ປະຫວັດບໍລິສັດຂອງສະມາຊິກKJL (ເຄເອຈຸກຸລາວ)

2024 (ລຸ້ນ 1-7)

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 ເຊິ່ງຫຼັກສູດດັ່ງກ່າວປະກອບດ້ວຍ 6 ວິຊາທີ່ສາມາດນຳໄປໃຊ້ໄດ້ຈິງໃນການພັດທະນາທຸລະກິດ. ທຸກວິຊາແມ່ນໄດ້ຮັບການສອນໂດຍອາຈານ ແລະ/ຫຼື ນັກທຸລະກິດທີ່ມີປະສົບການສູງຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ໃນຕອນທ້າຍຂອງຫຼັກສູດ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະໄດ້ມີໂອກາດໄປທັດສະນະສຶກສາ ຢູ່ທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເປັນເວລາ 10 ວັນ, ໃນນັ້ນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະໄດ້ໄປຢ້ຽມຢາມບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນຫຼາຍແຫ່ງ.

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

ພາຍໃຕ້ການສະໜັບສະໜູນຂອງອົງການໄຈກາ, ສລຍ ໄດ້ດຳເນີນຫຼັກສູດ Keieijuku ເປັນຮຸ່ນທີ 7 ແລ້ວ ມາຮອດປະຈຸບັນມີນັກທຸລະກິດ ຈາກພາກສ່ວນຕ່າງໆ ເຂົ້າຮ່ວມເຖິງ 120 ທ່ານ ແລະ ໃນແຕ່ລະປີກໍ່ມີຜູ້ຍາກເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດນີ້ ນັບມື້ນັບເພີ່ມຂຶ້ນ. ອາດີດຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດດັ່ງກ່າວໄດ້ ກາຍເປັນສະມາຊິກເຄືອຂ່າຍຂອງ “KJL” (Keiei-Juku Laos) ທີ່ໄດ້ຮັບການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ເພື່ອຈຸດປະສົງແລກປ່ຽນປະສົບການ ແລະ ແລກ ປ່ຽນເພື່ອຜັນປະໂຫຍດທາງທຸລະກິດລະຫວ່າງກັນ ແລະ ກັນ.

ດັ່ງນັ້ນ, ໃນການສະໜັບສະໜູນໜັບສະໜູນ KJL, ພວກເຮົາໄດ້ສ້າງປຶ້ມສະບັບນີ້ຂຶ້ນມາ ເພື່ອສົ່ງເສີມເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມເຂົ້າໃຈເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນລະຫວ່າງ ບໍລິສັດທີ່ຢູ່ໃນເຄືອຂ່າຍ KJL ແລະ ເພື່ອແນະນຳບໍລິສັດສະມາຊິກ KJL ໃຫ້ກັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ແລະບໍລິສັດຕ່າງປະເທດອື່ນໆ ເພື່ອຂະຫຍາຍຂອບເຂດການແລກປ່ຽນທາງທຸລະກິດລະຫວ່າງກັນ.

ຫາກທ່ານສົນໃຈຂໍ້ມູນ ຫຼື ການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດທີ່ເປັນສະມາຊິກເຄືອຂ່າຍ KJL, ທ່ານສາມາດຕິດຕໍ່ກັບເຂົາເຈົ້າໄດ້ໂດຍກົງ ຫຼື ສາມາດຕິດ ຕໍ່ຜ່ານທາງ ສລຍ ໄດທຸກເວລາ.

ສລຍ ຮູ້ສຶກເປັນກຽດຢ່າງສູງ ແລະ ມີຄວາມຍິນດີເປັນຢ່າງຍິ່ງໃນການສະໜັບສະໜູນເຄືອຂ່າຍ KJL ແລະ ພວກເຮົາຈະພະຍາຍາມເຕັມທີ່ໃນການສົ່ງເສີມທຸລະກິດຂອງບັນດາບໍລິສັດສະມາຊິກໃນເຄືອຂ່າຍຂອງພວກເຮົາ ໃຫ້ກ້າວໄປສູ່ຄວາມຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງບໍ່ຢຸດຢັ້ງ.

ຂໍຂອບໃຈ!

ປອ ພອນແກ້ວ ຈັນທະມາລີ



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 ເຊິ່ງເປັນປະເທດທີ່ໄດ້ດຳເນີນ ໂຄງການ Keiei-juku ແລະ ມີປະຫວັດຄວາມເປັນມາຍາວນານທີ່ສຸດ. ຫຼາຍບໍລິສັດທີ່ໄດ້ເຄີຍເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການໄດ້ເຕີບໂຕ ແລະ ຂະຫຍາຍ ຕົວຈົນກາຍມາເປັນບໍລິສັດທີ່ໂດດເດັ່ນໃນຂະແໜງການຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ.

ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າໂຄງການ Keiei-juku ມີຈຸດແຂງ 3 ຈຸດດັ່ງນີ້:

ຈຸດທີໜຶ່ງ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດຮຽນຮູ້ຫຼັກການບໍລິຫານບໍລິສັດເຊິ່ງມີລັກສະນະທີ່ເໝາະສົມ ແລະ ສາມາດນຳໄປປະຕິບັດໃຊ້ໄດ້ຈິງ ຜ່ານການຮຽນ ແລະ ປຶກເຝິກຫັດຈາກອາຈານຍີ່ປຸ່ນ ທີ່ມີຄວາມຊຳນິຊຳນານແລະ ປະສົບການໃນດ້ານການບໍລິຫານ, ມີການສົນທະນາແລກປ່ຽນ ລະຫວ່າງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ຜ່ານການສັງເກດຂອງບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ. ໂດຍຄວາມຮູ້ທີ່ ໄດ້ຮັບຈາກຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ keiei-juku ຈະສາມາດຊີ້ໃຫ້ເຫັນບັນຫາ ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ຢູ່ພາຍໃນບໍລິສັດຂອງຕົນເອງ, ການພັດທະນາ ແລະປະຕິບັດແຜນການເພື່ອປັບປຸງ ແລະສິ່ງເສີມການຂະຫຍາຍຕົວຂອງ ບໍລິສັດ.

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

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

ປຶ້ມຄູ່ມືນີ້ແມ່ນຈະນຳສະເໜີ 100 ບໍລິສັດທີ່ເຄີຍເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດ Keiei-juku ໃນຮຸ່ນທີ 1 (2017) ຈົນເຖິງຮຸ່ນທີເຈັດ (2024) ທີ່ຈັດໂດຍ ສລຍ. ທຸກໆບໍລິສັດ ມີຄວາມຫ້າວຫັນໃນການປັບປຸງ ແລະ ຂະຫຍາຍການບໍລິຫານຈັດການ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າ ໃນອະນາຄົດພວກເຂົາ ຈະສາມາດເຕີບໂຕຈົນກາຍເປັນບໍລິສັດທີ່ດີເດັ່ນໃນຂະແໜງການຂອງຕົນໃນປະເທດລາວ.

ຖ້າທ່ານສົນໃຈໃນບັນດາບໍລິສັດຕ່າງໆເຫຼົ່ານີ້, ກະລຸນາຕິດຕໍ່ພວກເຮົາ ແລະ ສລຍ. ພວກເຮົາຍິນດີທີເປັນສ່ວນໜຶ່ງໃຫ້ບໍລິການທ່ານ.

Yoshiharu YONEYAMA



ສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ (LJI)



ປັດຊະຍາ

ວິໄສທັດ

ສລຍ ພັດທະນາສັງຄົມໃນທິດຍືນຍົງ ດ້ວຍການສ້າງບຸກຄະລາກອນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ

ພາລະກິດ

ສລຍ ປະກອບສ່ວນໃນການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ມີຄວາມອາດສາມາດສູງ, ເປັນເຈົ້າການຮ່ວມມື, ສົ່ງເສີມເຄືອຂ່າຍທາງດ້ານວິຊາການ ແລະ ທຸລະກິດໃນສັງຄົມ ລາວ ແລະ ສາກົນ

ຫຼັກການ

ໜ້າວຫັນ, ເຮັດວຽກເປັນໝູ່ຄະນະ, ມີຄວາມສາມະຄີ, ຮຽນຮູ້- ປັບປຸງ ແລະ ພັດນາຕົນເອງຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ

ບໍລິການຂອງພວກເຮົາ

ການພັດທະນາທຸລະກິດ



ການບໍລິການນີ້ ແມ່ນຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມທີ່ເນັ້ນພາກປະຕິບັດຕົວຈິງເພື່ອພັດທະນາ ແລະ ເລັ່ງການເຕີບໂຕຂອງທຸລະກິດຂອງທ່ານ. ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ ຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານທຸລະກິດທີ່ມີປະສົບການທັ້ງ ລາວ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ລວມທັ້ງຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ມີໂອ ກາດສ້າງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດທີ່ຫຼາກຫຼາຍໃນການເຂົ້າຮ່ວມ.

ພາສາຍີ່ປຸ່ນ



ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດຮຽນຮູ້ພາສາຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ວັດທະນະທຳຍີ່ປຸ່ນໄດ້ ໂດຍກົງຈາກອາຈານຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ອາຈານລາວທີ່ມີປະສົບການ.

ແລກປ່ຽນວັດທະນະທຳ



ການບໍລິການນີ້ ມີຈຸດປະສົງ ເພື່ອສົ່ງເສີມຄວາມເຂົ້າໃຈເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ ແລະ ຮັດແໜ້ນສາຍພົວພັນລະ ຫວ່າງປະຊາຊົນລາວ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ເປີດໂອກາດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ສຳພັດກັບວັດທະນະທຳຂອງກັນ ແລະ ກັນ.

ບໍລິການການພັດທະນາທຸລະກິດ



ປະສົບການຫຼາຍກວ່າ
20 ປີ

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

ຫຼັກສູດໃນທາງປະຕິບັດການແບບຍີ່ປຸ່ນ

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 ຍັງໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ຄຳປຶກສາແບບລົງມືປະຕິບັດເພື່ອສິ່ງເສີມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມນຳຄວາມຮູ້ທີ່ໄດ້ຈາກການຝຶກອົບຮົມໄປໝູນໃຊ້ເຂົ້າໃນທຸລະກິດຕົວຈິງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ອາດມີການສ້າງໂອກາດເຄືອຂ່າຍທາງທຸລະກິດ.

ການຮຽນຮູ້	ການໃຫ້ຄຳປຶກສາ	ການສ້າງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ

ອັດຕາຄວາມພໍໃຈສູງເກີນ 90%

ຫຼາຍກວ່າ 90% ຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ໄດ້ຕອບວ່າເນື້ອໃນການຝຶກອົບຮົມມີປະໂຫຍດ.

ຄຸນະພາບທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້

● ໃນໄລຍະຜ່ານມາ, ສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນໄດ້ຈັດຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມຕ່າງໆຫຼາຍກວ່າ 400 ຄັ້ງ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫຼາຍກວ່າ 20,000 ຄົນ.

● ໃນຫຼັກສູດທີ່ຈັດແບບສະເພາະ ຂອງສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ, ບໍລິສັດສາມາດເລືອກຫົວຂໍ້ທີ່ສົນໃຈຈາກຫຼັກສູດຕ່າງໆ ແລະ ດັດປັບໃຫ້ເຂົ້າກັບຈຸດພິເສດ ແລະ ສະພາບຕົວຈິງຂອງບໍລິສັດເຂົາເຈົ້າໄດ້.



ຫຼັກສູດສຳລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງຂອງບໍລິສັດ (Keieijuku)

ເຄເອຈຸກຸ (Keieijuku) ເປັນຄຳສັບພາສາຍີ່ປຸ່ນ ຫມາຍເຖິງໂຮງຮຽນການບໍລິຫານ ທີ່ຖືກອອກແບບມາ ສະເພາະສຳລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ໂດຍສະ ເພາະ ເພື່ອສົ່ງເສີມການຮຽນຮູ້ ແລະການພັດທະນາດ້ວຍຕົນເອງ. ຫຼັກສູດດັ່ງກ່າວປະກອບມີ 6 ວິຊາ [ຍຸດທະສາດທາງທຸລະກິດ, ຍຸດທະສາດການບໍລິ ຫານບຸກ ຄະລາກອນ, ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດ, ການບໍລິຫານການດຳເນີນງານ, ການບໍລິຫານການເງິນ, ການສ້າງແຜນທຸລະກິດ] ແລະ ຖືກອອກແບບ ມາສຳ ລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງເຊັ່ນ CEO ທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈຈະປັບປຸງ ແລະ ຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາເຈົ້າ.

ໂຄງການນີ້ມີສາມລັກສະນະດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

ຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານທຸລະກິດຍີ່ປຸ່ນ 100%



ການບັນຍາຍທັງໝົດ ແມ່ນສອນໂດຍຜູ້ຊ່ຽວຊານຍີ່ປຸ່ນທີ່ມີພື້ນຖານທຸລະກິດໂລກ, ຜູ້ທີ່ມີປະສົບການໃນ ການບັນຍາຍທັງທິດສະດີ ແລະ ພາກປະຕິບັດຕົວຈິງ.

ປະຕິບັດຕົວຈິງ



ເມື່ອຈົບການບັນຍາຍພາກທິດສະດີແລ້ວ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະໄດ້ເຂົ້າສູ່ການວາງແຜນທຸລະກິດ ຈຸດປະສົງເພື່ອ ວາງແຜນການຂະຫຍາຍຕົວທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຍັງສາມາດໄດ້ຮັບຄຳປຶກສາ ແບບຕົວຕໍ່ຕົວ. ຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມດັ່ງກ່າວຈະຈົບລົງດ້ວຍ 'ການໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ' ເພື່ອ ຮຽນຮູ້ການປະຕິບັດຕົວຈິງດ້ານການບໍລິຫານແບບຍີ່ປຸ່ນ ໃນສະຖານທີ່ເຮັດວຽກ ແລະ ສຶກສາແນວໂນ້ມ ທຸລະກິດຈາກບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນໂດຍຜ່ານການພົວພັນເຊິ່ງກັນແລະກັນຂອງສອງຝ່າຍໂດຍກົງ.

ເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດ



ດ້ວຍການເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດເຄເອຈຸກຸ (Keieijuku), ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດເຂົ້າຮ່ວມກຸ່ມເຄືອຂ່າຍ KJL (Keiei-Juku Lao) ເຊິ່ງສະມາຊິກສາມາດໄດ້ຮັບໂອກາດຕ່າງໆ ໃນການເລັ່ງທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ ເຊັ່ນ: ການ ສ້າງ ເຄືອຂ່າຍລະຫວ່າງບັນດາບໍລິສັດສະມາຊິກ KJL, ບໍລິສັດລາວ ແລະ ບໍລິສັດຕ່າງປະເທດ ລວມ ທັງບໍລິສັດ ຍີ່ປຸ່ນ.

ຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມນີ້ ແມ່ນໃຊ້ເວລາຝຶກ 6 ເດືອນ, ໃນແຕ່ລະເດືອນແມ່ນມີການບັນຍາຍ 5 ມື້ (9:00-16:00 ໂມງ, ວັນຈັນ-ວັນສຸກ) ມີໂອກາດໄດ້ຮັບຄຳ ປຶກສາຕົວຕໍ່ຕົວໃນແຕ່ລະເດືອນຫຼັງຈາກອາທິດຂອງການບັນຍາຍ.



Keiei-Juku Laos ກຸ່ມນັກສຶກສາໂຄງການ Keieijuku

ໃນເດືອນ ມີຖຸນາ 2020, ກຸ່ມອະດີດສຳມະນາກອນຂອງຫຼັກສູດເຄເອຈຸກຸ (Keieijuku) ທີ່ມີຊື່ວ່າ Keiei-Juku Laos (KJL) ໄດ້ຮັບການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ເພື່ອສົ່ງເສີມການສ້າງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດກັບບັນດາບໍລິສັດໃນລາວ ແລະ ຕ່າງປະເທດ. ເຊິ່ງມີສະມາຊິກຫຼາຍກວ່າ 120 ຄົນ ທີ່ມາຈາກປະມານ 100 ບໍລິສັດ (ຂໍ້ມູນເດືອນ ເມສາ 2024)

ສລຍ ໄດ້ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນກິດຈະກຳຕ່າງໆ ຂອງສະມາຊິກເຄເອຈຸກຸ ດ້ວຍຫຼາຍວິທີການດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

ສົ່ງເສີມການເຊື່ອມໂຍງຫົວຫນ່ວຍທຸລະກິດ

LJI ໄດ້ຈັດກິດຈະກຳການສ້າງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດສຳລັບ ສະມາຊິກເຄເອຈຸກຸ ແລະ ບໍລິສັດຕ່າງປະເທດ ລວມທັງ ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນເປັນບາງຄັ້ງຄາວ. ຫາກທ່ານສົນໃຈເຂົ້າຮ່ວມ ກິດຈະກຳດັ່ງກ່າວກໍສາມາດຕິດຕໍ່ມາທາງ ສລຍ ໄດ້. ນອກຈາກນີ້, ສລຍ ຍັງໄດ້ມີການແນະນຳອະດີດສຳມະ ນາກອນຂອງ ສລຍ ທັງທີ່ເປັນ ແລະ ບໍ່ໄດ້ເປັນສະມາຊິກ ຂອງເຄເອຈຸກຸ ຕາມການສອບຖາມ. ການສະໜັບສະໜູນ ຕ່າງໆ ທີ່ກຮ່ວຂ້ອງກັບການສ້າງເຄືອຂ່າຍທຸລະກິດສຳລັບ ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນນັ້ນໄດ້ຖືກຈັດຂຶ້ນໂດຍການຮ່ວມມືຂອງ ອົງການການຄ້າສາກົນຍີ່ປຸ່ນ (JETRO).



ສະຫນອງໂອກາດການຮຽນຮູ້ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ

ສລຍ ເປີດໂອກາດໃຫ້ສະມາຊິກເຄເອ ຈຸກຸລາວ ໄດ້ຮຽນຮູ້ເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ ຜ່ານງານສຳມະນາ ແລະ ງານກິດຈະ ກຳຕ່າງໆ ທີ່ມີປະສິດທິພາບເພື່ອຊ່ວຍ ເລັ່ງການເຕີບໂຕຂອງອົງກອນ.



ສົ່ງເສີມຂໍ້ມູນ KJL (Promoting KJL information)

ສລຍ ສະໜັບສະໜູນການດຳເນີນ ງານຂອງເຄເອຈູກຸລາວ ແລະ ຊ່ວຍ ປະຊາສຳພັນກິດຈະກຳຕ່າງໆ ຂອງເຄ ເອຈູກຸລາວ.



ຫຼັກສູດ ເຄເອຈູກຸ ຂອງ ສລຍ ໄດ້ເປີດດຳເນີນການເປັນປະຈຳທຸກປີ ນັບແຕ່ ປີ 2017 ເປັນຕົ້ນມາ. ສຳລັບຮຸ່ນທີ 7 ແມ່ນໄດ້ເລີ່ມເປີດໃນປີ 2023 ແລະ ສະມາຊິກກໍມີແນວ ໂນ້ມທີ່ຈະເພີ່ມຂຶ້ນທຸກປີ.

ຂໍຂອບໃຈປະທານ ພ້ອມດ້ວຍຄະນະບໍລິຫານງານເຄເອຈຸກຸລາວ ຊຸດທຳອິດ (ເດືອນ ມີຖຸນາ 2020 - ເດືອນ ກັນຍາ 2023) ເຊິ່ງລວມມີ: ທ່ານ ແກ້ວຕາ ຂັນທີວົງ (ຮຸ່ນ ທີ 2) ເປັນປະທານ; ທ່ານ ສູນທອນ ສິນທະປະເສີດ (ຮຸ່ນທີ 2) ເປັນຮອງປະທານ; ທ່ານ ເສນີ ພາດວນສິນ (ຮຸ່ນທີ 1) ເປັນຮອງປະທານ; ທ່ານ ນາງ ນາລິນທອນ ພົນ ຍະພັນ (ຮຸ່ນທີ 3) ເປັນຮອງປະທານ; ທ່ານ ນາງ ບຸນນາລີ ຈຸນລະມະນີ (ຮຸ່ນທີ 2) ເປັນຮອງປະທານ; ທ່ານ ນາງ ລັດສະໝີ ພາດວນສິນ (ຮຸ່ນທີ 2) ແລະ ທ່ານ ເມກ ມະໂນ ຈັນທະຣາຕຣີ (ຮຸ່ນທີ 1) ເປັນທີ່ປຶກສາອາວຸໂສ.

ປະທານ ແລະ ຄະນະບໍລິຫາານງານເຄເອຈຸກຸ ຊຸດທີ 2 (ເດືອນຕຸລາ 2023 - ເດືອນຕຸລາ 2026) ໄດ້ແກ່: ທ່ານ ສຸນີວົງ ປັນຍາ (ຮຸ່ນທີ 6) ເປັນປະທານ; ທ່ານ ວໍລະວົງ ອິນຄຳເຮືອງ (ຮຸ່ນທີ 6) ເປັນຮອງປະທານ; ທ່ານ ນາງ ມະນີຈິດ ແຮມະນີ (ຮຸ່ນທີ 6) ເປັນຮອງປະທານ ແລະ ຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍກິດຈະກຳ; ທ່ານ ນາງ ມະລິຍາ ພົມ ມະສອນ (ຮຸ່ນທີ 6) ເປັນຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍການເງິນ ແລະ ໂຄງການ; ທ່ານ ນາງ ວັນນະພາ ເທບພະນູລັກ (ຮຸ່ນທີ 6) ເປັນຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍການຕະຫຼາດ; ທ່ານ ນາງ ດາຣາພອນ ພົນເສນາ (ຮຸ່ນທີ 6) ເປັນຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍພັດທະນາທຸລະກິດ; ທ່ານ ນາງ ບຸນມີ ສົມສະໝອນ (ຮຸນທີ 6) ເປັນຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍການສື່ສານ.

ຫຼັກສູດຝຶກອົບຮົມ ສະເພາະ



ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຫຼາຍກວ່າ
600
ຄົນຕໍ່ປີ

ຫຼັກສູດນຝຶກອົບຮົມນີ້ ແມ່ນຖືກອອກແບບໃຫ້ເໝາະກຸ່ມເປົ້າໝາຍສະເພາະໃນບໍລິສັດ ເຊັ່ນ: ຜູ້ບໍລິຫານສູງສຸດ, ຜູ້ຈັດການ, ພະນັກງານປະຈຳ ແລະ ອື່ນໆ. ຄຽງຄູ່ກັບເນື້ອໃນ, ລູກຄ້າສາຍັງມາດອອກແບບໄລຍະເວລາຂອງຫຼັກສູດທີ່ເໝາະສົມກັບຕົນເອງໄດ້, ຕາມປົກກະຕິແລ້ວແມ່ນຈັດຢູ່ໃນລະຫວ່າງ 1-14 ມື້. ໂຄງ ການທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການສູງນີ້ມີຄວາມເປັນເອກະລັກດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

ຫຼັກສູດທີ່ຍືດຫຍຸ່ນ



ເນື້ອໃນຂອງຫຼັກສູດ ແລະ ຕາຕະລາງໄດ້ຮັບການອອກແບບຕາມຄວາມຕ້ອງການສະເພາະຂອງບໍລິສັດໂດຍຜ່ານການປຶກສາຫາລື.

ຜົນລັບຄຸ້ມຄ່າໃນທາງປະຕິບັດ



LJI ສາມາດສະໜອງທັງການບັນຍາຍ ແລະ ການໃຫ້ຄຳປຶກສາກັບບໍລິສັດເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຜົນທີ່ບໍລິສັດຄາດຫວັງໄວ້.

ທຸກບ່ອນ - ທຸກເວລາ



LJI ສາມາດຈັດຫຼັກສູດທີ່ດັດປັບໄດ້ຕາມແບບຂອງ LJI ຫຼືຕາມບໍລິສັດ, ທັງໃນແບບປົກກະຕິ ແລະ ແບບຜ່ານທາງອອນລາຍໄດ້ທຸກເວລາ ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ.

ວິຊາ ຍອດນິຍົມ

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

ຫຼັກສູດປົກກະຕິ



ນີ້ແມ່ນຫຼັກສູດດັ່ງເດີມຂອງສະຖາບັນພວກເຮົາ ແລະພວກເຮົາມີປະສົບການຫຼາຍກວ່າ 20 ປີ.

ປະສົບການຫຼາຍກວ່າ
20 ປີ

ຫຼັກສູດປົກກະຕິ ມີສະໜອງໃຫ້ ທັງບໍລິສັດ ເອກະຊົນ ແລະ ບໍລິສັດມະຫາຊົນໃນວິຊາຕ່າງໆ ແລະ ປັບປຸງຕາມແນວໂນ້ມຂອງ ພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນຕະຫຼອດຊ່ວງເວລາຕັ້ງແຕ່ປີ 2001.

ມີຫຼາຍກວ່າ
150 ຫຼັກສູດ
10,000 ກວ່າຄົນເຂົ້າຮ່ວມ

LJI ໄດ້ຈັດງຫຼັກສູດຕ່າງໆຫຼາຍກວ່າ 150 ຫຼັກສູດໃຫ້ແກ່ເກືອບ 10,000 ຄົນແລ້ວ.

ໄລຍະສັ້ນ

ໄລຍະເວລາຂອງຫຼັກສູດສາມາດປັບປ່ຽນ ຕັ້ງໄດ້ 6 ຫາ 30 ຊົ່ວໂມງ.

LJI SUSU
" Start-Up and Scale-Up "



LJI SUSU, ເປີດໂຕພາຍໃຕ້ໂຄງການພັດທະນາທຸລະກິດໃນປີ 2021, ເປັນການລິເລີ່ມໂຄງການທີ່ເປັນເອກະລັກເພື່ອສະໜອງໂອກາດໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດ ລຸ້ນໃໝ່ ແລະ ຜູ້ເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ (Startups) ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດທີ່ກຳລັງດຳເນີນຢູ່ ແລະ ການລິເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ທີ່ມີຄວາມສ້າງສັນ.



LJI SUSU

LJI SUSU ມີຈຸດປະສົງເພື່ອສ້າງບໍລິສັດ ແລະ Startups ໂຕແບບ ທີ່ສາມາດສ້າງ ແລະ ໃຫ້ຄຸນຄ່າແກ່ສັງຄົມ. ເຊິ່ງໃຫ້ຄວາມສົນໃຈເປັນພິເສດຕໍ່ສອງຂົງເຂດບູລິມະສິດດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ (ກອມເອົາທັງສອງບູລິມະສິດໄດ້ຍິ່ງເປັນການດີ):

- ທຸລະກິດທີ່ "ສ້າງສັນ" ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາສັງຄົມ ແລະ
- ສິນຄ້າ/ບໍລິການ "Made-in-Laos" ທີ່ມີເອກະລັກສະເພາະ, ເຊິ່ງສາມາດແຂ່ງຂັນກັບ ຜະລິດຕະພັນ/ການບໍລິການທີ່ນຳເຂົ້າ ຫຼື ໃນຕະຫຼາດໂລກໄດ້.

LJI SUSU Scale-Up

LJI SUSU Scale-Up ເນັ້ນໃສ່ການສະໜັບສະໜູນບໍລິສັດເປີດໃໝ່ທີ່ຢູ່ໃນຊ່ວງເລີ່ມຕົ້ນ (Startups) ແລະ SMEs ທີ່ກຳລັງດຳເນີນທຸລະກິດ ຢູ່ແລ້ວ ຫຼື ຢູ່ໃນລະຫວ່າງການລອງຜິດລອງຖືກ. LJI SUSU Scale-Up ຈະການສະໜັບສະໜູນ 3 ປະເພດ ເຊິ່ງໄດ້ແກ່:

ການສະໜັບສະໜູນດ້ານການເງິນ

ໂອກາດທາງດ້ານການຈັດຫາເງິນທຶນ ແລະ ການລົງທຶນທີ່ຜ່ານງານແຂ່ງຂັນ ແລະ ການພົບປະທາງທຸລະກິດ ເຊັ່ນ: ການແຂ່ງຂັນແຜນທຸລະກິດ. ນອກຈາກນີ້, ດ້ວຍການສະໜັບສະໜູນຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະສາມາດພັດທະນາເອກະສານຕ່າງໆເຊິ່ງສາມາດນຳໃຊ້ເພື່ອເຂົ້າເຖິງໂອກາດທາງການເງິນໄດ້. ເຊິ່ງໃນນັ້ນຈະມີ 5 ທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ຈະໄດ້ຮັບທຶນສະໜັບສະໜູນດ້ານການເງິນຈາກທາງ JICA ເພື່ອນຳໃຊ້ໃນໄລຍະດຳນິນທະລະກິດຕາມແຜນ Proof of Concept.

ການບັນຍາຍ ແລະ ການໃຫ້ຄຳປຶກສາ

ຈະມີການບັນຍາຍໃຫ້ຄຳແນະນຳ ແລະ ແນວທາງພ້ອມປະຕິບັດຕົວຈິງຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານໃນຫຼາຍສາຂາ. ເຊິ່ງພາຍໃຕ້ຄຳແນະນຳຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະສາມາດສ້າງຮູບແບບທຸລະກິດທີ່ເປັນນະວັດຕະກຳໃໝ່ ແລະ ປັບປຸງເອກະສານປະກອບໃນການແຂ່ງຂັນໄດ້ໜ້າເຊື່ອຖືຂຶ້ນ.

ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ ແລະ ເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນຂ່າວສານ

ເປັນໂອກາດໃນການສ້າງເຄືອຂ່າຍ ແລະ ຮຽນຮູ້ຈາກຜູ້ປະກອບການ ແລະ ຜູ້ລິເລີ່ມທຸລະກິດທີ່ປະສົບຜົນສຳເລັດ, ພ້ອມກັບການພົບປະກັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອື່ນໆ ເພື່ອເລັ່ງການຮຽນຮູ້ ແລະ ສ້າງແຮງຈູງໃຈໃນບັນດາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ດ້ວຍການສະໜັບສະໜູນຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະມີໂອກາດສ້າງ ແລະ ຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍຂອງພວກເຂົາກັບຄູ່ຄ້າທຸລະກິດທີ່ມີທ່າແຮງ, ລວມໄປເຖິງບັນດານັກລົງທຶນອີກດ້ວຍ.







ຄວາມປະທັບໃຈຂອງນັກສຶກສາແລະນັກສຳມະນາກອນ

ຫລັກສູດ Keiei-Juku (ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ)



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

ຫລັງຈາກໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຫລັກສູດ (Keiei-juku) ເປັນເວລາ 6 ເດືອນ ແລະໄດ້ໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮັບຍົດຮຽນ ແລະປະສົບການທີ່ມີຄຸນຄ່າ ແລະໄດ້ຄົ້ນພົບຫລາຍສິ່ງຫລາຍຢ່າງ ທີ່ ສາມາດເອົາມາປັບໃຊ້ໃນວຽກງານບໍລິຫານຈັດການໃນບໍລິສັດ ພ້ອມກັນນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ໄດ້ແຮງບັນດານໃຈ ຈາກສ້າງວິໃສທັດຂອງຜູ້ບໍລິຫານ ທີ່ໄດ້ພົບເຫັນໃນໄລຍະການໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ຂ້ອຍຮູ້ສຶກປະທັບໃຈໃນການບໍລິການ ແລະການຕ້ອນຮັບ. ຂອຍໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບ OMETENASHI, Kaizen and 5S. ຂ້າພະເຈົ້າຂໍສະແດງຄວາມຂອບໃຈມາຍັງອົງການໄຈກາ ແລະສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ທີ່ໃຫ້ໂອກາດດີ ໃນຄັ້ງນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ນຳເອົາບົດຮຽນຮູ້ໃນຫລັກສູດນີ້ມານຳໃຊ້ໃນວຽກງານບໍລິຫານຈັດການ ໃນບໍລິສັດ ແລະພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ. ປະຈຸບັນ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາໄດ້ດຳ ເນີນໄປຢ່າງວ່ອງໄວ.



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

ຫລັກສູດການບໍລິຫານຈັກການຂອງ ສລຍ ມີຄວາມເປັນເອກະລັກ ແລະ ແຕກຕ່າງຈາກການຝຶກອົບຮົມຂອງພາກສ່ວນອື່ນໆ. ພວກເຮົາ ສາມາດຮຽນຮູ້ທັກສະທີ່ສຳຄັນທີ່ສາມາດຕໍ່ເນື່ອງໃນທາງທຸລະກິດແບບຍີ່ປຸ່ນ ເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດ ແລະບໍລິສັດເຕີບໂຕ ແລະມີອາຍຸຍາວນານ 100 ປີ. ອັນດັບທີສອງແມ່ນ ບັນດາອາຈານທັງໝົດແມ່ນມີປະສົບການໃນດ້ານທຸລະກິດ. ອັນດັບທີສາມ ນັກສຳມະນາກອນມີໂອກາດໄດ້ເຂົ້າຢ້ຽມຢາມບັນດາບໍລິສັດ ຢູ່ຍີ່ປຸ່ນ, ໄດ້ຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບຄົນຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ໄດ້ຮັບຮູ້ການດຳເນີນທຸລະກິດຍີ່ປຸ່ນຢ່າງເລິກເຊິ່ງ.



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

ໃນບັນຍາກາດມື້ທຳອິດຂອງຫຼັກສູດ Keiei-Juku ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຫັນໄດ້ການແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຄີຍພົບເຫັນ ແລະ ຮັບຮູ້ວິທີການແກ້ໄຂບັນທີ່ຖືກຕ້ອງ, ດ້ວຍເຫດນີ້ຂ້າພະເຈົ້າພູມໃຈຫຼາຍທີ່ໄດ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງການເຂົ້າຮ່ວມຫລັກສູດຄັ້ງນີ້.

ຫຼັກສູດ ປະລິນຍາໂທບໍລິຫານທຸລະກິດ

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



ຫຼັດສູດ ປະລິນຍາໂທບໍລິຫານທຸລະກິດ ແມ່ນມີຄວາມໂດດເດັ່ນໃນການຮ່ວມມືສອງຝ່າຍລະຫວ່າງ ລາວ ແລະຍີ່ປຸ່ນ, ມີການຮ່ວມມືກັບປະເທດອື່ນໆ. ນອກຈາກນີ້ຍັງມີຄຸນລັກສະນະຕ່ໄປນີ້: ລຳດັບທີໜຶ່ງ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສາມາດຮຽນຮູ້ວິທີແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ເກີດຂຶ້ນ. ອັນດັບທີສອງ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກອາຈານທີ່ມີປະສົບການໃນຫຼັກການ ແລະ ບົດຮຽນຕ່າງໆທີ່ຜ່ານມາ.

ທ່ານ ຄອມມະລີ ຄຸນທະສົນ | ພະນັກງານບໍລິຫານ, ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະການບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລສະຫວັນນະເຂດ (ຮຸ້ນທີ 5)



ໃນໄລຍະທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທບໍລິຫານທຸລະກິດ ອາຈານໄດ້ແບ່ງປັນປະສົບການ ແລະ ທິດສະດີ ນອກຈາກນັ້ນ, ຍັງໄດ້ໃຫ້ຄຳຄິດເຫັນທີ່ເປັນປະໂຫຍດເພື່ອເອົາໄປນຳໃຊ້ໃນບົດລາຍງານຂອງຂ້ອຍ. ພ້ອມກັນນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ມີໂອກາດໄປຢ້ຽມຢາມຍີ່ປຸ່ນດ້ວຍການສະໜັບສະໜູນຂອງ ອົງການ JICA .

ທ່ານ ໂພຄຳ ພົມມະມີໄຊ | ຜູ້ຈັດການໂຮງງານ, ວຽງຈັນໂອໂຕເມຊັ່ນແອນໂຊລູຊັ່ນແອັນຈີ່ເມຍຣິ່ງຈຳກັດ (ຮຸ້ນທີ 10)



ສິ່ງສຳຄັນທີ່ສຸດໃນການເຂົ້າຮ່ວມຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທບໍລິຫານທຸລະກິດຂອງ ສລຍ ແມ່ນມີໂອກາດທີ່ຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກອາຈານທີ່ມີປະສົບການ ແລະສຳນານງານ. ແລະ ອີກຢ່າງແມ່ນການເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມໃນແຕ່ລະລາຍວິຊາ, ຈາກນັກສຳມະນາກອນທີ່ມີປະສົບການໃນຂະແໜງການທ້ຽວພາກລັດ ແລະ ພາກເອກະຊົນສາມາດຮຽນຮູ້ເຊິ່ງກັນ ແລະກັນ.

ຫລັກສູດພາສາຍີ່ປຸ່ນ



ທ່ານ ນາງ ສຸພາພອນ ຈັນທະສີງ

ຂ້າພະເຈົ້າ ສົນໃຈຮຽນພາສາ ແລະ ວັດທະນາທຳຍີ່ປຸ່ນຢູ່ ສລຍ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ໃກ້ຊິດກັບປະເທດຍີ່ປຸ່ນໂດຍຜ່ານການຮຽນຈາກປຶ້ມລະຄອນ ແລະ ໄດ້ພົບໝູ່ເພື່ອນຈຳນວນຫຼາຍໂດຍການເຂົ້າຮ່ວມໃນການແລກປ່ຽນກິດຈະກຳຢູ່ ສລຍ, ໂດຍສະເພາະ ການເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳໃນກຸ່ມສະໂມສອນ (Nihon clup) ເຮັດໃຫ້ທ້າຍອາທິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າມີສີສັນ. ສລຍ ຍັງມໃຫ້ໂອກາດດີໆ ໃນຊີວິດສຳລັບຂ້ອຍ ໄດ້ໄປແລກປ່ຽນທຶນການສຶກສາທີ່ມະຫາໄລແມ່ຍິງຍີ່ປຸ່ນ (Gakushuin) ແລະ ຂ້ອຍໄດ້ຮັບປະສົບການໃໝ່ໆ ໃນຊີວິດຂອງຂ້ອຍໄລຍະການດຳລົງຊີວິດຢູ່ຍີ່ປຸ່ນ. ຂໍສະແດງຄວາມຮູ້ບຸນຄຸນ ແລະ ຂອບໃຈມາຍັງບັນດາອາຈານສອນທຸກໆ ທ່ານ.



ທ່ານ ນາງ ພຸດທະຣັກສາ ແສງສຸວັນບາ

ຂ້າພະເຈົ້າເຄີຍຄິດວ່າພາສາຍີ່ປຸ່ນເປັນເລື່ອງຍາກ ແລະ ບໍ່ໜ້າສົນໃຈເລີຍ, ແຕ່ພາຍຫຼັງໄດ້ເຂົ້າຮຽນຫລັກສູດພາສາຍີ່ປຸ່ນຢູ່ ສລຍ, ເຮັດໃຫ້ຂ້ອຍສົນໃຈພາສາຍີ່ປຸ່ນ. ຫຼັກສູດພາສາຍີ່ປຸ່ນທີ່ ສລຍ ເປັນຫຼັກສູດທີ່ດີຫຼາຍ ແລະ ຮຽນມ່ວນ. ຂ້ອຍໄດ້ຮຽນຢູ່ ສລຍ ເປັນເວລາ 3 ປີ ແລະ ສືບຕ່ຮຽນຫຼັກສູດພາສາຍີ່ປຸ່ນໃນລະດັບສູງ. ຫລັກສູດພາສາຍີ່ປຸ່ນທີ່ ສລຍ ໄດ້ປ່ຽນຂ້ອຍເປັນຄົນຍີ່ປຸ່ນ.



ທ່ານ ສາຍພ້າ ວົງເດດ

ສລຍ ບໍ່ໄດ້ສອນແຕ່ພາສາຍີ່ປຸ່ນພຽງເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ຍັງໃຫ້ໂອກາດໄດ້ພົບປະໝູ່ເພື່ອນໃໝ່ໃນການແນະນຳການໃຊ້ຊີວິດໃນອາມາຄົດ. ທ່ານ ສາມາດເວົ້າໄດ້ວ່າຊີວິດຂອງຂ້ອຍໄດ້ມີການປ່ຽນແປງນັບແຕ່ຂ້ອຍໄດ້ມາຮຽນຢູ່ ສລຍ, ສຳລັບຂ້ອຍ ສລຍ ຄືບ້ານຫຼັງທີ 2.

ຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທ ບໍລິຫານທຸລະກິດ (MBA)



ຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທບໍລິຫານທຸລະກິດ ຂອງສະຖາບັນພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ (ສລຍ) ເປັນຫຼັກສູດ ທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ເຊິ່ງ ອອກແບບມາເພື່ອປະກອບສ່ວນຊ່ວຍສ້າງພະຍາກອນມະນຸດດ້ານການບໍລິຫານທຸລະກິດ ໂດຍເນັ້ນຄວາມສົມດູນລະຫວ່າງຄວາມຮູ້ທາງດ້ານທິດສະດີ ແລະ ການນຳໃຊ້ຕົວຈິງ.

ພາຍໃຕ້ການສະໜັບສະໜູນທາງດ້ານເຕັກນິກຈາກອົງການ JICA ແລະ ຮ່ວມມືກັບຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ ຫຼັກສູດນີ້ ມີເປົ້າໝາຍ ໃນການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດໃຫ້ມີຄວາມສາມາດ ເຂົ້າໃນການສົ່ງເສີມການພັດທະນາເສດຖະກິດຕະຫຼາດ ໃນຂະບວນການເຊື່ອມ ໂຍງກັບ ພາກພື້ນ ແລະ ສາກົນ ໂດຍສະເພາະແມ່ນໃນຂົງເຂດ ASEAN. ນັກສຶກສາທີ່ຈົບຫຼັກສູດນີ້ ຈະມີຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະທີ່ຈຳເປັນພຽງພໍໃນການປະຕິບັດ ໜ້າທີ່ວຽກງານໃຫ້ປະສົບຜົນສຳເລັດໃນຍຸກໂລກາພິວັດຂອງລາວ ແລະ ໃນຂອບເຂດກວ້າງໄກຍິ່ງກວ່ານັ້ນ.

ຄຸ້ມຄອງໂດຍຍີ່ປຸ່ນ

40% JAPAN

- ໃຫ້ການບັນຍາຍ ໂດຍອາຈານຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ອາຈານຈາກບັນດາປະ ເທດທີ່ເປັນສະມາຊິກອາຊຽນ 40%, ອາຈານລາວ 60% ເຊິ່ງອາຈານເຫຼົ່ານີ້ລ້ວນ ແລ້ວແຕ່ເປັນຜູ້ທີ່ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ປະສົບການທາງດ້ານການບໍລິຫານແບບຍີ່ປຸ່ນ.
- ສລຍ ເປັນສະຖາບັນແຫ່ງດຽວໃນປະເທດລາວ ທີ່ຈັດຫຼັກສູດປະລິນຍາໂທບໍ ລິ ຫານທຸລະກິດ ໂດຍມີການສອນຮ່ວມກັນ ລະຫວ່າງອາຈານ ຈາກປະເທດຕ່າງໆ ລວມທັງຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານການບໍລິຫານທຸລະກິດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ.

ສຳເລັດການສຶກ ສາຫຼາຍກວ່າ 450 ຄົນ

ເງື່ອນໄຂຂອງຜູ້ສະໝັກ:

1) ຈົບປະລິນຍາຕີໃນສາຂາໃດໜຶ່ງ

2) ມີປະສົບການໃນການເຮັດວຽກຢ່າງໜ້ອຍ 2 ປີ

3) ມີທັກສະພາສາອັງກິດພຽງພໍ

● ຜູ້ສະໝັກທີ່ມີປະສົບການ ແລະ ຄວາມຮູ້ພື້ນຖານທາງດ້ານບໍລິຫານທຸລະກິດ ແລະ/ຫຼື ເສດຖະສາດ ຈະໄດ້ຮັບ ບູລິມະສິດກ່ອນ.

● ສຳລັບຜູ້ທີ່ຮຽນຈົບປະລິນຍາຕີບໍລິຫານທຸລະກິດ ຫຼື ປະລິຍາຕີ ເສດຖະສາດໃໝ່ທີ່ບໍ່ມີປະສົບການເຮັດວຽກ ແຕ່ມີ ຜົນການຮຽນດີເດັ່ນ ອາດຈະໄດ້ຮັບການພິຈາລະນາ.

ໄລຍະເວລາສຶກສາ:

● 24 ເດືອນ (2 ປີ)

● ມື້ຮຽນ: ວັນຈັນ ~ ວັນສຸກ

● ເວລາຮຽນ 17:30~20:45 (ຕອນຄ່ຳ)

ຄ່າຮຽນ:

● ຄ່າຮຽນ 28,600,000 ກີບ

● ຄ່າຟອມສະໝັກ: 100,000 ກີບ (ຊື້ຟອມຢູ່ທີ່ ສລຍ)

ພາສາທີ່ໃຊ້:

ສອນເປັນພາສາລາວ 60% ແລະ ພາສາອັງກິດ 40%

ກິດຈະກຳອື່ນໆ

ສລຍ ສຸມໃສ່ກິດຈະກຳນອກຫຼັກສູດຕາມທີ່ກະຊວງສຶກສາທິການ ແລະ ກິລາວາງອອກ, ໂດຍມີຈຸດປະສົງເພື່ອສົ່ງເສີມຄວາມສາມັກຄີ ລະຫວ່າງຄູອາຈານ ແລະ ນັກສຶກສາ ພ້ອມທັງເປັນການແລກປ່ຽນ ປົດຮຽນທາງດ້ານຄວາມຮູ້ ແລະ ສະຕິປັນຍານຳກັນ, ສ້າງຄວາມ ເຂົ້າໃຈ ແລະ ຄວາມຜູກພັນ ລະຫວ່າງອະດີດນັກສຶກສາ ແລະນັກ ສຶກສາທີ່ກຳລັງຮຽນຢູ່.ກິດຈະກຳຫຼັກໆປະກອບມີກິລາ ບານເຕະ, ເປ ຕັ້ງ, ການຈັດງານວາງສະແດງຜະລິດຕະພັນ ຂອງນັກ ສຶກສາຮຸ່ນຕ່າງ ໆ,ການບໍລິຈາກເຄື່ອງຊ່ວຍເຫຼືອໃຫ້ກັບສັງຄົມ, ການຈັດ ແລະ ການ ເຂົ້າຮ່ວມກອງປະຊຸມ ສຳມະນາວິຊາການທີ່ ກຽວ ຂ້ອງຕ່າງໆຢູ່ທັງ ພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ແລະ ກິດຈະກຳອື່ນໆ.





ໄປທັດສະນະສຶກສາ

ຄຽງຄູ່ກັບການຮຽນ-ການສອນໃນຫ້ອງຮຽນແລ້ວ, ການໄປທັດສະນະສຶກສາບໍລິສັດ ຫຼື ໂຄງການຕ່າງ ໆ ຢູ່ພາຍໃນປະເທດ ແລະ/ຫຼື ຕ່າງປະເທດ (ໂດຍສະ ເພາະແມ່ນປະເທດໄທ) ຍັງເປັນສ່ວນໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນ ຂອງຫຼັກສູດ.





ເຄືອຂ່າຍອາດີດນັກສຶກສາ

ເຄືອຂ່າຍອາດີດນັກສຶກສາ ໄດ້ຮັບການສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 2010 ໂດຍໄດ້ຮັບການ ສະໜັບສະໜູນ ຈາກ ສລຍ ແລະ JICA ເພື່ອສົ່ງເສີມການເຄື່ອນໄຫວຮ່ວມກັນລະຫວ່າງນັກ ສຶກສາ MBA, ສລຍ ແລະ ສັງຄົມ. ງານພົບປະເຄືອຂ່າຍ, ງານແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ທາງທຸລະກິດລະຫວ່າງອາດີດນັກສຶກສາ ແລະ ນັກສຶກສາປະຈຸບັນ ແມ່ນມີການຈັດຂຶ້ນໃນ ລະຫວ່າງເດືອນທັນ ວາຂອງທຸກໆປີ.





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

You can choose between Face-to-Face and Online courses.

ຫນ້າຕໍ່ຫນ້າ	ຈັນ - ສຸກ	**17:30 – 19:30** (**3** ເທື່ອຕໍ່ອາທິດ, **108** ຊົ່ວໂມງ)
	ເສົາ, ອາທິດ	**9:00 – 11:00** (**2** ເທື່ອຕໍ່ອາທິດ, **72** ຊົ່ວໂມງ)
ອອນລາຍ	ຈັນ - ສຸກ	**18:00 – 20:00** (**2** ເທື່ອຕໍ່ອາທິດ, **62** ຊົ່ວໂມງ)

ລະດັບຕົ້ນ I

ລະດັບຄາດໝາຍ / JLPT N5

- ຄຳທັກທາຍ ແລະ ການແນະນຳຕົນເອງຕ່າງໆ.
- ຮູ້ວັດທະນະທຳ ແລະ ສົນທະນາກ່ຽວກັບຫົວຂໍ້ທີ່ໃກ້ຕົວ ເຊັ່ນ: 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.



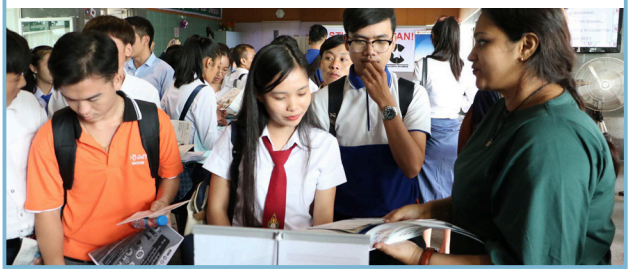


ກິດຈະກຳແລກປ່ຽນວັດທະນະທຳ

ສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ຈັດກິດຈະກຳແລກປ່ຽນວັດທະນະທຳເພື່ອສົ່ງເສີມຄວາມເຂົ້າໃຈ ແລະ ສາຍພົວພັນການຮ່ວມມືລະຫວ່າງ ສອງຊາດລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ

ງານພົບປະເພື່ອໄປສຶກສາຕໍ່ທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ

ເປັນສະຖານທີ່ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ນະຫາວິທະຍາໄລ ຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃນການເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການສຶກສາ ແລະ ທຶນການສຶກສາສຳລັບນັກສຶກສາຢູ່ ສປປ ລາວ.



ລາງວັນຮອນດາ ວາຍ-ອີ-ເອສ

ເປັນໂຄງການເພື່ອສົ່ງເສີມນັກວິທະຍາສາດ ແລະ ວິທະຍາ ກອນໜຸ່ມທີ່ມີຫົວຄິດປະດິດສ້າງໃນຍຸກນະວັດຕະກຳໃນປະ ເທດລາວ ໂດຍການສະໜັບສະໜູນທຶນການສຶກສາຈາກມູນນິທິຮອນດາ.



ກິດຈະກຳແນະນຳການນຸ່ງຊຸດYukata

ການແນະນຳ ແລະ ສາທິດການນຸ່ງຊຸດຢູກະຕະ (YUKATA) ໃຫ້ ນັກສຶກສາມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ ແລະ ບໍລິການເຊົ່າຊຸດ ຢູ ກະຕະ (YUKATA) ໃຫ້ແກ່ນະຫາຊົນທົ່ວໄປ.



ໂຄງການແລກປ່ຽນກິດຈະກຳ

ໂຄງການແລກປ່ຽນທາງດ້ານວິຊາການ ແລະ ວັດທະນະທຳ ລະຫວ່າງ ນັກສຶກສາຈາກມະຫາວິທະຍາໄລຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ນັກ ສຶກສາ ລາວ.



ໂຄງການສຳລັບ JOCVs

ແມ່ນໂຄງການຝຶກອົບຮົມຫຼັກສູດພາສາລາວໃຫ້ແກ່ອາສາສະໝັກ ຂອງອົງການໄຈກາ.



ການເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນຂ່າວສານໂດຍ LJI

ໃຫ້ບໍລິການຂໍ້ມູນຂ່າວສານ 1ປີ (ສະແດງຂໍ້ມູນຂ່າວ ສານທີ່ຫ້ອງ ໂຖງ ສລຍ ແລະ ນອກສະຖານທີ່ອື່ນ).



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 Service	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.				●										
39	2	Viengthong Pharma 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 Service	Education	Health and Social Work	Entertainment
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.								●			●			
59	5	Inthalangsi Construction Building, Bridge-Road & Electrical Sole Co., Ltd.				●						●				
60	5	Lailaolab ICT Solutions Co., Ltd.								●						
61	5	Sabai House Construction Sole Co., Ltd.				●										
62	5	Socksouvanh Survey and Design Building Co., Ltd.				●										
63	5	Souvanny Intertrade Sole Co., Ltd.					●									
64	5	TIT Computer Sole 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 Service	Education	Health and Social Work	Entertainment
68	6	Houngheuangsay Import-Export Sole Co., Ltd.					●									
69	6	International Medical Diagnostic Center (IMDC) Sole Co., Ltd.													●	
70	6	Kualao Restaurant							●							
71	6	KX Insurance Broker Lao Co., Ltd.					●				●		●			
72	6	LAPNet Co., Ltd.									●					
73	6	LG Consulting and Construction Sole Co., Ltd.				●							●			
74	6	MeUni Sole Co., Ltd.					●									
75	6	Moongoon Sign Sole Co., Ltd.		●												
76	6	Organic House Sole Co., Ltd.					●									
77	6	Pawan Farm Co., Ltd.	●													
78	6	Sanfun Academy Sole Co., Ltd.								●						
79	6	Silapamoonmae Handicraft		●			●									
80	6	Synergy Co., Ltd.								●						
81	6	Thipvaly College												●		
82	6	Transportation and Market station (Lao Aussie Fresh Market) Co., Ltd.					●					●				
83	6	Tunsamaigas Co., Ltd.					●									
84	6	VINAS TEC Co., Ltd.					●			●						
85	6	Xanaxon Construction and Design Sole Co., Ltd.				●										
86	7	AKX Trading Co., Ltd.					●									
87	7	Ban Boe Salt Factory		●			●									
88	7	Century 21 Real Pro Co., Ltd.							●			●				
89	7	CM Health Care Co., Ltd.				●									●	
90	7	HONGSA POWER Co., Ltd.			●											
91	7	Houayhong Skill Development & Employment Co., Ltd.		●			●						●			
92	7	HTQ Service Sole 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 Service	Education	Health and Social Work	Entertainment
93	7	IT Corner Computer Sole Co., Ltd.					●			●						
94	7	JMS Jewelry					●									
95	7	Kafepa Café Individual					●		●							
96	7	Lao Gateway Co., Ltd.								●						
97	7	MARUHAN Japan Bank Lao Co., Ltd.									●					
98	7	MPL Concrete Plant / MPL Kindergarten School / BK Cement Trading Co., Ltd. (Group)		●		●	●							●		
99	7	My Dream Boutique Resort							●							
100	7	Puzany Trading Sole Co., Ltd.					●									
101	7	RDK Group Sole Co., Ltd.								●			●			
102	7	Sanko Concrete Lao Co., Ltd.		●		●	●									
103	7	Sihom Meesook Jewelry (SMJ)					●									
104	7	STS Design and Construction Co., Ltd.				●										
105	7	Systory 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 ຫົວຫນ່ວຍທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ-ກາງ(SMEs),ຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ປະຕິບັດຕາມລະບຽບເຫລົ່ານັ້ນ. ບໍລິສັດ ຂອງພວກເຮົາແມ່ນມີປະສົບການໃນການໃຫ້ບໍລິການບັນຊີ ແລະ ການກວດສອບທັງພາຍໃນ ແລະ ພາຍນອກ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດ ບໍລິການບັນຊີ A2Z ຂຶ້ນຫຼັງຈາກເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການຝຶກອົບຮົມ Keieijuku, ເຊິ່ງຊ່ວຍໃຫ້ຕົນເອງພັດທະນາແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດທີ່ປະສົມປະສານທັກສະຄວາມສາມາດ ແລະ ຄວາມມັກຂອງຕົນເອງເຂົ້ານໍາກັນ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດທີ່ສະຫນອບໍລິການບັນຊີ ແລະ ການກວດສອບທີ່ສົມບູນແບບໃຫ້ແກ່ບຸກຄົນ ແລະ SMEs, ລວມທັງການນໍາໃຊ້ຊອບແວການບັນຊີທີ່ກະຊວງການເງິນຮັບຮອງ, ການທົບທວນກວດຄືນລະບົບການຄວບຄຸມພາຍໃນ, ການລາຍງານ ແລະ ການບໍລິການເສີມອ້ືໆຄວາມອາດສາມາດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ຄໍາປຶກສາດ້ານພາສີອາກອນ ແລະ ການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງດ້ານການເງິນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີປະສົບການໃນການກວດສອບບັນຊີໂດຍໃຊ້ຊອບແວການບັນຊີ ແລະ ພວກເຮົາຍັງມີເຄືອຂ່າຍນັກບັນຊີທີ່ມີໃບອະນຸຍາດວິຊາຊີບ, ແລະ ພວກເຮົາເປັນຜູ້ຊ່ຽວຊານໃນຂະແຫນງ SMEs. ເລີ່ມແຕ່ການຊ່ວຍເຫຼືອໃນການກະກຽມບົດລາຍງານການບັນຊີໃຫ້ SMEs ຕາມກົດໝາຍທີ່ກະຊວງການເງິນກໍານົດ,ຈົນຮອດການເປັນຂົວຕໍ່ລະຫວ່າງ SMEs ກັບບັນດາບໍລິສັດບັນຊີຢູ່ຕ່າງປະເທດທີ່ໃຫ້ການບໍລິການກວດສອບພາຍນອກ ແລະ ພາຍໃນ.ຈຸດແຂງຕົ້ນຕໍຂອງພວກເຮົາແມ່ນເຄືອຂ່າຍນັກບັນຊີທີ່ມີໃບປະກາດວິຊາຊີບການບັນຊີ ແລະໃຫ້ບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບຢ່າງທັນເວລາ ທັງຊ່ວຍ SMEs ເຂົ້າໃຈເງື່ອນໄຂຈໍາເປັນທີ່ສະຫລັບຊັບຊ້ອນຂອງຂັ້ນຕອນການແຈ້ງອາກອນ. ການຊີ້ແຈງກ່ຽວກັບບົດລາຍງານການເງິນທີ່ຖືກຕ້ອງ ແລະ ການປະຕິບັດການຄຸ້ມຄອງບັນຊີເປັນສິ່ງສໍາຄັນໃນການປັບປຸງປະສິດທິພາບການບໍລິຫານຈັດການແລະຄຸ້ມຄອງອີງກອນ.ເຄືອຂ່າຍນັກບັນຊີວິຊາຊີບຂອງພວກເຮົາເປັນຜູ້ມີປະສົບການເຮັດວຽກນໍາອີງການຈັດຕັ້ງສາກົນ ແລະ ພາກລັດ. ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາຈະມີບົດບາດສໍາຄັນໃນຕະຫຼາດ ຍ້ອນວ່າລັດຖະບານລາວກໍາລັງຈັດແຈງຊອກຫາລະບົບການບັນຊີຢ່າງເປັນທາງການໃຫ້ແກ່ SMEs.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເຖິງແມ່ນວ່າ ບົດລາຍງານການບັນຊີຈະມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍສໍາລັບທຸລະກິດ ເພື່ອທີ່ຈະກໍານົດແຜນດໍາເນີນທຸລະກິດໃນອະນາຄົດຂອງເຂົາເຈົ້າ, ແຕ SMEs ທີ່ຢູ່ໃນລາວສ່ວນຫຼາຍຍັງບໍ່ທັນຈັດຈ້າງບໍລິສັດບັນຊີ ເພື່ອກະກຽມບົດລາຍງານທາງການເງິນໃຫ້. ສະນັ້ນ ຈຶ່ງຈໍາເປັນຕ້ອງສຶກສາ ອົບຮົມ ແລະ ຊຸກຍູ້ໃຫ້ວິສາຫະກິດ SMEs ປະຕິບັດຕາມລະບຽບກົດໝາຍ ແລະ ສິ່ງເສີມໃຫ້ເຂົ້າໃຈເຖິງຜົນປະໂຫຍດຂອງການນໍາໃຊ້ລະບົບ ບັນຊີທີ່ຖືກຕ້ອງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເນື່ອງຈາກກົດຫມາຍຊ່ວຍສາອາກອນໃນໄລຍະຜ່ານມານີ້ ເຮັດໃຫ້ SMEs ທີ່ນໍາໃຊ້ລະບົບບັນຊີທາງການຮັບຮອງມີຈໍານວນເພີ່ມຂຶ້ນ. ພວກເຮົາຈຶ່ງໄດ້ເອົາສະພາບຕົວຈິງນີ້ເຂົ້າໃສ່ໃນແຜນດໍາເນີນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຈະຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດ
ຕ່າງປະເທດເພື່ອສິ່ງເສີມການບໍລິການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງເພື່ອຮອງຮັບລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ. ພວກເຮົາມີແຜນຂະຫຍາຍການບໍລິການຂອງພວກເຮົາໃຫຫຼາກຫຼາຍ ເພື່ອເພີ່ມຈໍານວນລູກຄ້າທີ່ມີທ່າແຮງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ໃນເວລາທີ່ບໍລິສັດຕ່າງປະເທດເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນກ່ຽວກັບການບໍລິການບັນຊີຢູ່ໃນ ສປປ ລາວ, ພວກເຮົາຍັງສາມາດເຂົ້າຮ່ວມເປັນຜູ້ຮັບເຫມົາ, ເອົາເຄືອຂ່າຍມືອາຊີບຂອງພວກເຮົາເຂົ້າໄປນໍາ ເປັນການປັບປຸງປະສິດທິພາບຂອງວຽກງານກວດສອບໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ອີງຕາມການຮຽນການ້ອງຂອງລູກຄ້າ, ພວກເຮົາຍັງສາມາດປະສານງານ ແລະ ອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ແລະ ອີງການຈັດຕັ້ງຂອງລັດຖະບານ, ກະກຽມປຶ້ມບັນຊີ, ໃຫ້ບໍລິການການບັນຊີ, ແລະເຮັດຫນ້າ ທີ່ ອໍານວຍຄວາມສະດວກພ້ອມພັນກັບພາກລັດ. ນອກນີ້ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ບໍລິການຝຶກອົບຮົມບັນຊີໃຫ້ກັບບໍລິສັດທີ່ຕ້ອງການຈ້າງພະນັກງານ ບັນຊີປະຈໍາຂອງຕົນເອງອີກດ້ວຍ.

ມີສາມຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ກົດໝາຍ ແລະ ລະບຽບການຕ່າງໆ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຮຽກເກັບອາກອນ, ການບັນຊີ ແລະ ການກວດສອບ ໃນລາວໃນປັດຈຸບັນ ມີຄວາມສະຫຼັບຊັບຊ້ອນ ແລະ ຕ້ອງການບຸກຄະລາກອນທີ່ມີຄວາມຮູ້ ດ້ານນີ້ຢ່າງເລິກເຊິ່ງ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ການເປັນຄູ່ຮ່ວມງານ ກັບບໍລິສັດບັນຊີ ແລະ ກວດສອບຂອງທ້ອງຖິ່ນເປັນວິທີທີ່ດີ ແລະ ແນ່ນອນທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ການດໍາເນີນທຸລະກິດໃນລາວ 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 ທີ່ເປັນຜູ້ສະຫນອງລະດັບໂລກມາໃຫ້ແກ່ບັນດາຮ້ານ ຂາຍສົ່ງ ແລະ ຂາຍຍ່ອຍໃນ ສປປລາວ.

ປະຈຸບັນ, ພວກຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ນຳເຂົ້າຜະລິດຕະພັນອາຫານຫຼາຍກວ່າ 400 ລາຍ ການ ແລະ ເຄື່ອງອຸປະໂພກບໍລິໂພກຈາກ ປະເທດໄທ, ສ.ເກົາຫຼີ, ຟີລິບປິນ ແລະ ຫວຽດນາມ. ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາປະກອບມີຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍ່ອຍ, ຕະຫຼາດ ສົດ, ມີນິມາດ ຫລື ຮ້ານສະດວກຊື້ຕ່າງໆ, ຮ້ານສັບພະສິນຄ້າ, ຮ້ານກາເຟ, ຮ້ານ ອາຫານ ແລະ ໂຮງແຮມ.

ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຄຳນຶງເປັນອັນດັບໜຶ່ງແມ່ນຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ແນ່ ໃຈວ່າຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາມີການວາງຂາຍຢູ່ທົ່ວທຸກບ່ອນໃນປະເທດ. ຈາກ ປະສົບການ ແລະ ການວິໄຈຕະຫຼາດ, ພວກເຮົາຮູ້ດີວ່າຜະລິດຕະພັນໃດທີ່ເໝາະສົມ ກັບຣົດນິຍົມຂອງຄົນລາວເຮົາ ແລະ ນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຖອດຖອນໄດ້ ນັ້ນເພື່ອ ນຳມາປັບປຸງຄຸນນະພາບຊີວິດຂອງບັນດາຜູ້ຊົມໃຊ້ໃນທົ່ວສັງຄົມລາວ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສ້າງຄວາມສຳພັນທີ່ດີ ກັບລູກຄ້າ ໂດຍຜ່ານການເຮັດວຽກກັບພວກເຂົາ ຢ່າງໃກ້ຊິດ ເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າໃຈເຖິງຄວາມຕ້ອງການຂອງທຸລະກິດ-ຕະຫຼາດຂອງພວກ ເຂົາເຈົ້າໃນແຕ່ລະຂົງເຂດ. ດ້ວຍການພົວພັນກັບບັນດາລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ ຄື ແນວນີ້, ພວກເຮົາສາມາດຮູ້ໄດ້ຢ່າງລະອຽດເຖິງຄວາມຕ້ອງການຂອງບັນດາຜູ້ບໍ ລິໂພກໃນ ສ ປ ປ ລາວ. ເນື່ອງຈາກຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນເປັນສິ່ງທີ່ພວກ ເຮົາເຫັນຫນັກ ແລະ ເອົາໃຈໃສ, ສະນັ້ນພວກເຮົາມຸ່ງໜັ້ນທີ່ຈະສະຫນອງ ຜະລິດ ຕະພັນທີ່ມີ ຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ເຊື່ອຖືໄດ້ໃຫ້ແກ່ບັນດາລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາປະຕິບັດຕາມລະບຽບການ-ກົດໝາຍຂອງປະເທດຢ່າງເຂັ້ມງວດ ເພື່ອ ຮັບປະກັນຄວາມປອດໄພຂອງຜະລິດຕະພັນທີ່ສະຫນອງໃຫ້ແກ່ບັນດາລູກຄ້າ ຂອງພວກເຮົາ.

ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຕິດຕາມແນວໂນ້ມຂອງຕະຫຼາດ, ປັບປ່ຽນການແຈກ ຢາຍຜະລິດຕະພັນໃຫ້ແທດເໝາະກັບຄວາມຕ້ອງການຕົວຈິງ ແລະ ຍັງເອົາໃຈໃສ່ຕໍ່ ຄວາມນິຍົມ- ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້ທີ່ປ່ຽນແປງຢ່າງສະຫມຳສະເຫມີ ແລະ ລະມັດ ລະວັງອີກດ້ວຍ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສ ປ ປ ລາວເປັນປະເທດທີ່ບໍ່ມີທາງອອກສູ່ທະເລ, ມີຄວາມເສຍປຽບດ້ານພື້ນ ຖານ ທຸລະກິດ ຍ້ອນວ່າຕົ້ນທຶນໃນການຂົນສົ່ງສູງ ເຊິ່ງຜົນສະທ້ອນເຮັດໃຫ້ລາຄາສິນ ຄ້າສູງຂຶ້ນນຳ. ອີກໜຶ່ງປັດໄຈທີ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ລາຄາສິນຄ້ານຳແມ່ນອັດຕາແລກປ່ຽນ ຂອງເງິນຕາຕ່າງປະເທດທີ່ມີການເຫນັງຕີງຢູ່ເລື້ອຍໆ ເມື່ອປຽບທຽບກັບປະເທດ ຕ່າງໆ. ການແນະນຳຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ຍັງເປັນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ສຳຄັນທີ່ມີຜົນກະ ທົບຕໍ່ຊັບພະຍາກອນທາງທຸລະກິດ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໃນເບື້ອງຕົ້ນການຂາຍຜະລິດຕະ ພັນ “Kewpie” ເຊິ່ງເປັນ ຜະລິດຕະພັນມາຢອງເນສ ແລະ ນ້ຳສະຫຼັດປຸງສຳເລັດ, ມັນເປັນສິ່ງທີ່ຍາກຫລາຍໃນການຂາຍ ເພາະເປັນເຄື່ອງປຸງທີ່ບໍ່ໄດ້ຖືກນຳໃຊ້ຢ່າງ ກວ້າງຂວາງໃນອາຫານລາວ ແລະ ຍັງບໍ່ທັນເປັນທີ່ຮູ້ຈັກເທື່ອ. ສະນັ້ນ, ພວກເຮົາ ຕ້ອງ ໄດ້ຈຳກັດປະລິມານການນຳເຂົ້າສິນຄ້າຈົນກວ່າຜະລິດຕະພັນຈະເປັນທີ່ຮູ້ຈັກ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ດ້ວຍຄວາມຕັ້ງໃຈຈິງຂອງພວກເຮົາໃນການທີ່ຢາກຈະສະຫນອງສິນ ຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບລະດັບໂລກໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ, ພວກເຮົາຈຶ່ງໄດ້ດຳເນີນຂະບວນ ການທາງການຕະຫຼາດຕ່າງໆເຊັ່ນ: ການເປີດໃຫ້ລອງຊິມຢູ່ຕະຫຼາດສົດ ແລະ ສືບ ຕໍ່ຂາຍສິນຄ້າຢ່າງອິດທິ ແລະ ບໍ່ລົດລະຄວາມພະຍາຍາມ ຈົນໃນປະຈຸບັນນີ້ຜະ ລິດຕະພັນດັ່ງກ່າວ ໄດ້ຮັບການຍອມຮັບເປັນຢ່າງດີໃນທົ່ວສັງຄົມລາວ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແນວໃດ?

ໃນຂະນະທີ່ຕະຫຼາດພາຍໃນປະເທດສຳລັບເຄື່ອງໃຊ້ປະຈຳວັນ ແລະ ຜະລິດຕະພັນ ສະບຽງອາຫານໃນ ສ ປ ປ ລາວ ຍັງສືບຕໍ່ຂະຫຍາຍຕົວ, ແຜນຍຸດທະສາດໃນ ປີ 2022ຂອງພວກເຮົາຈະເນັ້ນໃສ່ສິ່ງເສີມຍອດຂາຍຂອງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຢູ່ໃນ ປະຈຸບັນ ເພື່ອສືບຕໍ່ສົ່ງເສີມ ແລະ ເພີ່ມຍອດ ຂາຍໃນຕະຫລາດພາຍໃນປະເທດ. ຜະລິດຕະພັນທີ່ພວກເຮົາສະຫນອງສູ່ຕະຫລາດແມ່ນເປັນທີ່ຮູ້ຈັກ ແລະ ມີຄຸນນະ ພາບທີ່ດີເລີດ ເຊິ່ງໃນປະຈຸບັນຜູ້ບໍລິໂພກສາມາດຊື້ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ ຜ່ານຫລາກຫລາຍຊ່ອງທາງ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຢາກຈະເພີ່ມປະລິມານການ ຂາຍສິນຄ້າ ໂດຍຜ່ານການບໍລິການ ໃນຮູບແບບອອນໄລນ໌ ທີ່ແທດເໝາະກັບວິຖີ ຊີວິດຂອງຄົນຍຸກໃຫມ່ທີ່ແລ່ນແຂ່ງກັບເວລາ.

ມີສາມຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ຂ້າພະເຈົ້າຫວັງເປັນຢ່າງຍິ່ງວ່າ ບັນດາບໍລິສັດ ແລະ ນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດ ລວມ ທັງບັນດາບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ທີ່ມີຄວາມສົນໃຈໃນຕະຫຼາດລາວຈະມາຢ້ຽມຢາມປະເທດ ລາວຂອງພວກເຮົາ ເພື່ອຊອກຫາຊ່ອງທາງ ແລະ ໂອກາດທາງທຸລະກິດບ່ວ່າຈະ ເປັນ

ການນຳເຂົ້າ ຫຼື ສົ່ງອອກສິນຄ້າລະຫວ່າງສອງປະເທດລາວ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ.

ໃນລະຫວ່າງການໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ສຶກປະທັບໃຈ ຫຼາຍກ່ຽວກັບເຄື່ອງໃຊ້ປະຈຳວັນທີ່ຜະລິດໂດຍບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ຄິດວ່າຜະລິດ ຕະ ພັນຫຼາຍຢ່າງລວມທັງຜະລິດຕະພັນອາຫານ ຕ່າງໆເຫລົ່ານັ້ນ ສາມາດນຳ ເຂົ້າມາ ຈຳໜ່າຍໃນປະເທດລາວພວກເຮົາໄດ້.

ຫຼັງຈາກເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ໂຄງການ Keieijuku,ທີ່ໄດ້ຈັດຂຶ້ນໂດຍ ສະຖາບັນ ລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ຍຸດທະ ສາດການຕະຫຼາດ, ວິທີການຄົ້ນຫາຄວາມຕ້ອງການທີ່ແທ້ຈິງຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຄວາມສຳຄັນຂອງການຄຸ້ມຄອງບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດ. ຂ້າພະເຈົ້າຫວັງ ຢ່າງຍິ່ງວ່າຈະໄດ້ນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນມາ ແລະ ປັບໃຊ້ເຂົ້າໃນການເຮັດວຽກກັບຄົນ ທີ່ຫລາກຫລາຍ.


1



2


3


4

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



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 ເມື່ອຈະຕ້ອງຕັດສິນໃຈເລືອກສາຍວິຊາຮຽນຂອງຕົນ ວ່າຈະເລືອກວິຊາສະຖາປັດ ຫຼື ວິສະວະກຳ. ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເລືອກທີ່ຈະຮຽນວິຊາ ວິສະວະກຳ ເພາະວ່າມັນເປັນສິ່ງທີ່ທ້າທາຍ ແລະ ໜ້າຕື່ນເຕັ້ນສຳຫລັບຂ້າພະເຈົ້າ. ໃນສະໄໝທີ່ຍັງເປັນນັກສຶກສາຢູ່ນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າມັກວິຊາແຕ້ມ ແລະ ອອກແບບ. ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ມີໂອກາດເຮັດວຽກຢູ່ບໍລິສັດກໍ່ສ້າງຫລາຍໆ ແຫ່ງ ແລະ ຍັງເຮັດເປັນນັກອອກແບບອິດສະຫລະ ໄປພ້ອມໆກັນ ໂດຍຮ່ວມກັບໝູ່ ເພື່ອນຈຳນວນໜຶ່ງ. ແຕ່ເມື່ອພວກເຮົາມີວຽກຫຼາຍຂຶ້ນ ຈຶ່ງໄດ້ຈັດທະບຽນສ້າງຕັ້ງ ເປັນບໍລິສັດ ທີ່ຮັບອອກແບບທີ່ຢູ່ອາໄສ. ຫຼັງຈາກນັ້ນພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ເພີ່ມຂະແໜງ ການຫລາຍຂຶ້ນ, ທັງຮັບອອກແບບ, ກໍ່ສ້າງເຄຫາສະຖານ ແລະ ວຽກຮາກຖານ ຕື່ມອີກ.ໃນປີ 2012, ພວກເຮົາໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມ ເປັນໜຶ່ງໃນຜູ້ຈັດງານວາງສະແດງລະ ດັບນາໆຊາດທີ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ເຊິ່ງມີຫລາຍກວ່າ 60 ບໍລິສັດຮ່ວມວາງ ສະແດງໃນຄັ້ງນັ້ນ. ພາຍໃນງານວາງສະແດງນີ້, ພວກເຮົາສາມາດນຳສະເໜີກ່ຽວ ກັບວຽກງານຂອງພວກເຮົາໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ.ຂ້າພະເຈົ້າເອງກໍ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ໃນງານວາງ ສະແດງນີ້ເຊັ່ນກັນວ່າຖ້າພວກເຮົາຕ້ອງການເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດຂອງເຮົາເຕີບໃຫຍ່ຂຶ້ນ, ເຮົາຕ້ອງມີການຮ່ວມມືກັບບັນດາບໍລິສັດຈາກຕ່າງປະເທດ.ບໍລິສັດພວກເຮົາ ເຮັດວຽກ ພາຍໃຕ້ຄຳຂ້ວນທີ່ວ່າ “ຄວາມແຕກຕ່າງ ສ້າງເອກະລັກ” ແລະ ມີເປົ້າ ໝາຍຄື “ການອອກແບບທີ່ມີເອກະລັກສະເພາະຕົວ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ປະກອບການໄວ ໜຸ່ມລຸ້ນໃຫມ່”

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ລູກຄ້າທີ່ເປັນຄົນໜຸ່ມລຸ້ນໃຫມ່ ຊ່ວຍໃນການສະໜັບສະໜຸນ ການບໍລິການທີ່ຫຼາກ ຫຼາຍຂອງພວກເຮົາ ເຊິ່ງລວມມີທັງ ການອອກແບບ-ກໍ່ສ້າງ, ການບໍລິຫານການ ກໍ່ສ້າງ ແລະ ການສິ່ງມອບວຽກ. ພວກເຮົາບໍ່ໄດ້ເຮັດໂຄສະນາ ແຕ່ອາໄສການ ບອກເລົ່າແບບປາກຕໍ່ປາກລະຫວ່າງລູກຄ້ານຳກັນ. ພວກເຮົາເຮັດວຽກດ້ວຍ ໃຈ ແລະ ຈິດວິນຍານ ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າໄວ້ເນື້ອເຊື່ອໃຈ ແລະ ແນະນຳບອກຕໍ່. ພວກ ເຮົາສາມາດປະສົບຜົນສຳເລັດໃນລະດັບນີ້ໄດ້ ຍ້ອນວ່າພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ໃນການຈ້າງນັກອອກແບບທີ່ເກັ່ງ ແລະ ມີຄວາມສາມາດໃນການບໍລິຫານວຽກ ກໍ່ສ້າງ ຕັ້ງແຕ່ເລີ່ມອອກແບບ ຈົນເຖິງການສິ່ງມອບວຽກ, ເຊິ່ງເປັນສິ່ງທີ່ກຸ່ມລູກ ຄ້າເປົ້າຫມາຍຫລັກ ຂອງເຮົາຕ້ອງການຄືໃນປະຈຸບັນ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອໝັ້ນ ວ່າຂະແໜງການກໍ່ສ້າງຈະສືບຕໍ່ ແລະ ເຕີບໂຕແບບກ້າວກະໂດດໃນອະນາຄົດ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການບໍລິຫານບຸກຄະລາກອນແມ່ນສິ່ງທີ່ທ້າທາຍຫລາຍສຳຫລັບບໍລິສັດຂອງພວກ ເຮົາ ເຖິງວ່າເຮົາຈະສອນ ແລະ ແນະນຳນັກວິສະວະກອນ ແລະ ນາຍຊ່າງແບບຕົວ ຕໍ່ ຕົວ ກ່ຽວກັບວຽກງານດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ດ້ານອື່ນໆ ແຕ່ເຮົາກໍ່ຍັງເຫັນໄດ້ວ່າ ມັນ ເປັນສິ່ງທີ່ຍາກ ທີ່ຈະໃຫ້ເຂົາເຈົ້າສາມາດຄິດດ້ວຍຕົນເອງ ແລະ ຮັກສາແຮງຈູງໃຈ ໃນການເຮັດວຽກ ແລະ ແກ້ໄຂວຽກດ້ວຍຕົນເອງໃຫ້ສຳເລັດ. ເມື່ອໃດກໍ່ຕາມທີ່ມີ ບັນຫາເກີດຂຶ້ນກ່ຽວກັບວຽກເຮົາຕ້ອງການໃຫ້ພວກເຂົາສາມາດຄິດຫາວິທີແກ້ໄຂ ດ້ວຍຕົນເອງກ່ອນ, ແຕ່ມັນກໍ່ບໍ່ງ່າຍເລີຍ ແລະ ບໍ່ເປັນໄປຕາມທີ່ເຮົາຄິດ ເຊິ່ງ ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າພວກເຮົາຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ ແລະ ແກ້ໄຂບັນຫານີ້ໃນອະນາຄົດ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນວ່າງມໍ່ໆ ມານີ້, ພວກເຮົາໄດ້ເປີດໂຕ “ເຮືອນຕົວແບບ” ເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ຮູ້ກ່ຽວ ກັບການທຸລະກິດ ແລະ ບໍລິການຂອງພວກເຮົາ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຈະ ເພີ່ມຮ້ານກາເຟເຂົ້າ ເພື່ອເປັນບ່ອນສຳຫລັບໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດມານັ່ງຮັບປະທານ ກາເຟ ແລະ ສຳຜັດສະຖາປະຕິຍາກຳ ແລະ ການອອກແບບຊຶ້ນງານ ຕົວຢ່າງ ທີ່ຈັບ ຕ້ອງໄດ້ຈິງ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອໃນສັກກະຍາພາບຍິ່ມຊ້ອນຂອງ ສປປ ລາວ, ພວກເຮົາຕ້ອງການ ຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຈາກຕ່າງປະເທດ ເພື່ອພັດທະນາ ສປປ ລາວ ໄປໃນທິດທາງທີ່ ມີເອກະລັກສະເພາະຂອງຕົວເອງ. ໂດຍສະເພາະ ພວກເຮົາຕ້ອງການຮ່ວມມືກັບ ບໍລິສັດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງມີຄວາມຮູ້-ຄວາມສາມາດ ແລະ ສາມາດສິ່ງຕໍ່ຄວາມ ຮູ້ດ້ານການບໍລິຫານ, ການອອກແບບ ແລະ ດ້ານເຕັກນິກ ທີ່ສາມາດນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນ ບັນດາໂຄງການກໍ່ສ້າງ ໃນ ສປປ ລາວເຮົາໄດ້.





1. ນ.ລັດສະໝີ ພະດອນສິນ, 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, ແຕ່ພວກເຮົາກໍ່ຍັງປະຕິບັດການລ້ຽງສັດປີກແບບດັ່ງເດີມ ເຊິ່ງເປັນທີ່ນິຍົມຂອງຄົນລາວ, ແລະ ໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ໄດ້ຮັບການຕອບຮັບຈາກລູກຄ້າຄົນລາວເປັນຢ່າງດີ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເນື່ອງຈາກພວກເຮົາເປັນຄົນລາວ ແລະ ຢູ່ໃນສັງຄົມລາວ, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າຈຸດແຂງ ທາງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຢູ່ໃນປະເທດລາວກໍຄືຄົນລາວເອງ. ໂດຍການສັງເກດເບິ່ງພຶດຕິກຳຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາເລື້ອຍໆ ແລະ ຮັບເອົາຄຳຕິຊົມຈາກລູກຄ້າໂດຍກົງ, ພວກເຮົາສາມາດລະບຸຄວາມຕ້ອງການທີ່ແທ້ຈິງຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້ໄດ້. ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມປອດໄພຂອງ ຜະລິດຕະພັນອາຫານຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາກວດສອບຄຸນນະພາບ ຫລື QC ແຕ່ລະຜະລິດຕະພັນກ່ອນທີ່ຈະວາງອອກໃນຕະຫຼາດ. ດ້ວຍຄຸນນະພາບ ແລະ ມາດຕະຖານຄວາມປອດໄພຂອງຜະລິດຕະພັນອາຫານຂອງພວກເຮົານຳໄປສູ່ຄວາມໄວ້ວາງໃຈຂອງຜູ້ຊົມໃຊ້ ແລະ ເປັນແຮງຂັບເຄື່ອນຜັກດັນການຜະລິດກະສິກຳຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການປ່ຽນແປງດິນຟ້າອາກາດ, ພະຍາດໄຂ້ຫວັດສັດປີກ, ແລະ ພະຍາດນິວຄາສເຊີນເປັນ ໄພຂົ່ມຂູ່ຕໍ່ຊາວກະສິກອນລ້ຽງສັດປີກເຊິ່ງ ເປັນອັນທີ່ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ການ
ຈະເຈີນເຕີບໂຕ ແລະ ຜະລິດຕະພາບຂອງການລ້ຽງໄກ່. ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຜົນ ກະທົບທາງລົບເຫຼົ່ານີ້, ພວກເຮົາໄດ້ ແຍກສູນຄົ້ນຄວ້າວິໄຈ ແລະ ເຂດ ທຳການ ຜະລິດກະສິກຳອອກຈາກກັນ. ເນື່ອງຈາກການຜະລິດກະສິກຳຂອງພວກເຮົາມີຂະຫນາດນ້ອຍ -ກາງ, ພວກເຮົາຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາເພື່ອຊອກຫາວິທີການປະຕິບັດງານທີ່ເປັນເອກະລັກແລະໂດດເດັ່ນເຊັ່ນ: ການພັດທະນາ ຜະລິດຕະພັນທີ່ສະທ້ອນຕໍ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທີ່ສະເພາະເຈາະຈົງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ກ່ອນອື່ນໝົດ, ພວກເຮົາວາງແຜນຈະສ້າງຖານລູກຄ້າໃນລາວໃຫ້ເຂັ້ມແຂງ, ຈາກນັ້ນຈຶ່ງຈະພັດທະນາໄປຕະຫລາດຂອງປະເທດເພື່ອນບ້ານ ທີ່ມີຊາຍແດນຕິດຈອດເຊັ່ນ: ຫວຽດນາມ, ໄທ, ແລະ ກຳປູເຈຍ. ເນື່ອງຈາກມີສະພາບອາກາດ, ສາດສະຫນາ, ວັດທະນະທຳທີ່ຄ້າຍຄືກັນກັບປະເທດເຮົາ, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າທຸລະກິດຈະດຳເນີນໄປໄດ້ຢ່າງສະດວກ. ພວກເຮົາຍັງຈະສ້າງລະບົບການຄຸ້ມຄອງທີ່ຈຳເປັນ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າ ຜະລິດຕະພັນ ທີ່ພວກເຮົາສົ່ງອອກໄປໄດ້ມາດຕະຖານຄຸນນະພາບ ແລະຄວາມປອດໄພຂອງບັນດາປະເທດເຫຼົ່ານັ້ນ.
ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ການກະສິກຳແບບກົງລົ້ມູນວຽນຕື່ມອີກ, ເຊິ່ງເປັນການສົມທົບກັບການປູກຜັກປອດສານພິດ ແລະ ການລ້ຽງສັດປີກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ, ເພື່ອເພີ່ມຄວາມອາດສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ. ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຮຽນຮູ້ເພີ່ມເຕີມ ຈາກບໍລິສັດ ຊັ້ນນຳໃນຂົງເຂດນີ້ ເຊິ່ງຍີ່ປຸ່ນເປັນປະເທດໜຶ່ງທີ່ພວກເຮົາຢາກມີການແລກປ່ຽນດ້ານທຸລະກິດນຳ. ພາຍໃຕ້ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ທີ່ທາງ ສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນໄດ້ຈັດຂຶ້ນເປັນລຸ້ນທຳອິດ ທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມນັ້ນ, ຍັງໄດ້ມີໂອກາດໄປທັດສະນະສຶກສາທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເພື່ອ ຢ້ຽມຢາມຫລາຍໆບໍລິສັດ ແລະ ໄດ້ຮຽນຮູ້ຫລາຍຢ່າງນຳ ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່ານັນສາມາດນຳມາຫມູນໃຊ້ເຂົ້າໃນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງຢາກຈະໄປກັບຢ້ຽມຢາມອີກຄັ້ງ ເພື່ອແລກປ່ຽນ ແລະ ຄວາມຄິດຄວາມເຫັນກ່ອນທີ່ຈະເລີ່ມທຸລະກິດໃຫມ່ຂອງພວກເຮົາ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ລາວເປັນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາ ແລະ ມີທ່າແຮງບົ່ມຊ້ອນດ້ານກະສິກຳສະອາດ ເພື່ອຊຸກຍູ້ໃຫ້ແກ່ການພັດທະນາເສດຖະກິດສັງຄົມ. ເພື່ອອຳນວຍຄວາມສະດວກ ໃຫ້ແກ່ການພັດທະນາດັ່ງກ່າວນີ້, ສິ່ງສຳຄັນແມ່ນການຊຸກຍູ້ການລົງທຶນ. ພວກເຮົາ ຫວັງເປັນຢ່າງຍິ່ງວ່າ ບໍລິສັດທີ່ມີປັດສະຍາທາງທຸລະກິດຄືກັນກັບພວກເຮົາຈະມາ ຮ່ວມມືກັນເພື່ອພະຍາຍາມຍາດແຍ່ງເອົາໂອກາດທາງທຸລະກິດນີ້ດ້ວຍກັນ.
ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບທຸກໆປະເພດຂອງການຮ່ວມມື,ບໍ່ວ່າຈະເປັນການສະຫນັບສະຫນູນດ້ານທຶນຮອນ,ການປະກອບສ່ວນດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ, 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 ເຊັ່ງໂຮງໝໍແມ ແລະ ເດັກເປັນລູກຄ້າຜູ້ທຳອິດຂອງພວກເຮົາໃນປີ 2011ນັ້ນເອງ ໂຮງໝໍຕ້ອງຍົກຍ້າຍມາຢູ່ອາຄານຫຼັງໃໝ ຈຶ່ງໄດ້ນຳໃຊ້ບໍລິການຂອງພວກເຮົານັບ ແຕ່ນັ້ນເປັນຕົ້ນມາ. ເມື່ອການນຳພາກລັດໄດ້ມາເຫັນ ພະນັກງານພວກເຮົາທີ່ປະຈຳ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການຢູ່ໂຮງໝໍແຫ່ງນີ້ ຈຶ່ງເກີດຄວາມຫັ້ນໃຈຕໍ່ກັບໃນການເຮັດວຽກ ຢ່າງເປັນມືອາຊີບ, ມີຈິດໃຈຮັກການບໍລິການ, ມີຄວາມສຸພາບ ແລະ ອ່ອນນ້ອມ ຈຶ່ງໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈໃຫ້ທຳຄວາມສະອາດຕຶກລັດຖະສະພາຫຼັງເກົ່າ ແລະ ຕໍ່ມາພວກເຮົາກໍໄດ້ຮັບມອບສັນຍາອະນາໄມສຳລັບຕຶກຫຼັງໃໝເຊັ່ນດຽວກັນ. ຈາກຈຸດເລີ່ມຕົ້ນຄືດັ່ງກ່າວ, ພວກເຮົາໄດ້ຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າອອກໄປຕື່ມ ເຊິ່ງມີທັ້ງບໍລິສັດເອກະຊົນ, ບັນດາອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນເຊັ່ນ: ອົງການສະຫະປະຊາຊາດ, UNODC, ແລະ ອົງການການສຶກສາໂລກແລະອື່ນໆຕື່ມອີກ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອປັບປຸງການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາໃຫ້ຄຸນຄ່າຫຼັກການບໍລິຫານຈັດການແບບຍີ່ປຸ່ນ ເຊັ່ນ ຫລັກການ "Omotenashi : ຈິດວິນຍານຂອງການບໍລິການ", "Ikigai: ຄຸນຄ່າຂອງການເຮັດວຽກ,ການດຳລົງຊີວິດ", ແລະ "Kaizen: ການປັບ ປຸງຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ", ທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ທີ່ທາງ ສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນ ໄດ້ຈັດຂຶ້ນ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່ານີ້ເຮັດໃຫ້ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາມີຄວາມສຸກ ກັບວຽກງານຂອງເຂົາເຈົ້າ, ພະຍາຍາມປັບປຸງການ ເຮັດວຽກ ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະ ເຮັດວຽກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ພວກເຮົາພິບວ່າລະບົບການເຮັດວຽກແບບນີ້ເຮັດ ໄດ້ດີ ແລະ ພວກເຮົາຕັ້ງໃຈຈະສືບຕໍ່ດຳ ເນີນໄປຕະຫລອດ.

ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາທີ່ຖືກສົ່ງໄປຫາແຕ່ລະບ່ອນເຮັດວຽກ, ພວກເຂົາເຮັດ ໜ້າທີ່ເປັນດັ່ງຕົວແທນ, ເປັນໃບໜ້າຂອງບໍລິສັດພວກເຮົາ. ພວກເຂົາຈະບໍ່ສາມາດຮັກສາຄຸນນະພາບຂອງການບໍລິການໄດ້ ຖ້າພວກເຂົາບໍ່ໄດ້ເຮັດວຽກຄວາມ ຕັ້ງໃຈ ແລະ ຕື່ລືລົ້ນ. ດ້ວຍເຫດຜົນນີ້, ພວກເຮົາຈຶ່ງມຸ່ງໝັ້ນໃນການຈັດການຝຶກອົບຮົມ ຫົວຂໍ້ທີ່ແທດເໝາະກັບຄວາມຕ້ອງການໃຫ້ແກ່ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ.

ນະໂຍບາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າທຸກຄົນດ້ວຍການຕ້ອນຮັບ ຢ່າງອົບອຸ່ນ ແລະ ພວກເຮົາຈະໃຫ້ບໍລິການດ້ວຍຄວາມອ່ອນນ້ອມ ຖ່ອມຕົນ ແລະ ຄວາມສະອາດ ເຊິ່ງເປັນຄຸນນະພາບ ແລະ ມາດຕະຖານອັນດຽວກັນ ທຸກໆບ່ອນ ທີ່ພວກເຮົາລົງໄປໃຫ້ບໍລິການ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນມີບໍລິສັດທຳຄວາມສະອາດເປີດໃຫ້ບໍລິການໃຫມ່ປະມານ 40~50 ບໍລິສັດ ນັ້ນເປັນການສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າພວກເຮົາມີຄູ່ແຂ່ງ ຫລາຍຂຶ້ນໃນຕະຫລາດ, ເຊິ່ງມັນກໍ່ເປັນປັດໄຈພາຍນອກ ແລະ ເປັນການເຕີບໂຕຂອງກິນໄກ ຕະຫລາດທີ່ເຮົາ ບໍ່ສາມາດຄວບຄຸມ ແລະ ສະກັດກັ້ນໄດ້. ແຕ່ພວກເຮົາສາມາດແຂ່ງຂັນກັບຄູ່ແຂ່ງເຫລົ່ານັ້ນໄດ້ດ້ວຍຄຳຂວັນທີ່ວ່າ "ຄຸນນະພາບ, ຄຸນນະພາບ ແລະ ຄຸນນະພາບ" ສາມຄຳດັ່ງກ່າວນີ້ຫມາຍຄວາມວ່າ " ຄຸນນະພາບຂອງບຸກຄະລະກອນ, ຄຸນນະພາບຂອງເທັກໂນໂລຍີ ຫລື ເຄື່ອງມືທີ່ເຮົານຳໃຊ້ ແລະ ຄຸນນະພາບຂອງການເຮັດວຽກ ຫລື ວິທີການເຮັດວຽກນັ້ນເອງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ລູກຄ້າພາຍໃນປະເທດເປັນຫລັກຈົນກວ່າພວກເຮົາສາມາດຝຶກອົບຮົມທັກສະການສື່ສານກັບພະນັກງານຂອງພວກເຮົາໃຫ້ເອົາໃຈໃສ່ໃນການເຮັດວຽກຂອງເຂົາເຈົ້າແລະປະຕິບັດຕໍ່ລູກຄ້າດ້ວຍຄວາມເຄົາລົບທຸກຄັ້ງທີ່ເຂົາເຈົ້າພົບພໍ້ກັບລູກຄ້າ. ນອກຈາກການບໍລິການທຳຄວາມສະອາດ, ທາງບໍລິສັດມີແຜນຂະຫຍາຍການບໍລິການອອກຕື່ມທີ່ເປັນສາຍງານການບໍລິການດຽວກັນເຊັ່ນ: ການບໍລິການມັຸນບ່ອນນອນ, ບໍລິການຊັກລີດ, ການດູແລຮັກສາສວນ ແລະ ເຮືອນ ລວມໄປເຖິງການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ ເຊັ່ນ: ອຸປະກອນທຳຄວາມສະອາດຮ່ວມກັບບໍລິສັດຈາກປະເທດໄທອີກດ້ວຍ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າວິທີການໃຫ້ບໍລິການຂອງຍີ່ປຸ່ນຈະກາຍເປັນມາດຕະຖານທີ່ຕ້ອງການ ໃນ ສ ປ ປ ລາວພວກເຮົາເຊັ່ນດຽວກັນ, ທາງບໍລິສັດ ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີທີ່ຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນເພື່ອສະໜັບສະໜຸນພວກເຮົາໃນການປັບປຸງຈິດໃຈຮັກບໍລິການຂອງພວກເຮົາ.


1


2


3


4

1. ທ. ເມກສີທະນະກອນ ຈັນທະຣາຕຣີ, ຜູ້ຈັດການການຕະຫຼາດ (ລຸ້ນ2) 2. ນ. ພິງສະຫວັດ ແກ້ວກຸມພະສັກ, 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, ຢາປົວພະຍາດຂາດແຄນ ແລະ ລາຄາສູງ. ແມ່ຂອງຂ້າພະເຈົ້າ ເຊິ່ງເປັນຜູ້ກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດ ມີວິໄສທັດໃນການສະໜອງຢາທີ່ມີຄຸນນະພາບແລະ ລາຄາທີ່ເໝາະສົມກັບທ້ອງຕະຫລາດ ແລະ ນີ້ເອງ ເປັນການປະກອບສ່ວນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍຕໍ່ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງບໍລິສັດການຢາ ແລະ ທຸລະກິດອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ສະໜັບສະໜຸນການຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ໃນສັງຄົມລາວເຮົານຳ. ໃນປີ 2000, ພວກເຮົາໄດ້ຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຫວຽດນາມສ້າງຕັ້ງໂຮງງານຜະລິດຢາ ແລະ ດຳເນີນທຸລະກິດມາຈົນຮອດ 2006 ພວກເຮົາໄດ້ຍຸດເຊົາການຖືຮຸ້ນຮ່ວມກັບບໍລິສັດຫວຽດນາມດັ່ງກ່າວ ແລະ ກາຍມາເປັນຜູ້ຜະລິດຢາດ້ວຍຕົນເອງ ເຊິ່ງໄດ້ນຳເຂົ້າເຄື່ອງຈັກການຜະລິດຈາກ ປະເທດຫວຽດນາມ, ໄທ ແລະ ຈີນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂຮງງານຂອງພວກເຮົາມຸ່ງໝັ້ນທີ່ຈະປັບປຸງພັດທະນາທາງດ້ານວິຊາການ ແລະ ຄວາມຮູ້ຂອງພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາທຸກ ຄົນມີຄວາມຊຳນິຊຳນານໃນການດຳເນີນງານທຸກໆເຄື່ອງຈັກທີ່ໃຊ້ໃນໂຮງງານຜະລິດຜະລິດຕະພັນຢາ. ເຖິງແມ່ນວ່າຂ້າພະເຈົ້າເອງເປັນລູກຊາຍຂອງຜູ້ກໍ່ຕັ້ງ, ແຕ່ຂ້າ
ພະເຈົ້າກໍ່ຈະຕ້ອງປະຕິບັດຕາມກົດລະບຽບ ຂອງບໍລິສັດກ່ຄືຈະຕ້ອງເຮັດວຽກເລີ່ມຕົ້ນບໍ່ແຕກຕ່າງຫຍັງກັບພະນັກງານທົ່ວໄປ ແລະ ຖືກສິ່ງໄປເຮັດວຽກໃນທຸກໆ ຕຳແໜ່ງງານ ແລະ ໄດ້ຖືກສັບຊ້ອນໄປຢູ່ໃນຫລາຍພະແນກ ລວມທັ້ງເປັນພະນັກງານບັນຈຸຢາ, ພະນັກງານຈັດສິ່ງຢາໃຫ້ຮ້ານຂາຍຢາຕ່າງໆ, ການຊຳລະອາກອນ, ແລະ ວຽກງານສະໜາມຮ່ວມໃນຫ້ອງການ. ສິ່ງທີ່ເຮົາປະຕິບັດແມ່ນແຕກຕ່າງກັນກັບເຈົ້າຂອງທຸລະກິດຂະໜາດໃຫຍ່ ຫລາຍໆບໍລິສັດທີ່ໄດ້ປະຕິບັດ, ຜ່ານການຝຶກງານຄືດັ່ງກ່າວ ເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າເຂົ້າໃຈຢ່າງລະອຽດກ່ຽວກັບທຸກພາກສ່ວນຂອງການດຳເນີນງານຂອງໂຮງງານພວກເຮົາ. ຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມພາກພູມໃຈຫລາຍທີ່ມີພະນັກງານຈຳນວນໜຶ່ງຍັງເຮັດວຽກນຳ ພວກເຮົານັບແຕ່ມື້ສ້າງຕັ້ງໂຮງງານ. ພວກເຮົາມີຄວາມເຂົ້າໃຈເປັນຢ່າງດີກ່ຽວກັບຕະຫຼາດໃນ ສປປ ລາວ, ເຂົ້າໃຈຄວາມ ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຊາວລາວ, ແລະ ບັນດາຮ້ານຂາຍຢາໃນທ້ອງຖິ່ນຕ່າງໆ. ອີກ ດ້ານໜຶ່ງ, ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດເອກະຊົນ 100% ເຊິ່ງເປັນຂໍ້ໄດ້ປຽບທາງທຸລະກິດຢ່າງຍິ່ງ ເພາະພວກເຮົາສາມາດຕັດສິນໃຈໄດ້ໄວ ແລະ ດຳເນີນການຕ່າງໆ ໄດ້ທັນທີກັບສະພາບການ ສັງຄົມເພື່ອຈະຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຕົວຈິງ ຂອງລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສະພາບການແຂ່ງຂັນຂອງຕະຫລາດການຢາໃນ ສປປລາວ ເຮົານັບມື້ນັບເພີ່ມທະວີ ຂຶ້ນບ່ວ່າຈະເປັນຜູ້ປະກອບການ ທ້ອງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດເຂົ້າມາໃນຕະຫລາດຫລາຍຂຶ້ນ, ພວກເຮົາຖືວ່າທ້າງເປັນອຸປະສັກຢ່າງໜຶ່ງ ແລະ ເປັນແຮງຂັບເຄື່ອນໃຫ້ພວກເຮົາສືບຕໍ່ປັບປຸງຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ເພີ່ມທະວີການຜະລິດຂອງພວກເຮົາເອງ. ສິ່ງທ້າອີດທີ່ພວກເຮົາລົງທຶນໃສ່ແມ່ນການທີ່ເປັນເຈົ້າຂອງໂຮງງານ ແລະ ເຄື່ອງມືການຜະລິດທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ, ປະການທີສອງ ແມ່ນພວກເຮົາເລັ່ງໃສ່ການປັບປຸງທັກສະ ແລະ ຄວາມຮູ້ ຂອງພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ. ດ້ວຍວິທີດັ່ງກ່າວ, ພວກເຮົາສາມາດປ່ຽນໄພຂົ່ມຂູ່ກໍ່ຄືການແຂ່ງຂັນຕະຫລາດໃຫ້ກາຍມາເປັນແຮງຈູງໃຈສຳຄັນໃນການເຕີບໃຫຍ່ຂອງທຸລະກິດ ແລະ ພວກເຮົາຕັ້ງໃຈຈະສືບຕໍ່ເອົາຊະນະສິ່ງທ້າທາຍດັ່ງກ່າວນີ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

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

ມີສາມຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ພວກເຮົາພ້ອມທີ່ຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບນັກລົງທຶນແລະຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຜູ້ທີ່ມີທ້າງຄວາມຮູ້ແລະຄວາມຊຳນານ. ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຄາດຫວັງຈາກນັກລົງທຶນຕ່າງປະເທດ ແມ່ນການລົງທຶນໃນທາງດ້ານຄວາມຮູ້ດ້ານການຜະລິດ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດທາງການແພດ (ເຊັ່ນ: ເຄື່ອງຈັກສະເພາະທາງ). ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຍິນດີຕ້ອນຮັບນັກລົງທຶນທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະສະໜອງທຶນສຳລັບການຂະ ຫຍາຍກຳລັງການຜະລິດແລະການຕະຫຼາດ.



1



2


3

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 ໂດຍລວມ ໄປພ້ອມໆ ກັບການສ້າງຄວາມພໍ່ໃຈໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຜ່ານຜະລິດຕະພັນທະນາຄານຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ເງິນຝາກ, ເງິນກູ້, ການຊຳລະສະສາງ ແລະ ທະນາຄານອີເລັກໂຕຣນິກ (Online Banking) ນອກຈາກ ເງິນຝາກກະແສລາຍວັນ ແລະ ເງິນຝາກປະຈຳແລ້ວ ອັດຕາດອກເບັ້ຍທີ່ສູງຍັງເປັນສິ່ງທີ່ດຶງດູດບັນດາລູກຄ້າໃຫ້ມາຝາກເງິນກັບທາງທະນາຄານຕື່ມອີກ, ການສະເຫນີຊ່ອງທາງການຊຳລະສະສາງທີ່ມີຫຼາກຫຼາຍ, ແລະ ມີສາຂາຢູ່ເກືອບທຸກເມືອງ ໃນ ສປປ ລາວ. ພິເສດສຳລັບຜະລິດຕະພັນເງິນຝາກມີກຳນົດ, ລູກຄ້າສາມາດເລືອກໄດ້ວ່າພວກເຂົາຕ້ອງການທີ່ຈະໄດ້ຮັບດອກເບັ້ຍລ່ວງຫນ້າ ຫຼື ຮັບເມື່ອຄົບກຳນົດ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າທະນາຄານມີຄວາມໄດ້ປຽບທາງດ້ານເທັກໂນໂລຍີທີ່ສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໄດ້ຕື່ມອີກ ເຊັ່ນ: ເປັນທະນາຄານການຄ້າ (ຕ່າງປະເທດລາວມະຫາຊົນແຫ່ງທຳອິດໃນລາວທີ່ບໍລິການດ້ວຍລະບົບອີເລັກໂຕຣນິກໃນຮູບແບບການທຳທຸລະກຳທະນາຄານເທິງມືຖື (Mobile Banking).

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາສ່ວນຫລາຍແມ່ນ ວິສະຫະກິດຂະຫນາດກາງ-ນ້ອຍ SMEs ຂອງທ້ອງຖິ່ນ, ແລະ ພວກເຮົາຕ້ອງການໃຫ້ພະນັກງານທະນາຄານຂອງພວກເຮົາມີຄວາມຮູ້ດ້ານດິຈິຕອນເພື່ອເຂົ້າໃຈ ຖານະການດ້ານການເງິນ ແລະ ສັກກະຍະພາບຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ,ໂດຍຜ່ານການເກັບກຳຂໍ້ມູນຢ່າງຮອບດ້ານ ແລະ ການວິເຄາະຂໍ້ມູນດ້ວຍປັນຍາປະດິດ (AI) ແລະ ອື່ນໆ. ສຳລັບຈຸດປະສົງນີ້, ພວກເຮົາຕ້ອງໄດ້ຝຶກອົບຮົມພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ອີງໃສ່ສິ່ງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ຜ່ານການເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ໂຄງການKeieijukuທີ່ທາງສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນໄດ້ຈັດຂຶ້ນເປັນລຸ້ນທຳອິດ,ການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດແມ່ນປັດໄຈສຳຄັນ. ສະນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຢາກຈັດໃຫ້ມີການຝຶກອົບຮົມໃຫ້ແກ່ພະນັກງານທະນາຄານ ຕາມເວລາທີ່ແທດເຫມາະກັບຂອງພວກເຂົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນລາຍຈ່າຍໃນການບໍລິຫານ, ພວກເຮົາໄດ້ຮ່ວມມືກັບບັນດາທະນາຄານທຸລະກິດດ້ວຍກັນ ເພື່ອສະຫນອງຜະລິດຕະພັນແລະການບໍລິການ. ຫນຶ່ງໃນຕົວຢ່າງທີ່ປະສົບຜົນສຳເລັດທີ່ສຸດຂອງການຮ່ວມມືແມ່ນການບໍລິການຕູ້ ເອທີເອັມ, ATM Pool ຫລື Lap Net ໃນປະຈຸບັນ ເຊິ່ງສະຫນອງການເຂົ້າເຖິງສະ ດວກກວ່າໃນການຖອນເງິນສົດ, ກວດຍອດເງິນເງິນ, ແລະ ການເຮັດທຸລະກຳຕ່າງໆ ໂດຍຄິດໄລ່ຄ່າທຳນຽມຄົງທີ່. ໂດຍອີງໃສ່ປະສົບການດັ່ງກ່າວ, ພວກເຮົາຈະພະຍາຍາມສ້າງສາຍສຳພັນຮ່ວມມືກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາຕື່ມອີກເພື່ອໃຫ້ຜະລິດຕະພັນແລະການບໍລິການທີ່ອີງໃສ່ເຕັກໂນໂລຍີທີ່ຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງພວກເຂົາ.

ນອກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຈະໄດ້ສຸມໃສ່: 1. ການລົງທຶນໃນພະລັງງານສະອາດ; 2. ການລົງທຶນໃນການທ່ອງທ່ຽວແບບນິເວດ; 3. ການລົງທຶນໃນຂະແໜງກະສິກຳ; ແລະ 4. ການລົງທຶນໃນລູກຄ້າທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ ໂດຍສະເພາະແມ່ນ ວິສາຫະກິດຂະ ຫນາດນ້ອຍ-ກາງ (SMEs). ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ຍັງສອດຄ່ອງກັບນະໂຍບາຍຂອງພັກ-ລັດຖະບານໃນປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການເຕີບໂຕຂອງທຸລະກິດໂດຍການເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດສາມາດລະດົມທຶນໃນອັດຕາດອກເບ້ຍທີ່ເຫມາະສົມ.

ສຳລັບການປະດິດສ້າງທີ່ລົບກວນອື່ນໆ ທີ່ຕ້ອງການການປະຕິບັດທັນທີ, ເຊັ່ນ: ສະກຸນເງິນ virtual ແລະ metaverse, ພວກເຮົາຈະຊອກຫາຄົນທີ່ມີຄວາມຊຳນານເພື່ອຕອບສະຫນອງບັນຫາ.

ມີສານຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ໂດຍປະຕິບັດຕາມນະໂຍບາຍຂອງພັກ ແລະ ລັດຖະບານເຮົາໃນການສົ່ງເສີມການ ເຮັດທຸລະກຳການເງິນຜ່ານທະນາຄານ, ທະນາຄານພັດທະນາລາວ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງສາຂາໃນທົ່ວປະເທດເພື່ອຮອງຮັບບັນດານັກລົງທຶນທີ່ສົນໃຈເຂົ້າມາດຳເນີນທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ, ສະເຫນີຜະລິດຕະພັນ-ການບໍລິການທີ່ຫລາກຫລາຍເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.







1. ທ.ຄຳປະເສີດ ພັນທະວົງ, ຫົວໜ້າພະແນກເທັກໂນໂລຍີຂໍ້ມູນຂ່າວສານ (ລຸ້ນ2) 2. ເຄົາເຕີບໍລິການຢູ່ສຳນັກງານໃຫຍ່ 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 ຈຳໜ່າຍເຄື່ອງເຟີນີເຈີ ໃນ ສປປ ລາວ ແລະ ກຳນຳໜ້າເທຣນ ດ້ວຍຮ້ານວາງຂາຍ ທີ່ນຳສະເໜີແນວຄວາມ ຄິດຂອງວິຖີຊີວິດແບບສະໄໝໃໝ່. ທຸກຢ່າງເລີ່ມຈາກ ຕອນທີ່ຂ້າພະເຈົ້າບ່ສາມາດ ເຮັດວຽກໃນເວລາປົກກະຕິໄດ້ ເນື່ອງຈາກມີລູກຝາແຝດ ແລະ ໄດ້ມີປະສົບການ ເຮັດ ວຽກກັບອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ ເຊິ່ງເປັນວຽກກ່ຽວກັບຂະບວນການນຳເຂົ້າ ສິນຄ້າ. ໃນໄລຍະນັ້ນເອງ ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ສັງເກດເຫັນວ່າ ສິນຄ້າປະເພດເຄື່ອງເຟີນີເຈີ, ເຄື່ອງຕົບແຕ່ງເຮືອນ ແລະ ເຄື່ອງກໍ່ສ້າງອື່ນໆ ແມ່ນມີຄວາມຕ້ອງການສູງ ໃນ ສປປ ລາວ. ສະນັ້ນ ຈຶ່ງເຫັນໂອກາດຂອງການເຕີບໃຫຍ່ ຂອງ ທຸລະກິດໃນຂະແໜງນີ້. ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງຕັດສິນໃຈທີ່ຈະເຮັດທຸລະກິດນຳເຂົ້າເຄື່ອງເຟີນີເຈີ ໂດຍທີ່ຍັງບ່ມີໜ້າ ຮ້ານ, ມີພຽງການນຳເຂົ້າ ແລະ ສິ່ງມອບໃຫ້ແກ່ໂຄງການຂອງພາກລັດ ຜ່ານການ ປະມູນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໜຶ່ງໃນຈຸດແຂງທີ່ສຸດຂອງ ພວກເຮົາ ແມ່ນ ການອອກແບບສິນຄ້າ ແລະ ຄຸນນະ ພາບຂອງສິນຄ້າ ທີ່ແນໃສ່ຕະຫຼາດຢູ່ໃນລະດັບກາງ ຫາ ສູງ. ຈຸດແຂງດ້ານອື່ນ ແມ່ນ ຄວາມສາມາດໃນການບໍລິການໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ການບໍລິການດ້ວຍຄວາມຍິ້ມ ແຍ້ມແຈ່ມໃສ ແລະ ໃຫ້ຂໍ້ມູນແກ່ລູກຄ້າຢ່າງລະອຽດ ແລະ ບໍລິການຫຼັງການຂາຍທີ່ ດີ. ພວກເຮົາສ້າງ ກາໜາຍສິນຄ້າ (ແບຣນ) ຂອງຕົນເອງ ແລະ ປະສານກັບຜູ້ຜະລິດ ທີ່ສາມາດຜະລິດສິນຄ້າ ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ແລະ ພວກເຮົາກໍ່ ໄດ້ ຮັບການຕອບຮັບທີ່ດີ ຈາກລູກຄ້າ ໃນ ສປປ ລາວ. ພວກເຮົາມີຄວາມພູມໃຈຫຼາຍ ກັບສິນຄ້າຂອງພວກເຮົາ ໂດຍສະເພາະແມ່ນ ສິນຄ້າປະເພດເຄື່ອງນອນ ທີ່ເຮັດຈາກ ວັດສະດຸທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ໄດ້ຮັບການຮັບຮອງຈາກອົງການມາດຕະຖານ ສາກົນ ISO. ພວກເຮົາມຸ່ງໝັ້ນ ໃນການນຳສະເໜີສິ່ງທີ່ດີທີ່ສຸດໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊິ່ງ ມັນໄດ້ເຮັດໃຫ້ຊື່ສຽງ ຂອງພວກເຮົາ ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກຈາກການບອກຕໍ່ປາກຕໍ່ປາກ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຈະເພີ່ມ ການບໍລິການອອກແບບ ຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ເພື່ອສະໜອງສິນຄ້າ ແບບສັ່ງເຮັດສະເພາະໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ໂດຍອີງໃສ່ຄວາມຕ້ອງ ການຂອງລູກຄ້າ. ໃນ ໄລຍະຜ່ານມາ ເຄື່ອງເຟີນີເຈີສ່ວນໃຫຍ່ ໃນ ສປປ ລາວ ຈະມີຂະໜາດໃຫຍ່ ເນື່ອງຈາກ ຄົນລາວນິຍົມມີເຮືອນທີ່ກວ້າງ ແລະ ໃຫຍ່. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ອີງໃສ່ທ່າອຽງໃນ ອະນາຄົດ ພວກເຮົາເຫັນວ່າ ຄົນຮຸ່ນໃໝ່ນິຍົມເຮືອນທີ່ນ້ອຍລົງ. ອີງຕາມປະສົບການ ຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ ໃນການພົວພັນກັບລູກຄ້າຈາກຫຼາຍຂະແໜງການ, ຂ້າພະເຈົ້າເຫັນ ວ່າຄອບຄົວຂອງຄົນໜຸ່ມໃນປະຈຸບັນມັກເຮືອນຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ການອອບແບບ ທີ່ກະທັດຮັດ ທີ່ເໝາະສົມກັບຮູບແບບວິຖີຊີວິດແບບໃໝ່. ຕະຫຼາດດ້ານເຟີນີເຈີ ແລະ ເຄື່ອງແຕ່ງເຮືອນ ຢູ່ໃນ ສປປ ລາວ ຖືວ່ານ້ອຍສົມຄວນ ແລະ ບ່ເໝາະທີ່ຈະ ສ້າງໂຮງງານເຟີນີເຈີ ຂະໜາດໃຫຍ່. ສະນັ້ນ ພວກເຮົາຕ້ອງການສ້າງໂຮງງານຂະ ໜາດນ້ອຍ ເພື່ອອອກແບບ ແລະ ສ້າງຜະລິດຕະພັນ ທີ່ຕອບສະໜອງຕາມ ຄວາມ ຕ້ອງການຂອງ ຕະຫຼາດພາຍໃນ. ພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ ສ້າງແບຣນໃຫ້ເປັນ ທີ່ຮູ້ຈັກ ແລະ ເຂັ້ມແຂງ ເພື່ອສະໜອງໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າໃນ ສປປ ລາວ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບ່?

ພວກເຮົາຍິນດີ ທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບນັກອອກແບບເຟີນີເຈີ-ຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ຫຼືບໍລິສັດ ທີ່ມີສິນໃຈ ໃນອຸດສາຫະກຳເຟີນີເຈີ ແລະຕ້ອງການຂະຫຍາຍ ຕະຫຼາດຢູ່ໃນລາວ ຫຼື ອາຊຽນ. ພວກເຮົາຈະຮ່ວມມືກັນເພື່ອ ນຳເອົາແບຣນຂອງພວກເຮົາອອກໄປສູ ປະເທດສະມາຊິກອາຊຽນ ເຊິ່ງເປັນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາຄືກັນ, ມີປະເພນີ ແລະ ວັດທະນະທຳທີ່ໃກ້ຄຽງກັບ ສປປ ລາວເຮົາ.


1


2


3



4

1. ພາຍນອກຂອງໂຊລູມທີ່ມີສະໄຕລ 2. ເຟີນີເຈີສຳລັບຄົວເຮືອນທີ່ຫຼາກຫຼາຍ 3. ການຕົບແຕ່ງຕາມວິຖີຊີວິດ 4. ເສື່ອຄຸນນະພາບພຣີມ້ຽມ



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?

ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນການເຮັດວຽກໃນຂະແໜນງອຸດສາຫະກຳການອອກແບບພາຍໃນ, ພວກເຮົາຈັດຊື້ວັດສະດຸຢູ່ພາຍໃນປະເທດ, ແຕ່ເມື່ອເຂົ້າ ຮ່ວມໃນໂຄງການທີ່ຕ້ອງການໃຊ້ວັດຖຸທີ່ລະບຸສະເພາະ ຈຶ່ງຕ້ອງນຳເຂົ້າດ້ວຍຕົນເອງ. ໃນເວລານັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງຮູ້ໄດ້ວ່າເຮົາສາມາດຂາຍວັດສະ ດຸນຳເຂົ້າປະເພດນີ້ໄດ້ໃນລາຄາຕຳ, ເຊິ່ງມັນຈະເປັນໂອກາດທາງທຸລະກິດທີ່ດີ, ດັ່ງນັ້ນ ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງເລີ່ມເຮັດບໍລິສັດນຳເຂົ້າ-ສົ່ງອອກ. ນັບແຕ່ນັ້ນມາ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ມາສຸມໃສ່ພັດທະນາຜະລິດຕະພັນຫັດຖະກຳ ແລະ ສະບຽງອາຫານ, ໂດຍຫວັງວ່າຈະເປັນຂົວຕໍ່ລະຫວ່າງລາວກັບ ບັນດາປະເທດໃນໂລກ ໂດຍຜ່ານການແນະນຳ ຜະລິດຕະພັນລາວ. ເພື່ອການສົ່ງອອກຜະລິດຕະພັນຂອງລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າຕ້ອງສ້າງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີການຫຸ້ມຫໍ່ ແລະ ການ ອອກແບບທີ່ດີ, ດັ່ງນັ້ນເມື່ອບໍ່ເທົ່າໃດປີມານີ້, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມ ດຳເນີນໂຄງການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນສົ່ງອອກດ້ວຍການສ້າງມາດຕະຖານ ຂອງພວກເຮົາເອງຂຶ້ນມາ, ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າເອີ້ນວ່າ "ລາວສຸດຍອດ Lao Best Brand". ເຊິ່ງມາດຕະຖານນີ້, ໃນປະຈຸ ບັນເປັນທີ່ຮູ້ຈັກດີໃນອຸດສາຫະກຳ, ຮັບປະກັນຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

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

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເມື່ອເຂົ້າຮ່ວມໂຄງການ Keieijuku, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງ ການຄົ້ນຫາສິ່ງທີ່ຈະເຮັດເພື່ອເປັນການປັບປຸງຜະລິດຕະພັນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ຜະລິດ ຕະພັນທີ່ຜະລິດໂດຍແຕ່ລະກຸ່ມຜູ້ຜະລິດຈະໄດ້ຮັບການປັບປຸງຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງຈົນ ກວ່າຈະບັນລຸລະດັບ 5 ເຊິ່ງເປັນລະດັບ ສູງສຸດ, ເຊິ່ງເປັນລະດັບທີ່ສາມາດສົ່ງຜະ ລິດຕະພັນອອກຕ່າງປະເທດໄດ້. ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງຊອກຫາວິທີການຍົກສູງ ຄຸນນະພາບຂອງແຕ່ລະ ຜະລິດຕະພັນດ້ວຍການປຶກສາຫາລືກັບຜູ້ຜະລິດວ່າມີວິທີ ແນວໃດ ຫຼື ຈະເຮັດແບບໃດ. ເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການສົ່ງອອກຜະລິດ ຕະພັນທີ່ຫຸ້ມຫໍ່ຢ່າງສວຍງາມຫນ້າສົນໃຈ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ປະຈຸບັນພວກເຮົາມີສິນຄ້າ 09 ຊະນິດ ທີ່ມີທ່າແຮງໃນການສົ່ງອອກ, ສິນຄ້າໜຶ່ງ ໃນລາວທີ່ໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມຫລາຍ ເອີ້ນວ່າ "ປາແດກ" ແລະ ມີທ່າແຮງທີ່ຈະ ສົ່ງ ອອກໄປເອີຣົບ ກໍ່ຄື ສະຫະລັດອາເມລິກາ. ສິນຄ້າສົ່ງອອກທີ່ໜ້າສົນໃຈອີກ ອັນໜຶ່ງແມ່ນ "ກາເຟລາວ". ພວກເຮົາພັດທະນາ ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ນຳມາສູ່ ມາດຕະຖານ ການຂາຍພາຍຫຼັງທີ່ຊີ້ແຈງເປົ້າໝາຍ ແລະ ຈຸດປະສົງຂອງການນຳໃຊ້ ບໍ່ວ່າຈະເປັນຜະລິດຕະພັນ ຂອງຕະຫຼາດພາຍໃນ ຫຼື ຕ່າງປະເທດ, ແຕ່ລະຄັ້ງກໍ່ໄດ້ ມີການຕັ້ງ ທີມງານເພື່ອປະເມີນທ່າແຮງຂອງຜະລິດຕະພັນ.

ໃນແງ່ຂອງການປະເມີນວ່າຜະລິດຕະພັນຈະໄດ້ຮັບການຍອມຮັບຈາກຕະຫຼາດ, ຍ້ອນວ່າ ພວກເຮົານຳໃຊ້ວັດຖຸດິບທີ່ດີເລີດ ເຊິ່ງທັງຫມົດ ຂຶ້ນກັບວິທີປຸງແຕ່ງຂອງ ພວກເຮົາວ່າຈະຜະລິດແນວໃດໃຫ້ມີມູນຄ່າເພີ່ມຂຶ້ນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມງານຂອງຕ່າງປະເທດທີ່ມີຊ່ອງທາງການຈຳຫນ່າຍ ແລະ ການຂາຍໃນປະເທດຂອງພວກເຂົາເຈົ້າ, ພວກເຮົາ ຍັງຍິນດີຕ້ອນຮັບຜູ້ທີ່ສາ ມາດຊ່ວຍພວກເຮົາໃນພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ອັນທີ່ມີເອກະລັກແລະມີ ນະ ວັດຕະກຳດ້ານຍຸດທະສາດການຕະ ຫຼາດ. ຮ່ວມມືກັນໃນການປັບປຸງເຕັກໂນ ໂລຊີ ການຜະລິດ, ເຕັກນິກການຜະລິດ, ຄວາມຮູ້, ທັກສະການຕະຫຼາດ, ແລະ ອື່ນໆກໍ່ ຍິນດີຕ້ອນຮັບ ເພາະວ່ານັນຈະເປັນການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ສຳຄັນເຮັດໃຫ້ພວກ ເຮົາບັນລຸ ເປົ້າຫມາຍ.





1. ວາງສະແດງແລະຂາຍຢູ່ຫ້າງສັບພະສິນຄ້າ 2. ລາຍການຜະລິດຕະພັນ



ຊອກຫາລູກຄ້າໃຫມ່ດ້ວຍຜະລິດຕະພັນຕະຫລາດຊ່ອງວ່າງ

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 ຂອງພວກເຮົາແມ່ນມາຈາກຢາສາມັນທີ່ຂາຍຢູ່ຮ້ານ ທົ່ວໄປ, ໃນຂະນະທີ່ 80% ທີ່ຍັງເຫລືອແມ່ນຢາສະເພາະກໍ່ຄືຢາທີ່ຕ້ອງມີໃບສັ່ງຢາ ກຳກັບ ແລະ ບາງຊະນິດມີແຕ່ບໍລິສັດພວກເຮົາເທົ່ານັ້ນທີ່ສາມາດນຳເຂົ້າພຽງຜູ້ ດຽວ. ພວກເຮົາອະທິບາຍລາຍລະອຽດສະເພາະ ແລະ ຈຸດຂາຍຂອງຜະລິດຕະພັນ ການຢາໃຫ້ກັບທ່ານໝໍ, ຮ້ານຂາຍຢາ ແລະພະນັກງານຮ້ານຂາຍຢາ. ຍ້ອນຄວາມ ຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ, ປະຈຸບັນພວກເຮົາໄດ້ນຳເຂົ້າສິນຄ້າຈາກສິງກະໂປ, ມາເລເຊຍ, ໄຕ້ຫວັນ, ອິນເດຍ, ປ້ຽກລາແດັສ, ເຊິ່ງພວກເຮົາສະໜອງຢ່າງໜ້ອຍ 200 ລາຍການ ປ້ອນເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງກາຍເປັນໜຶ່ງໃນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການການຢາ ຕາມໃບສັ່ງຢາທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນລາວ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອຮັບປະກັນຄວາມປອດໄພຂອງຢາທີ່ນຳເຂົ້າ, ພວກເຮົາເອົາໃຈໃສ່ໃນການຄັດ ເລືອກຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາໂດຍສະເພາະເນັ້ນໃສ່ເລື່ອງ ຄຸນນະພາບ. ພວກ ເຮົາຮູ້ດີກ່ຽວກັບລັກສະນະຂອງຕະຫຼາດ ແລະ ສຸມໃສ່ການປະສານງານກັບຜູ້ສະ ໜອງ ແລະ ຄູ່ຄ້າທີ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ກັບນຳກັນ, ແລະເຮັດແນວໃດໃຫ້ພວກເຮົາ ສາ ມາດສະໜອງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງໃນລາຄາທີ່ເຫມາະສົມໃຫ້ແກ່ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຕ້ອງມີຄວາມຮູ້ໃນລະດັບສູງກ່ຽວ ກັບຢາທີ່ຕ້ອງມີໃບສັ່ງຢາຈາກແພດ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຢາສະເພາະທາງທີ່ພວກ ເຮົາຈັດຈຳໜ່າຍ, ແລະ ຕ້ອງມີຄວາມສາມາດໃນການສື່ສານອະທິບາຍຂໍ້ມູນຂອງຢາ ໄດ້ຢ່າງຖືກຕ້ອງໃຫ້ກັບຜູ້ຂາຍຍ່ອຍ. ເພື່ອບັນລຸຈຸດປະສົງນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ຈັດການ ຝຶກອົບຮົມ ແລະ ແນະນຳຢ່າງລະມັດລະວັງໃຫ້ແກ່ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ. ສິ່ງ ເຫຼົ່ານີ້ໃຊ້ເວລາດົນໃນການພັດທະນາ ພະນັກງານໃຫ້ມີທັກສະຄວາມສາມາດ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າ ບໍລິສັດອື່ນໆ ຈະບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບພວກເຮົາໄດ້ຢ່າງງ່າຍ ດາຍ. ອີກຢ່າງຫນຶ່ງ ທີ່ສຳຄັນ ກໍຄືການປະຕິບັດຕາມກົດຫມາຍ ແລະ ກົດລະບຽບ ຂອງກະຊວງສາທາລະນະສຸກທີ່ວາງອອກຢ່າງເຂັ້ມງວດ ແລະ ການດຳເນີນທຸລະ ກິດຢ່າງມີຈັນຍາບັນ ແລະ ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງພວກເຮົາຈະຊ່ວຍໃຫ້ໄດ້ຮັບ ຄວາມເຊື່ອຫມັ້ນຈາກລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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, ແຕ່ພວກມັນ ຈະເປັນເສດຖະກິດຫຼືຂາຍໄດ້ຫຼືບໍ່, ເວັ້ນ ເສຍແຕ່ວ່າຢາເຫຼົ່ານັ້ນຖືກນຳສະເໜີສະໜອງໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ຕ້ອງການໃນເວລາ ທີ່ເຫມາະສົມເທົ່ານັ້ນ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າພວກເຮົາມີໂອກາດທີ່ຈະແນະນຳຜະລິດຕະ ພັນທີ່ບໍລິສັດອື່ນໆ ທີ່ຍັງບໍ່ທັນໄດ້ນຳສະ ເຫນີເຊັ່ນ: ຢາທີ່ມີລາຄາສູງ ແຕ່ຄາດວ່າ ມີຄວາມຕ້ອງການນຳໃຊ້ຢາຊະນິດນີ້ ເຖິງແມ່ນວ່າປະລິມານການຂາຍຈະຍັງບໍ່ສູງ ກໍ່ຕາມ. ປະຈຸບັນ, ພວກເຮົານຳເຂົ້າຜະລິດຕະພັນຢາເປັນຫຼັກ, ແຕ່ໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາວາງແຜນຈະເພີ່ມອຸປະກອນການແພດ, ອາຫານສຸຂະພາບ, ແລະ ເຄື່ອງສຳອາງ, ເພື່ອສາມາດສະເຫນີ ສະໜອງທາງ ເລືອກທີ່ຫລາກຫລາຍໃຫ້ແກ່ ລູກຄ້າ. ພວກເຮົາ ຍັງມີເປົ້າໝາຍທີ່ຈະເປັນບໍລິສັດ ແຖວໜ້າໃນຂະແໜງການຢາ ຢູ່ໃນປະເທດລາວ ແລະ ພວກເຮົາກຳລັງວາງແຜນຈະສ້າງໂຮງງານຜະລິດຢາຂອງ ຕົນເອງ ເຊິ່ງຮັບທັ້ງ
ຜະລິດແບບ OEM ແລະ ຜະລິດສິນຄ້າຍີ່ຫໍ້ຂອງຕົນເອງເພື່ອຈຳໜ່າຍພາຍໃນ ປະເທດ ແລະ ປະເທດເພື່ອນບ້ານເຊັ່ນ: ໄທ ແລະ ສ ຫວຽດນາມ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

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



1


2


3

1. ລາຍການຜະລິດຕະພັນ 2. ບ່ອນເຮັດວຽກທີ່ສົ່ງເສີມການສື່ສານ 3. ກິດຈະກຳປະກອບສ່ວນຊ່ວຍສັງຄົມຮ່ວມກັບໂຮງຮຽນ



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

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໂດຍຜ່ານໜ້າວຽກທີ່ຕົນເອງຮັບຜິດຊອບຈຶ່ງໄດ້ເຮັດວຽກໃນຂະແໜງການເງິນຈຸລະພາກເປັນເວລາຫຼາຍປີ. ໂຄງການຝຶກອົບຮົມທີ່ພວກເຮົາສະໜອງຢູ່ໃນເຮືອນພັກຂອງພວກເຮົາໃນປັດຈຸບັນແມນອີງໃສ່ຄວາມຫລາກຫລາຍຂອງປະສົບການໃນຊີວິດຕົວຈິງທີ່ໄດ້ປະສົບພົບພໍ້ມາ. ພວກເຮົາຍັງໄດ້ເຊີນຜູ້ຊ່ຽວຊານຈາກປະເທດໄທ, ຟີລິບປິນ ແລະປະເທດອື່ນໆ ຕາມຄວາມຕ້ອງການ.

ສຳລັບບັນດາບໍລິສັດໃນຂະແໜງການເງິນຈຸລະພາກ, ພວກເຮົາສະໜອງໃຫ້ບັນດາໂຄງການຝຶກອົບຮົມຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ຂອງເຂົາເຈົ້າ, ເຊັ່ນ: ການຄຸ້ມຄອງການປ່ອຍສິນເຊື່ອ, ການບໍລິການລູກຄ້າ, ການຮັບສະໝັກພະນັກງານ, ພາວະຄວາມເປັນຜູ້ນຳ, ການແກ້ໄຂຂໍ້ຂັດ ແຍ່ງພາຍໃນອົງກອນ ແລະ ສຳລັບ Micro-SMEs, ການເຂົ້າເຖິງການບໍລິການທາງດ້ານການເງິນ, ວິທີການຂໍເງິນກູ້, ການຕອບໂຕ້ໂລກລະ ບາດ, ການສ້າງແຜນທຸລະກິດ, ການພັດທະນາຍຸດທະສາດ, ແລະການພັດທະນາອົງການຈັດຕັ້ງ. ເຫລົ່ານັ້ນແມ່ນ ມີຫຼາກຫຼາຍທາງເລືອກການຝຶກອົບຮົມໃນຫົວຂໍ້ຝຶກອົບຮົມຂອງພວກເຮົາ ອັນນີ້ກໍ່ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ເປັນທີ່ນິຍົມກັນຫຼາຍ ເພາະວ່າ ພວກເຂົາແກ້ໄຂບັນຫາສະເພາະທີ່ບໍລິສັດຂອງພວກເຂົາ ກຳລັງປະເຊີນຢູ່ໃນຂະນະນີ້, ເປັນເຫດໃຫ້ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາເລືອກ ມາຝຶກອົບຮົມຢູ່ບ້ານຫ່າງ ໄກສອກຫຼີກຂອງພວກເຮົາ. ແຕ່ລະບ່ອນພັກເຊົາເອກະລາດ, ຢູ່ໃນເຮືອນພັກມີທິວທັດທີ່ສວຍງາມຂອງແມ່ນ້ຳ ຂອງ. ແຂກທີ່ມາພັກສາມາດໃຊ້ເວລາຢູ່ໃນບ້ານຊົນນະບົດຂອງລາວ ແລະ ເບິ່ງ ເບີຍ ອາລົມໂດຍການເບິ່ງຊາວບ້ານທີ່ສະຫງົບສຸກໃນຂະນະທີ່ເຂົາເຈົ້າເຮັດໄຮ່ເຮັດສວນຢູ່ທົ່ງນາ ຫຼື ເບິ່ງປາໃນແມ່ນ້ຳທີ່ໄຫຼນິ້ງ. ນອກນັ້ນ, ຍັງເປັນບ່ອນປະຕິບັດການພັດທະນາຊຸມຊົນຊົນນະບົດ, ລົມທົບກັບການທ່ອງທ່ຽວແບບນິເວດກັບກະສິກຳ ແລະ ການປະມົງ ເພື່ອສ້າງວຽກເຮັດງານທຳໃຫ້ແກ່ປະຊາຊົນທ້ອງຖິ່ນ. ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ສະຫນັບສະຫນູນການສ້າງວຽກເຮັດງານທຳເຊັ່ນກັນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍອັນທຳອິດແມ່ນ ຕົນຄົນດຽວບໍ່ສາມາດເຮັດທຸກຢ່າງໄດ້. ສະນັ້ນສິ່ງສຳຄັນຈະແມ່ນການຝຶກອົບຮົມຜູ້ສືບທອດຂອງຂ້າພະເຈົ້າ.ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ,ມັນໃຊ້ເວລາດົນໃນການຝຶກອົບຮົມຄົນ. ສິ່ງທ້າທາຍອີກອັນໜຶ່ງ ກໍຄືມີຫ້ວຍນ້ຳໄຫຼຕັດເສັ້ນທາງເຂົ້າມາໝູ່ບ້ານ. ເຖິງຈະເປັນ ລະດູແລ້ງກໍ ຕ້ອງເປັນລົດຂັບເຄື່ອນດ້ວຍ4 ລໍ້ເທົ່ານັ້ນ. ເພື່ອເຂົ້າມາຫາພວກເຮົາຕ້ອງໄດ້ລົງຈາກລົດ ແລະ ປ່ຽນເປັນເຮືອນ້ອຍຂ້າມຟາກໃຊ້ເວລາເດີນ ທາງອີກປະມານ 1 ຊົ່ວໂມງຈຶ່ງຮອດບ້ານ. ພວກເຮົາກຳລັງມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ຈະຊອກຫາເພື່ອນຮ່ວມງານທີ່ຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດເພື່ອເຮັດວຽກໃນສະຖານທີ່ບໍ່ສະດວກແບບນີ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາບໍ່ມີແຜນທີ່ຈະເພີ່ມຈຳນວນຫ້ອງເຮືອນພັກ, ແຕ່ຈະຂະຫຍາຍຈຳນວນຕຽງ ນອນຕາມຮູບແບບໂຮມສະເຕຢູ່ໃນເຮືອນຊາວບ້ານ. ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະສະຫນອງອາຫານທີ່ປູກແລະລຽ້ຽງຢູ່ໃນຟາມແລະສວນຂອງພວກເຮົາເອງ,ແລະ ສຸມໃສ່ກິດຈະກຳຕ່າງໆ ເຊັ່ນ ໂຄງການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ການທ່ອງທ່ຽວແບບນິເວດ. ຫຼັງຈາກການລະບາດຂອງພະຍາດ ໂຄວິດ-19 ສິ້ນສຸດລົງ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບຜູ້ຊ່ຽວຊານຟີລິບປິນ ໃນການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມໃນຂົງເຂດການເງິນຈຸລະພາກ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂ້າພະເຈົ້າປະທັບໃຈກັບການຕ້ອນຮັບ ບໍລິການແບບຍີ່ປຸ່ນ "Omotenashi" ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າຢາກປະຕິບັດການຕ້ອນຮັບການບໍລິການທີ່ໃສ່ໃຈ ເອົາໃຈໃສ່ໃນເຮືອນພັກ ແລະ ໃນໂຄງການຝຶກອົບຮົມພ້ອມ. ຂ້າພະເຈົ້າຍັງຫວັງອີກວ່າຈະມີບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນເຂົ້າຮ່ວມໃນການດຳເນີນການຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເພື່ອເຮັດໃຫ້ຄວາມຝັນໃຫ້ປະກົດເປັນຈິງ.






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 ຄວາມຕ້ອງການດັ່ງກ່າວ, ໃນໄລຍະນັ້ນບໍລິສັດແບບດຽວກັນຍັງມີຈຳກັດ ພວກເຮົາຈຶ່ງສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານການສຶກສາ ແກ່ນັກຮຽນທີ່ຕ້ອງການໄປສຶກສາຕໍ່ຕ່າງປະເທດດ້ວຍທຶນຂອງຕົນເອງ. ໃນເບື້ອງຕົ້ນ, ການບໍລິການໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອໃນການສະຫມັກເຂົ້າໂຮງ ຮຽນຂອງຕ່າງປະເທດ ແລະທາງເລືອກກໍ່ຂ້ອນຂ້າງມີຄວາມຈຳກັດ ເຊິ່ງ ມີພຽງປະເທດອົດສະຕາລີ. ປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາໄດ້ສືບຕໍ່ ເພີ່ມຈຳນວນໂຮງຮຽນ ແລະ ບໍລິສັດທີ່ເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຢູ່ຕ່າງປະເທດໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດສົ່ງນັກຮຽນໄປຮຽນຕໍ່ທີ່ ປະເທດອັງກິດ, ສະວິດເຊີແລນ, ອາເມລິກາ, ໄທ, ມາເລເຊຍ, ສິງກະໂປ, ຈີນ, ແລະ ປະເທດອື່ນໆຕາມຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການຂອງນັກງານ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີຄວາມຊ່ຽວຊານແລະມີປະສົບການໃນວຽກງານນີ້ຫຼາຍປີ. ພວກເຮົາຍົກສູງການໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ແກ່ລູກຄ້າ ໂດຍຖືວ່າ ລູກຄ້າເອງກໍ່ປຽບເໝືອນຄົນໃນ ຄອບຄົວຂອງເຮົາ ທີ່ຈະຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່ໃນການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານການສຶກສາທີ່ດີໃຫ້ແກ່ ເຂົາເຈົ້າ. ພວກເຮົາມີຄວາມພ້ອມຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ເມື່ອໃດທີ່ນັກຮຽນຕ້ອງການຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອໃນລະຫວ່າງການໄປສຶກສາຢູ່ຕ່າງປະເທດ ໂດຍພວກເຮົາຈະໂທຫາທັນທີເພື່ອໃຫ້ຄຳປຶກສາ ບໍ່ວ່າຈະເປັນບັນຫາເລັກໆນ້ອຍໆ ຕະຫຼອດຮອດ ການແກ້ໄຂທຸກຂໍ້ກັງວົນ ທີ່ຄອບຄົວຂອງນັກຮຽນມີ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ການບໍລິການທີ່ມີຄວາມເປັນມືອາຊີບຂອງພວກເຮົາ ທີ່ລວມໄປເຖິງ ການດູແລທາງດ້ານຈິດໃຈ ແມ່ນເປັນຈຸດທີ່ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍ່ໃຈໃຫ້ແກ່ນັກຮຽນ ແລະ ຄອບຄົວຂອງພວກເຂົາ ເຊິ່ງສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ລ້ວນແຕ່ແມ່ນປັດໄຈສຳຄັນ ທີ່ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດຂອງພວກໄດ້ກາຍເປັນທີ່ນິຍົມ ແລະ ມີການເຕີບໂຕມາຈົນເຖິງທຸກວັນນີ້. ນອກນັ້ນ, ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຍັງມີຄວາມຊ່ຽວຊານ ແລະ ມີປະສົບການໃນການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານນີ້ ໂດຍສະເພາະ ເຊິ່ງສາມາດໃຫ້ຄຳແນະນຳທີ່ຖືກຕ້ອງ ຕາມຈຸດປະສົງຂອງລູກຄ້າ. ພ້ອມກັນນັ້ນ, ສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ຈາກລູກຄ້າກໍ່ຄືການໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ເປັນປະໂຫຍດທີ່ນອກເໜືອຈາກຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບໂຮງຮຽນແລ້ວ ພວກເຮົາຍັງສະໜອງຂໍ້ມູນທີ່ເປັນລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບ ຄ່າຮຽນ, ຄ່າບໍລິການສະໝັກທຶນ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳລົງຊີວິດ ເຊັ່ນ: ຄ່າທີ່ຢູ່ອາໄສ ເປັນຕົ້ນ. ນອກຈາກນີ້ແລ້ວ, ອີກສິ່ງໜຶ່ງທີ່ເປັນຈຸດຂາຍສຳຄັນທີ່ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ ແລະ ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນກໍ່ແມ່ນແນະນຳປາກຕໍ່ປາກ. ອີກຈຸດຫນຶ່ງທີ່ສຳຄັນ ແມ່ນການໂຄສະນາຢ່າງເປັນປະຈຳເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ຮັບຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ. ເວົ້າສະເພາະ, ພວກເຮົາໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມງານນິທັດສະການກ່ຽວກັບການສຶກສາ, ມີການລົງຍ້ຽມຢາມໂຮງຮຽນໃນ ລາວ ແລະ ສະໜອງຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາໃຫ້ແກ່ນັກຮຽນທີ່ມີຄວາມສົນໃຈໄປຮຽນຢູ່ຕ່າງປະເທດ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນກໍລະນີທີ່ນັກສຶກສາພົບບັນຫາ ໃນຂະນະທີ່ຮຽນຢູ່ຕ່າງປະເທດ, ພະນັກງານ ຂອງພວກເຮົາຈະມີສ່ວນຮ່ວມໃນການໃຫ້ຄຳປຶກສາ ແລະ ຮ່ວມແກ້ໄຂບັນຫາຊ່ວຍນັກຮຽນ. ດັ່ງນັ້ນ, ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງມີທັກສະໃນການສື່ສານ, ການບໍລິຫານອາລົມຕະຫຼອດຮອດ ທັກສະໃນການເອົາອົກເອົາໃຈ ເຊິ່ງສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ລ້ວນແລ້ວແຕ່ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການຝຶກອົບຮົມທີ່ມີປະສິດທິພາບ.ຜ່ານການນຳໃຊ້ບົດຮຽນທີ່ໄດ້ ຖອດຖອນມາຈາກໂຄງການ Keieijuku, ເຂົ້າມາຊ່ວຍຊີ້ນຳແກ່ພະນັກງານຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ໝັ້ນໃຈວ່າພວກເຂົາ ຈະສາມາດຊອກຫາວິທີການແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ເກີດຢ່າງເໝາະສົມ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

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

ນອກຈາກຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ເຮົາມີໃນປະຈຸບັນທີ່ເປັນປະເທດທີ່ນຳໃຊ້ພາສາອັງກິດແລ້ວ, ປະເທດທີ່ບໍ່ນຳໃຊ້ພາສາອັງກິດເປັນຫຼັກ ເຊັ່ນ: ປະເທດຈີນອື່ນໆ ກໍ່ຖືເປັນທາງເລືອກທີ່ໜ້າສົນໃຈໃນໂຄງການສຶກສາຕໍ່ຕ່າງປະເທດທີ່ພວກເຮົາ ສະໜອງ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງວາງແຜນສົ່ງເສີມ ໂຄສະນາປະຊາສຳພັນເພື່ອ ໃຫ້ຂໍ້ມູນແກ່ບັນດາໂຮງຮຽນທີ່ຢູ່ໃນກຸ່ມເປົ້າໝາຍຂອງພວກເຮົາ ແລະ ເຊື້ອເຊີນ ໃຫ້ບັນດາໂຮງຮຽນທີ່ຮ່ວມມືນຳກັນ ມາຈັດສຳມະນາກ່ຽວກັບການສຶກສາ, ຈັດ ງານຕະຫຼາດນັດເພື່ອການສຶກສາ ແລະ ຈັດງານນິທັດສະການຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມປະທັບໃຈເປັນຢ່າງຍິ່ງກັບຈິດວິນຍານການບໍລິການທີ່ໃສ່ ໃຈຂອງຍີ່ປຸ່ນ, ຄວາມມີມາລະຍາດ, ຄວາມມີວິໄນ ແລະ ຄວາມເຄົາລົບຜູ້ອື່ນ. ເຖິງວ່າປະຈຸບັນ ພວກເຮົາຍັງບໍ່ທັນໄດ້ສິ່ງນັກຮຽນໄປຮຽນຕໍ່ຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ແຕ່ ພວກເຮົາກໍ່ຢາກແນະນຳປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃຫ້ເປັນອີກຫນຶ່ງທາງເລືອກໃຫ້ແກ່ນັກຮຽນຂອງພວກເຮົາ ເນື່ອງຈາກເຫັນວ່າການສຶກສາທີ່ມີໃນຍີ່ປຸ່ນມີມາດຕະຖານສູງ. ພວກເຮົາຫວັງເປັນຢ່າງຍິ່ງວ່າໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາຈະໄດ້ມີໂອກາດ ໃນການເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບບັນດາໂຮງຮຽນ ແລະ ບໍລິສັດຕ່າງໆຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ.









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



“ตะลาดหมองหม้ຽวใหม่” 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 ເພາະອ້ອມຮອບດິນເປັນເຂດຊຸມຊົນທີ່ມີປະຊາຊົນອາໃສຢູ່ຂ້ອນຂ້າງຫນາແຫນ້ນເຖິງວ່າຢູ່ຊ້ອນສວຍກັນຈະມີຕະຫຼາດນ້ອຍໆເປັນຂອງຊຸມຊົນ. ພວກເຮົາຈຶ່ງຕັດສິນໃຈສ້າງຕະຫລາດໃຫມ່ຂຶ້ນ ຊື່ວ່າ “ຕະຫລາດຫນອງຫນຽວໃຫມ່” ຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາມີຊາວຄ້າຂາຍມາຈັບຈອງພື້ນທີ່ ແລະ ເປີດຮ້ານຂາຍຢ່າງຫລວງຫລາຍ, ລູກຄ້າຫລັກໆຂອງພວກເຮົາກໍ່ ແມ່ນຜູ້ທີ່ອາໄສຢູ່ຊຸມຊົນໃກ້ຄຽງຕະຫລາດນັ້ນເອງ. ຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາບໍ່ພຽງແຕ່ເປັນພື້ນທີ່ໃຫ້ເຊົ່າແຕ່ມັນໄດ້ກາຍເປັນບ່ອນສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ສ້າງຄວາມສະດວກສະບາຍໃຫ້ຄົນໃນຊຸມຊົນ. ເນື່ອງຈາກສະຖານທີ່ຕັ້ງລຽບຕາມແຄມເສັ້ນທາງເລກທີ 13 ເໜືອ, ພວກເຮົາຈຶ່ງກຳນົດກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າໝາຍແມ່ນກຸ່ມຄົນເຮັດວຽກທີ່ມີອາຍຸລະຫວ່າງ 40 ເຖິງ 50 ປີ, ແວ່ຊື້ເຄື່ອງອຸປະໂພກບໍລິໂພກລະຫວ່າງທາງກັບບ້ານຫຼັງຈາກເຮັດວຽກ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າ ບໍ່ພຽງແຕ່ສຳລັບລູກຄ້າທົ່ວໄປ ທີ່ແວ່ມາຈັບຈ່ຽຍທີ່ຕະຫລາດແຫ່ງນີ້ເທົ່ານັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງ ຄຳນຶງເຖິງ ຜູ້ເຊົ່າ ກໍ່ຄືພໍ່ຄ້າ ແມ່ຄ້າເຈົ້າຂອງແຜງ ໃນຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາພະຍາຍາມສ້າງໃຫ້ຕະຫລາດເຮົາເປັນຕະຫລາດສົດ, ສະອາດ ແລະ ສະດວກສະບາຍ, ບ່ວ່າຈະເປັນດ້ານ ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຕ່າງໆເຊັ່ນ: ມີບ່ອນຈອດລົດທີ່ກ້ວາງຂວາງສາມາດຈອດໄດ້ຫຼາຍກວ່າ 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-ຂ້ກສົດ ແລະ ເຄື່ອງໃຊ້ທີ່ຈຳເປັນໃນຊີວິດປະຈຳວັນ ສະຫນອງໃຫ້ ສຳຫລັບກຸ່ມລູກຄ້າທີ່ອຸປະໂພກບໍລິໂພກພາຍໃນຄົວ ເຮືອນ ແລະ ກຸ່ມຜູ້ປະກອບການຮ້ານອາຫານ ແລະ ອື່ນໆ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

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

ມີສາມຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

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





1. ບ່ອນຈອດລົດທີ່ກ້ວ້າງຂວາງ 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 ພໍ່ຂອງຂ້າພະເຈົ້າສ້າງຂຶ້ນ. ວຽກຫຼັກ ຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ການກໍ່ສ້າງອາຄານ ແລະ ສຳນັກງານຂອງພາກລັດ ແລະ ໂຄງ ການຈາກທຶນຊ່ວຍເຫຼືອຂອງອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ. ໃນປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາເຮັດ ວຽກກໍ່ສ້າງພື້ນຖານໂຄງລ່າງຫຼາຍຢ່າງ ເຊັ່ນ: ພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ສຳລັບ ສາທາລະນະ
ທິວໄຟ, ລະບົບບຳບັດນ້ຳເສຍ ແລະ ໂຮງຮຽນ. ຂ້າພະເຈົ້າເລີ່ມເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດ ຫຼັງຈາກ ຮຽນຈົບປະລິຍາຕີ ດ້ານວິສະວະກຳກໍ່ສ້າງ ແລະ ໃນປະຈຸບັນກໍ່ຖືວ່າ ເປັນ ຜູ້ບໍລິຫານລຸ້ນທີສອງ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ນຳເອົາເຕັກໂນໂລຊີສະໄໝໃໝ່ມານຳ ໃຊ້ ເຂົ້າ ໃນການເຮັດວຽກ ຂອງ ບໍລິສັດໃນທຸກໆ ຂັ້ນຕອນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອສະໜອງການບໍລິການທີ່ດີທີ່ສຸດ ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ກັບການນຳສະ ເໜີວຽກແບບກົງໄປກົງມາໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ຕົວຢ່າງວ່າການແຈ້ງກ່ຽວກັບງົບປະມານ ຂອງໂຄງການທີ່ມັກຈະຖືກກະທົບຈາກລາຄາເຄື່ອງກໍ່ສ້າງ ທີ່ຕ້ອງໄດ້ນຳເຂົ້າ ແລະ ມັນຈະມີຄວາມຜັນຜວນເນື່ອງຈາກອັດຕາແລກປ່ຽນ. ພະນັກງານການເງິນຂອງ ພວກເຮົາຈະປຶກສາຫາລື ແລະ ເຮັດວຽກກັບລູກຄ້າຢ່າງສຸດກຳສຸດປາຍເພື່ອໃຫ້ໄດ ຮັບຜົນທີ່ດີທີ່ສຸດ. ສິ່ງໜຶ່ງທີ່ພວກເຮົາມັກຈະເຮັດແມ່ນໃນການນຳສະເໜີງົບປະມານ ການກໍ່ສ້າງໂດຍພວກເຮົາຈະນຳເອົາບັນຫາຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນມານຳສະເໜີ, ເຈ ລະຈາກັບລູກຄ້າ ແລະ ລະບຸໃນສັນຍາ. ອີກປະເດັນໜຶ່ງ ທີ່ພວກເຮົາມັກຈະເຮັດ ແມ່ນການໃຫ້ຂໍ້ມູນ ທີ່ຈະແຈ້ງຖືກຕ້ອງໃຫ້ແກ ລູກຄ້າ ກຽວກັບ ດ້ານດີ-ດ້ານອອນ ຂອງແບບ, ວິທີການແລະວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດຕັດສິນໃຈເລືອກ ແບບ, ວິທີກໍ່ສ້າງ ແລະ ຂໍ້ກຳນົດຕ່າງໆ ທີ່ເໝາະສົມກັບງົບປະມານ ຂອງ ລູກຄ້າ. ການເຮັດແບບນີ້ ຈະຊ່ວຍປ້ອງກັນບັນຫາທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນໃນອະນາຄົດໃນໄລຍະ ກໍ່ສ້າງໂຄງການ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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 ເຕັກໂນໂລຊີ ທີ່ທັນສະໄໝ ແລະ ຝຶກໃຫ້ພະນັກງານ ແລະ ບຸກ ຄະລາກອນ ເຮັດວຽກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ແລະ ມີປະສິດທິຜົນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຕ້ອງການນຳໃຊ້ ໂອກາດນີ້ ເພື່ອເຊີນຊວນ ໃຫ້ບັນດານັກລົງທຶນທີ່ເຫັນ ຄຸນຄ່າ ຂອງພວກເຮົາ ເຂົ້າມາຮ່ວມເຮັດວຽກກັບ ພວກເຮົາ. ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີ ຮ່ວມມື ບ່ວ່າຈະເປັນ ການສະໜັບສະໜຸນ ແລະ ແລກປ່ຽນ ດ້ານເຕັກນິກ, ຄວາມຮູ້ ແລະ ທຶນຮອນ. ໂດຍສະເພາະ ແມ່ນພວກເຮົາຕ້ອງການຮ່ວມມື ກັບບໍລິສັດຈາກ ປະ 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 ພວກເຮົາບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງດ້ວຍຄວາມຊຸ່ຽວຊານໃນການຜະລິດເຂົ້າໜົມປັ້ງຫວານ, ເຂົ້າໜົມອົບ ແລະ ຈີ່ນ. ພວກເຮົາເປັນໜຶ່ງໃນ ໂຮງງານເບເກີຣີ້ທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ, ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາເປັນທີ່ຮູ້ຈັກ ແລະຂາຍດີ ມີວາງຂາຍຢູ່ຕາມຮ້ານສະດວກຊື້ ແລະ ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍ່ອຍຕ່າງໆ ພາຍໃຕ້ແບລນ “ເອບີຊີ ເບເກີຣີ (ABC Bakery)”. ພວກເຮົາວາງລູກຄ້າເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນກຸ່ມລູກຄ້າຖ່ານກາງ ເຊິ່ງກຳນົດລາຄາທີ່ສົມເຫດສົມຜົນ ໃຫ້ພວກເຂົາເຈົ້າສາມາດຈັບຕ້ອງໄດ້. ນັບຕັ້ງແຕ່ສ້າງຕັ້ງ ໂຮງງານມາ, ພວກເຮົາທຸ້ມເທເວລາໃນການພັດທະນາສູດ ແລະ ຜະລິດ ຜະລິດຕະພັນເຂົ້າໜົມຫລາກຫລາຍຊະນິດຂອງພວກເຮົາ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ໄດ້ ຄຸນນະພາບທີ່ດີ, ມີຣົດຊາດທີ່ແຊບ ເພາະເຮົາຢາກສ້າງຄວາມສຸກໃຫ້ທຸກໆຄົນ ດ້ວຍເຂົ້າໜົມຂອງ ພວກເຮົາ.

ໃນເມື່ອກ່ອນທີ່ເຮົາຈະສ້າງຕັ້ງ ໂຮງງານ,ເຂົ້າຈີ່ຝຣັ່ງແມ່ນມີວາງຂາຍທົ່ວໄປແຕ່ເຂົ້າໜົມເບເກີຣີ ເຊັ່ນ: ເຂົ້າໜົມປັ້ງຫວານ ແລະ ເຂົ້າໜົມອົບຕ່າງໆແມ່ນບໍ່ຄ່ອຍມີວາງຂາຍ. ເມື່ອເຫັນໂອກາດຄືແນວນັ້ນພວກເຮົາ ຈຶ່ງເປີດຮ້ານນ້ອຍໆ ແລະ ຄ່ອຍໆ ຂະຫຍາຍຈົນເປັນໂຮງງານຂະໜາດໃຫຍ່ໃນປະຈຸບັນ. ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ຄວາມຕ້ອງການຂອງຜະລິດຕະພັນ ເຂົ້າໜົມເບເກີຣີ ໃນສັງຄົມລາວກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງວ່ອງໄວ, ຄົນສ່ວນຫລາຍມີຄວາມຕ້ອງການກິນອາຫານທີ່ງ່າຍດາຍ ແລະ ໄວສຳລັບຄາບເຂົ້າຂອງເຂົາ ເນື່ອງຈາກການປ່ຽນແປງຂອງວິຖີຊີວິດ ແລະ ຄົນກໍ່ມີທາງເຫລືອກຫລາຍຂຶ້ນໃນການບໍລິໂພກອາຫານທີ່ບໍ່ຄືເກົ່າ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເຂົ້າໜົມຂອງພວກເຮົາມີຫລາກຫລາຍຊະນິດເຊິ່ງສ່ວນຫລາຍແມ່ນຜະລິດຕະພັນເຂົ້າໜົມເບເກີຣີ້ແບບຝຣັ່ງທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ, ລູກຄ້າສາມາດເພີດເພີນກັບຣົດຊາດທີ່ແຊບ, ຄຸນນະພາບທີ່ດີ ຄຽງຄູ່ກັບລາຄາ ທີ່ຮ້ານອື່ນບໍ່ສາມາດເຮັດໄດ້ງ່າຍໆ. ນອກຈາກນັ້ນ, ເນື່ອງຈາກປະລິມານການສັ່ງຊື້ເພີ່ມຂຶ້ນ, ພວກເຮົາສາມາດສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຂອງໂດຍການຄຸ້ມຄຽງລະຫວ່າງຄຸນນະພາບແລະລາຄາ. ເຖິງແມ່ນວ່າຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາມີຄຸນນະພາບສູງ, ແຕ່ພວກເຮົາກໍ່ສາມາດຜະລິດ ແລະ ຂາຍຜະລິດຕະພັນໃນລາຄາຕ່ຳໄດ້ຍ້ອນວ່າພວກເຮົາມີຍອດສັ່ງຊື້ຫລາຍ ເຮັດໃຫ້ສາມາດຊື້ວັດຖຸດິບໃນປະລິມານຫຼາຍ. ປັດໄຈອື່ນທີ່ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາຫຼຸດຄ່າຕົ້ນທຶນໃນການຜະລິດແມ່ນພວກເຮົານຳເຂົ້າວັດສະດຸໂດຍກົງ. ພວກເຮົາ ບໍ່ພ້າວຟັ່ງໃນການສ້າງ ຜົນກຳໄລ ແລະ ຄຳນຶງເຖິງຄວາມສຸກຂອງຜູ້ບໍລິໂພກເປັນອັນດັບຫນຶ່ງ.

ພວກເຮົາມີເຂົ້າໜົມອົບເກືອບຫມົດທຸກປະເພດ ຕັ້ງແຕ່ເຂົ້າໜົມປັ້ງ ແລະ ເຂົ້າຈີ່ ປ່ຽງຈີນຮອດເຂົ້າໜົມທີ່ບັນຈຸຫໍ່, ໂດນັດ, ຄຸກກີ້, ເຂົ້າໜົມຂົບຄ້ຽວ, ແລະ ເຄັກ. ຍ້ອນພວກເຮົາມີຜະລິດຕະພັນທີ່ຫລາກຫລາຍ ຈຶ່ງສາມາດປັບປະລິມານການຜະລິດໄດ້ ໂດຍອີງໃສ່ການເກັບກຳຂໍ້ມູນຍອດຂາຍ ແລະ ຕົວເລກສະຖິຕິອື່ນໆທີ່ພວກເຮົາບັນທຶກໃນແຕ່ລະວັນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄູ່ແຂ່ງຂອງພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ຜະລິດສິນຄ້າຄຸນນະພາບສູງ. ເຖິງແມ່ນວ່າຜູ້ບໍລິໂພກຈະໄວ້ວາງໃຈຄຸນນະພາບຂອງພວກເຮົາກໍ່ຕາມ, ພວກເຮົາກໍ່ຕ້ອງພະຍາຍາມປັບປຸງຢ່າງບໍ່ຢຸດຢັ້ງ ແລະ ຮັກສາຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນໃຫ້ສາມາດແຂ່ງຂັນໃ ນທ້ອງຕະຫລາດໄດ້. ເພື່ອຮັກສາຄວາມເຊື່ອຫມັ້ນ ຕ່ໍກັບ ແບລນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງ ມຸ່ງເນັ້ນການຈັດການຄຸ້ມຄອງຄຸນນະພາບການຜະລິດຂອງ ໂຮງງານ. ໃນຂະນະທີ່ປຶ້ມຫົວນີ້ໄດ້ຮັບການຈັດພິມ, ຂ້າພະເຈົ້າເອງແມ່ນຢູ່ທີ່ນະຄອນຫລວງປາຣີ,ປະເທດຝຣັ່ງເພື່ອຮຽນຮູ້ຕື່ມກ່ຽວກັບການເຮັດເຂົ້າໜົມຕ່າງໆ. ຫຼັງຈາກນັ້ນຂ້າພະເຈົ້າຈະກັບຄືນມາປະເທດລາວເຮົາ ເພື່ອສືບຕໍ່ປັບປຸງຄຸນນະພາບ ຜະລິ ຕະພັນ ແລະ ຂະຫຍາຍຂອງທຸລະກິດຂອງຄອບຄົວພວກເຮົາຕາມທີ່ໄດ້ ຕັ້ງໃຈໄວ້ໃນເບື້ອງຕົ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເພື່ອຕິດຕໍ່ສື່ສານໂດຍກົງກັບລູກຄ້າ, ພວກເຮົາກຳລັງວາງແຜນໂຄງການທົດລອງ ທັງເປີດຂາຍຫນ້າຮ້ານ ແລະ ສ້າງລະບົບບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງຮ້ານຄ້າ ເພື່ອຈຳຫນ່າຍ ຜະລິດຕະພັນລະດັບພຣີ້ມຽມຂອງພວກເຮົາ. ຖ້າໂຄງການນີ້ປະສົບຜົນສຳເລັດ, ພວກເຮົາຈະສືບຕໍ່ພັດທະນາ ໂດຍການເພີ່ມຈຳນວນຮ້ານຄ້າໃຫ້ມີຈຳນວນຫລາຍຂຶ້ນ ແລະ ມີລະບົບທີ່ບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງອັນດຽວກັນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຍ້ອນວ່າຄົນລາວນັບມື້ນັບໃສ່ໃຈສຸຂະພາບຫຼາຍຂຶ້ນ, ພວກເຮົາຈະນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນທີ່ເນັ້ນດ້ານສຸຂະພາບຫຼາຍຂຶ້ນເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ແນວໂນ້ມ ຫລື ເທຣັນໃຫມ່ຂອງສັງຄົມ. ນອກຈາກນັ້ນ, ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ,ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍໂຮງງານຂອງພວກເຮົາເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນເວລາ ໄລຍະເວລາລໍຖ້າສິນຄ້າຈາກການສັ່ງຊື້ ຈົນເຖິງການຈັດສົ່ງ ແລະ ເພື່ອທຳການຕະຫລາດໃຫ້ແກ່ສິນຄ້າຂອງພວກເຮົາໃນທົ່ວປະເທດ.

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

ມີສາມຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ໃນຊຸມປີຫມໍ່ໆ ທີ່ຜ່ານມານີ້, ດ້ວຍການແຂ່ຂະຫຍາຍຂອງ ການຄ້າ ອີເລັກໂທຣນິກ, ມີການຈັດຕັ້ງເຄືອຂ່າຍລະບົບການບໍລິການຈັດສົ່ງທົ່ວປະເທດ. ນອກຈາກນີ້, ເມື່ອເສດຖະກິດເຕີບໂຕ ແລະ ປະຊາຊົນມີລາຍຮັບເພີ່ມ ແລະ ມີກຳລັງຊື້ຫຼາຍຂຶ້ນ, ເຂົາ ເຈົ້າ ສາມາດຈ່າຍເງິນໃຫ້ກັບຜະລິດຕະພັນເບເກີຣີ ໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ. ໃນອະນາຄົດ, ຈຳນວນ ຜູ້ບໍລິໂພກຖ່ານກາງ ເຊິ່ງເປັນກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າຫມາຍຫລັກຂອງພວກເຮົາຈະນັບມື້ນັບເພີ່ມຂຶ້ນ. ທັ້ງໝົດນີ້ເຮັດໃຫ້ອະນາຄົດຂອງອຸດສາຫະກຳເບເກີຣີມີຄວາມຫວັງຫຼາຍ. ພວກເຮົາມີຄວາມໝັ້ນໃຈວ່າພວກເຮົາມີສັກກະຍາພາບທີ່ຈະສາມາດຮັກສາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ ແລະ ເຕີບໂຕໃນຕະຫຼາດນີ້ໄດ້. ພວກເຮົາເອງເປີດກ້ວາງການຮ່ວມ ມືທາງທຸລະກິດ ທຸກໆຮູບແບບ ແລະ ຍິນດີຕ້ອນຮັບບັນດານັກລົງທຶນ-ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຕ່າງໆ.






1. ເຮັດວຽກຄືກັບຄອບຄົວດຽວກັນ 2. ສະໜອງເຂົ້າໜົມປັ້ງຫວານສົດໃໝ່
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 ທຸລະ ກິດໃຫຍ ມີ ອະສັງຫາລິມະຊັບ, ຕະຫຼາດສົດ, ຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍເຂົ້າໜົມ ປັງ, ແລກປ່ຽນເງິນຕາ ແລະ ໂອນເງິນຂ້າມປະເທດ, ແລະ ນຳເຂົ້າ-ສົ່ງອອກ.
ໃນໄລຍະນີ້ ພວກເຮົາສຸມໃສ່ ດ້ານການພັດທະນາອະສັງຫາລິມະຊັບ, ແລະ ການຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍ ແຊນວິດ ຍີ່ຫໍ້ “Piggy B” ແລະ ສ້າງແຟນຊາຍຂາຍແຊນວິດ ດ້ວຍກາວ.
ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ເປັນເມືອງທີ່ກຳລັງເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວ ເນື່ອງຈາກມີປະຊາຊົນ ຈາກຕ່າງແຂວງ ຫຼັ່ງໄຫຼເຂົ້າມາຢູ່ ແລະ ມີຄວາມຕ້ອງ ການບ່ອນຢູ່ອາໄສໃນ ເຂດທີ່ພວກເຮົາເປັນເຈົ້າຂອງອະສັງຫາລິມະຊັບກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນເຊັ່ນກັນ. ດັ່ງນັ້ນ ໃນໄລ ຍະຜ່ານມາ ພວກເຮົາໄດ້ເຮັດໂຄງການທີ່ຢູ່ອາໄສ ສຳລັບກຸ່ມຄົນ ທີ່ມີລາຍຮັບລະດັບ ກາງ. ເຊັ່ນດຽວກັນ, ພວກເຮົາເຫັນວ່າ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງປະຊາກອນ ໂດຍສະເພາະ ແມ່ນກຸ່ມຄົນທີ່ເຮັດວຽກ ແລະ ຕ້ອງການ ຮັບປະທານອາຫານທີ່ວ່ອງໄວ ແບບ ຟ້າວຊື້-ຟ້າວໄປ ດັ່ງນັ້ນ ແຊນວິດ Piggy B ຈຶ່ງເປັນທາງເລືອກໜຶ່ງ ທີ່ເປັນ ອາຫານ ທີ່ສາມາດກິນໄດ້ໄວ ແລະ ມີຄຸນນະພາບດີ ສຳລັບພວກເຂົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເຖິງແມ່ນວ່າພວກເຮົາຈະມີປະສົບການ ໃນການສ້າງບ້ານຈັດສັນເພື່ອຂາຍ ທີ່ມີມູນ ຄ່າສູງກວ່າ 3 ລ້ານບາດ ຕໍ່ຫຼັງ, ແຕ່ອີງໃສ່ສະພາບການລະບາດ ຂອງ ພະຍາດ ໂຄວິດ-19 ໃນປະຈຸບັນ ພວກເຮົາໄດ້ກໍ່ສ້າງເຮືອນເພື່ອຈຳໜ່າຍ ໃນລະດັບ ຫຼັງລະ 1.5 ລ້ານບາດ. ຍຸດທະສາດນີ້ ປະສົບຜົນສຳເລັດເປັນຢ່າງສູງ ແລະ ໃນປະຈຸບັນ ຈາກທັ້ງໝົດ 200 ຫຼັງທີ່ເຮົາສ້າງ, ມີ 170 ຫຼັງຖືກຊື້ແລະເຂົ້າຢູ່ແລ້ວ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ ຫຼັງຈາກການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ສິ້ນສຸດລົງ ເຮົາກໍ່ມີແຜນຈະເຮັດໂຄງ ການ “ໝູ່ບ້ານມະຫາຊັບ ວິນລາ”. ເອກະລັກຂອງໂຄງການນີ້ ເປັນການອອກແບບ ໂຄງການທີ່ບໍ່ໄດ້ປູຄອນກຣີດຈົນໝົດທຸກຕາແມ້ດແຕ່ຖືກອ້ອມຮອບດ້ວຍພື້ນທີ່ສີ ຂຽວທີ່ຈະໃຫ້ຄວາມຮູ້ສຶກຄືກັບຢູ່ໃນຣີສອດ. ຜູ້ຢູ່ອາໄສສາມາດໄດ້ຍິນສຽງນົກຮ້ອງ ຈິກຈອກຈ໋ແຈ ແລະ ສູດດົມເອົາອາກາດບໍລິສຸດ. ໂຄງການນີ້ຍັງຢູ່ໃກ້ສະຖານີລົດໄຟ ລາວ-ຈີນ ເຊິ່ງມີຄົນຈີນຈຳນວນຫຼາຍກຳລັງຊື້ອາຄານທີ່ຢູ່ອາໄສ ຢູ່ເຂດນັ້ນ. “ໝູ່ບ້ານ ມະຫາຊັບ ວິນລາ” ແມ່ນຊຸມຊົນປິດ ທີ່ມີທາງເຂົ້າທາງດຽວ ແລະ ຈະມີການຮັກສາ ຄວາມປອດໄພທີ່ດີຫຼາຍ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໜຶ່ງໃນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ໃຫຍ່ຫຼວງ ຂອງ ພວກເຮົາແມ່ນການຊອກຄົ້ນຈັດຫາ ແລະ ການຝຶກຝົນ ຄົນໜຸ່ມທີ່ມີພອນສະຫວັນມາເຮັດວຽກ. ໃນແຕ່ກ່ອນ ການແຂ່ງຂັນ ໃນ ສປປ ລາວຍັງບໍ່ສູງປານໃດ, ຈົນໃນວ່າມໍ່ໆມານີ້ ການແຂ່ງຂັນເລີ່ມສູງຂຶ້ນ ແຕ່ ຄົນລາວກໍ່ຍັງບໍ່ທັນລົ້ງເຄີຍກັບການເຮັດວຽກ ໃນສະພາບແວດລ້ອມທີ່ມີການແຂ່ງ ຂັນສູງ. ພວກເຮົາໄດ້ພະຍາຍາມສ້າງໃຫ້ພະນັກງານ ມີຄວາມກະຕືລືລົ້ນໃນການ ເຮັດວຽກ ແລະ ມີພິບໄຫວ ສາມາດແກ້ໄຂບັນຫາສະເພາະໜ້າໄດ້ໃນທັນທີທັນໃດ ບ່ໃຫ້ລໍຖ້າພຽງແຕ່ຄຳສັ່ງເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ມັນກໍ່ເປັນສິ່ງທີ່ທ້າທາຍຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກ ຄວາມລົ້ງເຄີຍໃນການເຮັດວຽກໃນສະພາບແວດລ້ອມແບບເກົ່າ.ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ ສະພາບ ໃນ ສປປ ລາວ ໄດ້ມີການປ່ຽນແປງແລ້ວ ວັດທະນະທຳໃນການເຮັດວຽກ ແບບເກົ່າກໍ່ບ່ສາມາດໃຊ້ໄດ້ແລ້ວ. ຖ້າພວກເຮົາຕ້ອງການແຂ່ງກັບ ຄູ່ແຂ່ງ ພວກເຮົາ ຕ້ອງສິ່ງເສີມພະນັກງານ ໃຫ້ພວກເຂົາຮຽນຮູ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ນຳໃຊ້ຄວາມຮູ້ຂອງ ພວກເຂົາເຂົ້າໃນການປັບປຸງວິທີການການເຮັດວຽກ ແລະ ປັບປຸງຄຸນນະພາບ ປະ ສິດທິພາບຂອງວຽກໃຫ້ດີຂຶ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາເຊື່ອໝັ້ນວ່າ ຫຼັງຈາກການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ສິ້ນສຸດລົງ ເສດຖະກິດຂອງ ສປປ ລາວ ຈະມີທ່າອ່ຽງທີ່ດີຂຶ້ນຢ່າງວ່ອງໄວ. ອີງໃສ່ ການຄາດນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ວາງແຜນ ທີ່ຈະເລີ່ມ ໂຄງການ “ໝູ່ບ້ານມະຫາຊັບ ວິນລາ” ໃນເດືອນ ເມສາ ທີ່ຈະມາເຖິງນີ້. ພວກເຮົາຄາດວ່າ ເຮົາຈະມີລູກຄ້າ ທີ່ທັ້ງ ຄົນລາວ ແລະ ຄົນ ຕ່າງປະເທດ. ໂດຍສະເພາະແມ່ນຄົນຈີນ ທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ມີກຳລັງໃນ ການຊື້ຫຼາຍ.
ຕໍ່ໄປ ພວກເຮົາກໍ່ວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍແຟນຊາຍ ຂອງ Piggy B ຢູ່ທາງພາກ ອີສານ ຂອງ ປະເທດໄທ ແລະ ປະເທດກຳປູເຈຍ. ເພື່ອໃຫ້ ບັນລຸຕົວເລກຄາດ ໝາຍທີ່ສູງນີ້ ພວກເຮົາບ່ສາມາດຈະເຮັດວຽກແບບຊ້ຳຊ້ອນໄດ້ ພວກເຮົາຕ້ອງຮີບ ກ້າວແລ່ນເຂົ້າຫາເປົ້າໝາຍທີ່ຕັ້ງໄວ້. ເພື່ອໃຫ້ບັນລຸເປົ້າໝາຍດັ່ງກ່າວ ພວກເຮົາກໍ່ ຕ້ອງຮ່ວມມືກັບຜູ້ປະກອບການທ້ອງຖິ່ນ. ໃນການພັດທະນາດ້ານນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ ຈ້າງຜູ້ຊ່ຽວຊານຈາກປະເທດໄທ ແລະ ກຳລັງກະກຽມຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ. ທ່າອ່ຽດ ພວກເຮົາຈະເລີ່ມເປີດກິດຈະການ ຢູ່ ໜອງຄາຍ, ອຸດອນທານີ ແລະ ຂອນແກ່ນ ກ່ອນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບ່?

ສິ່ງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ ຈາກການໄປທັດສະນະສຶກສາ ຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງເປັນ ສ່ວນໜຶ່ງຂອງ ຫຼັກສູດ Keieijuku ແລະໄດ້ຮຽນຮູ້ວ່າ “ເຮົາຈະຕ້ອງມີການຄົ້ນ ຄວ້າວິໄຈ ແລະ ພັດທະນາ ຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ເພື່ອທີ່ຈະຢູ່ລອດໄດ້”. ເຖິງແມ່ນວ່າ ຂ້າ ພະເຈົ້າຈະເປັນຫົວໜ້າ ຂອງ ກຸ່ມບໍລິສັດ ແຕ່ຂ້າພະເຈົ້າອາຍຸຍັງນ້ອຍ ແລະ ຍັງຂາດ ປະສົບການ. ຂ້າພະເຈົ້າຕ້ອງການຮ່ວມມື ກັບບໍລິສັດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ຮຽນ ຮູ້ກ່ຽວກັບ ການບໍລິຫານແບບຍີ່ປຸ່ນ. ຂ້າພະເຈົ້າພ້ອມທີ່ຈະຮຽນຮູ້ທຸກ ຢ່າງຈາກ ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ.



1


2


3


4

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 ຖືກສ້າງຂຶ້ນ ໂດຍ ພໍ່ເຖົ້າ ຂອງອ້າຍຂອງຂ້າພະເຈົ້າ ເນື່ອງຈາກວ່າ ໃນໄລຍະນັ້ນ ຢູ່ແຂວງຜົ້ງສາລີ ມີຄວາມຕ້ອງການບໍລິສັດກໍ່ສ້າງເປັນຈຳນວນຫຼາຍ ເພື່ອການພັດທະນາພື້ນຖານ ໂຄງລ່າງ. ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນມີຄວາມຊ່ຽວຊານດ້ານການ ກໍ່ສ້າງພື້ນຖານ ໂຄງລ່າງ ເຊັ່ນ: ເສັ້ນທາງ, ລະບົບຊົນລະປະທານ ແລະ ໂຄງສ້າງເສີມເຫຼັກອື່ນໆ. ນອກຈາກນັ້ນ ພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການກໍ່ສ້າງໂຄງການທີ່ເປັນຂອງ ລັດ ຖະບານ, ອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ, ໂຄງການທີ່ໄດ້ຮັບທຶນຊ່ວຍເຫຼືອລ້າ ແລະໂຄງການ ກໍ່ສ້າງອາຄານທົ່ວໄປ. ໃນປະຈຸບັນ, ນອກຈາກຈະມີສຳນັກງານໃຫຍ່ ຢູ່ແຂວງຜົ້ງ ສາລີແລ້ວ ພວກເຮົາຍັງມີ 3 ສາຂາ ຢູ່ທົ່ວປະເທດ ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງ ພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດເດັ່ນຂອງບໍລິສັດພວກເຮົາ ນິຍາມດ້ວຍຄຳດຽວ "ຄວາມມຸ່ງໝັ້ນ". ພວກເຮົາ ມີ
ຄວາມມຸ່ງໝັ້ນດ້ວຍຈິດໃຈ ທີ່ໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີ ແລະ ສ້າງສິ່ງປຸກສ້າງ ທີ່ມີຄຸນພາບ ສູງ. ນອກຈາກຈະສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າແລ້ວ ພວກເຮົາຍັງເອົາ ໃຈໃສ່ກັບທຸກລາຍລະອຽດຂອງການກໍ່ສ້າງ. ບາງກິດຈະກຳກໍ່ສ້າງອາດຈະຖືວ່າ ເປັນເລື່ອງທຳມະດາຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແຕ່ຢູ່ໃນປະເທດລາວບໍ່ເປັນເຊັ່ນນັ້ນ. ຕົວຢ່າງ ການທາຢາກັນປວກຮັກສາໄມ້ ແລະ ການບົ່ມຊີມັງໃຫ້ໄດ້ກຳລັງຕາມມາດຕະຖານ. ໃນຄວາມພະຍາຍາມທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ໄດ້ຄຸນນະພາບທີ່ດີທີສຸດພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ເຮັດຄື ກັນກັບວິທີການກໍ່ສ້າງຂອງບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນໃນທຸກໆ ໂຄງການຂອງເຮົາ. ໃນ ສປປ ລາວ, ແບບຂອງໂຄງການກໍ່ສ້າງ ມັກຈະຖືກປຽນຢູ່ຕະຫຼອດ ເຖິງວ່າຈະຢູ່ໃນຂະນະ ດຳເນີນການກໍ່ສ້າງ ແລະ ພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ພະຍາຍາມຈະຮັບມືກັບການປ່ຽນແປງ ເຫຼົ່ານັ້ນ ແລະ ຍັງສາມາດດຳເນີນການກໍ່ສ້າງໄດ້ ແລະສາມາດຮັກສາໄລຍະເວລາກໍ່ ສ້າງໃນເບື້ອງຕົ້ນ ເພື່ອໃຫ້ໂຄງການສຳເລັດຕາມກຳນົດເວລາ. ນອກຈາກນັ້ນ ເຮົາ ຍັງສະໜອງການບໍລິການອື່ນໆ ຕາມຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການຂອງ ລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ລູກຄ້າຕ້ອງການວຽກທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ໃນລະດັບລາຄາທີ່ຕ່ຳ, ເຊິ່ງພວກເຮົາກໍ່ ພະຍາຍາມຕອບສະໜອງ ດ້ວຍການປັບປຸງ ດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ນຳໃຊ້ເຄື່ອງມື ທີ່ ທັນສະໄໝ ເພື່ອທີ່ຈະສາມາດຕອບສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ຄູ່ ແຂ່ງຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດຈາກປະເທດຈີນ, ຫວຽດນາມ ແລະໄທ. ດັ່ງນັ້ນ ພວກເຮົາຈຶ່ງພະຍາຍາມທີຈະປັບປຸງເຕັກນິກ ແລະ ພັດທະນາປະສົບການຢູ່ຕະ ຫຼອດເວລາ ເພື່ອທີ່ຈະສາມາດແຂ່ງຂັນກັບ ບໍລິສັດຈາກປະເທດອື່ນໄດ້. ສິ່ງທ້າທາຍ ອັນອື່ນແມ່ນ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຕົ້ນທຶນ ຂອງ ວັດສະດຸ ເນື່ອງຈາກຄວາມຜັນຜວນ ຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

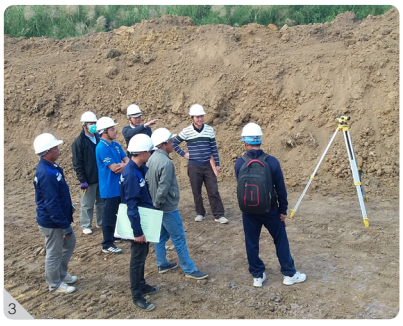
ໃນປະຈຸບັນ ພວກເຮົາມີຫ້ອງການຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ແຂວງຜົ້ງສາລີ, ແຂວງ ບໍ່ແກ້ວ ແລະ ແຂວງອຸດົມໄຊ. ຢູ່ໃນເຂດຕົວເມືອງ ພວກເຮົາແນໃສ່ວາງແຜນ ການ ກໍ່ສ້າງ ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນອຸດສາຫະກຳການຄ້າຂາຍ ເຊິ່ງຈະເລີ່ມ ຕັ້ງແຕ່ການອອກແບບ ຈົນສຳເລັດການກໍ່ສ້າງແລ້ວສິ່ງມອບ. ສຳລັບ ການກໍ່ສ້າງ ໃນ ເຂດຊົນນະບົດ ກໍ່ເນັ້ນໃສ່ການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ຂອງທັງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນໄປພ້ອມໆກັນ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ແມ່ນໂອກາດອັນຍິ່ງໃຫຍ່ ທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ ເຮົາສາມາດຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງເຮົາໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງການ ພັດທະນາ ແລະ ຈຳໜ່າຍຜະລິດຕະພັນວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ. ພວກເຮົາຕ້ອງການຫັນ ຈາກການຄອບຄອງກົນຈັກໜັກທີ່ຮັບໃຊ້ໃນການກໍ່ສ້າງສະເພາະໃຊ້ໃນວຽກງານ ຂອງຕົນເອງ ໄປເປັນການເຊົ່າກົນຈັກແລະອຸປະກອນມາໃຊ້ແທນ. ການເຮັດແບບ ນີ້ຈະຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຫຼຸດຜ່ອນ ງົບປະມານ ແລະ ເວລາ ໃນການບຳລຸງ ຮັກສາກົນຈັກອຸປະກອນການກໍ່ສ້າງໄດ້ ແລະ ເຮົາກໍ່ຈະສາມາດສຸມໃສ່ວຽກຫຼັກ ເຊິ່ງແມ່ນການບໍລິຫານການກໍ່ສ້າງ ເພື່ອຮັບປະກັນຄຸນນະພາບ ແລະ ຮັກສາເວລາ ໃຫ້ໂຄງການ ສຳເລັດຕາມກຳນົດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາສົນໃຈທີ່ຈະຮ່ວມມື ກັບບໍລິສັດຂອງຍີ່ປຸ່ນ. ອ້າຍເອື້ອຍຂອງ ພັນລະຍາ ຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ ແລະ ລູກໆ ຂອງ ປະທານບໍລິສັດທັງຫມົດແມ່ນ ຈົບການ ສຶກສາມາຈາກ ສປ ຈີນ, ສ່ວນຂ້າພະເຈົ້າເອງ ແລະ ອ້າຍແມ່ນຮຽນຈົບ ມາຈາກ ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ພວກເຮົາສົນໃຈ ທີ່ຈະຮ່ວມມື ກັບຊ່ຽວຊານຕ່າງປະເທດ ໃນຂົງ ເຂດການວາງແຜນໂຄງການ, ການຄົ້ນຄວ້າວິໄຈ ແລະ ການສຳຫຼວດທີ່ດິນ. ນອກຈາກນັ້ນ ພວກເຮົາ ຍັງຕ້ອງການຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບເຕັກນິກທີ່ເຮັດໃຫ້ຊົ້ນງານ ອອກມາດີ, 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, Naxaiythong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສະໜອງ ແລະ ຕິດຕັ້ງ ອຸປະກອນໄຟຟ້າ ສຳລັບເຄືອຂ່າຍໄຟຟ້າແຮງດັນຕ່ຳ ແລະ ແຮງດັນສູງ ແລະ ສະຖານີໄຟຟ້າ, ລູກຄ້າຫຼັກຂອງເຮົາແມ່ນ ລັດວິສະຫະກິດໄຟຟ້າລາວ, ເຊິ່ງແມ່ນຜູ້ສະໜອງໄຟຟ້າຫຼັກໃນ ສປປ ລາວ. ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ ແລະ ໄດ້ເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດເອກະຊົນ ຂ້າພະເຈົ້າ ໄດ້ເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດນີ້ ກັບ ອ້າຍ ໃນປີ 2010, ເພາະເຫັນໂອກາດທາງທຸລະກິດ ເນື່ອງຈາກໃນຂົງເຂດທຸລະກິດນີ້ຍັງມີຄູ່ແຂ່ງໜ້ອຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ກ່ຽວຂ້ອງກັບໜ້າວຽກທີ່ມີຄວາມອັນຕະລາຍ. ພວກເຮົາບໍ່ພຽງແຕ່ຕ້ອງຈ້າງພະນັກງານທີ່ເປັນມືອາຊີບ ດ້ານໄຟຟ້າເທົ່າ ນັ້ນ ແຕ່ຍັງຕ້ອງເປັນຜູ້ທີ່ມີຄວາມຊຳນິຊຳນານ ແລະ ມີປະສົບການ ກ່ຽວກັບການເຮັດວຽກກັບໄຟຟ້າແຮງດັນສູງ ແລະ ສາມາດເຮັດວຽກ ຢູ່ບ່ອນສູງໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ເພື່ອຮັບປະກັນຄຸນນະພາບ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຕາມມາດຕະຖານສາກົນ ແລະ ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງ ລູກຄ້າ ພວກເຮົາຍັງໄດ້ ໃຫ້ພະນັກງານເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມໃນຫຼາຍໆດ້ານ ເພື່ອຮັກສາ ແລະ ປັບປຸງຄວາມສາມາດ ແລະ ຄວາມຊຳນິຊຳນານ ຂອງ ພວກເຂົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນຊຸມປີທີ່ຜ່ານມາ ຄູ່ແຂ່ງທີ່ມາຈາກຕ່າງປະເທດ ທີ່ມີຄວາມສຳພັນທີ່ດີກັບໂຮງງານຜະລິດອຸປະກອນເຮັດໃຫ້ສາມາດສະໜອງອຸປະກອນໃນ ລາຄາຖືກໄດ້ເຂົ້າມາມີບົດບາດໃນຂົງເຂດນີ້. ຍົກຕົວຢ່າງວ່າ ຄູ່ແຂ່ງທີ່ມາຈາກ ສປ ຈີນຈະມີຜູ້ສະໜອງອຸປະກອນທີ່ມີລາຄາຖືກໃຫ້ໄດ້ໃນຂະນະທີ່ບໍລິສັດຂອງຄົນລາວບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນເນື່ອງຈາກມີຕົ້ນທຶນດ້ານອຸປະກອນທີ່ສູງກວ່າ. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາຕ້ອງຮັບໂຄງການທີ່ມີວຽກກໍ່ສ້າງຫຼາຍກວ່າ ເນື່ອງຈາກພວກເຮົາມີຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນໃນດ້ານຄ່າແຮງງານ ຫຼື ບໍ່ດັ່ງນັ້ນ ກໍ່ເຮັດສັນຍາເປັນສັບຕ່ຳຈາກຜູ້ຮັບ ເໝົາຫຼັກ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ປະເທດລາວກຳລັງພັດທະນາ, ຫຼາຍໆ ໂຄງການກ່ຽວຂ້ອງກັບການຕິດຕັ້ງລະບົບໄຟຟ້າ ເຊັ່ນ: ອາຄານ, ເສັ້ນທາງ, ທາງລົດໄຟ, ຂົວ, ອຸໂມງ ແລະ ຕາໜ່າງໄຟຟ້າ. ພ້ອມກັນນັ້ນ ເມື່ອໂຮງຈັກໂຮງງານເພີ່ມຂຶ້ນ ຄວາມຕ້ອງການອຸປະກອນໄຟຟ້າ ກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນເຊັ່ນກັນ. ນະວັດຕະກຳໃໝ່ ເຊັ່ນ: ພະລັງງານແສງຕາເວັນ, ພະລັງງານລົມ ແລະ ສະຖານີສາກໄຟ ສຳລັບລົດໄຟຟ້າ ກໍ່ຕ້ອງການເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງ ທີ່ແຕກຕ່າງຈາກໃນອະດີດ. ເພື່ອກະກຽມໃສ່ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້, ມັນມີຄວາມຈຳເປັນຫຼາຍ ທີ່ເຮົາຈະຕ້ອງຊອກສັນຫາ, ຮັກສາ ແລະ ບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດໃຫ້ດີ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາວາງແຜນວ່າຈະເປັນໜຶ່ງ ໃນ ສາມບໍລິສັດຕິດຕັ້ງລະບົບໄຟຟ້າ ທີ່ດີທີ່ສຸດ ໃນ ສປປ ລາວ ໃຫ້ໄດ້.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຍັງມີ ວຽກງານຕິດຕັ້ງ ແລະ ບຳລຸງຮັກສາລະບົບໄຟຟ້າ ຫຼາຍຢ່າງ ທີ່ຕ້ອງການຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບການນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກໃນການກໍ່ສ້າງ ແລະ ເຄື່ອງມືໃນການຕິດຕັ້ງທີ່ທັນສະໄໝ ທີ່ຍັງບໍ່ທັນມີໃນປະເທດລາວ ແຕ່ເຄື່ອງມືຕິດຕັ້ງເຫຼົ່ານັ້ນມີໃນປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ຢູ່ຕາງປະເທດ, ດັ່ງນັ້ນ ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີ ທີ່ຈະຮັບເອົາການສະໜັບສະໜຸນກ່ຽວກັບ ເຄື່ອງມື ແລະ ວິທີການນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືເຫຼົ່ານັ້ນ. ພວກເຮົາຫວັງວ່າພວກເຮົາ ຈະມີໂອກາດ ຮ່ວມມືກັນ ໃນຮູບແບບຂອງການຮ່ວມທຶນ ແລະ ແລກປ່ຽນປະສົບການ ເພື່ອໃຫ້ບັນລຸເປົ້າໝາຍໄລຍະຍາວຮ່ວມກັນ. ພວກ ເຮົາ ຕ້ອງການຮ່ວມມື ກັບບໍລິສັດທີ່ ມີປະສົບການໃນການບໍລິການຕິດຕັ້ງອຸປະ ກອນ ໄຟຟ້າ ທີ່ກ່ຽວກັບ ພະລັງງານທົດແທນ ເຊັ່ນ: ຕິດຕັ້ງອຸປະກອນໃນໂຮງຜະລິດໄຟຟ້າແສງຕາເວັນ ແລະ ໂຮງຜະລິດໄຟຟ້າພະລັງງານລົມ.





1. ຫ້ອງການຂອງພວກເຮົາ 2. ການກໍ່ສ້າງສະຖານີໄຟຟ້າ



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 ເຊັ່ນວ່າ 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, ພວກ ເຮົາ
ຍັງເຮັດໜ້າທີ່ເປັນຕົວກາງ ແລະ ອອກໜັງສືສິນເຊື່ອ (L/C) ເມື່ອທັງສອງຝ່າຍຍັງ ບໍ່ທັນມີປະສົບການດ້ານການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຍັງບໍ່ທັນມີສາຍສຳພັນໃນ ລະດັບທີ່ຈະສາມາດໃຫ້ຄວາມເຊື່ອໝັ້ນໄດ້, ເຊິ່ງທຸລະກິດລັກສະນະດັ່ງກ່າວ ຖືວ່າມີ ຈຳນວນຂ້ອນຂ້າງຈຳກັດໃນປະເທດເຮົາ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາມີ ຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃນການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ ສະແດງໃຫ້ເຫັນຈາກການທີ່ພວກ ເຂົາໄດ້ແນະນຳບອກຕໍ່ໃຫ້ກັບລູກຄ້າລາຍອື່ນໆ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາມີຈຳນວນ ລູກຄ້າທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ແນໃສ່ການພັດທະນາບໍລິສັດໃນໄລຍະຍາວ, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າມີຄວາມຈຳເປັນ ທີ່ ຈະຕ້ອງມີຄວາມສາມາດພຽງພໍທີ່ຈະຕອບໂຈດຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ພາຍໃນຄຽງຄູ່ກັບການຂະຫຍາຍທຸລະກິດສູ່ສາກົນຫຼາຍຂຶ້ນ. ໃນຕໍ່ໜ້າ, ພວກ ເຮົາ ມີຄວາມຕ້ອງການທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃຫ້ກາຍເປັນບໍລິສັດການຄ້າທີ່ບໍ່ ພຽງ ແຕ່ສຸມໃສ່ຕະຫຼາດພາຍໃນປະເທດເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ຍັງສາມາດຮອງຮັບຕະຫຼາດ ສາກົນ ເຊິ່ງມັນໄດ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຕ້ອງມີຜູ້ສະໜອງທີ່ພຽງພໍເພື່ອຕອບໂຈດຄວາມ ຕ້ອງ ການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ. ສະນັ້ນໃນເບື້ອງຕົ້ນ ພວກເຮົາຈະຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໄປຍັງ ປະເທດ ບ້ານໃກ້ເຮືອນຄຽງກ່ອນ ເຊັ່ນ: ສປ ຈີນ ແລະ ສ.ຫວຽດນາມ ເຊິ່ງພວກເຮົາ ຂ້ອນຂ້າງ ມີປະສົບການສູງໃນການຮ່ວມມືກັບນັກທຸລະກິດຈາກບັນດາປະເທດ ດັ່ງກ່າວ. ພ້ອມກັນນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຈະອາໄສສາຍສຳພັນກັບນັກລົງທຶນຊາວຈີນ ແລະ ຊາວຫວຽດນາມທີ່ພວກເຮົາມີຢູ່ ເພື່ອນຳໃຊ້ເປັນພື້ນຖານໃນການຂະຫຍາຍ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນຕໍ່ໜ້າ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ປະເທດລາວມີຄວາມອຸດົມສົມບູນທາງດ້ານຊັບພະຍາກອນ ແລະ ວັດຖຸດິບທີ່ ສາ ມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການໄດ້ຢ່າງຍືນຍົງ, ແຕ່ຍັງຂາດແຄນເຕັກນິກ ວິຊາການທີ່ຈະນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນຂະບວນການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ. ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອ ວ່າ ຖ້າຫາກວ່າ ບໍລິສັດສາມາດສ້າງພື້ນຖານການດຳເນີນທຸລະກິດທີ່ດີ ຄຽງຄູ່ກັບ ຄວາມໜ້າເຊື່ອຖື ມັນຈະເປັນປັດໄຈສຳຄັນທີ່ເອື້ອອຳນວຍໃຫ້ແກ່ການລະດົມທຶນ ເຂົ້າໃນການດຳເນີນກິດຈະການ. ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ກໍ່ຖືໄດ້ວ່າມີປະສົບການ ແລະ ຄວາມ ຮູ້ຢ່າງຫຼວງຫຼາຍໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ, ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າໝັ້ນໃຈວ່າບໍລິສັດເຫຼົ່າ ນັ້ນລວມແລວແຕ່ມີໂຄງສ້າງອັນເຂັ້ມແຂງເຊິ່ງມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ການພັດທະນາ ທຸລະກິດໃນໄລຍະຍາວ. ສະນັ້ນ, ຫວັງວ່າຖ້າພວກເຮົາມີໂອກາດໃນການຮ່ວມມືກັບ ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ, ພວກເຮົາຈະສາມາດຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບການຝຶກອົບຮົມ ພະນັກງານ ແບບ ຍີ່ປຸ່ນ ລວມທັ້ງ ວິທີ ໃນການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດອື່ນໆ ທີ່ສຳຄັນ.





1. ໄມ້ເກາະສະຫຼັກທີ່ສົ່ງອອກໄປ ສປ ຈີນ 2. ສະຖານີຕື່ມແກ໊ສ



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?

ໃນໄລຍະທຳອິດທີ່ພວກເຮົາສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດວຽກຂອງພວກເຮົາສ່ວນໃຫຍ່ເຮັດວຽກກ່ຽວກັບ ວິສະວະກຳໂຍທາ ເຊັ່ນ: ການກໍ່ສ້າງ ອາຄານ, ເສັ້ນທາງ ແລະ ຊົວ. ໃນໄລຍະນັ້ນ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງສ່ວນໃຫຍ່ບໍ່ເປັນທີ່ພຶງພໍໃຈສຳລັບພວກເຮົາ ທັງໃນດ້ານຄຸນນະພາບ ແລະ ລາຄາ. ດັ່ງນັ້ນ ພວກເຮົາຈຶ່ງເລີ່ມມີການເຮັດທຸລະກິດຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງດ້ວຍຕົນເອງ. ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບຂອງພວກເຮົາໄດ້ຖືກນຳໃຊ້ໃນຫຼາຍໆ ໂຄງການ ເຊັ່ນ: ໂຄງການ ນ້ຳງື່ມ 1 ພາກຂະຫຍາຍ. ຈາກນັ້ນ ຜົນກຳໄລຈາກການບໍລິການຄອນກຣີດ ປະສົມສຳເລັດຮູບ ຍັງເຮັດໃຫ້ເຮົາສາມາດສ້າງບໍລິສັດທີ່ແຍກໂຕອອກມາຈາກບໍລິສັດແມ່ ກາຍເປັນຜູ້ຊ່ຽວຊານສະເພາະດ້ານການຜະລິດຕະພັນ ຄອນກຣີດ ເຊັ່ນ: ແຜນພື້ນຄອນກຣີດ ອີກດ້ວຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສາມາດ ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າຂອງເຮົາຍອມຮັບ ແລະ ໄວ້ເນື້ອເຊື່ອໃຈ ໂດຍການສະໜອງ ການບໍລິການ ແລະ ຜະລິດຕະພັນ ອີງໃສ່ແນວທາງໃນການບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດ ທີ່ເນັ້ນໃສ່ ຄວາມຊື່ສັດ, ໂປ່ງໃສ ແລະ ຄຸນນະພາບສູງ. ອີງ ໃສ່ປະສົບການໃນການມີສ່ວນຮ່ວມກັບ ໂຄງການກໍ່ສ້າງຫຼາຍໆ ໂຄງການ ເຊິ່ງເປັນ ການຮ່ວມມືກັບຜູ້ໃຫ້ທຶນຈາກຕ່າງປະເທດ ເຊັ່ນ: ເຍຍລະມັນ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງໄດ້ມາຈາກການສະໜອງ ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ທີ່ຢູ່ໃນລະດັບມາດຕະຖານ ສາກົນ, ພວກເຮົາຮັບປະກັນວ່າ ສິນຄ້າຂອງພວກເຮົາແມ່ນມີຄຸນນະພາບ ແລະ ມີຄວາມປອດໄພສູງທີ່ສຸດ ໃນທຸກໆ ຂັ້ນຕອນການຜະລິດ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ຈຳນວນ ລູກຄ້າທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແມ່ນສິ່ງຢັ້ງຢືນຄວາມເຊື່ອໝັ້ນ ທີ່ມີຕໍ່ພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນການແຂ່ງຂັນ ໃນຕະຫຼາດຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບທີ່ມີຄວາມເຂັ້ມຂຸ້ນຫຼາຍ, ເຊິ່ງຕົວຊີ້ວັດແມ່ນການເຂົ້າມາຂອງຜູ້ແຂ່ງຂັນໃໝ່ ແລະ ການຖອນຕົວອອກຂອງຄູ່ແຂ່ງຂັນຜູ້ເກົ່າ. ໃນສະພາບແວດລ້ອມເຊັ່ນນີ້ ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ການ ຮັກ
ສາຖານລູກຄ້າ ໂດຍການໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີເລີດ ແລະ ຜະລິດສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງເປັນສິ່ງສຳຄັນທີ່ສຸດ. ນອກຈາກນັ້ນ ເພື່ອຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບ ໃນຕະຫຼາດ ທີ່ມີການແຂ່ງຂັນສູງນີ້ ເຮົາຕ້ອງຕັ້ງເປົ້າໝາຍທີ່ສູງໄວ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບທີ່ໃຊ້ສຳລັບອາຄານທີ່ວໄປໃນລາວ 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: ຄອນໂດມີນຽມ ລູກຄ້າກໍ່ເລີ່ມຮັບຮູ້ວ່າ ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບທີ່ໃຊ້ ຕ້ອງມີຄຸນນະພາບສູງ. ໃນອະນາຄົດ ຈະມີພຽງ ແຕ່ບໍລິສັດທີ່ສາມາດສະໜອງ ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງເທົ່ານັ້ນ ທີ່ຈະຢູ່ລອດໄດ້. ເຖິງວ່າໃນປະຈຸບັນ ບໍລິສັດທີ່ສາມາດສະໜອງຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ຈະມີຢູ່ແລ້ວຈຳນວນໜຶ່ງໃນ ສປປ ລາວ, ແຕ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງ ຕະຫຼາດ ກໍ່ຄາດວ່າຈະສູງຂຶ້ນ ເຊັ່ນກັນ. ເພື່ອສະໜອງໃຫ້ໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການນັ້ນ ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະເພີ່ມຈຳນວນໂຮງງານ ທີ່ໄດ້ມາດຕະຖານໃນທ້າຍ ປີ2022ນີ້. ພວກເຮົາເອງ ກໍ່ຮັບຮູ້ໄດ້ວ່າ ການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຈຳນວນໂຄງການກໍ່ສ້າງ ທີ່ຂະຫຍາຍຕົວໄປພ້ອມກັບ ເສດຖະກິດຂອງ ສປປ ລາວ ກໍ່ເປັນໂອກາດດ້ານທຸລະກິດ ຂອງ ພວກເຮົາ. ພວກເຮົາກຽມພ້ອມທີ່ຈະຮັບເອົາໂອກາດທາງທຸລະກິດນີ້ ຢ່າງ ເຕັມທີ່.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພາຍຫຼັງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ ການເຮັດທຸລະກິດ ໃນແບບຍີ່ປຸ່ນ ຈາກໂຄງການ Keiieijuku, ພວກເຮົາເຫັນວ່າ ບໍລິສັດທ້ອງຖິ່ນຄືພວກເຮົາທີ່ພະຍາຍາມ ຈະສ້າງຜະລິດຕະພັນ ທີ່ດີທີ່ສຸດແກ່ລູກຄ້າກໍ່ຕາມ, ແຕ່ພວກເຮົາກໍ່ຍັງຂາດແຜນຍຸດທະສາດ, ເຕັກໂນໂລຢີ, 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 ບໍລິສັດຂອງຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເປັນຜູ້ຮັບເໝົາຍອຍ ທີ່ເຮັດວຽກຮັບໃຫ້ໂຄງການກໍ່ສ້າງຂອງ ບໍລິສັດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ເຊັ່ນ: ບໍລິສັດ ໂອບາຍາຊິ ແລະ ບໍລິສັດ ຣາຊາມາ ແລະ ຫຼັງຈາກນັ້ນກໍ່ໄດ້ມີປະສົບການດ້ານການເຮັດວຽກກັບສາກົນ ຫຼາຍຂຶ້ນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາໃຫ້ຄຸນຄ່າກັບການເຮັດວຽກ ຕາມປັດສະຍາໃນການບໍລິຫານວຽກຂອງ ບໍລິສັດເຮົາ ທີ່ວ່າ ຄວາມສື່ສັດ, ໂປ່ງໃສ ແລະ ຄຸນນະພາບສູງ. ພວກເຮົາມີຄວາມຊຳນິຊຳນານສູງ ໃນການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບຂອງການກໍ່ສ້າງໃນແຕ່ລະຂັ້ນຕອນ ແລະ ພວກເຮົາເລືອກ ແລະ ນຳສະເໜີ ວິທີທີ່ດີທີ່ສຸດ ແລະ ມີຜົນປະໂຫຍດສູງສຸດ ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ໃນທຸກໆ ໄລຍະຂອງໂຄງການ ເລີ່ມຈາກການຄັດເລືອກວັດສະດຸ, ການຈັດຊື້ ແລະ ວິທີການກໍ່ສ້າງ. ໃນຂັ້ນຕອນໃຫ້ບໍລິການ ພວກເຮົາພະຍາຍາມໃຫ້ຂໍ້ມູນຫຼາຍໆທາງເລືອກ ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ແລະ ອະທິບາຍ ວິທີການກໍ່ສ້າງ ຢ່າງຈະແຈ້ງ, ລວມທັ້ງ ຈຸດດີ-ຈຸດອ່ອນ ຂອງ ແຕ່ລະວິທີ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ງ່າຍຕໍ່ການຕັດສິນໃຈ, ພວກເຮົາສະເໜີ ການບໍລິການ ແລະ ຜະລິດຕະພັນ ທີ່ເໝາະສົມກັບງົບປະມານຂອງລູກຄ້າ. ດ້ວຍເຫດນີ້ ພວກເຮົາຈຶ່ງບໍ່ຄ່ອຍພົບກັບບັນຫາຂອງ ການເລື່ອນເວລາມອບວຽກ ຫຼື ບັນຫາອື່ນໆ ໃນໄລຍະເຮັດໂຄງການ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງມີ ການບໍລິການແບບຄົບວົງຈອນຢູ່ຈຸດດຽວ ສຳລັບທຸກໆຄວາມຕ້ອງການ ໃນວຽກງານການກໍ່ສ້າງ, ລວມທັ້ງການນຳໃຊ້ຄອນກຣີດປະສົມສຳເລັດຮູບ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບອື່ນໆ, ສະນັ້ນ ລູກຄ້າກໍ່ຈະໄດ້ຮັບການ ບໍລິການທີ່ດີເລີດ ໃນຕົ້ນທຶນທີ່ຖືກລົງ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

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

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ໃນສະພາບແວດລ້ອມ ທີ່ມີການແຂ່ງຂັນກັນສູງຄືແນວນີ້, ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ແມ່ນ ມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ພວກເຮົາຫຼາຍ. ພວກເຮົາຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າ ຈະມີຄູ່ຮ່ວມ ທຸລະກິດ ແລະ ນັກລົງທຶນ ທີ່ພ້ອມຈະຮ່ວມງານກັບພວກເຮົາ ໃນຮູບແບບຕ່າງໆ, ບໍ່ວ່າຈະເປັນການໃຫ້ຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານເຕັກນິກ, ດ້ານເຕັກໂນໂລຍີ, ອຸປະກອນ, ວັດສະດຸ, ແລະ ການສະໜັບສະໜຸນ ດ້ານທຶນຮອນ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ເຮົາສາມາດຂະໜອງຕາມຄວາມ 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, ພວກເຮົາຜະລິດຢາ ຫລາກຫລາຍປະເພດ, ນຳເຂົ້າ ແລະ ຈຳໜ່າຍຢາ, ເຄື່ອງມືການແພດ ແລະ ອາຫານ ເສີມເພື່ອສຸຂະພາບ. ທຸລະກິດຂອງເຮົາເລີ່ມຕົ້ນຈາກການເປັນຮ້ານຂາຍຢານ້ອຍ ໆ ແລ້ວຈຶ່ງກ້າວໄປ ສູ່ທຸລະກິດ ນຳເຂົ້າ ແລະ ຈຳໜ່າຍຢາ ແລະ ເຄື່ອງມືການແພດ ໂດຍການຊື້ຮຸ້ນຂອງລັດວິສາຫະກິດແຫ່ງໜຶ່ງ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາກໍ ຊື້ຮຸ້ນ ທັງໝົດຂອງບໍລິສັດ ແລະ ກາຍເປັນບໍລິສັດເອກະຊົນ ພາຍໃຕ້ຊື່ໃນປະຈຸບັນ. ໃນ ສປປ ລາວ, ເຊິ່ງເປັນປະເທດທີ່ມີການພັດທະນາດ້ານ ເສດຖະກິດຢ່າງກ້າວ ກະໂດດ, ຄວາມຕ້ອງການດ້ານການຢາ ແລະ ເຄື່ອງມືການແພດ ກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງ ຫຼວງຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກການພັດທະນາ ໃນຂະແໜງການຢາ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າ ນີ້ແມ່ນຂະ ແໜງທຸລະກິດໜຶ່ງທີ່ໜ້າດຶງດູດໃຈ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີປະຫວັດການເຮັດວຽກ ທີ່ດີຫຼາຍ ໃນການຊ່ວຍບັນດາໂຮງໝໍ ແລະ ຄຼີນິກ ໃນທົ່ວປະເທດ ເພື່ອຕິດຕັ້ງເຄື່ອງມືອຸປະກອນ ທາງການແພດ ແລະ ຈັດ ຝຶກ ອົບຮົມ ກຽວກັບການນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືເຫຼົ່ານັ້ນ. ພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດທຳອິດ ທີ່ ໃຫ້ ບໍລິການຫຼັງການຂາຍ ແລະ ພວກເຮົາຍັງມີທີມງານທີ່ດີເລີດ.

ນອກຈາກການຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ຍີ່ຫໍ້ຂອງຕົນເອງ ເຊັ່ນ: ຊາໃບ ມອນ, ຊາສະໝຸນໄພ ແລະ ນ້ຳຢານວດແລ້ວ, ພວກເຮົາກໍຍັງນຳເຂົ້າຜະລິດຕະ ພັນສຳລັບ ເດັກນ້ອຍ ແລະ ອາຫານເສີມສຳລັບ ຄົນອາຍຸສູງ ອີກດ້ວຍ. ພວກເຮົາ ຍັງນຳເຂົ້າ ອຸປະກອນການແພດຈາກ ປະເທດ ເອີຣົບ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງມີຕັ້ງແຕ່ ເຄື່ອງສາຍແສງ X-Ray ໄປຈົນເຖິງ ເຄື່ອງກວດໄບໂອເມຕຣິກ, ແລະ ຈຳໜ່າຍໃຫ້ແກ່ ຄຼີນິກ ແລະ ໂຮງໝໍ ທົ່ວປະເທດ.

ຄວາມສຳເລັດຂອງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນຂຶ້ນກັບວ່າ ຈະໄດ້ການຍອມຮັບ ຈາກລູກຄ້າຫຼືບໍ່. ພວກເຮົາມີຄວາມສຳພັນທີ່ດີ ແລະ ມີຄວາມເຊື່ອໝັ້ນກັບລູກຄ້າ ເປັນເວລາຍາວນານ, ຈາກນີ້ຕໍ່ໄປ ພວກເຮົາກໍຍັງຈະສືບຕໍ່ສະໜອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ດີທີ່ສຸດ ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເຖິງວ່າ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ ຈະເຕີບໃຫຍ່ ຢ່າງວ່ອງໄວ, ແຕ່ກໍ່ຍັງເປັນທຸລະກິດ ແບບຄອບຄົວ ແລະ ບັນຫາກໍ່ຍັງເກີດຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກຄວາມຄິດ ເຫັນທີ່ແຕກຕ່າງ ກັນ ລະຫວ່າງ ທີມຜູ້ບໍລິຫານຮຸ່ນເກົ່າ ແລະ ຮຸ່ນໃໝ່, ແລະ ລະຫວ່າງຜູ້ບໍລິຫານ ກັບ ພະນັກງານທົ່ວໄປ. ພວກເຮົາຕ້ອງການ ສຸມໃສ່ເຮັດໃຫ້ພະນັກງານ ເຂົ້າໃຈວິໄສທັດ ຂອງ ບໍລິສັດ ແລະ ຮ່ວມກັນເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດ ກ້າວໄປທາງໜ້າ. ສິ່ງທີ່ກ່າວມາ ເປັນ ສິ່ງທີ່ທ້າທາຍຫຼາຍ, ແຕ່ເຖິງວ່າ ຂ້າພະເຈົ້າ ຈະຍັງເປັນຜູ້ບໍລິຫານທີ່ໜຸ່ມນ້ອຍ, ຂ້າ ພະເຈົ້າກໍ່ຈະນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກໂຄງການ Keieijuku ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາ ດັ່ງ ກ່າວ.

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ສິ່ງໜຶ່ງທີ່ພວກເຮົາຕ້ອງການເຮັດແມ່ນການສິ່ງເສີມການຂາຍຢາທີ່ເຮັດຈາກສະໝຸນ ໄພ. ເຊິ່ງພວກເຮົາຈະເນັ້ນໜັກການຂາຍຢາແລະ ອາຫານເສີມ. ພວກເຮົາສັງເກດ ເຫັນວ່າ ຢູ່ໃນ ສປປ ລາວເຮົາມີພືດທີ່ເປັນຢາ ທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ອີງໃສ່ ການສະໜັບ ສະໜຸນດ້ານການເງິນ ຂອງ ລັດຖະບານ ປະເທດຟິນແລນ, ພວກເຮົາກໍ່ໄດ້ພັດ ທະ ນາຢາສະໝຸນໄພ ໂດຍໄດ້ຮ່ວມມືກັບ ບໍລິສັດການຢາແຫ່ງໜຶ່ງ ຂອງ ປະເທດໄທ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຈະຜະລິດ ແລະ ຂາຍຢາທີ່ເປັນຍີ່ຫໍ້ຂອງບໍລິສັດເອງ ແລະ ເນັ້ນໜັກສິ່ງເສີມໃຫ້ຍອດຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນ.

ອີກດ້ານໜຶ່ງ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາກໍ່ຍັງຈະສິ່ງເສີມການຂາຍອຸປະກອນທາງການ ແພດ. ປັດໃຈແຫ່ງຄວາມສຳເລັດ ແມ່ນ ຄວາມຮູ້-ຄວາມເຂົ້າໃຈ ດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ວິທີການ ໃນການເລືອກເຄື່ອງມືທາງການແພດ, ຄວາມເຂົ້າໃຈຕໍ່ກັບການເຮັດວຽກ ແລະ ການສະແດງຜົນຂອງ ເຄື່ອງມື ທີ່ແຕກເໝາະກັບ 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 ແໜງ ການນີ້ ໄດ້ເປີດກວ້າງໃຫ້ແກ່ນັກລົງທຶນ ທີ່ຕ້ອງການມາລົງທຶນ ໃນຕະຫຼາດ ກຽວກັບສຸຂະພາບ.

ພວກເຮົາຍິນດີ ທີ່ຈະເປັນສ່ວນໜຶ່ງ ໃນການພັດທະນາ ແລະ ເປີດກວ້າງການຮ່ວມມື ກັບຄູ່ຮ່ວມງານທີ່ມີເປົ້າໝາຍດຽວກັນ. ພວກເຮົາຫວັງວ່າ ນັກລົງທຶນດັ່ງກ່າວ ຈະພິ ຈະລະນາເຮັດວຽກກັບພວກເຮົາ.


1


2


3



4

1. ທ.ວິລະສັກ ແກ້ວພອນວິໄລ ຫົວໜ້າບັນຊີຕ້ອງຮັບອາວຸດໂສ (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. ນັ້ນ ເປັນປະສົບການ ຂອງ ລູກສາວຂ້າພະເຈົ້າ ທີ່ເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມສົນໃຈ ກ່ຽວກັບ ປັດສະຍາ ຂອງ Montessori. Montessori ເປັນການສຶກສາ ໂດຍເຊື່ອ ວ່າ ເດັກນ້ອຍມີພະລັງຂອງການສອນຮຽນຮູ້ດ້ວຍຕົນເອງ 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. ອາຍຄູ-ເອື້ອຍຄູ ມີໜ້າທີ່ເບິ່ງນັກຮຽນ ໃຫ້ຄຳແນະ, ສະໜັບສະໜຸນ ແລະ ສ້າງແຮງ ຈູງໃຈ ໃຫ້ກັບນັກຮຽນ. ພວກເຮົາສ້າງໃຫ້ ນັກຮຽນ ມີຄວາມໝັ້ນໃຈ ໃນຕົວເອງ, ມີ ອິດສະລະພາບ 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 ທີ່ປູກ ເອງ ໃນໂຮງຮຽນ ຫຼື ເຮັດ ເຄື່ອງດື່ມ, ເຂົ້າໜົມ ແລະ ເຄື່ອງຫັດຖະກຳ ມາຂາຍ. ການເຮັດແບບນີ້ ຈະຊ່ວຍຝຶກຝົນໃຫ້ ເດັກນ້ອຍມີຄວາມເປັນຜູ້ປະກອບການ ແລະ ສອນ ທັກສະ ໃນການບໍລິຫານ, ການສື່ສານ ແລະ ການອາງ໋ບປະມານ ໃຫ້ ແກ່ເດັກນ້ອຍ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍທຳອິດ ແມ່ນ ການເກີດຂຶ້ນຂອງໂຮງຮຽນທີ່ສອນພາສາຈີນ ທີ່ອາດຈະ ເພີ່ມຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກມີການເປີດ ເສັ້ນທາງລົດໄຟ ລາວ-ຈີນ. ສິ່ງທ້າທາຍ ອັນທີ 2 ແມ່ນຈຳນວນຂອງໂຮງຮຽນເອກະຊົນທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງໄວວາ ແລະ ເຮັດໃຫ້ມີການ ແຂ່ງຂັນສູງ, ເຊິ່ງໃນປະຈຸບັນ ສະເພາະເມືອງສີສັດຕະນາກ ກໍ່ມີໂຮງ ຮຽນເອກະຊົນ ເຖິງ 41 ແຫ່ງ. ເຖິງວ່າຈະມີໂຮງຮຽນເອກະຊົນ ເກີດຂຶ້ນຫຼາຍ ແຕ່ຄຸນນະພາບ ກໍ່ ແຕກຕ່າງກັນ. ມີຫຼາຍໆ ໂຮງຮຽນ ຍັງບໍ່ໄດ້ໃຫ້ການສຶກສາທີ່ມີຄຸນນະພາບ ເນື່ອງ ຈາກພວກເຂົາຍັງບໍ່ທັນໄດ້ຖືກກວດສອບດ້ານຄຸນນະພາບຈາກຜູ້ກວດສອບພາຍ ນອກ.

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຢູ່ໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາ ຈະມີຫຼັກສູດ ການຮຽນ-ການສອນ ຂອງ Montessori ແລະ ຫຼັກສູດ ຂອງ ກະຊວງສຶກສາທິການ ແລະ ກິລາ ແບບໃໝ່ ເພື່ອໃຫ້ນັກຮຽນ ຈາກຄອບຄົວທີ່ມີລາຍຮັບປານກາງ ສາມາດເຂົ້າມາຮຽນໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ພໍ່ແມ່ຂອງນັກຮຽນຫຼາຍໆທ່ານ ຕ້ອງການໃຫ້ລູກຂອງຕົນເອງ ເວົ້າໄດ້ 2 ພາສາ ແລະ ດ້ງທີ່ໄດ້ກ່າວມາເບື້ອງຕົ້ນວ່າ ຄວາມຕ້ອງການໃນການຮຽນພາສາຈີນ ແມນ ເພີ່ມຂຶ້ນຫຼາຍ. ໃນປະຈຸບັນ ພາສາທີ່ເຮົາສອນໃນໂຮງຮຽນ ເປັນຫຼັກ ແມ ພາສາ ອັງກິດ ແລະ ຮອງລົງມາແມນພາສາລາວ. 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 ນາໂຄງການແລກປ່ຽນ ແລະ ສະໜັບສະໜູນ.


1


2


3

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



ส่งเสิมการบໍລິโพกในลาวด้วยป้าย 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?

ຂ້າພະເຈົ້າມີປະສົບການໃນການຮັບຜິດຊອບວຽກງານການຕະຫຼາດຂອງ ຫຼາຍໆ ບໍລິສັດ ແລະ ເຊື່ອວ່າທຸກໆ ທຸລະກິດ ບ່ວ່າຈະຂະໜາດໃຫຍ່ ຫຼື ນ້ອຍ ລ້ວນແລ້ວແຕ່ ຕ້ອງການການໂຄສະນາ. ການໂຄສະນາກ່ຈະມີຢູ່ຫຼາຍໆປະເພດ ເຊັ່ນ: ປ້າຍ ໂຄສະນາ, ແຜ່ນພັບ, ໂຄສະນາໃນເວັບໄຊທ໌ ແລະ ການວາງສະແດງ, ໂດຍແຕ່ລະ ທຸລະກິດຈຳເປັນຈະຕ້ອງເລືອກສື່ການໂຄສະນາທີ່ເໝາະສົມຕາມຈຸດ ປະສົງຂອງ ຕົນເອງ. ອີງຕາມປະສົບ ການທີ່ສະສົມຜ່ານມາ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ຕັດ ສິນໃຈສ້າງ ຕັ້ງບໍລິສັດການຕະຫຼາດ ແລະ ການໂຄສະນາ. ເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນການ ນຳໃຊ້ຄວາມຄິດສ້າງສັນ ບວກກັບຄວາມມັກຂອງພວກເຮົາເພື່ອຊ່ວຍ ສ້າງແບຣນ ຂອງລູກຄ້າໃຫ້ມີຄຸນຄ່າ, ໜ້າເຊື່ອຖື ແລະ ສຳຄັນທີ່ສຸດຕ້ອງເປັນແບຣນທີ່ສາມາດ ສ້າງຜົນກຳໄລໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການສ້າງສັນປ້າຍໂຄສະນາບ ຈຸດຊື້ ຫຼື POP (point of purchase) ແລ້ວຕິດ ປ້າຍ ນີ້ໃກ້ກັບຜະລິດຕະພັນຢູ່ຖານວາງຂອງຫ້າງຮ້ານຕ່າງໆ ເພື່ອສິ່ງເສີມການ ຂາຍ ນັ້ນຈຳເປັນຕ້ອງຮັບຮູ້ເຖິງຄວາມມັກ ແລະ ລົດນິຍົມຂອງຜູ້ບໍລິໂພກກ່ອນ ຈຶ່ງຈະ ຄິດສ້າງສັນອອກມາໄດ້. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາພ້ອມທີ່ຈະຮັບຟັງລູກຄ້າ, ທຳ ຄວາມ ເຂົ້າໃຈຈິດໃຈແລະຄວາມຕ້ອງການ, ແລະຂາຍບໍລິການຂອງພວກເຮົາໃນ ລາຄາ ທີ່ເໝາະສົມ ແລະ ສິ່ງມອບວຽກງານໃຫ້ທັນຕາມກຳນົດເວລາ. ພວກເຮົາ ໃຫ້ຄວາມສຳຄັນໃນທຸກໆ ການບໍລິການທີ່ສິ່ງໃຫ້ລູກຄ້າ ບ່ວ່າຈະເປັນວຽກນ້ອຍ ຫຼື ໃຫຍ່ ແລະ ກຽມພ້ອມຢູ່ສະເໝີ ເພື່ອຊ່ວຍເຫຼືອຕອບສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງ ການຂອງລູກຄ້າທຸກສິ່ງຢ່າງ. ພວກເຮົາມີປະສົບການໃນການເຮັດວຽກ ກັບບັນດາ ໂຄງການຂະໜາດໃຫຍ່ ເຊັ່ນ: ໂຄງການຂອງບໍລິສັດເບຍລາວຈຳກັດ ແລະ ຫ້າງ ວຽງຈັນເຊັ້ນເຕີ ເປັນຕົ້ນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເນື່ອງຈາກທຸລະກິດປະເພດນີ້ບ່ຈຳເປັນຈະຕ້ອງມີເງິນລົງທຶນເບື້ອງຕົ້ນຫຼາຍ ແລະ ສິ່ງກີດຂວາງການເຂົ້າເຖິງຕະຫຼາດຂອງ ບັນດາບໍລິສັດຕ່າງໆແມ່ນຖືວ່າ ຍັງ ຢູ່ໃນລະດັບທີ່ຍັງບ່ສູງ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເຮັດໃຫ້ການແຂ່ງຂັນໃນອຸດສາຫະກຳນີ້ ຂ້ອນ ຂ້າງເປັນໜ້າກ້ຽວຈິນ ເນື່ອງຈາກຈຳນວນບໍລິສັດເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດເພີ່ມຂຶ້ນ. ສິ່ງທ້າທາຍ ອີກຢ່າງໜຶ່ງກ່ຄື ການໂຄສະນາ ແລະ ການສິ່ງເສີມການຂາຍ ສ່ວນຫຼາຍແລ້ວ ໃຊ້ ໃນໄລຍະເວລາສັ້ນໆ ໂດຍລູກຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ຈະເລືອກໃຊ້ວິທີການຜະລິດທີ່ຖືກ ກວ່າ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ເປັນການຍາກທີ່ຈະສ້າງຜົນກຳໄລ. ພວກເຮົາເນັ້ນການນຳໃຊ້ນ້ຳ ມຶກຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເນື່ອງຈາກວ່າ ຖ້າຫາກນຳໃຊ້ນ້ຳມຶກທີ່ມີຄຸນນະພາບຕ່ຳແລ້ວ ແສງລັງສີ UV ຢູ່ລາວເຮົາ ທີ່ເຂັ້ມຂຸ້ນແຮງ ຈະເຮັດໃຫ້ເສດສີຂອງປ້າຍໂຄສະນາ ລາ ຈາງລົງພາຍໃນໄລຍະເວລາບ່ເທົ່າໃດອາທິດ. ດ້ວຍເຫດນີ້ ຕົ້ນທຶນຂອງການຜະລິດ ພວກເຮົາຈະສູງກວ່າທົ່ວໄປ, ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງເກີດມີຄຳຖາມທີ່ສຳຄັນຄື ເຮັດແນວໃດ ທີ່ ຈະດຶງດູດໃຫ້ລູກຄ້າຫັນມາເລືອກ, ໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບຄຸນນະພາບ ແລະ ການ ອອກແບບຫຼາຍກວ່າປັດໃຈອື່ນ.

ດ້ານການຜະລິດ, ພວກເຮົາຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່ໃນການບໍລິຫານແຮງງານຢ່າງເຂັ້ມງວດ ເພື່ອຈະສາມາດສິ່ງມອບຜົນງານໃຫ້ທັນຕາມກຳນົດເວລາ ຂອງລູກຄ້າ. ເວົ້າສະ ເພາະ, ວຽກງານຝຶກແອບແຮງງານຄືແນວນີ້ຈະໃຊ້ເວລາດົນ, ສະນັ້ນ ການຄັດສັນ ຈັດຫາແຮງງານໃຫ້ມີພຽງພໍ ແລະ ເໝາະສົມຕາມປະລິມານໜ້າວຽກເປັນບັນຫາ ປະຈຳຂອງພວກເຮົາ. ກໍລະນີ ໃຊ້ແຮງງານຊົ່ວຄາວເຮັດວຽກ, ພວກເຮົາກ່ຈຳເປັນ ຕ້ອງໄດ້ກວດກາຄຸນນະພາບຂອງການຜະລິດຢ່າງລະອຽດຖີ່ຖ້ວນ ເຊິ່ງ ນີ້ໃຊ້ເວລາ ຫຼາຍກວ່າການນຳໃຊ້ແຮງງານປະຈຳຂອງພວກເຮົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອຸດສາຫະກຳການໂຄສະນາ ໃນປະຈຸບັນມີນະວັດຕະກຳໃໝ່ ເກີດຂຶ້ນຢູ່ ເລື້ອຍໆ ບ່ວ່າ ເຄື່ອງພິມແບບໃຫມ່, ເຄື່ອງຕັດອຸປະກອນ-ຊິ້ນງານ ແລະ ອຸປະກອນ ການຜະລິດຕ່າງໆ ທີ່ເຮັດໃຫ້ການຜະລິດມີປະສິດທິພາບຫຼາຍຂຶ້ນ. ດັ່ງນັ້ນ, ເພື່ອ ທີ່ຈະສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້ຢູ່ສະເໝີ ພວກເຮົາຈຳເປັນຈະຕ້ອງລົງທຶນກັບເຄື່ອງຈັກ ໃຫມ່ໆຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຈະໄດ້ຂະຫຍາຍຂອບເຂດ ທຸລະກິດຂອງ ພວກເຮົາໃຫ້ກວ້າງອອກໂດຍການເອົາທຸລະກິດອອກແບບ ແລະ ຕົກແຕ່ງພາຍໃນ ເຊິ່ງພວກເຮົາເຫັນວ່າມີທ່າກ້າວແລະຂະຫຍາຍຕົວສູງ. ດັ່ງນັ້ນ ໃນ ອະນາຄົດ ພວກເຮົາມີແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດດັ່ງກ່າວຕື່ມອີກ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈໃນການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ ຈະຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາປະດິດສ້າງ ແລະ ນຳໃຊ້ເຫຼ້ກການດ້ານການປະຢັດຕ່ໍຂະໜາດ 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% ຂອງຮ້ານຄ້າຍ່ອຍເຫຼົ່າ ນີ້ບໍ່ມີລະບົບບັນຊີທີ່ຖືກຕ້ອງ ເຮັດໃຫ້ເຂົາເຈົ້າບໍ່ສາມາດກູ້ຍືມຈາກບັນດາທະນາ ຄານ ທຸລະກິດ. ພວກເຮົາລິເລີ່ມສະຫນອງທຶນໃຫ້ແກ່ຫົວຫນ່ວຍທຸລະກິດເຫຼົ່ານີ້ ຍ້ອນ ພວກ ເຮົາເຊື່ອຫນັ້ນວ່າມັນເປັນ ສິ່ງສຳຄັນທີ່ຈະສະຫນັບສະຫນູນພວກເຂົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມໄວ. ເຊິ່ງໃຊ້ເວລາພຽງແຕ່ 03 ວັນເລີ່ມຈາກລູກຄ້າຍື່ນໄປຄຳຮ້ອງຂໍເງິນກູ້ຍືມຈົນຮອດເວລາທີ່ໄດ້ອະນຸມັດ ແລະ ໄດ້ຮັບເງິນກູ້ ເພື່ອໃຫ້ທັນຕາມກຳນົດເວລາທີ່ກ່າວມາຜູ້ຮ້ອງຂໍຕ້ອງປະກອບເອກະສານຢັ້ງຍືນຕົວຕົນ ແລະ ຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນ. ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຈະໄປກວດເບິ່ງຫຼັກຊັບເຖິງສະຖານທີ່ຕົວຈິງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ລູກຄ້າແຕ່ລະຄົນຈະມີພະນັກງານທີ່ຮັບຜິດຊອບໂດຍກົງ, ແລະ ຈະມີຜູ້ກວດສອບພາຍໃນຕິດຕາມກວດສອບພະນັກງານຮັບຜິດຊອບຂອງລູກຄ້າແຕ່ລະຄົນຄືນອີກເທື່ອ. ອັນນີ້ກໍເພື່ອປ້ອງກັນ ການເກີດຫນີ້ເສຍ ແລະ ການຊຳລ່າຊ້າ, ພວກເຮົາ ຕິດຕໍ່ພົວພັນກັບລູກຄ້າເປັນປະຈຳ ແລະ ຖ້າ ຈຳ ເປັນກໍສະເຫນີມາດຕະການຊ່ວຍເຫຼືອ ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ເກີດຂຶ້ນກັບລູກຄ້າ, ເຊັ່ນ: ການຄວບລວມຫນີ້ສິນ, ການຂະຫຍາຍໄລຍະຂອງເງິນກູ້, ແລະ ການເພີ່ມ ມູນຄ່າເງິນກູ້ຍືມ.

ດ້ວຍຄວາມພະຍາຍາມທີ່ກ່າວມານີ້, ອັດຕາສ່ວນຫນີ້ເສຍຂອງພວກເຮົາຕ່ຳກວ່າ 5%, ຈຶ່ງໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈໃນບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ, ພະແນກສິ່ງເສີມ SME ສະຫນອງທຶນກູ້ຍືມໃຫ້ພວກເຮົາ, ແລະມອບໃຫ້ພວກເຮົາສະຫນອງເງິນກູ້ໃນອັດຕາດອກເບ້ຍຕ່ຳໃຫ້ແກ່ ກຸ່ມຜູ້ຜະລິດທີ່ໄດ້ຮັບການຢັ້ງຍືນໂດຍລັດຖະບານ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫນຶ່ງໃນຂໍ້ຈຳກັດຂອງພວກເຮົາແມ່ນມູນຄ່າເງິນກູ້ຍືມຂອງພວກເຮົາຖືກຈຳກັດໃຫ້ບໍ່ເກີນ 50 ລ້ານກີບ. ມູນຄ່າເງິນຈຳກັດທີ່ພວກເຮົາ ສາມາດໃຫ້ກູ້ຍືມ ນີ້ນຳ ໄປສູ່ການສູນເສຍໂອກາດສຳລັບທັງພວກເຮົາແລະລູກຄ້າຂາຍຍ່ອຍ. ເນື່ອງ ຈາກທະນາຄານບໍ່ມີຂໍ້ຈຳກັດ ທີ່ກ່າວມາ, ເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາກາຍເປັນຄູ່ແຂ່ງ ທີ່ສຳຄັນຂອງພວກເຮົາ. ແຕ່ເມື່ອລູກຄ້າຕ້ອງການກູ້ຍືມແລະໄດ້ຮັບເງິນໄວເທົ່າທີ່ຈະໄວໄດ້, ພວກເຮົາຈະໄດ້ ປຽບໃນດ້ານຄວາມໄວໃນການກວດສອບ ແລະ ຄວາມ ຍືດຫຍຸ່ນຂອງເອກະສານກູ້ຍືມ, ແຕ່ຖ້າລູກຄ້າຕ້ອງການກູ້ຍືມໄລຍະຍາວ,ພວກເຂົາ ມັກ ໃຊ້ການບລິການຂອງທະນາຄານ. ສິ່ງທ້າທາຍອີກອັນຫນຶ່ງແມ່ນຜູ້ໃຫ້ກູ້ຍືມ ນອກລະບົບ ເຊິ່ງພວກເຂົາສາມາດໃຫ້ເງິນກູ້ຍືມໄດ້ທັນທີໂດຍບໍ່ມີ ການ ທົບທວນ ເອກະສານໃດໆ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ່?

ເມື່ອການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ສິ້ນສຸດແລ້ວ, ພວກເຮົາວາງແຜນ ຈະຂະ ຫຍາຍທຸລະກິດ ໄປສູ່ເມືອງກາສີ, ແຂວງວຽງຈັນ ແລະ ແຂວງບໍລິຄຳໄຊ. ການຕະຫຼາດຈະເນັ້ນໃສ່ການໂຄສະນາທາງອອນໄລນ້ໃນຕົວເມືອງ, ແຕ່ໃນເຂດ ຊົນນະບົດ, ພວກເຮົາຈະສິ່ງພະນັກງານລົງພື້ນທີ່ເພື່ອພົບ ປະກັບລູກຄ້າໂດຍກົງ ບໍ່ວ່າຈະເປັນທີ່ ຕະຫຼາດ ແລະ ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງແຫ້ງ, ໂດຍມີຈຸດປະສົງເພື່ອສະຫນັບ ສະຫນູນຮ້ານ
ຄ້າຂາຍຍ່ອຍ, ກະສິກຳ, ແລະ ຫັດຖະກຳ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຖ້າເປັນໄປໄດ້,ພວກເຮົາຢາກຈະເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ມີປະສົບການ ກ່ຽວກັບລະບົບປະຕິບັດງານທີ່ທັນສະໄໝ ແລະ ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ ທາງ
ດ້ານການເງິນ, ແລະ ຍິນດີທີ່ຈະສະຫນອງທຶນເພື່ອພັດທະນາຕະຫຼາດໃຫມ່ ແລະ ລູກຄ້າ. ດ້ວຍວິທີນີ້, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ພວກເຮົາສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ຄົນໃນຊຸມຊົນຂອງ ພວກເຮົາປະສົບຜົນສຳເລັດໃນທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍຂອງພວກເຂົາ.





1. ຈັດກິດຈະກຳສິ່ງເສີມການຂາຍທີ່ຕະຫຼາດສົດ 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. ຂ້າພະເຈົ້າປັບປຸງຊັບສິນຂອງຄອບຄົວໃຫ້ເປັນເຊີວິດອາພາດເມັ້ນ ແລະ ບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງ ຕົວຈິງ ເພື່ອເບິ່ງ ວ່າການອອກແບບຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ແລະ ແນວຄວາມຄິດທາງທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າຈະສາມາດຖືກຍອມຮັບ, ເປັນເສດຖະກິດ ຫຼືບໍ່. ການອອກແບບພາຍໃນເປັນແບບທັນສະໄໝ ແລະ ມີສະໄຕລ ເຊິ່ງເປັນທີ່ພັກອາໄສສຳລັບຊາວຕ່າງປະເທດທີ່ມາເຮັດວຽກຢູ່ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ເຊີວິດອາພາດເມັ້ນທີ່ໃຫ້ບໍລິການມີສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຄົບຊຸດທີ່ສາມາດມາພັກໄລຍະສັ້ນໄດ້ງ່າຍໆ ຄືກັບກັບການພັກຢູ່ໃນໂຮງແຮມ, ເຊິ່ງເປັນການໃຫ້ບໍລິການແບບທີ່ບໍ່ເຄີຍມີມາກ່ອນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາຄຳນຶງເຖິງໃນເວລາອອກແບບພາຍໃນແມ່ນການເຮັດໃຫ້ມີຄວາມເປັນສ່ວນຕົວ ແລະ ຄວາມສະດວກສະບາຍໃຫ້ ແກ່ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຍ້ອງອອກແບບແຜນຜັງເຮືອນຂອງພວກເຮົາໃຫ້ມີພື້ນທີ່ໃຊ້ສອຍທີ່ກວ້າງຂວາງ ແລະ ມີສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຄົບຊຸດ ລວມທັງເຮືອນຄົວຂະໜາດນ້ອຍ. ເມື່ອລູກຄ້າເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເຊີວິດ ອາພາດເມັ້ນຂອງ ພວກເຮົາແລ້ວ ເຂົາເຈົ້າກໍ່ຈະຮູ້ສຶກຄືກັບພັກຢູ່ໃນເຮືອນຂອງເຂົາເອງ ແລະ ເພີ່ດເພີນກັບປະສົບການສ່ວນຕົວຫຼາຍກວ່າພັກຢູ່ໂຮງແຮມ ໃນລາຄາທີ່ສົມເຫດສົມຜົນ.

ນອກຈາກນັ້ນ, CASA BOTANICA ແມ່ນຕັ້ງຢູ່ໃຈກາງເມືອງ, ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າຈະເພີດເພີນໃນຄົ້ນຫາສະຖານອ້ອມຂ້າງໄດ້ ຢ່າງສະດວກສະບາຍ. ບ່ວ່າຈະເປັນຮ້ານນວດ, ຮ້ານເສີມສວຍ, ຮ້ານສະດວກຊື້, ຮ້ານຂາຍອາຫານທ້ອງຖິ່ນ, ແລະ ຮ້ານອາຫານນາໆຊາດທີ່ຫຼາກຫຼາຍຄອຍໃຫ້ບໍລິການບ່ວ່າຈະເປັນອາຫານຍີ່ປຸ່ນ, ຝຣັ່ງ, ອິຕາລີ, ຈີນ, ແລະ ອິນເດຍໃນບໍລິເວນໃກ້ຄຽງ ພຽງແຕ່ຍ່າງອອກ ໄປຫາບໍ່ພໍເທົ່າໃດນາທີ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ໄດ້ສິ່ງຜົນກະທົບທາງລົບຕໍ່ຂະແໜງການທ່ອງທ່ຽວ ແລະ ອຸດສາຫະກຳທີ່ພັກອາໄສ. ຈຳນວນນັກທ່ອງທ່ຽວທີ່ພັກເຊົ່າປະຈຳວັນໄດ້ຫຼຸດລົງ,ແຕ່ຈຳນວນນັກທຸລະກິດທີ່ພັກລາຍອາທິດຍັງຢູ່ໃນລະດັບທີ່ນ່າພໍໃຈ. ດັ່ງນັ້ນ,ຈຶນກວ່າໂລກລະບາດນີ້ຈະສິ້ນສຸດລົງ,ນະເວລານີ້ການບໍລິການລູກຄ້າພາຍໃນເປັນສິ່ງສຳຄັນ. ຄວາມສຳເລັດທີ່ສາມາດຮັກສາຈຳນວນລູກຄ້າທີ່ເປັນນັກທຸລະກິດຜູ້ມາເຮັດວຽກມາເປັນລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ສິ່ງນີ້ສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າ ພວກເຮົາໄດ້ປະຕິບັດ ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດໄດ້ຢ່າງຖືກຕ້ອງຕົງຈຸດທີ່ສຸດ ເຊິ່ງຍຸດທະສາດເຫຼົ່ານີ້ເປັນສິ່ງທີ່ພວກເຮົາໄດ້ຮຽນຮູ້ມາຈາກການເຂົ້າຮ່ວມ ໃນໂຄງການ Keieijuku. ໂດຍຜ່ານການດຳເນີນງານຂອງ CASA BOTANICA, ພວກເຮົາຄົ້ນ ພົບວ່າມີລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການໃຊ້ບໍລິການທີ່ປັບສະເພາະໃຫ້ເຂົ້າກັບລູກຄ້າເອງ, ດັ່ງນັ້ນພວກເຮົາມີຄວາມຈຳເປັນ ຕ້ອງຕອບສະໜອງສິ່ງຕ່າງໆ ນີ້ຢ່າງວ່ອງໄວ ທັນກັບເວລາທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພາຍຫຼັງການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19, ຂະແໜງທ່ອງທ່ຽວ ມີແນວໂນ້ມຈະເຕີບໂຕເນື່ອງຈາກການຄາດຄະເນວ່າຈະມີ ນັກທ່ອງທ່ຽວ ຈຳນວນຫລວງຫລາຍເຂົ້າມາຢ້ຽມຢາມ ສປປ ລາວເຮົາ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງຄິດທີ່ຈະພັດທະນາຮູບແບບທຸລະກິດ ທີ່ຄ້າຍຄືກັນນີ້ຢູ່ ແຂວງຫຼວງພະບາງ ເຊິ່ງເປັນເມືອງມໍລະດົກໂລກ. ຖ້າມີໂອກາດ, ພວກເຮົາອາດຈະຂະຫຍາຍໄປຈ້ຽຫວ້ັດ ຊຽງ ໃໝ ແລະ ຊຽງຣາຍ ທີ່ເປັນສະຖານທີ່ທ່ອງທ່ຽວຍອດນິຍົມທາງພາກເໜືອຂອງປະເທດໄທ.

ມີສາມຫຍັງຈະຝາກເຖິງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ?

ພວກເຮົາຫວັ່ງວ່າຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ແບ່ງປັນວິໄສທັດທີ່ຄືກັນ ແລະ ມີແນວຄວາມຄິດໃນການເຮັດວຽກ ແລະມຸ້ງໄປສູ່ເປົ້າໝາຍດຽວກັນ. ພວກເຮົາມີປະສົບການຢ່າງກວ້າງຂວາງໃນການອອກແບບ-ຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ແລະ ເຂົ້າໃຈ ຈິດໃຈຄວາມມັກຂອງລູກຄ້າ ແລະ ງົບປະມານ. ພວກເຮົາຍິນດີໃນການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານການເງິນຄືກັນ, ຍ້ອນວ່າພວກເຮົາ ຕ້ອງການທຶນພຽງພໍເພື່ອຫັນປ່ຽນອາຄານເກົ່າໄປສູ່ເຊີວິດອາພາດເມັ້ນທີ່ມີເອກະລັກຂອງພວກເຮົາ ເພື່ອຕອບສະໜອງ ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.





1. ແຜນຜັງຫ້ອງມີພື້ນທີ່ໃຊ້ສອຍກວ້າງຂວາງ 2. ຄິດເຖິງລາຍລະອຽດເຖິງວ່າຈະເປັນບ່ອນທີ່ເບິ່ງບ່ເຫັນ



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?

ອາຊີບຂອງຂ້າພະເຈົ້າເລີ່ມຈາກການເຮັດວຽກອອກແບບກຣາຟຟິກຢູ່ບໍລິສັດ ເຮັດໂຄສະນາແຫ່ງໜຶ່ງ, ແລະ ຄ່ອຍໆປ່ຽນເປັນເຮັດວຽກອອກແບບພາຍໃນ ຍ້ອນຄວາມສົນໃຈສ່ວນຕົວຂອງຂ້າພະເຈົ້າ ໃນການອອກແບບພາຍໃນ.ຕອນນີ້ຂ້າພະເຈົ້າອອກແບບເຊີວິດອາພາດເມັ້ນ ແລະ ຄາເຟ ໂດຍຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດ ກໍ່ສ້າງ ແລະ ເຈົ້າຂອງອະສັງຫາລິມະຊັບ. ຂ້າພະເຈົ້າອອກແບບດ້ວຍຄຳຂວັນທີ່ວ່າ "ເອກະລັກແມ່ນຄວາມຫລູຫລາໃຫມ." ພວກເຮົາຕັ້ງເປົ້າໝາຍໃສ່ໄວໜຸ່ມທີ່ນຳເທຣນ ແລະ ຫວັງວ່າໄວໜຸ່ມ ເຈັນແຊ້ດ ຈະກາຍເປັນລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຮົາໃນອະນາຄົດອັນໃກ້ນີ້.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ, ສິ່ງສຳຄັນແມ່ນການສື່ສານກັບຜູ້ຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງ ແລະ ນາຍຊ່າງຢ່າງຈິງຈັງເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງຂອງລູກຄ້າ. ໃນປະເທດລາວ, ວຽກງານກໍ່ສ້າງບໍ່ໄດ້ດຳເນີນໄປຕາມແບບທີ່ແຕ້ມໃຫ້ນາຍຊ່າງຄືກັບທີ່ເຮັດຢູ່ ໃນປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ເຊິ່ງຈຳເປັນຕ້ອງບອກໃນ ແຕ່ລະຂັ້ນຕອນຂອງໜ້າວຽກຢ່າງລະອຽດໃຫແກ່ນາຍຊ່າງ ວິທີການທີ່ເຮັດໃຫ້ການກໍ່ສ້າງເປັນໄປຢ່າງ ສະດວກເປັນ

ແມ່ນບັນຫາທີ່ເຮົາປະເຊີນ. ອີກຫນຶ່ງປະເດັນແມ່ນວິທີການຕອບສະໜອງຄວາມຄາດຫວັງຂອງລູກຄ້າໃນຂະນະທີ່ຕ້ອງຮັກສາແນວຄວາມຄິດຕົ້ນແບບ ແລະ ສິລະປະທີ່ມີ ສະໄຕລ. ອີງໃສ່ຕົວຢ່າງທີ່ດີເດັ່ນທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກການຝຶກອົບຮົມໃນໂຄງການ Keieijuku ແລະຕົວຢ່າງຂອງນັກທຸລະກິດທີ່ດີ, ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ວ່າເພື່ອເປັນນັກອອກແບບຕົບແຕ່ງພາຍໃນທີ່ດີ, ຈະຕ້ອງຟັງຄວາມປາດຖະໜາຂອງລູກຄ້າລວມທັງຜູ້ຊົມໃຊ້ຜູ້ສຸດທ້າຍ ແລະລູກຄ້າ. ໝາຍຄວາມວ່າ ຈະຕ້ອງສາມາດອອກແບບທີ່ສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ, ແຕ່ຍັງຕອບສະໜອງສິ່ງທີ່ຜູ້ຊົມໃຊ້ຕ້ອງການ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ, ຂ້າພະເຈົ້າຢາກພັດທະນາເຄື່ອງເຟີນີເຈີແລະອຸປະກອນແຕ່ງເຮືອນທີ່ຫລາກຫລາຍພາຍໃຕ້ແບຣນຂອງພວກເຮົາເອງ. ເຊິ່ງສິ່ງນີ້ ຈະເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາມີທາງເລືອກໃນການຂາຍຜະລິດຕະພັນຂອງຕົນເອງທີ່ເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ຂັ້ນຕອນການວາງແຜນຂອງການອອກແບບຕົບແຕ່ງ ພາຍໃນ. ຂ້າພະເຈົ້າຍັງເຊື່ອວ່າການນຳໃຊ້ຜະລິດຕະພັນທີ່ເປັນແບຣນຂອງຕົນເອງ, ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາແນ່ໃຈໄດ້ວ່າເຄື່ອງເຟີນີເຈີທີ່ໃຊ້ໃນ ໂຄງການມີຄວາມງົດງາມ ແລະ ມີຄຸນນະພາບສູງ. ເພື່ອເປົ້າຫມາຍນີ້, ພວກເຮົາກຳລັງວາງແຜນທີ່ຈະສ້າງຕັ້ງໂຮງຊ່າງເພື່ອເຮັດຜະລິດຕະພັນ ຕົ້ນແບບ. ນອກຈາການອອກແບບຕົບແຕ່ງພາຍໃນ, ພວກເຮົາຍັງຢາກຂະຫຍາຍໄປສູ່ການພັດທະນາອະສັງຫາລິມະຊັບ. ດ້ວຍວິທີນີ້, ພວກເຮົາສາມາດອອກແບບອາຄານທັງໝົດຈາກການຄິດວາງແຜນ, ສະຖາປັດຕະຍະກຳຈົນຮອດຂັ້ນສຸດທ້າຍຂອງການຕົບແຕ່ງພາຍໃນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ລາວເປັນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາ ແລະ ຍັງບໍ່ທັນເຫັນຄວາມສຳຄັນຂອງນັກອອກ ແບບ, ການອອກແບບຕົບແຕ່ງພາຍໃນ, ແຕ່ສິ່ງຕ່າງໆ ເຫຼົ່ານີ້ເລີ່ມມີການປ່ຽນແປງ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່ານີ້ເປັນໂອກາດດີທີ່ຈະກ້າວເຂົ້າສູ່ວົງການທຸລະກິດນີ້. ໃນປະ ຈຸບັນ, ພວກເຮົາສຸມໃສ່ໃນການ ອອກແບບພາຍຕົບແຕ່ງພາຍໃນ, ແຕ່ພວກເຮົາຍິນ ດີຕ້ອນຮັບນັກລົງທຶນທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະເຮັດວຽກກັບພວກເຮົາເພື່ອຍົກສູງມາດຕະຖານ ການບໍລິການຂອງພວກເຮົາຂຶ້ນ ແລະ ຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາຂະຫຍາຍໄປຫາຂະແຫນງອະສັງຫາລິມະຊັບ.







1. ເຊີວິດອາພາດເມັ້ນທີ່ສ້າງຂຶ້ນພາຍໃຕ້ແນວຄວາມຄິດຂອງ "ເຮືອນພິກສາ" 2. ຜົນງານ ພາບພາຍນອກຂອງສຳນັກງານ
3. ຜົນງານ ຫ້ອງໂຖງບອນຕ້ອນຮັບຂອງສຳນັກງານ



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 ໄດ້ສະໜອງ ນ້ຳດື່ມບັນຈຸຂວດ, ນ້ຳໃນຈອກປລາສຕິກໃຫ້ແກ່ຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ, ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມຫຼາຍ ໂດຍສະເພາະນ້ຳດື່ມໃນຈອກ ເພາະເໝາະ ສົມກັບພິທີທາງພຸດທະສາສະໜາ. ຕໍ່ມາ, ບໍລິສັດອື່ນໆ ເລີ່ມຂາຍນ້ຳໃນຂວດພາດ ສະຕິກຂະຫນາດນ້ອຍ ແລະ ຜູ້ບໍລິໂພກເລີ່ມມັກຜະລິດຕະພັນແບບນີ້, 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 ໃນເວລາດຽວກັນກໍໃຫ້ການບໍລິການຢ່າງຍືດຍຸ່ນ. ພວກເຮົາ ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການສ້າງແບຣນໃຫ້ແກ່ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.ໂຮງງານຂອງພວກເຮົາເປັນໂຮງງານທີ່ໄດ້ຮັບການຢັ້ງຢືນ GMP, ເຊິ່ງສ້າງຄວາມປະທັບໃຈທີ່ດີໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າທີ່ມາຢ້ຽມຢາມ. ລູກຄ້າໃຫ້ຄວາມໄວ້ວາງໃຈທັງການບໍລິການ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດຂອງ ພວກເຮົາ, ສິ່ງຜົນໃຫ້ພວກເຮົາໄດ້ລູກຄ້າໃຫມ່ຫຼາຍຄົນຈາກການແນະນຳຂອງລູກຄ້າປະຈຳຂອງພວກເຮົາ. ເມື່ອລູກຄ້າມີຄຳຮ້ອງຂໍພິເສດ ເຊັ່ນການຈັດສົ່ງດ່ວນ, ພວກເຮົາຈະຕອບສະຫນອງທັນທີ. ຖ້າລູກຄ້າມີຄຳຂໍຫຼືຄວາມກັງວົນໃດໆ, ປະທານຈະປຶກສາຫາລືກັບພວກເຂົາເປັນການສ່ວນຕົວ ເນື່ອງຈາກພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດຂະຫນາດນ້ອຍ, ພວກເຮົາຈະສາມາດຕັດສິນໃຈທັນທີ ເຮັດໃຫ້ຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໄດ້ຢ່າງທັນການ. ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນເປັນຢ່າງຍິ່ງໃນການໃກ້ຊິດກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຮູ້ດີວ່າພວກເຮົາບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນໂດຍກົງກັບບໍລິສັດຂະຫນາດໃຫຍ່ທີ່ມີທຶນ ແລະ ຊ່ອງທາງການຂາຍໄດ້. ການແຂ່ງຂັນໃນອຸດສາຫະ ກຳນີ້ເປັນໄປຢ່າງດຸເດືອດ ແລະ ປັດໄຈທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ເຮົາຢູ່ລອດແມ່ນທັກສະຄວາມສາມາດໃນການຫັນປ່ຽນໄປເຮັດທຸລະກິດໃນຮູບແບບໃຫມ່ໄດ້ ຫຼື ບໍ່. ເນື່ອງຈາກວ່າ ພວກເຮົາເປັນ SMEs, ຈຶ່ງບໍ່ງ່າຍທີ່ພວກເຮົາຈະລະດົມທຶນຫຼືກູ້ຢືມຈາກທະນາຄານ, ແຕ່ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງກຽມພ້ອມສຳລັບທຸລະກິດໃຫມ່ທີ່ເຮັດວຽກກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ, ການຊ່ວຍເຫຼືອເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນເປັນປັດໄຈຂອງຄວາມສຳເລັດ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຫຼັງຈາກໜຶ່ງປີທີ່ໄດ້ທົດລອງຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ການກວດສອບຮູບແບບທຸລະກິດ ໃຫ້ຜ່ອນເຊົ່າເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນ ແລະ ນ້ຳດື່ມໃສ່ແບຣນ ຂອງລູກຄ້າໃຫ້ກັບຮ້ານອາຫານຂະຫນາດໃຫຍ່ນັ້ນເປັນໄປໄດ້ດ້ວຍດີ. ພວກເຮົາສາມາດສາທິດໃຫ້ຜູ້ຈັດການ ຮ້ານເຫັນວ່າ ນ້ຳດື່ມບັນຈຸຂວດທີ່ ຂາຍຢູ່ໃນຮ້ານຂອງເຂົາເຈົ້ານັ້ນບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງ ແມ່ນນ້ຳດື່ມແບຣນລະດັບປະເທດ.

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

ພວກເຮົາຈະສຸມໃສເຮັດທຸລະກິດຜ່ານອອນລາຍຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບຜູ້ປະກອບການອື່ນໆເຊັ່ນ: ບໍລິສັດຈັດສົ່ງ, ແລະ ການເງີນຈຸລະພາກ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາເຂົ້າເຖິງເງີນກູ້ຂະຫນາດນ້ອຍ ແລະ ຍັງຊອກຫາໂອກາດໃຫມ່ໃນເທັກໂນໂລຍີ blockchain ເພື່ອເຊື່ອມຕໍ່ກັບການບໍລິການຂອງພວກເຮົາເພື່ອໃຫ້ປະສົບການທີ່ດີທີ່ສຸດແກ່ລູກຄ້າ.

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

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາໄດ້ຊອກຫາແນວຄວາມຄິດໃຫມ່ ແລະ ຮູບແບບທຸລະກິດແບບໃໝ່ຢູ່ສະເໝີ ແລະ ຫວັງວ່າຈະໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບັນດາທ່ານ ເພື່ອ ນຳເອົາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ໃຫມ່ມາສູ່ຕະຫຼາດ.






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



ຊ່ວຍຜູ້ປະກອບການໂຄສະນາດ້ວຍສື່ການພິມສີສັນສ້ດໄສ

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 ຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃຫ້ບໍລິການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຜະລິດອຸປະກອນໃນການໂຄສະນາທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ. ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາດຳເນີນກິດ ຈະການຕ່າງໆ ທີ່ກວມເອົາຂະບວນການທັງຫມົດໃນການຜະລິດສື່ໂຄສະນາ ນັບຕັ້ງແຕ່ການອອກແບບປ້າຍໂຄສະນາໄປຈົນເຖິງ ການຈັດຊື້ວັດຖຸ-ອຸປະກອນສິ່ງເສີມການຂາຍ ເວົ້າໄດ້ວ່າ ພວກເຮົາເປັນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຄົບວົງຈອນຂອງເຄື່ອງໂຄສະນາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເພື່ອສ້າງຄວາມແຕກຕ່າງຈາກບໍລິສັດອື່ນ, ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນເອົາໃຈໃສ່ໃຫ້ບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ໃນທຸກຂັ້ນຕອນການຜະລິດ. ປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາມີ ເຄື່ອງມືການຜະລິດໃໝ່ໆ ແລະ ແນວຄວາມຄິດສ້າງສັນ ທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ເພື່ອຊ່ວຍ ແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການໂຄສະນາ ໃຫ້ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ຍົກຕົວຢ່າງວ່າ ໃນບໍ່ດົນມານີ້ ພວກເຮົາໄດ້ເປີດພະແນກຂາຍເຄື່ອງພິມ inkjet ໃນການຜະລິດ ສື່ໂຄສະນະ ແລະ ຍັງໄດ້ລິເລີ່ມຂາຍເຄື່ອງພິມປະເພດຕ່າງໆ ດ້ວຍລາຄາທີ່ດຶງດູດ ລູກຄ້າຈາກທົ່ວປະເທດ. ເຊິ່ງ ການບໍລິການຄືແນວຍັງບໍ່ທັນມີບໍລິສັດໃດເຮັດເທືອ. ພວກເຮົາຍັງສຸມໃສ່ການບໍລິການເພື່ອເພີ່ມຖານລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ມີການແຈກແຖມ ສ່ວນ ຫລຸດຕ່າງໆ ແລະ ມີການໃຫ້ບໍລິການພິມດ່ວນ, ພ້ອມກັນນັ້ນ ພວກເຮົາ ຍັງຂະ ຫຍາຍຖານລູກຄ້າໃໝ່ ດ້ວຍການໂຄສະນາຜ່ານສື່ສັງຄົມອອນລາຍ ແລະ ວິທະຍຸ FM ທ້ອງຖິ່ນນຳອີກ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຄາດວ່າ ຄວາມຕ້ອງຂອງລູກຄ້າມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະເພີ່ມຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກວ່າ ທຸກໆ ທຸລະກິດລ້ວນແລ້ວ ແຕ່ມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ການໂຄສະນາ ເພື່ອສື່ສານ ໃຫ້ກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າໝາຍໄດ້ຮັບຮູ້ຂໍ້ມູນຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ບໍລິການຂອງຕົນ. ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະລົງທຶນເພື່ອຮັກສາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນ ພ້ອມທັງສືບຕໍ່ຂະຫຍາຍເພື່ອຍາດເອົາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນອີກ. ພວກ ເຮົາຢາກນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກການຝຶກອົບຮົມໃນໂຄງການ Keieijuku ເຂົ້າ ໃນການປັບປຸງການເຮັດວຽກໃຫ້ເປັນລະບົບຫຼາຍຂຶ້ນ ນີ້ກໍ່ເພື່ອຍົກລະດັບການດຳ ເນີນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາໃຫ້ມີປະສິດທິພາບຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ. 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. ພວກເຮົາມີຄວາມສຳພັນທີ່ແໜ້ນແຟ້ນກັບປະເທດລາວ ແລະ ເຕີບໂຕ ຂຶ້ນຢ່າງກ້າວກະໂດດ ດ້ວຍການນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນທີ່ຫຼາກຫຼາຍໃນເຄື່ອງດື່ມ ປະເພດຕ່າງໆຄື ເບຍ, ນ້ຳອັດລົມ -ເຄື່ອງດື່ມຊູກຳລັງ ແລະ ນ້ຳດື່ມຕາມລຳດັບ. ດ້ວຍການສະນັບສະໜຸນຈາກປວງຊົນລາວ, ຕອນນີ້ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດທີ່ມີຕີວ ເລກເສຍອາກອນ ທີ່ຫລາຍທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຜະລິດຕະພັນຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນ "ເບຍລາວ" ເຊິ່ງເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນດີໃນປະເທດລາວ ແລະ ໄດ້ຮັບລາງວັນລະດັບສາກົນໃນດ້ານຄຸນນະພາບ, ເຮັດໃຫ້ເປັນແບຣນເບຍລະດັບປະເທດທີ່ແຂງແກ່ນໂດຍມີສ່ວນແບ່ງການຕະຫຼາດ ເຖິງ 95ເປີເຊັ້ນ. ຄວາມສຳເລັດນີ້ເກີດຈາກການທີ່ເຮົາບໍ່ໄດ້ ຂາຍແຕ່ຜະລິດຕະພັນເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງລວມເຖິງການຂາຍປະສົບການໄປນຳກັນ. ອີກຢ່າງໜຶ່ງ ເມື່ອດື່ມເບຍລາວ, ຜູ້ບໍລິໂພກສາມາດສຳຜັດ ແລະ ບອກເລົ່າເລື່ອງລາວກ່ຽວກັບວັດທະນະທຳ, ພູມສັນຖານ ແລະ ຄົນລາວໃຫ້ໝູ່ເພື່ອນຟັງໄດ້. ອິດສະຫຼະ ແລະ ຄຸນນະພາບທີ່ມີເອກະລັກຂອງເບຍລາວຢ່າງເປັນຂໍ້ໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນຂອງພວກເຮົາອີກດ້ວຍ. ພວກເຮົາຄັດສັນວັດຖຸດິບທຸກຢ່າງດ້ວຍຄວາມເອົາໃຈໃສ່ເພື່ອສົ່ງມອບ ຜະລິດຕະພັນທີ່ດີເລີດໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການແຂ່ງຂັນທີ່ຮຸນແຮງເປັນສິ່ງທີ່ຫຼີກລ້ຽງບໍ່ໄດ້ ເນື່ອງຈາກມີຜະລິດຕະພັນທາງ ເລືອກ ແລະ ມີຜະລິດຕະພັນທີ່ຄ້າຍຄືກັນຈຳນວນຫຼາຍຫຼັ່ງໄຫຼ ເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ. ດັ່ງນັ້ນຈຶ່ງອາດຈຳເປັນຕ້ອງກະຈາຍການຂາຍຢູ່ຫຼາກຫຼາຍຕະຫຼາດ, ບໍ່ພຽງແຕ່ກັບຕະຫຼາດ ພາຍປະເທດເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ຍັງລວມເຖິງຕ່າງ ປະເທດດ້ວຍ. ຈົນເຖິງຕອນນີ້ ເຮົາໄດ້ສົ່ງ ອອກຜະລິດຕະພັນບາງສ່ວນຂອງເຮົາໄປສູ່ປະເທດຈີນ ແລະ ປະເທດໄທ ເປັນຫຼັກ, ໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາຈະພິຈາລະນາຂະຫຍາຍການສົ່ງອອກເພີ່ມຕື່ມ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

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

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

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


1


2



3


4

1. ທ.ດຳໝີ ສີງດວງຈັນ, 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 ການພັດທະນາອີງກອນ ແລະ ການເຮັດໂຄດຊິ່ງ. ໂຮງຮຽນທັ້ງ 3 ແບຣນເປັນການຊ່ວຍການຮຽນຂອງເດັກນ້ອຍ: Shichida ຊ່ວຍພັດທະນາທັກສະທາງປັນຍາຂອງເດັກນ້ອຍ, Izumi Academy ຊ່ວຍພັດທະນາທັກສະທາງຄິດໄລ່ເລກດ້ວຍລູກຄິດ ແລະ Pingu's English ເປັນຫ້ອງຮຽນພາສາອັງກິດ. ຫຼັກສູດການພັດທະນາອີງກອນ ແລະ ໂຄດຊິ່ງທີ່ແມ່ໃສ່ຜູ້ໃຫຍ່ ພັດທະນາໃຫ້ມີທັກສະທີ່ຈຳເປັນໃນບ່ອນເຮັດວຽກ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສູນກວດວິຊາຂອງພວກເຮົາໄດ້ຮັບລິຂະສິດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນແລະປະເທດອັງກິດ. ພວກເຮົາຍັງໃຊ້ລະບົບການຮຽນຮູ້ ທີ່ໄດ້ພັດທະນາມາ ໂດຍການລວບລວມການສິດສອນຕົວຈິງຢູ່ຕ່າງປະເທດ ແລະ ປັບປຸງດ້ວຍປະສົບການການສອນຫຼາຍທົດສະວັດ. ນອກຈາກນີ້,ພວກເຮົາຍັງຈັດສຳມະນາ ແລະ ປະຊຸມເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນແບບບໍ່ເສຍຄ່າໃຫ້ແກ່ພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຂົາເຂົ້າໃຈເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງການລ້ຽງດູລູກ, ການສຶກສາ ແລະ ການພັດທະນາເດັກຕະຫຼອດຮອດສ້າງສັນ ແລະ ກະຈາຍເນື້ອໃນບົດຮຽນຜ່ານທາງອອນລາຍແບບບໍ່ເສຍຄ່າຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ສຸດທ້າຍທີ່ຈະກ່າວນີ້ ຄວາມຮູ້ສຶກຂອງຂ້າພະເຈົ້າແລ້ວຈຸດຂາຍຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການນຳໃຊ້ນະໂຍບາຍການບໍລິຫານຈັດການທີ່ເປັນ ຈິດວິນຍານໃນການຮັບຕ້ອນແບບຍີ່ປຸ່ນທີ່ເອີ້ນວ່າ “ໂອໂມເຕນາຊິ”, ຈຸດປະສົງໃນການດຳລົງຊີວິດ “ອິຄິໄກ”ແລະ ປັດຊະຍາໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ “ຣິເລັ່ນ”.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງພວກເຮົາບໍ່ພຽງມີແຕ່ໃຫ້ການສຶກສາແກ່ເດັກນ້ອຍເທົ່ານັ້ນແຕ່ຍັງລວມເຖິງການສຶກສາຂອງພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງກໍ່ເປັນໜຶ່ງໃນຄວາມທ້າທາຍທີ່ບໍ່ສິ້ນສຸດຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຕ້ອງເຮັດໃຫ້ຜູ້ປົກຄອງຄຳນຶງເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງການສະໜັບສະໜຸນການສຶກສາຫຼັງເລີກຮຽນ. ທຸກມື້ນີ້, ເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າ ເດັກລຸ້ນຕໍ່ໄປຈະປະສົບຜົນສຳເລັດໃນດ້ານການສຶກສາ ແລະສາຍອາຊີບໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຕ້ອງຖອຍອອກ ຈາກວິທີການແບບເກົ່າທີ່ປ່ອຍໃຫ້ເດັກເສຍເວລາຫຼິ້ນຕາມອຳເພີໃຈຫຼັງເລີກຮຽນແລ້ວໃຫ້ພວກເຂົາມາໃຊ້ເວລາຢ່າງມີປະສິດທິຜົນຫຼາຍຂຶ້ນແທນ.ຜູ້ປົກຄອງຈຳເປັນຕ້ອງຮັບຮູ້ເລື່ອງນີ້ ແລະ ນັ້ນເປັນເຫດຜົນທີ່ພວກເຮົາຈັດສຳມະນາໃຫ້ເຂົາເຈົ້າຢູ່ຮ້ານກາເຟເປັນປະຈຳໃນແຕ່ລະໄລຍະ ເຊິ່ງມັນຈະເປັນໂອກາດທີ່ພວກ ເຮົາຈະໄດ້ໂອ້ລົມກ່ຽວກັບປະເດັນທີ່ກ່າວມານີ້ໃນບັນຍາກາດທີ່ຜ່ອນຄາຍ.

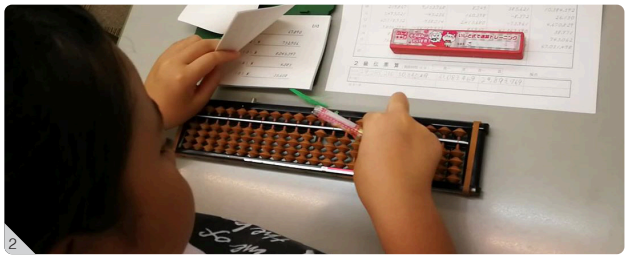
ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ ພວກເຮົາຕ້ອງການພັດທະນາເວັບໄຊ ແລະ ແອັບພລິເຄຊັ້ນທີ່ຈະເປັນແພັດຟອມ 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 ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເພື່ອສິ່ງເສີມການພັດທະນາຄົນລຸ້ນຕໍ່ໄປ.


1


2


3



4

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, ສາຍສິ່ງ ແລະ ອຸປະກອນສຳລັບ ສະຖານີໄຟຟ້າ , ແລະ ລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ລັດວິສາຫະກິດໄຟຟ້າລາວ, ເຊິ່ງເປັນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການໄຟຟ້າລາຍໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ. ສ່ວນຫຼາຍພວກເຮົາເຮັດວຽກໃນພາກສະໜາມ ແລະ ໂດຍທົ່ວໄປພວກເຮົາຈະຈັດໃຫ້ມີນັກວິຊາການ-ຜູ້ຄຸມງານສາມຫາສີ່ຄົນໃນໜຶ່ງທີມ ທີ່ປະຈຳຢູ່ແຕ່ລະສະໜາມ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາມີຄວາມພູມໃຈໃນສາຍອາຊີບຂອງເຂົາເຈົ້າ ແລະມີຄວາມດຸໝັ່ນ, ພວກເຮົາບໍ່ໄດ້ເຮັດພຽງແຕ່ເພື່ອຜົນກຳໄລເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງມີຈັນຍາບັນ ແລະ ປະຕິບັດຕາມກົດລະບຽບຂອງຂະແໜງການ. ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່ານີ້ເປັນເຫດຜົນທີ່ລູກຄ້າສືບຕໍ່ໃຊ້ບໍລິການຂອງພວກເຮົາ ເປັນເວລາດົນນານ. ພວກເຮົາຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງວຽກງານຕິດຕັ້ງໄຟຟ້າໃຫ້ແກ່ລັດວິສາຫະກິດໄຟຟ້າລາວ (ມະຫາຊົນ) ເຊິ່ງເປັນສິ່ງຢັ້ງຢືນຄຸນນະພາບ ຂອງວຽກງານທີ່ພວກເຮົາໄດ້. ເພື່ອຮັກສາຄຸນນະພາບນີ້, ຂ້າພະເຈົ້າເອງໄປຢ້ຽມຢາມ ແລະ ກວດກາວຽກຂອງແຕ່ລະສະໜາມກໍ່ສ້າງທ້ຽມດ ດ້ວຍຕົນເອງ.

ທາງດ້ານການເງິນ, ພວກເຮົາສາມາດຈັດການກັບໂຄງການຂະໜາດໃຫຍ່ ໂດຍການເອົາຜົນກຳໄລທີ່ໄດ້ມາກ່ອນໜ້າໄປລົງທຶນໃສ່ອະສັງຫາລິມະຊັບໃນໄລຍະຜ່ານມາ ແລະ ນຳໃຊ້ອະສັງຫາລິມະຊັບນັ້ນເປັນຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນໃນການກູ້ທຶນຈາກທະນາຄານໃນເວລາທີ່ເຮັດໂຄງການຂະ ໜາດໃຫຍ່. ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ບໍ່ມີຄວາມຈຳເປັນ ສຳລັບໂຄງການທົ່ວໄປ, ແຕ່ສຳລັບໂຄງການຂະໜາດໃຫຍ່ແລ້ວມັນຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາມີກະແສເງິນສົດ ມາເປັນທຶນໝຸນວຽນເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດເຮົາເຂັ້ມແຂງ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແນວໃດ?

ປະຈຸບັນ, ທຸລະກິດກໍ່ສ້າງຕິດຕັ້ງໄຟຟ້າຂອງຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມສະຖຽນໝັ້ນຄົງແລ້ວ, ສະນັ້ນ ຂ້າພະເຈົ້າຈະກ້າວໄປໜ້າ ແລະ ຂະຫຍາຍໄປຫາທຸລະກິດອື່ນ. ຂ້າພະເຈົ້າສົນໃຈກະສິກຳອິນຊີ ເຊິ່ງເລີ່ມແຕ່ປີ 2018 ແລະ ຖ້າມີໂອກາດຂ້າພະເຈົ້າກ່ອງແຜນການລົງທຶນໃສ່ຟາມສະອາດທີ່ ປູກຜັກປອດສານພິດ. ຍ້ອນວ່າ ຫາມຈະມີຄວາມຕ້ອງການຢູ່ສະເໝີ, ສະນັ້ນການກະສິກຳສາມາດເປັນທຸລະກິດທີ່ຍືນຍົງໄດ້. ນອກນັ້ນ ພວກເຮົາຍັງມີແຜນການລົງທຶນສ້າງບໍ່ແຮ່ເຫຼັກ 2 ແຫ່ງ ຢູ່ພາກເໜືອຂອງລາວ ເພື່ອສົ່ງອອກແຮ່ເຫຼັກໄປຈີນ. ຄາດວ່າບໍ່ແຮ່ສອງແຫ່ງນີ້ຈະສົ່ງແຮ່ອອກປະມານ 2 ລ້ານໂຕນຕໍ່ປີ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີຈະຮ່ວມມືທຸກຮູບແບບບໍ່ວ່າຈະເປັນການຕິດຕັ້ງອຸປະກອນໄຟຟ້າ ຫຼື ການຂະຫຍາຍທຸລະກິດເຂົ້າໄປຂະແໜງກະສິກຳ, ຕາບໃດທີ່ພວກເຮົາສາມາດສ້າງການພົວພັນຮ່ວມມືທີ່ມີຜົນປະໂຫຍດທັ້ງສອງຝ່າຍໄດ້. ໂດຍສະເພາະ, ພວກເຮົາຢາກໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກການ ສະໜອງເຕັກໂນໂລຢີ 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, ແຕ່ເນື່ອງຈາກໄດ້ຮັບທຶນການສຶກສາ ຈຶ່ງມີໂອກາດໄດ້ ໄປສຶກສາຕໍ່ຢູ່ຕ່າງປະເທດໃນສາຂາບໍລິຫານທຸລະກິດ. ພາຍຫຼັງທີ່ກັບມາລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ໄດ້ຄົ້ນພົບວ່າປະເທດລາວເປັນປະເທດທີ່ກຳລັງພັດທະນາ ແລະ ຄວາມຕ້ອງ ການດ້ານການກໍ່ສ້າງກໍ່ຍັງມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະຂະຫຍາຍຕົວສູງ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ, ຂ້າພະ ເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ຊວຍພໍ່ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດເຄື່ອງເພີ່ມີເຈີ ຄຽງຄູ່ກັບ ການເຮັດວຽກເປັນຜູ້ຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງ,ຈົນໃນທີ່ສຸດກໍ່ໄດ້ເລີ່ມກໍ່ຕັ້ງບໍລິສັດເປັນຂອງຕົນເອງ.ໃນເບື້ອງຕົ້ນ, ບໍລິສັດຂອງເຮົາໄດ້ເລີ່ມຈາກການກໍ່ສ້າງທີ່ຢູ່ອາໄສທົ່ວໄປ ແລະ ໄດ້ຄ່ອຍໆ ຂະຫຍາຍຂອບເຂດທຸລະກິດໃຫ້ກວມເອົາວຽກງານວິສະວະກຳໂຍທາ ເຊັ່ນ: ການ ອອກແບບ ແລະ ກໍ່ສ້າງ-ຊົວທາງ. ວຽກງານຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນເນັ້ນ ໃສ່ໂຄງ ການເປັນສ່ວນໃຫຍ່. ຕົວຢ່າງ: ເມື່ອໄດ້ຮັບວຽກອອກແບບຊົວ, ພວກເຮົາຈະເພີ່ມ ຈຳນວນພະນັກງານເພື່ອຮັບທັ້ງວຽກອອກແບບ ແລະ ດຳເນີນການກໍ່ສ້າງພ້ອມ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການແຂ່ງຂັນຍິ່ງມີຫຼາຍເທົ່າໃດ ຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານຄຸນນະພາບຂອງລູກຄ້າ ຍິ່ງມີຫຼາຍເທົ່ານັ້ນ. ສະນັ້ນ ພວກເຮົາຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງມີເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດທີ່ໃຫມ່ ເພື່ອປັບປຸງຄຸນນະພາບຂອງວຽກງານຢູ່ຕະຫຼອດ ເວລາ. ພວກເຮົາມີການຝຶກອົບຮົມພະນັກງານຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງເພື່ອຍົກລະດັບຄວາມຮູ ຄວາມສາມາດ, ການຮຽນຮູ້ເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງແບບໃຫມ ແລະ ການພັດທະນາ ທັກສະເພື່ອຊ່ວຍໃນການປັບປຸງຜະລິດຕະພາບ ແລະ ຄຸນນະພາບໄປພ້ອມໆກັນ. ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ລ້ວນແຕ່ແມ່ນປັດໃຈສຳຄັນທີ່ເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດຂອງພວກ ເຮົາໄດ້ຮັບການຄັດເລືອກໃຫ້ເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນແຕ່ລະໂຄງການ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຫນຶ່ງໃນກຸ່ມບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາແມ່ນໂຮງງານຂົບຫີນ. ບໍລິສັດດັ່ງກ່າວສາມາດ ສະໜອງວັດສະດຸດິບປະເພດຫີນຂົບໃຫ້ກຸ່ມບໍລິສັດພວກເຮົາ ແລະ ຍັງຈຳໜ່າຍ ໃຫ້ ກັບບໍລິສັດອື່ນໆອີກດ້ວຍ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຈະພະຍາຍາມເພີ່ມມູນຄ່າ ໃຫ້ ຫີນຂົບ ດ້ວຍການພັດທະນາ ໃຫ້ເປັນຜະລິດຕະພັນເຄິ່ງສຳເລັດຮູບເພື່ອຈຳໜ່າຍ. ນອກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງມີແຜນໃນການຜະລິດປູນກະເບື້ອ ແລະ ປູນປະສົມແຫ້ງ ອີກດ້ວຍ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຕ້ອງການຢາກຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມຊຳນານໃນການພັດທະນາ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ໂດຍສະເພາະການຜະລິດປູນປະສົມແຫ້ງ. ທ້າຍນີ້ກ່ຍ້ອນວ່າການ ເປັນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ມີຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດນັ້ນຈະຊ່ວຍ ໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໄດ້ໄວກວ່າ ເມື່ອທຽບກັບການທີ່ຈະພັດທະນາ ດ້ວຍຕົນເອງ. ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາມີຄວາມລົນໃຈບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນເປັນພິເສດ ເນື່ອງ ຈາກຄວາມມີຊື່ສຽງເປັນທີ່ຍອມຮັບໃນຫຼາຍໆດ້ານກ່ຽວກັບເຕັກໂນໂລຢີການກໍ່ 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 ຈາກຄວາມຕັ້ງ ໃຈຂອງແມ່ຂ້າພະເຈົ້າທີ່ຢາກປະກອບສ່ວນນຳພັນປະໂຫຍດໃຫ້ແກ່ບ້ານເກີດ ເມືອງນອນຂອງເພິ່ນ ຊຶ່ງໃນໝູ່ບ້ານຂອງເພິ່ນປະຊາຊົນດຳລົງຊີວິດດ້ວຍການເຮັດ ນາ ແລະ ການຕົ້ມເກືອ. ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ລິເລີ່ມເຮັດການຜະລິດເກືອ ໂດຍນຳເອົາຊັບ ພະຍາກອນຈາກທຳມະຊາດ ມາຜະລິດແບບດັ້ງເດີມ ອັນໄດ້ສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ ໃຫ້ແກ່ຊຸມຊົນໄປດ້ວຍ. ບໍລິສັດຂອງພວກຂ້າພະເຈົ້າຜະລິດເກືອໄອໂອດິນເປັນຕົ້ນ ຕໍ ເພື່ອສະໜອງໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກທົ່ວໄປ ແລະ ຜະລິດເກືອຕາກແດດ ເພື່ອນຳໄປໃຊ້ ໃນຂະແໜງອຸດສາຫະກຳຕ່າງໆ.

.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເກືອເປັນສິ່ງຈຳເປັນທີ່ໃຊ້ໃນຊີວິດປະຈຳວັນ ແລະ ມີຄວາມຕ້ອງການໃນປະລິມານ ຄົງ ທີ່ຕະຫຼອດເວລາ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ຜະລິດຕະພັນເກືອຂອງ ພວກເຮົານັ້ນມີຄູ່ ແຂ່ງພຽງເລັກໜ້ອຍຢູ່ໃນລາວ.ພວກເຮົາຍັງໄດ້ປັບປຸງການຜະລິດເກືອແບບບູຮານ ເພື່ອເພີ່ມມູນຄ່າໃຫ້ກັບເກືອ. ການຜະລິດນີ້ໄດ້ຮັບປະໂຫຍດມາຈາກການນຳໃຊ້ນ້ຳ ເກືອບູຮານຈາກໃຕ້ດິນ, ເປັນເກືອທີ່ມີຣິດຊາດແຊບ ບໍ່ເຄັ່ມຈັດ ມີໂຊດຽມຕ່ຳ, ມີ ແຮ່ ທາດຫຼາຍຊະນິດທີ່ມີຄຸນຄ່າສູງທາງດ້ານໂພຊະນາການ ເຊ່ນ: ສັງກະສີ, ເຫຼັກ, ແມັກເນຊຽມ, ໂປແຕັດຊຽມ, ແຄວຊຽມ. ພວກເຮົາມຸ່ງໝັ້ນເຮັດໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ ທີ່ດີຂຶ້ນ ແລະ ຣິດຊາດທີ່ດີຂຶ້ນອີກດ້ວຍ. ບໍລິສັດພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດເກືອພຽງ 1 ດຽວໃນລາວທີ່ໄດ້ໃບຮັບຮອງ ການດຳເນີນການຈັດການ ທີ່ເປັນລະບົບທີ່ເປັນໄປ ຕາມຂໍ້ກຳນົດຂອງ GPM ແລະ ລະບົບການຈັດການຄຸນນະພາບ ຕາມມາດຕະຖານ ISO 9001:2015.

ຄວາມຊຽວຊານໃນການຜະລິດເກືອ ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຜະລິດເກືອ ທີ່ຕະ ຫຼາດຕ້ອງການໄດ້ຢ່າງວ່ອງໄວ. ພວກເຮົາເຫັນສັກກະຍາພາບທີ່ດີໃນ ການພັດທະນາເພີ່ມມູນຄ່າຂອງຜະລິດຕະພັນເກືອກິນ ແລະ ຍັງບໍ່ທັນເຫັນມີ ຜະລິດຕະພັນເກືອ ພຣີມຽມໃນລາວເທື່ອ ແລະໃນປະຈຸບັນລາຍຮັບຂອງປະຊາຊົນ ລາວກໍ່ໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນ ເຊິ່ງໝາຍເຖິງໂອກາດຂາຍຜະລິດຕະພັນພຣີມຽມຂອງພວກ ເຮົາເພີ່ມຂຶ້ນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາໃຊ້ຂີ້ເລື່ອຍຈາກໂຮງເລື່ອຍມາເປັນເຊື້ອເພີງໃນການຕົ້ມເກືອ. ແນວໃດກໍຕາມ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ເຮົາຊື້ມສິ່ງຂີ້ເລື່ອຍອາດຈະ ເພີ່ມຂຶ້ນໃນອະນາຄົດອັນ ໃກ້.ພວກເຮົາຈະຕ້ອງໄດ້ຫາພະລັງງານທາງເລືອກ ຫຼື ວິທີການເພີ່ມປະສິດທິພາບ ຄວາມຮ້ອນຂອງເຕົາຕົ້ມຂຶ້ນອີກ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຈາກປະສົບການພວກເຮົາເຊື່ອວ່າລູກຄ້າຈຳນວນຫຼາຍທີ່ຢູ່ໃນປະເທດ ອາຊຽນອ້ອມ ຂ້າງ, ທີ່ມີຄວາມມັກຣິດຊາດອາຫານທີ່ ຄ້າຍຄືກັນ ກໍ່ຈະຕ້ອງການນຳໃຊ້ຜະລິດຕະພັນເກືອທີ່ຄ້າຍກັນກັບຂອງພວກ ເຮົາ. ພວກເຮົາຍັງມີປະສົບການໃນການພັດທະ ນາຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອປະເທດເຫລົ່ານັ້ນເຊ່ິງພວກເຮົາກະກຽມແຜນທີ່ຈະຂະ ຫຍາຍການຜະລິດຂອງພວກເຮົາໃນອານາຄົດອັນໃກ້ນີ້.

ນອກຈາກນີ້, ເພື່ອສົ່ງເສີມການຜະລິດເກືອແບບບູຮານ, ເຮົາຈະເນັ້ນໃສ່ການຊັກ ຊວນນັກທ່ອງທ່ຽວມາຢ້ຽມຊົມ ທັດສະນະສຶກສາເພື່ອຮຽນຮູ້ຂະບວນການຜະລິດ ເກືອແບບດັ້ງເດີມ. ເຊ່ິງພວກເຮົາເຊື່ອວ່ານີ້ຈະເປັນໂອກາດທີ່ດີໃຫ້ແກ່ນັກທ່ອງທ່ຽວ ຈະສາມາດມ່ວນຊື່ນກັບການ ຮຽນຮູ້ວັດທະນະທຳການກິນຕົວຈິງຊາວບ້ານ, ສະ ນັ້ນ ພວກເຮົາຢາກສືບຕໍ່ສິ່ງເສີມແນວຄວາມຄິດລິເລີ່ມໃນການຮ່ວມມືກັບຂະແໜນ ງ ອຸດສາຫະກຳການທ່ອງທ່ຽວ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຫວງແຫນຂະບວນການຜະລິດແບບດັ້ງເດີມນີ້ ເຊ່ິງມັນເປັນສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ ຜະລິດຕະພັນຂອງເຮົາມີເອກະລັກ ແລະ ໂດດເດ່ັນ. ພວກເຮົາພາກພູມໃຈທີ່ຈະບອກ ວ່າຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາເປັນໂຕແທນຜະລິດຕະພັນທ້ອງຖິ່ນຂອງລາວ. ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບນັກລົງທຶນທີ່ສົນໃຈໃນການຂະບວນການຜະລິດເກືອ ແບບດັ້ງເດີມທີ່ເປັນສ່ວນໜຶ່ງໃນການທ່ອງທ່ຽວໃນເຊ້ົາອະນຸລັກ. ນອກຈາກນີ້ ຍັງ ສາມາດສົ່ງອອກ ຫຼື ຂາຍຜະລິດຕະພັນ ເກືອລາວໄດ.





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?

ທະນາຄານຂອງພວກເຮົາຖືກສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ1975 ແລະ ເປັນທະນາຄານລັດວິສາຫະກິດທີ່ເກົ່າແກ່ທີ່ສຸດ ໃນ ສປປ ລາວ. ບັນດາສາຂາຂອງທະນາຄານພວກເຮົາສາມາດໃຫ້ບໍລິການທີ່ຫລາກຫລາຍ ບໍ່ວ່າຈະເປັນການໃຫ້ບໍລິການ ເງິນຝາກປະເພດຕ່າງໆ, ເງິນສິດ, ບັດເດບິດ ແລະ ບັດເຄດິດ. ບໍລິການຊຳລະເງິນພາຍໃນ-ຕ່າງປະເທດຜ່ານລະບົບຮັບສົ່ງທັນທີ, ໃຊ້ລະບົບອິນເຕີເນັດແບ່ງຄັ້ງ (ລະບົບທະນາຄານຜ່ານສັນຍານອິນເຕີເນັດ), ໂມບາຍແບ່ງຄັ້ງ (ທະນາຄານດ້ວຍລະບົບມືຖື), ບໍລິການທາງການເງິນ ແລະ ການຊຳລະຄ່າບິນຕ່າງໆທີ່ປ່ອງບໍລິການຂອງທະນາຄານ ບໍ່ວ່າຈະເປັນການຈ່າຍບິນຄ່ານ້ຳປະປາ, ຄ່າໄຟຟ້າ, ຄ່າອິນເຕີເນັດ, ງວດຊຳລະລວມທັງພາສີອາກອນຕ່າງໆ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ປະຈຸບັນ ທະນາຄານແຫ່ງອື່ນໆກໍເລີ່ມໃຊ້ລະບົບອອນລາຍ ແລະ ທະນາຄານຜ່ານມືຖື, ແຕ່ຈົນຮອດຕອນນີ້ ພວກເຂົາຍັງບໍ່ໄດ້ເປັນອຸປະສັກ ຫຼືສິ່ງນາບຢູ່ຫຍັງ, ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມການເຂົ້າມາຂອງບໍລິສັດໂທລະຄົມມະນາຄົມໃນການຊຳລະເງິນທາງເອເລັກໂທຣນິກແລະການຊຳລະເງິນຜ່ານລະຫັດQR,ພວກເຂົາມີລູກຄ້າແລະສາມາດຕິດຕໍ່ເຊື່ອມໂຍງກັບລູກຄ້າງ່າຍກ່ວາທະນາຄານ, ເປັນສິ່ງທີ່ບໍ່ຄວນເບິ່ງຂ້າມ. ເຖິງແມ່ນວ່າມູນຄ່າແລະຂະໜາດຂອງການເຮັດທຸລະກຳຍັງບໍ່ທັນສູງໃນຕອນນີ້, ພວກເຂົາອາດຈະກາຍເປັນສິ່ງອຸປະສັກທີ່ນາບຢູ່ໃນອານາຄົດໄດ້, ຍອມວ່າ ປະຊາຊົນສາມາດນຳໃຊ້ບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍດ້ວຍໂທລະສັບສະມາດໂຟນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

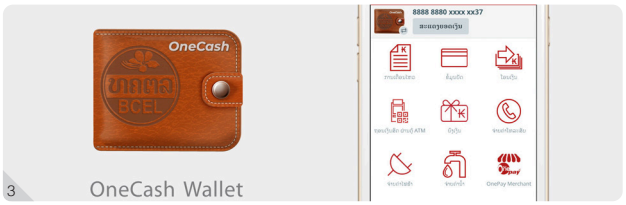
ບໍ່ວ່າຈະມີບັນຫາຫຍັງກໍຕາມ, ທະນາຄານພວກເຮົາໄດ້ຈັດຕັ້ງໜ່ວຍງານພ້ອມດ້ວຍພະນັກງານຈາກຫຼາຍພະແນກເພື່ອຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນມາ. ອີງຕາມແຜນງານທີ່ຜູ້ບໍລິຫານວາງອອກ, ພວກເຮົາວາງແຜນຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ດ້ວຍການສ້າງສັນການບໍລິການທີ່ມີການດັດປັບໃຫ້ເຂົ້າກັບຍຸກສະໄໝ, ບວກກັບໄອເດຍຂອງພະນັກງານໄວໜຸ່ມ ຂອງພວກເຮົາ. ໃນອະນາຄົດຂ້າພະຈົ້າເຊື່ອວ່າ ການບໍລິການຜ່ານສັນຍານ ອິນເຕີເນັດ ແລະ ໂທລະສັບສະມາດໂຟນຈະເປັນໝາກຫົວໃຈເປັນແກນກາງຂອງການບໍລິການ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

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









1. ທ. ພູນປະເສີດ ວົງມີໄຊ, ຮອງຫົວໜ້າສາຂາ(ລຸ້ນ4) 2. ທ. ລືມຈັນ ວິສີລືມບັດ, ຫົວໜ້າສາຂາ(ລຸ້ນ2) 3. ກະເປົ໋າສະເໝືອນຈິງ
4. ຖອນເງິນຕາມຕູ້ກົດເງິນສົດໂດຍບໍ່ໃຊ້ບັດ



ຂະຫຍາຍເຄື່ອງຫຼີ້ນໃນຮົ່ມອອກສູ່ 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?

ການດຳເນີນທຸລະກິດບ່ອນຫຼີ້ນໃນຮົ່ມຂອງພວກເຮົາໄດ້ເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ເຄື່ອງຫຼີ້ນຈຳນວນໜ້ອຍ ແລະພື້ນທີ່ຫຼີ້ນທີ່ສາມາດເຮັດເປັນກິດຈະກຳ. ໃນປະຈຸບັນນີ້ ພວກເຮົາມີພື້ນທີ່ກວ້າງຂວາງແລະຫຼາກຫຼາຍເຕັມໄປດ້ວຍອຸປະກອນເຄື່ອງຫຼີ້ນບໍ່ວ່າເປັນພື້ນທີ່ທາງການສຶກສາແລະທາງການສ້າງສັນຄວາມຄິດ,ຍັງມີຮ້ານກາເຟ,ຮ້ານອາຫານ ແລະ ຫຼາຍກິດຈະກຳອື່ນໆ ທີ່ຈະຊວ່ຍກະຕຸ້ນຄວາມຢາກຮູ້ຢາກເຫັນຂອງເດັກນ້ອຍໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ. ພວກເຮົາຍັງສະໜອງສະຖານທີ່ແລະອຸປະກອນເຄື່ອງຫຼີ້ນ ໃນຮົ່ມທີ່ຫຼາກຫຼາຍໃຫ້ກັບຄົນທຸກເພດທຸກໄວ ນັບຕັ້ງແຕ່ ເດັກນ້ອຍກຳລັງຕັ້ງໄຂ່ຈົນເຖິງໄວໜຸ່ມ ແລະຜູ້ໃຫ່ຍ. ພວກເຮົາເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໂດຍອີງໃສ່ ປັດສະຍາ ການສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງເດັກ ທີ່ບໍ່ເປັນພຽງແຕ່ບ່ອນຫຼີ້ນເທົ່ານັ້ນແຕ່ຍັງເປັນບ່ອນເພື່ອການຮຽນຮູ້ ແລ້ວເຮັດໃຫ້ພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງ ແລະ ເດັກນ້ອຍຈະສາມາດໃຊ້ເວລາຮ່ວມກັນຢ່າງເປັນປະໂຫຍດເຕັມທີ່ ແລະມີຄຸນຄ່າທາງການສຶກສາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄວາມປອດໄພ ເປັນບູລິມະສິດອັນດັບ1 ຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາມີສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຄົບຖ້ວນສົມບູນຢູ່ໃນພື້ນທີ່ກວ້າງຂ້ວາງ ມີພະນັກງານເບິ່ງແຍງອຳນວຍຄວາມສະດວກຕະຫຼອດເວລາ ແລະພ້ອມຊວ່ຍເຫຼືອໃນກໍລະນີມີເຫດສຸກເສີນ. ພວກເຮົາຍັງມີການກວດກາ ແລະ ບຳລຸງຮັກສາອຸປະກອນເຄື່ອງໃຊ້ເປັນປະຈຳເພື່ອຮັບປະກັນບໍ່ໃຫ້ເກີດອຸປະຕິເຫດຂຶ້ນ. ການຄຸ້ມຄອງສຸຂະອະນາໄມຍັງເປັນສິ່ງທີ່ສຳຄັນພື້ນຖານແລະຈຳເປັນເພື່ອປ້ອງກັນສຸຂະພາບຂອງເດັກນ້ອຍ.ດ້ວຍເຫດນີ້ ພວກເຮົາເຮັດອະນາໄມທຳຄວາມຄວາມສະອາດ ແລະ ຂ້າເຊື້ອ ອຸປະກອນ ພ້ອມທັງພື້ນທີ່ບ່ອນຫຼີ້ນຕ່າງໆ ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຄວາມສ່ຽງ.ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ຈົ່ງຮັກພັກດີຈາກລູກຄ້າ. ນອກຈາກ ຄວາມປອດໄພ ແລະ ຄວາມສະອາດແລ້ວ, ໜຶ່ງໃນຈຸດຂາຍຫຼັກ ຂອງພວກເຮົາກໍ່ແມ່ນການເປີດໂອກາດໃຫ້ພໍ່ແມ່ ແລະ ເດັກນ້ອຍ ເຮັດກິດຈະກຳນຳກັນເຮັດໃຫ້ມີການພົວພັນໂຕ້ຕອບເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ, ເຊິ່ງເປັນພື້ນຖານທີ່ສຳຄັນ ແລະ ຈຳເປັນສຳລັບການພັດທະນາທາງກາຍຍະພາບ ແລະ ຈິດໃຈຂອງເດັກນ້ອຍ. ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ເປັນໂອກາດທີ່ສຳຄັນ ແລະຈຳເປັນສຳລັບພໍ່ແມ່ຜູ້ປົກຄອງເຊັ່ນດຽວກັນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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 ດ້ວຍການເສີມສ້າງອຸປະກອນເຄື່ອງຫຼີ້ນ, ບ່ອນຫຼີ້ນ ແລະຊອກຫາກິດຈະກຳຕ່າງໆ ທີ່ຈະຫຼີ້ນຮ່ວມກັນໃນຄອບຄົວຢ່າງມີຄວາມສຸກ ແລະ ເຕັມທີ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ເຖິງວ່າການລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19 ຈະເປັນອຸປະສັກ, ແຕ່ພວກເຮົາຄິດວ່າລູກຄ້າຈະເພີ່ມຂຶ້ນເມື່ອມີການຜ່ອນຄາຍມາດຕະການຄວບຄຸມເພື່ອບັນລຸຈຸດປະສົງທີ່ລະບຸໄວ້ໃນແຜນການ ຂອງພວກເຮົານັ້ນ ພວກເຮົາຕັ້ງໃຈທີ່ຈະ ສິ່ງເສີມການຂະຫຍາຍທຸລະກິດດ້ວຍການຮ່ວມມືຕື່ມອີກ, ສະນັ້ນຖ້າທ່ານໃດມີຄວາມສົນໃຈຢາກຮ່ວມມືກັບພວກເຮົາ, ກະລຸນາເຂົ້າມາໃນປະເທດລາວ. ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບບັນດາທ່ານທີ່ສົນໃຈໃນທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການພັດທະນາເດັກນ້ອຍ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນສະຖາບັນຄອບຄົວ. ໃນຂະນະທີ່ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາກຳລັງເຕີບໃຫ່ຍຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ດ້ວຍບັນດາສາຂາຂອງພວກເຮົາທີ່ມີຢູ່ແລ້ວນັ້ນ ແລະ ແຜນການຂະຫຍາຍໄປພາກພື້ນອາຊຽນໃນອານາຄົດ, ພວກເຮົາຫວັງເປັນຢ່າຍິງວ່າ ຈະໄດ້ຮັບ ການສະໜັບສະໜູນຈາກບັນດາທ່ານບໍ່ວ່າຈະໃນຮູບແບບຂອງການແບ່ງປັນທາງດ້ານເທັກໂນໂລຊີ ແລະ ອົງຄວາມຮູ້.






1. ງານພິເສດຕ່າງໆ ສ້າງຄວາມຊົງຈຳໃຫ້ແກ່ຜູ້ຄົນ 2. ການທຳຄວາມສະອາດຂ້າເຊື້ອເປັນໄລຍະ 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 ຂະໜາດມາດຕະຖານແລ້ວ, ພວກເຮົາຍັງອອກແບບ ແລະ ຜະລິດເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະໜາດໃຫຍ່, ຕູ້ເຢັນ, ຕູ້ແຊ່, ແລະເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນທີ່ເຮັດຕາມອໍເດີ້ທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການ. ພວກເຮົາຍັງຜະລິດສາງແຊ່ແຂງ ແລະຕູ້ເຢັນ ແລະລົດຕູ້ແຊ່ແຂງ. ເນື່ອງຈາກໂມເດວທະລຸກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນລະຫວ່າງຜູ້ປະກອບການກັບຜູ້ປະກອບການ(B to B) ແລະ ເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຕ້ອງເດີນເຄື່ອງຕະຫລອດ 24 ຊົ່ວໂມງຕໍ່ມື້, ຕະຫຼອດປີ, ການບໍລິການຫລັງການຂາຍເຊັ່ນ: ການບຳລຸງຮັກສາ ແລະ ສ້ອມແປງເປັນປະຈຳຍັງເປັນສ່ວນສຳຄັນຂອງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ.

ສາງແຊ່ແຂງ ແລະ ສາງແຊ່ເຢັນເປັນຕະຫຼາດທີ່ມີຂະຫນາດໃຫຍ່, ແຕ່ຂາດແຄນ ບໍ່ຄ່ອຍມີຜູ້ສະຫນອງໃນຂົງເຂດນີ້. ໃນປະເທດຂອງພວກເຮົາ ຕັ້ງຢູ່ໃນເຂດຮ້ອນ, ຄວາມຕ້ອງການ ໃຊ້ສາງແຊ່ແຂງ ແລະ ແຊ່ເຢັນຈະເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ຍ້ອນວ່າ ຮ້ານສັບພະສິນຄ້າ ແລະ ຮ້ານສະດວກຊື້ ນັບມື້ນັບເປີດກິດຈະການຫຼາຍຂຶ້ນ. ມາ ຮອດປະຈຸບັນ, ຜູ້ຜະລິດໄທເຂົ້າມາໃຫ້ບໍລິການຜະລິດຕິດຕັ້ງສາງເຢັນ, ແຕ່ພາຍຫຼັງເກີດໂລກລະບາດ,ຊ່າງເຕັກນິກຂອງຜູ້ຜະລິດໄທບໍ່ໄດ້ອະນຸຍາດໃຫ້ເຂົ້າມາໃນລາວ, ແລະ ອັນນີ້ກໍ່ເປັນໂອກາດອັນດີໃຫ້ລູກຄ້າຮັບຮູ້ຄຸນຄ່າຂອງບໍລິສັດພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫນຶ່ງໃນຄວາມເຂັ້ມແຂງທີ່ສຸດຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມສາມາດໃນການພັດທະນາເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະຫນາດນ້ອຍຂອງພວກເຮົາເອງ ແລະ ຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ. ຄວາມເຂັ້ມແຂງອີກອັນຫນຶ່ງແມ່ນການບໍລິການຫລັງການຂາຍຂອງພວກເຮົາ, ແລະ ພວກເຮົາ ໄດ້ຈັດຕັ້ງລະບົບທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດເລັ່ງໄປຫາສະຖານທີ່ຫ່າງໄກທີ່ສຸດໃນປະເທດພາຍໃນສອງມື້ເພື່ອສ້ອມແປງໃຫ້ລູກຄ້າ.ລູກຄ້າເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂະໜາດນ້ອຍຂອງພວກເຮົາສ່ວນຫຼາຍເປັນຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຍ່ອຍ ແລະທຸລະກິດອື່ນໆໃນເຂດຊົນນະບົດທີ່ກະຈາຍຢູ່ໃນທົ່ວປະເທດ. ພວກເຮົາຮູ້ດີວ່າການບໍລິການຫລັງການຂາຍໃຫ້ອຸປະກອນເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນໃຫ້ຮ້ານຄ້າເຫຼົ່ານີ້ເປັນບໍລິການທີ່ສຳຄັນຫຼາຍ. ນີ້ຍ້ອນວ່າສຳລັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ ແລ້ວສິນຄ້າຄົງຄັງທີ່ແຊ່ແຂງ/ຕູ້ເຢັນມີມູນຄ່າສູງຫຼາຍ,ແລະເພື່ອປ້ອງກັນຄວາມເສຍຫາຍຂອງສິນຄ້າເນື່ອງຈາກການປ່ຽນແປງຂອງອຸນນະພູມກໍລະນີເຄື່ອງເປ້ເພ, ລູກຄ້າຕ້ອງການການຈັດການຮັບມືສ້ອມແປງທັນທີ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

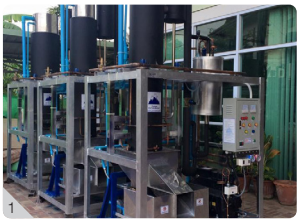
ພວກເຮົາມີໂອກາດໄປຕິດຕັ້ງເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂອງພວກເຮົາສອງເຄື່ອງຢູ່ທີ່ປະເທດກຳປູເຈຍ, ແລະ ພວກເຮົາເຫັນໂອກາດໃນການຂະຫຍາຍ ການຂາຍເຄື່ອງເຮັດນ້ຳກ້ອນຂອງພວກເຮົາ ຍ້ອນວ່າ ກຳປູເຈຍມີຄວາມຄ້າຍຄືກັນກັບລາວໃນດ້ານວັດທະນະທຳການກິນ, ເຊັ່ນດຽວກັບຄົນລາວ, ຄົນກຳປູເຈຍກໍ່ມັກດື່ມເບຍໃສ່ນ້ຳກ້ອນຫຼາຍໆ. ແລ້ວກຳປູເຈຍຍັງມີງານແຕ່ງດອງ ແລະ ງານລ້ຽງຕ່າງໆຄືກັບລາວ,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

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

ຄຳຂວັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນ "ຄິດເຖິງຄວາມເຢັນ, ຄິດເຖິງຄຳມະນີ". ພວກເຮົາຫວັງ ວ່າຈະຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທັງຫມົດ ເໝືອນກັບວ່າ ພວກເຂົາຈະຈື່ພວກເຮົາໃນຍາມທີ່ພວກເຂົາຄິດເຖິງເຄື່ອງແຊ່ແລະເຄື່ອງເຮັດຄວາມເຢັນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂ້າພະເຈົ້າຢາກຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປປະເທດອື່ນນອກຈາກລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າຢາກມີຫຸ້ນສ່ວນຄູ່ຮ່ວມມືຢູ່ປະເທດກຳປູເຈຍ. ຂ້າພະເຈົ້າຍັງຢາກ ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບການຄຸ້ມຄອງລະບົບຕ່ອງໂສ້ມູນຄ່າເພີ່ມຂອງຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ມີຄວາມປີຕິຍິນດີເປັນຢ່າງຍິ່ງທີ່ຈະມີໂອກາດເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບໍລິສັດ ຍີ່ປຸ່ນໃນອະນາຄົດ.






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



ລັດວິສາຫະກິດທີ່ປຶກສາດ້ານການກໍ່ສ້າງທີ່ມີປະສົບການຢ່າງກວ້າງຂວາງ ໃນການກໍ່ສ້າງສາທາລະນຸປະໂພກ

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,

Consulting and Professional

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນວິສາຫະກິດຂອງລັດທີ່ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 1982, ໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານວິສະວະກຳໂຍທາ ເຊັ່ນ: ການສຳຫລວດພູມສັນຖານ, ການອອບແບບ ແລະ ການຄວບຄຸມການກໍ່ສ້າງທາງ, ຂົວ, ທາງລົດໄຟ, ທ່າເຮືອ ແລະ ສະໜາມບິນ, ການບໍລິການຂອງພວກເຮົາເນັ້ນໃສ ການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງໃນປະເທດລາວ ເປັນຫຼັກ. ລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນທະນາຄານໂລກ, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, JICA (ອົງການຮ່ວມມືສາກົນຍີ່ປຸ່ນ), ອົງການຈັດຕັ້ງຂອງລັດຖະບານຕ່າງໆ ແລະ ບັນດາອົງການໃຫ້ທຶນພັດທະນາລະຫວ່າງປະເທດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸກໆໂຄງການຕ້ອງການພະນັກງານທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ມີປະສົບການ, ລັດວິ ສາຫະກິດຂອງພວກເຮົາສະໜັບສະໜຸນວິສະວະກອນພາກສະໜາມແຕ່ລະສະໜາມ ດ້ວຍວິສະວະກອນສະເພາະຢູ່ໃນສຳນັກງານໃຫຍ ແລະ ຫ້ອງທົດສອບ-ທົດລອງ. ພວກເຮົາຍັງເປັນບໍລິສັດທີ່ໄດ້ໃບຮັບຮອງ ມາດຕະຖານ ISO 9001: 2015 ແລະ ເພື່ອຮັກສາຄຸນນະພາບດ້ວຍຂັ້ນຕອນການປະຕິບັດວຽກ ໂດຍອີງຕາມ ມາດຕະຖານຂອງ ISO ພວກເຮົາມີເຄືອຂ່າຍ ບໍລິສັດທີ່ປຶກສາລະຫວ່າງປະເທດທີ່ພວກເຮົາຮ່ວມງານນຳໃນຖານະບໍລິສັດຮ່ວມລົງທຶນເພື່ອປະມູນໃນຫຼາຍໆໂຄງ ການ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນຂະໜງອຸດສາຫະກຳນີ້ ມີຄວາມຕ້ອງການວິສະວະກອນ ທີ່ມີຄວາມສາມາດ ແລະ ທັກສະຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ແລະ ຄົນທີ່ມີພອນສະຫວັນ ດັ່ງກ່າວ ມັກຈະຖືກດຶງ ຫລື ຊື້ໂຕໄປຈາກວິສາຫະກິດຂອງພວກເຮົາ. ສະນັ້ນເພື່ອຈະຮັກສາຄົນທີ່ມີຄວາມສາມາດເຫຼົ່ານີ້ໄວ້ໄດ້, ບໍ່ພຽງແຕ່ການເພີ່ມຄ່າຕອບແທນ ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນອັດຕາປ່ຽນວຽກເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງໃຫ້ໂອກາດເຂົາເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າຝຶກອົບຮົມທີ່ຈະຊ່ວຍພັດທະນາສາຍອາຊີບຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ. ນອກຈາກນີ້ ເນື່ອງຈາກຄູ່ແຂ່ງຂອງພວກເຮົາສະເໜີການບໍລິການໃນລາຄາທີ່ຕ່ຳຫຼາຍ, ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໂນ້ມນ້າວໃຫ້ລູກຄ້າໝັ້ນໃຈໃນ ຄຸນນະພາບ ແລະ ຄວາມຊ່ຳນານໃນການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງສື່ສານກັບເຂົາເຈົ້າກ່ຽວກັບລາຄາ ແລະ ຄຸນນະພາບ ການກໍ່ສ້າງ, ພວກເຮົາຍັງຈຳເປັນຕ້ອງຍົກລະດັບຄວາມຮູ້ດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງ, ການນຳໃຊ້ອຸປະກອນແບບໃໝ່ເພື່ອຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບທຽບກັບຄູ່ແຂ່ງໃນຂະແໜງອຸດສາຫະກຳກໍ່ສ້າງ, ພວກເຮົາຈະໃຊ້ສິ່ງທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ມາຈາກ ໂຄງການ Keiejuku ກ່ຽວກັບອົງປະກອບຫຼັກໃນການບໍລິຫານຈັດການ ເຊັ່ນ: ການເງິນ, ຊັບພະຍາກອນບຸກຄົນ ແລະ ຍຸດທະສາດການຈັດການບໍລິຫານ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ເປັນວິສະຫະກິດທີ່ຍືນຍົງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາມີໂອກາດ ໃນການຂະຫຍາຍຂະໜາດຂອງທຸລະກິດ ເນື່ອງຈາກມີການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງທີ່ດຳເນີນຢູ່ໃນທົ່ວປະເທດລາວ, ພວກເຮົາກຳລັງ ແນມຫາຜູ້ຮ່ວມທຸລະກິດຜູ້ທີ່ມີຄຸນຄ່າການເຮັດທຸລະກິດຄືກັນ ແລະ ຕ້ອງການທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດນຳກັນ. ນອກຈາກນີ້ ໂຄງການຂະໜາດໃຫຍ ແລະ ສະຫຼັບຊັບຊ້ອນ ກໍ່ຕ້ອງການຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ມີທັກສະ, ພວກເຮົາມຸ້ງໝັ້ນທີ່ຈະຈ້າງຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ມີ ຄວາມສາມາດ ດັ່ງກ່າວ ແລະ ສິ່ງເສີມນະວັດຕະກຳຂອງການບໍລິຫານຈັດການ ທີ່ ນຳໄປສູ່ຜົນສຳເລັດຂອງໂຄງການ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາການຮ່ວມມືໄລຍະຍາວ ແລະ ຍືນຍົງ. ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນ ຮັບຜູ້ຮ່ວມມືທາງທຸລະກິດທີ່ສາມາດຈັດຫາເຕັກໂນໂລຊີ, ຄວາມຮູ້ ແລະ ເງິນ ທຶນທີ່ ພວກເຮົາຕ້ອງການ. ພວກເຮົາຍັງເປີດຮັບຄວາມຮ່ວມມືທຸກຮູບແບບລວມໄປເຖິງ ການຮ່ວມທຶນ.









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



ผู้บุกเบิกทุละกิดพิมเสื้อผ้าตามจำนวนต้องการ

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 ມັນມີຄວາມຕ້ອງການຍິ່ມຊ້ອນໃນການຜະລິດຍືດ, ແລະ ຄາດຫວັງເລັກໆ ໃນໃຈ ວ່າຈະມີຜູ້ປະກອບການຄົນລາວ ພັດທະນາແບຣນຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ ຂຶ້ນມາ, ພວກເຮົາ ຈຶ່ງ ສ້າງຕັ້ງທີມ ເຊິ່ງປະກອບດ້ວຍນັກອອກແບບສາມ-ສີ່ຄົນທີ່ຢູ່ພາຍໃນບໍລິສັດ ແລະ ເລີ່ມທຸລະກິດພິມ ເສື້ອຍືດທີ່ມີລວດລາຍເປັນເອກະລັກຂອງຕົນເອງ ຕາມ ຈຳນວນ ທີ່ຕ້ອງການ, ໃນທ້າຍປີ 2021 ພວກເຮົາໄດ້ແຍກບໍລິສັດອອກມາ ເພື່ອ ຜະລິດ ເສື້ອ ຍືດໃຫ້ບໍລິການແກ່ບໍລິສັດ ແລະ ບຸກຄົນ

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາໄດ້ແບ່ງອອກເປັນສອງກຸ່ມ: ກຸ່ມທຳອິດເປັນກຸ່ມທີ່ປະສົມປະ ສານຮ່ວມກຣາຟຟິກທີ່ພວກເຮົາກຽມໄວ້ລ່ວງໜ້າ ແລະ ການຜະລິດຈຳນວນໜ້ອຍ ສຳລັບຕົນເອງ ຫຼື ຂາຍໃນໂຊຊຽວເນັດເວີກຂອງເຂົາເຈົ້າ. ອີກກຸ່ມໜຶ່ງເປັນກຸ່ມທີ່ ຕ້ອງການຢາກສ້າງ ແລະ ຂາຍດ້ວຍແບຣນຂອງຕົນເອງ. ເພື່ອຮອງຮັບເອົາລູກຄ້າ ທັງສອງກຸ່ມເຮົາໄດ້ແບ່ງເປັນສອງທີມ ທີມການຜະລິດ ແລະ ທີມອອກແບບ.
ຄູ່ແຂ່ງຂອງພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດຈາກໄທ ແຕ່ມີຮູບແບບທຸລະກິດ ແລະ ວິທີການ ທີ່ແຕກຕ່າງກັນກັບພວກເຮົາ. ເປົ້າໝາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ການຈັດຫາ ຜະລິດຕະພັນທີ່ດີມາໃຫ້ລູກຄ້າໃນລາຄາທີ່ບໍ່ແພງຫຼາຍ, ເປົ້າໝາຍທຳອິດຂອງ ພວກເຮົາແມ່ນ ການຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໃນປະເທດລາວ ແລະ ເຮັດໃຫ້ມີຖານລູກຄ້າ ທີ່ແຂງແຮງ, ຫຼັງຈາກນັ້ນ ພວກເຮົາຄິດວ່າຈະຂະຫຍາຍສູ່ຕະຫຼາດອອນລາຍໃນ ປະເທດໄທ, ເພາະວ່າ ສິນລະປະໄຮ້ພົມແດນ ແລະ ດ້ວຍການແຜ່ຂະຫຍາຍ ຂອງ ອິນເຕີເນັ້ດ, ຄວາມນິຍົມຊົມຊອບສາມາດເຜີຍແຜ່ ແລະ ກະຈາຍໄປໄດ້ທົ່ວໂລກໄດ້ ໃນທັນທີ. ມາຮອດປະຈຸບັນນີ້ ລາວໄດ້ຕາມກະແສຂອງໄທ ແຕ່ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າ ຈາກນີ້ໄປ ກະແສການສັ່ນສ້າງຈະໂດດເດັ່ນ ແລະແຜ່ຫຼາຍໃນລາວ ແລະ ກະແສທີ່ ດັງຢູ່ລາວ ບາງຢ່າງອາດກ້າວໄປເປັນກະແສຢູ່ໄທໄດ້.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນເປັນບໍລິສັດ ທີ່ດີເລີດ ໃນດ້ານມີລະບົບການເຮັດວຽກ, ການຈັດການ ແລະ ວິທີການຕະຫຼາດ, ພວກເຮົາຢາກຈະຮ່ວມມືກັບເຂົາເຈົ້າ. ໃນຖານະຫຸ້ນສ່ວນ ຢູ່ ໃນທ້ອງຖິ່ນ, ພວກເຮົາຕ້ອງການເຮັດວຽກຮ່ວມກັນໃນໂຄງການທີ່ຈະສາມາດ ແບ່ງປັນຈາກລາວໄປສູ່ທົ່ວໂລກ.



1



2

1. ນຳໜ້າວົງການດ້ວຍເຕັກນິກການພິມໃສ່ຜ້າໂດຍກົງ 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. ໃນໄລຍະນັ້ນເປັນໂຮງຮຽນສອນເພີ່ມທີ່ມີຫ້ອງສອນບິດຮຽນ ແລະ ມີກິດຈະກຳທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ເຮັດໃຫ້ບັນດາເດັກນ້ອຍນັກຮຽນມັກ ແລະຕິດໃຈຫຼາຍ, ແລະ ບັນດາພໍ່ແມ່ນັກຮຽນຫຼາຍຄົນກໍ່ສະໜັບສະໜູນໃຫ້ພວກເຮົາເປີດເປັນໂຮງຮຽນນາໆຊາດ. ພ້ອມດຽວກັນກັບ ເປັນຊ່ວງເວລາທີ່ ເຈົ້າຂອງໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາໄດ້ຊອກຫາໂຮງຮຽນນາ ນາ ຊາດ ທີ່ສອນສອງພາສາ ໃຫ້ກັບລູກຂອງເພີ່ນເອງ ແຕ່ກໍ່ບໍ່ມີໂຮງຮຽນທີ່ກົງກັບຄວາມ ຕ້ອງການຂອງເພີ່ນເລີຍ. ຈຶ່ງເຫັນວ່ານີ້ເປັນໂອກາດທາງທຸລະກິດ ແລະ ໄດ້ເປີດ ໂຮງ ຮຽນປະຖົມນານາຊາດປັນຍາທິບທີ່ມີຫ້ອງຫຼັກສູດເປັນພາສາອັງກິດ ແລະ ພາສາ ລາວ ຂຶ້ນໃນປີ 2001. 20 ປີຜ່ານໄປ, ພວກເຮົາໄດ້ຂະຫຍາຍໂຮງຮຽນກາຍ ມາ ເປັນ ໂຮງຮຽນນາໆຊາດປັນຍາທິບທີ່ມີຕັ້ງແຕ່ຊັ້ນອະນຸບານຈົນເຖິງ ມັດທະຍົມ ປາຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

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

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນພວກເຮົາກຳລັງປະເຊີນກັບ ສິ່ງທ້າທາຍບາງຢ່າງ. ໃນຊຸມປີມໍ່ໆ ມານີ້, ໂຮງຮຽນໃໝ່ເກີດຂຶ້ນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍຈຶ່ງເກີດມີຄູແຂ່ງໃນຕະຫຼາດທີ່ສະເໜີຫຼັກສູດທີ່ຄ້າຍຄືກັນຫຼາຍຂຶ້ນ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາ ເປັນເອກະລັກແມ່ນຄູອາຈານ ຜູ້ສິດສອນຂອງພວກເຮົາແມ່ນຜູ້ທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ພວກເຮົາຍັງມີຫຼັກສູດທີ່ດີເລີດນຳອີກ. ຄວາມທ້າທາຍຫຼັກຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນ ການຮັກສາມາດຕະຖານຄຸນນະພາບສູງເຫຼົ່ານີ້ໄວ້ ຄວບຄູ່ກັບການພັດທະນາຫຼັກສູດ ຂອງພວກເຮົາໃຫ້ດີຂຶ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແນວໃດ?

ປະຈຸບັນ, ພວກເຮົາມີໂຮງຮຽນ 3 ແຫ່ງ ຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ອີກແຫ່ງໜຶ່ງຢູ່ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ ແລະ ກຳລັງກະກຽມເປີດອີກແຫ່ງໜຶ່ງຢູ່ ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາວາງແຜນພັດທະນາໃຫ້ເປັນມະ ຫາວິທະຍາໄລທີ່ເປີດສອນເປັນພາສາອັງກິດ, ໂດຍມີຫຼັກສູດຕັ້ງແຕ່ບໍລິຫານທຸລະກິດ ຈົນເຖິງ ການຕະຫຼາດ ແລະ ວິທະຍາສາດສັງຄົມ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູຮ່ວມງານທີ່ສາມາດສະໜອງອຸປະກອນ ແລະ ເຟີນີເຈີ ສຳລັບໂຮງຮຽນໃຫ້ພວກເຮົາ. ນອກຈາກຈະນຳໃຊ້ອຸປະກອນ ແລະ ເຟີນີເຈີເຫຼົ່ານີ້ຢູ່ພາຍໃນໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາເອງແລ້ວ ໃນອະນາຄົດຍັງຢາກເປັນຕົວແທນ ຈຳ ໜ່າຍອຸປະກອນດັ່ງກ່າວ ໃນປະເທດລາວ. ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງການທີ່ຈະຕິດຕໍ່ກັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນທີ່ກຳລັງພັດທະນາຫລັກສູດການຮຽນໃນວິຊາຮຽນຮຽນໂປຼແກຼມ ແລະ ຫຸ່ນຍົນອັນທີ່ສາມາດເອົາເຂົ້າໃນຊັ້ນຮຽນຂອງພວກເຮົາໄດ້.



1



2

1. ຊົ່ວໂມງຫັດອ່ານເຫລົ່າເລື່ອງດ້ວຍນິທານຮູບພາບໃຫ້ຟັງ 2. ຮູບດ້ານໜ້າຂອງໜຶ່ງໃນໂຮງຮຽນຂອງພວກເຮົາ



ຄາດຄະເນທຸລະກິດໃໝ່ໃນຂັ້ນຕໍ່ໄປເພື່ອໃຫ້ທັນກະແສຕາມການພັດທະນາ

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 ໃນຂະນະທີ່ເຮັດວຽກກໍ່ໄດ້ ຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດວິຊາການບໍລິຫານລະດັບສູງຂອງຍີ່ປຸ່ນນຳສະຖາບັນ ການສຶກສາ, ແລ້ວຫຼັງຈາກນັ້ນ ກໍ່ເຮັດວຽກເປັນຜູ້ຈັດການໃຫຍ່. ຫລັງຈາກນັ້ນ ກໍ່ໄດ້ກັບມາປະເທດລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເປີດຮ້ານມີນິມາດໃຫ້ຄອບຄົວ ແລະ ຊື້ໂປຣ ແກຼມ POS ຈາກຜູ້ຜະລິດໄທມານຳໃຊ້. ເມື່ອຄົນອື່ນເຫັນ ກໍ່ເລີ່ມຂໍ່ໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າຊ່ວຍ ຕິດຕັ້ງຊອບແວຄືກັນນັ້ນໃຫ້ເຂົາເຈົ້າ, ຈາກນັ້ນ ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເລີ່ມເດີນທາງໄປຂາຍ ລະບົບ POSໃນທີ່ວປະເທດ. ຕໍ່ມາກໍ່ກາຍເປັນຕົວແທນຂາຍຊອບແວ ດັ່ງກ່າວແລະ ໄດ້ຂໍ່ໃຫ້ຜູ້ຜະລິດ ຊ່ວຍຜະລິດຊອບແວ ສະບັບພາສາລາວ ແລະ ປັບສ່ວນໜ້າຈໍ່ໃຫ້ແທດເໝາະກັບຜູ້ໃຊ້ຄົນລາວເຊິ່ງພວກເຮົາໄດ້ປະກອບສ່ວນຂະຫຍາຍການຂາຍຊອບແວໃນປະເທດລາວ ແລະ ສຸດທ້າຍພວກເຮົາກໍ່ກາຍ ເປັນຄູ່ຮ່ວມຍຸດທະສາດ ຂອງຜູ້ຜະລິດຊອບແວ. ນະປະຈຸບັນນີ້, ພວກເຮົາມີ ລູກຄ້າຫຼາຍກວ່າ 3,000 ຫົວ ໜ່ວຍທຸລະກິດ, ເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍຈົນເຖິງບໍລິສັດຂະຫນາດໃຫຍ່ ເຊັ່ນ: PTT (ລາວ), Amazon Cafe, ແລະ ITECC Mall ກໍ່ນຳໃຊ້ຊອບແວ, ຮາດແວ ແລະ ການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄຳຂວັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນ"ພວກເຮົາຖືວ່າລູກຄ້າປຽບເໝືອເປັນຄົນໃນຄອບຄົວ" ພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ດີທີ່ສຸດທີ່ເປັນໄປໄດ້ແກ່ລູກຄ້າ. ພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈຈາກລູກຄ້າແຕ່ລະຄົນດ້ວຍການສະຫນອງການບໍລິການສະເພາະແຕ່ລະຄົນໃຫ້ ເຂົາເຈົ້າ. ພວກເຮົາມີລູກຄ້າຫຼາຍກວ່າ 3,000 ຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດ, ແລະ ຈາກປະສົບການໂດຍກົງຂອງພວກເຮົາ, ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຊອກຫາບັນຫາ (Pain point) ແລະ ຍຸດທະສາດມາແກ້ໄຂບັນຫາໃຫ້ແກ່ບັນ ດາລູກຄ້າ. ຂ້າພະເຈົ້າມີປະສົບການໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ຫວຽດນາມ, ແລະ ໃນປະຈຸບັນປະເທດລາວພວມຂ້າມຜ່ານ ໄລຍະການພັດທະນາຄືກັນກັບຢູ່ປະເທດ ຫວຽດນາມ. ຍ້ອນແນວນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການສະເພາະຂອງແຕ່ລະໄລຍະພັດທະນາຕົວຂອງສັງຄົມ. ຂ້າພະເຈົ້າຍັງສາມາດຄາດຄະເນໄດ້ວ່າ ທຸ ລະກິດຢູ່ລາວກຳລັງຈະປະເຊີນ ກັບບັນຫາຫຍັງແດ່ ແລະ ຈະສາມາດຫຼີກລ້ຽງ ຫຼື ຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂຢ່າງມີປະສິດທິພາບໄດ້.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການສັນຫາ-ຮັກສາ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມບຸກຄະລາກອນ. ໃນປະຈຸບັນ, ບໍລິສັດມີພະນັກງານທັງຫມົດ 40 ຄົນທີ່ເຮັດວຽກກັບພວກເຮົາ, ໃນອະນາຄົດຂ້າພະເຈົ້າວາງແຜນຈະເພີ່ມຈຳນວນພະນັກງານຕື່ມອີກ. ການຝຶກອົບຮົມໃຊ້ເວລາຫຼາຍເພື່ອໃຫ້ສະມາຊິກໃຫມ່ບັນລຸມາດຕະຖານຂອງພວກເຮົາໃນດ້ານຄວາມຮູ້ວິຊາການ, ທັກສະການບໍລິການລູກຄ້າ, ຂັ້ນຕອນການເຮັດວຽກ ແລະ ຄວາມຄິດຂອງການເປັນຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຈົດຈໍ່ແລະຄອງຄອຍສິ່ງຈະມາທ້າທາຍຕົນເອງໃນການເຮັດຫຼາຍສິ່ງຫຼາຍຢ່າງໃນອະນາຄົດ.ພວກເຮົາຕື່ນເຕັ້ນໃນການເຮັດທົດລອງການສ້າງຮຽບຮຽງວິດີໂອ ແລະ ການອອກແບບກຣາບຟິກທີ່ມີເປົ້າໝາຍທາງການຕະຫຼາດ ແລະ ນຳໃຊ້ພວກມັນເປັນສື່ໂຄສະນາ. ເນື່ອງຈາກ Facebook ແລະ YouTube ກາຍເປັນແກນກາງຂອງການດຳລົງຊີວິດຂອງຄົນຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າເກົ່າ, ຮູບພາບ ແລະ ວິດີໂອສັ້ນໄດ້ກາຍເປັນວິທີການໂຄສະນາຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ດີໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ເນື່ອງຈາກຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນຄືແນວນີ້,ພວກເຮົາກຳລັງພິຈາລະນາທີ່ຈະເລີ່ມຕົ້ນເປັນສູນຝຶກອົບຮົມສຳລັບການຖ່າຍວິດີໂອ ແລະ ຕັດຕໍ່, ແລະ ຖ້າຫາກວ່າມັນປະສົບຜົນສຳເລັດ, ຂ້າພະເຈົ້າຈະພັດທະນາແນວ ຄວາມຄິດນີ້ໃຫ້ກາຍເປັນໂຮງຮຽນເຊິ່ງຈະຊ່ວຍໃຫ້ນັກຮຽນຂອງພວກເຮົາຈຳນວນຫຼາຍທີ່ມາຈາກຊົນນະບົດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີທີ່ຈະເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດຕ່າງໆ ທີ່ຮ່ວມແບ່ງປັນຄຸນຄ່າຂອງພວກເຮົາ ແລະ ເຕັມໃຈທີ່ຈະຮ່ວມມື ໂດຍການແບ່ງປັນເຕັກນິກ ແລະ ຄວາມຮູ້ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບສາຂາອາຊີບຂອງພວກເຮົາ. ໂດຍສະເພາະຍິນດີຕ້ອນຮັບ ບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ. ພວກເຮົາຍັງມີຄວາມ ສົນໃຈໃນການພັດທະນາຫຼັກສູດພື້ນຖານ ທາງດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ, ການຂຽນໂປຣແກຼມພື້ນຖານ ແລະການຮຽນຮູ້ຫຸ່ນຍົນຢູ່ສູນຝຶກອົບຮົມຂອງພວກເຮົາ. ສິ່ງດັ່ງກ່າວຈະຊ່ວຍສ້າງອະນາຄົດທີ່ດີຂອງຊາວໜຸ່ມລາວຫຼາຍກວ່າເກົ່າ.







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



ຜູ້ບໍລິຫານໄວໜຸ່ມທີ່ໃຊ້ທັກສະດ້ານພາສາເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດ

Inthalangsi Construction Building, Bridge-Road & Electrical Sole Co., Ltd.
Mr.Phonepaseuth INTHALANSY / Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of International Economics and Trade in China, Master of Entrepreneurship in Australia (incomplete due to Covid19)

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013
Tel ▶ +856-20-5646-3289856-20 E-mail ▶ inthalangsi.construction@hotmail.com
Address ▶ Unit 124, Ban Namchaeng, Phonhong District, Vientiane Province, Lao PDR

Construction Real Estate

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນໃຫ້ບໍລິການດ້ານການອອກແບບ ແລະ ກໍ່ສ້າງຂົວທາງ ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນພວກເຮົາຍັງດຳເນີນທຸລະກິດດ້ານອະສັງຫາລິມະຊັບ ໂດຍສະເພາະແມ່ນການບໍລິຫານຕະຫລາດ ໂພນໂຮງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງເປັນເຈົ້າຂອງຖຮງງານປະສົມຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບທີ່ສະໜອງໃຫ້ແກ່ໂຄງການກໍ່ສ້າງສຳລັບບໍລິສັດຈີນ ເຊັ່ນວ: ໂຮງງານ, ທາງລົດໄຟ, ແລະ ທາງດວນ ແລະ ພວກເຮົາຍັງໄດ້ຜະລິດຜະລິດຕະພັນທີ່ນຳໃຊ້ຄອນກຣີດຕື່ມອີກເຊັ່ນ ເສົາ,ແຜ່ນຝາ, ກະເບື້ອງປູພື້ນ ແລະ ດິນບ່ອກ ເຊິ່ງເປັນທຸລະກິດເຂັ້ມແຂງການຜະລິດຍັງບໍ່ທັນຕໍ່ຄວາມຕອງການຂອງລູກຄ້າ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບທີ່ເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນນັ້ນມຸ່ງໜັ້ນທີ່ຈະຈັດແທກປະລິມານຢ່າງແມ່ນຍຳ ແລະ ໃຫ້ໄດ້ຄຸນນະພາບທີ່ເທົ່າກັນໃນລາຄາທີ່ຍຸດຕິທຳເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າຂອງຍ້ງກັບຄືນມາໃຊ້ບໍລິ ການຊ້ຳອີກ. ສຳລັບການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບເຮົາໄດ້ມອບໝາຍໃຫ້ພະນັກງານທີ່ມີປະສົບການ ແລະ ເປັນຍາດພີ່ນ້ອງທີ່ເຊື່ອໃຈເຮັດວຽກໃນແຕ່ລະພະແນກ ແລະ ເຮັດວຽກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ.
ເຖິງແມ່ນວ່າຂ້າພະເຈົ້າເປັນຜູ້ບໍລິຫານລຸ້ນສອງຕ່ຈາກພ່ຂອງຂ້າພະເຈົ້າເອງໃນ ປີ 2019 ເປັນຕົ້ນມາ ເຊິ່ງອາດຈະເປັນຜູ້ບໍລິຫານທີ່ອາຍຸຍ້ງນ້ອຍ ແຕ່ຂ້າພະເຈົ້າ ກ່ສາມາດສື່ສານ ແລະ ເຈລະຈາຕ່ລອງ ໄດ້ໂດຍກົງກັບຜູ້ສະໜອງຊາວຈີນ ແລະ ລູກຄ້າຊາວຕ່ງປະເທດອື່ນໆ ໄດ້. ຫລັງຈາກທີ່ຈົບການ ສຶກສາດ້ານການຄ້າສາກົນ ຈາກ ຊຽງໄຮ້, ສປ ຈີນ ແລະ ອິດສະຕາລີ. ນອກຈາກນັ້ນ, ເພື່ອປະເມີນຄວາມຖືກຕ້ອງຂອງວຽກທີ່ເຮົາເຮັດນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຍ້ງເປັນຜູ້ລົງໄປປະເມີນງານ ແລະ ກວດກາສະໜາມກ່ສ້າງຕ່ໂຈ້ງດ້ວຍຕົນເອງເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າມີຄວາມເຊື່ອໝັ້ນພວກເຮົາ, ພວກເຮົາຮັກສາສັນຍາ ແລະ ເຮັດວຽກຈົນສຳເລັດຜົນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ? ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍໂຮງງານເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫລາດພາຍໃນປະເທດ ແລະ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນສຳລັບບັນດາບໍລິສັດຮັບເໝົາກ່ສ້າງຕ່ງປະເທດ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່ງຊາດອີງຕາມຄວາມຕ້ອງການ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະຈັດຕັ້ງບໍລິສັດຈັດຫາງານ ເພື່ອສົ່ງແຮງງານໄປປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ເກົາຫລີ, ໄທ, ອິດສະຕາລີ ແລະ ອື່ນໆ ເພື່ອຂະຫຍາຍໂອກາດໃນການເຮັດວຽກ ເນື່ອງຈາກບ່ທັນມີຕ່ແຫມ່ງງານພຽງພໍກັບນັກສຶກສາທີ່ຈົບຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ ແລະ ໂຮງຮຽນວິຊາຊີບ, ຂ້າພະເຈົ້າຢາກນ່ໃຊ້ວິທີການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ໄດ້ຮຽນມາ ຈາກການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຈາກຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ເຄອິຈຸກຸ ໂປຣແກຣມ ເຊັ່ນວ່າ ການຝຶກອົບຮົມດ້ານພາສາ ແລະ ທັກສະທີ່ກຽວຂ້ອງກັບການກ່ສ້າງສຳລັບພວກເຂົາ ກ່ອນທີ່ຈະເດີນທາງໄປຍີ່ປຸ່ນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບ່?

ພວກເຮົາຕ້ອງການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່ງຊາດ ໂດຍສະເພາະບໍລິສັດທີ່ຈະລະດົມທຶນຮ່ວມກັນເພື່ອພັດທະນາ ແລະ ຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າ ພ້ອມທັ້ງເປັນບໍລິສັດທີ່ມີທັກສະທັ້ງໃນສະຖານທີ່ກ່ສ້າງ ແລະ ການຈັດການການກ່ສ້າງ. ນອກຈາກນັ້ນ,ພວກເຮົາຍ້ງສົນໃຈທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນທີ່ມີຄວາມຊ່ຽວຊານໃນການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບເປັນຢ່າງດີ, ມີແນວຄວາມຄິດ ແລະ ຄວາມຊ່ຽວຊານໃນການອອກແບບຕົບແຕ່ງພາຍໃນ.


1


2


3

1. ທົ່ມງານພາກສະໜາມ 2. ໂຄງການຂະຫຍາຍເສັ້ນທາງ 3. ໂຮງງານປະສົມຄອນກຣີດແຫລວ



ผู้นำไอหนุ่มในการพัดทะนาแอับพริเคชั่น

Lailaolab ICT Solutions Co., Ltd.
Ms. Kanlaya PHOMMASAK / Co-founder / UX, UI Designer

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Information and communication in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019
Tel ▶ +856-20-5255-5625 E-mail ▶ info@lailaolab.com
Web ▶ lailaolab.com
Address ▶ Pakthang Village, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Information and Communication

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາມີ 03 ກິດຈະການທຸລະກິດຫລັກຄື: (1) ການພັດທະນາ ລະບົບ ERP ສຳລັບວິສາຫະກິດ, (2) ການພັດທະນາ ແລະ ການຂາຍແອັບພລິ ເຄຊັ່ນ Zap.LA ແລະ ລະບົບ Lai Lao CF, ເຊິ່ງແມ່ນການບໍລິການສະຫມັກ ສະມາຊິກ, ແລະ (3) ການຝຶກອົບຮົມດ້ານ ໄອທີ ບຸກຄະລາກອນ.
ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບຈາກມະຫາວິທະຍາໄລ ສາຂາເຕັກໂນໂລຍີຂໍ້ມູນຂ່າວສານ, ຂ້າພະ ເຈົ້າໄດ້ເຮັດວຽກເປັນນັກອອກແບບ UX / UI ຢູ່ບໍລິສັດດ້ານການຄ້າອີເລັກໂທຣນິກ ທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນເປັນເວລາຫລາຍປີ. ເມື່ອກັບມາປະເທດລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຫັນ ວ່າມີຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານຊອບແວ ແລະ ການພັດທະນາແພັດຟອມ ຈຶ່ງໄດ້ ສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດຮ່ວມກັບຫມູ່ລຸ້ນອ້າຍທີ່ຈົບຈາກມະຫາວິທະຍາ ໄລດຽວກັນອີກ 02 ທ່ານ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ແອັບ "Lailao CF" ຂອງພວກເຮົາໄດ້ຮັບລາງວັນທີ່ 1 ໃນການປະກວດ ICT ຢູ່ ລາວ, ແລະ "AppZap" (https://www.appzap.la/) ຍັງໄດ້ຮັບການຍອມຮັບ ຈາກໂຄງການ JICA-supported LJI SUSU Scale-Up Program. 2021, ຂະນະລາງວັນສູງສຸດ. ໃນການພັດທະນາລະບົບ, ບໍລິສັດໄດ້ຮ່ວມເຮັດມີໂຄງການ ຈຳນວນຫລາຍທີ່ຫລາກຫລາຍ.
ໃນການພັດທະນາລະບົບ, ພວກເຮົາສາມາດຕອບສະຫນອງໄດ້ທັນທີໃຫ້ກັບລູກ ຄ້າພາຍ,, ເຊັ່ນການເຊື່ອມຕໍ່ກັບລະບົບການຊຳລະເງິນຜ່ານທະນາຄານທະນາຄານ ພາຍໃນປະເທດ.
ການບໍລິການເສີມໃນຮູບແບບອື່ນໆລວມມີຄວາມລູກຄ້າສາມາດຂຽນຂໍ້ເປັນພາສາ ລາວ, ຊຳລະຜ່ານ QR ແລະ ສົ່ງຮູບພາບຜ່ານ WhatsApp ໃນຂະນະທີ່ແອັບພລິ ເຄຊັ່ນອື່ນໆທີ່ເປັນພາສາໄທ ນັ້ນຍັງ ບໍ່ທັນສາມາດເຮັດໄດ້.
ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາເຮັດວຽກຢ່າງເປັນມືອາຊີບຫລາຍກ່ວາເມື່ອກ່ອນ, ນຳໃຊ້ ສິ່ງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ ຮຽນຮູ້ມາຈາກການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ເຄອິຈຸກ ໂປຣແກຣມ. ພວກເຮົາບໍ່ພຽງແຕ່ສິ່ງວຽກຕາມກຳນົດເວລາເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ພວກຍັງສາມາດໃຫ້ບໍລິການການບຳລຸງຮັກສາແລະການປ່ຽນແປງແມ່ນແຕ ຫລັງຈາກໄລຍະການບໍລິການຫລັງການຂາຍແລ້ວກໍ່ຕາມ. ຂ້າພະເຈົ້າຕ້ອງການທີ່ ຈະຝຶກຝົນທັກສະ ແລະ ຮຽນຮູ້ສິ່ງໃຫມ່ໆ ແລະ ຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂແລະການຕອບ ຄຳຖາມທີ່ບັນດາລູກຄ້າສອບຖາມເຂົ້າມາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ? ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຈະພັດທະນາລະບົບ ERP ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງ ລູກຄ້າ, ເຊິ່ງເປັນບໍລິສັດຂະຫນາດໃຫຍ່ ແລະ ຕ້ອງການຄວາມປອດໄພສູງ. ຍົກ ຕົວຢ່າງ, ພວກເຮົາຈະຕ້ອງມີພະນັກງານທີ່ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ຄຸນສົມບັດໃນການ ຮັກສາຄວາມປອດໄພ ດ້ານ ໄອທີ ເພື່ອພັດທະນາແອັບພລິເຄຊັ່ນສຳລັບທະນາຄານ ການທະນາຄານ.
ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຈະພັດທະນາລະບົບ POS ທີ່ລວມຢູ່ໃນ "Appzap" ເປັນ ໂຊລູຊັ່ນສຳລັບບັນດາຜູ້ປະກອບການຄ້າຂາຍຍ່ອຍ ແລະ ພວກເຮົາກໍ່ຈະພັດທະນາ ການບໍລິການຄລາວໂດຍຮ່ວມກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດ, ໃນການບໍລິຫານຈັດການ ພວກເຮົາຕ້ອງການຊຸກຍູ້ໃຫ້ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຮູ້ຈັກກັບເຕັກໂນໂລຍີ ໃຫມ່, ສະນັ້ນພວກເຮົາຕ້ອງແກ້ໄຂບັນຫາດ້ານຊັບພະຍາກອນຂອງມະນຸດ ເຊັ່ນ ວ່າ ວິທີການສ້າງທີມງານໂຄງການ ແລະ ກວດສອບຂະບວນການເຮັດວຽກ ເພື່ອ ໃຫ້ຊອບແວຂອງພວກເຮົາໄດ້ຖືກນຳໃຊ້ຢ່າງກວ້າງຂວາງໃນປະເທດລາວ, ສຳລັບ ຕະຫລາດປະເທດເຮົາ, ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງມີທັດສະນະດ້ານຜະລິດຕະພັນຫຼາຍ ກວ່າທັດສະນະເຊີງຕະຫຼາດ, ເຊິ່ງເປັນກໍລະນີສຶກສາໃນອະດີດຜ່ານມາ, ແລະພວກ ເຮົາຈະຕ້ອງໄດ້ຜ່ານການລອງຜິດລອງຖືກ ເພື່ອທີ່ຈະເຂົ້າໃຈລູກຄ້າແລະຕະຫຼາດ ຂອງພວກເຮົາ.
ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຕ້ອງຮ່ວມກັບບໍລິສັດອື່ນໆເພື່ອຈັດງານນິທັດສະການ-ງານວາງສະແດງ ດ້ານ ໄອທີ ເພື່ອໃຫ້ມີໂອກາດທາງການຕະຫລາດ, ຝຶກອົບຮົມ ຄົນໄວຫນຸ່ມ, ແລະ ເປັນສະຖານທີ່ໃນການຈັດສັ້ນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາບໍລິສັດຍິນດີໃຫ້ທຶນສະຫນັບສະຫນູນໃນການພັດທະນາ ຊອບແວໃຫມ່ໆ, ໃຫ້ການສະຫນອງທຶນ ແລະ ຊ່ຽວຊານໃນການຂະຫຍາຍຖານ ຂອງລູກຄ້າສຳລັບແອັບຂອງພວກເຮົາທີ່ເຂົ້າສູ່ຂັ້ນຕອນການຄ້າ.





1. ການອອກບູດງານສະຕາດອັບ 2. ການຮັບລາງວັນຊະນະເລີດ LJI SUSU 2021



ການກໍ່ສ້າງເຮືອນໃຫ້ເຂົ້າກັບໄລຟສະໄຕລຂອງຜູ້ຢູ່ອາໃສ

Sabai House Construction Sole Co., Ltd.
Mr.Thanongdeth CHANTHAVONGXA / Business Owner

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

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020
Tel ▶ +856-20-2229-6395 E-mail ▶ deij225@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/thanongdethsabaihouse
Address ▶ Phonsinouan Village, Sisattanark District Vientiane Capital, Lao PDR

Construction

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນການຮັບເຫມົາກໍ່ສ້າງທີ່ຢູ່ອາໃສທົ່ວໄປ,ຂ້າພະເຈົ້າ ຮຽນຈົບໃນປີ 2003 ແລະ ໄດ້ເຂົ້າ ເຮັດວຽກນຳບໍລິສັດກໍ່ສ້າງທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນກ່ອນ ທີ່ຈະກັບມາປະເທດລາວໃນປີ 2015 ແລະ ເຮັດວຽກກັບ ບໍລິສັດ ກໍ່ສ້າງຂອງຍີ່ປຸ່ນ ໄລຍະຫນຶ່ງໃນລາວ. ໃນຂະຫນະນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ສັງເກດເຫັນວ່າຜູ້ທີ່ມີລາຍໄດ້ ປານກາງເພີ່ມຫລາຍຂຶ້ນໃນລາວ ແລະ ກຸ່ມຄົນເຫລົ່ານີ້ກຳລັງຊອກຫາທີ່ຢູ່ອາໃສ ທີ່ມີຄຸນນະພາບ. ໃນເວລາຕໍ່ມາຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເປັນຫຸ້ນສ່ວນກັບບໍລິສັດກໍ່ສ້າງແຫ່ງ ຫນຶ່ງເປັນເວລາ 2 ປີ. ຫລັງຈາກໄດ້ປະສົບການ ການເຮັດວຽກດັ່ງກ່າວຂ້າພະເຈົ້າ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດຂອງຕົນເອງ ໂດຍມີເປົ້າຫມາຍໃນການສ້າງທີ່ຢູ່ອາໃສທີ່ມີຄຸນນະ ພາບພາຍໃຕ້ຄຳຂວັນຂອງບໍລິສັດທີ່ວ່າ “ເຮົາປຸກເຮືອນທີ່ເຮັດສະມາຊິກທຸກຄົນໃນ ຄອບຄົວຂອງທ່ານໄດ້ຢູ່ຢ່າງ ສະບາຍ”

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສຳລັບລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການເຮືອນສະໄຕລໂມເດີ້ນພວກເຮົາໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບ ສະຖາປະນິກທີ່ຮຽນຈົບຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເຊັ່ນດຽວກັນກັບຂ້າພະເຈົ້າທີ່ຮຽນຈົບ ແລະ ເຄີຍເຮັດວຽກໃນປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ລູກຄ້າກຳໄວ້ວາງໃຈພວກເຮົາ. ພວກເຮົາ ເຫນັ້ນຫນັກເລື່ອງຄຸນນະພາບ, ການບໍລິຫານການກໍ່ສ້າງໃຫ້ເປັນໄປຕາມທີ່ອອກ ແບບໄວ້ ແລະ ການ ເຮັດຍົດລາຍໆນຢ່າງສະຫມ່ຳສະເຫມີ, ນອກຈາກນີ້ພວກເຮົາ ຍັງມີໄລຍະການຮັບປະກັນການກໍ່ສ້າງຫລັງຈາກສິ່ງມອບຫນຶ່ງປີ ແລະ ແນະນຳ ການບຳລຸງຮັກສາເປັນປະຈຳ. ພວກເຮົາສະເຫນີການບໍລິການລູກຄ້າທີ່ຄອບຄຸມ. ເມື່ອປຸກເຮືອນລູກຄ້າຈຳເປັນຕ້ອງຄິດທົບທວນແຜນການກໍ່ສ້າງຫລາຍໆຄັ້ງໃນ ຂັ້ນຕອນຂອງການອອກແບບ ເຖິງແມ່ນວ່າລູກຄ້າຈະມີແຜນການໄວ້ຢູ່ແລ້ວ ແຕ່ ພວກເຮົາກໍ່ຈະຊ່ວຍປັບປຸງແຜນດັ່ງກ່າວໂດຍການໃຫ້ຄຳແນະນຳດ້ານການອອກ ແບບ ໃນການປະຊຸມ ແລະ ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບວິທີການກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົ້ນທຶນ. ຈາກ ປະສົບການຜ່ານມາ, ພວກເຮົາຈະໄດ້ລູກຄ້າຈາກການແນະນຳແບບປາກຕໍ່ປາກ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄວາມທ້າທາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການສ້າງທີມງານທີ່ສາມາດປະຕິບັດວຽກຢູ່ ທຸກໆ ພູມມີພາກໃນລາວ. ເນື່ອງຈາກສະຖານທີ່ກໍ່ສ້າງກ່ຽວຂ້ອງກັບແຮງງານຈາກ ຫລາກຫລາຍອາຊີບທີ່ມີພື້ນຖານແຕກຕ່າງກັນ, ການເຮັດ ວຽກຮ່ວມກັນຈຶ່ງບໍ່ແມ່ນ ເລື່ອງງ່າຍທີ່ຈະສ້າງ ແລະ ເຮັດວຽກເຂົ້າກັນເປັນທີມ. ແຕ່ພວກເຮົາໄດ້ນຳເອົາສິ່ງທີ່ ເຮົາໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກຫລັກສູດ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ເຄອິຈຸກ ໂປຣແກຣມ ເຂົ້າມາ ນຳໃຊ້ຕໍ່ອຈີ. ຫົວຫນ້າວິສະວະກອນພາກສະຫນາມແມ່ນໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມທີ່ ນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ, ຫລັງຈາກມີປະສົບການແລ້ວພວກເຂົາເຈົ້າຈະຖືກສົ່ງໄປ ທີ່ສະຫນາມກໍ່ສ້າງຢູ່ຕ່າງແຂວງ. ໂຄງການກໍ່ສ້າງທັ້ງຫົດໃນແຕ່ລະແຂວງແມ່ນບໍລິ ຫານຈາກນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ ແລະ ແຕ່ລະແຂວງ ລາຍງານຄວາມຄືບຫນ້າ ຂອງໂຄງການກໍ່ສ້າງແບບອອນລາຍ. ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງສູ້ຊົນກັບບັນຫາການຂາດ ແຄນຊ່າງສີມື ເພື່ອພວກເຂົາເຈົ້າມີຄວາມຫມັ້ນຄົງທາງອາຊີບ ພວກເຮົາພະຍາຍາມ ຈັດຫາວຽກໃຫ້ເຂົາເຈົ້າເປັນປະຈຳ ເຊິ່ງຈະເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາມີລາຍຮັບທີ່ຫມັ້ນຄົງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເພື່ອທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປໃນທົ່ວປະເທດ,ພວກເຮົາຕ້ອງການທີ່ຈະເຮັດວຽກ ໃນໂຄງການກໍ່ສ້າງເຊິ່ງພານິດ ເຊັ່ນ: ບັນດາລູກຄ້າທີ່ເປັນຮ້ານອາຫານ ແລະ ຄາເຟ ທີ່ຢູ່ຕ່າງແຂວງເປັນຫລັກເພື່ອໃຫ້ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາເປັນທີ່ຮູ້ຈັກ ໂດຍສະເພາະ ຢ່າງຍິ່ງເຮົາຕ້ອງການຂະຫຍາຍລູກຄ້າໄປທີ່ເມືອງຫລວງພະບາງ, ຄຳມ່ວນ ແລະ ປາກເຊເພື່ອເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າທີ່ກຳລັງຊອກຫາທີ່ຢູ່ອາໃສທີ່ທັນສະໄຫມ.

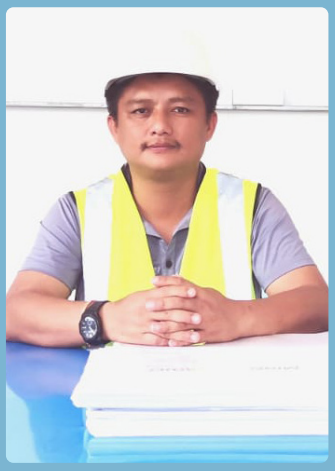
ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາແຫນ້ັນຫນັກໃນການຈັດການການກໍ່ສ້າງທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ການສ້າງ ແບລນຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາ ຕ້ອງການເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາເຕີບໂຕ ກັບບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມເຂົ້າໃຈ ແລະ ມຸ່ງໄປໃນທິດທາງດຽວກັນ. ພວກເຮົາມີທັ້ງທີມ ງານ ແລະ ລູກຄ້າທີ່ດີເລີດ ເຊິ່ງຍິນດີທີ່ຈະຮ່ວມງານກັບນັກພັດທະນາອະສັງຫາລິ ມະຊັບລາຍໃຫຍ.





1. ຄຸນນະພາບເລີ່ມຈາກການຄຸ້ມຄອງວັດຖຸດິບ 2. ອາຄານທີ່ພັກອາໄສທີ່ມີສະຕາຍລ໌



ການປະສົມປະສານຂອງການອອກແບບແບບດັ້ງເດີມແລະການບໍລິຫານການກໍ່ສ້າງຢ່າງຮອບຄອບ

Socksouvanh Survey and Design Building Co., Ltd.

Mr. Vilachit SOUVANH / Director / Business owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architect in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019
Tel ▶ +856-20-5987-3300
E-mail ▶ souvanh_pong@hotmail.com
Address ▶ Unit 122/07 Nongxay Village Luang Prabang City and Province, Lao PDR

Construction

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນ, ຂ້າພະເຈົ້າເຮັດທຸລະກິດກ່ຽວກັບການອອກແບບແລະການບໍລິຫານການກໍ່ສ້າງ.
ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບຈາກພາກວິຊາສະຖາປັດຕະຍະກຳ, ຂ້ອຍໄດ້ເຮັດວຽກຢູ່ບໍລິສັດອອກແບບຢູ່ ແຂວງຫຼວງພະບາງເປັນເວລາ 7ປີ,ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮັບປະສົບການໃນດ້ານການອອກແບບຮ່ວມມືກັບນັກສະຖາປະນິກທັງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ, ການບໍລິຫານການກໍ່ສ້າງບັນດາໂຮງແຮມ ແລະ ຮ້ານອາຫານ. ໃນຊ່ວງເວລາດັ່ງກ່າວ, ຂ້ອຍຮູ້ວ່າໃນລາວເປັນເລື່ອງທຳມະດາທີ່ລູກຄ້າຈະອອກແບບ ແລະ ຈັດການການກໍ່ສ້າງດ້ວຍຕົນເອງແທນທີ່ຈະຈ້າງຜູ້ຊ່ຽວຊານ. ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ສຶກວ່ານີ້ແມ່ນສາເຫດຂອງຄວາມລົ້ມເຫລວທາງດ້ານອຸປະກອນ ແລະ ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກເນື່ອງຈາກຄວາມລົ້ມເຫລວດັ່ງກ່າວເປັນບັນຫາໃນສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທາງດ້ານການຄ້າຫຼາຍກ່ວາທີ່ຢູ່ອາໄສທີ່ວ່ໄປເພາະວ່ານັ້ນກ່ຽວຂ້ອງກັບຄຸນນະພາບຂອງການບໍລິການ, ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າຈະສາມາດສະແດງຄວາມທ້າທາຍສາມາດຂອງຂ້າພະເຈົ້າໃນການອອກແບບສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກເຊິ່ງພານິດໄດ້. ຍັງມີຄວາມຕ້ອງການຫຼາຍດ້ານໃນການອອກແບບໂຮງແຮມ ແລະ ຮ້ານອາຫານໃນນະຄອນຫຼວງພະບາງ ແລະ ໃນປີ 2018 ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດຄຸ້ມຄອງການອອກແບບ ແລະ ກໍ່ສ້າງ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ນະຄອນຫຼວງພະບາງເປັນເມືອງມໍລະດົກໂລກ, ການກໍ່ສ້າງ ແລະ ອອກແບບໃນເຂດນີ້ຈຶ່ງຕ້ອງການຜູ້ທີ່ມີຄວາມຮູ້ກ່ຽວຂ້ອງກັບກົດ ແລະ ລະບຽບການຂອງມໍລະດົກໂລກໄດ້ວ່າງອອກ, ມີຫຼາຍລາຍການທີ່ຕ້ອງໄດ້ປະສານລົມກົບກັບໜ່ວຍງານຄຸ້ມຄອງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຕັ້ງແຕ່ການອອກແບບຈົນເຖິງການກໍ່ສ້າງ. ການຮັບວຽກອາດຈະຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການລົງທະບຽນຂອງສະຖາປະນິກທີ່ມີຄວາມຮູ້-ຄວາມຊ່ຽວຊານສະເພາະທາງເຊິ່ງຈົບຫລັກສູດທີ່ທາງຫ້ອງການຄຸ້ມຄອງມໍລະດົກໂລກກຳນົດ. ດ້ວຍພື້ນຖານດັ່ງກ່າວມັນຈຶ່ງບ່ງ່າຍທີ່ບໍລິສັດຈາກແຂວງອື່ນຈະສາມາດເຂົ້າແຂ່ງຂັນກັບບໍລິສັດທ້ອງຖິ່ນໃນແຂວງຫຼວງພະບາງ ດັ່ງນັ້ນ, ຫຼາຍຄົນຈຶ່ງມັກເຮັດວຽກກັບຜູ້ໃຫ້ບໍລິການທ້ອງຖິ່ນ. ວຽກງານກໍ່ສ້າງສ່ວນຫລາຍສຳລັບອາຄານທີ່ເປັນມໍລະດົກທາງວັດທະນະທຳໂລກເຊັ່ນ ການສ້ອມແປງພາຍໃນ, ການດັດແປງຮູບຮ່າງດ້ານນອກຂອງອາຄານ, ວຽກງານບູລະນະກໍ່ສ້າງແມ່ນວຽກງານຕົ້ນຕໍ. ນອກຈາກນັ້ນ, ວຽກງານສ່ວນໃຫຍ່ຂອງພວກເຮົາແມ່ນວຽກງານສ້ອມແປງຂະໜາດນ້ອຍ, ດັ່ງນັ້ນຈຶ່ງບໍ່ມີວຽກພຽງພໍສຳລັບບໍລິສັດຈາກແຂວງອື່ນໆ ທີ່ຈະເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ. ວຽກທີ່ສຳຄັນອື່ນໆສຳລັບພວກເຮົາແມ່ນການກໍ່ສ້າງສ່ວນ, ພວກເຮົາພະຍາຍາມສ້າງສ່ວນທີ່ນັກທ່ອງທ່ຽວສາມາດມີປະສົບການທີ່ແປກໃຫມ່ເປັນເອກະລັກທີ່ພວກເຂົາເຈົ້າບ່ສາມາດຫາໄດ້ໃນຊີວິດປະຈຳວັນຂອງເຂົາເຈົ້າ. ພູມສັນຖານທີ່ເກົ່າແກ່ຂອງເຂດດັ່ງກ່າວ, ດ້ວຍການໃຊ້ດິນຈີ່ທີ່ເຮັດດ້ວຍມື ແລະ ດິນຂໍ່ມຸງເຮືອນ ເຮັດໃຫ້ນັກທ່ອງທ່ຽວມີຄວາມຮູ້ສຶກລະລຶກເຖິງອະດີດ ແຕ່ບ່ຫລ້າສະໄຫມ, ແລະພວກເຮົາເຊື່ອວ່ານັ້ນມີສະເໜ່ທີ່ເຮັດໃຫ້ນັກທ່ອງທ່ຽວຢາກເຂົ້າໄປຢ້ຽມຊົມມາແລ້ວກ່ຢາກມາອີກ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ນະຄອນຫຼວງພະບາງເປັນຕະຫລາດທີ່ມີຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ເພື່ອທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ບໍລິສັດເຕີບໃຫຍ່ຂຶ້ນນັ້ນຕ້ອງໄດ້ອອກໄປຕ່າງແຂວງເພື່ອຮັບວຽກໂດຍໃຊ້ຄວາມສາມາດໃນການນຳສະເໜີແນວຄວາມຄິດໂດຍອີງໃສ່ປະສົບການທີ່ສະສົມມາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ດ້ວຍຄວາມຕື່ນຕ້ວກ່ຽວກັບທັດສະນະຂອງຄວາມແຕກຕ່າງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມໃນຫລັກສູດ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ເຄອີຈຸ ໂປຣແກຣມ, ຂ້າພະເຈົ້າຢາກເຮັດວຽກກ່ຽວກັບການອອກແບບໂຮງແຮມແລະຮ້ານອາຫານໃນທ່ວປະເທດໂດຍການປັບປຸງການອອກແບບສະຖາປັດຕະຍະກຳພິເສດຂອງພວກເຮົາທີ່ນຳໃຊ້ການສະເໜີແນວຄວາມຄິດ ແລະ ການອອກແບບພື້ນເມືອງທີ່ສ້າງບັນຍາກາດພິເສດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມງານທີ່ມີທັກສະການອອກແບບຢ່າງກວ້າງຂວາງ ແລະ ປະສົບການການບໍລິຫານ ພ້ອມທັງການຮ່ວມມືຈາກບໍລິສັດຕ່າງປະເທດທີ່ມີເງິນທຶນສະຫນັບສະຫນູນ. ໂດຍສະເພາະພວກເຮົາຕ້ອງການການຄຸ້ມຄອງທຸລະກິດຂອງບັນດາບໍລິສັດກໍ່ສ້າງ, ເຊັ່ນດຽວກັນກັບເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງດ້ວຍມືແບບດັ້ງເດີມ. ພວກເຮົາຍັງມີຄວາມສົນໃຈໃນການຮຽນຮູ້ທັກສະທີ່ເປັນປະໂຫຍດໃນການຜະລິດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງແບບດັ້ງເດີມ ເຊັ່ນ: ການເຜົາດິນຈີ່ ແລະ ດິນຂໍ. ຍີ່ປຸ່ນມີຄວາມຮູ້ ແລະ ປະສົບການຫຼາຍດ້ານໃນການບູລະນະອາຄານເກົ່າ ແລະ ດ້ວຍການຮ່ວມມືຂອງບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນທີ່ມີຄວາມເຂັ້ມແຂງໃນດ້ານນີ້, ພວກເຮົາຫວັງວ່າຈະຮັກສາຕຶກເກົ່າເຫຼົ່ານີ້ໄວ້ ແລະ ສືບທອດໃຫ້ຄົນຮຸ່ນຫຼັງ.



1


2


3

1. ການລົງຕິດຕາມການກໍ່ສ້າງຕາມແບບ ແລະໃຫ້ຄຳແນະນຳ 2. ພາບຕົວຢ່າງອາພາດເມັ້ນຢູ່ຫລວງພະບາງ
3. ພາບຕົວຢ່າງໂຮງແຮມຂາຍລິດຢູ່ຫລວງພະບາງ



ได้ຮັບຄວາມไว้ວາງใจจากลูกค้าด้วยการคำนึงเถึงความต้องการของพวกเฉ้าเจ้า

Souvanny Intertrade Sole Co., Ltd.
Mr. Outtama SISAVATH / Managing Director / Business owner

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

Company DATA

Establishment Year ▶ 2014
Tel ▶ +856-20-9555-9449 E-mail ▶ outtama.sisavath@souvannyintertrad.com
Web ▶ www.facebook.com/souvannyintertrade
Address ▶ T4 Kampeng Muang road, Donkoy village, Sisatthanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale anda Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າໃຫ້ບໍລິການດ້ານການຈັດຊື້ອາໄຫຼ່ສຳລັບກົນຈັກຫນັກ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດຂອງໂຮງງານໃນນາມຂອງບໍລິສັດຂອງຂ້າພະເຈົ້າເອງ.
ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບມັດທະຍົມປາຍ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າຮຽນວິທະຍາໄລ ແຕ່ຍ້ອນສະພາບເສດຖະກິດຄອບຄົວ, ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງໄດ້ລາອອກ ແລ້ວໄປເຮັດວຽກຢູ່ບໍລິສັດໂຄ ລາວ ແລະ ບໍລິສັດ ພູເບັ້ຍ ມາຍນິ້ງ ຈຶ່ງໄດ້ຮັບປະສົບການໃນວຽກງານຈັດຊື້ ເຊັ່ນ: ການຄຸ້ມຄອງສາງເຄື່ອງອາໄຫລ່, ການຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ຕິດຕໍ່ກັບບັນດາຜູ້ສະໜອງ. ຫຼັງຈາກທີ່ກັບຄືນໄປຮຽນວິທະຍາໄລ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຮັດວຽກໃນຫຼາຍຕຳແຫນ່ງກ່ຽວກັບການຂາຍ ລວມທັງອຸປະກອນກົນຈັກຫນັກ, ຍານພາຫະນະທົ່ວໄປ, ລົດ ຫລູ ແລະ ລົດບັນທຸກ.
ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ການຈັດຊື້ອາໄຫຼ່ໃນຂະນະເຮັດວຽກໃຫ້ບໍລິສັດ ໂຕໂຍຕ້າ ລາວ ທານີ, ໃນຂະນະທີ່ໄດ້ຕິດຕໍ່ພົວພັນກັບລູກຄ້າຊາວ ລາວ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຍິນຄຳຕຳນິຕິຊົມຕ່າງໆ ໃນການຈັດຊື້ອາໄຫຼ່ ຢູ່ ສປປ ລາວເຮົາ ເກືອບທຸກອາໄຫຼ່ແມ່ນນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດເຊິ່ງຕ້ອງໃຊ້ພາສາຕ່າງປະເທດທີ່ສັບຊ້ອນໃນການສື່ສານ ແລະ ມີຄວາມສ່ຽງຕໍ່ການຖືກສໍ້ໂກງ ດັ່ງນັ້ນຕົວແທນຈັດຊື້ຈຶ່ງເປັນທີ່ຕ້ອງການ. ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າສາມາດໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີກວ່າໃນດ້ານນີ້ໂດຍການໃຊ້ປະສົບການຂອງຕົນເອງ. ຄວາມຈິງທີ່ວ່າຂ້າພະເຈົ້າສາມາດເຮັດທຸລະກິດໄດ້ໂດຍບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງມີສິນຄ້າໃນສາງກໍ່ເປັນສິ່ງທີ່ຫນ້າສົນໃຈ ຕາບໃດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມຮູ້ຄວາມຊຳນານໃນການຈັດຊື້ອາໄຫລ່.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນທາງທຸລະກິດເວລານັ້ນມີຄ່າເທົ່າປຽບສະເຫມີອນຕົ້ນທຶນ ແລະ ການທີ່ບໍ່ສາມາດຈະໃຊ້ກົນຈັກຫນັກໄດ້ອາດຈະເຮັດໃຫ້ມີລາຍຈ່າຍສູງຫຼືແມ່ນກະທັ້ງສ້າງຄວາມເສຍຫາຍໃນບາງສະຖານະການ. ດັ່ງນັ້ນ, ອາໄຫຼ່ທີ່ພວກເຮົາຈັດຫາແມ່ນມີຄວາມຈຳເປັນຕໍ່ທຸລະກິດຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ລູກຄ້າໄວ້ວາງໃຈການບໍລິການຈັດຊື້ຂອງພວກເຮົາທີ່ມີຄວາມວ່ອງໄວແລະເຫມາະສົມ ເຊິ່ງມັນມີຄວາມສຳຄັນຫຼາຍກ່ວາລາຄາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ເນື່ອງຈາກສິນຄ້າທີ່ຖືກຕ້ອງຕາມກົດຫມາຍແມ່ນມີຄຸນນະພາບບໍ່ວ່າພວກເຂົາຈະຊື້ຈາກບໍລິສັດໃດກໍ່ຕາມສິ່ງສຳຄັນແມ່ນລູກຄ້າສາມາດປຶກສາກັບພວກເຮົາໄດ້ງ່າຍແລະຈິງໃຈ, ບໍ່ວ່າຈະເປັນບໍລິສັດຈັດຊື້ຈະມີຂະຫນາດໃດກໍ່ຕາມ. ການບໍລິການຫລັງການຂາຍ ແລະ ການຮັບປະກັນຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາຍັງເປັນເຫດຜົນອີກຢ່າງຫນຶ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າມີຄວາມໄວ້ວາງໃຈໃນພວກເຮົາ. ການບໍລິການລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາໄດ້ຮັບການປັບປຸງຕື່ມອີກໂດຍການນຳໃຊ້ຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບການບໍລິຫານລູກຄ້າທີ່ໄດ້ຖອດຖອນບົດຮຽນຈາກການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື ເຄອິຈຸກຸ ໂປຣແກຣມ ແລະ ກໍລະນີສຶກສາຈາກປະເທດອື່ນໆ. ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາຍັງໄດ້ຮັບການກະຕຸກຊຸກຍູ້ຈາກການພັດທະນາຂອງລະບົບຂົນສົ່ງພາຍໃນ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດສົ່ງເຄື່ອງອາໄຫຼ່ໄປຮອດໂຮງງານ ແລະ ສະຖານທີ່ກໍ່ສ້າງໃນທົ່ວປະເທດ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເມື່ອການແຂ່ງຂັນເພີ່ມຂຶ້ນ,ສິ່ງທ້າທາຍສຳລັບພວກເຮົາແມ່ນການປັບປຸງຂະບວນການທາງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ແລະ ພັດທະນາບຸກຄະລາກອນທີ່ມີຄຸນນະພາບທີ່ສາມາດເຮັດວຽກເປັນທີມ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ການຂາຍອາໄຫຼ່ສຳລັບກົນຈັກຫນັກ ແລະ ອຸປະກອນໂຮງງານໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າພາຍໃນປະເທດແມ່ນມີຄວາມສະຖຽນແລ້ວ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະພັດທະນາທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການນຳເຂົ້າ ແລະ ສົ່ງອອກຜະລິດຕະພັນກະສິກຳ. ກ່ອນອື່ນໝົດ ພວກເຮົາໄດ້ເຊັນສັນຍາກັບສະມາຄົມໝາກໄມ້ໄທເພື່ອຊື້ໝາກໄມ້ຈາກແມ່ຄ້າໄທ, ປຸງແຕ່ງ, ສົ່ງອອກໄປ ສປ ຈີນ ແລະ ສ.ສ ຫວຽດນາມ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈໃນການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່າງຊາດ. ປະຈຸບັນ, ພວກຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມດຳເນີນການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຈາກໄທກ່ຽວກັບການຈຳໜ່າຍ ແລະ ປຸງແຕ່ງໝາກໄມ້, ບໍລິສັດຈາກສ.ຫວຽດນາມໃນການປູກໝາກມ່ວງຫິມະພານ ແລະ ໝາກກະຖິນ, ພວກເຮົາຕ້ອງການບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມຊຳນານດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ ປຸງແຕ່ງຜະລິດຕະພັນທາງດ້ານການກະເສດ.





1. ສະມາຊິກຄອບຄົວສຸວັນນີການຄ້າ 2. ການກວດເຊັກສິນຄ້າກ່ອນສົ່ງມອບໃຫ້ລູກຄ້າ



ບຸກເບີກການບໍລິການອິນເຕີເນັດໃໝ່

TIT Computer Sole Co., Ltd.
Mr.Thepphachanh PUNYAVONG / Director / Business owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Information Technology (Dropout) in Lao PDR, Bachelor Degree (Remote Learning) of Network Engineer, Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019
Tel ▶ +856-20-5464-3333 E-mail ▶ tercomputer@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/tnet.la
Address ▶ Phonexay Village, Paksan District, Bolikhamxay Province, Lao PDR

Information and Communication

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນເປັນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການອິນເຕີເນັດ.ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບມັດທະຍົມຕອນປາຍ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າວິທະຍາໄລສາຂາITແລະສຶກສາລະບົບເຄືອຂ່າຍ.ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບຫລັກສູດການສຶກສາທາງໄກຈາກມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງໜຶ່ງໃນປະເທດໄທ,ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມຂາຍອຸປະກອນຄອມພິວເຕີແລະກ້ອງວົງຈອນປິດ/ຮັກສາຄວາມປອດໄພ ແລະ ບໍລິຫານຮ້ານອິນເຕີເນັດ.ໃນເວລານັ້ນ, ການບໍລິການວິດີໂອທາງອິນເຕີເນັດກຳລັງເປັນທີ່ນິຍົມ ແລະ ເລີ່ມມີການສະຕຣີມຜ່ານກ້ອງວົງຈອນປິດ, ແຕ່ຄວາມໄວອິນເຕີເນັດທີ່ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຢູ່ໃນລາວນັ້ນຊ້າຫຼາຍເມື່ອທຽບໃສ່ກັບປະເທດເພື່ອນບ້ານ, ປະເທດລາວກໍ່ຍັງບໍ່ສາມາດຕິດຕາມກະແສຂອງສັງຄົມໄດ້.ເມື່ອເຫັນໂອກາດທາງທຸລະກິດຄືແນວນັ້ນ,ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ສຶກສາທຸລະກິດຜູ້ໃຫ້ບໍລິການອິນເຕີເນັດ ແລະ ພົບວ່າໃບອະນຸຍາດທຸລະກິດຊັ້ນ3ຈະຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາໃຫ້ບໍລິການຕາມແຕ່ລະເມືອງ ແລະ ເປັນອຸດສະຫະກຳທີ່ມີການຄວບຄຸມຈຳກັດຈຳນວນບໍລິສັດອື່ນໆທີ່ຈະເປັນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ,ທີ່ຈະສະຫນັກໃຈເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ. ຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ເນື່ອງຈາກການຂາດຄວາມຮູ້ທາງດ້ານກົດຫມາຍ, ພວກເຮົາຖືກຟ້ອງຮ້ອງແລະຖືກປັບໃໝເມື່ອພວກເຮົາພະຍາຍາມເພີ່ມຄວາມໄວໃນການສື່ສານໂດຍໃຊ້ຄື້ນວິທະຍຸອິນເຕີເນັດຂອງປະເທດເພື່ອນບ້ານ. ຕັ້ງແຕ່ນັ້ນມາ,ພວກເຮົາໄດ້ສ້າງຈຸດແຕກຕ່າງຂອງຕົນເອງໂດຍໃຊ້ການບໍລິການປະເພດ1ເຊັ່ນດຽວກັນກັບບໍລິສັດອື່ນໆ ແລະ ເນັ້ນໃສ່ຄຸນນະພາບການບໍລິການ.ສຳລັບລູກຄ້າທີ່ຕ້ອງການເບິ່ງຟິດກ້ອງອອນລາຍດ້ວຍລະບົບIPເຮົາໄດ້ເລີ່ມບໍລິການທີ່ລວມກ້ອງວົງຈອນປິດ ແລະ ອິນເຕີເນັດ,ພວກເຮົາຍັງໄດ້ຕັ້ງServerພາຍໃນປະເທດເພື່ອເພີ່ມຄວາມໄວໃນການໃຫ້ບໍລິການເຊິ່ງໄດ້ຜົນຕອບຮັບທີ່ດີຫຼາຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນຖານະເປັນວິສາຫະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ,ເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນເພື່ອສືບຕໍ່ສະເຫນີການບໍລິການໃຫມ່ສຳລັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.ໃນການຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງເຄອິຈຸກຸໂປຣແກຣມກ່ຳໄດ້ເຫນັ້ນຫນັກໃນເລື່ອງນີ້ ແລະ ພວກເຮົາກໍ່ພະຍາຍາມເພີ່ມຂຶ້ນສອງເທົ່າ. ໃນເວລາທີ່ຈະເລືອກເອົາເຂດທຸລະກິດ, ພວກເຮົາເລືອກເອົາຕົວເມືອງທີ່ນ້ອຍ ເຊິ່ງບໍລິສັດຂະຫນາດໃຫຍ່ນັ້ນຈະບໍ່ສາມາດບໍລິການໄດ້ຢ່າງສະດວກ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບຮ້ານຄ້າຍ່ອຍໃນທ້ອງຖິ່ນໂດຍສະເພາະວິສາຫະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ. ຍ້ອນວ່າພວກເຮົາສ້າງຄວາມໄວ້ວາງໃຈໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ,ພວກເຂົາບໍ່ເຄີຍຍົກເລີກການການເປັນສະມາຊິກເວັ້ນເສຍແຕ່ວ່າພວກເຂົາຈະຍ້າຍໄປເມືອງອື່ນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນອຸດສາຫະກຳນີ້ມີການປ່ຽນແປງຢ່າງໄວວາແລະການແຂ່ງຂັນກໍ່ຮຸນແຮງ.ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການແມ່ນຫມາກຫົວໃຈຫຼັກຂອງການບໍລິການ,ແຕ່ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າພວກເຮົາສາມາດຢູ່ໃນອຸດສາຫະກຳນີ້ໄດ້ຖ້າພວກເຮົາສາມາດເຮັດໃຫ້ການບໍລິການເສີມຂອງພວກເຮົາມີຄຸນຄ່າຫຼາຍຂຶ້ນ.ການພັດທະນາການບໍລິການໃຫມ່ແມ່ນເປັນສິ່ງທ້າທາຍແລະໂອກາດສຳລັບພວກເຮົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

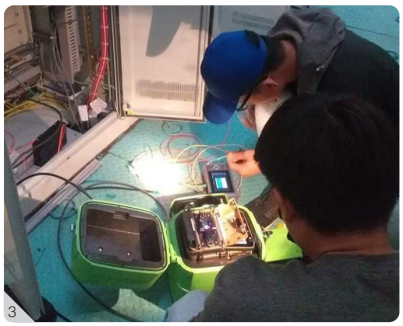
ພວກເຮົາຈະຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດບໍລິການເຄເບີ້ນທີວີເພື່ອສະຫນອງການບໍລິການຫຼາກປະເພດໃຫ້ແກ່ບັນດາຮ້ານຂາຍຍ່ອຍຕ່າງ. ພວກເຮົາຍັງພິຈາລະນາທຸລະກິດທີ່ສ້າງຊ່ອງຫວ່າງລະຫວ່າງຊາວກະສິກອນແລະຕະຫຼາດ.ໃນຊຸມຊົນ, ພວກເຮົາເຫັນວ່າຊາວກະສິກອນເຮັດວຽກຫນັກແຕ່ໄດ້ຮັບຜົນຕອບແທນຫນ້ອຍ.ດັ່ງນັ້ນ,ພວກເຮົາຈຶ່ງຄິດທີ່ຈະສ້າງການຈັບຄູ່ທຸລະກິດທີ່ເຮັດໃຫ້ຊາວກະສິກອນສາມາດຊອກຫາສະຖານທີ່ທີ່ຍຸດຕິທຳເພື່ອຂາຍຜະລິດຕະພັນຂອງເຂົາເຈົ້າ.ຂ້າພະເຈົ້າຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຮຽນຮູ້ເພີ່ມເຕີມດ້ານການກະສິກຳແຕ່ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ເຕັມໃຈທີ່ຈະຮັບເອົາສິ່ງທ້າທາຍນີ້ເພື່ອການພັດທະນາທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຮ່ວມມືນຳພວກເຮົາເພື່ອກ້າວເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດການຜະລິດແລະຈຳຫນ່າຍຜະລິດຕະພັນກະສິກຳ.ຍິນດີຕ້ອນຮັບບຸກຄົນຫຼືນິຕິບຸກຄົນທີ່ມີປະສົບການໃນດ້ານນີ້.ພວກເຮົາຢາກຟັງ,ຢາກຮຽນຮູ້ແລະນຳເອົາປະສົບການຂອງຜູ້ທີ່ຊ່ວຍພວກເຮົາແລະນຳມາພັດທະນາຕົນເອງຕື່ມອີກຕໍ່ໄປ.ແນ່ນອນ,ພວກເຮົາຍັງມີຄວາມຍິນດີຮ່ວມມືໃນດ້ານຂາຍອຸປະກອນຄອມພິວເຕີ,ກ້ອງວົງຈອນປິດແລະອື່ນໆໃນປະຈຸບັນ.







1. ການຕິດຕັ້ງກ້ອງວົງຈອນປິດຢູ່ເຂື່ອນໄຟຟ້າ 2. ການຕິດຕັ້ງສາຍໄຍແກ້ວອິນເຕີເນັດເຂົ້າເຮືອນ
3. ການຕິດຕັ້ງສາຍໄຍແກ້ວອິນເຕີເນັດເຂົ້າເຂື່ອນໄຟຟ້າ



ບໍລິສັດນຳເຂົ້າທີ່ນຳເອົາລົດຊາດໃຫມ່ມາສູ່ຕະຫຼາດປະເທດລາວ

Houngheuangsay Import-Export Sole Co., Ltd.
Mr. Volavong INKHAMHEUANG / Managing Director

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

Company DATA

Establishment Year ▶ 2022
Tel ▶ +856-20-9789-9456 E-mail ▶ Vongheuangsay789@gmail.com
Address ▶ Thadeua Road Lak12, Salakham Village, Hadsayfong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດຂອງຕົນເອງຂຶ້ນໃນປີ 2022 ຫຼັງຈາກສະສົມປະສົບການເຮັດວຽກຫຼາຍກວ່າ 20 ປີໃນດ້ານການຕະຫຼາດ ແລະ ສິ່ງເສີມການຂາຍທີ່ບໍລິສັດ Unilever ແລະ ບໍລິສັດເບຍລາວ.

ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດການຄ້າທີ່ ນຳເຂົ້າ-ສົ່ງອອກ ເຊິ່ງນຳເຂົ້າຜະລິດຕະພັນອາຫານບໍລິໂພກທົ່ວໄປເຊັ່ນ: ກາເຟສຳເລັດຮູບ, ເຂົ້າຫນົມປັງ, ສາຫລ່າຍອົບກອບ, ຜັກດອງ ແລະອາຫານກະປ໋ອງຈາກທົ່ວໂລກ ເຊິ່ງນຳມາຂາຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ຄ້າສົ່ງ ແລະ ຮ້ານຄ້າໂມເດີ້ນ ເຫຣດເຊັ່ນ: ຮ້ານ ຊຸບເປີມາເກັດ ແລະ ຮ້ານສະດວກຊື້ຕ່າງໆ. ຜະລິດຕະພັນເຫລົ່ານີ້ປະສົມປະສານກັບວັດທະນະ ທຳອາຫານລາວດັ້ງເດີມ ເພື່ອສ້າງວັດທະນະທຳອາຫານໃຫມ່ພວກເຮົາກຳລັງຂະຫຍາຍທຸລະກິດຢູ່ໃນວຽງຈັນທີ່ເປັນນະຄອນ ຫຼວງຂອງປະເທດ ແລະ ຈັດສົ່ງໄປທົ່ວປະເທດລາວເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນຍຸດທະສາດການສ້າງແບຣນຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ.ຫລາຍໆ ແບຣນທີ່ພວກເຮົາກຳລັງດຳເນີນການເພື່ອນຳເຂົ້າແມ່ນຍັງບໍ່ທັນມີຢູ່ໃນຕະຫຼາດລາວເທື່ອ ຕົວຢ່າງ: ພວກເຮົາໄດ້ຮັບອະນຸຍາດນຳເຂົ້າກາເຟທີ່ມີຊື່ສຽງ ມີປະຫວັດສາດຍາວນານກວ່າ 60 ປີໃນປະເທດໄທ ແລະ ແບຣນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງອື່ນໆ ເພື່ອສ້າງທາງເລືອກໃໝ່ໃຫ້ແກ່ຜູ້ຊົມໃຊ້ພາຍໃນລາວ. ພວກເຮົາບໍ່ໄດ້ມຸ່ງເນັ້ນໃສ່ແຕ່ລາຄາເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ຍັງເນັ້ນໃສ່ຄຸນນະພາບ ແລະ ຄວາມເປັນເອກະລັກຂອງຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອພັດທະນາໃຫ້ເຂົ້າເຈົ້າເປັນຜະລິດຕະພັນເຊີງພານິດແບບຍືນຍົງ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ປັດໄຈພາຍນອກທີ່ເປັນສິ່ງທ້າທາຍສຳລັບທຸລະກິດເຮົາແມ່ນຄວາມຜັນຜວນຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ ໃນຖານະເປັນທຸລະກິດການນຳເຂົ້ານັ້ນເປັນສິ່ງທີ່ຫຼີກລ່ຽງບໍ່ໄດ້. ສ່ວນການປັດໄຈພາຍໃນກໍ່ແມ່ນປະສົບການການສັ່ງຊື້ຕ່ຳເຮັດໃຫ້ອຳນາດໃນການຕ່ອລອງກັບຜູ້ສະໜອງຍັງຕ່ຳ ແລະ ແຕກຕ່າງຈາກບັນດາຄູ່ແຂ່ງ. ແນວໃດກໍ່ຕາມ, ເພື່ອເອົາຊະນະກັບສິ່ງທ້າທາຍເຫຼົ່ານີ້ ພວກເຮົາຈຶ່ງມີສ່ວນຮ່ວມຢ່າງຈິງຈັງໃນກິດຈະກຳການຕະຫຼາດ ແລະ ການໂຄສະນາສິ່ງເສີມການຂາຍ. ພວກເຮົາຍັງເພີ່ມທະວີການຮ່ວມມືກັບຜູ້ສະໜອງໃນທ້ອງຖິ່ນເພື່ອເພີ່ມຄວາມຫຼາກຫຼາຍແລະປັບປຸງຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຜະລິດແລະພັດທະນາຜະລິດຕະພັນແບຣນຂອງບໍລິສັດເຮົາເອງ. ໂດຍສະເພາະ, ພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະພັດທະນາຜະລິດຕະພັນທີ່ຜະລິດພາຍໃນປະເທດເຊັ່ນ: ກາເຟສຳເລັດຮູບ ແລະ ສ້າງແບຣນຂອງຕົນເອງສຳລັບຜູ້ບໍລິໂພກຊາວລາວເຮົາ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງສ້າງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນເພື່ອການ ເຕີບໂຕໄປພ້ອມກັນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາການຮ່ວມທຸລະກິດກັບບັນດານັກລົງທຶນ ແລະ ບໍລິສັດຕ່າງຊາດທີ່ມີຄວາມສົນໃຈໃນດ້ານກະສິກຳແລະການເຕີບໂຕທາງດ້ານເສດຖະກິດໃນລາວ. ໂດຍສະເພາະ, ພວກເຮົາກຳລັງປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບການຜະລິດເຂົ້າ, ກາເຟ ແລະ ຫມາກອັນມອນຢູ່ໃນພູຫຽງບໍລະເວນພາກໃຕ້ຂອງປະເທດ. ພວກເຮົາສາມາດສ້າງໂມເດວທຸລະກິດໃຫມ່ທີ່ປະສົມປະສານຊັບພະຍາກອນທ້ອງຖິ່ນກັບແນວໂນ້ມຂອງໂລກ ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເພື່ອສ້າງອະນາຄົດທີ່ຍືນຍົງ.







1. ທີມງານທີ່ເຂັ້ມແຂງ 2. ກິດຈະກຳແນະນຳສິນຄ້າໃຫ້ກັບເດັກນ້ອຍ 3. ພາບການໂຄສະນາອອນ



ຜູ້ນຳໃນການດູແລທາງການແພດຂັ້ນສູງໃນປະເທດລາວ

International Medical Diagnostic Center (IMDC) Sole Co., Ltd.

Ms. Vadsana VANNASONE / Manager of Medical Service

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of medical technology in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2010
Tel ▶ +856-20- 5954 2599 E-mail ▶ vadsana.v@imdc.la
Web ▶ www.facebook.com/imdc.laos
Address ▶ ASEAN Road, Khountathong Village, Sikhottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Health and Social Work

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນດ້ານການແພດຂັ້ນສູງໃນລາວ, ລວມມີການ ບໍລິການກວດ ແລະ ວິເຄາະເລືອດ, ນອນປິ່ນປົວ OPD (12 ຊົ່ວໂມງ) ແລະ ບໍລິການກວດສຸຂະພາບປະຈຳປີ ທັງໃນ ແລະ ນອກສະຖານທີ່. ພວກເຮົາ ສ້າງ ຕັ້ງໃນປີ 2010 ໃນເບື້ອງຕົ້ນພວກເຮົາໃຫ້ບໍລິການເປັນຫ້ອງວິເຄາະມີຊື່ວ່າ "ລາວ ແລັບ" (Lao Lab) ເຊິ່ງເປັນບໍລິ ສັດເອກະຊົນແຫ່ງດຽວທີ່ໄປຕັ້ງຢູ່ພາຍໃນໂຮງໝໍມະໂຫສົດໃນເວລານັ້ນ. ຈົນມາໃນປີ 2012 ໄດ້ຍ້າຍສຳນັກງານ ອອກມາ ເປັນ ເອກະລາດ ແລະ ປ່ຽນຊື່ເປັນ ສູນບົ່ງມະຕິພະຍາດສາກົນ ຫລື IMDCໃນປະຈຸບັນ ເຊິ່ງມີການບໍລິການທີ່ຫລາກຫລາຍ ຂຶ້ນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການບໍລິການທີ່ໃສ່ໃຈລູກຄ້າ ແລະ ເຕັກໂນໂລຍີທີ່ກ້າວໜ້າແມ່ນຈຸດຂາຍຫລັກ ຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາບຳສະເໜີການບໍລິການກວດ ແລະ ວິເຄາະທີ່ຫລາກ ຫລາຍໂດຍໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີຫລ້າສຸດ ແລະ ທີມແພດຊ່ຽວຊານສະເພາະທາງຂອງ ພວກເຮົາໃຫ້ການດູແລທາງການແພດຂັ້ນສູງທີ່ປັບແຕ່ງການບໍລິການຕາມຄວາມ ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ການກຳນົດລາຄາທີ່ເອື້ອມເຖິງລູກຄ້າສາມາດຈ່າຍໄດ້ຍັງ ເປັນລັກສະນະທີ່ໜ້າສົນໃຈອີກດ້ວຍ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນປະຈຸບັນແມ່ນອັດຕາເງິນເຟີ້ທີ່ເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນວັດຖຸດິບ ແລະ ລາຄາ ອຸປະກອນເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ການແຂ່ງຂັນທີ່ເພີ່ມທະວີຄວາມຮຸນແຮງຂຶ້ນ ເຊິ່ງການ ເພີ່ມຂຶ້ນຂອງຄູ່ແຂ່ງນີ້ສົ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ການຮັກສາສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດຍາກຂຶ້ນອີກ ດ້ວຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະນຳສະເໜີເຕັກໂນໂລຍີໃຫມ່ໆ ແລະ ຂະຫຍາຍການ ບໍລິການຂອງພວກເຮົາໂດຍຜ່ານການເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫົວຂໍ້ ຜູ້ ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program. ພວກເຮົາຈະສ້າງຄວາມເຂັ້ມ ແຂງຂອງການແຂ່ງຂັນໃນຕະຫຼາດ ໂດຍການຕອບສະໜອງແນວໂນ້ມຫລ້າສຸດ ໃນຂະແໜງການແພດ ແລະ ການບໍລິການທີ່ສອດຄ່ອງເໝາະສົມກັບຄວາມ ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍ ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາມາເປັນໂຮງໝໍສະເພາະທາງດ້ານກະດູກ ແລະ ຂໍ້ຕໍ່.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ສຳລັບໂຮງໝໍສະເພາະທາງດ້ານກະດູກ ແລະ ຂໍ້ຕໍ່, ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີ ຢ່າງຍິ່ງທີ່ຈະໄດ້ຮ່ວມມືກັບຜູ້ທີ່ມີຄວາມຮູ້ໃນ ການແນະນຳເຕັກໂນໂລຍີໃຫມ່ໆທີ່ ກ່ຽວຂ້ອງ. ຖ້າທ່ານສົນໃຈຢາກຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃນປະເທດລາວ, ພວກເຮົາກໍ່ ຍິນດີທີ່ ຈະຮັບຟັງຄຳແນະນຳຈາກທ່ານ, ພວກເຮົາຈະສືບຕໍ່ປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນ ສຸຂະພາບ ແລະ ສະຫວັດດີການ ໂດຍການສະ ໜອງການບໍລິການທາງການ ແພດທີ່ດີກ່ວາໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.



1



2


3


4

1. ອາຄານສຳນັກງານ 2. ພະແນກກວດພົນເຈັບເຂດນອກ 3. ຫ້ອງວິເຄາະ 4. ການຝຶກອົບຮົມການປະຖົມພະຍາບານເບື້ອງຕົ້ນ ແລະ ການສຸຂະພາບພະນັກງານຢູ່ ໂຮງງານ



ລິເລີ່ມນຳເອົາລົດຊາດຂອງລາວໄປສູ່ຄົນທົ່ວໂລກ

Kualao Restaurant
Ms. Dalaphone PHOLSENA / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Information Systems Management in Singapore

Company DATA

Establishment Year ▶ 1994
Tel ▶ +856-21-21-5777 E-mail ▶ contact@kualaorestaurant.com
Web ▶ www.kualaorestaurant.com
Address ▶ 134 Samsenthai Road, Xieng ngeun Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Accommodation and Food Service

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດຮ້ານອາຫານໃນລາວ ເຊິ່ງສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 1994 ໂດຍ ນຳສະເໜີອາຫານພື້ນເມືອງລາວ ນຳໃຊ້ວັດຖຸດິບທ້ອງຖິ່ນ ຕາມລະດູການ ຈາກ ທົ່ວທຸກພາກ ແຕ່ເໜືອເຖິງໃຕ້ຂອງປະເທດລາວ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນລົດຊາດອາຫານລາວດັ້ງເດີມທີ່ຮັກສາໄວ້ໄດ້ ຕະຫຼອດ 30 ປີ, ການນຳໃຊ້ວັດຖຸດິບທ້ອງຖິ່ນຕາມລະດູການ ແລະ ຄຸນນະພາບ ການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ.
ພວກເຮົາຍັງມອບປະສົບການພິເສດໃຫ້ແກ່ຍັນດາ ແຂກຂອງພວກເຮົາເຊັ່ນ: ການ ສະແດງພ້ອນພື້ນເມືອງລາວ, ພວກເຂົາເຈົ້າຈະເພີດເພີນກັບວັດທະນະທຳລາວໃນ ຄະນະ ທີ່ຮັບປະທານອາຫານ.
ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງນຳໃຊ້ສິ່ງທີ່ພວກເຮົາໄດ້ຮຽນມາຈາກການເຂົ້າຮ່ວມ ຊຸດຝຶກອົບຮົມພາຍ ໃຕ້ຫລັກສູດ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keikeijuku Program ເພື່ອພັດທະນາຄຸນນະພາບການບໍລິການໃຫ້ສູງຂຶ້ນເພື່ອສ້າງຄວາມພຶງພໍໃຈໃຫ້ກັບ ແຂກທີ່ມາໃຊ້ບໍລິການ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນປະຈຸບັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມບໍ່ສະຖຽນໃນການຈັດຊື້ວັດຖຸ ດິບ ເຊິ່ງໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຈາກຄວາມຜັນຜວນຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ ແລະ ສະ ພາບດິນຟ້າອາກາດ. ພວກເຮົາຍັງພົບກັບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການຊອກຫາສ່ວນ ປະກອບເຊັ່ນ: ປາທຳມະຊາດ ແລະ ຜັກທ້ອງຖິ່ນອີກດ້ວຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຫວັງວ່າຈະເພີ່ມທະວີການຮ່ວມມືກັບຊາວກະສິກອນ ແລະ ຊາວປະມົງ ທ້ອງຖິ່ນ ເພື່ອຮັບປະກັນການຈັດຊື້ວັດຖຸດິບໃຫ້ມີສະຖຽນລະພາບ. ນອກນັ້ນ ພວກເຮົາມີແຜນຈະພັດທະນາອາຫານສຳເລັດຮູບ ແລະ ເຄື່ອງປຸງອາຫານລາວ

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມຊ່ຽວຊານໃນການເກັບຮັກສາ ຜະລິດຕະພັນອາຫານ ແລະ ບັນຈຸພັນ. ພວກເຮົາຢາກສ້າງການຮ່ວມມືກັບຜູ້ທີ່ມີ ວິໄສທັດເຊັ່ນດຽວກັນກັບພວກເຮົາ ແລະ ຍິນດີທີ່ຈະປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການ ສົ່ງເສີມອາຫານລາວໄປທົ່ວໂລກ.
ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງຢາກເຊີນຜູ້ທີ່ສົນໃຈໃນອາຫານລາວສາມາດເຂົ້າມາຢ້ຽມ ຊົມຮ້ານອາຫານຂອງພວກເຮົາ ແລະ ລອງຊິມອາຫານຂອງພວກເຮົາ.



1


2


3

1. ຮ້ານອາຫານທີ່ຢູ່ໃນອາຄານສະໄໝເຮັ່ງ 2. ເມນູອາຫານລາວ 3. ການສະແດງ ແລະ ຟ້ອນພື້ນເມືອງລາວ



ຂະຫຍາຍຂອບເຂດການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານປະກັນໄພໄປສູ່ລະດັບໃຫມ

KX Insurance Broker Lao Co., Ltd.
Mr. Jindamone KEOLATHSAVONGXAY / Business Owner / CEO

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Marketing in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020
Tel ▶ +856-21-41-1168 E-mail ▶ info@kxbrokerlaos.com
Web ▶ www.kxbrokerlaos.com
Address ▶ Nongbon Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail | Financial and Insurance | Consulting and Professional Services

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາແມ່ນບໍລິສັດທີ່ໃຫ້ຄຳປຶກສາຫາງດ້ານປະກັນໄພທຸກປະເພດແບບມືອາຊີບ ທີ່ເນັ້ນການໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີເລີດ ໂດຍເບິ່ງຜົນປະໂຫຍດລູກຄ້າເປັນຫລັກໃນການເລືອກຊື້ປະກັນໄພໃນ ສປປ ລາວ, ພວກເຮົາມີຫນ້າທີ່ ແນະນຳ ວິເຄາະ ແລະ ເປັນຜູ້ຊ່ວຍໃຫ້ກັບທ່ານໃນການເລືອກຊື້ປະກັນໄພ ເພື່ອໃຫ້ທ່ານໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດສູງສຸດ ບ່ວ່າຈະເປັນເລື່ອງລາຄາ, ຜົນປະໂຫຍດທີ່ຈະໄດ້ຮັບ ແລະ ການບໍລິການ. ເລື່ອງຜະລິດຕະພັນປະກັນໄພຂອງພວກເຮົາແມ່ນມີທຸກບໍລິສັດປະກັນໄພ ແລະ ຫຼາກຫຼາຍປະກອບດ້ວຍ ປະກັນສຸຂະພາບຄອບຄົວ - ພະນັກງານ, ປະກັນອຸບັດຕິເຫດ, ປະກັນອັກຄີໄພ, ປະກັນຂົນສົ່ງສິນຄ້າ, ປະກັນເດີນທາງ ແລະ ປະກັນໄພຍານພາຫະນະທຸກປະເພດ ຂອງທຸກໆ ບໍລິສັດປະກັນໄພໃນ ສປປ ລາວ. 90 ສ່ວນຮ້ອຍ (%) ຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ວິສາຫະກິດຂະຫນາດກາງ, ກຸ່ມບໍລິສັດຂະຫນາດໃຫຍ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ ແລະ 10 ສ່ວນຮ້ອຍ (%) ແມ່ນລູກຄ້າບຸກຄົນທົ່ວໄປ. ດັ່ງນັ້ນ ພວກເຮົາແມ່ນ ການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານການປະກັນໄພ ແລະ ການໃຫ້ບໍລິການ. ໂດຍທີ່ຈະເບິ່ງຜົນປະໂຫຍດໃຫ້ກັບລູກຄ້າໃນການເລືອກໃຊ້ປະກັນໄພໃນ ສປປ ລາວ. ພວກເຮົາຈະໃຫ້ຄຳແນະນຳ, ເປັນຜູ້ຊ່ວຍ ເປັນທີ່ປຶກສາ ແລະ ທີມໃຫ້ບໍລິການດ້ານ ການຊ່ວຍເຫລືອ ໃຫ້ຄຳແນະນຳ ເວລາເກີດເຫດ ຕະຫລອດເວລາໂດຍສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃນຕະຫຼາດລາວເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການເນັ້ນບໍລິການລູກຄ້າຢ່າງເຕັ້ມທີ່, ວ່ອງໄວທັນໃຈ, ໃສ່ໃຈລາຍລະອຽດ ແລະ ເຊື່ອຖືໄດ້. ໂດຍພວກເຮົາໄດ້ໃຊ້ຮູບແບບການໃຫ້ບໍລິການດ້ວຍໃຈແບບຍີ່ປຸ່ນ "Omotenashi" ທີ່ໃສ່ໃຈລູກຄ້າ ໃຫ້ໄດ້ຮັບຄວາມປະທັບໃຈສູງສຸດ ຄຳຂວັນໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງເຮົາແມ່ນ "ບ່ຢຸດທີ່ຈະເຮັດດີເພື່ອທ່ານ" ໂດຍພວກເຮົາໄດ້ສ້າງຄວາມສຳພັນກັບລູກຄ້າ ພ້ອມກັບການເຮັດ CSR (Corporate Social Responsibility) ທຸກໆປີ ແລະ ພວກເຮົາໄດ້ພັດທະນາການບໍລິການຂອງພວກເຮົາໃຫ້ກົງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຢ່າງສະໝ່ຳສະເຫມີ.



1

2

1. ຜະລິດຕະພັນທີ່ຫຼາກຫຼາຍ 2. ໃຊ້ໂຕກະຕຸ່ນທີ່ມີລັກສະນະທີ່ເປັນມິດ ແລະເຂົ້າເຖິງໄດ້ງ່າຍ

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນປະຈຸບັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນການດຶງດູດກຸ່ມລູກຄ້າໃຫມ່ໆ ທີ່ບໍ່ເຄີຍໃຊ້ປະກັນໄພຜ່ານບໍລິສັດ ໂບຼກເກີ ປະກັນໄພ ມາກ່ອນ ແລະ ການຮັກສາລູກຄ້າໃນປະຈຸບັນ ເພາະຂະແຫນງການບໍລິການປະກັນໄພໄດ້ມີການແຂ່ງຂັນສູງ ແລະ ບໍລິສັດໃຫມ່ ກໍ່ເກີດເພີ່ມຂຶ້ນຢູ່ເລື່ອຍໆ. ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ສຳຄັນອີກປະການຫນຶ່ງ ກໍ່ຄືການຮັກສາພະນັກງານໃຫ້ຢູ່ກັບບໍລິສັດໄປໄດ້ດົນໆ ເພາະການບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ພວກເຮົາຈຳເປັນຈະຕ້ອງຮັກສາພະນັກງານທີ່ມີປະສົບການໄວ້. ພວກເຮົາຍັງຊຸກຍູ້ສົ່ງເສີມໃຫ້ພະນັກງານໃນການພັດທະນາຄວາມຮູ້ໃນສິ່ງໃຫມ່ໆ ຢູ່ເລື່ອຍໆ ແລະ ເພື່ອສ້າງຄວາມຊຳນິຊຳນານເປັນທັກສະຕິດໂຕໂດຍການເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມເຊ້ັນວ່າ: ການເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມ ພາຍໃຕ້ຫົວຂໍ້ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program. ພ້ອມທັ້ງມີຄວາມຕື່ນເຕັ້ນທ້າທາຍໃນການເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໃໝ່ ແລະ ການຂະຫຍາຍການດຳເນີນງານໄປຕ່າງແຂວງ ເຊິ່ງລວມມີການສິ່ງເສີມຄວາມສາມາດໃນການຈັດການທີ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນໃນແຕ່ລະຂົງເຂດ ແລະ ການແກ້ໄຂບັນຫາທາງດ້ານກົດຫມາຍ ແລະ ຂໍ້ບັງຄັບຕ່າງໆ. ດັ່ງທີ່ກ່າວມາຂ້າງເທິງພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຍຸດທະສາດປະເຊີນກັບສິ່ງທ້າທາຍ ແລະ ບັນລຸການແກ້ໄຂບັນຫາເຫລົ່ານັ້ນ ເພື່ອການເຕີບໂຕແບບຍືນຍົງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຕ້ອງການພັດທະນາຮູບແບບການບໍລິການໃຫ້ເຂົ້າກັບຍຸກສະໄຫມ ເຊ່ັນ ທາງແອັບພິເຄຊັ້ນ Application ເພື່ອການບໍລິການທີ່ເຂົ້າກັບຍຸກສະໄຫມໃຫມ່ ໂດຍທີ່ຈະເພີ່ມຄວາມສະດວກສະບາຍ ວ່ອງໄວ ແລະ ເຂົ້າເຖິງທັນເວລາກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ, ເພີ່ມສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດຂອງທຸລະກິດ. ພວກເຮົາໄດ້ວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍການບໍລິການນອກເຫນືອຈາກແຕ່ຢູ່ໃນເຂດນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ ພວກເຮົາມີແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍໄປຕາມແຂວງຕ່າງໆຕື່ມອີກ. ພວກເຮົາມີຈຸດປະສົງເພື່ອສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈຂອງລູກຄ້າ ແລະ ໃຫ້ກາຍເປັນບໍລິສັດທີ່ດີທີ່ສຸດ ໃນການໃຫ້ການບໍລິການທີ່ດີເລີດໂດຍທີ່ໄດ້ຮັບການຮັບຮອງມາດຕະຖານ ISO 9000 ດ້ວຍການຈະບ່ຢຸດທີ່ຈະພັດທະນາຮູບແບບການບໍລິການໃຫມ່ໆ ພ້ອມກັບບຸກຄະລາກອນໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ ແລະ ຍົກລະດັບການບໍລິການໃຫ້ຄົງມາດຕະຖານໄວ້ສະເຫມີ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບ່?

ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບການຮ່ວມມືກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຍີ່ປຸ່ນ ເນື່ອງຈາກວ່າພວກເຮົາມີຄວາມມຸ່ງຫມັ້ນຕັ້ງໃຈທີ່ຈະໃຫ້ບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງໃນລາວດັ່ງທີ່ເຫັນໄດ້ເລື້ອຍໆ ໃນບັນດາບໍລິສັດທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ພວກເຮົາຫວັງ ແລະຕ້ອງການເປັນຢ່າງຍິ່ງວ່າຈະສ້າງການຮ່ວມມືກັບນັກທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມລົນໃຈ ແລະ ນຳເອົານະວັດຕະກຳ ພ້ອມກັບວັດທະນາທຳການໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີເລີດຂອງຍີ່ປຸ່ນມາສູ່ຂະແຫນງການບໍລິການປະກັນໄພໃນປະເທດລາວເຮົາ.



ເສີມຂະຫຍາຍການບໍລິການຊຳລະເງິນໃນປະເທດລາວ ດ້ວຍນະວັດຕະກຳທາງເຕັກໂນໂລຊີ

LAPNet Co., Ltd.
Ms. Nivasone MALATHIP / Dep. Manager
Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of International Management in South Korea

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019
Tel ▶ +856- 21-41-7915 E-mail ▶ info@lapnet.com.la
Web ▶ www.lapnet.com.la
Address ▶ Phonsa-art Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Financial and Insurance

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສະໜອງລະບົບການຊຳລະເງິນລະຫວ່າງທະນາຄານ. ການບໍລິການຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ລະບົບ Lao ATM Pool Switching (LAPS) ແລະ ລະບົບ Lao Mobile Payment Switching (LMPS). ລະບົບ LAPS ຂອງພວກເຮົາສາມາດໃຫ້ບໍລິການກວດຍອດເງິນ, ຖອນເງິນສົດ, ໂອນເງິນ ທີ່ຕູ້ ATM ແລະ ຊຳລະເງິນດ້ວຍບັດ ATM ໃນຮ້ານຄ້າ ຜ່ານເຄື່ອງຮູດບັດ (POS/EDC) ເຊິ່ງສາມາດເຮັດທຸລະກຳລະຫວ່າງທະນາຄານຕ່າງໆ ທີ່ເປັນສະມາຊິກຂອງບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາໄດ້ ໃນຂະໜະທີ່ LMPS ໃຫ້ບໍລິການໂອນເງິນລະຫວ່າງທະນາຄານ ຢູ່ເທິງມືຖື ໂດຍການພິມເລກບັນຊີ ຫຼື ສະແກນ QR. ນອກຈາກນີ້ ພວກເຮົາຍັງມີບໍລິການການຊຳລະເງິນລະຫວ່າງປະເທດເພື່ອນບ້ານອີກດ້ວຍ ເຊິ່ງພວກເຮົາເຮັດສຳເລັດການເຊື່ອມການຊຳລະກັບທະນາຄານໃນປະເທດກຳປູເຈຍ. ປະຈຸບັນແມ່ນກຳລັງທົດລອງກັບປະເທດໄທ ແລະ ໄດ້ເຊັນບົດບັນທຶກຄວາມເຂົ້າໃຈກັບປະເທດ ສ ຫວຽດນາມ ແລະ ຢູ່ລະຫວ່າງການເຈລະຈາກັບປະເທດ ສ ປ ຈີນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນຜູ້ຄວບຄຸມລະບົບການຊຳລະຍ່ອຍ (Retail Payment Operator) ແຫ່ງດຽວໃນປະເທດ ຊຶ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ການເຮັດທຸລະກຳການເງິນຂ້າມທະນາຄານ ເປັນເລື່ອງງ່າຍຂຶ້ນ. ພວກເຮົາສະເໜີໂຊລູຊັ່ນໃໝ່ໆທີ່ປັບໃຫ້ເຂົ້າກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະ ພວກເຮົາຍັງໃສ່ໃຈຢ່າງເຕັມທີ່ກັບຄວາມຫນ້າເຊື່ອຖື ແລະ ຄວາມປອດໄພເພື່ອສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທີ່ປອດໄພສຳລັບລູກຄ້າໃນການນຳໃຊ້ບໍລິການຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍປະການທຳອິດທີ່ພວກເຮົາກຳລັງປະເຊີນຢູ່ປັດຈຸບັນນີ້ແມ່ນຄວາມສັບຜວນຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ. ປະການ ທີສອງແມ່ນຄວາມພ້ອມຂອງບຸກຄະລາກອນດ້ານ IT. ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຜູ້ທີ່ມີຄວາມສາມາດໃຫມ່ໆທີ່ສາມາດຕາມທັນກັບການພັດທະນາເຕັກໂນໂລຊີຢ່າງວ່ອງໄວຢູ່ສະເໜີ ແລະ ພວກເຮົາສະເໜີຄ່າຕອບແທນ ແລະ ໂອກາດໃນການເຮັດວຽກກ່ຽວກັນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາກຳລັງປະຕິບັດຕາມແຜນທຸລະກິດ 05 ປີແຕ່ 2021 ຫາ 2025 ສຳລັບການເຕີບໂຕ ແລະ ການຂະຫຍາຍຕົວຕື່ມອີກ. ທຳອິດ, ພວກເຮົາສຸມໃສ່ການປັບປຸງການບໍລິການໃນປະຈຸບັນຂອງພວກເຮົາເພື່ອເພີ່ມຄວາມເພິ່ງພໍໃຈຂອງລູກຄ້າ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຈະສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງການດຳເນີນງານຂອງການບໍລິການ LAPS ແລະ LMPS ຜ່ານການເຊື່ອມຕໍ່ ກັບສີ່ປະເທດລວມທັງ ຈີນ, ຫວຽດນາມ, ກຳປູເຈຍ ແລະ ໄທ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະພັດທະນາການບໍລິການໃຫມ່ ໂດຍການນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີທີ່ລ້ຳສະໄຫມ.

ທ່ານມີຂໍ້ຄວາມສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາເປັນຜູ້ຮ່ວມທຶນກັບບໍລິສັດຈີນແລະຮູ້ຂໍ້ດີຂອງການເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບໍລິສັດຕ່າງປະເທດ. ພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈເປັນພິເສດໃນການເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບບໍລິສັດເຕັກໂນໂລຊີທີ່ເປັນນະວັດກຳ, ສະຖາບັນການເງິນສາກົນ ແລະ ເປັນຜູ້ນຳໃນພາກພື້ນ ແລະ ອຸດສາຫະກຳ. ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ສາມາດເຕີບໂຕໄປພ້ອມໆກັນ ແລະ ມີຜົນກະທົບທາງບວກຕໍ່ສັງຄົມ.



1



2


3

1. ແກນກາງການຊຳລະສະສາງສຳລັບທະນາຄານ 2. ສັນຍາການຮ່ວມມືການຊຳລະສະສາງກັບບັນດາປະເທດເພື່ອນບ້ານ 3. ທີມງານທີ່ແຫນ້ນແຟ້ນ



ຜູ້ບຸກເບີກໃນການໃຫ້ຄຳປຶກສາດ້ານການກໍ່ສ້າງ

LG Consulting and Construction Sole Co., Ltd.

Ms. Maliya PHOMMASONE / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Natural Resource Management and Development in Germany

Company DATA

Establishment Year ▶ 1994
Tel ▶ +856-21-21-8464, +856-20-5546-4498 E-mail ▶ info@laogerman.com
Web ▶ www.laogerman.com
Address ▶ 199 Thongtoum Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction | Consulting and Professional Service

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດທີ່ປຶກສາດ້ານການກໍ່ສ້າງ. ລູກຄ້າຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ອົງການຈັດຕັ້ງສາກົນ, ອົງກອນບໍ່ຫວັງຜົນກຳໄລ ແລະ ກະຊວງຕ່າງໆ. ບໍລິສັດ ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 1994 ເຊິ່ງມີພໍ່ຂອງຂ້າພະເຈົ້າຫມູ່ຊາວເຢຍລະມັນເປັນຮ່ວມຜູ້ ກໍ່ຕັ້ງ. ພວກເຮົາເລີ່ມຕົ້ນຈາກເປັນບໍລິສັດກໍ່ສ້າງຂະຫນາດນ້ອຍທີ່ໃຫ້ຄຳປຶກສາ ແລະ ກໍ່ສ້າງອ່າງບຳບັດນ້ຳ ແລະ ສາຍໄຟຟ້າເປັນຫັລກ. ນັບຕັ້ງແຕ່ນັ້ນມາກໍ່ໄດ້ຮັບ ວຽກໃນຫຼາຍໆ ໂຄງການທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ລວມທັງການກໍ່ສ້າງໂຮງຮຽນ ແລະ ໂຮງ ຫມໍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄວາມສາມາດພວກຂ້າພະເຈົ້າໃນການສື່ສານ ແລະ ຂຽນບົດລາຍງານໄດ້ເຖິງ 04 ພາສາດ້ວຍກັນ, ຄຽງຄູ່ກັບຄວາມສາມາດ ໃນການສື່ສານຢ່າງຫລຽນໄຫລກັບ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາບ່ວ່າຈະເປັນພາສາລາວ, ອັງກິດ, ຝຣັ່ງ ແລະ ເຢຍລະມັນ ນັ້ນ ເອງເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາແຕກຕ່າງເຫນືອກ່ວາຄູ່ແຂ່ງ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງມີ ຄວາມເຂົ້າໃຈຢ່າງເລິກເຊິ່ງກ່ຽວກັບໂຄງການ ແລະ ຄວາມມຸ່ງຫມັ້ນຕ່ຄວາມໂປ່ງໃສ ແລະ ຕົງຕ່ເວລາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດກໍ່ແມ່ນຍັດຕາແລກປ່ຽນທີ່ມີຄວາມຜັນຜວນ. ການນຳເຂົ້າ ວັດຖຸດິບ ແລະ ຄ່າຂົນສົ່ງເນື່ອງຈາກການຂາດແຄນເປັນເງິນຕາຕ່າງປະເທດເພີ່ມຂຶ້ນ ສິ່ງຜົນກະທົບຕ່ລາຍຮັບຂອງບໍລິສັດ. ສິ່ງທ້າທາຍອີກປະການໜຶ່ງແມ່ນການຂາດ ແຄນແຮງງານໃນປະເທດ ເຊິ່ງນຳໄປສູ່ຄວາມຫລ້າຊ້າຂອງໂຄງການ ແລະ ຕົ້ນທຶນ ທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ. ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ໃນອະດີດບໍ່ຄ່ອຍມີວຽກໃນຊ່ວງລະດູຝົນ ແຕ່ໃນສອງ-ສາມປີຜ່ານມານີ້ມີວຽກກໍ່ສ້າງໂດຍບໍ່ໄດ້ຄຳນຶງເຖິງລະດູການເນື່ອງຈາກຄວາມ ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ໂຄງການກໍ່ສ້າງບໍ່ສາມາດຄາດເດົາໄດ້ເນື່ອງຈາກບັນຫາ ທາງສະພາບອາກາດເຫຼົ່ານີ້ ແຕ່ພວກເຮົາມ່ວນກັບສິ່ງທ້າທາຍ ແລະ ມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະ ຊອກຫາວິທີທາງໃນການແກ້ໄຂ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຕັ້ງເປົ້າຫມາຍທີ່ຈະເປັນຜູ້ນຳໃນຂະແຫນງການກໍ່ສ້າງຂອງປະເທດ ໃນອີກ 10 ປີຂ້າງຫນ້າ. ພວກເຮົາຈະນຳສະເຫນີເຕັກໂນໂລຢີໃຫມ່ໆ, ສິ່ງເສີມ ວິທີການກໍ່ສ້າງແບບຍືນຍົງ, ດຳເນີນໂຄງການເພີ່ມຕື່ມ ແລະ ກຳນົດນິຍາມໃຫມ່ ຂອງຂະແຫນງການກໍ່ສ້າງ. ການເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດ ຜູ້ ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ແລະ ການໄປທັດສະນະສຶກສາ ທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນຈະຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາກວດເບິ່ງສະພາບພາຍໃນອົງກອນລວມທັງ ວິທີການດຳ ເນີນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ຈາກນັ້ນພວກເຮົາຈະນຳໃຊ້ບົດຮຽນທີ່ ໄດ້ຮຽນມາປະຍຸກໃຊ້ໃນການດຳເນີນງານ. ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍ ຖານລູກຄ້າ ແລະ ກ້າວເຂົ້າໄປສູ່ຂົງເຂດທຸລະກິດໃຫມ່ ໂດຍເນັ້ນໃສ່ການຜະລິດ ແລະ ການຈຳໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ສ້າງແບລນສະເພາະຂອງຕົນເອງຂຶ້ນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບບັນດາບໍລິສັດ ແລະນັກລົງທຶນທີ່ສົນໃຈສ້າງຕັ້ງໂຮງງານວັດ ສະດຸກໍ່ສ້າງໃນລາວ. ພວກເຮົາຍັງຊອກຫາ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ສາມາດສະເຫນີເຕັກ ໂນໂລຊີ ແລະ ການບໍລິການໃຫມ່ໃນຂະແຫນງການກໍ່ສ້າງ. ດ້ວຍການຮ່ວມມືພວກ ເຮົາມຸ່ງໝັ້ນທີ່ຈະບັນລຸການພັດທະນາແບບຍືນຍົງ ແລະ ນຳເອົາມູນຄ່າໃໝ່ມາສູ່ຂະ ແຫນງການກໍ່ສ້າງໃນປະເທດລາວ.







1. ການກໍ່ສ້າງໂຮງໝໍເມືອງທີ່ສະຫະລັດອາເມລິກາໃຫ້ທຶນຊ່ວຍເຫຼືອ 2. ປະຊຸມຢູ່ຫ້ອງການພາກສະໜາມ 3. ການສຳຫຼວດພາກສະໜາມ



ສະຫນັບສະຫນູນສຸຂະພາບ ແລະ ການສຶກສາ ດ້ວຍນ້ຳທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງຈາກແຫຼ່ງນ້ຳໃນທ້ອງຖິ່ນ

MeUni Sole Co., Ltd.
Ms. Bounmy SOMSAMONE / Managing Director
Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of International finance in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021
Tel ▶ +856-20-9156-4289 E-mail ▶ Somsamonebounmy@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/people/YimNgam-LaoCoffee
-ຍິ້ມງາມກາເຟລາວ/100066352341192/
Address ▶ Xiengda Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດການນຳເຂົ້າ ແລະ ຈັດຈຳໜ່າຍເຄື່ອງຕອງນ້ຳທີ່ເຊື່ອມຕໍ່ໂດຍກົງກັບນ້ຳປະປາ. ພວກເຮົາຈຳໜ່າຍທົ່ວໄປ ແລະ ເລືອກເອົາມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດຊຶ່ງເປັນສະຖານທີ່ທີ່ມີຜູ້ຄົນມາເຕົ້າໂຮມກັນຈາກທົ່ວປະເທດລາວ ເພື່ອຈັດຕັ້ງເປັນສະຖານີເຕີມນ້ຳດື່ມໃຫ້ແກ່ໂຄງການວິທະຍາເຂດອະນຸລັກ EcoCampus ແລະ ໄດ້ຮັບຜົນຕອບຮັບທີ່ດີ ພ້ອມທັງມີການບອກຕໍ່. ພວກເຮົາໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນການທົດລອງຕິດຕັ້ງ ແລະ ນຳໃຊ້ສຳລັບນັກສຶກສາ ແລະ ຄູອາຈານໃນປີ 2020. ຄຽງຄູ່ກັນນີ້, ປະຈຸບັນ ພວກເຮົາພວມດຳເນີນການສ້າງ ແລະ ແນະນຳໃຫ້ຜູ້ຄົນຮຽນຮູ້ຄວາມອຸດົມສົມບູນກ່ຽວກັບສິນຄ້າກະສິກຳຕາມທຳມະຊາດຂອງຂົງເຂດພູພຽງບໍລະເວນ (ໝາກກາເຟຄຸນນະພາບ ອາໂວຄາໂດ ແລະ ພືດໃຫ້ໝາກອື່ນໆ).

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສະຫນອງນ້ຳດື່ມທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ຜ່ານການກັ່ນຕອງນ້ຳເປັນຈຸດດື່ມນ້ຳ ແລະ ພວກເຮົາຍັງໃສ່ໃຈສິ່ງແວດລ້ອມໂດຍການນຳໃຊ້ຂວດຣີໄຊເຄິນ. ປັດຈຸບັນ ພວກເຮົາພວມຄົ້ນຄວ້າ ພັດທະນາສິນຄ້າກະສິກຳ ເຊັ່ນ: ກາເຟສາຍພັນພິເສດ (Geisha, Java, Caturra Yellow), ອາໂວກາໂດ Avocado Hass ແລະ ອີກຫຼາຍສາຍພັນ ຢູ່ພູພຽງບໍລະເວນ ທີ່ອຸດົມໄປດ້ວຍແຫຼ່ງນ້ຳ ແຮ່ທາດ ທີ່ເປັນດິນພູເຂົາໄຟເກົ່າ ແລະ ອາກາດເຢັນທີ່ເໝາະສົມ ມີຄຸນສົມບັດຊ່ວຍໃຫ້ສຸຂະພາບດີ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ພວກເຮົາກຳລັງປະເຊີນໃນປະຈຸບັນແມ່ນການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງທ້ອງຖິ່ນ, ເງິນເຟີ້, ເງິນທຶນ ແລະ ຄູ່ແຂ່ງຂັນທີ່ມາຈາກຈີນ ແລະ ຂະໜາດຂອງຕະຫຼາດພາຍໃນທີ່ມີຂະໜາດນ້ອຍ ທີ່ຈະມາຮອງຮັບສິນຄ້າຄຸນນະພາບດີ ທີ່ມີລາຄາຂ້ອນຂ້າງສູງ ແລະ ຂີດຈຳກັດໃນການເຂົ້າຫາຕະຫຼາດຕ່າງປະເທດ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຈະເຮັດວຽກຢ່າງໃກ້ຊິດກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນຫລາຍຂຶ້ນ ເພື່ອຊ່ວຍປົກປັກຮັກສາແຫຼ່ງນ້ຳ ແລະ ຮັກສາສິ່ງແວດລ້ອມ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງຈະສົ່ງເສີມຄວາມຄິດລິເລີ່ມໃນການປູກຈິດສຳນຶກດ້ານສຸຂະພາບໂດຍການນຳສະເໜີຕົວຢ່າງຜະ ລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາໃຫ້ແກ່ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ ແລະ ປະຊາຊົນທ້ອງຖິ່ນ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນຈາກການໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຊຸດຝຶກອົບຮົມ ພາຍໃຕ້ຫົວຂໍ້ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະພັດທະນາຮູບແບບທຸລະກິດໃໝ່ໆ ແລະ ຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃນມຸມຕ່າງໆເຊັ່ນ: ການຂະຫຍາຍ ແລະ ພັດທະນາທີ່ດິນຢູ່ເມືອງປາກຊອງ, ແຂວງຈຳປາສັກ ໃນການປູກກາເຟສາຍພັນພິເສດ ແລະ ອາໂວຄາໂດ້ສາຍພັນ Hass ໃຫ້ຫຼາຍ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີພາລະກິດເພື່ອສະຫນັບສະຫນູນດ້ານສຸຂະພາບ ແລະ ການປົກປ້ອງສິ່ງແວດລ້ອມ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ພວກເຮົາສາມາດສ້າງທຸລະກິດແບບຍືນຍົງຮ່ວມກັນ. ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບຜູ້ທີ່ມີວິໄສທັດແລະ ແຮງບັນດານໃຈເຊັ່ນດຽວກັນກັບພວກເຮົາ ແລະ ຜູ້ທີ່ພ້ອມໃຈທີ່ຈະເຕີບໂຕ ແລະ ສ້າງອະນາຄົດຮ່ວມກັນ.









1. ໂຄສະນາແນະນຳຜະລິດຕະພັນ 2. ການແນະນຳຜະລິດຕະພັນໃນງານຕ່າງໆ 3.&4. ທຸລະກິດໃໝ່



ນຳເອົາເອກະລັກຂອງທ້ອງຖິ່ນມາປະສົມປະໃນເຂົ້າໃນການໂຄສະນາ

Moongkoon Sign Sole Co., Ltd.
Ms. Vannapha THEPPHANOURACK / Managing Director
Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architecture in Lao PDR

Company DATA
Establishment Year ▶ 2017
Tel ▶ +856-21-41-8189 E-mail ▶ vannapha@aristar.la
Address ▶ Phonphanao Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າເປັນຄົນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນໂດຍກຳເນີດ ເຊິ່ງຫຼັງຈາກຮຽນຈົບຈາກຄະນະສະຖາປັດຕະຍະກຳສາດ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ບໍລິຫານບໍລິສັດທ່ອງທ່ຽວຂອງຄອບຄົວ. ຕໍ່ມາ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເປີດທຸລະກິດຮ້ານອາຫານຮ່ວມກັບຫມູ່ເຊັ່ນວ່າ: ຮ້ານ Mini Kitchen ແລະ Arista, ພ້ອມກັບການໃຫ້ບໍລິການວຽກສື່ຕ່າງໆ ແລະ ໃນປັດຈຸບັນກໍ່ຍັງບໍລິຫານບໍລິສັດຂອງຕົນເອງນຳ.
ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດຜະລິດສື່ໂຄສະນາ, ໃຫ້ບໍລິການໃນການອອກແບບ ແລະ ຜະລິດປ້າຍທຸກປະເພດ ນັບຕັ້ງແຕ່ປ້າຍໂຄສະນາຂະຫນາດໃຫຍ່ໄປຈົນຮອດປ້າຍຕັ້ງຂອງຮ້ານຄ້າ ແລະ ຮັບຈັດງານອີເວັ້ນໂຄສະນາປະຊາສຳພັນຕ່າງໆ ພ້ອມກັບຮອງຮັບວຽກງານຕົບແຕ່ງປະດັບປະດາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດແຂງຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມກະຕືລືລົ້ນ ແລະ ແນວຄິດສ້າງສັນຂອງພະນັກງານທີ່ມີປະສົບການຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ, ພວກເຮົາສ້າງແບບຈຳລອງ (mock-up) ໃຫ້ລູກຄ້າກ່ອນ ແລະ ສະຫນອງການແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ດີທີ່ສຸດເພື່ອໃຫ້ເປັນໄປຕາມຄວາມປາຖະຫນາຂອງເຂົາເຈົ້າ. ພວກເຮົາຍັງສາມາດຮັບວຽກທີ່ເລັ່ງດ່ວນໄດ້ຢ່າງວ່ອງໄວແລະ ສາມາດຍືດຍຸ່ນໄດ້ ແລະໃຫ້ບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍບໍ່ພຽງແຕ່ເຮັດວຽກທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ມັນຍັງລວມເຖິງເກັບມ້ຽນປ້າຍ ແລະ ອຸປະກອນຕ່າງຫຼັງຈາກການຕິດຕັ້ງສຳເລັດ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນປະຈຸບັນແມ່ນຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການຮັກສານັກອອກແບບ ແລະ ພະນັກງານຝ່າຍຜະລິດທີ່ເກ່ັງ ແລະ ມີຄວາມສາມາດ. ນອກເຫນືອຈາກຄູ່ແຂ່ງໃຫມ່ທີ່ເຂົ້າມາໃນຕະຫຼາດ ແລະ ການແຂ່ງຂັນລາຄາແລ້ວ, ຍັງມີຄວາມຕ້ອງການທີ່ຈະພັດທະນາທັກສະຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະ ແນະນຳເຄື່ອງມືໃຫມ່ຫລ້າສຸດເພື່ອໃຫ້ທັນກັບວິວັດທະນາຂອງເຕັກໂນໂລຍີ. ສິ່ງທ້າ ທາຍອີກປະການຫນຶ່ງແມ່ນການຂາດຄວາມຮູ້ ແລະ ປະສົບການດ້ານການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງ, ຫລັງຈາກໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກ ອົບຮົມໃນຫົວຂໍ້ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Programແລ້ວ, ພວກເຮົາມີຄວາມເຂົ້າໃຈທາງໃນດ້ານການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງ, ການເຮັດວຽກເພື່ອການເຕີບໂຕ ແລະ ການຫັນປ່ຽນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາໄດ້ຢ່າງເລິກຊຶ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ດ້ວຍການກໍ່ສ້າງອາຄານໃຫມ່ທີ່ມີຂະຫນາດໃຫຍ່ກວ່າເກົ່າ, ຈັດຈ້າງພະນັກງານເພີ່ມຕື່ມ, ປັບປຸງເຄື່ອງມືການຜະລິດຂອງພວກເຮົາໃຫ້ທັນສະໄຫມ ແລະ ເຂົ້າສູ່ວົງການໂຄສະນາດິຈິຕອນ ຢ່າງຈິງຈັງ. ໃນດ້ານການຮ່ວມມືພວກເຮົາຈະເພີ່ມທະວີການຮ່ວມມືກັບເອເຈັ້ນໂຄສະນາຈາກປະເທດໄທ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນການຈັດຊື້ອຸປະກອນການຜະລິດສື່ໂຄສະນາ ແລະ ປ້າຍໂຄສະນາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຮັດແຫນ້ນສາຍພົວພັນກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບນັກສິລະປິນ ແລະ ຜູ້ສ້າງໃນທ້ອງຖິ່ນໃນໂຄງການທີ່ຫລາກຫລາຍຂຶ້ນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ອຸດສາຫະກຳການໂຄສະນາກຳລັງເຕີບໂຕ, ທຸກໆພາກທຸລະກິດໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບການໂຄສະນາ. ພວກເຮົາຍິນດີເປັນຢ່າງຍິ່ງທີ່ຈະຮ່ວມງານກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ແລະ ນັກລົງທຶນທີ່ເຂົ້າໃຈວັດທະນະທຳ ແລະ ເອກະລັກຂອງລາວເຮົາ ແລະ ສາມາດຕັ້ງເປົ້າຫມາຍທີ່ຈະເຕີບໂຕໄປພ້ອມກັນ.



1



2


3

1. ຜະລິດປ້າຍໂຄສະນາດ້ວຍການຕິດໂຄສະນາຫຸ້ມລົດ 2. ຜະລິດບູທໂຄສະນາ 3. ຕິດຕັ້ງປ້າຍໂຄສະນາ



ຈັດແຕ່ງຫນໍ່ແຫນງ ເພື່ອອະນາຄົດຂອງຕະຫຼາດຜັກສົດໃນປະເທດລາວ

Organic House Sole Co., Ltd.
Ms. Soudalinh SISOULATH / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Literature and Pedagogy of French language in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020
Tel ▶ +856-20-2826-1888 E-mail ▶ isoudalinhs@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/people/Organic-house-ບ້ານປອດສານຜິດ/100063525880593/
Address ▶ Phonephanao Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຈັດສົ່ງຜັກປອດສານພິດປະມານ 100 ຊະນິດ ແລະ ສົ່ງເສີມການຜະລິດ, ການຕະຫລາດ ແລະ ການບໍລິໂພກ ໃນຮູບແບບຕ່າງໆ ເພື່ອ ໃຫ້ ຜູ້ ບໍ ລິ ໂພກ ສາມາດ ເຂົ້າ ເຖິງ ຜະ ລິດ ຕະ ພັນ ກະ ຊິ ກໍາ ອິນ ຊີລາວ ໃຫ້ ຫລາຍ ຂຶ້ນ ເຊິ່ງ ເປັນການຫລຸດຜ່ອນ ການ ນໍາ ເຂົ້າຜະລິດກະສິກໍາອັນທີ່ ຄົນລາວ ສາ ມາດ ຜະ ລິດ ໄດ້.ຂ້າພະເຈົ້າເຕີບໃຫຍ່ຢູ່ແຂວງອັດຕະປື ແລະເຄີຍເຮັດວຽກໃຫ້ບັນດາ ໂຄງການສາກົນພັດທະນາຊົນນະບົດ ແລະປະສົບການໃນໄວເຍົາທີ່ມີຄວາມ ສະໜຸກສະໜານກັບປູກຜັກກັບຊາວກະສິກອນໃນທ້ອງຖິ່ນ. ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າ ການມີສຸກຂະພາບທີ່ດີແມ່ນເລີ້ມຈາກອາຫານການກິນ. ສະນັ້ນ ຜັກປອດສານ ພິດ ຈຶ່ງເປັນອີກຫນຶ່ງທາງເລືອກຂອງການມີສຸກຂະພາບທີ່ດີ. ແຕ່ການສະໜອງ ຜະລິດຕະພັນເພື່ອສຸກຂະພາບ ຍັງບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງໄດ້ຕາມຄວາມ ຕ້ອງການຂອງຕະຫລາດ, ຍ້ອນບໍ່ໄດ້ຮັບການສົ່ງເສີມຢ່າງເປັນລະບົບ.
ຮ້າຍແຮງໄປກວ່ານັ້ນ ພາຍຫລັງມີການລະບາດຂອງ ໂຄວິດ ຫລາຍຫົວໜ່ວຍ ທຸລະກິດພົບບັນຫາດ້ານການນໍາເຂົ້າສິນຄ້າ ເຮັດໃຫ້ສິນຄ້າຂາດຕະຫລາດ, ອີກ ອັນຫນຶ່ງແມ່ນການເພິ່ງພາສິນຄ້າກະສິກໍານໍາເຂົ້າ ກໍເປັນສາຍເຫດ ເຮັດໃຫ້ອັດຕາ ເງີນເຟີນໍາອີກ, ສະນັ້ນຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າເລີ້ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດນີ້.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄໍາຂວັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນສະອາດປອດໄພໃສ່ໃຈສຸກຂະພາບແລະສິ່ງແວດລອ້ມ. ພວກເຮົາໄດ້ສະເຫນີຜັກສົດສິ່ງຕົງຈາກຊາວກະສິກອນອິນຊີ. ທຸກຜະລິດຕະພັນ, ຜ່ານການຂັດສັນດ້ານຄຸນະພາບເປັນຢ່າງດີກ່ອນສົ່ງເຖິງມືລູກຄ້າ.ພວກເຮົາທໍາ ຄວາມສະອາດ, ຕັດແຕ່ງ ກ່ອນເຂົ້າສູ່ຂະບວນການແພັກ ເຊິ່ງຖືກອອກແບບ ໃຫ້ ພ້ອມ ໃຊ້ປະກອບອາຫານໄດ້ທຸກຊົ້ນ, ຕາມຂະໜາດ ແລະ ປະລິມານທີ່ມີອັດຕາ ສ່ວນທີ່ພໍດີກັບການປຸງແຕ່ງອາຫານເພື່ອຫລຸດຜ່ອນສິ່ງເສດເຫລືອໃນຄົວເຮືອນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງພວກເຮົາໃນປະຈຸບັນແມ່ນສະພາບອາກາດ, ເຊັ່ນດຽວກັນກັບ ປຸ່ຍ ແລະ ວັດສະດຸທາງກະສິກໍາທີ່ເປັນສິນຄ້ານໍາເຂົ້າ ແລະ ມີຜົນກະທົບອີງໃສ່ ຄວາມຜັນຜວນຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ. ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງຮັບປະກັນວ່າມີແຮງງານ ພຽງພໍ ແລະ ປັບປຸງປະສິດທິພາບຂອງການຈັດສົ່ງ. ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງການອອກ ສະຫລາກເພື່ອຈໍາແນກຜະລິດຕະພັນອິນຊີໃຫ້ຊັດເຈນ ເຊິ່ງເປັນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ພວກ ເຮົາຍັງບໍ່ທັນໄດ້ແກ້ໄຂເທື່ອເນື່ອງຈາກຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດໍາເນີນງານສູງ ແລະ ເພື່ອ ຄວາມຫຼາກຫຼາຍຂອງສາຍຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ.

ໃນອະນາຄົດທານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຕັ້ງໃຈທີ່ຈະເຮັດວຽກຢ່າງໃກ້ຊິດກັບຊາວກະສິກອນທ້ອງຖິ່ນເພື່ອ ປັບປຸງປະສິດທິພາບຂອງຂະບວນການຜະລິດຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຍັງຈະ ນໍາໃຊ້ການຕະຫຼາດອອນລາຍເພື່ອເຂົ້າເຖິງກຸ່ມລູກຄ້າໃຫມ່ໆ ແລະ ຂະຫຍາຍ ກຸ່ມຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຍັງຈະສຸມໃສ່ການຂະຫຍາຍການ ຂາຍໄປຍັງແຂວງຕ່າງໆ ແລະ ພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ໆ ແລະ ນໍາໃຊ້ສິ່ງ ທີ່ພວກເຮົາຮຽນຮູ້ຈາກການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານ ລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ.

ທານມີ ຂໍຄວາມ ສໍາລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ?

ສໍາລັບນັກລົງທຶນ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ, ພວກເຮົາກໍາລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ທີ່ມີວິໄສທັດເຊັ່ນດຽວກັນກັບພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຢາກປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການ ພັດທະນາກະສິກໍາອິນຊີ ແລະ ຄວາມໝັ້ນຄົງດ້ານສະບຽງອາຫານໃນປະເທດລາວ ເຮົາ. ພວກເຮົາຄາດຫວັງວ່າທຸລະກິດນີ້ຍັງຈະສາມາດເຕີບໂຕ ແລະ ຂໍເຊື້ອເຊີນທ່ານ ເຂົ້າມາຮ່ວມມືກັບພວກເຮົາ. ພວກເຮົາ ຍິນດີຢ່າງຍິ່ງຖ້າຫາກທ່ານສາມາດໃຫ້ທຶນ ໃນການພັດທະນາຝຸ່ນຊີວະພາບທີ່ນໍາໃຊ້ສິ່ງເສດເຫລືອ ຫລື ເສດຜັກຈາກການ ສ້ອມ ແລະ ຄັດແຍກຢ່າງມີປະສິດທິຜົນ.









1.&2. ຜັກທີ່ ຄັດເລືອກ, ຕັດແຕ່ງແລ້ວແພັກວາງຂາຍເທິງຊັ້ນວາງ 3. ນໍ້ປັ່ນຈາກຜັກເພື່ອສຸກຂະພາບ 4. ຜັກທີ່ສົ່ງກົງມາຈາກຊາວກະສິກອນ



ຊອກຄົ້ນທຸລະກິດກະສິກຳແບບຍືນຍົງ ດ້ວຍໂມເດວ ຈາກຟາມສູ່ໂຕະອາຫານ

Pawan Farm Co., Ltd.
Ms. Viengsavanh KHAMMANYVONG / Managing Director
Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Finance in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020
Tel ▶ +856-20-2893-5645 E-mail ▶ vkdaosouk@yahoo.com
Web ▶ www.facebook.com/PawanFarmLaos/
Address ▶ Nalom Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR

Agriculture, Forestry and Fishing

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດດ້ານການທ່ອງທ່ຽວເຊີງກະສິກຳ ທີ່ປະສົມປະສານທັງ ຂະແໜງການກະສິກຳ ແລະ ບໍລິການ ເຊັ່ນ: ຮ້ານອາຫານ ແລະ ເຄື່ອງດື່ມເຂົ້າ ນຳກັນ. ປາຫວານຟາມພວກເຮົາຂອງພວກເຮົາມີເນື້ອທີ່ 02 ເຮັກຕາທີ່ອ້ອມຮອບ ໄປດ້ວຍທຳມະຊາດທີ່ສວຍງາມຂອງປະເທດລາວ ເຊິ່ງພວກເຮົາປູກໝາກເມ ລອນ, ໝາກໂມ, ຜັກສະຫຼັດ ແລະ ໝາກເລັ່ນ. ຟາມຂອງພວກເຮົາຍັງໃຫ້ບໍລິການ ອາຫານທີ່ມີຄວາມສ້ຳສັນໂດຍນຳໃຊ້ຜົນຜະລິດຈາກຟາມຂອງພວກເຮົາ. ທີ່ຮ້ານ Tomelon Cafe and Restaurant ນີ້ຕັ້ງຂ້າງໆກັບໂຮງເຮືອນປູກຜັກ-ຫມາກ ໄມ້ ເຊິ່ງຢູ່ໃນພື້ນທີ່ຂອງຟາມເອງ. ລູກຄ້າຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນກຸ່ມທີ່ມີຄວາມ ໃສ່ໃຈໃນການດູແລສຸຂະພາບ, ກຸ່ມຄອບຄົວ ແລະ ກຸ່ມທີ່ມາທັດສະນະສຶກສາຕ່າງ ໆ ລວມທັ້ງ ເດັກນັກຮຽນຊັ້ນປະຖົມ ແລະ ນັດທະຍົມສຶກສາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີແນວຄວາມຄິດ "ຈາກຟາມສູ່ໂຕະອາຫານ", ຟາມຂອງພວກເຮົາ ປະຕິບັດຕາມມາດຕະຖານຜັກປອດສານພິດຂອງກະຊວງກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ລາວ ແລະ ປູກໂດຍບໍ່ໃຊ້ສານເຄມີ ຫຼື ຢາປາບສັດຕູພືດ ອີງຕາມມາດຕະຖານອົນຊີ ຍ່າງເຂັ້ມງວດ. ຮ້ານອາຫານຂອງພວກເຮົາກະກຽມວັດຖຸດິບ ແລະ ສ່ວນປະກອບ ທີ່ປອດໄພເພື່ອດຶງດູດລູກຄ້າດ້ວຍເມນູຕາມລະດູການ. ຈຸດເດັ່ນອີກອັນໜຶ່ງຂອງ ຮ້ານອາຫານແມ່ນຈັດຫາກິດຈະກຳທີ່ຫຼາກຫຼາຍໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າເຊັ່ນ: ການໄປທ່ຽວ ຊົມຟາມຕົວຈິງ ແລະ ປະສົບການໃນການເກັບຜົນລະປູກດ້ວຍຕົນເອງ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການສ້າງຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງແບບຍືນຍົງ. ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງຮັກສາສະຖຽນລະພາບການສະໜອງສະບຽງອາຫານ ຈາກຟາມຂອງພວກເຮົາເອງ ແລະ ສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການໄດ້ຢ່າງ ຄ່ອງຕົວ. ສິ່ງທ້າທາຍອີກປະການຫນຶ່ງແມ່ນການຂາດແຄນແຮງງານ ເພື່ອແກ້ໄຂ ບັນຫານີ້ພວກເຮົາກຳລັງເພີ່ມທະວີການຮ່ວມມືກັບວິທະຍາໄລມືສອນຮ່ວມໃນການ ຝຶກງານຂອງນັກສຶກສາ ແລະ ຈັດຝຶກອົບຮົມເພື່ອປັບປຸງເຕັກນິກການເຮັດກະສິ ກຳຢູ່ໃນຟາມແລະ ການປຸງແຕ່ງອາຫານຂອງພວກເຮົາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ການສ້າງ ຄວາມແຕກຕ່າງຈາກຄູ່ແຂ່ງ ແລະ ການຮັບຮູ້ ຫລື ຈິດຈຳແບລນແມນຖືເປັນສິ່ງ ທ້າທາຍອີກອັນຫນຶ່ງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍຟາມ ແລະ ກະຈາຍຜົນຜະລິດຂອງພວກເຮົາ ເອງ. ພວກເຮົາຈະສ້າງຂະບວນການປູກຝັງທີ່ມີປະສິດຕິພາບໂດຍການນຳສະ ເໜີເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ຄວາມຮູ້ທາງກະສິກຳຫລ້າສຸດ ເຊັ່ນ: ການພິຈາລະນາ ການລົງທຶນໃນລະບົບການຄວບຄຸມອຸນຫະພູມ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງ ຈະເພີ່ມທະວີການຮ່ວມມືກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຈັດກິດຈະກຳສົ່ງເສີມ ປະສົບການດ້ານກະສິກຳ ແລະ ການຈຳໜ່າຍຜະລິດຕະພັນກະສິກຳ ໂດຍມີ ຈຸດປະສົງເພື່ອກະຕຸ້ນເສດຖະກິດທ້ອງຖິ່ນ. ໃນຂະນະດຽວກັນ, ພວກເຮົາຈະສະ ເໜີຜະລິດຕະພັນອາຫານເພື່ອສຸຂະພາບໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຫຼາຍຂຶ້ນ ໂດຍການຂາຍ ອອນລາຍ ແລະ ຂະຫຍາຍການບໍລິການຈັດລ້ຽງເຖິງບ້ານ. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ພວກ ເຮົາຍັງຈະສົ່ງເສີມການພັດທະນາຫນ້າຮ້ານໂດຍການຊອກຫາຟາມແຟນໄຊສ ແລະຮ້ານອາຫານຂອງພວກເຮົາ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ແລະນັກລົງທຶນທີ່ມີແນວຄວາມຄິດ ເຊັ່ນດຽວກັນກັບພວກເຮົາ ແລະ ມີຄວາມຍິນດີທີ່ຈະປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການ ພັດທະນາວັດທະນະທຳອາຫານ ແລະ ກະສິກຳທ້ອງຖິ່ນ. ໂດຍສະເພາະຢ່າງຍິ່ງ ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາບຸກຄົນທີ່ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ທັກສະໃນການກະສິກຳແບບ ຍືນຍົງ, ເຕັກນິກການປຸງແຕ່ງອາຫານ, ການຈັດຈຳໜ່າຍຜັກປອດສານພິດ, ການ ພັດທະນາແຟນໄຊສ ແລະ ການຜະລິດປຸ໋ຍຫມັກ. ພວກເຮົາຍັງຊອກຫາບໍລິສັດທີ່ ສາມາດແບ່ງປັນຄວາມເຂົ້າໃຈຮ່ວມກັນໃນການພັດທະນາຮູບແບບທຸລະກິດໃຫມ່ ແລະສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງການຮ່ວມມືກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ.


1


2


3

1. ການທັດສະນະສຶກສາລະບົບຕ່ອງໂສ້ອາຫານໃຫ້ເດັກນ້ອຍ 2. ການທັດສະນະສຶກສາເບິ່ງຮູບແບບທຸລະກິດກະສິກຳ 3. ຊຸດຂອງຂ້ວນໝາກໄມ້ພຣີມ້ຽມ



ທ້າທາຍໃນການປູກຝັງວັດທະນະທຳການອ່ານໃນປະເທດລາວ

Sanfun Academy Sole Co., Ltd.
Ms. Soukphaphone THONGSAVANH / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Art in Communication Management in Australia

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020
Tel ▶ +856-20-9163-6356 E-mail ▶ info.sanfun@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/sanfunbooks
Address ▶ Phonsa-ath Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Information and Communication

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນສຳນັກພິມ, ທີ່ເນັ້ນຫນັກຫນັງສືຮູບ ແລະ ສື່ການຮຽນການຮຽນຮູ້ສຳລັບເດັກອະນຸບານ ແລະ ຊັ້ນປະຖົມສຶກສາໄດ້ເພີດເພີນ ແລະ ຮຽນຮູ້ຈາກສື່ສິ່ງພິມຂອງພວກເຮົາ.
ຂ້າພະເຈົ້າເກີດຢູ່ແຂວງຈຳປາສັກ ແລະ ພາຍຫລັງຈົບການສຶກສາທີ່ປະເທດອົດສະຕາລີກໍ່ໄດ້ກັບຄືນມາປະເທດລາວ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຕັດສິນໃຈທີ່ຈະເລີ່ມສ້າງຕັ້ງສຳນັກພິມແຫ່ງນີ້

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີຫນັງສືພາບ ແລະ ສື່ການຮຽນຮູ້ສຳລັບເດັກທີ່ເນັ້ນຫນັກໃສ່ວັດທະນະທຳ ແລະ ພາສາລາວ. ເດັກນ້ອຍຈະເພີດເພີນໃນການຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບພາສາ ແລະ ປະຫວັດສາດຂອງປະເທດ ໂດຍຜ່ານການເລົ່າເລື່ອງໃນປຶ້ມເຫຼົ່ານີ້ ເຊິ່ງໄດ້ຖືກຮັບຮອງຈາກກະຊວງສຶກສາທິການ ແລະ ກິລາ ແລະ ໄດ້ຮັບການຍອມຮັບສຳລັບເນື້ອໃນ ແລະ ຄຸນນະພາບ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເປັນຕາຫນ້າເສຍດາຍທີ່ປຶ້ມຕ່າງໆຍັງບໍ່ໄດ້ຖືກອ່ານຢ່າງແຜ່ຫຼາຍ, ນະຢັດຈຸບັນນີ້ ຫ້ອງສະຫມຸດ ແລະຮ້ານຂາຍປຶ້ມກໍ່ຍັງມີຈຳນວນໜ້ອຍ ຈຶ່ງຈຳກັດໂອກາດຂອງຜູ້ຄົນທີ່ຈະເຂົ້າເຖິງປຶ້ມຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຮູ້ສຶກວ່າສຳນັກພິມຂອງພວກເຮົາຍັງຢູ່ໃນຊ່ວງເລີ່ມຕົ້ນທັ້ງໃນດ້ານການຕະຫຼາດ ແລະ ການສົ່ງເສີມສື່ສັງຄົມອອນລາຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາກຳລັງປັບປຸງທັກສະການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງຂອງພວກເຮົາ ໂດຍການເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program. ພວກເຮົາຍັງສຸມໃສ່ການປັບປຸງຊຸດຫນັງສືພາບຕື່ມອີກ ດ້ວຍການຝຶກອົບຮົມໃຫ້ແກ່ນັກຂຽນໄອຫນຸ່ມ ແລະ ນັກແຕ້ມ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຈະລິ້ງເສີມການເຜີຍແຜ່ວັດທະນະທຳການອ່ານໂດຍການແນະນຳມາດຕະການສົ່ງເສີມການຂາຍຜ່ານແພັດຟອມອອນລາຍ ແລະ ຈັດກິດຈະກຳການອ່ານຢູ່ໃນຫລາຍໆ ຂົງເຂດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບການຮ່ວມມືກັບບັນດາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດເພື່ອສົ່ງເສີມວັດທະນະທຳການອ່ານໃນລາວ. ໂດຍສະເພາະ ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ມີຈຸດແຂງໃນດ້ານການຂາຍ ແລະ ການຕະຫຼາດອອນລາຍ ລວມທັງອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການສຶກສາທີ່ເຂົ້າໃຈໃນວັດທະນະທຳລາວ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມງານທີ່ສາມາດເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເພື່ອດຳເນີນໂຄງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການອ່ານໃນທົ່ວປະເທດ.


1

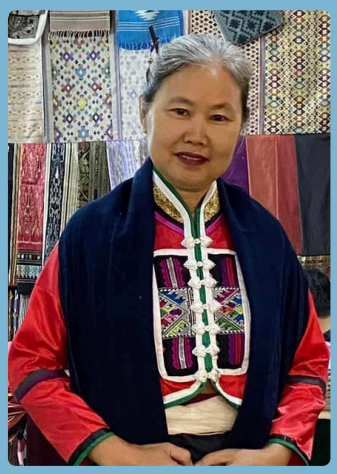

2


3



4

1. ການສົນທະນາໂຕ໊ະມົນເພື່ອສົ່ງເສີມການອ່ານຂອງບັນດາສຳນັກພິມຈຳໜ່າຍ 2. ສຳມະນາການຂຽນໃຫ້ກັບນັກຂຽນໜຸ່ມນ້ອຍ 3. ສົ່ງເສີມການອ່ານຢູ່ໂຮງຮຽນ 4. ການມອບລາງວັນໃຫ້ນັກຂຽນໜຸ່ມນ້ອຍ



ລິເລີ່ມການຜະລິດຫັດຖະກຳແບບຍືນຍົງ

Silapamoonmae Handicraft
Ms. Siorn SIRIPANYA / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Literature in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2017
Tel ▶ +856-20-5529-4789 E-mail ▶ silapa.moonmae@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/p/Silapamoonmae-Handicraft-100063443636968/
Address ▶ Amone Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ວິສາຫະກິດຂອງພວກເຮົາຜະລິດ ແລະ ຂາຍຜະລິດຕະພັນຜ້າໄຫມທີ່ເຮັດດ້ວຍມື, ເຄື່ອງປະດັບ ແລະ ຜະລິດຕະພັນແພຊັ່ນອື່ນໆຂອງແຂວງຫົວພັນ. ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາມີເອກະລັກສະເພາະຂອງລາວ ໂດຍມີລັກສະນະການອອກແບບຕາມວັດທະນະທຳ ແລະ ຮີດຄອງປະເພນີລາວ. ໃນປັດຈຸບັນ, ນອກຈາກການຜະລິດຜະລິດຕະພັນເຊັ່ນ: ສິ້ນໄຫມ, ຜ້າພັນຄໍ, ກະເປົ໋າ, ຂອງໃສ່ນາມບັດ ແລະ ພວງກະແຈ, ມີຊຸດໃຫ້ເຊົ່າແລ້ວ. ພວກເຮົາຍັງຈຳຫນ່າຍຜ້າເກົ່າລາຍບູຮານທີ່ເກັບສະສົມທ້ອນໂຮມຈາກທົ່ວປະເທດອີກດ້ວຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຂອງພວກເຮົາກໍ່ແມ່ນຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງທີ່ຜະລິດໂດຍຊ່າງຝີມືທີ່ມີຄວາມຊຳນິຊຳນານ ແລະ ເລື່ອງເລົ່າຕ່າງໆທີ່ນັກສິລະປິນຜູ້ນັ້ນຈະບັນຍາຍຜ່ານລວດລາຍຜືນຜ້າ. ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນຜະລິດຈາກຜ້າໄຫມລາວແທ້, ວັດຖຸດິບທຳມະຊາດ ແລະ ສາມາດນຳໃຊ້ຄືນໃຫມ່ໄດ້ ແລະ ພວກເຮົາຄວບຄຸມຂະບວນການຜະລິດທັ້ງຫມົດຢູ່ພາຍໃນເຮືອນຫູກຂອງພວກເຮົາເອງ. ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາໄດ້ຮັບລາງວັນລະດັບປະເທດແລະອາຊຽນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ປະການທຳອິດແມ່ນການຂາດແຄນຊ່າງຕ່ຳຫູກຜູ້ທີ່ມີຄວາມຊຳນິຊຳນານ, ຄ່າແຮງງານທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ການຈັດການກັບເສັ້ນໄຫມໄຍສັງເຄາະ ແລະ ຜະລິດຕະພັນທີ່ເຮັດດ້ວຍເຄື່ອງຈັກທີ່ນຳເຂົ້າມາຈາກຕ່າງປະເທດ
ປະການທີສອງພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຂະຫຍາຍຊ່ອງທາງການຜະລິດແລະການຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ເພີ່ມຄວາມຮັບຮູ້ຂອງແບລນ.
ປະການທີສາມ,ຜູ້ບໍລິໂພກເອງມີຄວາມສົນໃຈໃນການປົກປັກຮັກສາສິ່ງແວດລ້ອມຫລາຍຂຶ້ນ, ການມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມ ແລະ ຄວາມຍືນຍົງ ເຊິ່ງພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ດຳເນີນການຢ່າງຕັ້ງຫນ້າເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາເຫຼົ່ານີ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາມີຈຸດປະສົງເພື່ອເຮັດໃຫ້ແບລນຂອງພວກເຮົາເປັນທີ່ຮູ້ຈັກຂອງລູກຄ້າຫລາຍຂຶ້ນ ໂດຍການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງຂອງຮ້ານຄ້າອອນລາຍຂອງພວກເຮົາ ແລະ ພັດທະນາການຕະຫຼາດໂດຍຜ່ານສື່ສັງຄົມອອນລາຍ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງປະຕິບັດໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມ ໂດຍການຮ່ວມມືກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳປົກປັກຮັກສາສິ່ງແວດລ້ອມຕື່ມອີກ. ພວກເຮົາກຳລັງພິຈາລະນາທີ່ຈະສ້າງຕົວແບບທາງທຸລະກິດທີ່ຍືນຍົງ ແລະ ຂະຫຍາຍອອກສູ່ຕະຫຼາດຕ່າງປະເທດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມສົນໃຈໃນວັດທະນະທຳ ແລະ ຫັດຖະກຳລາວ ແລະ ມີສ່ວນຮ່ວມໃນທຸລະກິດແບບຍືນຍົງ. ພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈໂດຍສະເພາະໃນການຮ່ວມມືກັບຜູ້ທີ່ມີປະສົບການໃນການຂາຍ ແລະ ການຕະຫຼາດອອນລາຍ ລວມທັ້ງຜູ້ທີ່ສົນໃຈກ່ຽວກັບສິ່ງແວດລ້ອມ. ພວກເຮົາຕ້ອງການທີ່ຈະສ້າງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ມີວິໄສທັດດຽວກັນ ແລະ ເຕີບໂຕໄປພ້ອມໆກັນກັບພວກເຮົາ.



1


2


3

1. ການວາງສະແດງຢູ່ຫ້ວາງສະແດງສາກົນ 2. ການວາງສະແດງແລະການຂາຍ 3. ການເກັບກຳແຜ່ນແພທີ່ລວມທັ້ງແຜ່ນແພເກົ່າ



ນຳເອົາວິທີແກ້ໄຂການຄຸ້ມຄອງບຸກຄະລາກອນ ທີ່ມີນະວັດຕະກຳທີ່ສ້າງສັນມາໃຫ້ແກ່ ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງຂອງປະເທດລາວ

Synergy Co., Ltd.

Mr. Sounivong PANYA / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Human Resources and Industrial Relation in New Zealand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021
Tel ▶ +856-20-9579-3368 E-mail ▶ info@synergylao.com
Web ▶ www.synergylao.com
Web ▶ www.facebook.com/p/Synergy-CoLtd-100077890654485/
Address ▶ Dondeng Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Information and Communication

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດພັດທະນາຊອບແວທີ່ຊ່ຽວຊານດ້ານການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດແລະ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາແມ່ນວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ-ກາງໃນເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ພວກເຮົາສະໜອງລະບົບການຈັດການຫລັງບ້ານ ເພື່ອສະໜັບສະໜູນການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ໂດຍມີຫ້ວງໜ່ວຍ 08 ໂມດູນຫຼັກລວມທັ້ງບັນທຶກ-ຕິດຕາມການເຂົ້າ-ອອກຂອງພະນັກງານ (Time & Attendance), ການຄິດໄລ່ເງິນເດືອນ (Payroll), ແລະ ການຄຸ້ມຄອງນັດໝາຍ, ມອບວຽກ ແລະ ລາຍງານວຽກ (Calendar Management). ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ບໍລິການໃຫ້ຄຳປຶກສາກ່ຽວກັບການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດແລະ ການປັບປຸງລະບົບແບບຍືນຍົງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.
ຂ້າພະເຈົ້າສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດເພື່ອສະໜອງການບໍລິການທີ່ເນັ້ນໃສ່ລູກຄ້າເປັນຫລັກ, ກ່ອນໜ້ານີ້ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຮັດວຽກໃຫ້ບໍລິສັດຂ້າມຊາດແຫ່ງໜຶ່ງ ເຊິ່ງໄດ້ຮັບການຝຶກອົບຮົມໃນການນຳໃຊ້ຊອບແວເພື່ອສະໜັບສະໜູນການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ເຮັດໃຫ້ເຫັນຄວາມສຳຄັນຂອງການນຳໃຊ້ລະບົບ ICT ເຂົ້າໃນການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄວາມຈິງທີ່ວ່າພວກເຮົານຳສະເໜີໂຊລູຊັ່ນການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ທີ່ປະຢັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຖືກອອກແບບມາສຳລັບວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍແລະຂະໜາດກາງ (SMEs) ໂດຍສະເພາະ, ລູກຄ້າສາມາດທົດລອງໃຊ້ຟຣີເຖິງ 06 ເດືອນ, ພ້ອມທັ້ງຄ່າການຕິດຕັ້ງ ແລະ ບຳລຸງຮັກສາທີ່ບໍ່ແພງເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາສຳຜັດໄດ້ເຖິງຄຸນຄ່າຂອງຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ຄວາມສຳຄັນຂອງຄວາມສະດວກຂອງລູກຄ້າໂດຍການສະໜອງການບໍລິການ-ການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ວ່ອງໄວຕະຫຼອດ24ໂມງ ແລະ ການສ້ອມແປງດ້ວຍລະບົບການຄວບຄຸມໄລຍະໄກ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການສ້າງຄວາມແຕກຕ່າງຈາກຄູ່ແຂ່ງ ແລະ ປັບປຸງການຮັບຮູ້ແບລນຂອງພວກເຮົາ. ເພື່ອໃຫ້ການບໍລິການທີ່ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງບໍລິສັດທ້ອງຖິ່ນໃນການປະເຊີນໜ້າກັບການແຂ່ງຂັນຂອງຊອບແວການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດຈາກຕ່າງປະເທດ, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າມັນຈຳເປັນຕ້ອງການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ແກ່ຕະຫຼາດດ້ວຍຕົວຂອງພວກເຮົາ ແລະ ຂະຫຍາຍການບໍລິການແບບທຸລະກິດ-ທຸລະກິດ (B to B) ຂອງພວກເຮົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ການຂະຫຍາຍການບໍລິການຂອງພວກເຮົາແລະດຶງດູດລູກຄ້າໃຫມ່ໂດຍມີເປົ້າຫມາຍທີ່ຈະເພີ່ມຈຳນວນຜູ້ໃຊ້ເປັນ 10,000 ບັນຊີ ພາຍໃນ ທ້າຍປີ. ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະສຸມໃສ່ອຸດສາຫະກຳສະເພາະ ແລະຂະຫຍາຍການບໍລິການຂອງພວກເຮົາໄປຍັງແຂວງຕື່ມອີກ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະດຳເນີນການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່າງຊາດທີ່ມີຄວາມອາດສາມາດດ້ານວິຊາການ, ຄວາມຊ່ຳນານ, ຄວາມຮູ້ດ້ານການຕະຫຼາດ, ແລະ ທຶນຮອນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຫວັງວ່າຈະຂະຫຍາຍການຮ່ວມມືຂອງພວກເຮົາຢ່າງຕັ້ງໜ້າແລະ ຂະຫຍາຍຕົວໄປຮ່ວມກັນ. ພວກເຮົາມີຄວາມໂດດເດັ່ນໃນດ້ານໂຊລູຊັ່ນການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດໂດຍສະເພາະສຳລັບ ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍແລະ ຂະໜາດກາງ (SMEs) ແລະ ມຸ່ງໄປສູ່ການເປັນຜູ້ນຳໃນຕະຫຼາດ ສ ປ ປ ລາວ.







1. ແອັບການຄຸ້ມຄອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ 2. ການຝຶກອົບຮົມການເຮັດວຽກເປັນທີມ 3. ທີມງານທີ່ແໜ້ນແຟ້ນ



ກໍ່ສ້າງຊາວໜຸ່ມທີ່ຈະເປັນຜູ້ນຳໃນອະນາຄົດ ໂດຍຜ່ານການໃຫ້ການສຶກສາດ້ານພາສາ ແລະ ການແລກປ່ຽນລະຫວ່າງປະເທດ

Thipvaly College

Ms. Thipphachane VIRAVONGSA / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Arts in English for Communication and Management in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1999
Tel ▶ +856-20-2223-2022 E-mail ▶ Thipvalycollege@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/Thipvalycollege.laos
Address ▶ Sivilay Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR

Education

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ວິທະຍາໄລຂອງພວກເຮົາຕັ້ງຢູ່ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ຊ່ຽວຊານດ້ານການສຶກສາພາສາ. ພວກເຮົາເຊີນຄູສອນຕ່າງປະເທດ ແລະ ນຳສະເໜີຫຼັກສູດທີ່ເນັ້ນພາສາອັງກິດ ແລະ ເຮັດໃຫ້ນັກຮຽນເຂົ້າໃຈວັດທະນະທຳທີ່ແຕກຕ່າງກັນຢ່າງເລິກເຊິ່ງ. ທັງເປັນບ່ອນທີ່ເຕົ້າໂຮມ ແລະ ການສ້າງຄວາມສຳພັນລະຫວ່າງບັນດານັກສຶກສາທັງຢູ່ພາຍໃນ ແລະ ຄູອາຈານຕ່າງປະເທດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ວິທະຍາໄລໄດ້ໃຫ້ໂອກາດທາງການຮຽນຮູ້ທີ່ຫຼາກຫຼາຍໃຫ້ແກ່ນັກສຶກສາໂດຍຜ່ານຫຼັກສູດທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ພ້ອມທັງຄ່າຮຽນທີ່ສົມເຫດສົມຜົນ ແລະ ບັນຍາກາດທີ່ເປັນກັນເອງ. ທີມຜູ້ບໍລິຫານໃຫ້ຄວາມສຳຄັນໃນການປະເມີນຜົນຂອງຄູ, ຫຼັກສູດ ແລະ ການສຳຫຼວດຄວາມເພິ່ງພໍໃຈຂອງນັກສຶກສາຢ່າງສະໝ່ຳສະເໝີ ແລະ ໃຫ້ການສະໜັບຢ່າງຄອບຄຸມ ໃຫ້ແກ່ນັກສຶກສາເລີ່ມຕັ້ງແຕ່ການວັດລະດັບກ່ອນເຂົ້າຮຽນຈົນເຖິງການປັບການສອນຫລັງເຂົ້າຮຽນແລະການຈ້າງງານຫລັງຈາກຈົບການສຶກສາແລ້ວ. ນອກຈາກນັ້ນ, ໂຮງຮຽນຍັງມີສ່ວນຮ່ວມຢ່າງຫ້າວຫັນໃນກິດຈະກຳທາງວັດທະນະທຳແລະການແລກປ່ຽນກັບຄູອາຈານຕ່າງປະເທດ, ເຮັດໃຫ້ນັກຮຽນບໍ່ພຽງແຕ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ ດ້ານພາສາ ແຕ່ຍັງໄດ້ແລກປ່ຽນທັດສະນະຂອງສາກົນຕື່ມອີກ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໜຶ່ງໃນສິ່ງທ້າທາຍທີ່ພວກເຮົາປະເຊີນແມ່ນການຮັບປະກັນ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມຄູ. ຄູທີ່ມີປະສົບການ, ມີຄຸນນະພາບສູງ ແມ່ນມີຄວາມຈຳເປັນເພື່ອສະໜອງການສຶກສາທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ກໍ່ຫາໄດ້ຍາກຫລາຍ. ຍັງມີການຫຼຸດລົງຂອງຈຳນວນນັກຮຽນທີ່ເຂົ້າມາໃນການສຶກສາຊັ້ນສູງເນື່ອງຈາກເສດຖະກິດຕົກຕ່ຳທີ່ເກີດຈາກຜົນກະທົບຈາກວິກິດໂຄວິດ19 ແລະການແຂ່ງຂັນທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນລະຫວ່າງວິທະຍາໄລດ້ວຍກັນ. ນອກນີ້, ການຮັກສາຈຳນວນນັກສຶກສາແລະການສະໜອງວຽກເຮັດງານທຳໃຫ້ແກ່ຜູ້ຮຽນຈົບຖືເປັນປະເດັນຫນຶ່ງທີ່ຕ້ອງແກ້ໄຂ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຄະນະບໍລິຫານງານ ແລະ ບັນດາ ຄູ-ອາຈານທັງໝົດຈະສືບຕໍ່ພະຍາຍາມຕື່ມອີກ ເພື່ອສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທາງການສຶກສາທີ່ດີຂຶ້ນ. ກ່ອນອື່ນໝົດ, ພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ການບັນຈຸ ແລະ ຝຶກອົບຮົມຄູ ເພື່ອປັບປຸງຄຸນນະພາບການສຶກສາໃຫ້ດີຍິ່ງຂຶ້ນ. ພວກເຮົາຍັງຈະສືບຕໍ່ພັດທະນາຫຼັກສູດ ແລະ ຫຼັກສູດໃໝ່ໆຕໍ່ໄປ, ພັດທະນາຫຼັກສູດລະດັບປານກາງໃໝ່ໆ ເຊັ່ນ ພາສາອັງກິດທົ່ວໄປ ແລະ ໄອທີ, ແລະ ແນະນຳການສຶກສາອອນລາຍໂດຍນຳໃຊ້ລະບົບ ICT ເພື່ອເຮັດໃຫ້ການສຶກສາທີ່ຕອບສະໜອງໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງຍຸກສະໄໝຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາການຮ່ວມມືກັບບັນດາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທັງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດຢ່າງຕັ້ງໜ້າ. ພວກເຮົາຍິນດີຮັບຟັງ ຄຳຄິດຄຳເຫັນໃໝ່ໆ ເຊັ່ນການຮ່ວມມືໃນດ້ານການສຶກສາ ແລະ ການຮ່ວມມືພັດທະນາໂຄງການແລກປ່ຽນວັດທະນະທຳລະຫວ່າງປະເທດຮ່ວມກັນ ເພື່ອສ້າງອະນາຄົດຮ່ວມກັນ. ພວກເຮົາຍັງຫວັງວ່າຈະມີການຮ່ວມມືບໍ່ພຽງແຕ່ໃນຂົງເຂດການສຶກສາເທົ່ານັ້ນ, ຫາກຍັງໃນຂົງເຂດອື່ນໆເຊັ່ນ: ວັດທະນະທຳ ແລະ ການທ່ອງທ່ຽວ.

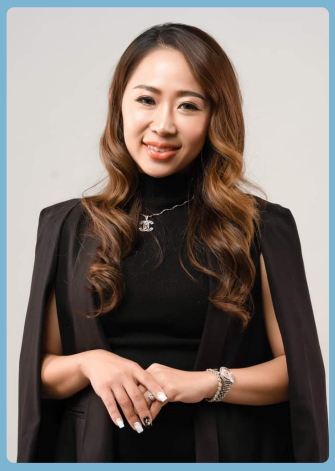








1. ອາຄານໂຮງຮຽນ 2. ການນຳສະເໜີເປັນກຸ່ມ 3. ງານຕ້ອນຮັບນັກສຶກສາໃໝ່ 4. ພິທີຈົບການສຶກສາ



ຕະຫຼາດຂາຍສົ່ງທີ່ທັນສະໄຫມທີ່ຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງຊຸມຊົນໃນທ້ອງຖິ່ນ

Transportation and Market station (Lao Aussie Fresh Market) Co., Ltd.

Ms. Soudalai PHANTHAMIXAI / Managing Director

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

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009
Tel ▶ +856-20-5429-3289 E-mail ▶ Laefreshmarket@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/ LAEfreshmarket
Address ▶ Nongtang-tai Village, Sikottabong District, Vientiane Capital, Lao PDR

Real Estate | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດຕະຫຼາດສົດແບບຂາຍຍົກເທົ່ານັ້ນ ແລະ ໃຫ້ເຊົ່າພື້ນທີ່ສຳລັບພໍ່ຄ້າ-ແມ່ຄ້າຊາວຂາຍລາຍບຸກຄົນ, ໃນເບື້ອງຕົ້ນທຸລະກິດເລີ່ມຈາກເປີດເປັນຕະຫຼາດສົດທົ່ວໄປ, ແຕ່ເມື່ອພວກເຮົາເຂົ້າມາບໍລິຫານຕໍ່ຈາກພໍ່ຂອງສາມີເຊິ່ງເປັນຜູ້ກໍ່ຕັ້ງຕະຫລາດແຫ່ງນີ້ຂຶ້ນໃນປີ 2009. ຂະນະນີ້ທຸລະກິດກຳລັງພັດທະນາຮູບແບບການຂາຍໃຫມ່ໆ ເຊິ່ງພໍ່ຄ້າ-ແມ່ຄ້າຂາຍສິ່ງຈະຂາຍສິນຄ້າໂດຍກົງກັບລູກຄ້າເທິງລິດຂົນສົ່ງຂອງພວກເຂົາເຈົ້າເອງ ໂດຍບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງເອົາລົງມາຈັດວາງຢູ່ຖ່ານ ຫລື ຫນ້າຮ້ານ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດໃຫ້ເຊົ່າບ້າຍໂຄສະນາ, ໃຫ້ເຊົ່າຫ້ອງພັກ ແລະ ບ່ອນຝາກລົດເຊິ່ງເປັນທຸລະກິດປົ່ນອ້ອມອີກດ້ວຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຕະຫຼາດໂດຍລວມມີເນື້ອທີ່ກວ້າງ 13 ເຮັກຕາ, ສາມາດຈອດລົດໄດ້ເຖິງ 2,000 ຄັນ, ຫ້ອງນ້ຳສາມຈຸດ, ແລະຫ້ອງແຖວໃຫ້ເຊົ່າ. ໃນບໍລິເວນຕະຫຼາດສົດ, ລູກຄ້າສາມາດຈັບຈ່າຍຊື້ສິນຄ້າໂດຍໃຊ້ລົດເຂັ້ນໄດ້, ຖ່ານຂາຍທີ່ສະອາດຖືກສຸຂະລັກສະນະໄດ້ຖືກວາງສິນຄ້າຢ່າງຫຼາກຫຼາຍ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການບ່ວ່າຈະເປັນເຄື່ອງແຫ້ງ, ຜັກ, ຊີ້ນ, ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ ແລະ ສິນຄ້າທ້ອງຖິ່ນທີ່ຫາຍາກ ລວມເຄື່ອງອຸປຸໂພກ ແລະ ບໍລິໂພກທີ່ບ້ອນເຂົ້າຮ້ານອາຫານ. ຕະຫລາດພວກເຮົາເປັນຕະຫລາດຂາຍສິ່ງທີ່ເປີດຕະຫຼອດ 24 ຊົ່ວໂມງ. ເພື່ອເປັນການງ່າຍສຳລັບຜູ້ເຊົ່າໃນການຊຳລະຄ່າເຊົ່າພື້ນທີ່ ພວກເຮົາຈຶ່ງເປີດໃຫ້ເຊົ່າລາຍວັນ ແລະ ລາຍເດືອນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງສື່ສານກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາໂດຍຜ່ານກິດຈະກຳຕ່າງໆຂອງຕະຫລາດ ເຊັ່ນວ່າ: ງານລຽງລຶ່ງທ້າຍປີເກົ່າຕ້ອນຮັບປີໃຫມ່ ໂດຍມີການຈັບສະຫລາກເພື່ອລຸ້ນຮັບຂອງລາງວັນຕ່າງໆເພື່ອສ້າງສາຍສຳພັນອັນດີກັບລູກຄ້າ ແລະ ຈົ່ງຮັກພັກດີຕໍ່ອົງກອນກໍ່ຄື ຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປັດຈຸບັນ, ເນື່ອງຈາກເສດຖະກິດຊົບເຊົາເຮັດໃຫ້ກຳລັງຊື້ຂອງຜູ້ບໍລິໂພກຫຼຸດລົງ ໂດຍສະເພາະຍ້ອນອັດຕາເງິນເຟີ້ທີ່ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ຍອດຂາຍ, ຈຳນວນຜູ້ເຊົ່າກໍ່ຫຼຸດລົງເຊັ່ນກັນ. ພວກເຮົາໄດ້ປະຕິບັດມາດຕະການເພື່ອສະຫນັບສະຫນູນຊາວຄ້າຂາຍຂອງພວກເຮົາໂດຍການຫຼຸດຄ່າເຊົ່າ, ບໍ່ມີເສຍຄ່າທຳນຽມສ່ວນກາງ ແລະ ຄ່າຂີ້ເຫຍື້ອ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຈຳນວນຄູແຂ່ງທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມທາງການຄ້າທ້ອງຖິ່ນມີການປ່ຽນແປງເຮັດໃຫ້ມັນມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການຮັກສາສ່ວນແບ່ງທາງການຕະຫຼາດ. ພວກເຮົາກຳລັງພິຈາລະນາມາດຕະການຕ່າງໆລວມທັງການປັບປຸງທາງດ້ານລາຄາ ແລະ ການບໍລິການ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແນວໃດ?

ພວກເຮົາຖອດຖອນບົດຮຽນ ຈາກການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ນຳມາປັບໃຊ້ເຂົ້າໃນການຂຽນແຜນທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ. ໂດຍສະເພາະແລ້ວພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະນຳສະເຫນີຜະລິດຕະພັນທີ່ເຫມາະສົມກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງທ້ອງຖິ່ນໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນ, ຂະຫຍາຍການບໍລິການ ແລະ ປັບປຸງຮ້ານຄ້າຂອງພວກເຮົາຕະຫລອດຮອດການເສີມສ້າງຄວາມພະຍາຍາມໃນການຫັນເປັນດິຈິຕອນ. ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງຈະສຸມໃສ່ການສ້າງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ຮູບແບບທຸລະກິດໃຫມ່ໆເພື່ອປັບລຸ້ນການເຕີບໂຕທີ່ຍືນຍົງ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ໃນປັດຈຸບັນ, ພວກເຮົາກຳລັງຈັດການກັບສິ່ງເສດເຫລືອບ່ວ່າຈະເປັນເສດຜັກ ແລະ ສິ່ງເສດເຫລືອອື່ນໆຫຼາຍກວ່າ 01 ໂຕນຕໍ່ວັນ. ພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະສ້າງຕ້ອແບບທາງເສດຖະກິດທີ່ຍືນຍົງຮ່ວມກັນ ແລະ ການຊ່ວຍເຫຼືອຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ ເຊິ່ງພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ມີເຕັກໂນໂລຢີໃນການຜະລິດປຸ໋ຍຈາກສິ່ງເສດເຫລືອ ແລະ ການຣີໄຊເຄິນເສດອາຫານເຫລົ່ານັ້ນ.







1. ຮູບແບບຂອງຜູ້ຄ້າສົ່ງຂາຍສິນຄ້າໂດຍກົງຈາກຍານພາຫະນະຂອງຕົນເອງ 2. ການປະຊຸມພະນັກງານ 3. ທັດສະນະຂອງຕະຫຼາດ



ວາງຫມາກທີ່ເປັນຍຸດທະສາດການຂະຫຍາຍຕົວໃນການຂາຍເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າໃນປະເທດລາວ

Tunsamaigas Co., Ltd.
Mr. Pidao KIM / Managing Director

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

Company DATA

Establishment Year ▶ 2003
Tel ▶ +856-20-7895-5289 E-mail ▶ tunsamaigas@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/TunsamaiShop
Address ▶ T4 RD, Phonthan Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດການຂາຍຍ່ອຍເຄື່ອງອີເລັກໂຕຣນິກ. ຂ້າພະເຈົ້າເປັນຄົນເຊື້ອສາຍຈີນ-ກຳປູເຈຍທີ່ຍົກຍ້າຍມາຢູ່ປະເທດລາວເມື່ອ 30 ກວ່າປີກ່ອນ. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມທຸລະກິດຂອງຕົນເອງໂດຍການຂາຍເຕົາແກ໊ສ ແລະ ບໍລິການສິ່ງແກ໊ສໃນປີ 2003. ຫລັງຈາກນັ້ນກໍ່ຂະຫຍາຍທຸລະກິດການນຳເຂົ້າ ແລະ ຈຳໜ່າຍເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ ໂດຍສະເພາະເຄື່ອງຫຼິ້ນ DVD ຈາກປະເທດໄທ ໃນປີ 2005 ແລະ ໄດ້ຍ້າຍຮ້ານໄປຢູ່ໃກ້ກັບ ສູນວາງສະແດງສິນຄ້າ Lao-ITECC ໃນປີ 2010. ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເລີ່ມຂາຍເຄື່ອງໄຟຟ້າຫລາກຫລາຍຜະລິດຕະພັນຂຶ້ນ. ເມື່ອ 05 ປີກ່ອນ, ພວກເຮົາເລີ່ມຂາຍອຸປະກອນເສີມມືຖືທີ່ນຳເຂົ້າຈາກຈີນ ແລະ ວາງຂາຍທັ່ງສິ່ງ-ຍ່ອຍໃຫ້ຮ້ານສະດວກຊື້ຕ່າງໆໃນລາວ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ໆຢູ່ສະເຫມີ. ພວກເຮົາເອົາໃຈໃສ່ເປັນພິເສດຕໍ່ຄຸນນະພາບເພື່ອສະຫນອງຜະລິດຕະພັນທີ່ດີກວ່າໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ບໍລິການຫລັງການຂາຍໃນການທົດແທນຜະລິດເກົ່າດ້ວຍຜະລິດຕະພັນໃຫມ່. ພວກເຮົາຍັງຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ແລະ ມີຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ໆໃຫ້ລູກຄ້າເຂົ້າມາລອງຢູ່ຮ້ານຂອງພວກເຮົາສະເໝີ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫນຶ່ງໃນສິ່ງທ້າທາຍໃນປັດຈຸບັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມຜັນຜວນຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ. ດັ່ງນັ້ນ, ຍອດຂາຍຂອງພວກເຮົາໃນປີນີ້ຫຼຸດລົງ 30% ເມື່ອທຽບກັບປີທີ່ຜ່ານມາ ເຊິ່ງເປັນຍ້ອນກົນໄກຕະຫຼາດທີ່ພວກເຮົາບໍ່ສາມາດຄວບຄຸມໄດ້. ຄູ່ແຂ່ງຈາກຈີນລາຍອື່ນໆ ທີ່ກຳນົດລາຄາຂາຍຂອງພວກເຂົາຕ່ຳກວ່າ 5-10% ນັ້ນພວກເຮົາຫມັ້ນໃຈໃນຄຸນນະພາບ ແລະ ມີວິທີການທີ່ສາມາດຮັບມືກັບການແຂ່ງຂັນນີ້ໄດ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາໄດ້ເຂົ້າຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ແລະໄດ້ຮັບຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບວິທີການບັນລຸການເຕີບໂຕແບບຍືນຍົງ. ພວກເຮົາຈະໄດ້ຫັນປ່ຽນຮູບແບບທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ, ພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງພາຍໃນຂອງອົງກອນ ແລະ ຕອບສະຫນອງນະໂຍບາຍຂອງທາງພາກລັດ. ພວກເຮົາຍັງຈະຂະຫຍາຍຊ່ອງທາງໃນການຂາຍສິນຄ້າແບບຝາກຂາຍໄປຕ່າງແຂວງເຊັ່ນ: ແຂວງຫຼວງພະບາງ, ແຂວງ ຄຳມ່ວນ ແລະ ຈຳປາສັກ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈໃນການພັດທະນາທຸລະກິດກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເພາະວ່າພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມສຳ ຄັນກັບຄຸນນະພາບ ແລະ ສິນຄ້າຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນເຊິ່ງມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ຫນ້າເຊື່ອຖື. ພວກເຮົາເຊື່ອຫມັ້ນວ່າ ຖ້າໄດ້ຮ່ວມມືກັບທ່ານ, ພວກເຮົາຈະສາມາດຕໍ່ຍອດທຸລະກິດໄດ້ຫລາຍຂຶ້ນ ເຊິ່ງຖ້າທ່ານມີຄວາມສົນໃຈໃນທຸລະກິດຂອງ ພວກເຮົາກໍ່ສາມາດຕິດຕໍ່ມາຫາໄດ້.









1. ຖ້ານວາງສິນຄ້າໃນສັບພະສິນຄ້າ 2. ພາບຫນ້າຮ້ານ 3. ຜະລິດຕະພັນຂອງບໍລິສັດເຮົາ 4. ລົດຂົນສິ່ງເຄື່ອງມາຈາກປະເທດຈີນ

ມຸ້ງເນັ້ນການບໍລິການ *IT* ແບບຍືນຍົງ ດ້ວຍຄວາມເປັນເລີດຂອງພະນັກງານ

VINAS TEC Co., Ltd.
Mr. Aphisith SENGMANIVONG / Managing Director

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

Company DATA

Establishment Year ▶ 2016
Tel ▶ +856-20-5639-6955 E-mail ▶ Biwencool7@gmail.com
Web ▶ www.vinastec.com
Address ▶ Sisavat Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Information and Communication | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາສະຫນອງການບໍລິການດ້ານ IT ແບບຄົງວົງຈອນ ໂດຍການພັດທະນາ ແລະ ການຕິດຕັ້ງຂອງ ຕູ້ບໍລິການອັດຕະໂນມັດ (Kiosk). ແລະ ຕູ້ຮັບ-ຈ່າຍເງິນ ອັດຕະໂນມັດ (ATM). ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄົນພາຍໃນນະຄອນຫຼວງ ວຽງຈັນ ເຊິ່ງ 70 ສ່ວນຮ້ອຍ (%) ແມ່ນທະນາຄານພາມິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ 30ສ່ວນຮ້ອຍ (%) ແມ່ນວິສາຫະກິດທົ່ວໄປ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຈັດຫາຜະລິດຕະພັນທີ່ເນັ້ນຫນັກໃສ່ຄຸນນະພາບ, ອະທິບາຍລາຍ ລະອຽດໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ ແລະ ການບໍລິການຫລັງການຂາຍ. ລູກຄ້າ, ຜູ້ວ່າຈ້າງມັກ ຍ້ອນວ່າ ພວກເຮົາເຂົ້າໃຈຍຸດທະສາດຂອງເຂົາເຈົ້າ, ພວກເຮົາລົງທຶນໃນລະບົບ ໄອທີ ເພື່ອປັບປຸງປະສິດທິພາບຂອງການດໍາເນີນງານ ແລະ ພວກເຮົາໃຫ້ຄວາມ ສໍາຄັນກັບການຝຶກອົບຮົມດ້ານວິຊາການສໍາລັບພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ, ການ ມີສະພາບແວດລ້ອມໃນການເຮັດວຽກທີ່ດີ, ຄ່າຕອບແທນເໝາະສົມພຽງພໍ ເພາະ ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາຈະມີຄວາມຍືນຍົງແມ່ນຂຶ້ນກັບການສະຫນັບສະຫນູນ ແລະ ຮ່ວມແຮງຮ່ວມໃຈຈາກພະນັກງານທີ່ດີເລີດຂອງພວກເຮົາເອງ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

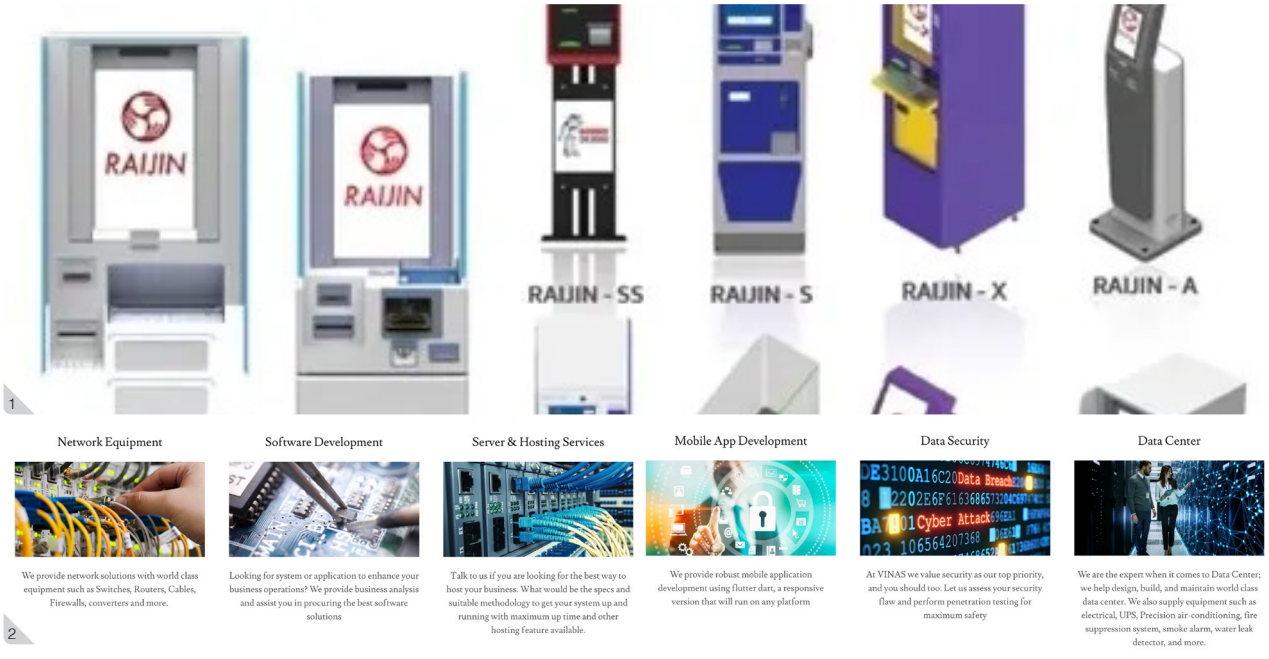
ພວກເຮົາມີຫຼາຍສິ່ງທ້າທາຍ ປະກອບມີຕົ້ນທຶນໃນການພັດທະນາສູງ ເນື່ອງ ຈາກຂະໜາດຕະຫຼາດທີ່ນ້ອຍ ເຊິ່ງຄວາມເປັນຈິງທີ່ວ່າລູກຄ້າສ່ວນຫລາຍ ແລະ ປະຊາຊົນທົ່ວໄປບໍ່ເຂົ້າໃຈວ່າລະບົບຂອງພວກເຮົາເຮັດວຽກ ຫຼື ມີວິທີການນໍາໃຊ້ຄື ແນວໃດ, ການຮັບມືກັບການປ່ຽນແປງຂອງສະພາບແວດລ້ອມຕະຫຼາດເຊັ່ນ: ການ ເຫນັງຕີງຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ ແລະ ການແຂ່ງຂັນເພີ່ມຂຶ້ນ, ການຮັກສາລູກຄ້າ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມພະນັກງານ. ພວກເຮົາສ້າງຄວາມກ້າວຫນ້າ, ຕອບສະຫ ນອງຕໍ່ຕະຫຼາດທີ່ຫຼາກຫຼາຍໂດຍການແນະນໍາຜະລິດຕະພັນໃຫມ່ໆ ແລະ ຈູງໃຈ ພະນັກງານໂດຍການໃຫ້ໂບນັດພິເສດ ແລະ ສິ່ງເຂົ້າຮ່ວມ ຝຶກອົບຮົມເພີ່ມຕື່ມ. ການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ຍັງເປັນໂອກາດທີ່ດີທີ່ຈະໄດ້ຮັບເຄັດລັບດ້ານການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງ ທຸລະກິດແບບຊາວຍີ່ປຸ່ນອີກດ້ວຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນປີ 2024, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຮັກສາພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ແລະ ການ ບໍລິການທີ່ມີຢູ່ຂອງພວກເຮົາ ໄປພ້ອມໆກັນກັບການພັດທະນາລະບົບຂາຍ P.O.S ແລະ ຜະລິດຕະພັນສະຫນັບສະຫນູນການຂາຍອື່ນໆ. ໂດຍສະເພາະ ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະພັດທະນາຊອບແວຣ໌ທີ່ສາມາດນໍາໃຊ້ກັບທຸລະກິດ ປະເພດລົດຂາຍອາຫານ (Food Truck) ແລະ ຊອບແວຣ ERP ສໍາລັບ ການ ນໍາໃຊ້ຢູ່ໃນທຸລະກິດປະເພດຮ້ານອາຫານ. ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍ ຂົງເຂດທຸລະກິດລົງໄປທີ່ພາກໃຕ້ຂອງປະເທດລາວເຮົາອີກດ້ວຍ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສໍາລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ຂໍເຊີນຊວນຜູ້ທີ່ສົນໃຈເຮັດທຸລະກິດໃຫ້ເຂົ້າມາຢ້ຽມຢາມປະເທດລາວຂອງພວກ ເຮົາສາກ່ອນ, ຕະຫຼາດລາວມີຂະຫນາດທີ່ນ້ອຍແຕ່ເປັນທີ່ຫນ້າດຶງດູດໃຈສໍາລັບ ນັກພັດທະນາ. ພວກເຮົາຫວັງວ່າຈະໄດ້ຮ່ວມມືເພື່ອສ້າງທຸລະກິດໃຫມ່ໆຮ່ວມກັບ ບັນດານັກລົງທຶນຕ່າງຊາດ ແລະ ບໍລິສັດທີ່ມີວິໄສທັດຄືກັນກັບພວກເຮົາ.



1. ຜະລິດຕະພັນທີ່ຫຼາກຫຼາຍຂອງບໍລິສັດພວກເຮົາ 2. ບັນດາການບໍລິການຂອງພວກເຮົາ



ປັ້ນສັນຄວາມຝັນຂອງລູກຄ້າດ້ວຍການກໍ່ສ້າງ

Xanaxon Construction and Design Sole Co., Ltd.
Mr. Symone KONGMANILA / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Civil Engineering in Poland

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009
Tel ▶ +856-20-2215-5559 E-mail ▶ symone.sk@gmail.com
Address ▶ Sivilay Village, Xaythany District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງຕົ້ນຕໍໃນໂຄງການກໍ່ສ້າງເຊັ່ນ: ອາຄານ, ຂົວ, ເສັ້ນທາງ ແລະ ເຂື່ອນ. ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາມີຕັ້ງແຕ່ບຸກຄົນໄປຫາບໍລິສັດແລະ ໂຄງການ, ແລະ ພວກເຮົາໄດ້ຮັບການເຮັດວຽກໂດຍຜ່ານການສິ່ງຕໍ່ແລະການປະ ມູນ. ສະຖານທີ່ກໍ່ສ້າງຂອງພວກເຮົາແມ່ນຕັ້ງຢູ່ໃນຕົວເມືອງນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ໃນເຂດອື່ນໆເຊັ່ນ: ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ.
ຕັ້ງແຕ່ຕອນຍັງນ້ອຍ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຝັນຢາກເປັນສະຖາປະນິກ ແລະຮັກພູມສັນ ຖານທີ່ສວຍງາມ ແລະ ວັດທະນະທຳອັນອຸດົມສົມບູນຂອງປະເທດລາວ. ຫຼັງຈາກ ຮຽນວິສະວະກຳຢູ່ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງໜຶ່ງໃນປະເທດໂປແລນ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ ເຮັດວຽກໃຫ້ບໍລິສັດໄຟຟ້ານ້ຳເທີນ 2 ກ່ອນທີ່ຈະສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດຂອງຕົນເອງ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຕົ້ນຕໍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການປະສົມປະສານຂອງຄວາມຄິດສ້າງສັນແລະ ເຕັກໂນໂລຍີຂອງພວກເຮົາ. ທີມງານຂອງພວກເຮົາປະກອບດ້ວຍສະຖາປະນິກ ແລະວິສະວະກອນທີ່ມີຄວາມຊຳນິຊຳນານທີ່ໃຊ້ເຕັກໂນໂລຍີຫລ້າສຸດແລະຄວາມ ຄິດສ້າງສັນເພື່ອເຮັດໃຫ້ຄວາມຝັນຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາກາຍເປັນຈິງ. ພວກ ເຮົາສະເໜີຕິດຕໍ່ສື່ສານກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ, ສະໜອງຄຸນນະພາບແລະ ຄວາມພໍໃຈໂດຍຜ່ານການອະທິບາຍລາຍລະອຽດຂອງການກໍ່ສ້າງທີ່ມີຍົດ ລາຍງານແລະຮູບຖ່າຍ. ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ຄຳປຶກສາຟຣີເຊັ່ນດຽວກັນກັບການຊີ້ນຳ ການກໍ່ສ້າງເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ປັດຈຸບັນ, ສິ່ງທ້າທາຍໃຫຍ່ທີ່ສຸດແມ່ນຄວາມຜັນຜວນຂອງເສດຖະກິດລາວ ແລະ ອັດຕາແລກປ່ຽນທີ່ບໍ່ໝັ້ນຄົງ. ນະໂຍບາຍຂອງລັດຖະບານຊຸກຍູ້ໃຫ້ອຸດສາຫະກຳ ກໍ່ສ້າງມີສັນຍາໃນສະກຸນເງິນກີບ, ແຕ່ຍ້ອນວ່າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນນຳ ເຂົ້າ, ການເຫນັງຕີງຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນສາມາດສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ກຳໄລ. ສິ່ງ ທ້າທາຍອື່ນໆ ແມ່ນລັກສະນະການແຂ່ງຂັນສູງຂອງອຸດສາຫະກຳການກໍ່ສ້າງ, ຄວາມຕ້ອງການຄວາມຄິດສ້າງສັນແລະປະສິດທິພາບໃນການໄດ້ຮັບໂຄງການທີ່ ເໜືອກວ່າ, ແລະຄວາມຕ້ອງການເພື່ອປັບປຸງທັກສະການຄຸ້ມຄອງແລະເຄືອຂ່າຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຢາກເປັນຜູ້ນຳເຂົ້າແລະຈຳຫນ່າຍ, ສະເໜີປະສົມ ປະສານຂອງຄຳແນະນຳດ້ານວິຊາການແລະການບໍລິການຂາຍວັດສະດຸ. ພວກ ເຮົາມີຈຸດປະສົງເພື່ອສືບຕໍ່ວິທີການກໍ່ສ້າງແບບຍືນຍົງແລະນະວັດຕະກຳຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະໃຫ້ບໍລິການທີ່ຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຄາດຄະເນວ່າຄູ່ຮ່ວມງານທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາປະກອບມີບໍລິສັດທີ່ ປຶກສາແລະນັກລົງທຶນ. ພວກເຮົາຫວັງວ່າຈະຂະຫຍາຍແລະຫັນປ່ຽນທຸລະກິດ ຂອງພວກເຮົາໂດຍຜ່ານການຮ່ວມມືແບບເປີດ, ລວມທັງການແບ່ງປັນຮຸ້ນ. ພວກ ເຮົາຍັງພິຈາລະນາການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດໃນປະເທດອື່ນໆເພື່ອເຂົ້າເຖິງກອງທຶນທີ່ ມີດອກເບ້ຍຕ່ຳ, ແລະຍິນດີທີ່ຈະປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບຄວາມເປັນໄປໄດ້ຕ່າງໆສຳ ລັບການຮ່ວມມື.







1. ການກໍ່ສ້າງທາງ 2. ການປະຊຸມຂອງພະນັກງານ 3. ການກໍ່ສ້າງຂົວ



ຕົວແທນຈຳໜ່າຍສິນຄ້າປະຈຳວັນທີ່ຂະຫຍາຍຢູ່ໃນພາກໃຕ້ຂອງປະເທດລາວ

AKX Trading Co., Ltd.

Ms. Chanmaliya KEOLATHSAVONGXAY / Managing Director

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

Company DATA

Establishment Year ▶ 2020
Tel ▶ +856-20-5985-6649 E-mail ▶ Chanmaliyatt@gmail.com
Web ▶ https://www.ip-one.com/
Address ▶ Main Office: House Km7, Pakse District, Champasak Province, Lao PDR / Vientiane brunch: Nongbone Village, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພາຍຫຼັງຮຽນຂ້າພະເຈົ້າຮຽນຈົບຈາກມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ (ມຊ), ກໍ່ໄດ້ເຂົ້າເຮັດວຽກໃນຫລາກຫລາຍຕຳແໜ່ງ. ໃນຊ່ວງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າລາອອກມາເປັນແມ່ບ້ານ ແລະ ລ້ຽງລູກໆນັ້ນ, ກໍ່ມີແນວຄວາມຄິດທີ່ຈະເລີ່ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດໃດຫນຶ່ງຂອງຕົນເອງ. ເມື່ອມີໂອກາດໄດ້ພົບກັບຜູ້ຈັດການແບລນເຄື່ອງໃຊ້ໃນຄົວເຮືອນລາຍໃຫຍ່ຈາກປະເທດໄທທີ່ກຳລັງຊອກຫາຜູ້ຈັດຈຳຫນ່າຍຜູ້ທີ່ສາມາດສື່ສານພາສາອັງກິດກັບລາວໄດ້ ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດຂອງຕົນເອງນີ້ຂຶ້ນໃນຊ່ວງຂອງການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດ ໂຄວິດ-19.

ພວກເຮົາຈັດຈຳຫນ່າຍຜະລິດຕະພັນຫຼາຍກວ່າ 100 ລາຍການ, ລວມທັງນ້ຳຢາລ້າງຜ້າລຸຍ, ນ້ຳຢາທຳຄວາມສະອາດຕ່າງໆ ແລະຜະລິດຕະພັນດັບກິ່ນກາຍ ແລະ ແຈກຢາຍຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາທົ່ວປະເທດລາວໂດຍຜ່ານເຄືອຂ່າຍການຈຳຫນ່າຍຂອງພວກເຮົາເອງ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ເນື່ອງຈາກວ່າຄອບຄົວຂອງຂ້າພະເຈົ້າເປັນຄົນທ້ອງຖິ່ນ ຈຶ່ງມີຄວາມເຂົ້າໃຈໃນວິຖີຊີວິດ ແລະ ວັດທະນະທຳການຄ້າຂາຍດຳເນີນທຸລະກິດຂອງຄົນຢູ່ຂົງເຂດພາກໃຕ້ ເປັນສິ່ງທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າສາມາດສະຫນອງຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງແລະຫນ້າເຊື່ອຖືທີ່ຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ເຖິງວ່າປະຈຸບັນຂ້າພະເຈົ້າຈະຢູ່ນະຄອນຫລວງວຽງຈັນເປັນຫລັກ ແຕ່ການລົງທຶນລະບົບການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ການຈັດການຫລັງບ້ານ DX ເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າສາມາດເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນການຄຸ້ມຄອງທີ່ອັບເດດໃໝ່ຈາກພະນັກງານໃນຂົງເຂດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າຮັບຜິດຊອບທາງພາກໃຕ້ໄດ້ ເພື່ອຮັບປະກັນການດຳເນີນງານມີຄວາມເດີນແມ່ນແລ່ນ ສະດວກ. ຜູ້ສະຫນອງຈາກປະເທດໄທຂອງພວກເຮົາໃຫ້ການສະຫນັບສະຫນູນທາງດ້ານການຕະຫຼາດທີ່ເຂັ້ມແຂງໃນແງ່ຂອງການຮັບຮູ້ແບລນ ແລະ ການສົ່ງເສີມການຂາຍ ແລະ ເຖິງແມ່ນວ່າຈະມີແບລນຄູ່ແຂ່ງຢ່າງຫລວງຫລາຍກໍ່ຕາມ, ພວກເຮົາກໍ່ເຕີບໂຕເກີນເປົ້າຫມາຍທີ່ທາງບໍລິສັດແມ່ຂອງພວກເຮົາໄດ້ກຳນົດໄວ້ອີກດ້ວຍ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?



1


2

ພວກເຮົາປະເຊີນກັບສິ່ງທ້າທາຍທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບເງິນຕາ ເນື່ອງຈາກພວກເຮົາຂາຍສິນຄ້າເປັນເງິນກີບ ແຕ່ການຊຳລະຄ່າສິນຄ້າຕ້ອງເປັນເງິນບາດ ເຊິ່ງມີການເຫນັ້ງຕີງຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນໃນແຕ່ລະຊ່ວໂມງ, ບັນຫາໃນການຈັດການກັບແມ່ຄ້າຍອຍໃນທ້ອງຖິ່ນທີ່ຕ້ອງຊຳລະຄ່າສິນຄ້າເງິນສົດເປັນຫລັກ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຍັງມີຕົ້ນທຶນໃນການດຳເນີນງານທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນເນື່ອງຈາກລາຄານ້ຳມັນ ແລະ ຄ່າຜ່ານທາງທີ່ເພີ່ມສູງຂຶ້ນ. ສິ່ງທ້າທາຍບາງປະການສຳລັບຄົນທ້ອງຖິ່ນເຊັ່ນ ຕ້ອງລໍຖ້າການປັບປຸງເສັ້ນທາງ, ເຖິງແມ່ນວ່າລະບົບການຈັດການຫລັງບ້ານ DX ຈະສາມາດຄຸ້ມຄອງສາງສິນຄ້າ ແລະ ຈັດເສັ້ນທາງການຂົນສົ່ງໄປແຕ່ລະຈຸດກໍ່ຕາມ. ພວກເຮົາຍັງດຳເນີນການຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງເພື່ອຮັກສາພະນັກງານ ແລະ ດຳເນີນຫລາກຫລາຍວິທີການແກ້ໄຂບັນຫາ ເຊັ່ນການໃຫ້ໂບນັດພິເສດແກ່ພວກເຂົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແນວໃດ?

ພວກເຮົາກຳລັງຂະຫຍາຍແລະບັນລຸເປົ້າຫມາຍການຂາຍປະຈຳປີທີ່ກຳນົດໂດຍບໍລິສັດແມ່ຂອງພວກເຮົາ, ພ້ອມດຽວກັນນີ້ ພວກເຮົາກຳລັງພິຈາລະນາການເປັນຕົວແທນຈຳຫນ່າຍໃຫ້ກັບແບລນອື່ນໆຕື່ມອີກ. ຂ້າພະເຈົ້າເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ເພື່ອຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບການພັດທະນາຍຸດທະສາດຂອງທຸລະກິດ ແລະ ເພື່ອສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃນການຂະຫຍາຍຕົວຂອງທຸລະກິດໃນຕະຫຼາດອອບລາຍ (Offline Marketing).

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບນັກລົງທຶນ ແລະບໍລິສັດຕ່າງຊາດທີ່ກຳລັງຊອກຫາໂອກາດທາງທຸລະກິດໃນຂົງເຂດພາກໃຕ້ຂອງລາວ ແລະ ການຈັດຈຳຫນ່າຍຜະລິດຕະພັນໃນທົ່ວປະເທດລາວເຮົາ. ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທີ່ມີວິໄສທັດເຊັ່ນດຽວກັນກັບພວກເຮົາ ແລະ ຍິນດີຢ່າງຍິ່ງທີ່ຈະຮ່ວມມືກັນເພື່ອສ້າງທຸລະກິດໃຫມ່ໆ. ພວກເຮົາເອງຍັງຍິນດີຮັບເອົາການລົງທຶນທາງດ້ານທຶນຮອນ, ການຈຳຫນ່າຍຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການລົງທຶນໃນການຈັດຈຳຫນ່າຍຜະລິດຕະພັນອີກດ້ວຍ.


3

1. ນ້ຳຢາລ້າງພື້ນຫ້ອງນ້ຳ 2. ຂອງຂວັນໃຫ້ກັບພະນັກງານ 3. ການຈັດສິ່ງສິນຄ້າໃຫ້ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍ



ຜູ້ຜະລິດເກືອວາງເປົ້າໝາຍເພີ່ມສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ ດ້ວຍການເຮັດວຽກແບບອັດຕະໂນມັດ

Ban Boe Salt Factory
Mr. Vongsackda KHAMPHOUI / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Marketing in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 1995
Tel ▶ +856-23-24-1017 E-mail ▶ vongsakda.kp@gmail.com
Address ▶ Boe Village, Thoulakhom Distict, Vientiane Province, Lao PDR

Manufacturing | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍເກືອ. ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາແບ່ງອອກເປັນ ສອງປະເພດ: ເກືອບໍລິໂພກປະສົມໄອໂອດີນ ແລະ ເກືອອຸດສາຫະກຳ ໂດຍມີເກືອ ແຫ້ງໃນອັດຕາສ່ວນ 7: 3 ເກືອຕົ້ມ. ໂຮງງານຂອງພວກເຮົາມີກຳລັງການຜະລິດ 27 ໂຕນຕໍ່ວັນ ແລະ ຈຳໜ່າຍຢູ່ເຂດພາກເໜືອ ແລະ ພາກກາງຂອງລາວລວມທັງ ນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ປະການທຳອິດແມ່ນຄວາມສາມາດໃນການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນຂອງພວກ ເຮົາ. ທີມງານຜູ້ບໍລິຫານຂອງພວກເຮົາມີວິໄສທັດການພັດທະນາ ແລະ ເປົ້າໝ ມາຍການຂາຍທີ່ຊັດເຈນ ແລະ ທີມງານການຕະຫຼາດຂອງພວກເຮົາພັດທະນາ ຜະລິດຕະພັນໂດຍຜ່ານການສຳພາດ ແລະ ການສຳຫຼວດຕະຫລາດ ເຊິ່ງເປັນການ ເສີມຂະຫຍາຍຄວາມເຂັ້ມແຂງຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ. ຜະລິດຕະພັນເອງກໍ ແມ່ນດີເລີດຢູ່ແລ້ວ ໂດຍມີອົງກອນວິໄຈລາຍງານກ່ຽວກັບ ປະລິມານແຮ່ທາດທີ່ສູງ ແລະ ມີປະໂຫຍດຕໍ່ສຸຂະພາບ ແລະ ລູກຄ້າໃຫ້ຜົນຕອບຮັບໃນທາງບວກກ່ຽວກັບ ຣິດຊາດ. ປັດໄຈທີ່ກ່າວມາເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາມີຍອດຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ02ເທົ່າໃນ ໄລຍະສາມປີທີ່ຜ່ານມານີ້.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຄວາມທ້າທາຍດ້ານທຶນຮອນເພື່ອພັດທະນາໂຮງງານ ແລະ ການປ່ຽນແປງຈາກ ແຮງງານຄົນ ໄປສູ່ການນຳໃຊ້ເຄື່ອງຈັກ. ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ປັບປຸງ ແລະ ນຳ ສະເໜີ ເຕັກໂນໂລຊີໃຫມ່ໆ ພ້ອມດຽວກັນນີ້ພວກເຮົາຍັງຊອກຫາການນຳໃຊ້ທຶນ ການສະໜັບສະໜູນຈາກສະຖາບັນການເງິນ ແລະ ທຶນຮອນຈາກນາຍທຶນຜູ້ ລົງທຶນຮ່ວມອີກດ້ວຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະກ້າວຈາກຫັດຖະກຳໄປສູ່ອຸດສະຫະກຳ ໂດຍການລົງທຶນໃສ່ອຸປະກອນ ແລະ ຫັນປ່ຽນຈາກການຕົ້ມທີ່ໃຊ້ຟືນມາເປັນ ການທີ່ນຳໃຊ້ພະລັງງານໄຟຟ້າ. ພວກເຮົາຍັງມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະຮັບເອົາມາດຕະຖານ GHP ແລະ ຮັບຮອງມາດຕະຖານ ISO ເພື່ອປັບປຸງຄຸນນະພາບ ແລະ ຂະຫຍາຍ ສ່ວນແບ່ງທາງການຕະຫລາດພາຍໃນພວກເຮົາ. ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງ ຕ້ອງການທີ່ຈະຂະຫຍາຍໄປສູ່ຕະຫຼາດຕ່າງປະເທດ ໂດຍສະເພາະການສົ່ງອອກ ໄປທີ່ປະເທດ ເກົາຫຼີໃຕ້, ຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ຈີນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບຄົນທີ່ມີທັກສະທາງດ້ານເຕັກນິກວິຊາການ ແລະ ມີຄວາມ ສົນໃຈໃນບໍລິສັດລາວເຊັ່ນພວກເຮົາ. ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ເພື່ອສະໜັບສະໜູນການຂະຫຍາຍຕົວຂອງພວກເຮົາແລະຈັດຈຳໜ່າຍ ຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາທັງພາຍໃນແລະຕ່າງປະເທດ.



1


2


3


4

1. ດ້ານໜ້າໂຮງງານ-ບໍລິສັດ 2. ພະນັກງານຫ້ອງການທີ່ສະໜັບສະໜູນເບື້ອງຫລັງ 3. ເຄື່ອງຈັກການຜະລິດ 4. ລານຂຶ້ນສິນຄ້າ



ບຸກເບີກຕະຫຼາດອະສັງຫາລິມະສັບໃນປະເທດລາວ

Century 21 Real Pro Co., Ltd.
Ms. Soukthida SENGTHAVONG / Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Tourism Industry Management in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021
Tel ▶ +856-20-9797-3870 E-mail ▶ ss99thida@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/c21vientiane ; www.century21realpro.com
Address ▶ Sisangvone road, Naxay Village, Xaysettha district, Vientiane Capital, Lao PDR

Real Estate | Accommodation and Food Service

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາແມ່ນຫນ່ວຍທຸລະກິດທາງດ້ານອະສັງຫາລິມະຊັບໃນລາວທີ່ຖືລິຂະສິດເຄື່ອງຫມາຍການຄ້າຈາກສາກົນ ນຳສະເໜີການບໍລິການທີ່ຫຼາກຫຼາຍເຊັ່ນ: ການຊື້-ຂາຍ-ເຊົ່າ ເຮືອນ, ທີ່ດິນ, ຕຶກອາຄານ ແລະ ກິດຈະການທຸລະກິດ, ໂຄງການພັດທະນາດິນຈັດສັນ.

ທຸລະກິດພັດທະນາທີ່ດິນຂອງພວກເຮົາແມ່ນຢູ່ເຂດຊານເມືອງໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນເຊັ່ນ: ເມືອງໄຊທານີ, ເມືອງໄຊເສດຖາ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ ແລະ ຫາດຊາຍຟອງ. ທຸລະກິດໃຫ້ເຊົ່າທາງດ້ານອະສັງຫາລິມະຊັບທີ່ຫລາກຫລາຍຕັ້ງແຕ່ ອາພາດເມັ້ນຈົນເຖິງບ້ານດ່ຽວ ເພື່ອຕອບໂຈດໃຫ້ແກ່ທຸກກຸ່ມລູກຄ້າ ບໍ່ວ່າຈະເປັນເອກະຊົນ, ນິຕິບຸກຄົນ, ອົງກອນສາກົນ ຫລື ພາກສ່ວນລັດຖະບານ. ມີສັດສ່ວນກວມເອົາ 60 ສ່ວນຮ້ອຍ ເປັນລູກຄ້າຊາວຕ່າງປະເທດ ເຊັ່ນວ່າ ຈາກບັນດາປະເທດເອີຣົບ, ນິວຊີແລນ, ອາຊີ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການຖືລິຂະສິດເຄື່ອງຫມາຍການຄ້າຈາກສາກົນທີ່ມີຊື່ສຽງທາງດ້ານອະສັງຫາລິມະຊັບ ແມ່ນຫນຶ່ງໃນຈຸດຂາຍຫລັກຂອງພວກເຮົາເນື່ອງຈາກການປະຕິບັດຕາມມາດຕະຖານ, ປະສົບການ ແລະ ຄວາມໂປ່ງໃສທຸກຂັ້ນຕອນ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາໄດ້ຮັບການຍອມຮັບເປັນຢ່າງສູງ ແລະ ມີເຊື່ອຄ່າຍທີ່ກ້ວາງຂວາງແນະນຳລູກຄ້າເຂົ້າມາຫາຢູ່ເລື້ອຍໆ. ອະສັງຫາລິມະຊັບສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເປັນຂອງພວກເຮົາໂດຍກົງ ສະນັ້ນ,ພວກເຮົາມີຄວາມເຂົ້າໃຈຕໍ່ກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ, ຈຸດເຄື່ງກາງລະຫວ່າງຜູ້ໃຫ້ເຊົ່າ ແລະ ຜູ້ເຊົ່າ, ສິ່ງທ້າທາຍ ແລະ ສິ່ງທີ່ຈະເປັນບັນຫາ ເພື່ອຕອບສະຫນອງຕໍ່ຄວາມຕ້ອງການດ້ານອະສັງຫາລິມະຊັບຂອງທຸກຄົນ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນທຸລະກິດອະສັງຫາລິມະຊັບທີ່ລວມເຖິງ ການປັນປ່ວນຂອງຕະຫລາດການແຂ່ງຂັນ ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງປັບຕົວໃຫ້ເຂົ້າກັບການປະຕິບັດທາງທຸລະກິດລະຫວ່າງປະເທດ, ກົດຫມາຍ ແລະ ລະບຽບການ ການປັບໂຕໃຫ້ເຂົ້າກັບເຕັກໂນໂລຊີທີ່ປ່ຽນແປງໄປ ການເຈລະຈາ ແລະ ຕອບສະຫນອງຕໍ່ຄວາມຄາດຫວັງຂອງລູກຄ້າທີ່ປ່ຽນໄປຕາມຍຸກສະໄຫມ. ອີກທັງການພັດທະນາອະສັງຫາໂຄງການໃຫມ່ໆຂອງພວກເຮົາ ທີ່ຄາດວ່າຈະເລີ່ມດຳເນີນທຸລະກິດເປີດໃຫ້ບໍລິການຕັ້ງແຕ່ປີ 2025 ເປັນຕົ້ນໄປ ແລະ ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າການປະເຊີນຫນ້າກັບຄວາມທ້າທາຍເຫລົ່ານີ້ມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ການເຕີບໃຫຍ່ຂອງພວກເຮົາ.

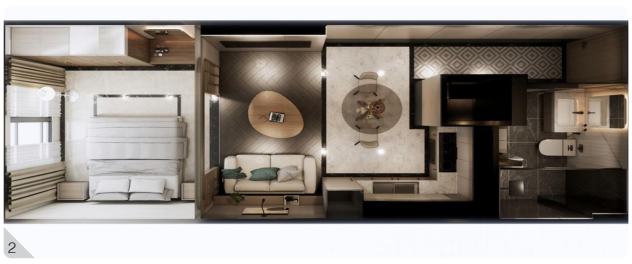
ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຈາກການຮຽນຮູ້ຜ່ານການເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງຫລື Keieijuku Program, ຂ້າພະເຈົ້າພະຍາຍາມນຳໃຊ້ວິຊາທີ່ຮຽນມາເຂົ້າໃນການບໍລິຫານຄຸ້ມຄອງທຸລະກິດຕົວຈິງ ແລະ ສ້າງໃຫ້ມີຜົນກຳໄລເພື່ອຕໍ່ຍອດໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດ ແລະ ສ້າງວຽກເຮັດງານທຳໃຫ້ແກ່ບຸກຄະລາກອນຂອງປະເທດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າກຳລັງຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃຫມ່ໆທີ່ທ້າທາຍເຊັ່ນ: ທຸລະກິດໃນຂະແຫນງການບໍລິການໂຮງແຮມ, ທີ່ພັກອາໄສ, ບໍລິການຊຸດຄົ້ນແຮ່ຖ່ານຫີນ, ໂຮງສີເຂົ້າ ແລະ ອື່ນໆ, ເນື່ອງຈາກວ່າມັນເປັນຂົງເຂດທຸລະກິດທີ່ແຕກຕ່າງຈາກສິ່ງທີ່ພວກຂ້າພະເຈົ້າເຄີຍມີປະສົບການຜ່ານມາ ດັ່ງນັ້ນຈຶ່ງສຸມໃສ່ໃນການທຳຄວາມເຂົ້າໃຈກັບຄວາມຕ້ອງການ, ແນວໂນ້ມຂອງຕະຫລາດ ແລະ ຢູ່ໃນຂັ້ນຕອນການກຳນົດການບໍລິການຕາມຄວາມເຫມາະສົມ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີຢາກຊວນນັກລົງທຶນຕ່າງຊາດທີ່ມີຄວາມສົນໃຈໃນການລົງທຶນທຸລະກິດຢູ່ນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ ທາງດ້ານການຊື້-ເຊົ່າທີ່ດິນ, ອາຄານ, ທີ່ພັກ, ສຳປະທານທີ່ດິນ ແລະ ແລກປ່ຽນ-ຄຳແນະນຳທາງດ້ານທຸລະກິດຂະແຫນງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ຂະແຫນງການອື່ນໆ.









1. ອະສັງຫາລິມະຊັບເພື່ອຜູ້ປະກອບການ 2.&3. ອາພາດເມັ້ນສຳລັບຄົນຕ່າງປະເທດ 4. ດິນຈັດສັນສຳລັບການປຸກສ້າງ



ປະກອບສ່ວນໃນການພັດທະນາການແພດຂອງປະເທດລາວ ດ້ວຍຄຸນນະພາບການບໍລິການທີ່ດີເລີດ

CM Health Care Co., Ltd.

Mr. Jattava VONGXAY / Director

Nationality ▶ Lao

Education ▶ Master of Entrepreneurship, Innovation & Enterprise Development in United Kingdom

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021

Tel ▶ +856-21-41-9454 E-mail ▶ jattava.v@cmhlaos.com

Web ▶ www.cmhlaos.com

Address ▶ Dongpaina Street, Phonesinuan Village, Sisatthanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Health and Social Work

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫຼັງຈາກການສຶກສາທີ່ປະເທດອັງກິດ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ກັບຄືນປະເທດລາວ. ໃນປີ 2021, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ແຍກຕົວອອກຈາກທຸລະກິດຄອບຄົວມາເປີດ ບໍລິສັດຂອງຕົນເອງ ເຊິ່ງເປັນບໍລິສັດສະໜອງອຸປະກອນການແພດ.

ພວກເຮົາມີການບໍລິການ 03 ປະເພດຄື: ການນຳເຂົ້າ-ຈຳໜ່າຍອຸປະກອນການແພດ, ບໍລິການຫຼັງການຂາຍ ລວມທັງການສ້ອມແປງ-ບຳລຸງຮັກສາອຸປະກອນການແພດ ແລະ ການບໍລິການແກ້ໄຂບັນຫາ ສຳລັບໂຮງໝໍ ແລະ ສະຖານພະຍາບານຕ່າງໆ. ອຸປະກອນການແພດປະກອບມີເຄື່ອງສາຍລັງສີຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ເຄື່ອງຊີທີ ສະແກນ, ເຄື່ອງ MRI, ເຄື່ອງ X-Ray ແລະເຄື່ອງມືຜ່າຕັດດ້ວຍຫໍ່, ເຄື່ອງຟອກຫມາກໄຂ່ຫລັງ ແລະ ເຄື່ອງກວດໄວສຳລັບພະຍາດໂຄວິດ-19 ແລະ ໄຂ້ເລືອດອອກ. ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາລວມມີບັນດາໂຮງໝໍສູນກາງ, ໂຮງໝໍແຂວງ, ໂຮງໝໍເອກະຊົນ, ຄລີນິກ ແລະ ຮ້ານຂາຍຢາທົ່ວພາຍໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ຕ່າງແຂວງ, ໂຄງການ ODA, ກະຊວງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ພະແນກສາທາລະນະສຸກ, ພວກເຮົາໃຫ້ບໍລິການໃນທົ່ວປະເທດຈາກສູນກາງຈົນຮອດທ້ອງຖິ່ນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ປະການທຳອິດ, ພວກເຮົາມີທີມງານທີ່ມີປະສົບການເຊິ່ງເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບໍລິສັດກ່ອນການແຍກຕົວລວມທັງທີມງານພະນັກງານທີ່ມີປະສົບການເຊິ່ງເຄີຍສຶກສາຢູ່ຕ່າງປະເທດ, ມີແນວຄວາມຄິດໃຫມ່ໆ ແລະ ມີຄວາມຍືດຍຸ່ນໃນການເຮັດວຽກ. ປະການທີສອງ, ພວກເຮົາຍັງເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍສຳລັບຜູ້ຜະລິດອຸປະກອນ ແລະ ໄດ້ຮັບການກວດກາຄຸນນະພາບທຸກໆປີເພື່ອໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານສາກົນ. ການບໍລິການຫລັງການຂາຍເຊິ່ງເປັນຫມາກຫົວໃຈຫຼັກຂອງທຸລະກິດ, ພວກເຮົາມີທີມງານວິສະວະກອນປະຈຳບໍລິສັດທີ່ຜ່ານການຝຶກອົບຮົມ ເຊິ່ງສາມາດບຳລຸງຮັກສາ ແລະ ສ້ອມແປງອຸປະກອນການແພດຕາມມາດຕະຖານສາກົນ. ພວກເຮົາເປັນໜຶ່ງໃນ ບໍ່ຫຼາຍບໍລິສັດທີ່ມີຢູ່ໃນປະເທດລາວທີ່ສາມາດປະຕິບັດຕາມມາດຕະຖານເຫຼົ່ານີ້ໄດ້.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

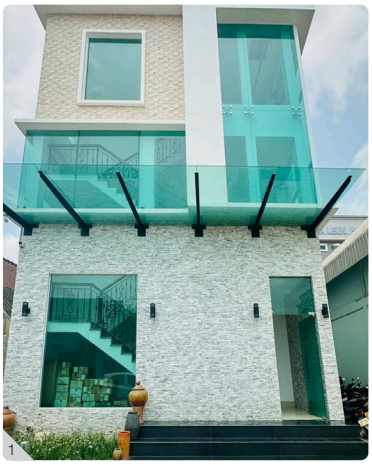
ນະໂຍບາຍໃໝ່ຂອງພາກລັດໃນການຂໍຄວາມຮ່ວມມືລົງທຶນກັບພາກເອກະຊົນເພື່ອສະໜອງທຶນຮອນໃນການຕິດຕັ້ງອຸປະກອນທີ່ທັນສະໄໝໃຫ້ແກ່ບັນດາໂຮງໝໍລັດຖືເປັນການເປີດໂອກາດໃຫ້ພວກເຮົາໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແນວໃດ?

ໃນຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະໄດ້ຮັບຄວາມຮູ້ຢ່າງມີສາລະສຳຄັນບ່ວ່າຈະເປັນການກະກຽມເນື້ອໃນຂອງຫຼັກສູດ ແລະ ການຈັດຫາຄະນະອາຈານທີ່ມີປະສົບການໃນການສິດສອນ ແລະ ໃຫຄຳປຶກສາເພື່ອສ້າງປະສົບການ~ສາຍພົວພັນເຊິ່ງຫນ້າອັນດີລະຫວ່າງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມ ດ້ວຍກັນທີ່ບ່ສາມາດໄດ້ຈາກການຈັດສຳມະນາໃນຫ້ອງຮຽນອອນລາຍ ຫລື ຈາກປຶ້ມຕຳລາເຫລັ້ມໃດ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຈະເພີ່ມຄວາມພະຍາຍາມໃນການຮ່ວມມືນຳພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນ. ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະປ່ຽນທິດທາງທຸລະກິດຈາກການຂາຍມາເປັນການຂະຫຍາຍການນຳເຂົ້າ ແລະ ຈຳໜ່າຍເຄື່ອງສາຍລັງສີ ແລະ ເຄື່ອງມືຜ່າຕັດຕ່າງໆ ໂດຍສະເພາະ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ອຸດສາຫະກຳການແພດຂອງລາວຍັງມີໂອກາດ ສຳລັບບັນດາບໍລິສັດ ແລະ ນັກລົງທຶນທີ່ມີຄວາມສົນໃຈໃນຂະແຫນງການນີ້. ພວກເຮົາກຳລັງກະກຽມຂຶ້ນທະບຽນມາດຕະຖານ ISO ສຳລັບວຽກງານຫ້ອງການເພື່ອໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຈາກປະເທດ ແລະ ເພື່ອພັດທະນາອຸດສາຫະກຳການແພດຂອງລາວ.





1. ອາຄານສຳນັກງານ 2. ໃບຍ້ອງຍໍຈາກໜ່ວຍງານພາກລັດ



ໂຮງງານໄຟຟ້າຖ່ານຫີນໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນປະເທດລາວ

HONGSA POWER Co., Ltd.
Mr. Keoduangsone SYHARATH / Division Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in Vietnam

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009
Tel ▶ +856-21-22-3911 E-mail ▶ www.hongsapower.com/index.php?model=contact
Web ▶ www.hongsapower.com
Address ▶ NNN Building 4th Floor/Room No.D5, Boulichan Road, Phonesinouane Village, Sisatthanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Public Utilities

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 2009 ເປັນໂຄງການຮ່ວມມື 03 ຝ່າຍມີສັດສ່ວນດັ່ງນີ້: ລັດວິສາຫະກິດລາວຖືຫຸ້ນ 20%, ບໍລິລັດ ບ້ານປູພາວເວີຈໍກັດ ຈາກປະເທດໄທຖືຫຸ້ນ 40% ແລະ ບໍລິສັດ ຜະລິດ ໄຟຟ້າ ລາຊະບູລີ ໂຮນດິ້ງ ຈໍກັດ ມະຫາຊົນ ໂດຍ ບໍລິສັດ RH international Singgapore Corporation ຈໍາກັດ ຖືຫຸ້ນ 40%.

ພວກເຮົາດໍາເນີນກິດຈະການພັດທະນາ ແລະ ຜະລິດພະລັງງານກະແສໄຟຟ້າ ຄວາມຮ້ອນຈາກຖ່ານຫີນທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນ ປະເທດລາວ ເຊິ່ງຕັ້ງຢູ່ເມືອງຫົງສາ, ແຂວງໄຊຍະບູລີ ຫລື ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກໃນນາມ "ໂຮງງານໄຟຟ້າຫົງສາ" ເປີດການສົ່ງໄຟຂາຍເປັນທາງການໃນປີ 2016 ແລະ ໃຊ້ອຸປະກອນໃຫມ່ຫລ້າສຸດເພື່ອຜະລິດພະລັງງານທີ່ເປັນມິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ຈໍາໜ່າຍໄຟຟ້າ ໃຫ້ທ້ຽປະເທດລາວ ແລະ ປະເທດໄທ ມີກໍາລັງການຜະລິດທັ້ງໝົດ 1,878 ເມກາວັດ (MW), ໃນນັ້ນ, ພວກເຮົາຈໍາໜ່າຍ 1,473 MW ໃຫ້ແກ່ການໄຟຟ້າຝ່າຍຜະລິດແຫ່ງປະເທດໄທ (EGAT) ກະຈາຍໄປຍັງ 06 ແຂວງພາກເໜືອຂອງປະເທດໄທ, ແລະ ຈໍາໜ່າຍ 100 MW ໃຫ້ແກ່ລັດວິສາຫະກິດໄຟຟ້າແຫ່ງປະເທດລາວ (EDL), ສ່ວນທີ່ເຫຼືອ ແມ່ນໃຊ້ຢູ່ພາຍໃນໂຮງງານຂອງພວກເຮົາເອງ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນເຈົ້າຂອງບ່ໍຖ່ານຫີນຂອງພວກເຮົາເອງ ເຊິ່ງຢູ່ຕິດກັບໂຮງງານໄຟຟ້າ ດັ່ງນັ້ນສາມາດຊຸດຄົ້ນ ແລ້ວປ້ອນເຂົ້າໂຮງງານເຮັດໃຫ້ການຜະລິດຂອງພວກເຮົາ ມີສະຖຽນລະພາບ ແລະ ສາມາດຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂົນສົ່ງວັດຖຸດິບ. ໂຮງງານໄຟຟ້າພວກເຮົາຫ່າງຈາກເຂດເທດສະບານເມືອງພຽງ 30 ກິໂລແມັດ, ສະນັ້ນ ພວກເຮົາຈຶ່ງມີມາດຕະການຄວບຄຸມການປ່ອຍອາຍພິດຢ່າງເຂັ້ມງວດທີ່ສຸດ ເຊິ່ງພວກເຮົາໄດ້ຕິດຕັ້ງເຄື່ອງດັກຈັບໂດຍນໍາໃຊ້ຫີນປູນ.

ໂຮງງານໄຟຟ້າຂອງພວກເຮົາໄດ້ຮັບການຢັ້ງຢືນຂອງອົງການລະດັບໂລກ ໂດຍສະເພາະພວກເຮົາໄດ້ຮັບການຮັບຮອງມາດຕະຖານ ISO 14001 (2015) ສໍາລັບການຄຸ້ມຄອງສິ່ງແວດລ້ອມສາກົນ ແລະ ISO 14500 (2018) ສໍາລັບການຄຸ້ມຄອງສຸຂະພາບ, ສຸຂະອະນາໄມ, ແລະ ຄວາມປອດໄພ. ພວກເຮົາມີພະນັກງານ ຫຼາຍກວ່າ 700 ຄົນ, ໃນນັ້ນມີພະນັກງານພາຍໃນ 500 ຄົນ ແລະ ພະນັກງານຊາວ ຕ່າງປະເທດອີກ 200 ຄົນ, ເນື່ອງຈາກວ່າພວກເຮົາມີສະຫວັດດີການຄົບຖ້ວນໃຫ້ ແກ່ພະນັກງານ, ອົງກອນຂອງພວກເຮົາຈຶ່ງມີອັດຕາການລາອອກຕ່ໍາຫລາຍພຽງ ແຕ່ 0.01% ໃນແຕ່ລະປີ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນປະຈຸບັນແມ່ນອັດຕາເງິນເຟີ້ ແລະ ຄວາມບໍ່ມີສະຖຽນລະພາບທາງ ດ້ານລາຄາຂອງອຸປະກອນ ແລະ ອຸປະກອນການສ້ອມແປງ. ໃນລະດູການກະສິກໍາ ຖ້າປ່າເຮັດໄຮ່ຂອງປະຊາຊົນໃນຊຸມຊົນອ້ອມຂ້າງ, ພວກເຮົາຕ້ອງໄດ້ມີມາດຕະ ການ ຮັບມື ແລະ ແກ້ໄຂ ເນື່ອງຈາກອາດຈະສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ແລວສາຍສົ່ງ ແລະ ເສົາ ໄຟຟ້າໄດ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມສົນໃຈໃນການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານ ລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ນີ້ຕັ້ງແຕ່ລຸ້ນທໍາອິດຂອງການເປີດຮັບ ນັກສໍາມະນາກອນ. ແຕ່ຂ້າພະເຈົ້າບ່ໍສາມາດເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ເນື່ອງຈາກມີຂໍ້ຈໍາກັດ ດ້ານເວລາ. ຄັ້ງນີ້, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມລຸ້ນທີ 7, ຂ້າພະເຈົ້າມີ ຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃນເນື້ອໃນຂອງການຝຶກອົບຮົມໃນຄັ້ງນີ້ ເພາະ ວ່າມີຄວາມແທດ ເໝາະຫຼາຍກັບຕໍາແໜ່ງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າກໍາລັງຮັບຜິດຊອບຢູ່ ແລະ ສາມາດນໍາໄປ ໃຊ້ໃນພາກປະຕິບັດຕົວຈິງ ໄດ້. ຂໍ້ຕົກລົງກລະຫວ່າງລັດຖະບານລາວກັບບໍລິສັດ ຂອງພວກເຮົາແມ່ນການເຊັນສັນຍາບົນພື້ນຖານການກໍ່ສ້າງ-ດໍາເນີນງານ-ມອບ ໂອນ (BOT) ມີໄລຍະເວລາ 25 ປີ. ດັ່ງນັ້ນພວກເຮົາຍັງເຫຼືອເວລາດໍາເນີນງານ ອີກ 18 ປີ ອີງຕາມຂໍ້ຕົກລົງດັ່ງກ່າວ, ພວກເຮົາຈະດໍາເນີນທຸລະກິດອີງຕາມ 3 ທ້ັດສະນະດັ່ງນີ້ ທ້ັດສະນະທີ່ໜຶ່ງ, ສ້າງຍຸດທະສາດປົກປ້ັກຮັກສາສິ່ງແວດລ້ອມ; ທີ່ສອງແມ່ນຮັກສາມາດຕະຖານຄວາມປອດໄພ; ແລະ ສຸດທ້າຍແມ່ນ, ພັດທະນາ ຮ່ວມກັນກັບຊຸມຊົນທີ່ຢູ່ອ້ອມຂ້າງ, ສໍາລັບທ້ັດສະນະທີ່ສາມ, ພວກເຮົາກໍາລັງ ຊອກຫາການເພີ່ມອັດຕາສ່ວນຂອງພະນັກງານທ້ອງຖິ່ນເພື່ອປະກອບສ່ວນເຂົ້າ ໃນການຈ້າງງານຄົນໃນທ້ອງຖິ່ນໃນອະນາຄົດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສໍາລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບ່?

ພວກເຮົາກໍາລັງຊອກຫາຜູ້ທີ່ສາມາດຈັດການ ແລະ ບັນດາບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມສົນໃຈ ຂໍ້ເຖ່ົາລ່ວຍ ເປັນສິ່ງເສດເຫຼືອຈາກການຜະລິດພະລັງງານກະແສໄຟຟ້າຄວາມຮ້ອນ ຈາກຖ່ານຫີນ ເຊິ່ງສາມາດນໍາໃຊ້ໃນການຜະລິດຊີມ້ັງ ແລະ ປູນພາສເຕີໄດ້.

ສິ່ງອື່ນໆ ທີ່ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດອາດຈະມີຄວາມສົນໃຈ, ໂຮງງານໄຟຟ້າຂອງພວກເຮົາ ມີຂະຫນາດໃຫຍ່ຈຶ່ງມີໂອກາດທາງທຸລະກິດໃຫມ່ໆ ເຊັ່ນ ການສ້ອມແປງອຸປະກອນ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ທ້ັງຍັງສາມາດຊ່ວຍເຫລືອພັດທະນາຊຸມຊົນອ້ອມຂ້າງອີກດ້ວຍ.



1


2


3

1. ໂຮງງານໄຟຟ້າພະລັງງານຄວາມຮ້ອນຫົງສາ 2. ກິດຈະກໍາດ້ານສິ່ງແວດລ້ອມ 3. ພວກເຮົາຊ່ວຍເຫຼືອຊາວບ້ານທີ່ໄດ້ຍ້າຍອອກຈາກເຂດໂຮງງານ ໃຫ້ສາມາດສືບຕໍ່ເຮັດ ອາຊີບກະສິກໍາ



ສົ່ງມອບເຄື່ອງຫັດຖະກຳ ແລະ ຊັບພະຍາກອນມະນຸດຂອງປະເທດລາວສູ່ໂລກກວ້າງ

Houayhong Skill Development & Employment Co., Ltd.
Ms. Sengmany VONGSIPASOM / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Dentistry in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 1998
Tel ▶ +856-21-56-0006, +856-20-5499-1115 E-mail ▶ Houayhong98@gmail.com
Web ▶ www.houeyhongvientiane.com
Address ▶ Houayhong Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Manufacturing | Wholesale and Retail | Consulting and Professional Services

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດ 02 ປະເພດຄື: ທຸລະກິດຫັດຖະກຳ ແລະ ທຸລະກິດຈັດຫາງານ. ສຳລັບທຸລະກິດຫັດຖະກຳ, ພາລະກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນເພື່ອສົ່ງເສີມເຄື່ອງຫັດຖະກຳທີ່ສວຍງາມ ແລະ ວັດທະນະທຳຂອງລາວທີ່ອຸດົມສົມບູນອອກໄປທົ່ວໂລກ. ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ບໍລິການເຊັ່ນ: ຫັດຖະກຳການຜະລິດ, ການສອນເຕັກນິກການຍ້ອມຜ້າ, ນຳສະເໜີປະສົບການການຍ້ອມຜ້າດ້ວຍສີທຳມະຊາດ, ການຕຳໝູກ ແລະ ຕັດຫຍິບໃຫ້ແກ່ນັກທ່ອງທ່ຽວ. ສຳລັບທຸລະກິດຈັດຫາງານ ແມ່ນຫາກຳ ເລີ່ມຮັບສະໝັກເອົາຜູ້ທີ່ມີຄວາມສົນໃຈເຂົ້າມາຝຶກອົບຮົມນຳພວກເຮົາເພື່ອທຳການຈັດສົ່ງນັກຝຶກອົບຮົມເຕັກນິກເຮັດວຽກຢູ່ຕ່າງປະເທດ ລວມທັງປະເທດຍີ່ປຸ່ນອີກດ້ວຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສຳລັບທຸລະກິດຫັດຖະກຳ, ພວກເຮົາມອບປະສົບການກົງໃນການຍ້ອມຜ້າດ້ວຍສີທຳມະຊາດ ແລະ ການຕຳໝູກ. ໃນທຸລະກິດຈັດຫາງານ, ພວກເຮົາມີເຄືອຂ່າຍທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດສົ່ງແຮງງານໄວຫນຸ່ມລາວຜູ້ທີ່ຜ່ານການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ການຄັດເລືອກທີ່ດີເລີດ ເຊິ່ງກົງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງບັນດາບໍລິສັດ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງໃນທົ່ວໂລກ ເຊິ່ງສິ່ງນີ້ມີສ່ວນ ຊ່ວຍໃນທຸລະກິດລະດັບທົ່ວໂລກ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສຳລັບທຸລະກິດຫັດຖະກຳ, ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສືບຕໍ່ເຮັດວຽກດ້ານການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ເພາະວ່າຄົນໄວໜຸ່ມພວກເຂົາເຈົ້າບໍ່ມີແຮງຈູງໃຈທີ່ຈະສານຕໍ່ອາຊີບຫັດຖະກຳແບບດັ້ງເດີມ. ສ່ວນທຸລະກິດຈັດຫາງານການແຂ່ງຂັນແມ່ນນັບມື້ນັບສູງຂຶ້ນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ສຳລັບທຸລະກິດຫັດຖະກຳ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດ ໂດຍນຳໃຊ້ລະບົບດິຈິຕອລ ລວມທັງການ ພັດທະນາຊ່ອງທາງການຂາຍໃຫມ່ໆ ແລະ ການນຳໃຊ້ແພັດຟອມອອນລາຍ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນຈະເສີມຂະຫຍາຍຊຸດຝຶກອົບຮົມວຽກງານຫັດຖະກຳ ແລະ ໂຄງການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດສຳລັບໄວໜຸ່ມ ໂດຍມີເປົ້າໝາຍເພື່ອສົ່ງຕໍ່ຮີດຄອງປະເພນີຂອງພວກເຮົາໃຫ້ຄົນລຸ້ນຕໍ່ໄປ. ສ່ວນທຸລະກິດຈັດຫາງານ, ພວກເຮົາຈະເສີມຂະຫຍາຍການສະ
ໜັບ ສະໜູນລູກຄ້າ ແລະ ປັບປຸງການບໍລິການຂອງພວກເຮົາໂດຍການຈັດກິດຈະກຳຕ່າງໆ ແລະ ການປັບປຸງຕາຕະລາງການຝຶກອົບຮົມເພື່ອຈັດຫາບຸກຄະລາກອນທີ່ດີກວ່າເກົ່າ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບການຮ່ວມມືກັບຜູ້ປະກອບການທາງການທ່ອງທ່ຽວ, ອົງການຈັດຕັ້ງທາງວັດທະນະທຳ ແລະ ບໍລິສັດຈັດຫາງານຈາກທົ່ວໂລກເພື່ອການເຕີບໂຕແບບຍືນຍົງ. ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຜູ້ທີ່ຈະມາສ້າງທຸລະກິດ ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ, ສວຍໃຊ້ຂໍ້ໄດ້ປຽບທາງດ້ານວັດທະນະທຳທີ່ຍອດຍິ່ງ ແລະ ຊັບພະຍາກອນມະນຸດອັນປະເສີດຂອງລາວ ເຮົາ.







1. ການສົ່ງຜູ້ຝຶກອົບຮົມຢູ່ສະໜາມບິນ 2. ປະສົບການການຍ້ອມສີພື້ນເມືອງລາວ 3. ໃບປິວໂຄສະນາອອນລາຍ ຂອງ ຫຼັກສູດພາສາຍີ່ປຸ່ນສຳລັບຜູ້ຝຶກອົບຮົມດ້ານວິຊາການ



ສະຫນອງການບໍລິການໃຫ້ການປຶກສາ ດ້ານບັນຊີ ແລະ ອາກອນທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້

HTQ Services Sole Co., Ltd.
Ms. Thepthida LEUMVATHANA / Director / Business Owner

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

Company DATA

Establishment Year ▶ 2021
Tel ▶ +856-21-22-8678, +856-20-5551-1722 E-mail ▶ inf.htq@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/htqcompany
Address ▶ Thongsangnang Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Consulting and Professional Services

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຫຼັງຈາກຮຽນຈົບຈາກມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ, ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ມີໂອກາດເຂົ້າເຮັດວຽກ ແລະ ເກັບກຽວປະສົບການນຳບໍລິສັດຕ່າງຊາດ ໂດຍສະເພາະໃນສາຂາບໍລິຫານ, ການເງິນ ແລະ ການບັນຊີ. ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ສຶກເຖິງຄວາມຕ້ອງການທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນໃນສາຂານີ້ແລະໄດ້ລິເລີ່ມສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດຂອງຕົນເອງໃນປີ 2021.
ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດທີ່ປຶກສາດ້ານບັນຊີ ແລະ ອາກອນ, ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນບໍລິສັດຂະຫນາດກາງທັງລາວ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ທີ່ມີລາຍຮັບໃນແຕ່ລະປີຕັ້ງແຕ່ 1 ຫາ 2 ຕື້ກີບ ຫລື ປະມານ 50,000 ຫາ 100,000 ໂດລາ ດ້ວຍອັດຕາສ່ວນຂອງລູກຄ້າແມ່ນ 3:2 ລະຫວ່າງບໍລິສັດລາວພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ, ພວກເຮົາໃຫ້ບໍລິການບັນດາບໍລິສັດໃນຫຼາຍຂະແໜງການເຊັ່ນ: ຂະແໜງບໍລິການດ້ານອາຫານ, ການນຳເຂົ້າ~ສົ່ງອອກ, ຂົນສົ່ງ, ສາຍການບິນ, ການເງິນຈຸນລະພາກ, ໂຮງງານ ແລະ ພະລັງງານໂດຍສະເພາະແມ່ນພະລັງງານແສງຕາເວັນ. ບໍລິສັດພວກເຮົາບໍ່ໄດ້ດຳເນີນທຸລະກິດພຽງແຕ່ພາຍໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນເທົ່ານັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ບໍລິການຢູ່ຕ່າງແຂວງນຳເຊັ່ນວ່າ: ແຂວງຫຼວງພະບາງ ແລະ ແຂວງວຽງຈັນເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງທຸລະກິດໃນແຕ່ລະຂົງເຂດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີຄຳຂວັນໃນການເຮັດວຽກຄື "ຄວາມຊື່ສັດ, ຄວາມໄວ້ວາງໃຈ, ຄຸນນະພາບ (HTQ)" ເກີດຂຶ້ນໄດ້ຈາກການ ຄັດເລືອກຢ່າງພິຖີພິຖັນ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມພະນັກງານຂອງພວກເຮົາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ພວກເຮົາຮັບຟັງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາຢ່າງຮອບຄອບ, ສຳຫລວດຄວາມຕ້ອງການຂອງເຂົາເຈົ້າ ແລະ ໃຫ້ຄຳແນະນຳຢ່າງມີຄວາມຮັບຜິດຊອບ. ອີກດ້ານຫນຶ່ງທີ່ ໂດດເດັ່ນຂອງບໍລິສັດພວກເຮົາ ກໍ່ຄືການຮັກສາຄຳໝັ້ນສັນຍາ ແລະ ຄວາມສາມາດ ໃນການສົ່ງມອບວຽກຕາມເວລາທີ່ກຳນົດ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

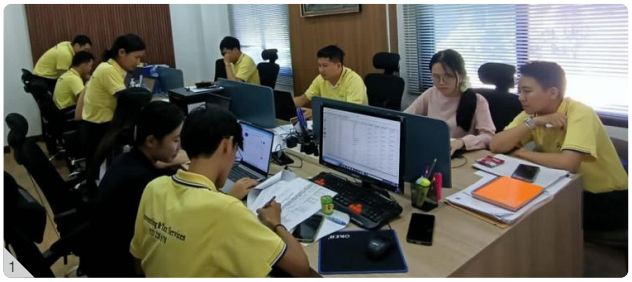
ສິ່ງທ້າທາຍພາຍນອກທຸລະກິດແມ່ນການແຂ່ງຂັນດ້ານລາຄາຂອງບັນດາຄູ່ແຂ່ງ. ສ່ວນສິ່ງທ້າທາຍພາຍໃນທຸລະກິດຂອງພວກ ເຮົາແມ່ນການພັດທະນາພະນັກງານທີ່ມີຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະພັດທະນາຕົນເອງ ແລະ ຢູ່ກັບອົງກອນໃນໄລຍະຍາວ. ພວກເຮົາເຫັນວ່າສິ່ງທ້າທາຍເຫຼົ່ານີ້ເປັນໂອກາດໃນການຂະຫຍາຍຕົວຂອງບໍລິສັດ ແລະ ມີເປົ້າຫມາຍທີ່ຈະພັດທະນາໄປສູ່ລະດັບ ລະດັບສາກົນໄດ້. ທັງຈຳນວນ ແລະ ຄຸນນະພາບຂອງພະນັກງານຂອງພວກເຮົາແມ່ນມີຄວາມສຳຄັນຕໍ່ການຂະຫຍາຍ ແລະ ເຕີບໂຕຂອງບໍລິສັດ. ດັ່ງນັ້ນ, ພວກເຮົາຈຶ່ງຕ້ອງການທີ່ຈະນຳເອົາວິທີການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າ ໄດ້ຮຽນຮູ້ ແລະ ຖອດຖອນມາໃນການເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ເຂົ້າໃນແຜນການປັບປຸງພະນັກງານອີກດ້ວຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

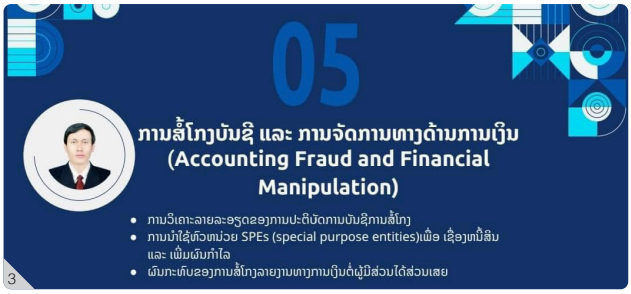
ໃນ ສ ປ ປ ລາວ, ມີບໍລິສັດທີ່ປຶກສາດ້ານບັນຊີ ແລະ ອາກອນປະມານ 100 ບໍລິສັດທີ່ຂຶ້ນທະບຽນແລ້ວ ແຕ່ຕົວຈິງມີພຽງ 60-70 ບໍລິສັດເທົ່ານັ້ນທີ່ຍັງເຄື່ອນໄຫວ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການຢູ່. ພວກເຮົາມີວິໄສທັດວ່າໄກ ແລະ ມີເປົ້າຫມາຍສູ່ຊຶ່ມທີ່ຈະກາຍມາເປັນ 1 ໃນ 5 ຂອງບໍລິສັດບໍລິການບັນຊີ ຂອງປະເທດພາຍໃນປີ 2025. ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາໃນປະຈຸບັນມີປະມານ 20 ຄົນ ເຊິ່ງບໍ່ພຽງພໍສຳລັບລູກຄ້າຕ້ອງການໃຊ້ບໍລິການຂອງພວກເຮົາ ສະນັ້ນພວກເຮົາຈຶ່ງວາງແຜນທີ່ຈະເພີ່ມຈຳນວນພະນັກງານເປັນ 02 ເທົ່າພາຍໃນປີ 2024ນີ້.

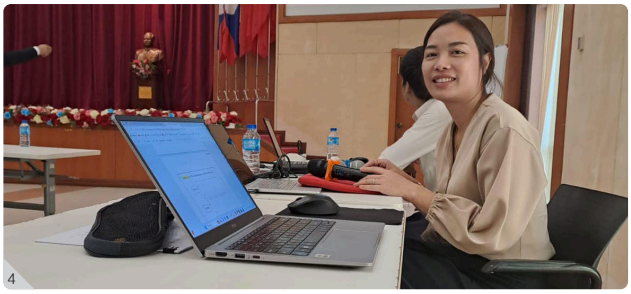
ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຜູ້ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ?

ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບການຮ່ວມມືກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນເປັນພິເສດ. ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາຄູ່ຮ່ວມ ທຸລະກິດ ແລະ ຜູ້ປະກອບການທີ່ມີແຮງບັນດານໃຈ, ເປີດກວ້າງຮັບເອົາການປ່ຽນແປງ ແລະ ນະວັດຕະກຳ, ຍິນດີທີ່ຈະເຕີບໂຕໄປພ້ອມກັນກັບພວກເຮົາ ແລະ ຜູ້ທີ່ກຳລັງຊອກຫາທຶນຮອນ ແລະ ການສະຫນັບສະຫນູນຊ່ວຍເຫຼືອທາງດ້ານອົງຄວາມ ຮູ້ຕ່າງໆອີກດ້ວຍ.









1. ພະນັກງານຫ້ອງການທີ່ສະໜັບສະໜູນເບື້ອງຫລັງ 2. ການຝຶກອົບຮົມການບັນຊີໃຫ້ແກ່ພະນັກງານຂອງລູກຄ້າ 3. ພວກເຮົາສະໜອງການສຳມະນາທີ່ມີຫົວຂໍ້ທີ່ກຽວຂ້ອງກັບບັນຊີທີ່ຫຼາກຫຼາຍ 4. ເປັນຄູຝຶກສອນໃນວຽກງານການສຳມະນາ.



ມຸ່ງເນັ້ນຂະຫຍາຍທຸລະກິດ ຜ່ານການບໍລິການສະເພາະກຸ່ມ ແລະ ການບໍລິການຫຼັງການຂາຍທີ່ວ່ອງໄວ

IT Corner Computer Sole Co., Ltd.
Mr. Prida PHAMAVANH / Director / Business Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Information technology of Networking in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013
Tel ▶ +856-21-21-4758 E-mail ▶ info_@itcorner.la
Web ▶ www.itcorner.la
Address ▶ Nongchan Village, Sisattanak District, Vientiane Capital, Lao PDR

Information and Communication

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການຫລັກຂອງພວກເຮົາປະກອບມີການສະຫນອງ ແລະ ຕິດຕັ້ງກ້ອງວົງຈອນປິດ, ບໍລິການຕິດຕັ້ງລະບົບອິນທຣາເນັດ, ລະບົບໂທລະສັບພາຍໃນອົງກອນ ຫລື ບໍລິສັດຕ່າງໆ, ບໍລິການຕິດຕັ້ງລິບ ແລະ ລະບົບຄວບຄຸມການເຂົ້າ-ອອກຂອງອາຄານພານິດຕ່າງໆ ລວມທັງການຈັດຊື້ ແລະ ສະຫນອງອຸປະກອນຄອມພິວເຕີ້ທີ່ວໄປ, ອຸປະກອນສະແກນລາຍນິ້ວມື້ ແລະ ບໍລິການຮັບສ້າງເວັບໄຊຕ່າງໆ.

ພາຍຫລັງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າຮຽນຈົບມະຫາວິທະຍາໄລທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ເຂົ້າເຮັດວຽກນຳບໍລິສັດຜູ້ໃຫ້ບໍລິການດ້ານໄອທີຂະຫນາດໃຫຍ່ຂອງລາວ. ຈາກນັ້ນກໍ່ໄດ້ລິເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດຂອງຕົນເອງໂດຍການເປີດເປັນຮ້ານຈຳຫນ່າຍອຸປະກອນໄອທີໃນປີ 2013 ແລະ ເມື່ອທຸລະກິດເຕີບໂຕ ແລະ ຫມັ້ນຄົງຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຈົດທະບຽນເປັນບໍລິສັດໃນປີ 2023.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຜະລິດຕະພັນຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການບໍລິການຕິດຕັ້ງກ້ອງວົງຈອນປິດທີ່ມາພ້ອມກັບການຮັບປະກັນ 02 ປີ ລູກຄ້າບໍ່ຕ້ອງເສຍຄ່າສ້ອມແປງຫຍັງເພີ່ມຕື່ມ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງມີບໍລິການຊື້-ຂາຍແບບການເທີນກ້ອງວົງຈອນປິດເກົ່າແລກໃຫມ່ ແລະ ໃຫ້ທົດລອງໃຊ້ຟຣີ 01 ເດືອນອີກດ້ວຍ.

ພວກເຮົາມີປະສົບການຫຼາຍກວ່າ 10 ປີໃນການບໍລິການແລະເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ເພື່ອຮັກສາສາຍພົວພັນທີ່ດີກັບລູກຄ້າຂອງ, ພວກເຮົາສຸມໃສ່ການບໍລິການຫລັງການຂາຍເພື່ອຮັກສາຄຸນນະພາບແລະຄວາມຫນ້າເຊື່ອຖືຂອງການບໍລິການ, ການຝຶກອົບຮົມພະນັກງານຖືເປັນສິ່ງສຳຄັນ. ພະນັກງານປະຈຸບັນຂອງເຮົາທັງໝົດເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດມາຫຼາຍກວ່າ 04 ປີ ເຊິ່ງບໍລິສັດພວກເຮົາມີອັດຕາການລາອອກຕ່ຳຫຼາຍ ເພາະພວກເຮົາມີລະບົບການປະເມີນຜົນທີ່ນຳໄປສູ່ການເພີ່ມເງິນເດືອນແລະຜົນປະໂຫຍດອື່ນໆ ໃນທຸກໆ ສາມເດືອນ, ແລະພວກເຮົາຍັງມີລະບົບຄ່າທຳນຽມການແນະນຳ ແລະ ຄ່ານາຍຫນ້າໃຫ້ພະນັກງານອີກດ້ວຍ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປະຈຸບັນພວກເຮົາກຳລັງຢູ່ໃນທ່າມກາງສົງຄາມແຂ່ງຂັນກັນດ້ານລາຄາກັບບັນດາຄູແຂ່ງ. ພວກເຮົາກຳລັງເຮັດສາມສິ່ງເພື່ອຢູ່ເຫນືອການແຂ່ງຂັນນີ້. ອັນທຳອິດ, ທີມງານຂອງພວກເຮົາຈະຕ້ອງມີການຝຶກອົບຮົມຢ່າງເປັນປະຈຳ. ອັນທີສອງ, ພວກເຮົາຈະຮັກສາຄຸນນະພາບ ແລະ ມີຄວາມຮູ້-ທັກສະ ແລະ ແກ້ໄຂບັນຫາໄດ້ຢ່າງແທ້ຈິງ. ອັນສຸດທ້າຍ, ພວກເຮົາເຫນັ້ນຫນັກການໃຫ້ບໍລິການຫຼັງການຂາຍຄືການໃຫ້ບໍລິການທັນທີເມື່ອລູກຄ້າພົບບັນຫາ ແລະ ຕິດຕໍ່ເຮົາມາ. ການແກ້ໄຂບັນຫາທັນທີຖືເປັນສິ່ງສຳຄັນເພື່ອໃຫ້ບໍລິສັດເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈຈາກລູກຄ້າ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນຄວາມຄິດສ່ວນຕົວຂ້າພະເຈົ້າເອງຮູ້ສຶກວ່າຊຸດຝຶກອົບຮົມຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Programe ເຕັມໄປດ້ວຍຂໍ້ມູນແລະວິທີການແກ້ໄຂບັນຫາ. ເຊັ່ນດຽວກັນກັບບົດຝຶກຫັດ ແລະ ຄຳແນະນຳທີ່ສາມາດນຳມາປະຍຸກໃຊ້ກັບບໍລິສັດຂອງຂ້າພະເຈົ້າທີ່ເປັນວິສາຫະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ-ຂະຫນາດກາງ. ໃນການສຶກສາການຕະຫຼາດຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາສັງເກດເຫັນວ່າທາງພາກລັດໄດ້ກຳນົດປີ 2024 ເປັນປີທຳອິດຂອງການທ່ອງທ່ຽວແລະຍຸດທະສາດຂອງພວກເຮົາແມ່ນເພື່ອສຸມໃສ່ການຂະຫຍາຍຖານລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາໄປຫາທຸລະກິດບໍລິການ ນັ້ນກໍຄືກຸ່ມໂຮງແຮມ, ເຊີວິສອາພາດເມັນ ແລະ ຮ້ານຄ່າເຟຕ່າງໆ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງພິຈາລະນາເປີດບໍລິການໃໝ່ຕື່ມອີກ ເຊັ່ນ: ການຕິດຕັ້ງກ້ອງວົງຈອນປິດ ໂດຍໃຊ້ເທັກໂນໂລຍີ AI ແລະ ການຊຳລະແບບຜ່ອນຈ່າຍດ້ວຍການຄ້ຳປະກັນ ແລະ ອັດຕາດອກເບ້ຍ 1%. ນອກຈາກນັ້ນ, ຂ້າພະເຈົ້າຍັງເຊື່ອວ່າການຮ່ວມມືກັບບັນດາຜູ້ໃຫ້ບໍລິການອິນເຕີເນັດທ້ອງຖິ່ນຕ່າງໆ ເຊັ່ນການນຳສະເຫນີຕິດຕັ້ງສາຍສະເພາະສຳລັບກ້ອງວົງຈອນ, ມັນຈະຊ່ວຍຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ເຊັ່ນກັນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມຍິນດີທີ່ຈະເຮັດວຽກຮ່ວມກັບບໍລິສັດຕ່າງຊາດທີ່ມີຄວາມສົນໃຈໃນບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາ. ອຸປະກອນຈາກ ປະເທດ ຈີນ ແລະ ເກົາຫຼີໃນປະຈຸບັນລາຄາບໍ່ແພງ ແລະ ສາມາດຈັບຕ້ອງໄດ້. ດັ່ງນັ້ນ, ມີທ່າແຮງທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດທີ່ມາຈາກສອງປະເທດທີ່ກ່າວມາ. ນອກຈາກນີ້, ພວກຂ້າພະເຈົ້າຍັງເຕັມໃຈທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບປະເທດອື່ນໆ ບໍ່ວ່າຈະເປັນໃນດ້ານທຶນຮອນ, ຊອບແວ, ເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ວິທີການທາງທຸລະກິດ.







1. ການຕິດຕັ້ງກ້ອງວົງຈອນປິດໃນອາຄານພານິດ 2. ການຕິດຕັ້ງເຄື່ອງຕອກບັດເຂົ້າ-ອອກວຽກ 3. ໂຄງການຝຶກງານຂອງນັກສຶກສາ



ບໍລິສັດທີ່ຊ່ຽວຊານດ້ານປະຫວັດສາດຂອງຮ້ານຂາຍຄຳຂອງປະເທດລາວ

JMS Jewelry
Mr. Phaylin SAIKOUA / Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of IT in United Kingdom, Diploma of Gemology in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 1976
Tel ▶ +856-20-5804-2666 Web ▶ www.facebook.com/jmsjewellery.vte
Address ▶ 151 Samsenthai Road, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາແມ່ນການຮັບຊື້~ຂາຍຄຳຮູບປະພັນ, ຄຳແທ່ງ, ເງິນແທ່ງ ແລະ ວັດຖຸມີຄ່າຕ່າງໆ. ພໍ່ ແລະ ແມ່ຂອງຂ້າພະເຈົ້າເປັນຜູ້ຮ່ວມກໍ່ຕັ້ງ ໃນປີ 1976. ຂ້າພະເຈົ້າເປັນຜູ້ສືບທອດກິດຈະການລຸ້ນທີສອງ, ແລະໃນປີ 2018 ພວກເຮົາໄດ້ປ່ຽນຊື່ເປັນ JMS Jewellery ດັ່ງທີ່ພວກເຮົາຮູ້ໃນມື້ນີ້. ຮ້ານຄ້າຂອງພວກເຮົາມີລູກຄ້າຫຼາກຫຼາຍປະເພດນັບຕັ້ງແຕ່ຊາວກະສິກອນ,ນັກທຸລະກິດໄປເຖິງຄົນຮັ່ງມີ ທີ່ມີອາຍຸຕັ້ງແຕ່ 16 ຫາ 70 ປີ, ລູກຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ຂອງພວກເຮົາແມ່ນລູກຄ້າທີ່ຢູ່ເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ແຕ່ພວກເຮົາຍັງມີລູກຄ້າຢູ່ຕ່າງແຂວງເຊັ່ນກັນ, ຢູ່ລາວ, ຄົນສ່ວນຫລາຍມັກຈະໃຊ້ວິທີການທ້ອນເງິນໂດຍການຊື້ຄຳເຊິ່ງເປັນການອອມວິທີຫນຶ່ງແທນທີ່ຈະເອົາໄປຝາກທະນາຄານ ລູກຄ້າສ່ວນຫຼາຍກໍ່ຈະມັກ ໃຊ້ວິທີຊື້ຄຳໃນການອອມເຊັ່ນກັນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນຮ້ານຂາຍວັດຖຸມີຄ່າທີ່ເປີດມາຢ່າງຍາວນານ ແລະ ດຳເນີນທຸລະກິດມາເກືອບ 50 ປີ, ພວກເຮົາ ຊື້-ຂາຍຄຳ ແທ້ 99% ເຊິ່ງເປັນສິ່ງທີ່ຄົນລາວມັກ. ພວກເຮົາຍັງມີໂປຣແກຣມຊື້ຄຳ ແລະ ເຄື່ອງປະດັບຄຳຄືນ ແບບບໍ່ຈຳກັດໄລຍະເວລາ ຫລື ຕະຫລອດຊີບ ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ອຸ່ນໃຈ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາຕ້ອງຄຸ້ມຄອງຊັບສິນຂອງພວກເຮົາໄດ້ແກ່ ເງິນສົດແລະຄຳ. ຈັດໂປຣໂມຊັ່ນການຂາຍໃຫ້ສອດຄ່ອງງານບຸນປະເພນີ ຫລື ເທດສະການຕ່າງເຊັ່ນ: ບຸນເຂົ້າພັນສາ ແລະ ລ້ຽງຫົນເພື່ອຄວາມປອດໄພໃຫ້ແກ່ຮ້ານຂອງພວກເຮົາ. ເນື່ອງຈາກການຜັນຜວນ ແລະ ເຫນ້ງຕ່ຳຢ່າງໄວຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນແລະລາຄາຄຳເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້ອາດຈະສິ່ງຜົນເຮັດໃຫ້ເກີດມີຜົນກຳໄລຫຼືຂາດທຶນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ. ພວກເຮົາ ເຂົ້າສູ່ໂຫມດ “ໄຮເບີເນັດ” ເປັນການຊົ່ວຄາວເຊິ່ງເປັນມາດຕະການຄຸ້ມຄອງຄວາມສ່ຽງ ທີ່ພວກເຮົາສາມາດຂະຫຍາຍຕົວໄດ້ທັນທີ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ສຶກວ່າການໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ຊ່ວຍໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ແບ່ງປັນແນວຄວາມຄິດຄວາມເຫັນຫຼາຍໆຢ່າງກັບຫມູ່ເພື່ອນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຝຶກອົບຮົມນຳກັນ. ເປີດມຸມມອງ ລະຫວ່າງຂ້າພະເຈົ້າກັບອາຈານໃຫ້ກວ້າງຂຶ້ນ ແລະ ເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮູ້ຈັກພົບປະກັບສັງຄົມທີ່ກວ້າງຂວາງຂຶ້ນ, ບັນຍາກາດໃນການສິດສອນເຮັດໃຫ້ຂ້າພະເຈົ້າມ່ວນຊື່ນ, ເພີດເພີນ ແລະ ເຂົ້າໃຈເນື້ອໃນຂອງບົດຮຽນ.

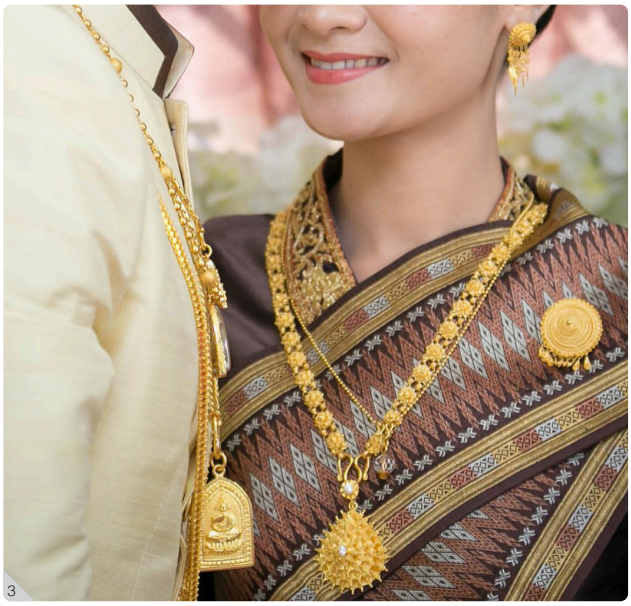
ສຳລັບຍຸດທະສາດອັນຮີບດ່ວນຂອງພວກເຮົາ, ພວກເຮົາໄດ້ຕັດສິນໃຈຈຳກັດການຜະລິດ-ການຈຳຫນ່າຍຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາເອງ ແລະ ຫຼຸດຜ່ອນຂະຫນາດຂອງຮ້ານຂອງພວກເຮົາ ຫລື ເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົານ້ອຍລົງຢ່າງຕັ້ງໃຈ ເພື່ອຮັກສາແບລນຂອງພວກເຮົາໄວ້ ເມື່ອເວລາທີ່ເຫມາະສົມພວກເຮົາຈະຊອກຫາວິທີທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດທີ່ເຮັດຢູ່ໃນປະຈຸບັນ ຫຼື ພັດທະນາທຸລະກິດໃຫມ່ໆ ຢ່າງເຊັ່ນວ່າ ທຸລະກິດຂາຍຍ່ອຍເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມໃນຊີວິດປະຈຳວັນກໍ່ສາມາດເຮັດໄດ້.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີ ແລະ ຢາກຈະຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່າງຊາດຫຼາຍ, ບໍ່ວ່າທ່ານຈະນຳເອົາຄວາມຮູ້, ເຕັກໂນໂລຊີໃຫມ່ໆ, ລະບົບການຄຸ້ມຄອງທຸລະກິດຕ່າງໆ ທີ່ພວກເຮົາຂາດ ຫຼື ອາດຈະເປັນທຸລະກິດ franchise ແບບຂາຍຍ່ອຍກໍ່ດີ, ພວກເຮົາຍິນດີທີ່ຈະຮ່ວມໂອ້ລົມປຶກສາຫາລືກັບບັນດາທ່ານ.







1. ສະເໜ່ດ້ວຍລວດລາຍມຸງຄຸນ 2. ເຄື່ອງໃຊ້ທີ່ສຳຄັນສຳລັບພິທີແຕ່ງງານຂອງຊາວລາວ 3. ຊຸດເຄື່ອງໃຊ້ໃນພິທີແຕ່ງງານ



ເຊື່ອມສານວັດທະນະທຳຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ລາວ ດ້ວຍກາເຟ

Kafepa Café Individual
Ms. Vanmany CHANGAKHAM / CEO / Co-Founder

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Telecom & Communication in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2018
Tel ▶ +856-30-594-2678 E-mail ▶ vanmany.c@mergion.la
Web ▶ kafepa.com
Address ▶ 297/28 Nongneng Village, Xaysettha District, Vientiane capital, Lao PDR

Accommodation and Food Service | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າ ຈົບການສຶກສາ ລະດັບປະຖົມຍາໂທ ສາຂາໄອທີ ແລະ ໂທລະຄົມ ຢູ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ໄດ້ເຮັດວຽກຢູ່ຍີ່ປຸ່ນຕໍ່ອີກ ເປັນເວລາ 6ປີ ເພື່ອສະສົມ ປະສົບການ. ຫຼັງຈາກນັ້ນໄດ້ກັບມາລາວ ແລະໄດ້ສ້າງຕັ້ງ ກາເຟປ່າ (Kafepa) ຂຶ້ນໃນປີ 2020 ຮ່ວມກັບໝູ່ ທີ່ຈົບມາຈາກຍີ່ປຸ່ນ.
ກາເຟປ່າເປັນທຸລະກິດກ່ຽວກັບກາເຟ ທີ່ປະສົມປະສານວັດທະນະທຳ ລະຫວ່າງ ລາວ~ຍີ່ປຸ່ນ , ກໍ່ຄື ການນຳສະເໜີເມັດກາເຟຂື້ຫຼາກຫຼາຍຊະນິດ ທີ່ມີຄວາມພິເສດ ຈາກຫຼາຍພູມມິພາກຂອງ ສປປ ລາວ ພາຍໃຕ້ ເຄື່ອງໝາຍ ການຄ້າ ກາເຟປ່າ ຄຽງ ຄູ່ກັບ ການໃຫ້ບໍລິການ ຄາເຟ ແລະ ຮ້ານອາຫານທີ່ໄດ້ນຳ ສະເໜີອາຫານທີ່ເປັນ ເອກະລັກພື້ນບ້ານຮູບແບບຍີ່ປຸ່ນໄດ້ຢ່າງລົງຕົວ. ນອກຈາກນັ້ນ, ກາເຟປ່າຍັງແມ່ນ ທຸລະກິດໃນຮູບແບບ ວິສາຫະກິດສັງຄົມ ຫລື ທຸລະກິດທີ່ເຕີບໃຫຍ່ໄປພ້ອມສັງຄົມ ທີ່ນອກຈາກຈະເປັນ ເຄື່ອງໝາຍການຄ້າ ກາເຟລາວທີ່ເຕີບໃຫຍ່ແລ້ວ ພວກເຮົາ ຍັງໄດ້ປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການພັດທະນາສັງຄົມ ໂດຍມີການນຳກຳໄລສ່ວນໜຶ່ງ ມາເປັນທຶນເພື່ອພັດທະນາຄວາມຮູ້-ຄວາມສາມາດໃຫ້ໄວໜຸ່ມຜູ້ທີ່ມີທ່າແຮງ ແລະ ສ້າງອາຊີບໃຫ້ຜູ້ດ້ອຍໂອກາດໃນສັງຄົມອີກດ້ວຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການປະສົມປະສານລະຫວ່າງກາເຟພິເສດຂອງລາວ ແລະ ອາຫານພື້ນບ້ານແບບຍີ່ປຸ່ນທີ່ປຸງແຕ່ງໂດຍຈັດຖຽບນຳເຂົ້າຈາກຍີ່ປຸ່ນ ພ້ອມ ດ້ວຍການບໍລິການດ້ວຍໃຈ ທີ່ຄິດເຖິງ ຄວາມພຶງພໍໃຈ ແລະ ຄວາມສຸກ ຂອງລູກຄ້າ ເຊິ່ງເປັນວັດທະນະທຳການບໍລິການຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນທີ່ເອີ້ນວ່າ “Omotenashi”. ເມັດກາເຟຂອງພວກເຮົາ ເປັນເມັດກາເຟແບບພິເສດ ທີ່ມີຄຸນນະພາບຫຽບເທົ່າ ສາກົນ ທີ່ໄດ້ຄັດສັນຢ່າງພິຖີພິຖັນຈາກ 07 ແຂວງໃນ ສປປ ລາວ. ສິ່ງສຳຄັນທີ່ສຸດ ແມ່ນ ກາເຟຂອງພວກເຮົາ ເປັນກາເຟປອດສານເຄມີ ທີ່ໃຊ້ເທັກນິກການປຸກແບບ ທຳມະຊາດ ແລະ ຕິດພັນກັບການຮັກສາປ່າ. ກຸ່ມລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາມີຕັ້ງແຕ່ ໄວໜຸ່ມ, ຄອບຄົວ, ພະນັກງານ, ຫ້ອງການ ລວມທັ້ງຄົນລາວແລະ ຕ່າງປະເທດ ທຸກຄົນຜູ້ຮັກໃນການດື່ມກາເຟພິເສດ ແລະ ອາຫານຍີ່ປຸ່ນ

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການສ້າງບຸກຄະລາກອນໃຫ້ສາມາດເຕີບໃຫຍ່ໄປ ພ້ອມກັບອົງກອນ. ເພາະການທີ່ຈະສ້າງທຸລະກິດໃຫ້ເຕີບໃຫຍ່ ແລະ ຍືນຍົງ ໄດ້, ພວກເຮົາ ຕ້ອງການບຸກຄະລາກອນທີ່ມີຄວາມສາມາດ ແລະ ຄວາມມຸ່ງ ໝັ້ນ ທີ່ຈະ ຮ່ວມກັນພັດທະນາອົງກອນໄປພ້ອມກັບພັດທະນາຕົນເອງ ແລະ ມີຈິດສຳນຶກທີ່ຈະ ຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມໃຫ້ມີການພັດທະນາ ແລະ ເຕີບໃຫຍ່ໄປພ້ອມກັນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ປະຈຸບັນພວກເຮົາມີ 2 ຮ້ານໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ໃນອະນາຄົດພວກເຮົາ ວາງແຜນຈະຂະຫຍາຍສາຂາຕື່ມໃນໃຈກາງນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ ແລະ ແຕ່ລະ ແຂວງຫລັກຂອງປະ ເທດລາວ. ຖ້າມີໂອກາດ ພວກເຮົາມີຄວາມຫວັງສູງ ທີ່ ຢາກຂະຫຍາຍສາຂາໄປທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນເພື່ອນຳສະເໜີໃຫ້ຄົນຍີ່ປຸ່ນໄດ້ຮູ້ຈັກກັບ ກາເຟທີ່ດີຂອງລາວຫລາຍຂຶ້ນ. ຄວາມມຸ່ງໝັ້ນອັນສຳຄັນອີກອັນໜຶ່ງຂອງພວກ ເຮົາ ແມ່ນຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະປັບປຸງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການຂອງພວກ ເຮົາໃຫ້ດີຂຶ້ນໄປເລື້ອຍໆ ເພື່ອຮອງຮັບ ແລະ ຄຽງຄູ່ໄປກັບການເຕີບໃຫຍ່ຂອງ ທຸລະກິດ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ດັ່ງທີ່ໄດ້ກ່າວມາເບື່ອງຕົ້ນ, ພວກເຮົາມີເປົ້າໝາຍ ຢາກນຳສະເໜີ ຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ຂອງກາເຟພິເສດ ຂອງລາວ ໃຫ້ແກ່ຫຼາຍໆຄົນ ທັ້ງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ໄດ້ ຮູ້ ແລະສຳຜັດ. ຖ້າທ່ານໃດມີຄວາມສົນໃຈຢາກຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບເມັດກາເຟລາວ ຫຼື ສະໜັບສະໜູນຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ ຫຼື ມາແລກປ່ຽນປະສົບການ ກ່ຽວກັບກາເຟພິເສດຂອງລາວ, ພວກເຮົາຍິນດີ ແລະ ສາມາດຕິດຕໍ່ພວກເຮົາມາ ໄດ້. ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ, ຖ້າທ່ານໃດເຫັນໂອກາດ ແລະ ຢາກເປັນ ຄູ່ຮ່ວມງານ ໃນ ການຂະຫຍາຍສາຂາກາເຟປ່າ ໄປປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ພວກເຮົາພ້ອມທີ່ຈະ ປຶກສາ ສົນທະນາ ໄດ້ເຊັ່ນກັນ


1



2


3



4

1. ຊຸດຂອງຂວັນທີ່ເຂົ້າກັບຍຸກສະໄໝ 2. ບັນຍາກາດການປະຊຸມຂອງພະນັກງານ 3. ການຂົ້ວເມັດກາເຟພາຍໃນບໍລິສັດ 4. Mr. Phetdavanh KHAMKEO, GM (Batch7)



ທີ່ປຶກສາດ້ານ *ICT* ທີ່ເຕີບໂຕໄປພ້ອມກັບລູກຄ້າ

Lao Gateway Co., Ltd.
Ms. Phonethip THILAKHOUN / Deputy Director/ CFO

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Business Administration and Finance, Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013
Tel ▶ +856-30-522-2888 E-mail ▶ info@laogw.la Web ▶ www.laogw.la
Address ▶ Phonsinouan Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Information and Communication

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດທີ່ຊ່ຽວຊານດ້ານການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງດ້ານໄອຊີທີ (ເຕັກໂນໂລຊີຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ແລະການສື່ສານ) ໃນລາວ. ບໍລິສັດຂ້າງຕົ້ງຂຶ້ນ ໂດຍກຸ່ມຄົນລາວຮ່ວຍສ່ວນຮ່ວຍມີຄວາມຊຳນິຊຳນານດ້ານ ໂທລະຄົມ. ການບໍລິການຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການໃຫ້ຄຳປຶກສາ ແລະ ການ ພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງດ້ານໄອຊີທີ ລວມທັ້ງສູນການຄຸ້ມຄອງການໂທ ແລະ ຂໍ້ຄວາມສັ້ນຈາກທົ່ວທຸກມຸມໂລກ ໂດຍການຮ່ວມມືກັບສູນອິນເຕີເນັດແຫ່ງຊາດ ກະຊວງໄປໂທລະຄົມມະນາຄົມ, ໄປສະນີ ແລະ ການສື່ສານ. ນອກຈາກນີ້, ພວກ ເຮົາຍັງອອກແບບ ແລະ ພັດທະນາລະບົບວີຊ່າອອນລາຍ (E-Visa) ແລະ ສະໜ ບັນສະໜູນບັນດາບໍລິສັດ ແລະ ກະຊວງຕ່າງໆໃນການສ້າງລະບົບຄຸ້ມຄອງ ພາຍໃນ ແລະ ລະບົບຈັດການຫລັງບ້ານສຳລັບຫ້ວໜ່ວຍທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມສາມາດໃນການສ້າງທີມງານ ປະສົມປະສານຕາມຄຳຂວັນ "Connect Beyond" ໂດຍການຄຳນຶງເຖິງວ່າລູກຄ້າ ຂອງພວກເຮົາເປັນຄູ່ຮ່ວມຍຸດທະສາດ ແລະ ການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ຂອງພວກເຮົາເຮັດຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ. ພະນັກງານທັ້ງໝົດທີ່ເຮັດວຽກນຳພວກເຮົາ ເປັນຄົນລາວ ແລະ ເຮັດວຽກໃນການສະໜັບສະໜູນຊ່ວຍເຫຼືອຕະຫລອດ 24 ຊົ່ວໂມງ. ສະມາຊິກໃນທີມ ແບ່ງປັນປະສົບການ ແລະ ຄວາມຮູ້ເຊິ່ງກັນແລະກັນ ເພື່ອເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການຂອງທຸລະກິດຂອງລູກຄ້າ ແລະ ເພື່ອສະເໜີວິທີການ ແກ້ໄຂບັນຫາຕົວຈິງ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດຂອງພວກເຮົາໃນປະຈຸບັນນີ້ແມ່ນພາວະເງິນເຟີ້ ໃນການ ແກ້ໄຂບັນຫານີ້ ພວກເຮົາໄດ້ໃຫ້ຫນອງການສະໜັບສະໜູນຢ່າງກວ້າງຂວາງ ກັບພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ, ລວມທັ້ງເງິນອຸດໜູນຄ່າຄອງຊີບ ແລະ ເງິນອຸດໜູນ ນ້ຳມັນ ເພື່ອຮັກສາພະນັກງານ. . ສິ່ງທ້າທາຍອື່ນໆອີກກ່ຄືຕົ້ນທຶນໃນການຫັ້ນ ເປັນທັ້ນສະໄໝມີລາຄາທີ່ສູງຂຶ້ນເນື່ອງຈາກເປັນອຸປະກອນທີ່ນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງ ປະເທດດ້ວຍເງິນຕາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແນວໃດ?

ໃນອະນາຄົດ, ເປົ້າໝາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນເພື່ອສະໜັບສະໜູນນະໂຍບາຍ ສາທາລະນະໃນປະເທດລາວ ໂດຍການພັດທະນາພື້ນຖານໂຄງລ່າງໄອຊີທີ ຕື່ມອີກ ເພື່ອໃຫ້ບັນດາກະຊວງຕ່າງໆສາມາດມີ Dashboard ຂອງຕົນເອງ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະຄົ້ນຄວ້າລະບົບການຕິດຕາມການໂທ ແລະ ຜະລິດຕະພັນທີ່ອີງໃສ OTT ເພື່ອພັດທະນາແອັບພລິເຄຊັ່ນທີ່ຈະອຳນວຍ ຄວາມສະດວກໃນບໍລິຫານ ແລະ ພວກເຮົາກຳລັງພິຈາລະນາການລົງທຶນໃນ ລະບົບການຄຸ້ມຄອງອະສັງຫາລິມະຊັບຕື່ມອີກ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາເປີດກ້ວ້າງການຮ່ວມມື ແລະ ຫວັງວ່າຈະໄດ້ເຮັດວຽກກັບພວກທ່ານທີ່ ເປັນນັກລົງທຶນ ບ່ວ່າຈະເປັນໃນ ດ້ານໂທລະຄົມມະນາຄົມ, ລະບົບໄອຊີທີ ແລະ ອະ ສັງຫາລິມະຊັບ. ພວກເຮົາສາມາດນຳໃຊ້ຂໍ້ໄດ້ປຽບຂອງຈຸດແຂງຂອງພວກທ່ານ ແລະ ພັດທະນາເປັນທຸລະກິດໃນປະເທດລາວ. ພວກເຮົາມາເຕີບໂຕໄປພ້ອມໆກັນ.



1


2



3



4

1. ທີມງານ 2. ການນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນ 3. ພິທີການເປີດນຳໃຊ້ການອອກວີຊ່າ ອີເລັກໂທຣນິກ 4. ລະບົບຄວບຄຸມການເຂົ້າຊົມໃນງານຕ່າງໆ



ທະນາຄານທີ່ສະຫນອງການບໍລິການທີ່ຍືດຫຍຸ່ນ ເພື່ອສະຫນັບສະຫນູນການພັດທະນາຂອງ ພູມີພາກ

MARUHAN Japan Bank Lao Co., Ltd.
Ms. Jack CHANTHAPANYA / Unit Head, Liability & VIP Banking

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of Accounting,Bachelor of English in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2013
Tel ▶ +856-21-41-1777 E-mail ▶ customercare@maruhanjapanbanklao.com
Web ▶ maruhanjapanbanklao.com
Address ▶ Lanxang Avenue, Hatsady Village, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Financial and Insurance

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທະນາຄານຂອງພວກເຮົາສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃນປີ 2013 ໂດຍການລົງທຶນຂອງບໍລິສັດ ຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ການບໍລິການຫຼັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນສິນເຊື່ອເພື່ອລົດ ແລະ ສິນເຊື່ອເພື່ອການສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ-ກາງ SMEs. ທະນາຄານ ຂອງພວກເຮົາມີສໍານັກງານໃຫຍ່ ຢູ່ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ແລະ ມີ 02 ສາຂາຢູ່ ຫຼວງພະບາງ ແລະ ນະຄອນປາກເຊ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ປະການທໍາອິດ, ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາຮູ້ສຶກໄວ້ວາງໃຈໃນການບໍລິຫານ-ຄຸ້ມຄອງ ທຸລະກິດແບບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ. ຍິ່ງໄປກ່ວານັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງໄດ້ພັດທະນາ ແລະ ໃຫ້ ນໍາໃຊ້ຜະລິດຕະພັນ-ການບໍລິການທະນາຄານດິຈິຕອນທີ່ເອີ້ນວ່າ "MJ Sabai", ທີ່ເປັນແອັບພລິເຄຊັນທີ່ກວມເອົາທຸກສິ່ງທຸກຢ່າງ ນັບຕັ້ງແຕ່ການຊໍາລະຜ່ານທາງ QR ຈົນເຖິງການບໍລິການທະນາຄານທາງອິນເຕີເນັດເທິງມືຖື, ເງິນກູ້ເພື່ອລົດທີ່ ນໍາສະເໜີແຜນການຊໍາລະທີ່ປັບປ່ຽນໄດ້ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ແລະ ເງິນກູ້ດອກເບັ້ຍຕໍ່າສໍາລັບວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ-ກາງ. ການບໍລິການເຫຼົ່ານີ້ ທາງທະນາຄານຍັງໄດ້ມອບສິດທິພິເສດເພີ່ມເຕີມໃນການຊໍາລະເງິນຄືນໄວກ່ອນ ກໍານົດແບບບໍ່ມີຄ່າທໍານຽມ, ແລະ ພະແນກລູກຄ້າ VIP ຂອງພວກເຮົາເຊິ່ງຈະມີ ຫ້ອງຮັບຮອງສະເພາະສໍາລັບລູກຄ້າລາຍໃຫຍ່ ແລະ ການບໍລິການທີ່ພິເສດກ່ວາ ເຊັ່ນ: ອັດຕາດອກເບັ້ຍທີ່ສາມາດເຈລະຈາຕໍ່ລອງໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ຂະບວນການ ດໍາເນີນເອກະສານ ແລະ ຂໍອະນຸມັດແມ່ນມີຄວາມຍືດຫຍຸ່ນຫຼາຍກ່ວາທະນາຄານ ອື່ນໆ ເພື່ອຮັບປະກັນວ່າລູກຄ້າທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການທີ່ຫຼາກຫຼາຍສາມາດມາໃຊ້ ບໍລິການທະນາຄານຂອງພວກເຮົາໄດ້. ແລະພວກເຮົາກໍ່ຍັງມີສ່ວນຮ່ວມໃນການ ພັດທະນາຊຸມຊົນໂດຍສະເພາະແມ່ນການສະຫນັບສະຫນູນທຸລະກິດຂອງລູກຄ້າ ຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສະພາບເສດຖະກິດໃນປະຈຸບັນຂອງ ສ ປ ປ ລາວມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຫຼາຍຢ່າງ ເຮັດໃຫ້ມີຄວາມທ້າທາຍຫລາຍປະການ ໂດຍສະເພາະຢ່າງຍິ່ງແມ່ນ ເນື່ອງມາຈາກ ການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ19, ລູກຄ້າຕ້ອງການໄລຍະເວລາການຜ່ອນ ຊໍາລະທີ່ດົນກວ່າ ແລະ ຫຼຸດການຈັດຫາ ຫລື ກູ້ຢືມທຶນ, ນີ້ເປັນຜົນກະທົບໂດຍກົງ ຕໍ່ການສ້າງຜົນກໍາໄລຂອງທະນາຄານ. ປັດໄຈອື່ນໆ ໄດ້ແກ່ການແຂ່ງຂັນທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ໃນຕະຫຼາດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການໃນການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນ ມະນຸດ, ຄວາມຄາດຫວັງຂອງລູກຄ້າຍັງສືບຕໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ເຊິ່ງເປັນຜົນ ມາຈາກການປ່ຽນແປງຂອງຍຸກດິຈິຕອລ, ສິ່ງເຫລົ່ານີ້ ມັນຮຽກຮ້ອງໃຫ້ພວກເຮົາຕ້ອງສະຫນອງຜະລິດຕະພັນແລະການບໍລິການທີ່ ເປັນນະວັດຕະກໍາໃຫມ່ໆ ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຄາດຫວັງເຫຼົ່ານີ້. ປະການ ສຸດທ້າຍ, ລະບຽບການເງິນພາຍໃນ ແລະ ສາກົນມີການປ່ຽນແປງ ສິ່ງທ້າທາຍກໍ່ຄື ການຕອບສະຫນອງກົດລະບຽບເຫຼົ່ານີ້ຢ່າງຍືດຍຸ່ນ ແລະ ຮັບປະກັນການປະຕິບັດ ຕາມຂໍ້ລະບຽບກົດຫມາຍ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນໄລຍະສັ້ນ, ພວກເຮົາສຸມໃສ່ການພັດທະນາພະນັກງານທີ່ມີທັກສະ, ເສີມສ້າງ ລະບົບທະນາຄານຫຼັກ, ການອອກບັດເຄຣດິດ ແລະ ຂະຫຍາຍເຄືອຂ່າຍຕົວແທນ ຂອງພວກເຮົາ. ໃນໄລຍະຍາວ, ເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນເພື່ອຂະຫຍາຍຈໍາ ນວນບັນຊີສ່ວນບຸກຄົນແລະບໍລິສັດໃຫ້ບັນລຸ 500,000ບັນຊີ.
ນອກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງກໍາລັງສ້າງເນື້ອຫາໂຄສະນາເພື່ອເພີ່ມຄວາມຮັບຮູ້ຂອງ ລູກຄ້າກ່ຽວກັບທະນາຄານຂອງພວກເຮົາ ແລະ ຄົ້ນຄ້ວາວິທີການໃຫມ່ໆ ໃນການ ຊອກຫາລູກຄ້າ ແລະ ເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບຜະລິດຕະພັນ~ການບໍລິການຂອງ ພວກເຮົາ. ລວມທັງການໂຄສະນາຜ່ານສື່ສັງຄົມອອນລາຍເຊັ່ນ: Facebook, YouTube ແລະ TikTok ພວກເຮົາຍັງສືບຕໍ່ຮ່ວມມືກັບກະຊວງອຸດສາຫະກໍາ ແລະ ການຄ້າເພື່ອສົ່ງເສີມການກູ້ຢືມໃຫ້ແກ່ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ-ກາງ SMEs.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສໍາລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຫວັງວ່າບຸກຄົນ, ນິຕິບຸກຄົນ ແລະ ອົງການຈັດຕັ້ງຕ່າງໆ ທັງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດຈະໄດ້ສໍາຜັດກັບຄວາມສັດຊື່ ແລະ ຜົນປະໂຫຍດຈາກການນໍາມາໃຊ້ ບໍລິການ. ພວກເຮົາພ້ອມທີ່ຈະຮັບຟັງ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການທຸກໆ ທຸລະກໍາຂອງ ລູກຄ້າ. ພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະເຕີບໂຕຢ່າງຫມັ້ນຄົງແລະຍືນຍົງໄປພ້ອມກັນກັບ ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.







1. ອາຄານສໍານັກງານໃຫຍ່ 2. ການສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງລະຫວ່າງພະນັກງານ ດ້ວຍປະເພນີພິທີການສະເຫຼີມສະຫຼອງຂອງລາວ 3. Ms. Khampheuane LOUANGLATH, Acting head of Internal Audit (Batch7)



ຜູ້ຜະລິດຜະລິດຕະພັນຄອນກີດທີ່ອຸທິດຕົນເພື່ອປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການພັດທະນາຂອງພູມີພາກ

MPL Concrete Plant / MPL Kindergarten School / BK Cement Trading Co., Ltd. (Group)

Ms. Souphailin KEODUANGDY / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2015
Tel ▶ +856-30-9594-4942 Web ▶ www.facebook.com/MPL01Group
Address ▶ Namhor Village, Houayxay District, Bokeo Province, Lao PDR

Construction | Manufacturing | Wholesale and Retail | Education

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນຜູ້ຜະລິດຄອນກຣີດແຫລວ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບ ເຊິ່ງຕັ້ງຢູ່ແຂວງບໍ່ແກ້ວ. ກິດຈະການຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນການ ຜະລິດ ແລະ ຈຳໜ່າຍຜະລິດຕະພັນຄອນກຣີດ. ໂຮງງານຂອງພວກເຮົາຕັ້ງຢູ່ໃນເມືອງ ຫ້ວຍຊາຍ ແລະ ນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນແຜ່ນພື້ນຄອນກຣີດທີ່ຫລາກຫລາຍ, ທ່ໍ ວາງຮ່ອງນ້ຳ ແລະ ເສົາໄຟຟ້າຂະໜາດຕ່າງໆ ເຊິ່ງສາມາດຜະລິດໄດ້ທ້ັງໃນລະດູ ແລ້ງ ແລະ ລະດູຝົນ. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາຍັງນຳເຂົ້າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຈາກຈີນ ແລະ ໄທເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງໂຄງການກໍ່ສ້າງ ແລະ ລູກຄ້າ ພາຍໃນແຂວງຂອງພວກເຮົາ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການບໍລິການຫລັງການຂາຍແລະການຮັບປະກັນຄຸນນະພາບຂອງພວກເຮົາ. ທຳ ອິດ, ພວກເຮົາກະກຽມຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ ໂດຍບໍ່ຄິດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຫຍັງ ເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າຢັ້ງຢືນຄຸນນະພາບຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາ. ຫຼັງຈຳໜ່າຍ ຜະລິດຕະພັນແລ້ວ ທາງພວກເຮົາຈະປັບວິທີການຂົນສົ່ງ ແລະ ຕິດຕາມຫຼັງການ ຕິດຕັ້ງຢ່າງລະອຽດ. ນອກຈາກນັ້ນ, ອ້າຍຂອງຂ້າພະເຈົ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບວຽກງານ ວິຊາການຍັງມີສ່ວນຮ່ວມໃນການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນແລະການຄວບຄຸມ ຄຸນນະພາບເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນສະພາບແວດລ້ອມພາຍນອກແມ່ນຄວາມຕ້ອງການທີ່ຈະປັບລາຄາ ຜະລິດຕະພັນຍ້ອນການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງລາຄາວັດສະດຸທີ່ເກີດຈາກອັດຕາເງິນເຟີ ແລະ ອັດຕາແລກປ່ຽນທີ່ມີຄວາມຜັນຜວນ. ສ່ວນສິ່ງທ້າທາຍພາຍໃນອົງກອນ ເຮົາເອງກໍ່ແມ່ນຕົ້ນທຶນແຮງງານທີ່ເພີ່ມສູງຂຶ້ນ ເຊິ່ງເປັນສິ່ງຈຳເປັນຕໍ່ກັບການຮັກສາ ສາຍພົວພັນການເຮັດວຽກທີ່ດີກັບພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບແຜນທຸລະກິດພວກເຮົາໄດ້ວາງແຜນຈະເປີດໂຮງງານແຫ່ງ ໃໝ່ຢູ່ທີ່ເມືອງ ຕົ້ນເຜິ້ງໃນປີ 2024-2025 ນີ້. ພ້ອມທ້ັງມີແຜນຈະຂະຫຍາຍການ ບໍລິການນຳເຂົ້າ-ສົ່ງອອກ ຜ່ານທາງລົດໄຟລາວ-ຈີນ ເຊິ່ງເປັນບໍລິສັດໃໝ່ທີ່ເປີດ ບໍລິການໃນຕົ້ນປີ 2024ນີ້ ເຊິ່ງຈະກຳນົດ ແລະ ປະຕິບັດເປົ້າໝາຍການຂາຍເພື່ອ ສຶກສາຕົ້ນທຶນ ແລະ ການເພີ່ມຈຳນວນລູກຄ້າ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມຸ່ງໝັ້ນທີ່ຈະສະໜອງການບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບ, ທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້ແລະ ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຫວັງວ່າຈະ ໄດ້ຮ່ວມງານກັບຜູ້ທີ່ສາມາດເຮັດວຽກຮ່ວມກັບພວກເຮົາ ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດ ແລະ ປັບປຸງການບໍລິການຂອງພວກເຮົາໃນພາກພື້ນ.


1


2


3


4

1.&3. ຜະລິດຕະພັນຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບ 2. ການຜະລິດຜະລິດຕະພັນຈາກຄອນກີດ 4. ການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບການຜະລິດຜະລິດຕະພັນຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບ



ພະລັງຂອງການຮ່ວມມືຊຸມຊົ່ນ ໃນການສ້າງແນວຄວາມຄິດໃນການໃຫ້ບໍລິການ

My Dream Boutique Resort
Mr. Somneuk BOUNSA / Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Business Administration in Thailand

Company DATA

Establishment Year ▶ 2008
Tel ▶ +856-71-25-2853 E-mail ▶ somnuekbounsa@yahoo.com
Web ▶ www.mydreamresort.com
Address ▶ Meung Nga Village, Luang Prabang Province, Lao PDR

Accommodation and Food Service

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າແມ່ນການໃຫ້ບໍລິການທີ່ພັກ-ຮ້ານອາຫານໃນບັນຍາກາດທຳມະຊາດ ເຊິ່ງໂຮງແຮມຂອງຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ຕັ້ງຢູ່ໃຈກາງນະຄອນຫຼວງພະບາງ, ດ້ວຍລາຄາທີ່ເໝາະສົມເລີ່ມແຕ່ 100-150 ໂດລາຕໍ່ຫ້ອງຕໍ່ຄືນ, ມີທັງຫມົດ 36 ຫ້ອງອ້ອມຮອບດ້ວຍສະລອຍນ້ຳ. ແຂກສ່ວນໃຫຍ່ຂອງພວກເຮົາແມ່ນຊາວຕ່າງຊາດຈາກເອີຣົບ ແລະເອເຊຍທີ່ຈອງຜ່ານກຮູບທົວ, ຜ່ານຕົວແທນ ຫຼື ຜ່ານແພັດຟອມອອນໄລນ້ຕ່າງໆ.

ຂ້າພະເຈົ້າເກີດ ແລະ ເຕີບໃຫຍ່ຢູ່ແຂວງຫຼວງພະບາງ ແລະ ກໍ່ລິເລີ່ມສ້າງຕັ້ງໂຮງແຮມຂອງພວກຂ້າພະເຈົ້າດ້ວຍປະສົບການຫຼາຍກວ່າ 20 ປີໃນອຸດສາຫະກຳການບໍລິການທີ່ພັກ. ເປົ້າຫມາຍຂອງການບໍລິການຂອງໂຮງແຮມພວກເຮົາຢາກເຮັດໃຫ້ແຂກທີ່ເຂົ້າມາພັກນຳພວກເຮົາມີຄວາມຮູ້ສຶກສະບາຍຄືກັນກັບວ່າຢູ່ເຮືອນຂອງຕົນເອງ, ແຂກຈະກັບໄປດ້ວຍຮອຍຍິ້ມແຫ່ງຄວາມປະທັບໃຈ ແລະ ຢາກກັບມາທ່ຽວປະເທດລາວອີກຄັ້ງ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກຂອງພວກເຮົທີ່ອ້ອມຮອບໄປດ້ວຍຕົ້ນໄມ້ສີຂຽວ ແລະ ເຢັນສະບາຍ ເຮັດໃຫ້ແຂກຂອງພວກເຮົາໄດ້ສຳຜັດກັບວັດທະນະທຳ ແລະ ສະພາບພູມີອາກາດຂອງປະເທດລາວ ແລະເພີດເພີນກັບການພັກຜ່ອນທີ່ສະດວກສະບາຍ ແລະ ຫລູຫລາ. ນອກຈາກການໃຫ້ບໍລິການ ແລະ ການຕ້ອນຮັບທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງແລ້ວ, ພວກເຮົາຍັງໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບສິ່ງແວດລ້ອມທາງທຳມະຊາດ ແລະ ງຄົນໃນຊຸມຊົນອີກດ້ວຍ. ພວກເຮົາໄດ້ມີການຮ່ວມມືຢ່າງໃກ້ຊິດກັບປະຊາຊົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ເປີດໂອກາດໃຫ້ແຂກຂອງພວກເຮົາໄດ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນກິດຈະກຳຕ່າງໆເຊັ່ນ: ກິດຈະກຳການກຸສົນ, ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາຍັງຍ້ອງຍໍສະຫນັບສະຫນູນໂຄງການໃນທ້ອງຖິ່ນເຊັ່ນ: ການຮັບເອົານັກສຶກສາມາລົງຝຶກງານ ແລະ ອື່ນໆ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຫລັກແມ່ນເສດຖະກິດຊະລໍໂຕ ຍ້ອນຂໍ້ຈຳກັດການເດີນທາງລະຫວ່າງປະເທດເນື່ອງມາຈາກການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດໂຄວິດ-19, ນັກທ່ອງທ່ຽວຈຳນວນຫຼາຍ ບໍ່ສາມາດເດີນທາງມາທ່ຽວປະເທດເຮົາໄດ້ໃນຊ່ວງທີ່ເກີດໂຣກລະບາດຄັ້ງນັ້ນ ເຊິ່ງມັນຍັງສົ່ງຜົນສະທ້ອນຕໍ່ຂະແຫນງການທ່ອງທ່ຽວຂອງພວກເຮົາຢູ່ຈົນເຖິງປະຈຸບັນນີ້. ສ່ວນປະເດັນອື່ນໆທີ່ເປັນສິ່ງທ້າທາຍກໍ່ແມ່ນເລື່ອງການຂາດແຄນແຮງງານທົ່ວໄປ ແລະ ໄພເງີນເຟີ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະປັບປຸງການບໍລິການຂອງພວກເຮົາຕື່ມອີກ ແລະສຸມໃສ່ການຊ່ວຍເຫຼືອຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທີ່ເປັນມິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມ ແລະ ພັດທະນາໂຄງການທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ນັກທ່ອງທ່ຽວໄດ້ສຳຜັດກັບວັດທະນະທຳ ແລະ ສະພາບອາກາດຂອງບ້ານເຮົາຢ່າງເລິກເຊິ່ງຂຶ້ນຕື່ມ. ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາຕັ້ງເປົ້າໝາຍຈະເປີດໂຮງແຮມ 05 ແຫ່ງຂຶ້ນໄປໃນທົ່ວປະເທດ ແລະ ວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍຕື່ມອີກເຊັ່ນດຽວກັນ. ສ່ວນຫນຶ່ງຂອງແຜນການເຫຼົ່ານີ້ ພວກເຮົາກຳລັງພິຈາລະນາເປີດຮ້ານຂາຍເຄື່ອງກີລາ ແລະ ຮ້ານຊີ້ນດາດພາຍໃຕ້ແຟນໄຊສນຳເຂົ້າຈາກປະເທດໄທ ລວມທັງຍີ່ປຸ່ນນຳອີກ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນຈະມອບປະສົບການທີ່ດີທີ່ສຸດສຳລັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ. ໃນຂະນະດຽວກັນກໍ່ຍັງໄດ້ຊ່ວຍຄົນທ້ອງຖິ່ນ ແລະຮັກສາສິ່ງແວດລ້ອມ. ພວກເຮົາຍິນດີຕ້ອນຮັບຜູ້ທີ່ມີອຸດົມການດຽວກັນ ແລະ ພ້ອມທີ່ຈະເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວໄປກັບພວກເຮົາ. ສຳລັບນັກລົງທຶນ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຊາວຍີ່ປຸ່ນ, ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາການ ຮ່ວມມືບໍ່ວ່າຈະ ເປັນໃນຮູບແບບຮ່ວມມືລົງທຶນ ຫລື ນັກລົງທຶນເພື່ອພັດທະນາປະເທດລາວ ໂດຍສະເພາະພວກເຮົາມີຄວາມມຸ່ງຫວັງທີ່ຈະສະຫນັບສະຫນຸນທາງດ້ານທຶນຮອນໃຫ້ແກ່ຂະແຫນງການບໍລິການໂຮງແຮມ ແລະ ທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.







1. ການຕ້ອນຮັບທ່ານກາງບັນຍາກາດທຳມະຊາດ 2. ຫ້ອງພັກທີ່ທັນສະໄໝ ແລະ ຜ່ອນຄາຍ 3. ພິທີບາສີສູ່ຂວັນຕ້ອນຮັບແຂກເປັນການເປີດປະສົບການໃຫມ່ໃຫ້ພວກເຂົາໄດ້ຮຽນຮູ້ຮີດຄອງປະເພນີລາວ



ບໍລິສັດນຳເຂົ້າທີ່ໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມ ດ້ວຍການແນະນຳຜະລິດຕະພັນຂອງຕົນຜ່ານ*TikTok*

Pusany Trading Sole Co., Ltd.
Mr. Phousany KHOUNPHAKDY / CEO / Owner
Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Business Administration in Lao PDR

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019
Tel ▶ +856-30-594-5678 E-mail ▶ Puzanytrading.co.ltd@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/NyKHOUNPAKDY
Address ▶ Nontaeng Village, Sikhod District, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນຜູ້ນຳເຂົ້າຜະລິດຕະພັນທີ່ຫລາກຫລາຍຈາກປະເທດຈີນ. ທັງເຄື່ອງໃຊ້ໃນຊີວິດປະຈຳວັນ ແລະເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ. ເຄື່ອງໃຊ້ປະຈຳວັນປະກອບມີເສື້ອຜ້າ ແລະເຄື່ອງປະດັບຕ່າງໆ. ເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ ປະກອບມີເຄື່ອງນວດ, ໂມງດິຈິຕອນ, ແລະອື່ນໆ. ປະຈຸບັນນີ້, ອຸປະກອນການຕັ້ງແຄ້ມເປັນສິນຄ້າຍອດນິຍົມ. ການຂາຍສິນຄ້າຂອງພວກເຮົາແມ່ນ ການຂາຍອອນລາຍ ໂດຍສະເພາະການຜ່ານຊ່ອງທາງອອນລາຍ ຕ່າງໆ ແລະ ພິເສດແມ່ນແອັບພິເຄຊັ່ນ TikTok ເປັນຫລັກ ແລະ ມີບໍລິການເກັບເງິນປາຍທາງແກ່ລູກຄ້າທີ່ສັ່ງຊື້ສິນຄ້າ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າຈຸດຂາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນຄວາມຊື່ສັດ ແລະ ຄວາມຫນ້າເຊື່ອຖືຂອງພວກເຮົາຕໍ່ກັບພະນັກງານແລະລູກຄ້າ. ເພື່ອຄວາມຍຸດຕິທຳກັບພະນັກງານ, ໃຫ້ການສະຫນັບສະຫນູນໃນການເຕີບໂຕຂອງພວກເຂົາເຈົ້າ ແລະ ການບໍລິການທີ່ຊື່ສັດຕໍ່ກັບລູກຄ້າ, ພວກເຮົາໄດ້ສ້າງສາຍພົວພັນແຫ່ງຄວາມໄວ້ວາງໃຈໃນໄລຍະຍາວກັບພວກເຂົາເຈົ້າ. ຂ້າພະເຈົ້າຍັງເຊື່ອວ່າເຫດຜົນອີກຢ່າງຫນຶ່ງທີ່ຍອດຂາຍອອນລາຍຂອງ ພວກເຮົາມີຜົນຕອບຮັບທີ່ດີຫລາຍແມ່ນ ພວກເຮົາສະເຫນີທາງເລືອກໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດຈ່າຍປາຍທາງໄດ້. ຍ້ອນພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດຖືກຊ່ວງເວລາທີ່ທ້ັງສອງບໍລິການສາມາດນຳໃຊ້ເຄື່ອງມືທີ່ຄວບຄູ່ກັນກໍຄືການຂະຫຍາຍຕົວຂອງການໃຫ້ບໍລິການຊຳລະເງິນດ້ວຍ QR Code ຫລື QR Payment ຂອງທະນາຄານ ແລະ ລະບົບເກັບເງິນປາຍທາງ ຫລື Cash on Deliver: CoD ຂອງບັນດາບໍລິສັດຂົນສົ່ງຕ່າງໆ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນປະຈຸບັນລວມມີ ການຈັດຫາ ແລະການຝຶກອົບຮົມຊັບພະຍາກອນມະນຸດ, ບັນຫາໄພເງິນເຟີ້, ການຂົນສົ່ງ ແລະຄວາມສຽງທີ່ກຽວຂ້ອງກັບການພັດທະນາທຸລະກິດໃຫມ. ເນື່ອງຈາກວ່າພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດໃຫມ, ສະນັ້ນການຮັບພະນັກງານ ແລະ ພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ດີແມ່ນເລື່ອງທີ່ຮີບດ່ວນທີ່ສຸດ. ພວກເຮົາຍັງຕ້ອງມີການສ້າງແຜນຍຸດທະສາດຂອງທຸລະກິດ ເພື່ອຮັບມືກັບການປ່ຽນແປງຂອງສະພາບແວດລ້ອມພາຍນອກຕື່ມອີກ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ເປົ້າຫມາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນເພື່ອສ້າງ "ທຸລະກິດຕົ້ນແບບ" ທີ່ມີຄວາມຍືນຍົງ ແລະ ຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງໄດ້. ພວກເຮົາກຳລັງວາງແຜນຍຸດທະສາດທີ່ຫລາກຫລາຍ ເຊັ່ນ: ການຮັກສາຜູ້ຈັດການ ແລະ ພະນັກງານທີ່ດີໄວ້, ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນທີ່ເປັນແບລນຂອງພວກເຮົາເອງຄັດສັນມາ, ການລິ່ງອອກ-ຂາຍຜະລິດຕະພັນຂອງພວກເຮົາຢູ່ຕ່າງປະເທດ ແລະ ການເປີດຮ້ານຄ້າທີ່ມີຫນ້າຮ້ານ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າຄວາມສຳຄັນຂອງທຸລະກິດແມ່ນການສ້າງພື້ນຖານຂອງຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ການເຕີບໂຕ, ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫານັກລົງທຶນແລະຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຜູ້ທີ່ຈະສາມາດແບ່ງປັນ ຫລື ແລກປ່ຽນແນວຄວາມຄິດກັບພວກເຮົາໄດ້, ພວກເຮົາຄາດວ່າຈະເລັ່ງຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາໂດຍຜ່ານການຮ່ວມມືກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຜູ້ທີ່ມີທຶນຮອນ, ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ປະສົບການ. ໂດຍສະເພາະ ພວກເຮົາພະຍາຍາມທີ່ຈະຮ່ວມມືຜູ້ທີ່ມີຄວາມຮູ ແລະ ປະສົບການໃນການນຳເຂົ້າ-ສິ່ງອອກ.


1


2


3


4

1. ທີມງານຈັດການຮັບມືກັບອໍເດີຂອງລູກຄ້າ 2. ກວດເບິ່ງທຸກລາຍລະອຽດຂອງຜະລິດຕະພັນເພື່ອຫາຈຸດໜ້າດຶງດູດອອກມານຳສະເໜີ 3. ການນຳໃຊ້ຜະລິດຕະພັນຕົວຈິງເພື່ອການແນະນຳສິນຄ້າ 4. ກິດຈະກຳປະກອບສ່ວນຊ່ວຍເຫລືອສັງຄົມ



ສະໜັບສະໜູນບໍລິສັດທີ່ເຂົ້າມາຕະຫຼາດລາວ ດ້ວຍພະນັກງານທີ່ຫຼາກຫຼາຍ

RDK Group Sole Co., Ltd.

Mr. Aditta KITTIKHOUN / Senior Partner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Master of Science (MSc), United Kingdom

Company DATA

Establishment Year ▶ 2015
Tel ▶ +856-20-5573-1717 E-mail ▶ info@rdkgroup.la
Web ▶ www.rdkgroup.la
Address ▶ 134 Samsenthai Road, Xiengyuen Village, Chanthabouly District, Vientiane Capital, Lao PDR

Consulting and Professional Services | Information and Communication

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາສະເໜີສາມບໍລິການຫລັກເຊັ່ນ ການໃຫ້ບໍລິການກ່ຽວກັບຕະຫຼາດ, ສື່ໂຄສະນາປະຊາສຳພັນ ແລະ ສື່ສິ່ງພິມຕ່າງໆ. ພວກເຮົາເປັນທີ່ຮູ້ຈັກຈາກຜົນງານໂຄສະນາ ແລະ ສື່ສິ່ງພິມເຊັ່ນ: ວາລະສານຈຳປາເມືອງລາວ ຂອງສາຍການບິນລາວ ແລະວາລະສານລາວສະກາຍຂອງສາຍການບິນລາວສະກາຍເວ ແລະ ການສ້າງເວັບໄຊເຊັ່ນ: The Laotian Times ແລະ Lao Post ເຊິ່ງຜະລິດຂ່າວສານ ແລະ ບົດຄວາມອອກມາເປັນປະຈຳ. ການບໍລິການດ້ານການຕະຫລາດຂອງພວກເຮົາລວມມີການໃຫ້ຄຳປຶກສາ ແລະ ການນຳສະເໜີແຜນຍຸດທະສາດ ພ້ອມການບໍລິການສ້າງສື່ໂຄສະນາເພື່ອສິ່ງເສີມການຂາຍແລະການຂະຫຍາຍໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດແລະອົງກອນອື່ນໆ ໃນລາວ ມາຕະຫລອດ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາສາມາດເວົ້າໄດ້ຫຼາຍພາສາ ແລະ ສາມາດເຮັດວຽກກັບບໍລິສັດສາກົນ, ສຳນັກງານຂອງພວກເຮົາຕັ້ງຢູ່ໃຈກາງນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ເຊິ່ງລູກຄ້າສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້ງ່າຍ, ພະນັກງານທັງຄົນລາວ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ຂອງພວກເຮົາເຮັດວຽກຮ່ວມກັນຢ່າງສ້າງສັນ ແລະ ພວກເຮົາມີສະພາບແວດລ້ອມການເຮັດວຽກທີ່ດີສຳລັບພະນັກງານຂອງພວກເຮົາ ລວມເຖິງສະຫວັດດີການຕ່າງໆ ເຊັ່ນ ການຝຶກອົບຮົມບໍລິຫານໂດຍບໍລິສັດທີ່ປຶກສາ, ການໄປທ່ຽວປະຈຳປີ ແລະ ອື່ນໆ. ສະນັ້ນ, ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າພວກເຮົາສາມາດດຶງດູດພະນັກງານທີ່ດີມີຄວາມສາມາດເຂົ້າມາເຮັດວຽກ ແລະ ຢູ່ກັບອົງກອນໄດ້ຢ່າງງ່າຍດາຍ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ໃນປັດຈຸບັນ, ບັນຫາທີ່ທ້າທາຍທີ່ສຸດແມ່ນອັດຕາເງິນເຟີ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ໃນໄລຍະ02ປີທີ່ຜ່ານມານີ້ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາເຕີບໂຕຢ່າງວ່ອງໄວ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ເກີດບັນຫາພະນັກງານບໍ່ພຽງພໍ, ຂ້າພະເຈົ້າເອງກໍ່ພະຍາຍາມສະໜັບ ສະໜູນທີມງານໃນການລົງເຮັດວຽກຕົວຈິງໃຫ້ຫຼາຍເທົ່າທີ່ຈະເປັນໄປໄດ້ແຕ່ກໍ່ມີບາງຄັ້ງທີ່ບໍລິສັດພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງປະຕິເສດວຽກ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາເປັນວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ພວກເຮົາເຊື່ອວ່າຍັງມີທ່າແຮງການຂະຫຍາຍຕົວຫຼາຍ. ໃນປະຈຸບັນ,ພວກເຮົາໄດ້ຮັບຄວາມສົນໃຈຈາກລູກຄ້າສຳລັບວຽກການບໍລິການທາງດ້ານການຕະຫຼາດຫຼາຍ, ແຕ່ໃນອະນາຄົດພວກເຮົາຈະສຸມໃສ່ການສ້າງເນື້ອຫາແລະໂຄງການໃນ Facebook, YouTube ແລະ ອື່ນໆເພື່ອໃຫ້ພວກເຮົາສາມາດສະເໜີການໂຄສະນາປະຊາສຳພັນໃນຮູບແບບໃໝ່ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ.

ໃນເມື່ອກ່ອນ, ພວກເຮົາໄດ້ປະສົບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກໃນການຈັດການເລື່ອງງົບປະມານຂອງບໍລິສັດຢ່າງແທດເໝາະ. ແຕ່ຫລັງຈາກທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ ເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ຂ້າພະເຈົ້າກໍ່ໄດ້ນຳເອົາຄວາມຮູ້ທີ່ໄດ້ຮັບ ການຝຶກອົບຮົມມານັ້ນເຂົ້າມາຊ່ວຍໃນການສ້າງແຜນງົບປະມານບໍລິສັດໃນປີນີ້. ເປົ້າຫມາຍສູ້ຊົນຂອງພວກເຮົາແມ່ນການເພີ່ມຈຳນວນພະນັກງານເປັນ 02 ເທົ່າຈາກຈຳນວນ30ຄົນໃນປະຈຸບັນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາມີຄວາມສົນໃຈໂດຍສະເພາະໃນການຮ່ວມມືກັບນັກລົງທຶນ ແລະ ບໍລິສັດຕ່າງຊາດທີ່ມີຄວາມຮູ້ແລະ ປະສົບການດ້ານສື່ດີຈີຕອນ. ພວກເຮົາມີຄວາມຍິນດີເປັນພິເສດທີ່ຈະແບ່ງປັນດ້ານທຶນຮອນ ແລະ ຄວາມຮູ້ກັບບໍລິສັດຈາກປະເທດໄທ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາຮ່ວມກັນ.



1



2



3

1. ວາລະສານໃນການບິນຂອງການບິນລາວທີ່ພວກເຮົາເປັນບັນນາທິການ 2. ການຖ່າຍຮູບພາບຜະລິດຕະພັນຢູ່ພາຍໃນຫ້ອງການ 3. ການທ່ຽວທ່ອງຂອງທີມພະນັກງານ



ນຳສະເຫນີຜະລິດຕະພັນຄອນກີດຄຸນນະພາບລະດັບຍີ່ປຸ່ນ

Sanko Concrete Lao Co., Ltd.
Ms. Sengsathith SOUIVANISAVONG / Manager

Nationality ▶ Lao Education ▶ Diploma of Business in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019
Tel ▶ +856-20-5595-5997
E-mail ▶ sankoconcrete.la; dee.soui@sankoconcrete.la
Web ▶ https://www.facebook.com/SankoConcreteLao
Address ▶ Xaysettha SEZ, Xaysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction | Manufacturing | Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນບໍລິສັດລົງທຶນໂດຍກົງຈາກຕ່າງປະເທດ100% ເຊິ່ງມີບໍລິສັດແມ່ຢູ່ ທີ່ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ເຊິ່ງພວກເຮົາມີໂຮງງານຢູ່ 02 ແຫ່ງທີ່ຕັ້ງຢູ່ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ອີກໂຮງງານໜຶ່ງຕັ້ງຢູ່ ເມືອງ ປາກເຊ, ແຂວງຈຳປາສັກ ເຊິ່ງແຕ່ລະໂຮງງານ ຈະຂາຍຜະລິດຕະພັນຂອງບໍລິສັດໃນຂົງເຂດທີ່ຕົນຮັບຜິດຊອບ. ພວກເຮົາເປັນຜູ້ ຜະລິດຄອນກຣີດແຫລວ ແລະ ຜະລິດຕະພັນຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບຕ່າງໆ ເຊິ່ງ ຜະລິດຕະພັນຫລັກຂອງພວກເຮົາແມ່ນຜະລິດຕະພັນຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບທີ່ໃຊ້ ສຳລັບເຮັດຮົ້ວ ແລະ ຮ່ອງລະບາຍນ້ຳ.ພວກເຮົາຍັງພັດທະນາຜະລິດຕະພັນສຳລັບ ໂຄງການກໍ່ສ້າງຂອງລັດຖະບານແລະສຳລັບລູກຄ້າທົ່ວໄປອີກດ້ວຍ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິນຄ້າຄຸນນະພາບ ແລະ ຄວາມປອດໄພຈາກຍີ່ປຸ່ນ, ຜະລິດຕະພັນທີ່ຜະລິດ ພາຍໃຕ້ເຕັກໂນໂລຊີ ແລະການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບແບບຄົນຍີ່ປຸ່ນ. ພວກ ເຮົາປະຕິບັດຕາມການໃຫ້ຄຳໝັ້ນສັນຍາຂອງພວກເຮົາເຖິງແມ່ນວ່າສະພາບ ແວດລ້ອມທາງທຸລະກິດມີການປ່ຽນແປງ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງສຸມໃສ່ການ ຜະລິດສູດຄອນກຣີດທີ່ກົງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ປັດໃຈເຫຼົ່ານີ້ເຮັດໃຫ້ ພວກເຮົາມີຊື່ສຽງ ແລະ ໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈໃນຕະຫຼາດ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນປະຈຸບັນຂອງພວກເຮົາແມ່ນການເພີ່ມຄວາມຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບ ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການເຈາະຕະຫຼາດ ໂດຍສະເພາະ ພວກເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງ ໄດ້ເພີ່ມທະວີຄວາມເຂົ້າໃຈແລະການສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ກ່ຽວກັບຜະລິດຕະພັນໃນ ບັນດາອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ດຳເນີນໂຄງການສາທາລະນະ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງ ຕ້ອງເພີ່ມຄວາມເຂັ້ມແຂງການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນແລະປັບປຸງຍຸດທະສາດ ການຕະຫຼາດ ເພື່ອຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການຂອງແຕ່ລະໂຄງການ. ການ ຈັດຈ້າງຊັບພະຍາກອນມະນຸດທີ່ດີແລະການພັດທະນາທັກສະຂອງພະນັກງານກໍ່ ຍັງຖືເປັນສິ່ງທ້າທາຍຂອງພວກເຮົາເຊັ່ນກັນ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ໃນອະນາຄົດ, ພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາວິທີການຂະຫຍາຍໄປສູ່ຕະຫຼາດອະສັງ ຫາລິມະຊັບ. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມພາຍໃຕ້ຫົວຂໍ້ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program ເພື່ອພັດທະນາທັກສະຂອງຜູ້ ບໍລິຫານ ແລະ ຂະຫຍາຍທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາຍັງມຸ່ງໝັ້ນທີ່ ຈະປັບປຸງຄຸນນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ເພີ່ມຄວາມເພິ່ງພໍໃຈຂອງລູກຄ້າ ເພື່ອສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃນການຮັກສາ ຕຳແໜ່ງທາງການຕະຫລາດຂອງ ເຮົາ ໄວ້ ແລະ ມີການເຕີບໂຕທີ່ຍືນຍົງ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາຍິນດີທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຊາວຕ່າງປະເທດ ທີ່ມີຄວາມສົນໃຈ ໃນການລົງທຶນພັດທະນາອະສັງຫາລິມະສັບ, ການພັດທະນາ ແລະ ການກໍ່ສ້າງທີ່ ຢູ່ອາໄສທົ່ວໄປໃຫ້ແກ່ເມືອງຕົ້ນແບບທີ່ມີໂຄງຮ່າງພື້ນຖານ.


1


2



3

1. ທີມງານທີ່ເໝືອນດ້ຳຄອບຄົວ 2. ຜະລິດຕະພັນຄອນກຣີດສຳເລັດຮູບ 3. ການຄວບຄຸມຄຸນນະພາບ



ຜູ້ນຳໃນຕະຫຼາດເຄື່ອງປະດັບ ດ້ວຍການຂະຫຍາຍຕົວທາງອອນໄລນ໌ ແລະ ການກະຈາຍທຸລະກິດທີ່ຫລາກຫລາຍ

Sihom Meesook Jewelry (SMJ)
Mr. VILAYSACK SOULICHANH / CEO, Founder

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architecture and Designs in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2009
Tel ▶ +856-20-2328-9991 E-mail ▶ laojewelry@gmail.com
Web ▶ www.facebook.com/smjshop
Address ▶ Talatsao Mall, Hatsady Village, Chanthabuly district, Vientiane Capital, Lao PDR

Wholesale and Retail

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ອີງຕາມແນວຄວາມຄິດ “One Stop Shopping ເລື່ອງເຄື່ອງປະດັບ” ພວກເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດຮ້ານຂາຍເຄື່ອງປະດັບ ແລະ ວັດຖຸມີຄ່າ ເຊິ່ງມີທັງໝົດ 03 ສາຂາ ຄື ສາຂາພາກຊັ້ນ, ສາຂາ ວຽງຈັນເຊັ້ນເຕີ ແລະ ສາຂາຕະຫຼາດເຊົ້າ. ພວກເຮົາມີຜະລິດຕະພັນໃຫ້ເລືອກຢ່າງຫລວງຫລາຍເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ແລະ ສະເໜີຜະລິດຕະພັນທີ່ຫລາກຫລາຍ ນັບແຕ່ ຄຳຝຣັ່ງ, ຄຳອີຕາລີ, ຮູບປະພັນ, ຄຳແທ່ງ ໄປຈົນເຖິງ ເພັດແທ້.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາມີການກວດສອບຄຸນະພາບຂອງຜະລິດຕະພັນໂດຍການນຳໃຊ້ເຄື່ອງ X-Ray ທີ່ສາມາດກວດສອບຄຳບໍລິສຸດທີ່ມີຄວາມເມັ່ນຢຳ ແລະ ຊັດເຈນສູງສຸດເຖິງ 99.99 %. ນອກຈາກນີ້, ພວກເຮົາຍັງມຸ່ງເຫັ້ນໃສ່ການປັບປຸງລະບົບການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ລະບົບການຄຸ້ມຄອງເພື່ອເພີ່ມຄວາມເພິ່ງພໍໃຈຂອງລູກຄ້າ ແລະ ມອບສິນຄ້າ~ການບໍລິການທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ມີຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືໃນລະດັບສູງໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍໃນປັດຈຸບັນແມ່ນສະຖານະການທາງເສດຖະກິດທີ່ບໍ່ແນ່ນອນ. ລາຍຮັບຂອງປະຊາຊົນຫຼຸດລົງແລະກຳລັງຊື້ກໍ່ຫຼຸດລົງເຊັ່ນກັນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມພວກເຮົາເຫັນໂອກາດທາງທຸລະກິດໃຫມ່ໆ ກໍ່ຄືຕະຫຼາດອອນລາຍທີ່ເຕີບໂຕ ແລະ ພວກເຮົາກໍ່ກຳລັງເພີ່ມຄວາມພະຍາຍາມທີ່ຈະຄ້ວາໂອກາດເຫລົ່ານັ້ນໄວ້.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາກຳລັງພິຈາລະນາທິດທາງການຂະຫຍາຍທຸລະກິດໂດຍການຮຽນຮູ້ການເລົ່າເລື່ອງ (Storytell) ແລະ ວິທີການສ້າງມູນຄ່າໃຫມ່ໆ ໂດຍຜ່ານການເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມໃນຫລັກສູດຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program. ພວກເຮົາຕັ້ງໃຈທີ່ຈະກະຈາຍຄວາມສ່ຽງ ແລະປັບປຸງທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາໂດຍການສ້າງຕົວຕົນໃນໂລກອອນລາຍ, ພັດທະນາຜະລິດຕະພັນ~ການບໍລິການ ຊື່ວ່າ “Smart Gold” (ການອອມຄຳ) ທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ “ຄຳ” ເປັນສື່ກາງໃນການລົງທຶນ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາສ້າງຄວາມເຊື່ອໝັ້ນກັບລູກຄ້າຢ່າງແທ້ນັ້ນແຟ້ນດ້ວຍການນຳສະເໜີຜະລິດຕະພັນເຄື່ອງປະດັບທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ແລະ ການບໍລິການທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້. ພວກເຮົາມຸ່ງໝັ້ນຕັ້ງໃຈທີ່ຈະຮັກສາ ແລະ ສືບຕໍ່ອັນດີນີ້ໄວ້. ພວກຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າເຮົາຈະເຕີບໃຫຍ່ບໍ່ໄດ້ ຖ້າເຮົາຢູ່ໂຕຄົນດຽວ ແລະ ພວກເຮົາຕັ້ງໃຈທີ່ຈະຮ່ວມມືກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຕ່າງຊາດເພື່ອປັບປຸງມູນຄ່າຜະລິດຕະພັນ ແລະ ພັດທະນາຕະຫຼາດໃຫມ່ໆ ໂດຍສະເພາະແລ້ວພວກເຮົາກຳລັງຊອກຫາການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນ.







1. ທີມງານຊ່ວຍເຫຼືອສະໜັບສະໜູນລູກຄ້າ 2. ງານສິ່ງເສີມການຂາຍທີ່ມີອິນຟູເອັນເຊີເປັນຕົວຊູໂຮງ 3. ຮ້ານທີ່ຢູ່ໃນຕະຫຼາດ



ອຸທິດຕົນ ເພື່ອຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ຄຸນນະພາບໃນອຸດສາຫະກຳການກໍ່ສ້າງຂອງປະເທດລາວ

STS Design and Construction Co., Ltd.
Mr. Snow VILAYSACK / Managing Director / Owner

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Economics in China

Company DATA

Establishment Year ▶ 2022
Tel ▶ +856-20-5255-9899 E-mail ▶ stsdesign@stsgroup.la
Web ▶ www.facebook.com/STSDesignAndConstruction
Address ▶ Thongsangnang Village, Chanthabuli District, Vientiane Capital, Lao PDR

Construction

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ພວກເຮົາເປັນຜູ້ຮັບເໝົາທົ່ວໄປ, ໃຫ້ບໍລິການຮັບເໝົາທົ່ວໄປສຳລັບວຽກງານວິສະວະກຳໂຍທາ ແລະ ກໍ່ສ້າງ ຕະຫຼອດຮອດຈົນທຸລະກິດບໍ່ແຮ. ພວກເຮົາອອກແບບ-ກໍ່ສ້າງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າບ່ວ່າຈະເປັນ ເຮືອນຫລູ, ເຊີ່ວິສອາພາດເມັ້ນ ແລະຄອນໂດມິນຽມເປັນຫລ້ັກ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ການຕອບສະໜອງຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຢ່າງວ່ອງໄວ ແລະ ການບໍລິການທີ່ເອົາໃຈໃສ່ຕໍ່ ລູກຄ້າແມ່ນຈຸດຂາຍຫລ້ັກຂອງພວກເຮົາ. ພວກເຮົາມີທີມງານອອກແບບທີ່ເປັນມືອາຊີບ ແລະ ທີ່ປຶກສາດ້ານເຕັກນິກການກໍ່ສ້າງ ເພື່ອສະໜ້ັບສະໜູນຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ. ໃນທຸກໆມື້, ພວກເຮົາຈະຕິດຕາມຄວາມຄືບໜ້າຂອງແຕ່ລະສະໜາມການກໍ່ສ້າງເປັນປະຈຳ. ນອກຈາກນັ້ນ, ເພື່ອສ້າງຄວາມແຕກຕ່າງຈາກຄູ່ແຂ່ງ, ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຮັບຄວາມໄວ້ວາງໃຈຈາກລູກຄ້າ, ພວກເຮົາສະເໜີການຮັບປະກັນເຕັມຮູບແບບສຳລັບ ອາຄານທີ່ເກີດຂໍ້ບົກພ່ອງ ພາຍຫລັງການສິ່ງມອບວຽກສຳເລັດແລ້ວ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍລວມມີການເກີດຂຶ້ນມາໃໝ່ຂອງຄູ່ແຂ່ງ ແລະ ລາຄາວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນເນື່ອງຈາກອັດຕາເງິນເຟີ້. ເພື່ອເອົາຊະນະສິ່ງທ້າທາຍເຫຼ່ົານີ້ພວກເຮົາ ພະຍາຍາມປັບຕົວໃຫ້ມີຄວາມຍືດຫຍຸ່ນຕໍ່ການປ່ຽນແປງໃນອຸດສາຫະກຳນີ້ໃຫ້ຫລາຍທີ່ສຸດ ແລະ ຮັກສາຄວາມໄວ້ວາງໃຈຂອງລູກຄ້າ ໂດຍການສື່ສານກັບລູກຄ້າ ລ່ວງໜ້າເພື່ອຮັບປະກັນວ່າພວກເຂົາມີຄວາມເພິ່ງພໍໃຈກັບຄ່າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ພວກເຮົາກຳລັງກະກຽມຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາໂດຍການພັດທະນາທັກສະການບໍລິຫານ-ຄຸ້ມຄອງຂອງພວກເຮົາ ໂດຍການ ເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program. ນອກຈາກນັ້ນ, ພວກເຮົາວາງແຜນທີ່ຈະເພີ່ມຈຳນວນການຮັບວຽກປຸກສ້າງທີ່ຢູ່ອາໄສແບບບ້ານດຽວ (200,000 ຫາ 300,000 ໂດລາ/ຫລັງ) ທີ່ສ້າງຂຶ້ນເພື່ອຄອບຄົວຄົນລາວທີ່ມີຖານະລ່ຳລວຍ ແລະ ເຄືອຂ່າຍຄົນຮູ້ຈັກເປັນການໂຄສະນາແນະນຳ ແບບບອກຕໍ່ປາກຕໍ່ປາກ. ພວກເຮົາຈະກ້າວຫນ້າຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງບັນລຸເປົ້າຫມາຍທີ່ວາງໄວ້, ໃນຂະນະດຽວກັນພວກເຮົາກໍ່ຈະສ້າງສາຍພົວພັນແຫ່ງຄວາມໄວ້ວາງໃຈກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ພວກເຮົາເປີດກວ້າງການຮ່ວມມືກັບບໍລິສັດຕ່າງຊາດ ໂດຍສະເພາະແມ່ນຫວັງວ່າຈະໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ພວກເຮົາມຸ່ງຫມັ້ນທີ່ຈະສ້າງສະພາບແວດລ້ອມທາງທຸລະກິດທີ່ດີຂຶ້ນໂດຍຜ່ານການຮ່ວມມື,ການແລກປ່ຽນທາງດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ດ້ານຄວາມຮູ້ວິຊາການ ຕະຫລອດຈົນການຮ່ວມທຶນ.







1. ພິທີຕັ້ງເສົາເອກໃນຕອນເຊົ້າ 2. ການກໍ່ສ້າງທີ່ພັກອາໄສຂອງບຸກຄົນ 3. ການອອກແບບຄອນເຊັບ



ผู้บุกเบิกการพัฒนาเป็นดิจิตอลล์ในประเทศลาว

Systory Co., Ltd.
Mr. Phaipadid KEOHAVONG / Managing Director

Nationality ▶ Lao Education ▶ Bachelor of Architecture in Japan

Company DATA

Establishment Year ▶ 2019
Tel ▶ +856-30-559-1456 E-mail ▶ cnontact@systory.la
Web ▶ systory.la
Address ▶ Nonsavang Village, Saysettha District, Vientiane Capital, Lao PDR

Information and Communication

ເນື້ອໃນຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຂ້າພະເຈົ້າ ແລະ ໝູ່ພ້ອມກັບລຸ້ນອ້າຍອີກ 2ທ່ານທີ່ຈົບຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໄດ້ເລີ່ມສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາຕັ້ງແຕ່ປີ 2019. ພວກເຮົາມີ 3ຄົນ ທີ່ເປັນຜູ້ຮ່ວມກໍ່ຕັ້ງ ແລະ ຄະນະບໍລິຫານ. ພວກເຮົາແບ່ງລູກຄ້າ-ການບໍລິການອອກເປັນ 02 ສ່ວນ ເຊັ່ນ: ກິດຈະການທີ່ຢູ່ພາຍໃນ ແລະ ກິດຈະການຕ່າງປະເທດ ກໍຄືປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ກິດຈະການພາຍໃນຂອງພວກເຮົາແມ່ນການບໍລິການພັດທະນາເວັບໄຊ , ບໍລິການພັດທະນາລະບົບ ບໍລິຫານຈັດການໃນອົງກອນ ເຊັ່ນ: ລະບົບERP/CRM, ນອກຈາກນີ້ ພວກເຮົາຍັງມີຜະລິດຕະພັນ Made in Lao ກໍຄື ລະບົບບໍລິຫານຄລີນິກ ທີ່ເປັນລະບົບເຊົ່າລາຍປີ. ລູກຄ້າຫຼັກຂອງພວກເຮົາ ແມ່ນວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ-ກາງໃນລາວ. ລະບົບບໍລິຫານຈັດການຄລີນິກ ທີ່ພວກເຮົາພັດທະນານັ້ນ ເໝາະສົມສຳລັບຄລີນິກສັດປ່ວຍສັດ, ຄລີນິກກະດູກ, ຄລີນິກເສີມຄວາມງາມ, ແລະ ຄລີນິກທົ່ວໄປເຊິ່ງໄດ້ຮັບລາງວັນໃນການແຂ່ງຂັນແຜນທຸລະກິດ LJI SUSU ປີ2023.

ສ່ວນກິດຈະການທີ່ຢູ່ຕ່າງປະເທດຂອງພວກເຮົາປະກອບມີ ການບໍລິການຂຽນໂປຣແກຣມໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດໃນປະເທດຍີ່ປຸ່ນ. ພວກເຮົາມີພາດເນີ ແລະ ລູກຄ້າຍີ່ປຸ່ນທີ່ຮ່ວມກັນສ້າງທຸກບໍລິການໃຫ້ເຂັ້ມແຂງໄປນຳກັນ.

ຈຸດຂາຍຂອງບໍລິສັດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ຈຸດຂາຍຂອງພວກເຮົາແມ່ນການນຳສະເໜີການບໍລິການພັດທະນາລະບົບ ທີ່ຄວາມຍືດຢຸ່ນ ດ້ວຍຄວາມຊ່ຳນານ ແລະ ປະສົບການຫລາຍກວ່າ 5ປີໃນລາວ ພ້ອມດ້ວຍນັກຂຽນໂປຣແກຣມທີ່ຊ່ຳນິຊ່ຳນານ ແລະພະນັກງານຂາຍທີ່ມີທັກສະ. ການພັດທະນາລະບົບ ສາມາດເຮັດໄດ້ໄວຂຶ້ນ ໂດຍການຂຽນແບບບ່ໍໃຊ້ code ຫາຍ ຫລື Low-Code, ດ້ວຍປະສົບການທີ່ຮູ້ຈັກທຸລະກິດຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຄວາມຊ່ຳນານຂອງພວກເຮົາໃນການພັດທະນາຊອບແວ ເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາແຕກຕ່າງຈາກຄູ່ແຂ່ງ.ວິໄສທັດຂອງພວກເຮົາແມ່ນການເປັນບໍລິສັດອັນດັບໜຶ່ງຂອງປະເທດດ້ານການບໍລິການລະບົບການຄຸ້ມຄອງ,ດ້ວຍຈຳນວນສະມາຊິກຢ່າງໜ້ອຍ 200-300 ບັນຊີ. ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍດັ່ງກ່າວ, ພວກເຮົາສຸມໃສ່ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນທີ່ໃຊ້ງ່າຍ ແລະ ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈຂອງລູກຄ້າດ້ວຍທີມງານຂາຍ ແລະ ທີມບໍລິການຫຼັງການຂາຍຂອງພວກເຮົາ.

ສິ່ງທ້າທາຍຂອງທຸລະກິດທ່ານແມ່ນຫຍັງ?

ສິ່ງທ້າທາຍຄືການຈັດການກັບລູກຄ້າຍັງຂາດຄວາມເຂົ້າໃຈໃນດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ ການຝຶກອົບຮົມພະນັກງານ. ພວກເຮົານຳສະເໜີໃຫ້ລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາຮັບຮູ້ເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງເຕັກໂນໂລຊີດິຈິຕອນ ແລະ ປະໂຫຍດຂອງ ການນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີດັ່ງກ່າວເຂົ້າໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງເຂົາເຈົ້າ. ແຕ່ການສ້າງຈິດສຳນຶກ ແລະ ຄວາມເຂົ້າໃຈ ນັ້ນຕ້ອງໃຊ້ເວລາ. ສ່ວນການພັດທະນາບຸກຄະລາກອນຖືເປັນເລື່ອງທີ່ລະອຽດອ່ອນຫຼາຍ. ພວກເຮົາກຳລັງທົດລອງໃຊ້ ມາດຕະການຕ່າງໆເພື່ອສ້າງແຮງຈູງໃຈໃຫ້ພະນັກງານຂອງພວກເຮົາເຊັ່ນ: ສະເໜີລາງວັນເພື່ອເປັນສິ່ງຈູງໃຈສຳລັບຜູ້ທີ່ ຂຽນໂຄດໂປຣແກຣມທີ່ດີອອກມາ, ເພື່ອເຮັດໃຫ້ພວກເຂົາເພີດເພີນກັບການເຮັດວຽກກັບອົງກອນພວກເຮົາ.

ໃນອະນາຄົດທ່ານຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປແບບໃດ?

ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ຮັບຄວາມຮູ້ຢ່າງຫລວງຫລາຍຈາກການເຂົ້າຮ່ວມຊຸດຝຶກອົບຮົມສຳລັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຫລື Keieijuku Program, ລຸ້ນ 07ນີ້. ຂ້າພະເຈົ້າຮູ້ຢ່າງຊັດເຈນແລ້ວວ່າບໍລິສັດຂອງພວກຂ້າພະເຈົ້າຕ້ອງການທາງດ້ານການເງິນ, ດ້ານຊັບພະຍາກອນມະນຸດ, ດ້ານຍຸດທະສາດການຕະຫລາດ ແລະ ອື່ນ ໆ. ຄະນະອາຈານທີ່ສິດສອນ ເປັນຜູ້ມີປະສົບການສູງ ແລະ ຍິນດີທີ່ຈະຕອບຄຳຖາມທີ່ຜູ້ຮັບຝຶກອົບຮົມຍົກຂຶ້ນມາ. ເວລາທີ່ຂ້າພະເຈົ້າໃຊ້ຮຽນຮູ້ຮ່ວມ ກັບໝູ່ເພື່ອນຮ່ວມຫ້ອງ~ລຸ້ນທີ່ມາຈາກຫລາກຫລາຍສາຂາອາຊີບທີ່ແຕກຕ່າງກັນນັ້ນ ມີຄຸນຄ່າຫລາຍ ແລະ ມີສະມາຄົມສິດເກົ່າທີ່ເປີດໂອກາດໃຫ້ມີການພົວພັນກັບ ນັກສຳມະນາກອນທີ່ສຳເລັດການຝຶກອົບຮົມຊຸດຜ່ານມາ. ຜ່ານການຝຶກອົບຮົມ ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງມາທົບທວນ ແລະ ກຳນົດເປົ້າໝາຍໃນປີ2024ຂອງບໍລິສັດຄື: ການເພີ່ມຈຳນວນ ສະມາຊິກ 100 ລາຍ, ຂະຫຍາຍຜະລິດຕະພັນກໍ່ຄືການພັດທະນາລະບົບການຄຸ້ມຄອງອູ່ລ້ອມແປງລົດ, ນອກຈາກນີ້ພວກເຮົາຍັງເຮັດໃຫ້ລະບົບການຈັດການຄລີນິກທີ່ຢູ່ລະຫວ່າງການພັດທະນາ ເຊິ່ງແອັບພລິເຄຊັ້ນເຫລົ່ານີ້ແມ່ນສຳລັບ ວິສາຫະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ-ກາງຂອງລາວ.ນອກນັ້ນ, ພວກຂ້າພະເຈົ້າຈະສ້າງລະບົບຍຸດທະສາດການບໍລິຫານຊັບພະຍາກອນມະນຸດ HRM ເພື່ອເປັນການປັບປຸງສັກກະຍາພາບຂອງພະນັກງານຂອງພວກເຮົາໂດຍການຈັດເກຣດເຊັ່ນ: ລະດັບຜູ້ຈັດການ, ລະດັບເຈົ້າໜ້າທີ່ຜູ້ອຳໂວໂສ Senior ແລະ ລະດັບຜູ້ຊ່ວຍ Junior ແລະ ຈັດລະບົບຕິວຊີ້ວັດໃຫ້ຈະແຈ້ງ. ບໍລິສັດພວກເຮົາ ສິ່ງເສີມພະນັກງານ ຜູ້ໜຸ່ມນ້ອຍໂດຍການສົ່ງພວກເຂົາເຫລົ່ານັ້ນມາຝຶກອົບຮົມ ຫລັກສູດໄລຍະສັ້ນທີ່ ສະຖາບັນລາວ-ຍີ່ປຸ່ນແຫ່ງນີ້ອີກດ້ວຍ.

ທ່ານມີ ຂໍ້ຄວາມ ສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານໃນອະນາຄົດຫຼືບໍ່?

ລິສັດພວກເຮົາມີວິໄສທັດທີ່ຊັດເຈນໃນການພັດທະນາວິສາຫະກິດຂະຫນາດນ້ອຍ-ກາງ SMEs ໃນລາວຜ່ານການປ່ຽນແປງທາງດິຈິຕອນ, ຖ້າຫາກທ່ານມີຄວາມຮູ້ ແລະ ປະສົບການໃນສາຂານີ້ພວກເຮົາກໍ່ຍິນດີທີ່ຈະປຶກສາຫາລືເພື່ອການຮ່ວມມືໃນອະນາຄົດກັບພວກທ່ານ. ນອກຈາກນີ້ເຮົາຍັງເບິ່ງຫາບໍລິສັດຍີ່ປຸ່ນທີ່ຕ້ອງ









1. ພະນັກງານຫຼັກ 2. ການເຂົ້າຮ່ວມງານປະຊຸມ 3 . ລະບົບການຄຸ້ມຄອງຂໍ້ມູນຂອງຄລີນິກ 4. ການແນະນຳຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການໃນງານວາງສະແດງສິນຄ້າ

ປະຫວັດບໍລິສັດຂອງສະມາຊິກKJL (ເຄເອຈຸກຸລາວ) 2024 (ລຸ້ນ 1-7)

Publication date : March 2024
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 were provided by LJI. The photos on p.21-105 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 ©2024 LJI. All rights reserved.

Web

Facebook