສັດອື່ນໆອີກດ້ວຍ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຈະພະຍາຍາມເພີ່ມມູນຄ່າ ໃຫ້ ຫີນຂົບ ດ້ວຍການພັດທະນາ ໃຫ້ເປັນຜະລິດຕະພັນເຄື່ອງສຳເລັດຮູບເພື່ອຈຳໜ່າຍ. ນອກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງມີແຜນໃນການຜະລິດປູນກະເບື້ອງ ແລະ ປູນປະສົມແຫ້ງ ອີກດ້ວຍ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຕ້ອງການຢາກຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມຊຳນານໃນການພັດທະນາ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ໂດຍສະເພາະການຜະລິດປູນປະສົມແຫ້ງ. ທັງນີ້ກໍ້ຍ້ອນວ່າການ ເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ມີຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດນັ້ນຈະຊ່ວຍ ໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໄດ້ໄວກວ່າ ເມື່ອທຽບກັບການທີ່ຈະພັດທະນາ ດ້ວຍຕົນເອງ. ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນເປັນພິເສດ ເນື່ອງ ຈາກຄວາມມີຊື່ສຽງເປັນທີ່ຍອມຮັບໃນຫຼາຍໆ ດ້ານກ່ຽວກັບເຕັກໂນໂລຍີການກໍ່ ສ້າງທີ່ກ້າວຫນ້າ, ເຕັກນິກການບໍລິຫານໂຄງການ ຕະຫຼອດຮອດວິທີການທາງ ການຕະຫຼາດ.

1. ໂຄງການກໍ່ສ້າງຂອງບໍລິສັດ POWER CHINA RESOURCE 2. ໂຮງງານຂົບຫີນ ມ.ຫີນເຫີບ ຂ.ວຽງຈັນ

ສັນສ້າງທຸລະກິດທ່ອງທ່ຽວດ້ວຍພອນຈາກເກືອບູຮານ

Veunkham Salt Co., Ltd.
Ms. Bounthavy CHOUNLAMANY / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Applied Economics Sciences in France / Master of MBA in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1997
Tel ▶ +856-20-5987-8939 E-mail ▶ bounthavy@veunkhamsalt.com
Web ▶ www.veunkhamsalt.com
Address ▶ Samsaat Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ແຮງບັນດານໃຈໃນການເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດຜະລິດເກືອ ຈາກຄວາມຕັ້ງໃຈຂອງແມ່ຂ້າພະເຈົ້າທີ່ຢາກປະກອບສ່ວນບຳເພັນປະໂຫຍດໃຫ້ແກ່ບ້ານເກີດເມືອງນອນຂອງເພີ່ນ ຊຶ່ງໃນຫມູ່ບ້ານຂອງເພີ່ນປະຊາຊົນດຳລົງຊີວິດດ້ວຍການເຮັດນາ ແລະ ການຕົ້ມເກືອ. ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ລິເລີ່ມເຮັດການຜະລິດເກືອ ໂດຍນຳເອົາຊັບພະຍາກອນຈາກທຳມະຊາດ ມາຜະລິດແບບດັ້ງເດີມ ອັນໄດ້ສ້າງວຽກເຮັດງານທຳໃຫ້ແກ່ຊຸມຊົນໄປດ້ວຍ. ບໍລິສັດຂອງພວກຂ້າພະເຈົ້າຜະລິດເກືອໄອໂອດິນເປັນຕົ້ນຕໍ ເພື່ອສະໜອງໃຫ້ແກ່ຜູ້ລົງໂພກທົ່ວໄປ ແລະ ຜະລິດເກືອຕາກແດດ ເພື່ອນຳໄປໃຊ້ໃນຂະແໜງອຸດສາຫະກຳຕ່າງໆ.

.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເກືອເປັນສິ່ງຈຳເປັນທີ່ໃຊ້ໃນຊີວິດປະຈຳວັນແລະມີຄວາມຕ້ອງການໃນປະລິມານຄົງທີ່ຕະຫຼອດເວລາ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຜະລິດຕະພັນເກືອຂອງ ພວກເຮົານັ້ນມີຄູ່ແຂ່ງພຽງເລັກໜ້ອຍຢູ່ໃນລາວ.ພວກເຮົາຍັງໄດ້ປັບປຸງການຜະລິດເກືອແບບບູຮານ ເພື່ອເພີ່ມມູນຄ່າໃຫ້ກັບເກືອ. ການຜະລິດນີ້ໄດ້ຮັບປະໂຫຍດມາຈາກການນຳໃຊ້ນ້ຳເກືອບູຮານຈາກໃຕ້ດິນ, ເປັນເກືອທີ່ມີຣິດຊາດແຊບ ບໍ່ເຄັມຈັດ ມີໂຊດຽມຕ່ຳ, ມີແຮ່ທາດຫຼາຍຊະນິດທີ່ມີຄຸນຄ່າສູງທາງດ້ານໂພຊະນາການ ເຊັ່ນ: ສັງກະສີ, ເຫຼັກ, ແມັກເນຊຽມ, ໂປແຕັດຊຽມ, ແຄວຊຽມ. ພວກເຮົາມຸ້ງໝັ້ນເຮັດໃຫ້ມີຄຸນນະພາບທີ່ດີຂຶ້ນ ແລະ ຣິດຊາດທີ່ດີຂຶ້ນອີກດ້ວຍ. ບໍລິສັດພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດເກືອພຽງ 1 ດຽວໃນລາວທີ່ໄດ້ໃບຮັບຮອງ ການດຳເນີນການຈັດການ ທີ່ເປັນລະບົບທີ່ເປັນໄປຕາມຂໍ້ກຳນົດຂອງ GPM ແລະ ລະບົບການຈັດການຄຸນນະພາບ ຕາມມາດຕະຖານ ISO 9001:2015.

ຄວາມຊຽວຊານໃນການຜະລິດເກືອ ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຜະລິດເກືອທີ່ຕະຫຼາດຕ້ອງການໄດ້ຢ່າງວ່ອງໄວ. ພວກເຮົາເຫັນສັກກະຍາພາບທີ່ດີໃນການພັດທະນາເພີ່ມມູນຄ່າຂອງຜະລິດຕະພັນເກືອກິນ ແລະ ຍັງບໍ່ທັນເຫັນມີຜະລິດຕະພັນເກືອພຣີມັຽມໃນລາວເທື່ອ ແລະໃນປະຈຸບັນລາຍຮັບຂອງປະຊາຊົນລາວກໍ່ໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນ ເຊິ່ງໝາຍເຖິງໂອກາດຂາຍຜະລິດຕະພັນພຣີມັຽມຂອງພວກເຮົາເພີ່ມຂຶ້ນ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາໃຊ້ຂີ້ເລື່ອຍຈາກໂຮງເລື່ອຍມາເປັນເຊື້ອເພີງໃນການຕົ້ມເກືອ. ແນວໃດກໍ່ຕາມ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ເຮົາຂົນສົ່ງຂີ້ເລື່ອຍອາດຈະ ເພີ່ມຂຶ້ນໃນອະນາຄົດອັນໃກ້.ພວກເຮົາຈະຕ້ອງໄດ້ຫາພະລັງງານທາງເລືອກ ຫຼື ວິທີການເພີ່ມປະສິດທິພາບຄວາມຮ້ອນຂອງເຕົາຕົ້ມຂຶ້ນອີກ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຈາກປະສົບການພວກເຮົາເຊື່ອວ່າລູກຄ້າຈຳນວນຫຼາຍທີ່ຢູ່ໃນປະເທດອາຊຽນອ້ອມຂ້າງ, ທີ່ມີຄວາມມັກຣິດຊາດອາຫານທີ່ ຄ້າຍຄືກັນກໍ່ຈະຕ້ອງການນຳໃຊ້ຜະລິດຕະພັນເກືອທີ່ຄ້າຍກັນກັບຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຍັງມີປະສົບການໃນການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນເພື່ອປະເທດເຫລົ່ານັ້ນເຊິ່ງພວກເຮົາກະກຽມແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍການຜະລິດຂອງພວກເຮົາໃນອານາຄົດອັນໃກ້ນີ້.

ນອກຈາກນີ້, ເພື່ອສົ່ງເສີມການຜະລິດເກືອແບບບູຮານ, ເຮົາຈະເນັ້ນໃສ່ການຊຸກຊວນນັກທ່ອງທ່ຽວມາຢ້ຽມຊົມ ທັດສະນະສຶກສາເພື່ອຮຽນຮູ້ຂະບວນການຜະລິດເກືອແບບດັ້ງເດີມ. ເຊິ່ງພວກເຮົາເຊື່ອວ່ານີ້ຈະເປັນໂອກາດທີ່ດີໃຫ້ແກ່ນັກທ່ອງທ່ຽວຈະສາມາດມ່ວນຊື່ນກັບການ ຮຽນຮູ້ວັດທະນະທຳການກິນຕົວຈິງຊາວບ້ານ, ສະນັ້ນ ພວກເຮົາຢາກສືບຕໍ່ສົ່ງເສີມແນວຄວາມຄິດລິເລີ່ມໃນການຮວມມືກັບຂະແໜງອຸດສາຫະກຳການທ່ອງທ່ຽວ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຫວງແຫນຂະບວນການຜະລິດແບບດັ້ງເດີມນີ້ ເຊິ່ງມັນເປັນສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນຂອງເຮົາມີເອກະລັກແລະ ໂດດເດັ່ນ. ພວກເຮົາພາກພູມໃຈທີ່ຈະບອກວ່າຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາເປັນ ໂຕແທນຜະລິດຕະພັນທ້ອງຖິ່ນຂອງລາວ. ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບນັກລົງທຶນທີ່ສົນໃຈໃນການຂະບວນການຜະລິດເກືອແບບດັ້ງເດີມທີ່ເປັນສ່ວນໜຶ່ງໃນການທ່ອງທ່ຽວໃນເຊີງອະນຸລັກ. ນອກຈາກນີ້ ຍັງສາມາດສົ່ງອອກ ຫຼື ຂາຍຜະລິດຕະພັນ ເກືອລາວໄດ້.

1

2

1. ການຕົ້ມເກືອແບບບູຮານ 2. ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃໝ່ເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ

ບໍລິການທີ່ມີນະວັດຕະກຳດ້ວຍໄອເດຍຂອງພະນັກງານໜຸ່ມນ້ອຍ

Banque Pour Le Commerce Exterieur Lao Public (BCEL)

Mr. Latsamee DAMLONGBOUN / Branch Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Manufacturing Factory Engineering in USSR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1975
Tel ▶ +856-21-21-3200 E-mail ▶ bcelhdv@bcel.com.la
Web ▶ www.bcel.com.la
Address ▶ No1, Pangkham Rd, Chanthabouly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Financial and Insurance

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທະນາຄານຂອງພວກເຮົາຖືກສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 1975 ແລະ ເປັນທະນາຄານລັດວິສາຫະກິດທີ່ເກົ່າແກ່ທີ່ສຸດ ໃນ ສປປ ລາວ. ບັນດາສາຂາຂອງທະນາຄານພວກເຮົາສາມາດໃຫ້ບໍລິການທີ່ຫລາກຫລາຍ ບໍ່ວ່າຈະເປັນການໃຫ້ບໍລິການ ເງິນຝາກປະເພດຕ່າງໆ, ເງິນສິດ, ບັດເດບິດ ແລະ ບັດເຄດິດ. ບໍລິການຊຳລະເງິນພາຍໃນ-ຕ່າງປະເທດຜ່ານລະບົບຮັບສົ່ງທັນທີ, ໃຊ້ລະບົບອິນເຕີເນັດແບງຄິ້ງ (ລະບົບທະນາຄານຜ່ານສັນຍານອິນເຕີເນັດ), ໂມບາຍແບງຄິ້ງ (ທະນາຄານດ້ວຍລະບົບມືຖື), ບໍລິການທາງການເງິນ ແລະ ການຊຳລະຄ່າບິນຕ່າງໆ ທີ່ປອງບໍລິການຂອງທະນາຄານ ບໍ່ວ່າຈະເປັນການຈ່າຍບິນຄ່ານ້ຳປະປາ, ຄ່າໄຟຟ້າ, ຄ່າອິນເຕີເນັດ, ງວດຊຳລະລວມທັງພາສີອາກອນຕ່າງໆ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທະນາຄານຂອງພວກເຮົາເປັນໜຶ່ງໃນສອງບໍລິສັດທຳອິດທີ່ຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວທີ່ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ2010. ເຖິງວ່າທະນາຄານຈະເປັນວິສາຫະກິດລັດ, ແຕ່ເປັນວິສາຫະກິດທີ່ມີຜົນ ກຳໄລໄດ້ສະເໝີ ຍ້ອນມີການປ່ຽນແປງການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານຕາມຍຸກສະໄໝ. ໃນຊຸມປີ 1990 ທະນາຄານເລີ່ມຈ້າງຜູ້ທີ່ຈົບການສຶກສາຈາກຫຼາຍສາຂາວິຊາ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າເອງເຂົ້າເປັນພະນັກງານໃນຖານະນັກວິສະວະກອນ. ຈາກການຈັດຈ້າງພະນັກງານທີ່ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດລະບຸຄວາມຕ້ອງການທີ່ຫຼາກຫຼາຍຂອງລູກຄ້າ ແລະ ໃຫ້ການບໍລິການຢ່າງຖືກຕ້ອງ ແລະ ກົງປະເດັນ. ພວກເຮົາເປັນທະນາຄານແຫ່ງທຳອິດໃນ ສປປ ລາວ ທີ່ເປີດຕົວລະບົບການຊຳລະເງິນແບບທັນທີ (Real Time) ແລະ ສາມາດໃຫ້ບໍລິການໄດ້ຢ່າງວ່ອງໄວ. ນອກຈາກນີ້ທະນາຄານຍັງເປັນຜູ້ນຳໃນອຸດສາຫະກຳການເງິນໃນດ້ານຈຳນວນຜູ້ນຳໃຊ້ ແລະ ມູນຄ່າການຊຳລະເງິນຜ່ານ ບໍລິການໃໝ່ທີ່ປະສົມປະສານນະວັດຕະກຳ ແລະ ການຕະຫຼາດເຂົ້າກັນ ເຊັ່ນ:ຄວາມນິຍົມໃນການນຳໃຊ້ການບໍລິການທະນາຄານເທິງມືຖື ແລະ ບໍລິການຊຳລະເງິນດ້ວຍລະຫັດQR. ໃນປະຈຸບັນນີ້ ພວກເຮົາກຳລັງກະກຽມທີ່ຈະນຳໃຊ້ລະບົບການຊຳລະເງິນລຸ້ນຕໍ່ໄປ ເພື່ອຮັບມື ແລະ ຕອບສະໜອງກັບການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຈຳນວນຄັ້ງ ແລະ ມູນຄ່າການຊຳລະເງິນ. ຈຸດແຂງຂອງພວກເຮົາແມ່ນທັກສະຄວາມສາມາດຂອງພະນັກງານທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ເປັນຜູ້ສ້າງສັນໄອເດຍໃນບໍລິການທີ່ມີວັດຕະກຳ ແລະ ຄວາມອາດສາມາດແບບເຊີງລຸກຂອງອົງກອນຂອງພວກເຮົາໃນການສ້າງ ແລະ ສະໜອງການບໍລິການໃໝ່ຢ່າງຫ້າວຫັນ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ປະຈຸບັນ ທະນາຄານແຫ່ງອື່ນໆ ກໍ່ເລີ່ມໃຊ້ລະບົບອອນລາຍ ແລະ ທະນາຄານຜ່ານມືຖື, ແຕ່ຈົນຮອດຕອນນີ້ ພວກເຂົາຍັງບໍ່ໄດ້ເປັນອຸປະສັກ ຫຼືສິ່ງນາບຄູ່ຫຍັງ, ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມການເຂົ້າມາຂອງບໍລິສັດໂທຄົມມະນາຄົມໃນການຊຳລະເງິນທາງເອເລັກໂທຣນິກ ແລະ ການຊຳລະ ເງິນຜ່ານລະຫັດ QR , ພວກເຂົາມີລູກຄ້າ ແລະ ສາມາດຕິດຕໍ່ເຊື່ອມໂຍງກັບລູກຄ້າງ່າຍກ່ວາທະນາຄານ, ເປັນສິ່ງທີ່ບໍ່ຄວນເບິ່ງຂ້າມ. ເຖິງແມ່ນວ່າມູນຄ່າແລະຂະໜາດຂອງການເຮັດທຸລະກຳຍັງບໍ່ທັນສູງໃນຕອນນີ້, ພວກເຂົາອາດຈະກາຍເປັນສິ່ງອຸປະສັກທີ່ນາບຄູ່ໃນອານາຄົດໄດ້, ຍ້ອນວ່າ ປະຊາຊົນສາມາດນຳໃຊ້ບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍດ້ວຍໂທລະສັບສະມາດໂฟນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ບໍ່ວ່າຈະມີບັນຫາຫຍັງກໍ່ຕາມ, ທະນາຄານພວກເຮົາໄດ້ຈັດຕັ້ງໜ່ວຍງານພ້ອມດ້ວຍພະນັກງານຈາກຫຼາກຫຼາຍພະແນກເພື່ອຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນມາ. ອີງຕາມແຜນງານທີ່ຜູ້ບໍລິຫານວາງອອກ, ພວກເຮົາວາງແຜນຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ດ້ວຍການສ້າງສັນການບໍລິການທີ່ມີການດັດປັບໃຫ້ເຂົ້າກັບຍຸກສະໄໝ, ບວກກັບໄອເດຍຂອງພະນັກງານໄວຫນຸ່ມ ຂອງພວກເຮົາ. ໃນອະນາຄົດຂ້າພະຈົ້າເຊື່ອວ່າ ການບໍລິການຜ່ານສັນຍານ ອິນເຕີເນັດ ແລະ ໂທລະສັບສະມາດໂฟນຈະເປັນໝາກຫົວใจເປັນແກນກາງຂອງການບໍລິການ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຢາກສະໜັບສະໜູນບັນດາບໍລິສັດທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດເຂົ້າມາຍັງປະເທດລາວ. ພວກເຮົາ ຍິນດີຕ້ອນຮັບລູກຄ້າທຸກທ່ານ ບໍ່ວ່າຈະເປັນບຸກຄົນ ຫຼື ນິຕິບຸກຄົນທີ່ໃຊ້ບໍລິການຂອງທະນາຄານພວກເຮົາ. ນອກຈາກນີ້ພວກເຮົາຍັງສະເໜີອັດຕາດອກເບ້ຍເງິນຝາກທີ່ດີ. ກະລຸນາຕິດຕໍ່ພວກເຮົາໄດ້ທຸກສາຂາ.

1. ທ. ພູນປະເສີດ ວົງມີໄຊ, ຮອງຫົວໜ້າສາຂາ(ລຸ້ນ4) 2. ທ. ສົມຈັນ ວິສີສົມບັດ, ຫົວໜ້າສາຂາ(ລຸ້ນ2) 3. ກະເປົ່າສະເໝືອນຈິງ
4. ຖອນເງິນຕາມຕູ້ກົດເງິນສົດໂດຍບໍ່ໃຊ້ບັດ

ຂະຫຍາຍເຄື່ອງຫຼິ້ນໃນຮົ່ມອອກສູ່ ອາຊຽນ

Funderland Group
Ms. Phonetavanh PATHAMMAVONG/Chief Operating Officer

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in France, Master of Public Policy in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 2018
Tel ▶ +856-20-5966-9661 E-mail ▶ funderlandlaos@gmail.com
Web ▶ www.funderlandgroup.com
Address ▶ Unit 28, Nongchan Village, World Trade Center Block B, 5th floor, Vientiane Capital, Lao PDR

Entertainment

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການດຳເນີນທຸລະກິດບ່ອນຫຼິ້ນໃນຮົ່ມຂອງພວກເຮົາໄດ້ເລີ່ມຕົ້ງແຕ່ເຄື່ອງຫຼິ້ນຈຳນວນໜ້ອຍ ແລະພື້ນທີ່ຫຼິ້ນທີ່ສາມາດເຮັດເປັນກິດຈະກຳ. ໃນປະຈຸບັນນີ້ ພວກເຮົາມີພື້ນທີ່ກວ້າງຂວາງແລະຫຼາກຫຼາຍເຕັມໄປດ້ວຍອຸປະກອນເຄື່ອງຫຼິ້ນບ່ວາເປັນພື້ນທີ່ທາງການສຶກສາແລະທາງການສ້າງສັນຄວາມຄິດ,ຍັງມີຮ້ານກາເຟ,ຮ້ານອາຫານ ແລະ ຫຼາຍກິດຈະກຳອື່ນໆ ທີ່ຈະຊ່ວຍກະຕຸ້ນຄວາມຢາກຮູ້ຢາກເຫັນຂອງເດັກນ້ອຍໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ. ພວກເຮົາຍັງສະໜອງສະຖານທີ່ແລະອຸປະກອນເຄື່ອງຫຼິ້ນ ໃນຮົ່ມທີ່ຫຼາກຫຼາຍໃຫ້ກັບຄົນທຸກເພດທຸກໄວ ນັບຕັ້ງແຕ່ ເດັກນ້ອຍກຳລັງຕັ້ງໄຂ່ຈົນເຖິງໄວໜຸ່ມ ແລະຜູ້ໃຫຍ່. ພວກເຮົາເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໂດຍອີງໃສ່ ປັດສະຍາ ການສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງເດັກ ທີ່ບໍ່ເປັນພຽງແຕ່ບ່ອນຫຼິ້ນເທົ່ານັ້ນແຕ່ຍັງເປັນບ່ອນເພື່ອການຮຽນຮູ້ ແລ້ວເຮັດໃຫ້ພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງ ແລະ ເດັກນ້ອຍຈະສາມາດໃຊ້ເວລາຮ່ວມກັນຢ່າງເປັນປະໂຫຍດເຕັມທີ່ ແລະມີຄຸນຄ່າທາງການສຶກສາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄວາມປອດໄພ ເປັນບູລິມະສິດອັນດັບ1 ຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາມີສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຄົບຖ້ວນສົມບູນຢູ່ໃນພື້ນທີ່ກວ້າງຂ້ວາງ ມີພະນັກງານເບິ່ງແຍງອຳນວຍຄວາມສະດວກຕະຫຼອດເວລາ ແລະພ້ອມຊ່ວຍເຫຼືອໃນກໍລະນີມີເຫດສຸກເສີນ. ພວກເຮົາຍັງມີການກວດກາ ແລະ ບຳລຸງຮັກສາອຸປະກອນເຄື່ອງໃຊ້ເປັນປະຈຳເພື່ອຮັບປະກັນບ່ໃຫ້ເກີດອຸປະຕິເຫດຂຶ້ນ. ການຄຸ້ມຄອງສຸຂະອະນາໄມຍັງເປັນສິ່ງທີ່ສຳຄັນພື້ນຖານແລະຈຳເປັນເພື່ອປ້ອງກັນສຸຂະພາບຂອງເດັກນ້ອຍ.ດ້ວຍເຫດນີ້ພວກເຮົາເຮັດອະນາໄມທຳຄວາມຄວາມສະອາດ ແລະ ຂ້າເຊື້ອ ອຸປະກອນ ພ້ອມທັງພື້ນທີ່ບ່ອນຫຼິ້ນຕ່າງໆ ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ.ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ຈົ່ງຮັກພັກດີຈາກລູກຄ້າ. ນອກຈາກ ຄວາມປອດໄພ ແລະ ຄວາມສະອາດແລ້ວ, ໜຶ່ງໃນຈຸດຂາຍຫຼັກ ຂອງພວກເຮົາກໍ່ແມ່ນການເປີດໂອກາດໃຫ້ພໍ່ແມ່ ແລະ ເດັກນ້ອຍ ເຮັດກິດຈະກຳນຳກັນເຮັດໃຫ້ມີການພົວພັນໂຕ້ຕອບເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ, ເຊິ່ງເປັນພື້ນຖານທີ່ສຳຄັນ ແລະ ຈຳເປັນສຳລັບການພັດທະນາທາງກາຍຍະພາບ ແລະ ຈິດໃຈຂອງເດັກນ້ອຍ. ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເປັນໂອກາດທີ່ສຳຄັນ ແລະຈຳເປັນສຳລັບພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງເຊັ່ນດຽວກັນ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພະນັກງານສະໜັບສະໜູນຂອງພວກເຮົາ ສາມາດໄວ້ວາງໃຈໄດ້ວ່າ ພວກເຂົາສາມາດເບິ່ງແຍງ, ໃຫ້ຄວາມແນະນຳ,ໃຫ້ຄວາມຮູ້ແກ່ເດັກນ້ອຍໃນແຕ່ລະໄວ , ສາມາດຄວບຄຸມອາລົມຂອງຕົນເອງໃນລະຫວ່າງການພົວພັນໂຕ້ຕອບກັນເດັກນ້ອຍ, ສະນັ້ນ ມັນເປັນສິ່ງສຳຄັນ ທີ່ຈະຕ້ອງ ພັດທະນາທັກສະການສື່ສານຂອງພວກເຂົາ. ມັນບໍ່ແມ່ນເລື່ອງງ່າຍທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ພະນັກງານຈະມີແຮງຈູງໃຈຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ. ຈາກການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າຮຽນຮູ້ມາຈາກໂຄງການ Keieijuku, ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ວ່າ ການຝຶກອົບຮົມໃຫ້ພະນັກງານ ມີບົດບາດພື້ນຖານ ໃນການພັດທະນາບໍລິສັດຢ່າງຍືນຍົງ. ໃນອະນາຄົດກໍ່ເປັນໄປໄດ້ທີ່ຈະມີບໍລິສັດຕ່າງປະເທດໃນຂະແໜງອຸດສະຫະກຳດຽວກັນຈະເຂົ້າມາເປັນຄູ່ແຂ່ງ ໃນລາວ. ເພື່ອສາມາດຮັບມືກັບບັນຫາດັ່ງກ່າວນີ້ຢ່າງຄັກແນ່, ພວກເຮົາຈະຕ້ອງໄດ້ທົບທວນເບິ່ງຍຸດທະສາດໃນປະຈຸບັນຂອງພວກເຮົາຄືນໃໝ່.ພວກເຮົາຄິດວ່າການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດນັ້ນອາດຈະເປັນການໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຮ່ວມກັນທັງສອງຝ່າຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາໄດ້ສ້າງຕັ້ງສາຂາ ທີ່ ພະນົມເປັນ, ປະເທດ ກຳປູເຈຍ ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນເຫັນວ່າຄວາມຕ້ອງການກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນ, ແລະ ພວກເຮົາວາງແຜນຈະຂະຫຍາຍເພີ່ມຕື່ມອີກ.ນອກນັ້ນ,ປະເທດພະມ້າຍັງເປັນອີກປະເທດໜຶ່ງທີ່ເປັນຕະຫຼາດທີ່ມີຄວາມໜ້າສົນໃຈ ເຊິ່ງເປັນບ່ອນທີ່ມີວັດທະນະທຳຄືກັນກັບປະເທດລາວເຮົາ ແລະ ງ່າຍໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ. ເວົ້າໂດຍລວມແລ້ວ ພວກເຮົາຈະສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ເພື່ອໃຫ້ ກາຍເປັນບ່ອນທີ່ດີສຳລັບການໃຊ້ເວລາຮ່ວມກັນຂອງຄົນໃນຄອບຄົວ ດ້ວຍການເສີມສ້າງອຸປະກອນເຄື່ອງຫຼິ້ນ,ບ່ອນຫຼິ້ນ ແລະ ຊອກຫາກິດຈະກຳຕ່າງໆ ທີ່ຈະຫຼີ້ນຮ່ວມກັນໃນຄອບຄົວຢ່າງມີຄວາມສຸກ ແລະ ເຕັມທີ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ເຖິງວ່າການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ຈະເປັນອຸປະສັກ, ແຕ່ພວກເຮົາຄິດວ່າ ລູກຄ້າຈະເພີ່ມຂຶ້ນເມື່ອມີການຜ່ອນຄາຍມາດຕະການຄວບຄຸມເພື່ອບັນລຸຈຸດປະສົງທີ່ລະບຸໄວ້ໃນແຜນການ ຂອງພວກເຮົານັ້ນ ພວກເຮົາຕັ້ງໃຈທີ່ຈະ ສົ່ງເສີມການຂະຫຍາຍທຸລະກິດດ້ວຍການຮ່ວມມືຕື່ມອີກ, ສະນັ້ນຖ້າທ່ານໃດມີຄວາມສົນໃຈຢາກຮ່ວມມືກັບພວກເຮົາ, ກະລຸນາເຂົ້າມາໃນປະເທດລາວ. ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບບັນດາທ່ານທີ່ສົນໃຈໃນທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການພັດທະນາເດັກນ້ອຍ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນສະຖາບັນຄອບຄົວ. ໃນຂະນະທີ່ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາກຳລັງເຕີບໃຫ່ຍຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ດ້ວຍບັນດາສາຂາຂອງພວກເຮົາທີ່ມີຢູ່ແລ້ວນັ້ນ ແລະ ແຜນການຂະຫຍາຍໄປພາກພື້ນອາຊຽນໃນອານາຄົດ, ພວກເຮົາຫວັງເປັນຢ່າງຍິ່ງວ່າ ຈະໄດ້ຮັບ ການສະໜັບສະໜູນຈາກບັນດາທ່ານບ່ວ່າຈະໃນຮູບແບບຂອງການແບ່ງປັນທາງດ້ານເທັກໂນ�โลຊີ ແລະ ອົງຄວາມຮູ້.

1. ງານພິເສດຕ່າງໆ ສ້າງຄວາມຊົງຈຳໃຫ້ແກ່ຜູ້ຄົນ 2. ການທຳຄວາມສະອາດ ຂ້າເຊື້ອ ເປັນໄລຍະ 3. ການຝຶກອົບຮົມ CPR ຊ່ວຍປະຖົມພະຍາບານສຸກເສີນ

ຜູ້ປະກອບການທີ່ສະໜັບສະໜູນຕ່ອງໂສ້ແຊ່ເຢັນຂອງລາວ

Khammany Ice machine manufacturing factory
Mr. Inthasith INTHAVONG/ Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of International Trade in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009
Tel ▶ +856-20-5866-9669 E-mail ▶ inthavongsoulisa@gmail.com
Web ▶ www.bmgchampa.com
Address ▶ Ban Savang, Chanthaboury District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing | Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າສືບທອດທຸລະກິດຈາກພໍ່ທີ່ຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນ. ພວກເຮົາຜະລິດ ແລະຈຳໜ່າຍເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະໜາດຕ່າງໆ ປະມານ 1,500 ເຄື່ອງໄປທົ່ວປະເທດລາວ. ນອກຈາກ ເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນ ຂະໜາດມາດຕະຖານ ແລ້ວ, ພວກເຮົາຍັງອອກແບບ ແລະ ຜະລິດເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະໜາດໃຫຍ່, ຕູ້ເຢັນ, ຕູ້ແຊ່, ແລະເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນທີ່ເຮັດຕາມອໍເດີ້ທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການ. ພວກເຮົາຍັງຜະລິດສາງແຊ່ແຂງ ແລະຕູ້ເຢັນ ແລະລິດຕູ້ແຊ່ແຂງ. ເນື່ອງຈາກໂມເດວທະລຸກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນລະຫວ່າງຜູ້ປະກອບການກັບຜູ້ປະກອບການ(B to B) ແລະ ເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຕ້ອງເດີນເຄື່ອງຕະຫລອດ 24 ຊົ່ວໂມງຕໍ່ມື້, ຕະຫຼອດປີ, ການບໍລິການຫລັງການຂາຍເຊັ່ນ: ການບຳລຸງຮັກສາ ແລະ ສ້ອມແປງເປັນປະจำຍັງເປັນສ່ວນສຳຄັນຂອງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ.

ສາງແຊ່ແຂງ ແລະ ສາງແຊ່ເຢັນເປັນຕະຫຼາດທີ່ມີຂະຫນາດໃຫຍ່, ແຕ່ຂາດແຄນບໍ່ຄ່ອຍມີຜູ້ສະຫນອງໃນຂົງເຂດນີ້. ໃນປະເທດຂອງພວກເຮົາ ຕັ້ງຢູ່ໃນເຂດຮ້ອນ, ຄວາມຕ້ອງການ ໃຊ້ສາງແຊ່ແຂງ ແລະ ແຊ່ເຢັນຈະເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ຍ້ອນວ່າ ຮ້ານສັບພະສິນຄ້າ ແລະ ຮ້ານສະດວກຊື້ ນັບມື້ນັບເປີດກິດຈະການຫຼາຍຂຶ້ນ. ມາຮອດປະຈຸບັນ, ຜູ້ຜະລິດໄທເຂົ້າມາໃຫ້ບໍລິການຜະລິດຕິດຕັ້ງສາງເຢັນ, ແຕ່ພາຍຫຼັງເກີດໂລກລະບາດ,ຂ່າງເຕ້ກນິກຂອງຜູ້ຜະລິດໄທບໍ່ໄດ້ອະນຸຍາດໃຫ້ເຂົ້າມາໃນລາວ, ແລະ ອັນນີ້ກໍ່ເປັນໂອກາດອັນດີໃຫ້ລູກຄ້າຮັບຮູ້ຄຸນຄ່າຂອງບໍລິສັດພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫນຶ່ງໃນຄວາມເຂັ້ມແຂງທີ່ສຸດຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມສາມາດໃນການພັດທະນາເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະຫນາດນ້ອຍຂອງພວກເຮົາເອງ ແລະ ຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ. ຄວາມເຂັ້ມແຂງອີກອັນຫນຶ່ງແມ່ນການບໍລິການຫລັງການຂາຍຂອງພວກເຮົາ, ແລະ ພວກເຮົາ ໄດ້ຈັດຕັ້ງລະບົບທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດເລັ່ງໄປຫາສະຖານທີ່ຫ່າງໄກທີ່ສຸດໃນປະເທດພາຍໃນສອງມື້ເພື່ອສ້ອມແປງໃຫ້ລູກຄ້າ.ລູກຄ້າເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະໜາດນ້ອຍຂອງພວກເຮົາສ່ວນຫຼາຍເປັນຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍ່ອຍ ແລະທຸລະກິດອື່ນໆໃນເຂດຊົນນະບົດທີ່ກະຈາຍຢູ່ໃນທົ່ວປະເທດ. ພວກເຮົາຮູ້ດີວ່າການບໍລິການຫລັງການຂາຍໃຫ້ອຸປະກອນເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນໃຫ້ຮ້ານຄ້າເຫຼົ່ານີ້ເປັນບໍລິການທີ່ສຳຄັນຫຼາຍ. ນີ້ຍ້ອນວ່າສຳລັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ ແລ້ວສິນຄ້າຄົງຄ້ງທີ່ແຊ່ແຂງ/ຕູ້ເຢັນມີມູນຄ່າສູງຫຼາຍ,ແລະເພື່ອປ້ອງກັນຄວາມເສຍຫາຍຂອງສິນຄ້າເນື່ອງຈາກການປ່ຽນແປງຂອງອຸນນະພູມກໍລະນີເຄື່ອງເປ່ເພ, ລູກຄ້າຕ້ອງການການຈັດການຮັບມືສ້ອມແປງທັນທີ.

ສິ່ງທ້າທາຍຫາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍອັນໜຶ່ງທີ່ພວກເຮົາປະເຊີນແມ່ນການຮັບມືກັບຄູ່ແຂ່ງ, ທີ່ເປັນບໍລິສັດຈີນໃນລາວ. ພວກເຂົາອາດຈະບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງ ການບໍລິການຫລັງການຂາຍທີ່ວ່ອງໄວຄືຂອງພວກເຮົາໄດ້, ແຕ່ພວກເຂົາສາມາດຜະລິດເຄື່ອງເຢັນທີ່ມີລາຄາຖືກກວ່າ. ມາດຕະການຮັບມື, ພວກເຮົານຳສະເຫນີບໍລິການໃຫ້ເຊົ່າສາງແຊ່ແຂງ ແລະ ແຊ່ເຢັນໃຫ້ກັບລູກຄ້າ ທີ່ບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງຈ່າຍສິດ ໃນທັນທີ. ນີ້ແມ່ນ ການບໍລິການທີ່ດີສຳລັບຜູ້ເລີ່ມຕົ້ນ ເຮັດທຸລະກິດໃຫມ່, ເນື່ອງຈາກວ່າມັນບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງມີການລົງທຶນຫຼາຍ ແລະການນຳໃຊ້ສາງແຊ່ແຂງ / ແຊ່ເຢັນແບບຈ່າຍຜ່ອນຈະສາມາດຕັດເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໄດ້. ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃຫ້ມີຮູບລັກສວຍງາມທີ່ດຶງດູດສາຍຕາຜູ້ຄົນໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ, ແລະ ພວກເຮົາ ຈຳເປັນຕ້ອງສຸມໃສ່ການເຮັດໃຫ້ຜູ້ຄົນຮູ້ຈັກຍີ່ຫໍ້ຂອງພວກເຮົາໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາມີໂອກາດໄປຕິດຕັ້ງເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂອງພວກເຮົາສອງເຄື່ອງຢູ່ທີ່ປະເທດກຳປູເຈຍ, ແລະ ພວກເຮົາເຫັນໂອກາດໃນການຂະຫຍາຍ ການຂາຍເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂອງພວກເຮົາ ຍ້ອນວ່າ ກຳປູເຈຍມີຄວາມຄ້າຍຄືກັນກັບລາວໃນດ້ານວັດທະນະທຳການກິນ, ເຊັ່ນດຽວກັບຄົນລາວ, ຄົນກຳປູເຈຍກໍ່ມັກດື່ມເບຍໃສ່ນ້ຳກ້ອນຫຼາຍໆ. ແລ້ວກຳປູເຈຍຍັງມີງານແຕ່ງດອງ ແລະ ງານລ້ຽງຕ່າງໆຄືກັບລາວ, ແລະ ເຮັດໃຫ້ເຫັນວ່າ ການບໍລິໂພກນ້ຳກ້ອນມີລັກສະນະຄືກັນ.

ໃນອະນາຄົດ, ແກນຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາຈະປ່ຽນຈາກເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນປ່ຽນເປັນສາງແຊ່ແຂງ ແລະ ແຊ່ເຢັນ. ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າພວກເຮົາຈະສືບຕໍ່ຜະລິດເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຕາມອໍເດີ, ເຖິງວ່າ ຄວາມຕ້ອງການເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະຫນາດນ້ອຍຈະບໍ່ມີຫຼາຍຄືເກົ່າ, ແຕ່ຈະມີຄວາມ ຕ້ອງການເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະຫນາດໃຫຍ່ຍັງມີຢູ່ສະເໝີ. ສາງແຊ່ແຂງ ແລະແຊ່ເຢັນຈະເປັນຕະຫຼາດໃຫຍ່ອັນໃໝ່ໃນອະນາຄົດ.

ຄຳຂວັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນ "ຄິດເຖິງຄວາມເຢັນ, ຄິດເຖິງຄຳມະນີ". ພວກເຮົາຫວັງວ່າຈະຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທັງຫມົດ ເໝືອນກັບວ່າ ພວກເຂົາຈະຈື່ພວກເຮົາໃນຍາມທີ່ພວກເຂົາຄິດເຖິງເຄື່ອງແຊ່ແລະເຄື່ອງເຮັດຄວາມເຢັນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂ້າພະເຈົ້າຢາກຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປປະເທດອື່ນນອກຈາກລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າຢາກມີຫຸ້ນສ່ວນຄູ່ຮ່ວມມືຢູ່ປະເທດກຳປູເຈຍ. ຂ້າພະເຈົ້າຍັງຢາກ ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບການຄຸ້ມຄອງລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມຂອງຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ມີຄວາມປິຕິຍິນດີເປັນຢ່າງຍິ່ງທີ່ຈະມີໂອກາດເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບໍລິສັດ ຍີ່ປຸ່ນໃນອະນາຄົດ.

1. ໂຮງນ້ຳກ້ອນຂະໜາດນ້ອຍຜະລິດໄດ້ 3ໂຕນຕໍ່ວັນ 2. ການຕິດຕັ້ງຫ້ອງເຢັນ 3. ຫ້ອງເຢັນທີ່ຕິດຕັ້ງສຳເລັດ 4. ລົດກະບະສຳລັບຕ່ອງໂສ້ສະໜອງເຢັນ

ລັດວິສາຫະກິດທີ່ປຶກສາດ້ານການກໍ່ສ້າງທີ່ມີປະສົບການຢ່າງກວ້າງຂວາງ ໃນການກໍ່ສ້າງສາທາລະນຸປະโพก

Lao Transport Engineering Consultant

Mr. Somphit BOUNNAPHOL / Deputy Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1982
Tel ▶ +856-21-31-31350 E-mail ▶ ltec@laotel.com
Web ▶ www.ltec.com.la
Address ▶ Tha Deua Road KM 5, Sisatthanak District, P.O.BOX: 7329, Vientiane capital, Lao PDR

Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນວິສາຫະກິດຂອງລັດທີ່ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 1982, ໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານວິສະວະກຳໂຍທາ ເຊັ່ນ: ການສຳຫລວດໝູ່ມສັນຖານ, ການອອບແບບ ແລະ ການຄວບຄຸມການກໍ່ສ້າງທາງ, ຂົວ, ທາງລົດໄຟ, ທ່າເຮືອ ແລະ ສະໜາມບິນ, ການບໍລິການຂອງພວກເຮົາເນັ້ນໃສ່ການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງໃນປະເທດລາວເປັນຫຼັກ. ລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນທະນາຄານໂລກ, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, JICA (ອົງການຮ່ວມມືສາກົນຍີ່ປຸ່ນ), ອົງການຈັດຕັ້ງຂອງລັດຖະບານຕ່າງໆ ແລະ ບັນດາອົງການໃຫ້ທຶນພັດທະນາລະຫວ່າງປະເທດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸກໆໂຄງການຕ້ອງການພະນັກງານທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ມີປະສົບການ, ລັດວິສາຫະກິດຂອງພວກເຮົາສະໜັບສະໜຸນວິສະວະກອນພາກສະໜາມແຕ່ລະສະໜາມ ດ້ວຍວິສະວະກອນສະເພາະຢູ່ໃນສຳນັກງານໃຫຍ່ ແລະ ຫ້ອງທົດສອບ-ທົດລອງ. ພວກເຮົາຍັງເປັນບໍລິສັດທີ່ໄດ້ໃບຮັບຮອງ ມາດຕະຖານ ISO 9001: 2015 ແລະ ເພື່ອຮັກສາຄຸນນະພາບດ້ວຍຂັ້ນຕອນການປະຕິບັດວຽກ ໂດຍອີງຕາມມາດຕະຖານຂອງ ISO ພວກເຮົາມີເຄືອຂ່າຍ ບໍລິສັດທີ່ປຶກສາລະຫວ່າງ ປະເທດທີ່ພວກເຮົາຮ່ວມງານນຳໃນຖານະບໍລິສັດຮ່ວມລົງທຶນເພື່ອປະມູນໃນຫຼາຍໆໂຄງການ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນຂະແໜງອຸດສາຫະກຳນີ້ ມີຄວາມຕ້ອງການວິສະວະກອນ ທີ່ມີຄວາມສາມາດ ແລະ ທັກສະຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ແລະ ຄົນທີ່ມີພອນສະຫວັນ ດັ່ງກ່າວ ມັກຈະຖືກດຶງຫລື ຊີ້ໂຕໄປຈາກວິສາຫະກິດຂອງພວກເຮົາ. ສະນັ້ນເພື່ອຈະຮັກສາຄົນທີ່ມີຄວາມສາມາດເຫຼົ່ານີ້ໄວ້ໄດ້, ບໍ່ພຽງແຕ່ການເພີ່ມຄ່າຕອບແທນ ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນອັດຕາປ່ຽນວຽກເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງໃຫ້ໂອກາດເຂົາເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າຝຶກອົບຮົມທີ່ຈະຊ່ວຍພັດທະນາສາຍອາຊີບຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ. ນອກຈາກນີ້ ເນື່ອງຈາກຄູ່ແຂ່ງຂອງພວກເຮົາສະເໜີການບໍລິການໃນລາຄາທີ່ຕ່ຳຫຼາຍ, ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໂນ້ມນ້າວໃຫ້ລູກຄ້າໝັ້ນໃຈໃນ ຄຸນນະພາບ ແລະ ຄວາມຊຳນານໃນການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງສື່ສານກັບເຂົາເຈົ້າກ່ຽວກັບລາຄາ ແລະ ຄຸນນະພາບ ການກໍ່ສ້າງ, ພວກເຮົາຍັງຈຳເປັນຕ້ອງຍົກລະດັບຄວາມຮູ້ດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງ, ການນຳໃຊ້ອຸປະກອນແບບໃໝ່ເພື່ອຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບທຽບກັບຄູ່ແຂ່ງໃນຂະແໜງອຸດສາຫະກຳກໍ່ສ້າງ, ພວກເຮົາຈະໃຊ້ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ມາຈາກ ໂຄງການ Keieijuku ກ່ຽວກັບອົງປະກອບຫຼັກໃນການບໍລິຫານຈັດການ ເຊັ່ນ: ການເງິນ, ຂັບພະຍາກອນບຸກຄົນ ແລະ ຍຸດທະສາດການຈັດການບໍລິຫານ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ເປັນວິສະຫະກິດທີ່ຍືນຍົງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາມີໂອກາດ ໃນການຂະຫຍາຍຂະໜາດຂອງທຸລະກິດ ເນື່ອງຈາກມີການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງທີ່ດຳເນີນຢູ່ໃນທົ່ວປະເທດລາວ, ພວກເຮົາກຳລັງ ແນມຫາຜູ້ຮ່ວມທຸລະກິດຜູ້ທີ່ມີຄຸນຄ່າການເຮັດທຸລະກິດຄືກັນ ແລະ ຕ້ອງການທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດນຳກັນ. ນອກຈາກນີ້ ໂຄງການຂະໜາດໃຫຍ່ ແລະ ສະຫຼັບຊັບຊ້ອນກໍ່ຕ້ອງການຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ມີທັກສະ, ພວກເຮົາມຸ້ງໝັ້ນທີ່ຈະຈ້າງຜູ້ຊ່ຽວຊານ ທີ່ມີຄວາມສາມາດ ດັ່ງກ່າວ ແລະ ສິ່ງເສີມນະວັດຕະກຳຂອງການບໍລິຫານຈັດການທີ່ນຳໄປສູ່ຜົນສຳເລັດຂອງໂຄງການ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາການຮ່ວມມືໄລຍະຍາວ ແລະ ຍືນຍົງ. ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບຜູ້ຮ່ວມມືທາງທຸລະກິດທີ່ສາມາດຈັດຫາເຕັກໂນໂລຊີ, ຄວາມຮູ້ ແລະ ເງິນທຶນທີ່ພວກເຮົາຕ້ອງການ. ພວກເຮົາຍັງເປີດຮັບຄວາມຮ່ວມມືທຸກຮູບແບບລວມໄປເຖິງການຮ່ວມທຶນ.

1. ສຳນັກງານໃຫຍ່ 2. ພະນັກງານໃນຫ້ອງການຢູ່ສະໜາມ 3. ວຽກງານປູຢາງ 4. ວຽກງານກໍ່ສ້າງຂົວ

ຜູ້ບຸກເບີກທຸລະກິດພິມເສື້ອຜ້າຕາມຈຳນວນຕ້ອງການ

Master Printing Factory
Mr. Sayasouk PANYATHIP / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Graphic Design in Australia

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021
Tel ▶ +856-20-5944-6696 E-mail ▶ masterprintlao@gmail.com
Web ▶ www.masterprint.website
Address ▶ Ban Saphanthong, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າເປີດບໍລິສັດອອກແບບກຣາຟຟິກ ໄດ້ປະມານ 20ປີ ແລະ ໄດ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຜະລິດ ແລະ ຕິດຕັ້ງປ້າຍ. ໃນໄລຍະເວລາຜ່ານມານັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າ ໄດ້ຮັບວຽກ ແລະ ມີໂອກາດອອກແບບເສື້ອຍືດ ແລະ ເຫັນວ່າ ເສື້ອຍືດ ທີ່ອອກແບບ ໃໝ່ທີ່ໄວລຸ້ນລາວໃສ່ເປັນເສື້ອທີ່ຜະລິດຢູ່ໄທ, ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ ຕົນເອງຮູ້ວ່າ ມັນມີຄວາມຕ້ອງການບໍ່ມຊ້ອນໃນການຜະລິດຍືດ, ແລະ ຄາດຫວັງເລິກໆ ໃນໃຈ ວ່າຈະ ມີຜູ້ປະກອບການຄົນລາວ ພັດທະນາແບຣນຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ ຂຶ້ນມາ, ພວກເຮົາ ຈຶ່ງສ້າງຕັ້ງທີມ ເຊິ່ງປະກອບດ້ວຍນັກອອກແບບສາມ-ສີ່ຄົນທີ່ຢູ່ພາຍໃນບໍລິສັດ ແລະ ເລີ່ມທຸລະກິດພິມ ເສື້ອຍືດທີ່ມີລວດລາຍເປັນເອກະລັກຂອງຕົນເອງ ຕາມ ຈຳນວນທີ່ຕ້ອງການ, ໃນທ້າຍປີ 2021 ພວກເຮົາໄດ້ແຍກບໍລິສັດອອກມາ ເພື່ອ ຜະລິດ ເສື້ອຍືດໃຫ້ບໍລິການແກ່ບໍລິສັດ ແລະ ບຸກຄົນ

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດແຂງຂອງເຮົາແມ່ນ ການອອກແບບກຣາຟຟິກ. ພວກເຮົາສາມາດຜະລິດພາບ ເວັກເຕີແຕ້ມປະກອບໄດ້ຫຼາກຫຼາຍ ດ້ວຍນັກອອກແບບຂອງບໍລິສັດ ເພື່ອໃຊ້ໃນ ການພິມ, ນອກຈາກນີ້ ເພື່ອຫຼຸດຕົ້ນທຶນ, ພວກເຮົາພະຍາຍາມຫລຸດຈຳນວນການ ພົບກັບລູກຄ້າແບບໂຕຕໍ່ໂຕ ແລະ ເນັ້ນໃສ່ການຊື້-ຂາຍ ແບບອອນລາຍ, ພວກເຮົາ ຍັງໃຊ້ເສື້ອຍືດ ແລະເຄື່ອງພິມຄຸນນະ ພາບສູງແບບດຽວກັນກັບໃນປະເທດໄທ, ແຕ່ ເນື່ອງຈາກຄ່າແຮງ ແລະ ຄ່າເຊົ່າໃນລາວຕ່ຳກວ່າປະເທດໄທ, ພວກເຮົາຈຶ່ງສາມາດ ຜະລິດສິນຄ້າໄດ້ໃນລາຄາໜຶ່ງສ່ວນສາມຂອງໄທ. ໃນດ້ານເຕັກນິກ ພວກເຮົາເປັນ ບໍລິສັດທຳອິດໃນລາວທີ່ນຳໃຊ້ເຄື່ອງພິມໃສ່ເສື້ອຜ້າໂດຍກົງ ເຊິ່ງຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາ ຜະລິດກຣາບຟິກທີ່ມີລາຍລະອຽດສູງໄດ້, ຂໍ້ມູນດິຈິຕອນສາມາດພິມໄດ້ໂດຍກົງ ໂດຍແຕກຕ່າງຈາກການສະກີນ, ຈຶ່ງເໝາະແກ່ການຜະລິດທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແຕ່ມີປະ ລິມານໜ້ອຍ ຈຶ່ງສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການໃນການດັດແກ້ ແລະ ປັບ ປຸງຮູບເປັນລາຍອໍເດີທີ່ແທດເໝາະກັບຄົນຍຸກນີ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາໄດ້ແບ່ງອອກເປັນສອງກຸ່ມ: ກຸ່ມທຳອິດເປັນກຸ່ມທີ່ປະສົມປະ ສານຮ່ວມກຣາບຟິກທີ່ພວກເຮົາກຽມໄວ້ລ່ວງໜ້າ ແລະ ການຜະລິດຈຳນວນໜ້ອຍ ສຳລັບຕົນເອງ ຫຼື ຂາຍໃນໂຊຊ່ຽວເນັດເວີກຂອງເຂົາເຈົ້າ. ອີກກຸ່ມຫນຶ່ງເປັນກຸ່ມທີ່ ຕ້ອງການຍາກສ້າງ ແລະ ຂາຍດ້ວຍແບຣນຂອງຕົນເອງ. ເພື່ອຮອງຮັບເອົາລູກຄ້າ ທັງສອງກຸ່ມເຮົາໄດ້ແບ່ງເປັນສອງທີມ ທີມການຜະລິດ ແລະ ທີມອອກແບບ. ຄູ່ແຂ່ງຂອງພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດຈາກໄທ ແຕ່ມີຮູບແບບທຸລະກິດ ແລະ ວິທີການທີ່ ແຕກຕ່າງກັນກັບພວກເຮົາ. ເປົ້າໝາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ການຈັດຫາຜະລິດຕະ ພັນທີ່ດີມາໃຫ້ລູກຄ້າໃນລາຄາທີ່ບໍ່ແພງຫຼາຍ, ເປົ້າໝາຍທຳອິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ການຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໃນປະເທດລາວ ແລະ ເຮັດໃຫ້ມີຖານລູກຄ້າທີ່ແຂງແຮງ, ຫຼັງຈາກນັ້ນ ພວກເຮົາຄິດວ່າຈະຂະຫຍາຍສູ່ຕະຫຼາດອອນລາຍໃນປະເທດໄທ, ເພາະວ່າ ສິນລະປະໄຮ້ພົມແດນ ແລະ ດ້ວຍການແຜ່ຂະຫຍາຍ ຂອງອິນເຕີເນັດ, ຄວາມນິຍົມຊົມຊອບສາມາດເຜີຍແຜ່ ແລະ ກະຈາຍໄປໄດ້ທົ່ວໂລກໄດ້ໃນທັນທີ. ມາຮອດປະຈຸບັນນີ້ ລາວໄດ້ຕາມກະແສຂອງໄທ ແຕ່ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າຈາກນີ້ໄປ ກະແສການສັ່ນສ້ຳງຈະໂດດເດັ່ນ ແລະແຜ່ຫຼາຍໃນລາວ ແລະ ກະແສທີ່ດັງຢູ່ລາວ ບາງຢ່າງອາດກ້າວໄປເປັນກະແສຢູ່ໄທໄດ້.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນເປັນບໍລິສັດ ທີ່ດີເລີດ ໃນດ້ານມີລະບົບການເຮັດວຽກ, ການຈັດການ ແລະ ວິທີການຕະຫຼາດ, ພວກເຮົາຢາກຈະຮ່ວມມືກັບເຂົາເຈົ້າ. ໃນຖານະຫຸ້ນສ່ວນຢູ່ ໃນທ້ອງຖິ່ນ, ພວກເຮົາຕ້ອງການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນໃນໂຄງການທີ່ຈະສາມາດແບ່ງ ປັນຈາກລາວໄປສູ່ທົ່ວໂລກ.

1. ນຳໜ້າວົງການດ້ວຍເຕັກນິການພິມໃສ່ຜ້າໂດຍກົງ 2. ທີມງານມືອາຊີບຂອງພວກເຮົາ

ໂຮງຮຽນນາໆຊາດທີ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງທີ່ເນັ້ນໃສ່ຫຼັກສູດພາສາລາວ

Panyathip International School
Mr. Vanvira SINGHAVARA / Operation Manager

Nationality ▶ Lao
Education ▶ Diploma of Information Technology, Diploma of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2001
Tel ▶ +856-21-412-825 E-mail ▶ admin@pislao.com
Web ▶ pislao.com
Address ▶ Saphanthong Neua Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Education

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂຮງຮຽນນາໆຊາດ ປັນຍາທິບຂອງພວກເຮົາເລີ່ມຕົ້ນຈາກ "ສູນການສຶກສາປັນຍາທິບ" ທີ່ສອນພາສາອັງກິດ, ຄອມພິວເຕີ ແລະ ການແຕ້ມຮູບ. ໃນໄລຍະນັ້ນເປັນໂຮງຮຽນສອນເພີ່ມທີ່ມີຫ້ອງສອນບົດຮຽນ ແລະ ມີກິດຈະກຳທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ເຮັດໃຫ້ບັນດາເດັກນ້ອຍນັກຮຽນມັກ ແລະຕິດໃຈຫຼາຍ, ແລະ ບັນດາພໍ່ແມ່ນັກຮຽນຫຼາຍຄົນກໍ່ສະໜັບສະໜຸນໃຫ້ພວກເຮົາເປີດເປັນໂຮງຮຽນນາໆຊາດ. ພ້ອມດຽວກັນກັບເປັນຊ່ວງເວລາທີ່ ເຈົ້າຂອງໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາໄດ້ຊອກຫາໂຮງຮຽນນານາ ຊາດທີ່ສອນສອງພາສາ ໃຫ້ກັບລູກຂອງເພີ່ນເອງ ແຕ່ກໍ່ບໍ່ມີໂຮງຮຽນທີ່ກົງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງເພີ່ນເລີຍ. ຈຶ່ງເຫັນວ່ານີ້ເປັນໂອກາດທາງທຸລະກິດ ແລະ ໄດ້ເປີດ ໂຮງຮຽນປະຖົມນານາຊາດປັນຍາທິບທີ່ມີທັງຫຼັກສູດເປັນພາສາອັງກິດ ແລະ ພາສາລາວ ຂຶ້ນໃນປີ 2001. 20 ປີຜ່ານໄປ, ພວກເຮົາໄດ້ຂະຫຍາຍໂຮງຮຽນກາຍມາ ເປັນໂຮງຮຽນນາໆຊາດປັນຍາທິບທີ່ມີຕັ້ງແຕ່ຊັ້ນອະນຸບານຈົນເຖິງ ມັດທະຍົມປາຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາສິດສອນຕາມຫຼັກສູດອັງກິດຂອງມະຫາວິທະຍາໄລ Cambridge ແລະ ພວກເຮົາເປັນສະມາຊິກຂອງສະຫະພັນໂຮງຮຽນນາໆຊາດອັງກິດໃນອາຊີ ແລະ ສະພາໂຮງຮຽນນາໆຊາດອັງກິດ. ການສອນ ແມ່ນອີງໃສ່ຫຼັກສູດທີ່ມີມາດຕະຖານ ແລະ ເປັນໂຮງຮຽນທີ່ມີສະ ພາບແວດລ້ອມສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທີ່ທັນສະໄໝປອດໄພ. ຈຸດຂາຍທີ່ສຳຄັນອັນໜຶ່ງຂອງ ໂຮງຮຽນກໍ່ຄືມີທັງການສອນເປັນພາສາອັງກິດ, ຫຼັກສູດຂອງກະຊວງສຶກສາທິການ ແລະ ກີລາ ແລະ ມີພາສາຈີນທີ່ໄລຍະຫຼັງນີ້ມີຄວາມຕ້ອງການສູງ, ກົງກັນຂ້າມກັບໂຮງຮຽນນາໆຊາດຫຼາຍແຫ່ງທີ່ເປີດ ສອນສະເພາະຫຼັກສູດພາສາອັງກິດເທົ່ານັ້ນ.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນພວກເຮົາກຳລັງປະເຊີນກັບ ສິ່ງທ້າທາຍບາງຢ່າງ. ໃນຊຸມປີມໍ່ໆ ມານີ້, ໂຮງຮຽນໃໝ່ເກີດຂຶ້ນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ຈຶ່ງເກີດມີຄູ່ແຂ່ງໃນຕະຫຼາດ ທີ່ສະເໜີຫຼັກສູດ ທີ່ຄ້າຍຄືກັນຫຼາຍຂຶ້ນ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາ ເປັນເອກະລັກແມ່ນຄູອາຈານ ຜູ້ສິດສອນຂອງພວກເຮົາແມ່ນຜູ້ທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ພວກເຮົາຍັງມີຫຼັກສູດທີ່ດີເລີດນຳອີກ. ຄວາມທ້າທາຍຫຼັກຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນ ການຮັກສາມາດຕະຖານຄຸນນະພາບສູງເຫຼົ່ານີ້ໄວ້ ຄວບຄູກັບການພັດທະນາຫຼັກສູດ ຂອງພວກເຮົາໃຫ້ດີຂຶ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາມີໂຮງຮຽນ 3 ແຫ່ງ ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ອີກແຫ່ງ ໜຶ່ງຢູ່ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ແລະ ກຳລັງກະກຽມເປີດອີກແຫ່ງໜຶ່ງຢູ່ ໃນນະຄອນ ຫຼວງວຽງຈັນ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາວາງແຜນພັດທະນາໃຫ້ເປັນມະ ຫາວິທະຍາ ໄລທີ່ເປີດສອນເປັນພາສາອັງກິດ, ໂດຍມີຫຼັກສູດຕັ້ງແຕ່ບໍລິຫານທຸລະກິດ ຈົນເຖິງ ການຕະຫຼາດ ແລະ ວິທະຍາສາດສັງຄົມ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມງານທີ່ສາມາດສະໜອງອຸປະກອນ ແລະ ເຟີນິເຈີ ສຳລັບໂຮງຮຽນໃຫ້ພວກເຮົາ. ນອກຈາກຈະນຳໃຊ້ອຸປະກອນ ແລະ ເຟີນິເຈີເຫຼົ່ານີ້ ຢູ່ພາຍໃນໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາເອງແລ້ວ ໃນອະນາຄົດຍັງຢາກເປັນຕົວແທນຈຳ ໜ່າຍອຸປະກອນດັ່ງກ່າວ ໃນປະເທດລາວ. ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງການທີ່ຈະຕິດຕໍ່ກັບບໍ ລິສັດຍີ່ປຸ່ນທີ່ກຳລັງພັດທະນາຫລັກສູດການຮຽນໃນວິຊາຮຽນຂຽນໂປຼແກຼມ ແລະ ຫຸ່ນຍົນອັນທີ່ສາມາດເອົາເຂົ້າໃນຊັ້ນຮຽນຂອງພວກເຮົາໄດ້.

1

2

1. ຊົ່ວໂມງຫັດອ່ານເຫລົ່າເລື່ອງດ້ວຍນິທານຮູບພາບໃຫ້ຟັງ 2. ຮູບດ້ານໜ້າຂອງໜຶ່ງໃນໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາ

ຄາດຄະເນທຸລະກິດໃໝ່ໃນຂັ້ນຕໍ່ໄປຕາມການພັດທະນາຂອງລາວ

Smart Technology Co., Ltd.
Mr. Phouthong Phonvixay / Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Civil Engineering in Vietnam

Company DATA

Establishment Year ▶ 2012
Tel ▶ +856-20-5888-9688 E-mail ▶ ceo@smarttechgroup.la
Web ▶ www.smarttechgroup.la
Address ▶ 27 Ban Dongkhamxang, Hatsaifong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Information and Communication | Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພາຍຫຼັງທີ່ຮຽນຈົບປະລິນຍາຕີສາຂາວິສະວະກຳໂຍທາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລສະຖາປັດຕະຍະກຳຮ່າໂນ້ຍ ປະເທດ ຫວຽດນາມ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຮັດວຽກຢູ່ບໍລິສັດ Sun Steel Corporation ເປັນເວລາ 1 ປີ ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນໄດ້ຍ້າຍໄປປະຈຳທີ່ບໍລິສັດ Siam Steel Vietnam Co., Ltd. ໃນຕຳແໜ່ງ ນາຍພາສາຫວຽດນາມ-ອັງກິດ-ໄທ ໃຫ້ພະນັກງານໄທ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ; ແລະ ໃນຂະນະທີ່ເຮັດວຽກກໍ່ໄດ້ຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດວິຊາການບໍລິຫານລະດັບສູງຂອງຍີ່ປຸ່ນນຳສະຖາບັນການສຶກສາ, ແລ້ວຫຼັງຈາກນັ້ນ ກໍ່ເຮັດວຽກເປັນຜູ້ຈັດການໃຫຍ່. ຫລັງຈາກນັ້ນ ກໍ່ໄດ້ກັບມາປະເທດລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເປີດຮ້ານມີນິ້ມາດໃຫ້ຄອບຄົວ ແລະ ຊື້ໂປຣແກຼມPOSຈາກຜູ້ຜະລິດໄທມານຳໃຊ້. ເມື່ອຄົນອື່ນເຫັນ ກໍ່ເລີ່ມຂໍໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າຊ່ວຍຕິດຕັ້ງຊອບແວຄືກັນນັ້ນໃຫ້ເຂົາເຈົ້າ, ຈາກນັ້ນ ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເລີ່ມເດີນທາງໄປຂາຍລະບົບ POSໃນທົ່ວປະເທດ. ຕໍ່ມາກໍ່ກາຍເປັນຕົວແທນຂາຍຊອບແວ ດັ່ງກາວແລະໄດ້ຂໍໃຫ້ຜູ້ຜະລິດ ຊ່ວຍຜະລິດຊອບແວ ສະບັບພາສາລາວ ແລະ ປັບສ່ວນໜ້າຈໍໃຫ້ແທດເໝາະກັບຜູ້ໃຊ້ຄົນລາວເຊິ່ງພວກເຮົາໄດ້ປະກອບສ່ວນຂະຫຍາຍການຂາຍຊອບແວໃນປະເທດລາວ ແລະ ສຸດທ້າຍພວກເຮົາກໍ່ກາຍ ເປັນຄູ່ຮ່ວມຍຸດທະສາດຂອງຜູ້ຜະລິດຊອບແວ. ນະປະຈຸບັນນີ້, ພວກເຮົາມີ ລູກຄ້າຫຼາຍກວ່າ 3,000 ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ, ເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍຈົນເຖິງບໍລິສັດຂະຫນາດໃຫຍ່ ເຊັ່ນ: PTT (ລາວ), Amazon Caf□, ແລະ ITECC Mall ກໍ່ນຳໃຊ້ຊອບແວ, ຮາດແວ ແລະ ການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄຳຂວັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນ"ພວກເຮົາຖືວ່າລູກຄ້າປຽບເໝືອເປັນຄົນໃນຄອບຄົວ" ພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ດີທີ່ສຸດທີ່ເປັນໄປໄດ້ແກ່ລູກຄ້າ. ພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງใจจากลูกค้าแต่ละคົນດ້ວຍການສະຫນອງການບໍລິການສະເພາະແຕ່ລະຄົນໃຫ້ ເຂົາເຈົ້າ. ພວກເຮົາມີລູກຄ້າຫຼາຍກວ່າ 3,000 ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ, ແລະ ຈາກປະສົບການໂດຍກົງຂອງພວກເຮົາ, ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຊອກຫາບັນຫາ (Pain point) ແລະ ຍຸດທະສາດມາແກ້ໄຂບັນຫາໃຫ້ແກ່ບັນດາລູກຄ້າ. ຂ້າພະເຈົ້າມີປະສົບການໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ຫວຽດນາມ, ແລະ ໃນປະຈຸບັນປະເທດລາວພວມຂ້າມຜ່ານ ໄລຍະການພັດທະນາຄືກັນກັບຢູ່ປະເທດຫວຽດນາມ. ຍ້ອນແນວນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການສະເພາະຂອງແຕ່ລະໄລຍະພັດທະນາຕົວຂອງສັງຄົມ. ຂ້າພະເຈົ້າຍັງສາມາດຄາດຄະເນໄດ້ວ່າ ທຸລະກິດຢູ່ລາວກຳລັງຈະປະເຊີນ ກັບບັນຫາຫຍັງແດ່ ແລະ ຈະສາມາດຫຼີກລ້ຽງ ຫຼື ຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂຢ່າງມີປະສິດທິພາບໄດ້.

ສິ່ງທ້າຍທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການສັນຫາ-ຮັກສາ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມບຸກຄະລາກອນ. ໃນປະຈຸບັນ, ບໍລິສັດມີພະນັກງານທັງຫມົດ 40 ຄົນທີ່ເຮັດວຽກກັບພວກເຮົາ, ແລະ ໃນອະນາຄົດ ຂ້າພະເຈົ້າວາງແຜນ ຈະເພີ່ມຈຳນວນພະນັກງານຕື່ມອີກ. ການຝຶກອົບຮົມໃຊ້ເວລາຫຼາຍເພື່ອໃຫ້ສະມາຊິກໃຫມ່ບັນລຸມາດຕະຖານຂອງພວກເຮົາໃນດ້ານຄວາມຮູ້ວິຊາການ, ທັກສະການບໍລິການລູກຄ້າ, ຂັ້ນຕອນການເຮັດວຽກ ແລະ ຄວາມຄິດຂອງການເປັນຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຈິດຈໍ່ແລະຄອງຄອຍສິ່ງຈະມາທ້າທາຍຕົນເອງໃນການເຮັດຫຼາຍສິ່ງຫຼາຍຢ່າງໃນອະນາຄົດ.ພວກເຮົາຕື່ນເຕັ້ນໃນການເຮັດທົດລອງການສ້າງຮູບຮ່ຽງວິດີໂອ ແລະ ການອອກແບບກຣາບຟິກ ທີ່ມີເປົ້າໝາຍທາງການຕະຫຼາດ ແລະ ນຳໃຊ້ພວກມັນເປັນສື່ໂຄສະນາ. ເນື່ອງຈາກ Facebook ແລະ YouTube ກາຍເປັນແກນກາງຂອງການດຳລົງຊີວິດຂອງຄົນຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ, ຮູບພາບ ແລະ ວິດີໂອສັ້ນໄດ້ກາຍເປັນ ວິທີການໂຄສະນາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ດີໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ເນື່ອງຈາກຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຄືແນວນີ້, ພວກເຮົາກຳລັງພິຈາລະນາທີ່ຈະເລີ່ມຕົ້ນສູນຝຶກອົບຮົມສຳລັບການຖ່າຍວິດີໂອ ແລະ ຕັດຕໍ່, ແລະ ຖ້າຫາກວ່າມັນປະສົບຜົນສຳເລັດ, ຂ້າພະເຈົ້າຈະພັດທະນາແນວຄວາມຄິດນີ້ໃຫ້ກາຍເປັນໂຮງຮຽນເຊິ່ງຈະຊ່ວຍໃຫ້ນັກຮຽນຂອງພວກເຮົາຈຳນວນຫຼາຍທີ່ມາຈາກຊົນນະບົດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີທີ່ຈະເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດຕ່າງໆ ທີ່ຮ່ວມແບ່ງປັນຄຸນຄ່າຂອງພວກເຮົາ ແລະ ເຕັມໃຈທີ່ຈະຮ່ວມມື ໂດຍການແບ່ງປັນເຕັກນິກ ແລະ ຄວາມຮູ້ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບສາຂາອາຊີບຂອງພວກເຮົາ. ໂດຍສະເພາະ ຍິນດີຕ້ອນຮັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ. ພວກເຮົາຍັງມີຄວາມ ສົນໃຈໃນການພັດທະນາຫຼັກສູດພື້ນຖານທາງດ້ານເຕັກໂນ�โลຍີ, ການຂຽນໂປຣແກຼມພື້ນຖານ, ແລະການຮຽນຮູ້ຫຸ່ນຍົນຢູ່ສູນຝຶກອົບຮົມ ຂອງພວກເຮົາ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວຈະຊ່ວຍສ້າງອະນາຄົດທີ່ດີຂອງຊາວໜຸ່ມລາວຫຼາຍກວ່າເກົ່າ.

1. ທ.ໂອຫຼົງ ບຸດຊາວິງ (ລຸ້ນ4) 2. ລາຍການສິນຄ້າ 3. ໜ້າຕ່າງຊອບແວທີ່ເປັນພາສາລາວຖືກນຳໃຊ້ໃນຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍ່ອຍ

ບົດຄຳເຫັນຂອງທ່ານຫົວໜ້າທີ່ປຶກສາໂຄງການ JICA ທີ່ສະຖາບັນພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ (ສລຍ)

ໂຄງການ Keiei-juku ໄດ້ລິເລີ່ມຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໄດ້ຫຼາຍກວ່າ 10 ປີຜ່ານສູນຍີ່ປຸ່ນ (Japan Center) ຂອງປະເທດຫວຽດນາມ ເຊິ່ງເປັນໂຄງການພັດທະນາຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງຂອງວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ ພາຍໃຕ້ການສະໜັບສະໜູນຂອງອົງການ JICA. ໃນປະຈຸບັນ, ໂຄງການດັ່ງກ່າວ ໄດ້ດຳເນີນທີ່ສູນຍີ່ປຸ່ນ (Japan Center) ໃນ 6 ປະເທດລວມມີ ປະເທດຫວຽດນາມ ແລະ ລາວ ເຊິ່ງໝາກຜົນຂອງໂຄງການດັ່ງກ່າວ ເປັນທີ່ຍອມຮັບກັນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ໂດຍສະເພາະປະເທດຫວຽດນາມ ເຊິ່ງເປັນປະເທດທີ່ໄດ້ດຳເນີນໂຄງການ Keiei-juku ແລະ ມີປະຫວັດຄວາມເປັນມາຍາວນານທີ່ສຸດ. ຫຼາຍບໍລິສັດທີ່ໄດ້ເຄີຍເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການໄດ້ເຕີບໂຕ ແລະ ຂະຫຍາຍຕົວຈົນກາຍມາເປັນ ບໍລິສັດທີ່ໂດດເດັ່ນໃນຂະແໜງການຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ.

ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າໂຄງການ Keiei-juku ມີຈຸດແຂງ 3 ຈຸດດັ່ງນີ້:

ຈຸດທີໜຶ່ງ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດຮຽນຮູ້ຫຼັກການບໍລິຫານບໍລິສັດເຊິ່ງມີລັກສະນະທີ່ເໝາະສົມ ແລະ ສາມາດນຳໄປປະຕິບັດໃຊ້ໄດ້ຈິງ ຜ່ານການຮຽນ ແລະ ບົດເຝິກຫັດຈາກອາຈານຍີ່ປຸ່ນ ທີ່ມີຄວາມສຳນິສຳນານແລະ ປະສົບການໃນດ້ານການບໍລິຫານ, ມີການສົນທະນາແລກປ່ຽນລະຫວ່າງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ຜ່ານການສັງເກດຂອງບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ. ໂດຍຄວາມຮູ້ທີ່ ໄດ້ຮັບຈາກຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ keiei-juku ຈະສາມາດຊີ້ໃຫ້ເຫັນບັນຫາ ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ຢູ່ພາຍໃນບໍລິສັດຂອງຕົນເອງ, ການພັດທະນາ ແລະປະຕິບັດແຜນການເພື່ອປັບປຸງ ແລະສິ່ງເສີມການຂະຫຍາຍຕົວຂອງບໍລິສັດ.

ຈຸດທີສອງ, ຜູ້ທີ່ກຳລັງຮຽນ ແລະ ຜູ້ທີ່ສຳເລັດໂຄງການ Keiei-juku ຈະເຮັດໃຫ້ອົງກອນຂອງພວກເຂົາໄດ້ຮັບ ຜົນປະໂຫຍດອັນຍິ່ງໃຫຍ່ ໃນອະນາຄົດ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຍັງສາມາດສົນທະນາ ແລະ ປຶກສາຫາລືເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ ກ່ຽວກັບການບໍລິຫານອົງກອນ ແລະ ຍັງໄດ້ເຂົ້າເຖິງການຮ່ວມທຸລະກິດເຊັ່ນດຽວກັນ. ເຄືອຂ່າຍອາດີດ Keiei-juku ຫຼື ເອີ້ນກັນວ່າ "Keiei-Juku Laos (KJL)" ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນເພື່ອສະໜັບສະໜູນ ກິດຈະກຳດັ່ງກ່າວ.

ຈຸດທີສາມ, ນັບຕັ້ງແຕ່ Keiei-juku ໄດ້ເຂົ້າມາເປັນສ່ວນໜຶ່ງໃນການບໍລິການທີ່ສຳຄັນ ເພື່ອການຂະຫຍາຍຕົວທາງທຸລະກິດ ຂອງ ສລຍ, ສລຍຈະຕິດຕາມການຝຶກອົບຮົມພາຍຫລັງສຳເລັດໂຄງການ. ນອກຈາກນັ້ນ, ສລຍຍັງຈະສົ່ງເສີມການສ້າງ ສາຍພົວພັນທັງພາຍໃນ ແລະ ພາຍນອກເຄືອຂ່າຍອາດີດ Keiei-juku (KJL).

ປຶ້ມຄູ່ມືນີ້ແມ່ນຈະນຳສະເໜີ 41 ບໍລິສັດທີ່ເຄີຍເຂົ້າຮ່ວມຫລັກສູດ Keiei-juku ໃນຮຸ່ນທີ 1 (ປີ 2017) ຈົນເຖິງຮຸ່ນທີ 4 ປີ (2020) ທີ່ຈັດໂດຍ ສລຍ. ທຸກໆ ບໍລິສັດ ມີຄວາມຫ້າວຫັນໃນການປັບປຸງ ແລະ ຂະຫຍາຍການບໍລິຫານຈັດການ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າໃນອະນາຄົດພວກເຂົາ ຈະສາມາດເຕີບໂຕຈົນກາຍເປັນບໍລິສັດທີ່ດີເດັ່ນໃນຂະແໜງການຂອງຕົນໃນປະເທດລາວ.

ຖ້າທ່ານສົນໃຈໃນບັນດາບໍລິສັດຕ່າງໆເຫຼົ່ານີ້, ກະລຸນາຕິດຕໍ່ພວກເຮົາ ແລະ ສລຍ. ພວກເຮົາຍິນດີທີເປັນສ່ວນໜຶ່ງໃຫ້ບໍລິການທ່ານ.

Naoto OKAWA

ປະຫວັດບໍລິສັດຂອງສະມາຊິກKJL (ເຄເອຈຸກຸລາວ) 2022

Publication date : March 2022
Publisher : Laos-Japan Human Resource Development Institute (LJI)
Address : National University of Laos, Dongdok Campus
Mail : laos.japan.institute@gmail.com
Web : http://www.lji.edu.la/
Facebook : https://ja-jp.facebook.com/LJILaos/

Production : LJI
Editing : Hello Laos Sole Co., Ltd. / LJI / Keiei-Juku Lao

[About copyright] The copyright of this booklet belongs to LJI. The copyright of this document belongs to LJI. No part of this document may be reproduced or published without permission.

[Disclaimer] LJI shall not be liable for any direct, indirect or punitive damages or loss of profits arising out of or in connection with the contents of this report. LJI shall not be liable for any direct, indirect or punitive damages or lost profits arising from the contents of this report, even if LJI has been advised of the possibility of such damages.

[About the photos in this booklet] The photos on p.5-15,60 were provided by LJI. The photos on p.18-59 were provided by LJI and by the companies we interviewed, or were approved by the company from their official websites or official Facebook pages.

Copyright ©2022 LJI. All rights reserved.

Web

Facebook